

**STUDI DESKRIPTIF GAMBARAN KETERIKATAN KERJA  
PADA MITRA PERUSAHAAN BISNIS TIENS SYARIAH  
KOTA PEKANBARU**

**SKRIPSI**

*Diajukan kepada Fakultas Psikologi Universitas Islam Riau untuk Memenuhi  
Salah Satu Persyaratan dalam Menyelesaikan Program Strata Satu (S1) Psikologi*



Oleh :  
**DESIWATI NABABAN**

**188110204**

**FAKULTAS PSIKOLOGI  
UNIVERSITAS ISLAM RIAU  
PEKANBARU**

**2022**

LEMBAR PENGESAHAN

STUDI DESKRIPTIF GAMBARAN KETERIKATAN KERJA PADA  
MITRA PERUSAHAAN BISNIS TIENS SYARIAH KOTA PEKANBARU

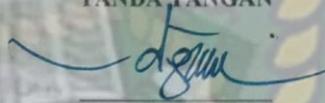
UNIVERSITAS ISLAM RIAU  
DESIWATI NABABAN  
188110204

Telah dipertahankan didepan tim penguji pada tanggal  
08 Juli 2022

DEWAN PENGUJI

TANDA TANGAN

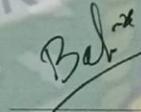
Didik Widianoro, M.Psi.,Psikolog



Syarifah Farradina, MA.,Ph.D



Bahril Hidayat, M.Psi.,Psikolog



Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh  
gelar sarjana Psikologi

Pekanbaru, 11/8 2022

Mengesahkan

Dekan Fakultas Psikologi



Yusuf, M. Psi Psikolog

HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : DESIWATI NABABAN

NPM : 188110204

Judul Skripsi : " Studi Deskriptif Gambaran Keterikatan Kerja Pada  
Mitra Perusahaan Bisnis Tiens Syariah Kota Pekanbaru"

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini adalah karya sendiri dan belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi manapun. Sepanjang sepengetahuan saya tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dalam skripsi ini dan disebutkan dalam daftar pustaka. Jika terdapat hal-hal yang tidak sesuai dengan pernyataan ini maka, saya bersedia gelar kesarjanaan saya dicabut.

Pekanbaru, 08 Juli 2022

Yang menyatakan,



DESIWATI NABABAN

188110204

## HALAMAN PERSEMBAHAN

*Puji syukur kepada Allah Tritunggal yang bernaung dalam nama Bapa dan Putra dan Roh Kudus yang senantiasa melimpahkan kasih setia-Nya kepada saya, sehingga saya mampu memperoleh hikmat pengetahuan untuk menyelesaikan karya kecil ini. Saya mempersembahkan karya kecil ini untuk orang – orang yang saya kasahi.*

*Bapak dan mamak tercinta...*

*Terimakasih banyak atas kasih sayang dan cinta yang telah bapak dan mamak berikan kepada saya, terimakasih atas ketulusan hati dalam setiap doa, pengorbanan usaha, dan kerja keras yang meneteskan airmata yang selama ini diberikan kepada saya. Karya kecil ini adalah salah satu bukti bahwa saya akan membalas semua hal yang sudah saya terima dari bapak dan mamak. Sekiranya bapak dan mamak tetap membawa nama saya dalam doa agar saya lebih banyak lagi menunjukkan karya – karya lebih besar yang dapat memuliakan nama Tuhan dan membanggakan bapak dan mamak.*

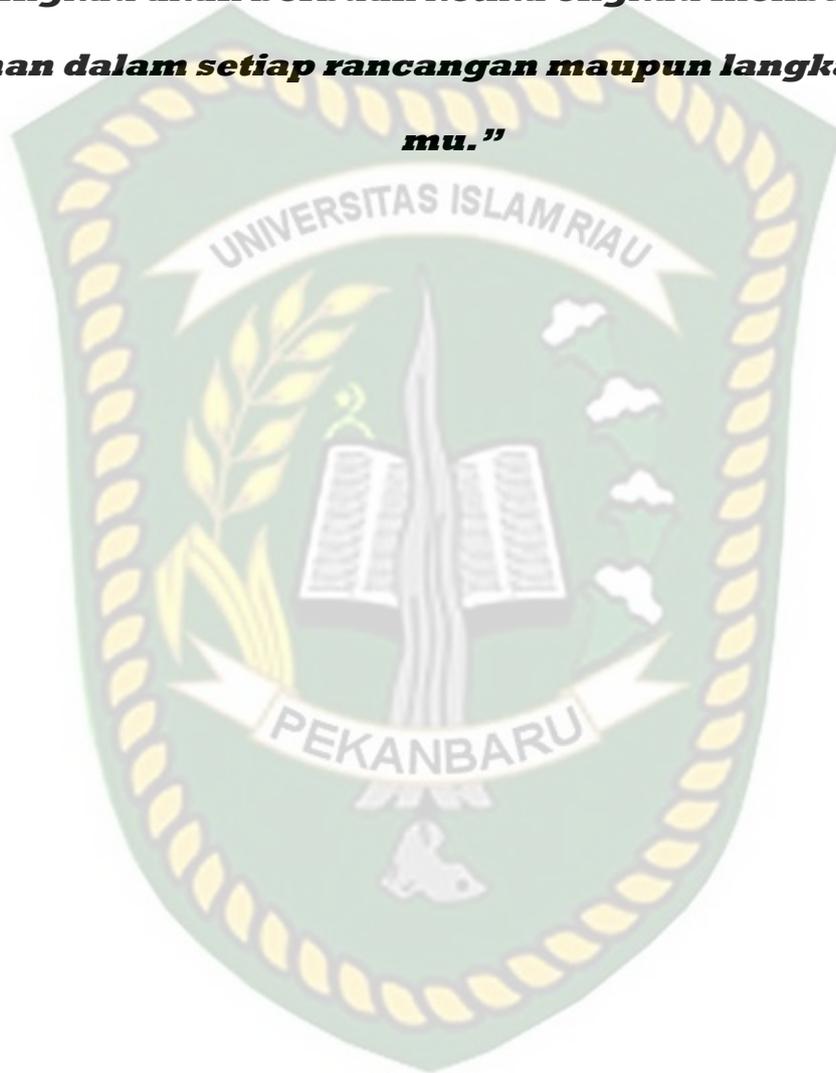
*Adik – adik tersayang...*

*Terimakasih kepada adik – adik saya yang tersayang yang selalu memberi semangat dan doa kepada kakak. Semoga dengan perolehan gelar ini menjadi langkah awal untuk kita bersama – sama saling mengasihi dalam membanggakan bapak dan mamak dengan mengangkat derajat dan martabat keluarga kita.*

*Amin. Tuhan Yesus Memberkati*

HALAMAN MOTTO

***“Engkau akan berbuah ketika engkau melibatkan Tuhan dalam setiap rancangan maupun langkah kaki mu.”***



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah yang senantiasa melimpahkan kasih setia-Nya kepada saya, sehingga saya mampu memperoleh hikmat pengetahuan untuk menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul **“STUDI DESKRIPTIF GAMBARAN KETERIKATAN KERJA PADA MITRA PERUSAHAAN BISNIS TIENS SYARIAH KOTA PEKANBARU”**. Tugas akhir ini merupakan salah satu prasyarat untuk memperoleh gelar Sarjana Psikologi (S.Psi) dari Fakultas Psikologi Universitas Islam Riau.

Dalam penyusunan skripsi ini, tentunya tidak lepas dari bantuan berbagai pihak yang dengan segala keterbukaan serta kerelaan hati sudi memberikan bimbingan, arahan, dan dorongan semangat yang sangat berarti bagi penulis. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H Syafrinaldi, SH., MCL selaku Rektor Universitas Islam Riau.
2. Bapak Yanwar Arif, M.Psi., Psikolog, selaku Dekan Fakultas Psikologi, Universitas Islam Riau.
3. Bapak Dr. Fikri, S. Psi., M.Psi selaku Wakil Dekan I Fakultas Psikologi Universitas Islam Riau.
4. Ibu Lisfarika Napitupulu, M.Psi., Psikolog, Selaku Wakil Dekan II Fakultas Psikologi. Universitas Islam Riau.
5. Ibu Yulia Herawati, S.Psi., MA, Selaku Wakil Dekan III Fakultas Psikologi, Universitas Islam Riau.

6. Ibu Juliarni Siregar, M.Psi., Psikolog selaku Ketua Program Studi fakultas Psikolog, Universitas Islam Riau.
7. Bapak Didik Widianoro, M.Psi., Psikolog selaku Sekretaris Program Studi fakultas Psikologi, Universitas Islam Riau yang sekaligus dosen pembimbing akademik serta pembimbing skripsi yang dengan segala keterbukan, kerelaan hati, serta sudi meluangkan waktu membantu penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
8. Bapak/ Ibu Dosen dan Staff Karyawan Fakultas Psikologi, Univeristas Islam Riau yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu. Terimakasih banyak karena telah sudi memberikan ilmu-nya selama penulis menempuh pendidikan di Fakultas Psikologi Universitas Islam Riau.
9. Bapak/Ibu pemilik Stockist kasah ( No Id : 005863) Jalan Sudirman Pekanbaru dan Stockist Wilianto ( No Id : 005870) Jalan Paus Pekanbaru, penulis mengucapkan terimakasih banyak karena sudi memberikan informasi-informasi yang penulis butuhkan.
10. Abang Narasumber I, II, III, IV dan kakak Narasumber V yang telah sudi meluangkan waktu serta memberikan informasi secara akurat.
11. Kedua orang tua penulis yaitu Pardungoan Nababan (Bapak) dan Nuriati Situmorang (Ibu) yang telah memberikan dukungan moril maupun materil serta doa nya yang tidak terhingga sehingga penulis semangat dalam menempuh pendidikan selama ini. Dan terimakasih banyak kepada Fitriani N. (adik), Dosmauli N. (adik), Elsa Marito N. (adik), dan Dewi Yanti N.

(adik) yang telah memberikan semangat, doa dan dukungannya kepada penulis sehingga mampu menyelesaikan skripsi ini.

12. Seluruh teman-teman penulis yang tidak bisa disebutkan satu persatu, terimakasih telah nemi penulis menjalani proses perkuliahan dengan baik. Terkhusus pada kak Meriana Sihotang, kak Emeliana Hutagalung, Echa Sidebang, dan Oktorina Siringo – Ringo yang telah membantu penulis dalam pelayanan menumbuhkan iman kepada Yesus Kristus.

13. Dan kepada seluruh pihak yang telah bersedia membantu dalam proses penyelesaian skripsi ini. Penulis ucapkan terimakasih banyak yang sebesar - besarnya atas bantuan, doa, serta dukungannya.

Penulis berharap skripsi ini dapat memberikan banyak manfaat bagi pembacanya. Penulis juga menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kesempurnaan, oleh sebab itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun. Mohon maaf apabila ada kekhilafan atau kesalahan yang penulis lakukan selama ini.

Pekanbaru, Juli 2022

Yang menyatakan,

**DESIWATI NABABAN**

**188110204**

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	Error! Bookmark not defined.
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	Error! Bookmark not defined.
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	ii
<b>HALAMAN MOTTO</b> .....	iv
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	v
<b>DAFTAR ISI</b> .....	vii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	x
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xi
<b>ABSTRAK</b> .....	xii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1. Latar belakang .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	20
1.3. Tujuan Penelitian.....	20
1.4. Manfaat Penelitian.....	20
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	22
2.1. Keterikatan Kerja.....	22
2.1.1. Pengertian Keterikatan Kerja .....	22
2.1.2. Aspek Keterikatan Kerja .....	30

2.1.3	Komponen Keterikatan Kerja .....	33
2.1.4	Dimensi Dalam Keterikatan kerja.....	34
2.1.5	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keterikatan Kerja.....	36
2.2	Mitra Perusahaan Bisnis Tiens Syariah.....	37
2.2.1	Perusahaan Bisnis Tiens Syariah .....	37
2.2.2	Mitra.....	39
2.3	Kerangka Berpikir .....	41
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>		<b>44</b>
3.1	Jenis Penelitian .....	44
3.2	Lokasi dan Waktu Penelitian.....	45
3.3	Partisipan Penelitian.....	45
3.4	Teknik Pengambilan Sampel.....	46
3.5	Teknik Pengambilan Data .....	46
3.5.1	Wawancara.....	47
3.5.2	Dokumentasi .....	48
3.6	Teknik Analisis Data .....	48
3.6.1	Reduksi Data.....	49
3.6.2	Display Data (Penyajian Data).....	49
3.6.3	Penarikan Kesimpulan .....	49
3.7	Teknik Triangulasi.....	50

<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>51</b>
4.1 Setting Penelitian.....	51
4.2 Persiapan Penelitian.....	52
4.3 Analisis Penelitian.....	55
4.3.1 Deskripsi Partisipan .....	55
4.3.2 Analisis Data Partisipan .....	104
4.4 Pembahasan .....	117
4.5 Hasil Triagulasi .....	123
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>125</b>
5.1 Kesimpulan.....	125
5.2 Saran.....	127
5.2.1 Bagi Peneliti Selanjutnya .....	127
5.2.2 Bagi Mitra Perusahaan Bisnis Tiens Syariah .....	127
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>1</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>4</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Karakteristik Partisipan Penelitian

Tabel 4.2 Jadwal penelitian pada partisipan 1

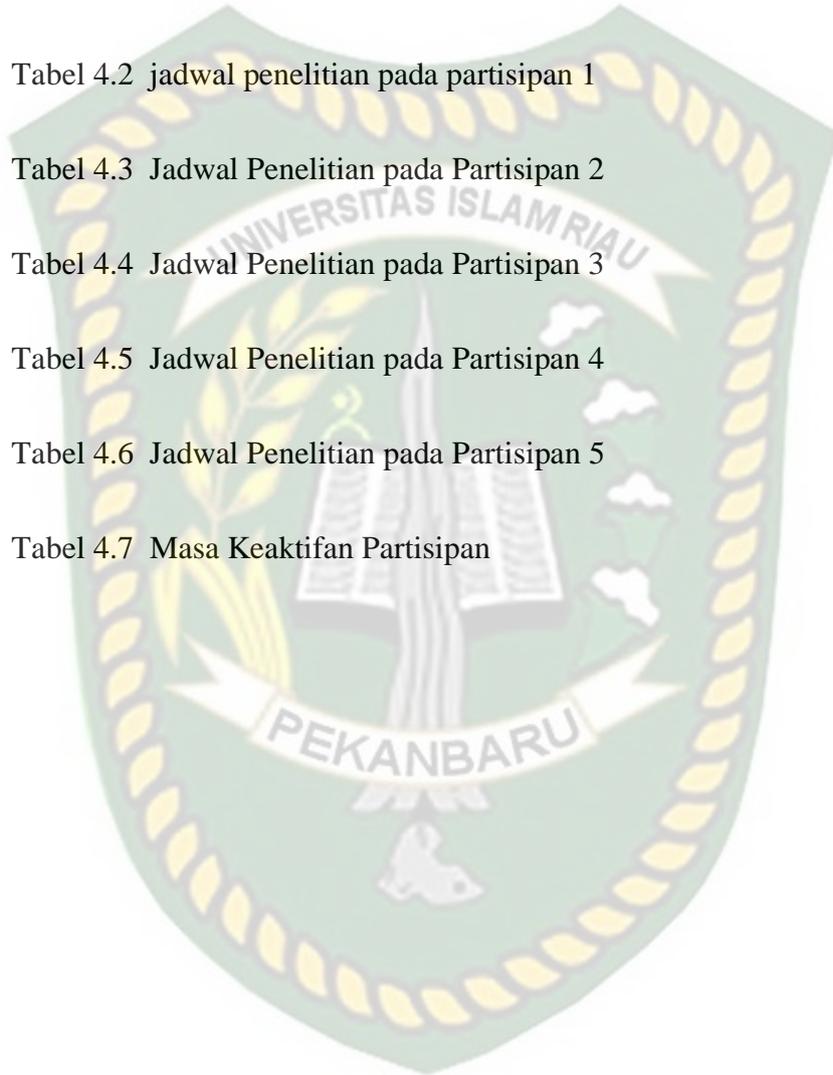
Tabel 4.3 Jadwal Penelitian pada Partisipan 2

