

Apriyanti Santoso (2004). “Perbedaan Profil Kepribadian Wirausaha MLM yang Sukses dan Tidak Sukses”. Skripsi Sarjana Strata –1, Surabaya, Fakultas Psikologi Universitas Surabaya.

ABSTRAK

Krisis ekonomi yang melanda Indonesia sejak 1998 telah menyebabkan banyak perusahaan yang terpaksa menutup perusahaannya dan melakukan PHK terhadap ribuan karyawannya. Belum lagi krisis ekonomi berakhir, muncul persoalan baru dengan banyaknya ledakan bom, kerusuhan dan tenaga kerja Indonesia yang dipulangkan dari luar negeri, menambah jumlah pengangguran yang meningkat pesat di Indonesia. Persaingan untuk mendapatkan pekerjaan menjadi sangat ketat. Dengan keadaan demikian, setiap orang diharapkan menciptakan lapangan pekerjaan bagi dirinya sendiri dan salah satu peluangnya adalah bisnis *Multi Level Marketing* (MLM). Sayangnya tidak semua orang yang terjun dalam bisnis ini berhasil atau sukses. Ada banyak faktor yang mempengaruhi sukses/tidaknya seseorang, salah satunya adalah kepribadian. Orang-orang yang sukses diakui memiliki kepribadian tertentu yang mencakup ciri-ciri personal dan sifat-sifat karakter yang terdapat padanya.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah ada perbedaan profil kepribadian antara wirausaha MLM yang sukses dan tidak sukses berdasarkan 16 PF. Untuk mengungkap hal itu, peneliti menggunakan test kepribadian 16 PF dan angket sebagai data penunjang untuk mengetahui identitas subyek penelitian. Subyek dalam penelitian ini adalah distributor MLM “X” yang berjumlah 50 orang. Untuk pengujiannya digunakan teknik analisa data t-test dan Mann-Whitney.

Setelah diuji maka diperoleh hasil $p > 0,05$ yang artinya tidak ada perbedaan profil kepribadian antara wirausaha MLM yang sukses dan tidak sukses. Sebanyak 44% kelompok tidak sukses masih kuliah sehingga ada indikasi bahwa bekerja sebagai distributor MLM hanya sebagai sampingan. Disamping itu 72% kelompok tidak sukses adalah anggota yang bergabung kurang dari atau sama dengan 1 tahun sehingga pengenalan akan produk masih kurang. Data tentatif yang merupakan penjelasan dari tiap faktor 16 PF akan dibahas lebih lanjut dalam penelitian ini.

Berdasarkan penelitian ini disarankan agar distributor bekerja keras dengan tekad untuk menekuni bisnis MLM sebagai pekerjaan utama dan mempelajari produk-produk yang sudah ada sehingga dapat memberikan penjelasan yang benar dan meyakinkan. Bagi pihak perusahaan disarankan untuk meningkatkan pembinaan dan memotivasi distributor untuk lebih serius dalam melaksanakan rencana pemasaran dengan seminar motivasi. Bagi penelitian selanjutnya disarankan untuk meneliti dan membandingkan faktor pendidikan, lama bergabung dan *part time* dengan *full time* distributor, melakukan penelitian yang sama dengan alat ukur yang lebih baik, melakukan wawancara untuk memperkaya pembahasan serta menciptakan situasi yang sesuai untuk pelaksanaan test sehingga jawaban tidak valid dapat dihindari.