Tabel 4.4 Jadwal Penelitian pada Partisipan 3

Tabel 4.5 Jadwal Penelitian pada Partisipan 4

Tabel 4.6 Jadwal Penelitian pada Partisipan 5

Tabel 4.7 Masa Keaktifan Partisipan



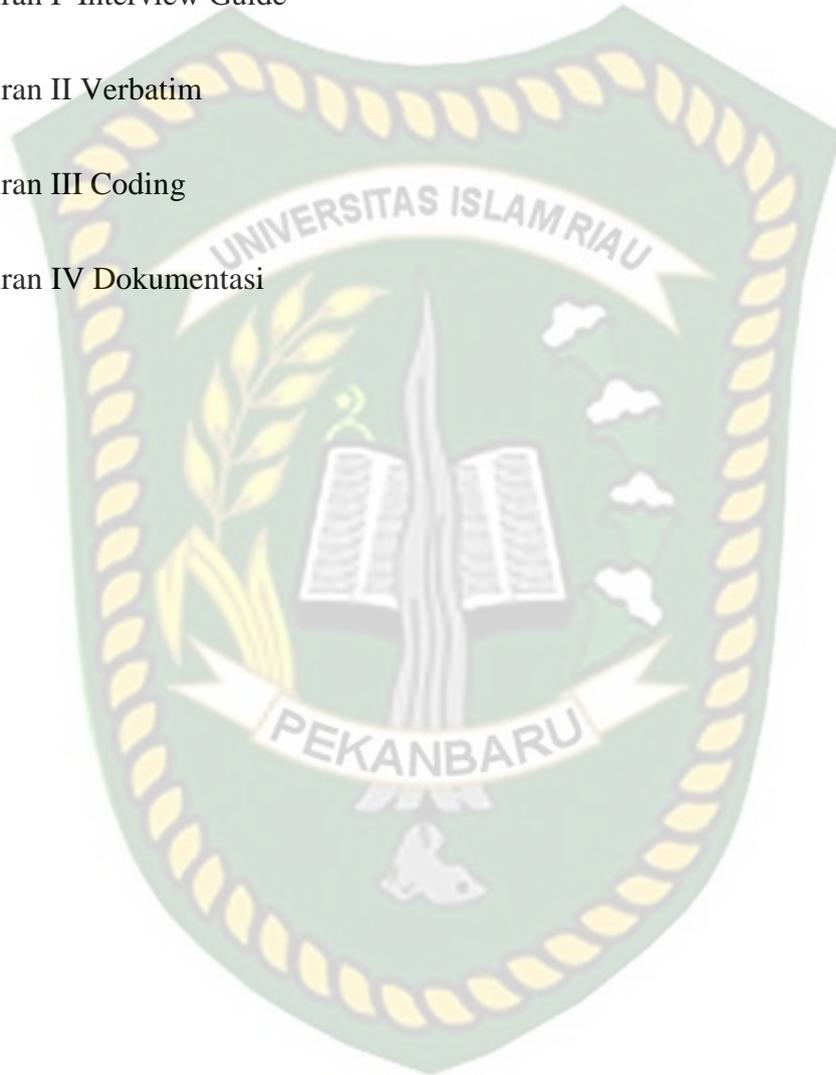
## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I Interview Guide

Lampiran II Verbatim

Lampiran III Coding

Lampiran IV Dokumentasi



Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

# **STUDI DESKRIPTIF GAMBARAN KETERIKATAN KERJA PADA MITRA PERUSAHAAN BISNIS TIENS SYARIAH KOTA PEKANBARU**

**DESIWATI NABABAN**

**188110204**

## **ABSTRAK**

Keterikatan kerja adalah suatu kemampuan seseorang dalam berkomitmen dengan pekerjaannya secara intelektual ataupun secara emosional. Peneliti melakukan penelitian terkait keterikatan kerja yang dapat dikaji dari mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah Kota Pekanbaru. Penelitian diberlakukan dengan pendekatan kualitatif studi deskriptif. Teknik pengambilan sampel penelitian adalah purposive sampling dengan memilih 5 sampel yang menjadi sumber data sesuai beberapa pertimbangan dalam penelitian. Teknik pengambilan data penelitian adalah wawancara dan pendokumentasian symbol seperti perekaman. Teknik penganalisisan data dengan model analisis interaktif Miles dan Huberman berdasarkan aspek penelitian berupa vigor, dedikasi, dan absorpsi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah Kota Pekanbaru memiliki bentuk keterikatan kerja yang dapat membantu kehadiran mitra tersebut menjadi pendorong penyuksesan perusahaan bisnis Tiens Syariah Kota Pekanbaru. Oleh karena itu, tampaklah gambaran keterikatan kerja yang dimiliki mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah Kota Pekanbaru. Hal ini dapat membantu mitra tetap semangat dan bertambah fokus dalam mengamalkan dan memanfaatkan keberadaan diri yang sedang meniti karier di perusahaan bisnis Tiens Syariah guna meningkatkan pengembangan diri yang menghadirkan keuntungan bagi diri sendiri, bagi orang lain dan bagi perusahaan bisnis Tiens Syariah.

*Kata Kunci : Studi Deskriptif Kualitatif, Keterikatan Kerja, Mitra Perusahaan Bisnis Tiens Syariah*

**DESCRIPTION STUDY OF EMPLOYMENT ENGAGEMENT IN TIENS  
SHARIA BUSINESS COMPANY PARTNER KOTA PEKANBARU**

**DESIWATI NABABAN**

**188110204**

**ABSTRACT**

Job engagement is a person's ability to be committed to his work intellectually or emotionally. Researchers conducted research related to work engagements that could be studied from business partners of Tiens Syariah Pekanbaru City. The research was applied with a qualitative descriptive study approach. The research sampling technique was purposive sampling by selecting 5 samples as the data source according to several considerations in the study. Research data collection techniques are interviews and documentation of symbols such as recording. The data analysis technique using Miles and Huberman's interactive analysis model is based on research aspects in the form of vigor, dedication, and absorption. The results of the study indicate that the Tiens Syariah business company partners in Pekanbaru City have a form of work engagement that can help the presence of these partners become the driving force for the success of the Tiens Syariah Pekanbaru City business company. Therefore, a picture of the work engagement of business partners of Tiens Syariah Pekanbaru City appears. This can help partners stay enthusiastic and be more focus in practicing and taking advantage of their presence who is pursuing a career in the Tiens Syariah business company in order to increase self-development that brings benefits for themselves, for others and for the Tiens Syariah business company.

*Keywords: Qualitative Descriptive Study, Work Engagement, Tiens Syariah Business Company Partners*

دراسة وصفية وصف التزام العمل لدى شريك الشركة التجارية تينس شريعة  
مدينة بكنبارو

ديسيواتي نبابان

188110204

ملخص

كان التزام العمل هو كفاءة الشخص في تعهد بعمله عقليا وعاطفيا. قامت الباحثة بالبحث المتعلق بالتزام العمل من حيث شريك الشركة التجارية تينس الشريعة مدينة بكنبارو. هذا البحث بمدخل كفي دراسة وصفية. والاسلوب المستخدم لأخذ العينة هو *purposive sampling* باختيار 5 شخصا كمصدر البيانات. وأما الطريقة المستخدمة لجمع البيانات بالمقابلة والتوثيق باستخدام السجل. وتحلل البيانات بنموذج تحليل تفاعل ميلس و هو برمان نظرا إلى البحث الذي يتكون على فيغور و إخلاص واستيعاب. ودلت نتيجة البيانات على أن شريك الشركة التجارية تينس شريعة مدينة بكنبارو له التزام العمل الذي يساعد حضور الشريك كمؤيد لنجاح الشركة التجارية تينس شريعة مدينة بكنبارو. ولذلك قد علمت الباحثة وصف التزام العمل في الشركة التجارية تينس شريعة مدينة بكنبارو. وهذا يستطيع لترقية الحماسة وزيادة تركيز الشخص الذي يعمل فيها لعمله واستفادته حتى يرتقي كفائته وله ربح لنفسه والأخرون وللشركة التجارية تينس شريعة.

الكلمات الرئيسية: دراسة وصفية كيفية، التزام العمل، شريك الشركة التجارية تينس شريعة.

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar belakang

Guncangan aspek yang berdampak ketidakstabilan kesejahteraan ekonomi, misalnya, perubahan di pasar bisnis yang semakin global dan meningkatnya daya saing antar perusahaan. Persaingan memacu setiap perusahaan berinovasi dalam memajukan perusahaan ke lingkungan tanpa batas, berinovasi untuk lebih menarik, melakukan kerja sama, meningkatkan pengembangan dan mempertahankan kemampuan yang sudah tertata dalam perusahaan. Tingkat persaingan antar perusahaan bisnis ini dapat menjadi peluang meluasnya keterbukaan lapangan pekerjaan bisnis untuk masyarakat (dapat mengurangi pengangguran) ( dalam Lockwood, 2007).

Rancangan strategi yang dipertahankan dari persaingan pasar adalah bidang pemasaran. Pemasaran merupakan bagian penting dari sebuah sistem dalam perusahaan seperti bisnis yang selalu berhubungan dengan pelanggan. Sasaran dari pemasaran adalah pelanggan baru dan menjaga serta menumbuhkan pelanggan menjadi pengguna setia produk dengan mengutamakan kepuasan dan keunggulan dari produk. Strategi pemasaran mempunyai konsep untuk memilih pelanggan yang akan dilayani dan konsep untuk membangun hubungan yang menguntungkan dari pelanggan sasaran. Memilih pelanggan yang akan dilayani merupakan strategi yang menyesuaikan produk dengan pasar sehingga perusahaan dapat menemukan keuntungan dari pemasaran produk tersebut. Sedangkan terbentuknya hubungan yang menguntungkan dari pelanggan sasaran merupakan

hasil manajemen pemasaran (dalam Kotler Philip, 2006).

Manajemen pemasaran dapat memandu kepentingan – kepentingan yang mempertimbangkan adanya perusahaan, pelanggan dan masyarakat. Hal ini demi menunjang keeksistensian keberadaan perusahaan. Keberadaan perusahaan terdefinisi baik apabila adanya kefokusannya perusahaan terhadap kebutuhan pelanggan, dan mampu mengintegrasikan semua kegiatan pemasaran yang mempengaruhi pelanggan demi mencapai keuntungan dan menciptakan hubungan yang langgeng dengan pelanggan berdasarkan nilai dan kepuasan yang diperoleh. Pengimplementasian konsep pemasaran akan mengarah pada respon keinginan dan kebutuhan yang dinyatakan oleh pelanggan dan diterima perusahaan melalui riset yang dilakukan perusahaan terlebih dahulu pada pasar. Konsep hasil riset yang dilakukan perusahaan terlebih dahulu dapat menjadi acuan dalam memperhatikan kemungkinan konflik antara keinginan/ kebutuhan jangka pendek pelanggan dan keinginan/kebutuhan jangka panjang pelanggan, dapat memastikan kepuasan pada sasaran pelanggan dan dapat mempertahankan keberadaan/hubungan pelanggan dengan memperhatikan kesejahteraan pelanggannya (dalam Kotler Philip, 2006).

Perusahaan seperti ini akan menggunakan konsep pemasaran berwawasan sosial. Konsep pemasaran berwawasan sosial merupakan strategi pemasaran yang memberikan nilai baik kepada pelanggan dengan cara memperhatikan atau meningkatkan kesejahteraan pelanggan. Perusahaan melakukan penyeimbangan dalam menciptakan nilai dan menetapkan manajemen pemasaran seperti memperhatikan keuntungan perusahaan, keinginan pelanggan dan kepentingan

masyarakat lainnya. Menciptakan nilai dari strategi pemasaran merupakan program pemasaran yang membangun hubungan pelanggan dengan perusahaan. Program perusahaan yang dimaksudkan adalah bauran pemasaran yang terdiri dari adanya produk yang dihasilkan untuk pelanggan, harga atau biaya yang dihadirkan sebagai nilai tukar produk, tempat tersedianya produk yang ditawarkan kepada pelanggan, dan promosi sebagai bentuk pengkomunikasian yang dapat menimbulkan hubungan langgeng antar perusahaan dengan pelanggan (dalam Kotler Philip, 2006).

Membangun hubungan dengan pelanggan merupakan konsep penting dalam pemasaran modern. Misalnya, membangun dan memelihara hubungan dengan pelanggan yang menguntungkan dan menghantarkan nilai dan kepuasan pelanggan ke seluruh dunia (Nilai merupakan penilaian atau citra yang dimiliki pelanggan terhadap produk perusahaan dan kepuasan pelanggan merupakan kesesuaian ekspektasi pelanggan terhadap produk perusahaan yang telah dimiliki). Semakin tinggi nilai dan kepuasan pelanggan maka akan semakin tinggi pula kecendrungan pelanggan untuk setia mengkonsumsi produk perusahaan (dalam Kotler Philip, 2006).

Hal ini sangat menguntungkan dan menjadi strategi persaingan pasar yang sangat pintar karena memiliki manajemen pemasaran yang mempertahankan hubungan perusahaan dengan pelanggan sehingga memiliki hubungan langgeng dan berjangka panjang. Strategi ini dapat mengantisipasi kelebihan kapasitas dalam banyak industri yang menimbulkan semakin sedikit pelanggan yang diperebutkan sehingga perusahaan harus berperang menghadapi pangsa pasar

yang dapat mengalami perubahan. Sehubungan akan hal tersebut, jalinan antara perusahaan dan pelanggan akan lebih pesat ketika adanya hubungan langsung dari perusahaan terhadap pelanggan. Terkhusus saat ini membeli produk, pelanggan dapat berhubungan langsung dengan perusahaan lewat beberapa saluran seperti secara virtual tanpa pergi mengunjungi perusahaan. Pemasaran secara langsung dapat menjadi cara penjualan produk perusahaan dengan mendekati pasar pelanggan hanya dengan akses internet (dalam Kotler Philip, 2006).

Selain melaksanakan manajemen hubungan dengan pelanggan, perusahaan juga harus melaksanakan manajemen hubungan kemitraan. Hubungan ini akan lebih memaksimalkan perubahan besar dalam memenangkan persaingan pasar. Kemitraan dalam perusahaan berisi tentang departemen – departemen yang bertujuan untuk menciptakan nilai dan kepuasan pelanggan. Departemen saling bekerjasama untuk meningkatkan penjualan dan pemasaran dengan membentuk rantai nilai efektif dalam melayani pelanggan. Departemen juga membentuk jaringan penghantar nilai unggul yang kompetitif guna memperluas jangkauan perusahaan terhadap pelanggan, misalnya, membentuk tim pengecer yang solid dibidang pemasaran, spesialis pengoprasian, penganalisis pasar, keuangan dan pengkordinasian bentuk usaha lain. Selain itu, yang membentuk jaringan penghantar nilai perusahaan adalah melalui para pemasok, perantara pemasaran, pelanggan dan beragam masyarakat (dalam Kotler Philip, 2006).

Kemitraan di luar pemasaran berisi mengenai jaringan kerja yang melibatkan kemitraan luar dengan perusahaan guna menjalin hubungan langsung antara perusahaan dengan pelanggan, misalnya penyalur pemasaran seperti

distributor, pengecer dan lainnya. Perusahaan yang melakukan kemitraan mempercayai keberhasilan bukan bergantung pada letak kebaikan saat bekerja namun bergantung pada pembangunan hubungan antara pelanggan dengan perusahaan. Oleh sebab itu perusahaan membentuk rantai pasokan penyalur produk perusahaan kepada pelanggan dengan membentuk hubungan mitra yang melebihi hubungan dari seorang pemasok atau vendor atau distributor sebagai pelanggan. Dengan kata lain, adanya hubungan mitra akan menjadikan pelanggan sekaligus pengecer produk perusahaan dengan memberikan nilai dan kepuasan pelanggan yang baik. Strategi ini akan menciptakan pelanggan baru dan pelanggan setia pengguna produk perusahaan. Misalnya, menciptakan kesetiaan pelanggan dilakukan dengan membangun hubungan emosional pelanggan dengan produk hasil perusahaan dengan memberikan kepuasan total kepada pelanggan. Membantu menumbuhkan pangsa pasar pelanggan dengan pembentukan karyawan yang berbekalkan pelatihan untuk melakukan penjualan produk dan pemanfaatan pelanggan lama untuk memasarkan produk perusahaan kepada pelanggan baru, dan membangun ekuitas pelanggan yang menggabungkan nilai yang dimiliki pelanggan baru dan pelanggan lama yang berpotensi untuk memasarkan produk kepada pelanggan baru lagi (dalam Kotler Philip, 2006).

Perusahaan dengan menghadirkan pemasok guna mempermudah pengeceran produk kepada pelanggan. Pemasok dapat disebut juga sebagai toko atau stokies tempat produk tersedia dari perusahaan dan berupa mitra yang dapat menciptakan dan menghantarkan nilai pelanggan. Perantara pemasaran berpartisipasi dalam bermitra dengan membantu perusahaan mempromosikan,

mejual, dan mendistribusikan produk ke pembeli, biasanya contoh mitra ini adalah pedagang grosir dan pengecer. Pelanggan merupakan pasar bisnis yang akan memproduksi produk perusahaan. Dan masyarakat adalah ragam potensi yang memiliki pengaruh dalam membantu perusahaan mencapai tujuan perusahaan (dalam Kotler Philip, 2006).

Salah satu perusahaan yang mengikuti persaingan pasar global dengan meningkatkan manajemen pemasaran seperti yang dipaparkan sebelumnya adalah perusahaan bisnis Tiens Syariah. Perusahaan bisnis Tiens Syariah bergerak di bidang industri kesehatan dan kesejahteraan. Visi perusahaan untuk mendorong perkembangan ekonomi, meningkatkan keharmonisan sosial dan meningkatkan kualitas individu. Misi perusahaan adalah (1) selalu jujur kepada konsumen, penyalur, rekan dan pemerintah. (2) fokus kepada masyarakat, seluruh penyalur dan personil managerial internasional. (3) mentaati kontrak, peraturan dan hukum yang mengatur dan melindungi perusahaan. (4) selalu berinovasi secara konstan, melindungi kepentingan distributor, menjamin kesehatan konsumen dan berinovasi dalam bidang ilmu pengetahuan dan teknologi. (5) selalu menghargai merek perusahaan untuk mendorong merek Tiens menjadi terkenal di dunia. (6) selalu memikul tanggung jawab sosial sebagai warga negara (dalam Syariah, n.d.).

Konsep layanan perusahaan bisnis Tiens Syariah adalah mengutamakan pelanggan, membangun sistem manajemen hubungan dengan pelanggan untuk penjualan produk, membangun layanan yang profesional demi kenyamanan mitra maupun pelanggan baru, dan layanan pengembangan karier bagi mitra. Perusahaan bisnis Tiens Syariah memiliki tim departemen dengan kualitas

komprehensif yang baik (organisasi pendukung), kemampuan bisnis yang kuat dan efisiensi yang tinggi untuk pasar global. Transparansi informasi dan pengembangan bisnis antara pelanggan dengan perusahaan secara simultan tergambar dari sistem manajemen hubungan dengan pelanggan yang membuat mitra sekaligus pelanggan memahami strategi, sejarah, kultur perusahaan, dinamika bisnis, akses pelatihan, layanan, dukungan pendidikan, membaca dan pengunduhan semua jenis promosi yang sudah disediakan melalui sistem – sistem perusahaan ( dalam Syariah, n.d.).



**OneVISION**  
www.onevision.web.id

Adalah organisasi pendukung yang menyediakan SISTEM dan STRATEGI untuk membangun aset dengan metode yang SEDERHANA dan mudah di DUPLIKASI

# 7 LANGKAH

1. IMPIAN DAN SIKAP
2. PAKAI PRODUK
3. BUAT DAFTAR NAMA
4. BUAT JANJI TEMU
5. PRESENTASI
6. TINDAK LANJUT
  - a. Distributor (aktif/konsumen)
  - b. Pelanggan & referensi
7. ALAT BANTU  
Buku, CD, Pertemuan



KESEJAHTERAAN

Gambar 1.2 Organisasi Pendukung Perusahaan Tiens Syariah

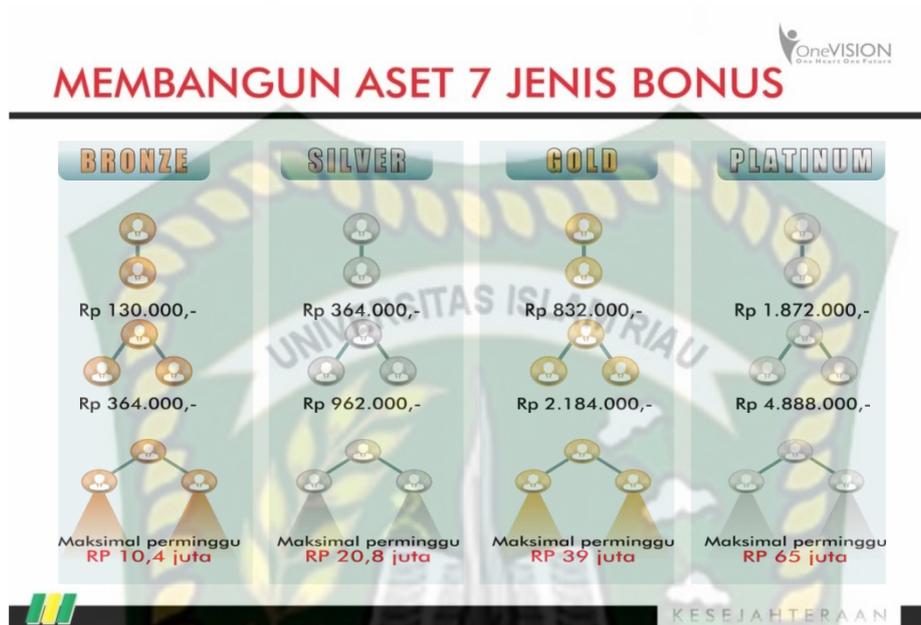
Salah satu tim departemen guna membangun dan memelihara hubungan dengan pelanggan yang menguntungkan dan menghantarkan nilai dan kepuasan pelanggan ke seluruh dunia adalah adanya organisasi pendukung. Organisasi pendukung adalah penyedia sistem yang berguna untuk pengembangan diri mitra

untuk kesuksesan bisnis dalam pemasaran yang membangun dan memelihara hubungan dengan pelanggan karena hal ini menguntungkan dan menghantarkan nilai dan kepuasan pelanggan ke seluruh dunia. Robert T. Kiyosaki menganjurkan mitra untuk memilih perusahaan bisnis yang memiliki sekolah bisnis seperti sekolah bisnis pada perusahaan bisnis Tiens Syariah. Sekolah bisnis sebagai bentuk organisasi pendukung perusahaan bisnis Tiens Syariah bernama Onevision. Onevision menyediakan sistem bisnis yang telah teruji dan membantu mengikat emosional pelanggan sekaligus mitra untuk menjalin hubungan dalam jangka waktu yang panjang. Sistem sederhana yang ditawarkan adalah penduplikasian kepada pelanggan baru yang bersedia mengikuti perusahaan. Selain itu, Onevision juga berintegrasi dengan program pelatihan yang dapat mengembangkan kepribadian dan karakter mitra seperti kepemimpinan. Program pelatihan berupa perekomendasi membaca buku positif, seminar menggunakan internet maupun tidak menggunakan internet, penggunaan alat bantu Net-P seperti rekaman yang berisi motivasi, relaksasi, pengetahuan tentang kepemimpinan, sikap, etos kerja, cara penyelesaian masalah, dan cara memilih lingkungan yang mendukung diri ( dalam OneVISION, 2015).

Adanya organisasi pendukung ini menjadi bukti adanya bentuk strategi pemasaran terhadap pelanggan yang menjalin kemitraan dengan perusahaan. n bentuk strategi perusahaan ini dapat menjadi pembeda ataupun pembanding dengan perusahaan bisnis lain. Selain itu, bentuk strategi pemasaran perusahaan dari manajemen hubungan pelanggan adalah dengan diberlakukannya garis sponsorisasi. Garis sponsorisasi adalah mereka yang sudah merasakan

keberhasilan dalam berbisnis dan akan menjadi pembimbing mitra baru dalam membangun bisnis melalui konsultasi – konsultasi, sering disebut upline/ mentor. Para upline/ mentor akan membentuk tim – tim baru yang dapat bekerjasama dan saling belajar guna mempermudah proses pengembangan bisnis. Dengan demikian, perusahaan bisnis Tiens Syariah ikut berpartisipasi menuntun mitra – nya agar sukses bersamaan dengan perusahaan bisnis Tiens Syariah dalam bidang kesehatan maupun kesejahteraan (dalam OneVISION, 2015).

Bidang industri kesehatan, perusahaan bisnis Tiens Syariah memproduksi produk berupa produk makanan kesehatan, peralatan kesehatan, produk kecantikan dan perawatan kulit serta produk rumah tangga. Sedangkan bidang kesejahteraan masyarakat, perusahaan bisnis Tiens Syariah bergerak dalam pembangunan aset demi perolehan bonus (Gambar 1.1). Terkait akan hal tersebut, Pembangunan aset pada perusahaan bisnis Tiens Syariah memiliki kesamaan dengan berkembang-nya sistem – sistem bisnis dengan versi modern. Sistem ini dikenal dengan istilah Multi Level Marketing (MLM) yaitu pemasaran jaringan atau penduplikasian pelanggan. Ladang bisnis dengan versi ini yang sudah banyak diterapkan oleh perusahaan bisnis baik berskala lokal, nasional, regional dan internasional seperti perusahaan bisnis Tiens Syariah (dalam Marimin et al., 2016).



Gambar 1.1 Skema Jenjang Karier Perusahaan Untuk Mitra

Gambar 1.1 menjadi sebuah daya tarik tersendiri yang ditawarkan perusahaan bisnis Tiens Syariah untuk digeluti pelanggan sasaran. Perusahaan bisnis Tiens Syariah menjalankan sistem perdagangan dalam pemasaran yang menjanjikan sebuah keuntungan besar dalam waktu yang relative singkat, cepat dan mudah. Keuntungan yang diberikan mampu membantu terpenuhinya kebutuhan finansial ataupun kebutuhan nonfinansial. Kebutuhan finansial adalah kebutuhan yang terkait akan keuangan. Sedangkan kebutuhan nonfinansial adalah bentuk pengembangan diri seseorang dalam berwirausaha berupa kepercayaan diri, kepemimpinan, penghargaan dari orang lain dan mendapat pengetahuan berupa pengetahuan tentang layanan, pasar, pemasaran, membuat perencanaan - perencanaan, pengalaman, relasi luas dan lainnya (dalam Syariah, n.d.).

Kesejahteraan ekonomi masyarakat berupa meningkatnya pengangguran,

misalnya, dapat diatasi dengan pemberdayaan pemasaran manajemen hubungan dengan pelanggan yaitu menjalin hubungan kemitraan dengan perusahaan. Kemitraan ini dapat menjadi sebuah lapangan pekerjaan bagi pekerjaan - pekerjaan yang semakin hari semakin sempit dan sulit. Arena baru yang dapat menjadi terobosan baru dari dalam diri seseorang untuk memulai hal – hal baru seperti mengikuti perusahaan bisnis. Kemitraan yang mengikuti perusahaan bisnis dapat juga dijadikan sebagai wadah peningkatan jiwa yang kreatif dan meningkatnya pola pikir yang luas. Hal ini didukung dengan adanya motivasi untuk produktif dari individu sendiri untuk menerima jalinan diri terhadap perusahaan. Mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah merupakan individu yang mampu memenuhi syarat kemitraan, berhak untuk memasarkan produk perusahaan kepada pelanggan baru sesuai aturan perusahaan dan berhak merekomendasikan pelanggan baru menjalin hubungan kemitraan dengan perusahaan (menduplikasi). Menurut MC Clelland, seorang yang berkeinginan bermitra akan meningkatkan kualitas diri seperti mendatangkan kemajuan selalu berpikir demi tujuan yang realistis dan mengambil tindakan yang sudah diperhitungkan resiko-nya. (dalam Polindi, 2019).

Peningkatan era globalisasi adalah era yang sangat berpartisipasi dalam meningkatkan kualitas diri. Hal ini karena adanya pemanfaatan internet bekerja dan belanja maupun berinteraksi biasa. Kecanggihan dapat dipergunakan oleh para mitra untuk menyalurkan kemampuan diri untuk menyukseskan visi misi perusahaan. Jika mitra mempergunakan kesempatan era globalisasi saat bekerjasama dengan perusahaan bisnis Tiens Syariah maka akan meraup

keuntungan besar sesuai keinginan perusahaan bisnis Tiens Syariah. (dalam Lockwood, 2007).

Abang Raihan yang adalah komunikan pertama pada wawancara yang dilakukan 18 Maret 2022 mengatakan bahwa selama mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah, beliau memperoleh pengembangan diri dengan pemikiran yang lebih dewasa, berkesabaran, penguasaan emosi, pengaturan waktu, dapat memilih lingkungan pertemanan yang mendukung, tanggungjawab dan memiliki pikiran yang berkembang untuk masa depan (Komunikan Raihan, n.d.).

*“saya itu, selalu ikut komunitas saya ya kak, kebetulan mentor saya itu dekat rumahnya dengan saya. Sepulang sekolah, kalau ngak bantu – bantu orang tua buat jualan tu saya juga selalu ikut – ikut dia kak; kami buat pertemuan itu ya bahas bisnis kak, bahas – bahas karakter orang juga, saling mendukung juga, banyaklah pembahasan kak.; kalau saya bisa saya bilang saya sudah dewasa meskipun masih remaja kak, soalnya kalau lagi ngumpul – ngumpul gitu, wawasan saya lebih luas kak. Saya lebih berpikir kedepan, mengerti tanggungjawab, menekan ego semuanya lah kak”* ujan abang Raihan.

Tambahan lagi pernyataan abang Priyadi selaku komunikan kedua yang diwawancara pada 18 Maret 2022. Berdasarkan ungkapan berikut, maka dapat tergambar bahwa beliau menghargai setiap proses yang dilalui dan mempercayai keberhasilan berbisnis selama mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah. Beliau juga merasakan pendidikan bisnis yang diterapkan perusahaan seperti mengenai pasar, target, dan pemasaran ( komunikan Priyadi, n.d.).

*“ Banyak bisnis penghasil uang dek, tapi kita tidak tahu di mana*

*kebenarannya. Ada yang asli menghasilkan uang ada yang hanya bodong. Nahh menghasilkan uang itu butuh usaha, tidak ada yang instan. Dari sekian percobaan saya berbisnis, baru bisnis inilah yang klik untuk saya.; di bisnis ini saya belajar banyak,, uang memang penting tapi uang bukan segalanya. Secara otomatis saya kayak udah sekolah bisnis. Harus berwawasan, harus mengerti pasar, target, marketing semuanya dan itu mengalir saja karna saya pun mengerti kalau ini proses saya, ini usaha saya dan saya percaya bakal ada yang bisa saya andalkan selama saya di bisnis ini ;saya sedikit kecewa dengan teman – teman yang tidak melanjutkan komitmennya untuk tetap mengikuti bisnis ini ; kita tahu juga kan meskipun banyak kendala untuk mengikuti bisnis, nahh harus kita nikmati prosesnya, jangan kalah karena proses sehingga tidak komitmen lagi dengan tujuan awal mula mengikuti perusahaan”. Ungkap abang Priyadi*

Komunikasikan pertama dan kedua menunjukkan bahwa perusahaan bisnis Tiens Syariah berpartisipasi dalam hal manajemen hubungan dengan pelanggan dari strategi manajemen pemasarannya. Hasil nilai dan kepuasan pelanggan dari manajemen hubungan dengan pelanggan yang dilakukan perusahaan bisnis Tiens Syariah terhadap mitra – nya dapat tergambar dari dampak positif yang diperoleh komunikasikan untuk diri-nya sendiri, misalnya, meningkatnya kepercayaan terhadap perusahaan, meresap pendidikan bisnis yang disediakan perusahaan bisnis Tiens Syariah, perolehan pengetahuan dalam hal bisnis, penguasaan emosi, pengaturan waktu, lingkungan, tanggungjawab dan pemikiran. Namun yang menjadi kekurangan adalah adanya mitra yang memutus hubungan dengan perusahaan. Memutus hubungan yang dimaksud adalah hilangnya kesetiaan pelanggan

terhadap perusahaan, tidak lagi melanjutkan hubungan mitra antara dirinya dengan perusahaan, tidak lagi melakukan pemasaran produk, tidak lagi melakukan perekomendasi pelanggan untuk menjalin kemitraan dengan perusahaan.

Kesuksesan mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah dapat dilihat dari bagaimana mitra tersebut mampu untuk menyalurkan vigor, dedikasi dan absorpsi terhadap perusahaan bisnis Tiens Syariah. Aspek vigor berupa nilai tambah jumlah dan jenis upaya yang dilakukan mitra seperti menunjukkan kemauan untuk bertahan ataupun berjuang dalam mengikuti sistem perusahaan, menampakkan keberanian diri dalam menjalankan bisnis, dan memiliki keenergian dan ketekunan untuk bermitra. Aspek dedikasi berupa bagaimana perasaan para mitra tentang perusahaan, pemimpin dan rekan kerja yang dapat menimbulkan kebermaknaan diri terhadap pekerjaan, menimbulkan keteguhan diri mitra terhadap perusahaan, dan menimbulkan niatan diri untuk berkontribusi dan memunculkan kreativitas diri terhadap perusahaan. Aspek absorpsi berupa keyakinan mitra tentang perusahaan, pemimpin dan tempat kerja yang disajikan dalam sistem – sistem internet perusahaan yang menimbulkan keseriusan dan bentuk konsentrasi diri mitra untuk mengikuti sistem perusahaan bisnis Tiens Syariah (dalam Lockwood, 2007).

Hal ini merupakan indikasi yang mempengaruhi keterikatan kerja. Ketika seseorang berketerikatan dengan pekerjaan – nya maka akan melakukan hal – hal se-bisa mungkin untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Dengan kata lain, seseorang akan memiliki kesungguhan demi tujuan kesuksesan diri sendiri maupun kesuksesan perusahaan.

Menurut Wellins & Concelman (dalam Mujiasih, 2015) keterikatan kerja merupakan kekuatan ilusif yang membuat seseorang menjadi termotivasi demi meningkatkan kinerja kerja pada level yang lebih tinggi. Bentuk kekuatan ilusif yang terkandung berupa keenergikan untuk berkomitmen terhadap perusahaan, berkebanggaan tersendiri akan pekerjaan, tetap berusaha tanpa memperdulikan keenergikan dan waktu yang dipergunakan untuk melakukan suatu pekerjaan, semangat dan tertarik untuk memperdalam dan menguasai bisnis. Dalam hubungan ini, Robinson Dkk (dalam Mujiasih, 2015) juga memberikan pendapat bahwa keterikatan kerja merupakan sikap positif dari diri seseorang terhadap perusahaan yang dinaungi dan nilai – nilai yang terkandung dalam perusahaan. Seorang yang berketerikatan kerja akan menyadari konteks pekerjaannya sendiri dan akan bekerja sama dengan sesama rekanan guna meningkatkan kinerja diri untuk menyukseskan perusahaan. Dalam konteks ini, dapat dikatakan bahwa keterikatan kerja berasal dari diri seseorang, baik dari dorongan dari dalam diri maupun dukungan dari luar diri.

Daya tarik keterikatan kerja adalah pembahasan tentang literature perilaku organisasi, Beberapa penelitian dapat mempergunakan keterikatan kerja untuk memprediksikan nilai antara pelaku pekerjaan dengan pekerjaan-nya / perusahaan-nya. Catteeuw, Flynn, & Vonderhorst (dalam Mujiasih, 2015) menyetujui dan mempercayai bahwa dengan adanya keterikatan kerja yang tinggi maka keberhasilan dalam mencapai kesuksesan akan lebih baik. Hal ini karena keterikatan kerja mampu memastikan pertumbuhan jangka panjang bisnis dan perolehan keuntungan dari lingkungan bisnis yang menantang. Selain itu,

perusahaan juga berperan penting dalam menghadapi ketidakpedulian seseorang akan pekerjaannya sehingga harus tetap memacu seseorang tersebut untuk lebih termotivasi dan berkomitmen untuk mengikuti perusahaan. Seorang mitra harus memahami permasalahan ini, agar tetap terikat dengan perusahaan dan tidak menyalahgunakan kesempatan yang diterima dari dalam perusahaan.

Menurut Macey (dalam Steven & Prihatsanti, 2017) keterikatan kerja yang dimiliki seseorang akan berpikiran luas dalam menghadapi masalah seperti keadaan yang tiba – tiba terjadi perubahan tuntutan pekerjaan. Hal ini menuntut seorang mitra tidak terpaku dengan job description yang monoton, akan tetapi tetap melakukan usaha dan fokus pada tujuan yang pada mulanya sudah ditentukan sesuai dengan tujuan perusahaan. Seorang mitra sudah memiliki target dan perencanaan tersendiri untuk mengembangkan bisnis – nya sendiri. Selain itu, seorang mitra juga akan selalu aktif dalam mengembangkan kemampuan tersendiri yang sesuai dengan peran yang dimiliki dalam perusahaan. Dapat disimpulkan bahwa mitra tidak hanya melakukan pengembangan diri untuk kepentingan pribadi sendiri melainkan juga untuk organisasi.

Sedangkan menurut Khan (dalam Mujiasih, 2015) keterikatan kerja dapat berubah – ubah sesuai persepsi mitra itu sendiri. Perubahan keterikatan akan sesuai dengan keuntungan yang diterima selama melakukan tugas dan atau tanggung jawab terhadap perusahaan. Ketika seorang mitra menerima upah dan penghargaan yang sesuai dari kinerja terhadap perusahaan bisnis maka mitra itu sendiri akan merasa berkewajiban pula untuk membalas dengan lebih meningkatkan hal kinerja. Dalam artian, seorang mitra akan meningkatkan

keterikatan – nya terhadap perusahaan. Begitu pula sebaliknya. Jika harapan mitra tidak sesuai dengan pemberian perusahaan maka besar kemungkinan keterikatan yang dimiliki mitra tidak optimal. Ketidakoptimalan dapat menimbulkan semangat bisnis yang buruk, penolakan meneruskan bisnis, dan atau meninggalkan bisnis sehingga tidak lagi berkontribusi pada tujuan perusahaan. Oleh karena itu keterikatan kerja dibutuhkan oleh mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah.

Banyak penelitian yang mengkaji tentang keterikatan kerja dan mengkaitkan keterikatan kerja dengan factor – factor lainnya. Penelitian yang mencari factor sumbangsih yang mempengaruhi atau yang berhubungan dengan keterikatan kerja, seperti dalam pemaparan yang disampaikan oleh Yowono dan Yuniar dalam penelitian (dalam Reni & Jatmika, 2017) bahwa seseorang yang tidak mampu menghadapi masalah dan atau menyelesaikan masalah akan berdampak pada perilaku negatif. Seorang yang larut dalam masalah dan tidak dapat mengubah masalah menjadi sebuah kesempatan ( tidak mencari peluang menguntungkan dari masalah/ atau keluar dari masalah) akan kemungkinan untuk menunjukkan adanya perilaku negatif. Perilaku negatif yang dimaksud dapat berupa menyakiti rekan kerja, egois, mementingkan tugas diri sendiri yang biasanya masalah perilaku seseorang ini juga akan tetap membuat seseorang untuk bertanggung jawab. Ketika seseorang yang beresiliensi tinggi sedang menghadapi kesulitan maka akan cenderung melakukan koping atau adaptasi dengan situasi. Konsep ini juga disampaikan oleh Wang dan Li dalam penelitian (dalam Listya Astika & Saptoto, 2018). Berhubungan dengan hal ini, resiliensi dapat membantu

seseorang dalam penyelesaian masalah atau kesulitan yang akan dialami saat bermitra.

Selain itu, dalam penelitian (dalam iswanto et al., 2016 ) menyatakan bahwa keterikatan kerja dari seseorang juga dipengaruhi oleh faktor dukungan sosialnya. Nilai sumbangsih dukungan sosial terhadap keterikatan kerja dalam penelitian hanya sebesar 24.8%. Hal ini yang memaknakan bahwa dukungan sosial hanya memberikan pengaruh yang relative kecil terhadap keterikatan kerja. Dukungan sosial akan membuat para mitra beremosi yang positif yang mampu membangkitkan gairah bekerja untuk diri sendiri maupun untuk tim. Begitu pula dalam penelitian (dalam Konermann, 2011) mengatakan bahwa jika terjadi perubahan situasi dalam bekerja maka keterikatan kerja akan mendukung seseorang dalam mengevaluasi kemampuannya dan mengontrol serta mempengaruhi seseorang untuk memperoleh kesuksesan dalam lingkungan kerja.

Berbeda dengan penelitian (dalam Ramdhani & Ratnasawitri, 2017) yang mengatakan bahwa keterikatan kerja dipengaruhi oleh dukungan dari organisasi. Nilai koefisien determinasi penelitian adalah 0.18 yang artinya nilai sumbangsih dukungan sosial terhadap keterikatan kerja hanya sebesar 18%. Semakin besar dukungan organisasi yang diterima seseorang dari organisasi maka akan semakin tinggi pula keterikatan kerja yang dimiliki seseorang. Dukungan organisasi akan membantu para mitra mampu mengekspresikan diri saat bekerja dengan baik, tidak merasa tertekan dalam melakakukan tuntutan pekerjaan. Dengan demikian, seseorang akan menjadikan pekerjaan menjadi sesuatu yang menyenangkan, dapat focus pada tujuan bekerja, dan akan lebih semangat dan akan berpotensi penuh

terhadap pekerjaan.

Perbedaan lainnya dalam penelitian (dalam Akbar, 2013) yang mengkaitkan keterikatan kerja dengan faktor budaya organisasi. Nilai sumbangan efektif budaya organisasi terhadap keterikatan kerja sebesar 33,5%. Budaya merupakan ciri khas yang dimiliki perusahaan sebagai pembeda dengan perusahaan lainnya. Budaya organisasi dapat memberikan dampak baik atau buruk terhadap kualitas kinerja karyawan, karena ketika harapan karyawan sesuai dengan kenyataannya yang ada di perusahaan maka akan menimbulkan sikap dan respon yang positif dari karyawan untuk mewujudkan komitmen dan memberjayakan organisasi. Begitu pula sebaliknya, ketika harapan karyawan tidak sesuai dengan kenyataan yang ada di perusahaan maka akan menimbulkan sikap dan respon yang negatif pula sehingga karyawan tidak menghasilkan kualitas dalam bekerja.

Sehubungan dengan data penelitian sebelumnya, peneliti juga melakukan penelitian terkait keterikatan kerja. Fenomena ini dapat dilihat dari mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah Kota Pekanbaru. Adanya gambaran dampak positif yang dimunculkan setiap mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah, misalnya meningkatnya kepercayaan terhadap perusahaan, meresap pendidikan bisnis yang disediakan perusahaan bisnis Tiens Syariah, perolehan pengetahuan dalam hal bisnis, penguasaan emosi, pengaturan waktu, lingkungan, tanggungjawab dan memperluas pemikiran. Namun ada mitra yang memutus hubungan dengan perusahaan dan tidak menjalin kemitraan lagi dengan perusahaan. Oleh sebab itu, berdasarkan pemaparan diatas, potensi keadaan mitra dari perusahaan bisnis

Tiens Syariah Kota Pekanbaru memiliki permasalahan mengenai hubungan mitra dengan perusahaan. Maka dari itu peneliti tertarik untuk mengangkat *Kasus Gambaran Keterikatan Kerja pada Mitra Perusahaan Bisnis Tiens Syariah Kota Pekanbaru*.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Peneliti menentukan rumusan masalah dalam penelitian ini berdasarkan fenomena yang telah dipaparkan dalam latar belakang, yaitu :

1. Bagaimana gambaran keterikatan kerja yang dimiliki mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah Kota Pekanbaru?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah ditetapkan, penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk :

1. Menemukan gambaran keterikatan kerja yang dimiliki mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah Kota Pekanbaru.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Dengan dilakukannya penelitian ini, diharapkan adanya manfaat yang diberikan secara teoritis dan praktis. Diantaranya adalah :

1. Manfaat secara Teoritis

Melalui penelitian ini, diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran sekaligus sebagai referensi untuk penambah pengetahuan dalam ranah keilmuan lain maupun ranah psikologi khususnya di bidang

psikologi industri dan organisasi. Selain itu juga diharapkan dalam penelitian ini adalah dapat dipergunakan sebagai bahan pertimbangan bagi peneliti – peneliti selanjutnya yang ingin menguji teori dari variabel keterikatan kerja.

## 2. Manfaat secara praktis

Melalui penelitian ini, diharapkan dapat berguna bagi pihak mitra ataupun rekanan perusahaan bisnis Tiens Syariah. Sebagai acuan dalam informasi mengenai keterikatan kerja demi mendapatkan hubungan yang baik untuk menyukseskan diri sendiri dan menyukseskan perusahaan. Sehingga penelitian ini dapat dipergunakan sebagai bahan pertimbangan bagi mitra atau rekanan perusahaan bisnis Tiens Syariah dalam menghadapi permasalahan yang berhubungan dengan keterikatan kerja.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Keterikatan Kerja

##### 2.1.1 Pengertian Keterikatan Kerja

Defenisi menurut Bakker (dalam iswanto et al., 2016 ) keterikatan kerja adalah adanya sumber pekerjaan dan pribadi pekerja itu sendiri. Sumber pekerjaan berhubungan dengan lingkungan pekerjaan dan pekerjaan itu sendiri seperti adanya organisasi, rekan kerja, situasi atau kondisi oraganisasi dan ikatan – ikatan lainya mengenai pekerjaan. Dalam menjalankan pekerjaan, seseorang berperan untuk meningkatkan keterikatan kerjanya sendiri seperti penerahuan. Memiliki pengetahuan terhadap pekerjaan yang di geluti akan membuat karyawan itu sendiri menjadi paham akan apa yang di pekerjakan dan bagaimana pekerjaannya. Memahami pekerjaan akan menandakan bahwa pribadi pekerja tersebut telah terlibat penuh dalam pekerjaannya.

Disamping itu, menurut Fredrickson (dalam Reni & Jatmika, 2017) pendefenisian keterikatan kerja adalah sebuah pengikat karyawan terhadap pekerjaannya dalam organisasi. Begitu pula sebaliknya yaitu pengikat organisasi dengan karyawan. Pengikat yang dimaksud adalah penciptaan kemampuan yang dimiliki untuk pengembangan sumber daya diri sendiri sehingga memindahkan karyawan menjadi berkarakter untuk mengejar tujuan atau target dari pekerjaan sehingga timbul hubungan saling menguntungkan. Terciptanya keterikatan kerja pada karyawan akan memudahkan karyawan untuk menyalurkan kinerja yang penuh tanpa menimbulkan efek buruk pada

karyawan. Keterikatan kerja juga akan menjadi wadah pengembangan dan sumber kejayaan organisasi yang baik.

Sehubungan akan hal tersebut, menurut Nusatria (dalam Reni & Jatmika, 2017) mendefenisikan keterikatan kerja adalah bentuk kesadaran akan pekerjaan. Kesadaran mampu membantu seseorang untuk menyalurkan atau memberikan seluruh kemampuan terbaiknya untuk apa yang dilakukan dalam pekerjaan. karyawan yang memiliki keterikatan kerja maka akan memiliki kesadaran akan pekerjaannya. Keterikatan kerja akan menuntun karyawan mengerti akan hak dan kewajiban dalam kinerja pada perusahaan. Dengan demikian, karyawan yang berketerikatan pada pekerjaannya akan meningkatkan keberhasilan perusahaan itu sendiri dan kualitas diri sendiri sebagai karyawan.

Tambahan lagi menurut Brown (dalam Damayanti & Handoko, 2018) keterikatan kerja adalah adanya pengidentifikasian diri secara psikologis terhadap pekerjaan. Pengidentifikasian yang dimaksud adalah menganggap kinerja dalam pekerjaan adalah penting untuk diri sendiri ataupun untuk organisasi. Kepentingan kinerja terhadap diri sendiri akan menjadi pendorong seseorang untuk memberikan produktivitas yang sepenuhnya. Selain itu, juga akan menjadi tuntutan tersendiri agar seorang karyawan memiliki rasa peduli dan tulus terhadap pekerjaan. Sehingga ketika seseorang berketerikatan kerja yang tinggi maka akan kuat memihak pada pekerjaan yang digeluti.

Begitu pula menurut Donan, Dkk (dalam Reni & Jatmika, 2017) pendefenisian keterikatan kerja adalah timbulnya perasaan untuk menjadikan

pekerjaan menjadi berarti dan bermakna. Dengan adanya perasaan, maka saat bekerja karyawan akan lebih memperhatikan apa yang dilakukan dalam pekerjaan. Karyawan akan bekerja dengan keseriusan yang penuh, tekun dan tidak sepele ataupun bertele – tele dalam waktu maupun tempat. Hal ini akan membuat karyawan merasa menjadi bagian dari perusahaan sehingga mampu saling berkontribusi demi kepentingan bersama. Serta berakibat pada jalinan hubungan yang lebih dekat antara karyawan dengan perusahaan.

Di satu pihak, menurut Robertson (dalam Ramdhani & Ratnasawitri, 2017) mendefinisikan keterikatan kerja adalah sebuah keantusiasan dan hasrat untuk bekerja dalam organisasi. Keantusiasan dan hasrat untuk bekerja dapat menjadi pencegah munculnya rasa malas dan kehilangan gairah saat bekerja. Seorang karyawan akan menunjukkan perilaku menikmati pekerjaan yang diinginkan dengan memberi segala kemampuan diri demi menyukseskan organisasi tempatnya bekerja. Ketika seseorang bersinergi, bersikap positif serta inovatif dan kreatif terhadap pekerjaannya maka seseorang tersebut akan memberikan umpan balik yang baik bagi dirinya sendiri. Hal ini akan mendorong diri untuk lebih aktif, bersemangat, intens dan berantusias yang tinggi dalam melakukan aktivitas lainnya dalam pekerjaan.

Dipihak lain, menurut Lockwood (dalam Damayanti & Handoko, 2018) mendefenisikan bahwa keterikatan kerja adalah adanya keadaan seseorang yang mampu berkomitmen dengan pekerjaannya secara intelektual ataupun secara emosional. Komitmen adalah suatu keteguhan dan konsistensi terhadap suatu hal. Komitmen akan pekerjaan secara intelektual akan

membantu seseorang menyalurkan pengetahuan dalam bekerja, baik untuk mempermudah pekerjaan ataupun untuk menyelesaikan masalah dalam bekerja. Sedangkan komitmen akan pekerjaan secara emosional akan membantu seseorang menjadi nyaman saat bekerja, seseorang akan mudah menempatkan diri dalam ruang lingkup pekerjaan. Komitmen menjadi sebuah pendorong seseorang untuk tetap bertahan dalam pekerjaannya dan memahami pentingnya pekerjaannya dalam perusahaan.

Dalam konteks ini, menurut Federman (dalam Akbar, 2013) mendefinisikan bahwa keterikatan kerja adalah sebuah tingkatan seorang karyawan mampu berkomitmen terhadap pekerjaan dalam organisasi. Tingkatan ini dapat menentukan bagaimana perilaku dan lama keberlanjutan dalam pekerjaan yang digeluti dalam organisasi. Perilaku yang menunjukkan rasa nyaman, tidak merasa tertekan dan berilaku dewasa terhadap masalah. Hal ini akan mendorong seseorang bertahan dengan pekerjaannya. Selain itu, berkomitmen terhadap pekerjaan akan menjadikan seseorang menganggap dirinya adalah bagian dan organisasinya sendiri. Dengan demikian seseorang akan lebih berpartisipasi aktif dalam memajukan organisasi.

Pendefinisian di atas, tidak berbeda dengan pendefinisian menurut Schmidt (dalam Mujiasih, 2015) adalah bahwa keterikatan kerja adalah gabungan dari komitmen dan kepuasan. Keterikatan kerja yang mengacu pada komitmen adalah elemen yang melibatkan motivasi. Sedangkan keterikatan kerja yang mengacu pada kepuasan adalah elemen emosional atau sikap dari seorang karyawan. Penggabungan ini akan membentuk seseorang menjadi

lebih berkarakter yang pekerja keras. Seorang karyawan akan lebih suka bekerja ekstra dan selalu mengupayakan segala hal demi terwujudnya harapan yang diinginkan.

Menurut Vokic dan Hernaus (dalam Steven & Prihatsanti, 2017) juga mendukung pendefinisian tersebut, adalah keterikatan kerja sebagai sebuah penghubung antara kepuasan kerja dengan loyalitas karyawan. Konsep ini dapat melihat gambaran dari hasil kinerja karyawan dengan perusahaan. Kepuasan kerja berkaitan dengan sikap dan perasaan yang diterima saat bekerja. Sedangkan loyalitas berkaitan dengan tindakan karyawan yang patuh dan atau mendukung perusahaan tempatnya bekerja. Hal ini sebagai pendukung yang menampakkan bahwa ada atau tidak rasa bahagia atau produktif lebih antara karyawan dengan perusahaan.

Meskipun demikian, pendefinisian lain juga ada menurut Albrecht (dalam Ramdhani & Ratnasawitri, 2017) adalah keterikatan kerja menjadi suatu keadaan motivasi positif dan kesinergian yang berhubungan dengan keinginan murni dari diri sendiri untuk berkontribusi untuk perusahaan. Kebersamaan motivasi positif dan kesinergian atau semangat akan memudahkan karyawan berperan dalam menyukseskan organisasi. Adanya ketermotivasian dan semangat untuk bekerja akan membantu seorang pekerja lebih bergairah untuk menguasai bidang – bidang lain dalam pekerjaan. Sedangkan keinginan murni dari diri sendiri mampu menjadi dorongan yang kuat sehingga seorang diri lebih giat dalam melakukan pekerjaan. Hal ini juga akan membantu seorang karyawan untuk berjuang meski terasa tertantang dan

berusaha berhasil dalam tantangan tersebut sebagai bentuk kontribusi dalam perusahaan.

Senada dengan pendefinisian ini, menurut Bakker & Leiter (dalam Steven & Prihatsanti, 2017) keterikatan kerja adalah pendedikasian yang tinggi dan penuh keenegikan dari dalam diri seorang. Pendedikasian yang dimaksud adalah perasaan untuk memaknai pekerjaan, bangga akan pekerjaan dan mampu menerima tantangan. Hal ini adalah sesuatu yang sangat dibutuhkan dalam mengerjakan pekerjaan. Keterikatan kerja juga akan mendorong keinginan dari dalam diri seseorang untuk bekerja tanpa mengeluh ataupun mudah menyerah. Dengan kata lain seseorang akan lebih semangat, proaktif, lebih aktif berkontribusi, dan lebih inisiatif.

Sementara itu, menurut Bakker & Leiter (dalam Ramdhani & Ratnasawitri, 2017) mendefenisikan juga keterikatan kerja dengan mencerminkan adanya semangat dalam bekerja. Semangat dalam bekerja seperti adanya gairah yang sehat untuk bekerja, berkemauan, tidak mudah menyerah dan berkeberanian. Seorang yang bersemangat dalam bekerja akan memiliki dorongan tersendiri untuk berusaha mencapai tujuan meski menemui kesulitan, selalu berkeinginan untuk berhasil dan berkomitmen secara pribadi untuk berpartisipasi menyukkseskan perusahaan. Selain itu, seorang yang bersemangat akan cenderung bergairah dan antusias dalam pekerjaan sehingga menampakkan kinerja yang baik. Hal ini juga akan menjadikan seseorang menjadi orang yang layak diterima dalam ruang lingkup pekerjaannya.

Pendefenisian lain menurut Bakker (dalam Indrianti & Hadi, 2012) bahwa adanya keterikatan kerja maka seseorang akan selalu memperlihatkan sisi dan penampilan terbaiknya dalam menuntaskan pekerjaannya. Seorang yang berketerikatan kerja akan selalu membanggakan pekerjaan yang dilakukan. Seorang yang berketerikatan kerja juga akan menikmati pekerjaan yang dilakukan. Seorang tersebut juga akan menjalankan peran dalam pekerjaan dengan integritas penuh. Hal ini menunjukkan jika seseorang mampu berproses dan dalam menerima / menghadapi / mengatasi serta beradaptasi dalam masalah.

Pendefenisian lain juga menurut Schaufeli dan Bakker, Rothbard (dalam Akbar, 2013) bahwa keterikatan kerja melibatkan dua komponen penting yaitu attention dan absorpsi. Attention adalah pemberian pemikiran kognitif secara total pada peran yang dijalankan dalam pekerjaannya. Sedangkan absorpsi adalah pemberian makna dalam peran dan intensitas untuk fokus menjalankan pekerjaan. Meskipun menjadi sebuah tuntutan dalam pekerjaan, ketika seorang mengutamakan keterikatan kerja maka akan memberikan performa dan hasil yang baik. Hal tersebut akan memicu rasa menyukai dan menikmati pekerjaannya. Jika hal ini terjadi dalam melakukan pekerjaan, maka seseorang tersebut akan menganggap bahwa pekerjaannya adalah bagian dari kehidupannya harus selalu dikembangkan dan dijaga sebaik mungkin.

Berkesesuaian dengan pendapat lainnya, Pendefenisian yang juga senada adalah pendefenisian menurut Bakker (dalam Reni & Jatmika, 2017)

mengatakan keterikatan kerja dipenuhi aspek emosi positif, berkelibatan penuh dalam pekerjaan dan berkarateristik dengan dimensi semangat (vigor), dimensi dedikasi (dedication), dan dimensi penyerapan diri dalam pekerjaan (Absorption). Aspek emosi positif meliputi gambaran emosi seseorang baik sikap, pengekspresian dan atau cara penyelesaian akan sebuah masalah. Aspek keterlibatan penuh dalam pekerjaan meliputi perilaku dan atau tindakan seseorang dalam bekerja. Dan aspek karateristik dengan dimensi pertama, dimensi semangat (vigor) berbicara tentang keenergikan dan kedayatahan dalam mental untuk bekerja, kedua dimensi dedikasi (dedication) berbicara tentang perasaan kebermaknaan pekerjaan bagi diri, ketiga dimensi penyerapan diri dalam pekerjaan (absorpsi) berbicara tentang kekonsentrasian dan keseriusan saat bekerja. Dengan demikian, keterikatan kerja adalah salah satu dari konstruksi yang menekankan sebuah kesejahteraan seorang yang bekerja.

Pendefenisian ini sehubungan dengan pendefenisian menurut Schaufeli, Salanova, Gonzales-Roma, & Bakker (dalam Damayanti & Handoko, 2018) yang mengatakan adanya karateristik keterikatan kerja yang dimiliki seseorang adalah mampu berkomitmen secara pribadi terhadap keberhasilan perusahaan. Hal ini ditandai dengan adanya vigor, dedikasi, absorpsi. Vigor adalah karateristik yang membuat seseorang menjadi berenergi dan berketahanan baik dalam pekerjaan. dedikasi adalah karateristik yang membuat seseorang menjadi lebih antusias, merasa adanya kebermaknaan dalam organisasi dan melibatkan diri dengan baik terhadap pekerjaan. absorpsi adalah karateristik yang

membuat seseorang menjadi mudah berkonsentrasi penuh dalam pekerjaan dan mempunyai kesenangan dalam pekerjaannya.

Beberapa pendefinisian yang telah dijelaskan maka dapat disimpulkan bahwa keterikatan kerja adalah suatu kemampuan seseorang dalam berkomitmen dengan pekerjaannya secara intelektual ataupun secara emosional. Selain itu, setiap orang yang berketerikatan kerja juga akan memunculkan perilaku yang karakteristik vigor, dedikasi, dan absorpsi. Konsep keterikatan kerja akan memberikan dampak yang baik serta menguntungkan bagi diri sendiri sebagai mitra dan juga bagi perusahaan. Dampak yang dirasakan berhubungan dengan keenergikan dan keefektifan dalam melakukan aktivitas pekerjaan. Selain itu, keterikatan kerja juga akan membantu seseorang membuat perencanaan atau strategi sukses dalam bekerja dalam bentuk kerja keras, selalu berusaha, tidak mengeluh, bekerja dengan terarah, dan mampu dalam mengontrol fokus.

### 2.1.2 Aspek Keterikatan Kerja

Berikut aspek yang terkandung dalam keterikatan kerja menurut Schaufeli dan Bakker (dalam Schaufeli & Bakker, 2004) yaitu :

a. *Vigor*

Menurut Schaufeli dan Bakker (dalam Schaufeli & Bakker, 2004) vigor merupakan hasil dari keenergikan dan mental yang tidak mengeluh, keberanian dalam menyelesaikan masalah, dan kemauan bertahan dan berjuang dalam pekerjaan. Vigor adalah level energi

tertinggi dan ketangguhan secara mental. Dengan kata lain, acuan dari vigor adalah keenergikan dan kedayatahan dalam mental, keberanian, kemauan dan ketekunan. Seseorang yang memiliki acuan tersebut maka akan berkeinginan untuk berusaha, tidak mudah menyerah dalam situasi, bersemangat, berstamina, tekun dan berkemauan untuk menginvestasikan segala upaya dalam pekerjaan. Ketika seseorang mengamalkan vigor maka seorang tersebut bersedia bekerja sekuat tenaga atau kemampuan yang dimiliki. menunjukkan kemauan untuk bertahan ataupun berjuang dalam mengikuti sistem perusahaan, menampakkan keberanian diri dalam pekerjaan, memiliki keenergikan dan ketekunan untuk mengikuti perusahaan.

b. *dedikasi*

Menurut Schaufeli dan Bakker (dalam Schaufeli & Bakker, 2004) dedikasi adalah perasaan dan kebermaknaa, antusias, inspirasi, kebanggaan, tantangan. Seorang yang memiliki dedikasi maka seseorang tersebut akan menjadikan pekerjaannya menjadi sebuah pengalaman yang berharga, menantang dan menginspirasi bagi dirinya sendiri. Selain itu juga akan selalu merasa antusias dan bangga terhadap pekerjaannya sendiri. Perilaku yang biasanya digunakan dalam acuan ini adalah selalu membicarakan hal – hal positif, berkeinginan teguh dalam pilihan organisasinya meski mendapatkan tawaran dari organisasi lain, serta berusaha menunjukkan kreativitas yang baik demi memunculkan kontribusi diri dalam kesuksesan organisasi. Ketika

seorang memiliki dedikasi maka seorang tersebut akan berusaha untuk memberikan pengaruh positif bagi perusahaan maupun bagi diri sendiri.

c. *Absorpsi*

Menurut Schaufeli dan Bakker ( dalam Schaufeli & Bakker, 2004) absorpsi adalah kemampuan bekerja dengan konsentrasi dan serius. Acuan dari absorpsi adalah kekonsentrasian dan keseriusan dalam pekerjaan. Seseorang akan menunjukkan partisipasi diri terhadap pekerjaan tanpa memandang waktu yang dilalui, bertanggungjawab, menjaga kefokusannya saat bekerja, misalnya, tidak memikirkan hal – hal lain diluar pekerjaan yang sedang dikerjakan, dan dapat menyelesaikan masalah.

Berdasarkan aspek - aspek di atas, dapat diketahui bahwa mitra yang terlibat dalam pekerjaan akan menunjukkan pertama, dimensi semangat (vigor) berbicara tentang keenergian dan kedayatahan dalam mental untuk bekerja, kedua dimensi dedikasi (dedication) berbicara tentang perasaan kebermaknaan pekerjaan bagi diri, ketiga dimensi penyerapan diri dalam pekerjaan (absorpsi) berbicara tentang kekonsentrasian dan keseriusan saat bekerja. Aspek ini dapat digunakan sebagai bahan penggalian informasi pada wawancara yang akan dilakukan dalam penelitian.

### 2.1.3 Komponen Keterikatan Kerja

Menurut Development Dimensions International (DDI) menurut Bakker & Leiter (dalam Mujasih, 2015) terdapat 3 komponen dalam *work engagement*, yaitu:

a. *Cognitive*

Komponen cognitive yang berisi tentang berbagai informasi mengenai objek yang terorganisir untuk ditanggapi. Komponen ini dapat terlihat ketika seseorang dengan kesenangannya menggunakan pola pikirnya dalam menciptakan ide kekreatifan maupun penginovasian dalam bekerja demi tujuan bersama dalam perusahaan. Selain itu, komponen ini juga membuat seseorang menjadi berkeyakinan dan merasa mendapat dukungan bekerja dari tujuan dan nilai – nilai dalam perusahaan.

b. *Affective*

Komponen affective yang berisi tentang emosional akan merujuk pada ekspresi perasaan suka atau tidak suka terhadap objek. Komponen ini dapat dilihat dari bagaimana seseorang bersemangat dan bertahan dalam menghadapi situasi yang terjadi dalam organisasi tempat bekerja. Selain itu, komponen ini akan membuat seseorang memiliki rasa kepemilikan, kebanggaan dan berkelekatan diri dengan pekerjaan yang digeluti dalam perusahaan.

c. *Behavioral*

Komponen *Behaviour* yang berisi tentang perilaku nyata yang ditampilkan pada seseorang terhadap objek. Komponen ini dapat dilihat dari bagaimana seseorang dalam menjalankan pekerjaan yang penuh pengharapan untuk mendapatkan penghargaan dalam pengaktualisasian diri. Selain itu, komponen ini akan membuat seseorang berkeinginan untuk melangkah jauh bersama perusahaan dengan kata lain karyawan dan perusahaan bersama – sama menghadapi masa yang baru/ resolusi dan bertekad kuat untuk tetap bertahan dalam organisasi.

Berdasarkan komponen - komponen di atas, dapat diketahui bahwa mitra yang terlibat dalam pekerjaan akan menunjukkan kesenangan dalam menggunakan pola pikir untuk menghasilkan kekreativian maupun inovasi terhadap pekerjaan, menunjukkan ekspresi kelekatan diri terhadap pekerja, serta menunjukkan perilaku yang sesuai dengan perusahaan.

#### **2.1.4 Dimensi Dalam Keterikatan kerja**

Menurut Macey, Schneider, Barbera & Young (dalam Mujiasih, 2015) keterikatan kerja mempunyai dimensi, yaitu:

- a. Dimensi sebagai energi psikis

Keterikatan kerja dalam dimensi sebagai energi psikis berkaitan dengan pengalaman dalam pekerjaan. Setiap orang menemukan moment tersendiri yang dapat dijadikan pengalaman karena terkesan atau berada pada pengalaman puncak. Selain itu, seorang karyawan juga akan mengikuti alur pekerjaan yang akan dijadikan pengalaman

bagi dirinya sendiri. Energi psikis akan membawa fisik seseorang untuk larut diri dalam pekerjaan dan mempertahankan seseorang untuk tetap berjuang dalam pekerjaan. Hal ini juga akan membuat seorang karyawan dapat memahami pekerjaan sehingga menimbulkan kefokusannya dalam bekerja, kekonsentrasian, dan juga keterlibatan dalam pekerjaan.

b. Dimensi sebagai energi tingkah laku

Keterikatan kerja dalam dimensi sebagai energi tingkah laku berkaitan dengan bagaimana keterikatan kerja seseorang yang dapat dilihat orang lain. Tingkah laku dari keterikatan kerja yang dilihat orang lain berupa hasil perbuatan yang sesuai dengan tujuan organisasi. Seperti keaktifan berpikir akan membuat karyawan menjadi proaktif dalam pekerjaan, kefokusannya akan membuat karyawan menjadi konsisten, berwawasan luas sehingga mampu memberi solusi dalam menangani masalah dan tidak menyerah saat berada dalam situasi kerja yang membingungkan.

Karakteristik yang terkandung dalam keterikatan kerja (dalam Lockwood, 2007), yaitu :

a. Kecenderungan membicarakan hal – hal positif dengan rekan kerja mengenai organisasi, serta menjadikan organisasi sebagai referensi untuk karyawan dan pelanggan potensial

b. Kecenderungan berkeinginan yang kuat menjadi bagian dari keanggotaan organisasi. Berani menolak kesempatan dari perusahaan tempat lain demi bergabung dengan perusahaan yang diinginkan.

c. Kecenderungan mengupayakan dan menunjukkan perilaku yang keras dan berkesungguhan untuk berkontribusi dalam menyukseskan bisnis perusahaan.

Berdasarkan dimensi di atas, dapat diketahui bahwa mitra yang terlibat dalam pekerjaan akan menunjukkan energi psikis dan energi tingkah laku sehingga mitra dapat fokus dalam bekerja dan dapat menunjukkan hasil kefokusannya bekerja.

#### 2.1.5 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keterikatan Kerja

Factor – factor yang mempengaruhi keterikatan kerja berdasarkan penjabaran menurut Perrins (dalam Mujiasih, 2015), yaitu :

1. Golongan senior dalam pekerjaan memperhatikan keadaan dan keberadaan junior dalam pekerjaannya.
2. Pekerjaan selalu memberikan tantangan.
3. Mitra memiliki wewenang dalam hal pengambilan keputusan sendiri.
4. Perusahaan tetap fokus dan mengutamakan kepuasan konsumen.
5. Perusahaan dan atau mitra memiliki kesempatan yang terbuka dan luas untuk berkarier.
6. Mitra menjaga reputasi perusahaan.
7. Memiliki rekan kerja yang solid dan saling mendukung.

8. Memiliki sumber yang dibutuhkan dan yang tepat sebagai wadah untuk menunjukkan performa kerja dalam pekerjaan.
9. Memiliki kesempatan untuk menyalurkan pendapat saat rapat atau saat pengambilan keputusan.
10. Penyampaian visi misi organisasi yang jelas mengenai target jangka panjang dalam organisasi.

Berdasarkan faktor – faktor maka setiap mitra akan lebih mudah mengaplikasikan keterikatan kerja sesuai poin – poin di atas.

## **2.2 Mitra Perusahaan Bisnis Syariah**

### **2.2.1 Perusahaan Bisnis Syariah**

Perusahaan bisnis Tiens Syariah adalah salah satu perusahaan global yang menerapkan sistem pemasaran manajemen hubungan dengan pelanggan atau yang dalam sistem modern disebut Multi Level Marketing (MLM). Sistem modern dari MLM berlangsung dengan membangun hubungan distribusi yang dibentuk secara permanen yang memposisikan pelanggan perusahaan sekaligus menjadi tenaga pemasaran dalam perusahaan (dalam Marimin et al., 2016). Khususnya di Indonesia, perusahaan ini didukung oleh pemerintahan Indonesia dengan menerapkan sistem pemasaran pemasaran manajemen hubungan dengan pelanggan berdasarkan konsep syariah dibagian produk maupun penjualannya. Berjenjang dengan adanya garis sponsorisasi yaitu Upline sebagai mentor dan Downline sebagai keanggotaan yang membutuhkan bimbingan bisnis dari upline. Pengelolaan perusahaan ini tidak melibatkan hal -

hal yang dilarang berdasarkan nilai keagamaan dan pemerintahan Indonesia telah mengakui keberadaan perusahaan bisnis Tiens Syariah. Perusahaan bisnis Tiens Syariah telah resmi diterima Majelis Ulama Indonesia (MUI) oleh Dr. Ma'ruf Amin selaku Ketua Dewan Syariah Nasional MUI (2013). Pada prinsipnya bisnis ini sudah berkembang meluas dimasyarakat sejak tahun 2013 (dalam Suhardiman, 2018).

Sistem pemasaran manajemen hubungan dengan pelanggan diterapkan perusahaan bisnis Tiens Syariah (Gambar 1.1) adalah dengan saling bekerja sama dan saling menguntungkan berdasarkan level (tingkatan) Upline (komunitas pengajak) dan Downline (individu yang diajak). Sistem dari pemasaran ini terjadi sistem perekomendasi pelanggan baru untuk menjalan kemitraan terhadap perusahaan dengan saling bekerja sama dan saling menguntungkan. Maka upline akan mendapat keuntungan dari perusahaan. Sedangkan downline akan melakukan hal yang sama seperti upline untuk mendapatkan keuntungan yang sama. Dengan kata lain sistem bisnis yang dilakukan berupa penjarangan calon nasabah/ konsumen sekaligus dijadikan keanggotaan, disampaikan mujtaba (dalam Marimin et al., 2016)

Seiring berjalannya waktu, eksistensi keberadaan perusahaan bisnis Tiens Syariah diterima oleh banyak kalangan yang dapat mengartikan bahwa perusahaan bisnis Tiens Syariah telah berada pada skala global. Dibalik itu pula, perusahaan juga menyatakan diri bahwa perusahaan bisnis Tiens Syariah merupakan elemen penting bagi pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan sosial melalui perubahan – perubahan mindset yang ditanamkan pada setiap

mitra-nya. perubahan mindset yang dimaksud adalah pandangan terhadap hal – hal yang realistis seperti pengembangan diri maupun wawasan akan material. Sehubungan dengan itu, perusahaan bisnis Tiens Syariah telah berkontribusi dalam pengembangan SDM pada mitra – mitra-nya yang ada di Indonesia.

### 2.2.2 Mitra

Permasalahan ketenagakerjaan Indonesia tidak terlepas dari yang namanya pengangguran. Untuk menjadi seorang pekerja tentu memiliki produktivitas yang mampu bersaing dengan keterampilan dan kompetensi diri setiap individu. Salah satu program yang mampu mengatasi pengangguran adalah kemitraan. Konsep mitra merupakan bentuk hubungan kerjasama menjalin kepercayaan dan kemandirian serta berkomitmen bersama untuk berkolaborasi mencapai tujuan antara pihak pelanggan dengan perusahaan. Hubungan kemitraan didasari ikatan usaha yang saling menguntungkan dari bentuk kerjasama. Dengan kata lain, kemitraan merupakan hubungan kerjasama antar pelaku usaha dalam bidang pengambilan keputusan, saling membutuhkan, saling memperkuat dan saling menguntungkan. Strategi kerjasama kemitraan dilakukan guna menjaga keberlanjutan pekerjaan dengan menciptakan pemberdayaan terhadap para mitra sebagaimana tercantum dalam UU No 20 Tahun 2008 bahwa kemitraan mencakup pemberdayaan terhadap usaha kecil melalui proses alih keterampilan bidang produksi dan pengolahan, pemasaran, permodalan, sumberdaya manusia, dan teknologi sesuai dengan pola kemitraan (dalam Asiati & Nawawi, 2017).

Pemanfaatan sistem kemitraan membantu perusahaan untuk berkembang menjadi perusahaan berskala besar. Kemitraan mampu memberikan nilai efisien tentang perusahaan, mampu mempertahankan kemitraan yang berkelanjutan karena masing – masing mitra akan merekomendasikan pelanggan baru untuk menjalin kemitraan terhadap perusahaan. Keberlanjutan kemitraan akan memperkuat dan mengembangkan usaha sehingga memperoleh keuntungan. (dalam Fachrysa Halik et al., 2020). Perlakuan dalam kemitraan akan menunjukkan perilaku – perilaku para mitra untuk menjalin kepercayaan dan kemandirian serta berkomitmen diri terhadap perusahaan. Semakin tinggi potensial hubungan kemitraan maka semakin besar kemungkinan manajemen hubungan dengan pelanggan terhadap perusahaan berjalan dengan baik sehingga perusahaan mampu mempertahankan pelanggan setia-nya melalui kemitraan.

Secara khusus kemitraan dari perusahaan bisnis Tiesn Syariah, dimulai dengan prosedur pengajuan permohonan menjadi mitra. Calon mitra baru meminta rekomendasi dirinya untuk menjadi mitra baru dengan mengisi formulir pendaftaran terkait identitas diri di Stokies terdekat sebagai bentuk permohonan menjalin kemitraan kerjasama. Lalu ketika data permohonan sudah selesai diproses oleh admin stokies maka calon mitra baru tersebut sudah menjadi resmi menjalin hubungan kemitraan dengan perusahaan. Mitra baru tersebut akan mendapat beberapa buku panduan, kode etik, dan kartu identitas sebagai bukti keresmian penjalinan hubungan kemitraan (dalam Tiens, n.d.).

### 2.3 Kerangka Berpikir

Teori yang dipakai dalam penelitian ini adalah mengenai teori keterikatan kerja. Keterikatan kerja pada mitra dapat berdampak positif yang akan menguntungkan bagi diri sendiri, perusahaan dan orang lain. Berkaitan dengan itu, menurut Schaufeli (dalam Indrianti & Hadi, 2012) keterikatan kerja seseorang juga harus mengutamakan kualitas pelayanan. Penyaluran kualitas pelayanan akan menjadi penopang bertahannya bisnis yang dijalankan. Selain diterima dikalangan yang menerima pelayanan, seorang mitra juga akan diterima untuk saling mengembangkan bisnis dalam rekan kerja maupun perusahaan.

Menurut Fredrickson (dalam Reni & Jatmika, 2017) seorang yang berketerikatan terhadap pekerjaannya akan berkemampuan menciptakan sumber daya diri-nya sendiri sehingga tujuan dalam pekerjaan dapat tercapai. Setiap melakukan pekerjaan, para mitra selalu melakukan pengembangan sumber daya diri-nya sendiri, misalnya, mempertahankan komitmen untuk tidak meninggalkan perusahaan, tidak menyerah saat menemukan kegagalan, kesungguhan dan konsisten mengikuti perusahaan, bekerja dengan tidak bersungut – sungut, berkesabaran, bersemangat dalam berjuang mengikuti proses yang ditawarkan perusahaan, tidak musah putus asa, menjaga hubungan/ relasi dengan orang lain, mampu memberi pengaruh yang positif dan memberikan kenyamanan.

Para mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah dianjurkan untuk perpegangan pada organisasi pendukung dan garis sponsorisasi. Hal ini karena organisasi pendukung dan garis sponsorisasi yang akan membantu para mitra dapat mengembangkan diri saat mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah. Organisasi

pendukung dan garis sponsorisasi membimbing para mitra untuk mengikuti kebiasaan – kebiasaan sistem yang sudah disediakan, misalnya, mengikuti seminar bisnis, konsultasi, rekoleksi diri atau yang sering disebut dengan penenangan diri atau meditasi, sering membaca buku untuk menambah wawasan dan membekali diri menjadi seorang yang lebih baik, menggunakan alat bantu yang disediakan perusahaan guna mempererat hubungan diri mitra dengan perusahaan. Sehubungan dengan itu, jika para mitra menyukai dan berkomitmen dengan perusahaan maka diri-nya akan mengamalkan kebiasaan – kebiasaan tersebut tanpa ada paksaan. Disisi lain juga akan menghindarkan seseorang dari rasa malas bekerja, menghilangkan rasa putus asa, menimbulkan keinginan untuk berusaha, semangat, berjuang dan bangkit untuk mencapai tujuan dalam berbisnis. Dengan demikian keterikatan kerja para mitra akan tampak untuk berkontribusi menyukseskan perusahaan.

Berdasarkan hal di atas, peneliti ingin melihat bagaimana keterikatan kerja yang dimiliki para mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah Kota Pekanbaru berdasarkan aspek vigor, dedikasi, dan absortion.

a. Vigor

Vigor yang dimaksud adalah mengenai kemauan bertahan mengikuti perusahaan, keberanian untuk mendalami budaya yang tertata dalam perusahaan. Daya tahan untuk beradaptasi guna memperoleh kenyamanan saat mengikuti perusahaan dan ketekunan yang menimbulkan rasa semangat saat mengikuti perusahaan.

b. Dedikasi

Dedikasi yang dimaksud adalah mengenai perasaan kebanggaan dan atau kebermaknaan saat mengikuti perusahaan, mampu menghadapi tantangan, keteguhan diri untuk tetap mengikuti perusahaan meski mendapat tawaran pekerjaan dari perusahaan yang lain, mampu menimbulkan kontribusi yang kreatif untuk diri sendiri maupun untuk perusahaan.

c. Absortion

Absortion yang dimaksud adalah mengenai kekonsentrasian dan keseriusan, kefokusannya saat mengikuti perusahaan, misalnya, berpartisipasi secara nyata saat mengikuti perusahaan, mampu bertanggung jawab, tidak memikirkan hal – hal lain diluar konteks saat mengikuti perusahaan, dan mampu menyelesaikan masalah/ rintangan yang dihadapi.

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1 Jenis Penelitian

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang dapat mengeksplorasi dan dapat memberikan makna yang tersimpan dalam diri seseorang atau sekelompok orang tentang masalah yang hendak dikaji. Bentuk penelitian kualitatif ini adalah penelitian studi deskriptif. Penelitian studi deskriptif merupakan penelitian yang mengkaji sebuah unit tertentu dengan hasil memberikan gambaran mengenai unit tersebut. Penelitian ini mengkonsepkan diri pada salah satu fenomena maupun mencakup keseluruhan fenomena lainnya. Fenomena merupakan adanya sebuah kejadian yang melibatkan seseorang dalam situasi tertentu sehingga tampak gejala – gejala sosial alamiah yang dapat dijadikan sebagai sumber data. Penelitian studi deskriptif sangat berguna untuk informasi latar belakang unit yang memunculkan perancangan penelitian yang lebih besar sehingga bentuk penelitian studi deskriptif dapat menjadi perintis munculnya hipotesis – hipotesis baru untuk kelanjutan penelitian yang lebih jauh (dalam Bungin, 2007).

Penelitian dilakukan berdasarkan proses – proses yang menuntun penelitian berdasarkan pertimbangan yaitu yang pertama, mempermudah pemahaman dalam kenyataan lapangan dengan pendeskripsian data yang diterima. Kedua, mempermudah proses pendekatan antara peneliti dengan informan sehingga diperoleh data yang sesungguhnya. Penelitian ini berfokus pada

narasumber sebagai pemilik informasi (dalam Bungin, 2007). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pendekatan kualitatif dengan studi deskriptif merupakan golongan penelitian yang dapat mengupas masalah yang hendak diteliti guna menjawab rumusan masalah yaitu bagaimana gambaran keterikatan kerja yang dimiliki mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah khususnya di Kota Pekanbaru.

### **3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian**

Dalam rangka pengakuratan data dan pertanggungjawaban data yang diperoleh maka penetapan lokasi penelitian merupakan hal penting dalam penelitian ini. Peneliti melakukan penelitian pada mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah Kota Pekanbaru sesuai kesepakatan peneliti dengan narasumber seperti di ruang umum maupun di rumah masing – masing partisipan penelitian dan penelitian ini dimulai dari tanggal 11 April 2022 sampai dengan tanggal 22 April 2022.

### **3.3 Partisipan Penelitian**

Adapun penetapan partisipan penelitian adalah partisipan yang berkarakter yang sesuai dengan ketentuan dalam penelitian yang dapat digunakan dalam proses pengumpulan data. Peneliti menetapkan partisipan yang tepat untuk berpartisipasi dalam penelitian ini adalah 5 orang mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah Kota Pekanbaru. Hal ini karena sesuai dengan pertimbangan (dalam Lexy J. Moleong, 2013) berikut :

1. Partisipan mempunyai informasi yang hendak digali peneliti berdasarkan rancangan penelitian

2. Partisipan bersedia diwawancarai baik dalam waktu maupun kesempatan untuk diteliti
3. Partisipan aktif bergelut dengan bidang yang hendak diteliti
4. Partisipan dipandu oleh peneliti untuk mengikuti etika dalam penelitian yang dengan tujuan diharapkan mampu memberikan informasi yang benar dan fakta.

### **3.4 Teknik Pengambilan Sampel**

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian kualitatif ini adalah purposive sampling. Teknik pengambilan sampel yang menjadi sumber data sesuai beberapa pertimbangan yang sesuai dengan penelitian. Informasi dari seorang informan / responden dalam bentuk statistik ataupun bentuk lainnya yang mendukung penelitian akan menjadi sebuah data. Adapun sampel dalam penelitian adalah 5 orang mitra yang berkarier di Kota Pekanbaru yaitu 4 berstatus mahasiswa dan 1 berstatus IRT (dalam Yusuf, 2014).

### **3.5 Teknik Pengambilan Data**

Teknik pengambilan data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah teknik penelitian lapangan yang dilakukan secara langsung terjun kelapangan penelitian yang telah ditentukan dengan melakukan wawancara, pengamatan situasi sosial atau situasi konteks sebenarnya pada lapangan penelitian dengan mendokumentasikan symbol atau tanda yang terjadi atau melakukan perekaman (dalam Yusuf, 2014). Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Sumber data primer adalah data yang diperoleh secara langsung

dari partisipan/ narasumber yang diteliti. Data ini diperoleh dengan dilakukannya wawancara dan dokumentasi penelitian. Sedangkan sumber data sekunder adalah data yang diperoleh sebagai pendukung penelitian seperti dokumen – dokumen resmi, buku yang berkaitan dengan penelitian, jenis penelitian seperti jurnal, buku profil perusahaan, buku manual perusahaan dan lain – lain. Tujuan dari dilakukannya fase pengambilan data adalah agar data yang terkumpul dari berbagai sumber mampu menjawab tujuan penelitian (dalam Sugiyono, 2016). Adapun teknik pengambilan data dalam penelitian, yaitu :

### **3.5.1 Wawancara**

Wawancara adalah juga salah satu sistem pengambilan data namun dengan bentuk percakapan antara si pencari informasi dengan si pemilik informasi/ narasumber. Informasi yang digali adalah informasi yang berkaitan dengan data yang dibutuhkan dalam penelitian. Hal yang diperoleh dari berlangsungnya percakapan tanya jawab adalah berupa intonasi suara, kecepatan berbicara mengenai data yang digunakan untuk penelitian. Wawancara dilakukan dengan pedoman peneliti menyiapkan bahan / instrument pertanyaan untuk mendapatkan data yang diperlukan untuk penelitian. Wawancara berlangsung sesuai kondisi antara peneliti dengan narasumber, baik menggunakan wawancara pribadi maupun wawancara telephone. Wawancara pribadi dilakukan dengan adanya pertemuan langsung antara peneliti dengan partisipan dalam penelitian. Sedangkan wawancara telephone adalah penelitian wawancara yang dilakukan menggunakan media

telephone atau internet. Dalam wawancara ini akan melibatkan partisipan yang telah ditentukan (dalam Yusuf, 2014).

### **3.5.2 Dokumentasi**

Dokumentasi merupakan hal yang juga penting dalam sistem pengambilan data. Pengambilan data dibutuhkan berupa catatan – catatan penting yang berkaitan dengan penelitian, hasil foto/ gambar, hasil rekaman/ video serta hal lain yang digunakan sebagai pendukung serta pelengkap penelitian yang nyata.

### **3.6 Teknik Analisis Data**

Teknik penganalisisan data adalah metode – metode yang digunakan untuk menguraikan keterangan – keterangan data yang diperoleh dari lapangan. Penguraian dilakukan agar data yang diperoleh dapat dipahami oleh si peneliti dan orang lain. Data yang dianalisis adalah data hasil wawancara dan dokumentasi. Penganalisisan dilakukan dengan mengelompokkan data menjadi satu atau bagian dari kategori, melakukan penjabaran data atau penyintesaan, penyusunan data menjadi pola atau memilah data penting, sehingga menghasilkan kesimpulan data. Analisis data pada penelitian kualitatif dalam penelitian ini bermodel analisis interaktif Miles dan Huberman yaitu dengan melakukan reduksi data, menyajikan data hingga melakukan verifikasi data atau penarikan kesimpulan (dalam Yusuf, 2014).

### **3.6.1 Reduksi Data**

Reduksi data diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan transformasi data kasar yang muncul dari data-data tertulis di lapangan. Selain itu, reduksi data merupakan suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, menyimpulkan data-data, memilih hal - hal yang penting, memfokuskan pada satu masalah yang penting, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasi data dengan cara sedemikianrupa sehingga dapat ditarik kesimpulan dan diverifikasi, cara yang dipakai dalam reduksi data dapat melalui seleksi yang panjang, melalui ringkasan atau singkatan menggolongkan kedalam suatu pola yang lebih luas (dalam Yusuf, 2014).

### **3.6.2 Display Data (Penyajian Data)**

Penyajian data yaitu sekumpulan informasi atau narasi dalam bentuk teks naratif yang dibantu dengan tabel maupun bagan yang bertujuan mempertajam pemahaman peneliti terhadap informasi yang di peroleh. Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut. Dengan demikian, berdasarkan sajian data yang telah ditemukan maka dilakukan penganalisan data yang mengacu pada rumusan masalah dalam penelitian (dalam Yusuf, 2014).

### **3.6.3 Penarikan Kesimpulan**

Penarikan kesimpulan merupakan hasil penelitian yang menjawab fokus penelitian berdasarkan hasil analisis data. Simpulan disajikan dalam bentuk

deskriptif objek penelitian dengan berpedoman pada kajian penelitian yaitu dengan mencari arti alur sebab akibat dan proposi. Kesimpulan-kesimpulan senantiasa diuji kebenarannya, kekompakannya, dan kecocokan, yang merupakan validitasnya sehingga akan memperoleh kesimpulan yang jelas kebenarannya. Dengan kata lain, peneliti akan menemukan temuan yang belum pernah ada dari sebuah ide yang masih belum jelas hingga menjadi sebuah kebenaran setelah dilakukannya penelitian (dalam Yusuf, 2014).

### **3.7 Teknik Triangulasi**

Teknik Triangulasi merupakan teknik yang dapat dimanfaatkan untuk menegakkan kualitas penelitian kualitatif. Hal ini dilakukan demi mengetahui validitas penelitian dengan cara pengarsipan bukti dan laporan penelitian yang membahas tentang proyek wawancara, seperti pertanyaan, jadwal, rekaman, transkrip tambahan, coding, maupun laporan – laporan bentuk draf lainnya. Penelitian ini menggunakan triangulasi dengan melakukan audit independen. Audit independen dilakukan dengan memberikan arsip material penelitian kepada seorang peneliti yang tidak terlibat dalam proyek penelitian. seorang peneliti tersebut adalah supervisor yang akan melakukan audit mini terhadap peneliti sesungguhnya dalam penelitian. Supervisor melakukan pengecekan pada lampiran – lampiran penelitian sehingga ditemukan kesesuaian validitas penelitian (dalam Smith Jonathan, 2009).

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Setting Penelitian

Metode kualitatif yang dilakukan penelitian ini dimulai dari tanggal 11 April 2022 sampai dengan tanggal 22 April 2022. Partisipan yang turut serta adalah partisipan yang menjalankan bisnis Tiens Syariah dalam naungan stockist di beberapa titik Pekanbaru. Stockist kasah ( No Id : 005863) Jalan Sudirman Pekanbaru dan stockist Wilianto ( No Id : 005870) Jalan Paus Pekanbaru. Peneliti menetapkan partisipan penelitian di stockist kasah ( No Id : 005863) Jalan Sudirman Pekanbaru dan stockist Wilianto ( No Id : 005870) Jalan Paus Pekanbaru karena sebelum dilakukannya penelitian, peneliti telah terlebih dahulu melakukan pengamatan pada awal tahun 2020 yang menurut peneliti adanya fenomena yang harus diungkapkan dan tentunya sejalan dengan basis peneliti dalam penelitian. Dengan penelitian ini, peneliti mengkaji ulang pengamatan 2020 menjadi sebuah penelitian yang dapat dipaparkan secara rinci dalam penelitian ini. Selain itu, lokasi penelitian ini mempermudah jangkauan peneliti terhadap partisipan untuk menjalankan penelitian.

Penelitian ini dilaksanakan berdasarkan perjanjian waktu dan tempat antara peneliti dengan partisipan. Wawancara dilakukan secara langsung dan tidak langsung dengan menggunakan media telephone. Wawancara secara langsung dilakukan untuk 2 partisipan. Wawancara secara tidak langsung dilakukan untuk 3 partisipan yang menggunakan media Telephone dari rumah partisipan masing – masing. Partisipan dalam penelitian terdiri dari 5 orang partisipan yang mengikuti

perusahaan bisnis Tiens Syariah namun masih terdaftar di stockist yang ada di Pekanbaru.

Sebelum penelitian dilaksanakan, peneliti mengklasifikasikan partisipan sesuai kriteria penelitian yang tetap ditetapkan oleh peneliti. Setelah peneliti melakukan hal tersebut, peneliti mencari informasi tentang partisipan dan langsung menjalin komunikasi guna membangun hubungan yang baik antara peneliti dengan partisipan. Peneliti juga memberitahukan tujuan terjalannya komunikasi antara peneliti dengan partisipan yaitu peneliti mengajukan ijin ketersediaan partisipan sebagai informan yang dapat memberikan data yang dibutuhkan dalam penelitian yang sedang dijalankan. Proses pencarian dan pemilihan partisipan dibantu oleh stockist yang berhubungan.

#### 4.2 Persiapan Penelitian

Tahapan penelitian dimulai bulan April 2022

**Tabel 4.1**

**Karateristik Partisipan Penelitian**

Kategori	Partisipan 1	Partisipan 2	Partisipan 3	Partisipan 4	Partisipan 5
Nama	Rendi (RG)	Reza (RA)	Azis (A)	Firman (F)	Kisparida (N)
Usia	22 tahun	21 tahun	24 tahun	24 tahun	38 tahun

Status	Mahasiswa	Mahasiswa	Mahasiswa	mahasiswa	IRT
Alamat	Stockist	Stockist	Stockist	Stockist	Stockist
Stockist	Wilianto(No Id:005870)	kasah (No Id:005863)	Wilianto(No Id:005870)	Wilianto(No Id:005870)	kasah (No Id:005863)

**Tabel 4.2**

**Jadwal Penelitian pada Partisipan 1**

Waktu	Tempat	Kegiatan
11 April 2022	Ruang organisasi mapala Fakultas Universitas Islam Riau	Wawancara dengan partisipan (langsung)

**Tabel 4.3**

**Jadwal Penelitian pada Partisipan 2**

Waktu	Tempat	Kegiatan
12 April 2022	Taman gedung Unit Kegiatan Mahasiswa Universitas Riau	Wawancara dengan partisipan (langsung)

Tabel 4.4

## Jadwal Penelitian pada Partisipan 3

Waktu	Tempat	Kegiatan
13 April 2022	Di rumah partisipan	Wawancara dengan partisipan via telephone (tidak langsung)

Tabel 4.5

## Jadwal Penelitian pada Partisipan 4

Waktu	Tempat	Kegiatan
21 April 2022	Di rumah partisipan	Wawancara dengan partisipan via telephone (tidak langsung)

Tabel 4.6

Jadwal Penelitian pada Partisipan 5

Waktu	Tempat	Kegiatan
22 April 2022	Di rumah partisipan	Wawancara dengan partisipan via telephone (tidak langsung)

### 4.3 Analisis Penelitian

#### 4.3.1 Deskripsi Partisipan

##### 4.3.1.1 Biografi Partisipan 1

Partisipan pertama dalam penelitian ini berinisial RG. RG berusia 22 tahun dan berjenis kelamin laki – laki. Partisipan RG seorang mahasiswa pekanbaru yang berasal dari Siak. Partisipan RG menjalankan bisnis kurang lebih enam bulan dan terdaftar pada stockist Wilianto ( No Id : 005870) Jalan Paus Pekanbaru. Lama waktu partisipan mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah menandakan bahwa beliau mengikuti perusahaan sejak berlangsungnya masa pandemi yang mengakibatkan guncangan kestabilan perekonomian. Partisipan RG mengikuti perusahaan karena adanya kemauan dari dalam diri untuk menjalankan bisnis dan didukung akan adanya

ketertarikan diri terhadap sikap yang dibentuk dalam sistem perusahaan yaitu kepemimpinan.

*“Mungkin yang buat saya tertarik sampai hari ini tu, yang pertama itu, sikap kita coba dibangun di bisnis ini, dan lingkungan ini di bisnis ini cukup menarik, dalam sikap, segi sosial, spiritual itu, kita dibangun, jadi artinya kita menjadi seorang pemimpin kedepannya dan bukan itu saja, kita dibentuk untuk mengajak teman – teman untuk bersikap lebih terbuka, untuk kedepannya bagaimana untuk sukses”* **S1W1D1B21-B26 11 April 2022**

Kemauan partisipan RG untuk bertahan menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah juga didukung dari kesukaan partisipan menjalankan bisnis. Hal ini menjadi acuan yang membangkitkan keberanian partisipan untuk lebih mendalami industri khususnya tentang perusahaan bisnis Tiens Syariah.

*“Sebelum masuk kuliah itu memang suka di bisnis, kebetulan dulu saya, pernah juga dikampung itu, sempat menjalankan bisnis dan saya pun masuk dikuliah itu, matakuliah eee jurusan bisnis, jadinya agak nyambung, jadi disinilah saya berani, disini coba mendalami lebih lagi. seperti apa sih dunia bisnis sebenarnya itu khususnya di industri Tiens.”* **S1W1D3B44-B47 11 April 2022**

Keberanian partisipan RG menjadi mitra bisnis membuat partisipan RG menjadi mengerti tentang budaya yang diterapkan dalam perusahaan bisnis Tiens Syariah. Menurut partisipan RG budaya yang

ditanamkan dalam perusahaan bisnis Tiens Syariah adalah sikap kejujuran dan aktif untuk mengenal dunia berskala besar.

*“Seorang mahasiswa aktif juga diorganisasi. Jadi ketika saya berada di bisnis ini sebenarnya, ngak beda jauh sih apa yang kita kerjakan disini, yang pastinya yang kita tanamkan di bisnis ini sikap kejujuran dan kita lebih aktif lagi untuk mengenal dunia diluar itu bagaimana kita menjalankan ini.”* **S1W1D2B34-B38 11 April 2022**

Partisipan RG merasa nyaman menjadi mitra karena sudah merasa cocok antara dirinya dengan sistem perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan RG mendapatkan kenyamanan bermitra ketika beliau menyatukan persepsi-nya untuk bisa sukses menjadi mitra perusahaan dengan harapan sebuah keberhasilan dalam bermitra atau dreambook. Hal ini akan membuat partisipan RG menjadi berkomitmen dan akan berjuang menghadapi pertimbangan atau keraguan akan masalah yang akan dihadapi saat menjadi mitra perusahaan. Partisipan RG memiliki komitmen bekerja keras, dan semangat dalam mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah.

*“Eee kalau untuk terkait masalah lingkungan, kita semua ini, banyak temen –temen saya kuliah, bekerja, yang pertama yang kita coba bangun hari ini, apa yang kawan – kawan ingin kejar, apa yang kawan – kawan coba ingin tanamkan di bisnis ini dari sikap, karakter, disitu lah kita coba satukan persepsi tadi, jadi sehingga kedepannya itu temen*

– temen nyaman menjalankan bisnis ini. Karena kebanyakan hari ini ketika ditanya kawan- kawan menjalankan bisnis itu pasti banyak pertimbangan – pertimbangan, jadi dari awal itu dipertanyakan dulu. Ketika kawan – kawan sudah klik, baru kawan – kawan jalan bareng sama kita.” S1W1D4B57-B66 11 April 2022 “Ya... sama dengan disuport lingkungan tadi tu komunitas tadi.” S1W1D5B68 11 April 2022 “semangat saja tidak cukup tanpa ada kerja keraskan. Kita barengi kerja keras” S1W1D19B217-B218 11 April 2022.

Partisipan RG menekuni sistem bisnis dengan mengikuti semua sistem yang ada saat menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan RG berusaha mendalami dan menguasai sistem perusahaan bisnis Tiens Syariah. Salah satu yang dilakukan partisipan RG adalah melakukan duplikasi kepada anggota – anggota tim yang berikutnya seperti tujuan perusahaan yaitu menciptakan nilai dan kepuasan pelanggan yang menimbulkan kesetiaan terhadap perusahaan.

“Abang ngikutin semua sistem yang diberikan sama perusahaan Tiens tadi begitu, dari hal dari sikap sistem tadi, semua segala macam begitu, disitu saya coba untuk mulai mendalami, jadi artinya ketika abang sudah mampu untuk menguasainya, untuk menduplikasikan ke anggota – anggota timnya nanti kedepannya gitu, jadi sistem itu berjalan ke di bawah – bawah nanti begitu” S1W1D8B80-B85 11 April 2022

Partisipan RG menunjukkan kontribusi menjadi mitra melalui kepedulian yang diberikan kepada anggota tim bisnis yang dimiliki.

Partisipan RG menjadi mitra dengan bertim ataupun berkelompok ataupun berbentuk organisasi yang tidak mengutamakan keegoisan diri setiap individu. Menurut partisipan RG menjadi mitra tidak akan terlaksanakan tanpa melibatkan orang lain.

*“Ya tentunya kan kita dalam bisnis ini tidak bisa sendiri begitu. Kita buat bertim, berkelompok, berorganisasi. Artinya kita menjalankan ini kita melibatkan orang banyak” S1W1D6B71-B73 11 April 2022 “Ya pastinya itu, mungkin semua bisnis itu ditanamkan sikap itu” S1W1D7B75 11 April 2022*

Partisipan RG memaknai keberadaan dirinya menjadi seorang mitra. Hal ini dapat dilihat dari perbedaan yang dirasakan partisipan setelah menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah. Pada bagian sosial, partisipan menjadi lebih peka terhadap lingkungan, dan pada bagian spiritual partisipan lebih mendekati diri kepada Tuhan agar bisnis berjalan dengan keberkahan.

*“Yahh mungkin kalau ketika sudah menjalankan bisnis ini, ya dari sikap segi sosial kita, lebih mendekati, ee lebih peka terhadap lingkungan kita, baru dari segi spiritual kita lebih mendekati kita kepada yang di atas begitu sama Tuhan. Artinya kita tidak bisa menjalankan bisnis tanpa kita mendekati sama yang di atas, ngak sembarangan kita. Itu yang abang dapat hari ini di bisnis ini jadi berkah kita menjalankan bisnis ini.” S1W1D9B90-B96 11 April 2022*

Partisipan RG memiliki rasa kepercayaan yang baik terhadap mentor dan anggota tim bisnis yang juga menjadi mitra. Kepercayaan RG timbul dari adanya rasa komitmen masing – masing anggota yang juga menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah. Kepercayaan ditampakkan dari keterbukaan partisipan terhadap mentor dan anggota tim mitra lainnya.

*“Kita lebih kita coba memahami dulu begitu, ketika kita sudah memahami tinggal mereka lagi yang menjalankan, intinya kita saling komitmen dalam berada di bisnis ini” S1W1D10B102-B104 11 April 2022*

*“apapun kendala di bisnis ini kita tetap konsultasi, artinya bisnis kita mau naik mau turun tetap konsultasi. Harus kita membangun komunikasi tadi, disitulah kita eee dapat rasakan di bisnis ini. Dan bukan itu saja, kita harus komunikasi ke bawah juga, artinya apa yang hal – hal yang terbaru bisa diduplikasikan ke teman – teman di bawah, (downline) itu lah sistem di bisnis ini begitu, kita ngak bisa menyerap sendiri gitu. Tapi kita coba duplikasikan ke bawah begitu” S1W1D18B196-B203 11 April 2022*

Partisipan RG menjadikan perusahaan bisnis Tiens Syariah menjadi tempat mitra yang membanggakan. Partisipan RG merasa klik atau cocok dengan sistem perusahaan bisnis Tiens Syariah khusus dibagian kesehatan. Selain itu, partisipan RG juga membanggakan perusahaan bisnis Tiens Syariah karena sudah berskala internasional dengan sistem yang jelas dan sudah resmi di Indonesia sehingga

partisipasi RG dapat percaya bahwa kesuksesan menjadi mitra dapat dirasakan dibagian dalam maupun luar indonesia juga.

*“Ya tentunya, karena kenapa hari ini klik di bisnis di top marketing ini di industri MLM ini, di Tiens khususnya disegi kesehatan karena di industri Tiens ini sudah mencakup global, ee internasional, jadi disitu kita coba belajar kita bareng – bareng sama leader yang didalam Indonesia maupun diluar Indonesia” S1W1D12B131-B135 11 April 2022*

*“cukup jelas begitu, dan diresmikan itu bukan orang sembarangan orang di Indonesia itu dulu masih zaman pak eee bu megawati selaku presiden dan pak hamja wakil presiden itu, itu diresmikan di tahun 2000-an artinya kita bisa melihat di bisnis Tiens ini cukup besar, menjanjikan, bahkan hampir 22 tahun berada diindonesia. Tentunya kita tidak bisa, ngak perlu khawatir menjalankan bisnis ini, begitu. Tinggal kita lagi eee mengubah mindset kita, mau tidak kita berjuang di bisnis ini, mau ngak kita bisa sukses di bisni ini. Itu saja sih kalau kita coba berpikir positif begitu” S1W1D14B166-B174 11 April 2022*

Keteguhan partisipan RG untuk memilih menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah sebagai wadah bisnis karena partisipan RG percaya bahwa menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah adalah jalan untuk lebih sejahtera. Hal ini karena dalam perusahaan yang menuntut kejelasan dari motivasi bermitra yang dipilih oleh setiap orang yang berkeinginan bermitra guna dijadikan sebagai motivasi tetap

fokus mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah meskipun dapat tawaran kemitraan dari perusahaan lain.

*“Dan abang rasa sih, mungkin di bisnis ini lah jalan abang sama temen – temen bisa kedepannya lebih sejahtera. Karena yang ditanamkan di bisnis ini yaa impian temen – temen tu apa begitu, ketika impian kawan – kawan sudah jelas kawan – kawan akan enak menjalankannya”.*

**S1W1D15B180-B184 11 April 2022** *“Ya tetap fokus, karena sudah klik tadi tu”* **S1W1D16B187 11 April 2022**

Partisipan RG menunjukkan kreativitasnya menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah melalui bentuk strategi tersendiri yang diandalkan dan sejalan dengan sistem perusahaan. Strategi tersebut adalah dengan tetap menjaga kerendahan hati dan selalu mempercayai mentor sebagai pemandu bisnis yang dijalankan. Selain itu, partisipan RG juga suka membicarakan hal – hal yang positif guna menjaga pengaruh positif untuk diri sendiri maupun mitra lainnya.

*“Abang coba selalu rendah hati dan selalu mempercayai sponsor abang gitu”* **S1W1D17B193-B194 11 April 2022** *“Karena kita ketika sudah berada menjadi seorang leader. Itu tentunya hal hal positif yang kita bangun ke temen – temen ke anggota kita. Kita ngak bisa yang negatif. Istilahnya ketika kita membicarakan yang negatif, itu akan diduplikasi ataupun diserap oleh tim kita begitu, maka dari itu, ya kita harus bersikap positif, apapun hal yang terjadi, ini hal kita coba hadapi ya*

*tetap positif, mau itu bisnisnya turun, nahh tetap kita positif. Iktiar selalu ikhtiar” S1W1D13B139-B145 11 April 2022*

Keseriusan partisipan RG menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah dapat dilihat dari keterlibatan partisipan RG dalam bermitra seperti menghadiri pertemuan bisnis atau konsultasi terhadap mentor. Saat partisipan RG menghadiri pertemuan bisnis atau konsultasi terhadap mentor, partisipan RG juga bersama anggota tim mitra lainnya saling memberi semangat dan dukungan untuk saling menguatkan mengejar target yang ditentukan yaitu motivasi bermitra untuk sukses.

*“Sebenarnya yang dibangun di bisnis ini tu kita lebih mengedepankan kita membuat wadah untuk perkumpulan pertim – tim begitu, kita coba membedah apa yang kurang hari ini, sama temen – temen, disitulah kita belajar bareng – bareng begitu, karena di bisnis ini kita tidak bisa berdiam diri tanpa ada kita berkumpul atau berada dikomunitas tadi, begitu Jadi efek kita nanti bisnis kita tidak berjalan dengan lancer, makanya kita selalu ee dalam seminggu itu kita ada kumpul bareng sama temen – temen” S1W1D11B110-B117 11 April 2022 “itulah yang kita kejar hari ini, tentunya kita menguatkan sama – sama temen – temen yang lain hari ini. Sama tim – tim kita gitu, karena ketika seorang leader sudah down, itu akan berimbas ke bawah, tapi kalau kita semangat, di bawah kita semangat dan itu aka nada gebrakan yang luar biasa begitu. Itu sih kalau yang dari saya” S1W1D21B231-B235 11 April 2022*

Selain itu, partisipan RG juga menunjukkan keseriusannya menjadi mitra melalui pertanggung jawaban yang tidak hanya mengatas namakan dirinya sebagai seorang mita. Partisipan RG mempunyai kejelasan menjadi mitra dan melakukan evaluasi saat terjadi kesalahan maupun kekurangan saat menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah. Hal yang dilakukan partisipan RG adalah mengikuti apa yang disarankan mentor demi kelancaran bisnis yang dijalankan.

*“Karena kita di bisnis ini gak bisa ini hanya saya katakan hanya mengklem klem begitu,. Tapi kita memang jelas gini apa yang kita dapat hari ini, kita coba evaluasi dan kita sampaikan juga kesponsor kita ke mentor kita” S1W1D22B238-B241 11 April 2022 “Ya di bisnis ini memang begitu. Apapun yang terjadi tetap konsultasi karena konsultasi itulah hal yang terbesar dalam bisnis ini begitu, karena kita gak bisa hanya berpikir sendiri karena kita harus belajar sama orang yang sudah menjalankan deluan begitu” . S1W1D23B246-B249 11 April 2022*

Kekonsentrasian partisipan RG dapat dilihat dari bagaimana cara partisipan RG menyelesaikan masalah. Langkah awal yang dilakukan partisipan RG adalah konsultasi terhadap mentor, Lalu mengambil tindakan sendiri sesuai arahan mentor. Partisipan RG tidak terlalu santay, tidak mengabaikan kemitraan karena sangat berpengaruh pada hasil bisnis. Namun disaat menangani masalah maupun sesuatu yang menurunkan semangat, partisipan RG masih memikirkan hal – hal lain diluar bisnis namun partisipan RG langsung mengingat kembali

motivasi bermitra yang hendak dicapai dari menjalankan bisnis sehingga partisipan RG semangat kembali menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah.

*“Kalau kepikiran pasti ada, tapi yang membuat semangat hari ini, abang mengingatkan lagi itu namanya dreambook. Eee itu impian kita.” S1W1D20B223-B224 11 April 2022.* *“saya pribadi ketika ada gesekan dalam komunitas itu pasti kita coba dudukan dulu gitu, itu yang pertama, yang kedua kita tetap konsultasi karena kita ngak bisa menyelesaikan sendiri tanpa konsultasi gitu dan kita itulah keuntungan kita berada di bisnis Tiens ini. Konsultasi itu gratis gitu... nahhh itu dia, jadi kita sebanyak mungkin kita, mau berapa kali kita konsultasi tetap itulah enaknyanya tadi itu, itulah keuntungan di bisnis itu gitu, jadi ngak ada dipungut biaya konsultasi, tergantung kita lagi kemauan kita kemana kedepannya gitu, apa yang mau kita kejar kedepannya, ya jangka pendek, jangka menengah, jangka panjang, kedepannya kita melakukan di bisnis ini seperti itu.” S1W1D24B256-B266 11 April 2022* *“Ya tentunya begitu, karena di bisnis ini ketika kita terlalu santay, terlalu cuek di bisnis ini, itu nanti yang akan imbas kedepannya di bisnis kita, apalagi ketika ada gesekan di bawah, jaringan kita, itu harus kita dudukan dulu, kita selesaikan permasalahan dulu, jadi imbasnya tidak lebih luas gitu, jadi disitulah kita tanamkan lagi sikap temen – temen tu bagaimana kedepannya” S1W1D25B269-B274 11 April 2022*

#### **4.3.1.2 Biografi Partisipan 2**

Partisipan kedua dalam penelitian ini berinisial RA. RA berusia 21 tahun dan berjenis kelamin laki – laki. Partisipan RA seorang mahasiswa Pekanbaru. Partisipan RA menjadi mitra hampir tiga tahun dan terdaftar pada stockist kasah (No Id:005863) jalan Sudirman Pekanbaru. Partisipan RA menjadi mitra perusahaan karena adanya kemauan dari dalam diri untuk mempelajari bisnis yang ditawarkan pada-nya dan menganggap perusahaan bisnis Tiens Syariah adalah bisnis yang tepat. Selain itu, partisipan RA menjadi mitra karena merasa bisnis ini adalah gaya yang dimiliki partisipan RA tersebut. Hal ini menarik bagi partisipan RA sehingga bersedia melakukan pencocokan ataupun pemantasan diri untuk menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah

*“He’em jadi sebenarnya bukan milih Cuma dulu ditawarkan pertama kali di bisnis ini, nahh terus setelah dapat tawaran itu ya saya terima terus saya pelajari. Pas saya pelajari ini bisnis keren gitu. Dan dulu saya juga gak tau apa itu MLM. Katanya MLM itu haram. MLM itu penipuan. Itu gak pernah tau saya dulu. Karena dulu memang saya orangnya kudet, kurang up date. Dan bersyukur karena kudet itulah saya menerima diri di bisnis ini. Saya dulu gak ada pilihan, ada senior yang nawarin bisnis. “Ini bisnis lo ini gini gini gini” kemudian saya hadir kepertemuannya. Ohh saya gabung dulu baru gabung kepertemuannya. Karena saya merasa ohh keren juga bisnisnya. Saya gak mikirkan halal haramnya dulu. Yang penting waahh ini bisnis*

*keren, udah gabung aja” S2W1D22B186-B197 12 April 2022 “Ngak sih, kalau di bilang sesuai dengan pendidikan saya, ya ngak sesuai karena saya matematika murni tapi kalau dengan keinginan saya sangat sesuai karena saya dulu pengen jadi seorang pengusaha kan. Pengen masuk management tapi ngak diterima, jadi ya jalani bisnis ya ini jadi passion saya gitu jadi gaya, gaya hidup. Menurut saya sih menarik sampai saat ini gitu, cocok lahh.” S2W1D3B44-B49 12 April 2022 “Mencocokan diri, memantaskan diri” S2W1D4B51 12 April 2022*

Keberanian partisipan RA menjadi mitra bisnis membuat partisipan RA menjadi mengerti tentang budaya yang diterapkan dalam perusahaan bisnis Tiens Syariah. Menurut partisipan RA budaya yang ditanamkan dalam perusahaan bisnis Tiens Syariah adalah kebiasaan membaca buku positif untuk menambah wawasan. Selain itu partisipan RA juga berani mengutamakan kejujuran saat bermitra. Partisipan bersifat transparan dengan tidak menutupi kebohongan yang melebihi – lebihkan maupun mengurangi – ngurangi.

*“Kalau kebiasaan ya, atau budaya yang diterapkan di bisnis itu, karena ada salah satu kebiasaan membaca buku positif, nahh biasanya saya jarang baca buku positif tu, tapi karena disuruh membiasakan ya akhirnya ya lumayan gitu, lebih banyak wawasan”, S2W1D2B32-B35 12 April 2022 “Kalau kita sama konsumen dan prospekan kejujuran sih, jujur dalam penyampaian bisnisnya, produknya dan jujur dalam penyampaian sistemnya gimana gitu. Jadi*

*semuanya transparan jadi gadak yang ditutup-tutupin gadak yang dilebih-lebihkan gitu dan gadak yang dikurangin jadi apa yang didapatkan yah itu yang disampaikan” S2W1D28B278-B283 12 April 2022*

Partisipan RA merasa nyaman menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah karena sudah merasa sistem yang ada dari perusahaan sudah bagus dan memberikan hadiah serta bonus yang banyak.

*“He’em sistem nya ia sistemnya bagus karena juga perusahaannya dah skala internasional pasti sistemnya juga bagus dan, eee reward maupun bonusnya juga banyak dari bisnisnya” S2W1D5B54-B56 12 April 2022*

Partisipan RA condong menekuni kemitraannya terhadap perusahaan bisnis Tiens Syariah pada bagian perekomendasi pelanggan menjadi pelanggan setia atau bermitra.

*“Ee kami itu, apa yang difokuskan ya.. yang fokuskan membangun asset sih. Membangun asset fokusnya, membangun jaringan, karena itu pekerjaan kami. Nahh kalau untuk jualan itulah keahlian kami” S2W1D7B78-B80 12 April 2022 “Ya marketing belajar” S2W1D8B82 12 April 2022*

Partisipan RA menunjukkan kontribusi menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah melalui kepedulian yang diberikan kepada anggota tim mitra yang dimiliki. Partisipan RA menganggap anggota tim menjadi mitra adalah sebuah keluarga. Keluarga yang

selalu tersedia ketika partisipan RA kesusahan, keluarga yang memberikan dukungan untuk partisipan RA.

*“Karena ini bukan hanya sekedar bisnis tapi mereka juga keluarga bagi saya disini, karena ketika saya susah ya mereka yang selalu ada buat saya gitu, mereka selalu mensupport saya, baik itu upline saya, upline saya langsung sponsor ataupun leader – leader saya yang di atas. Mereka itu bukan hanya sebagai rekan bisnis tapi mereka juga keluarga saya” S2W1D6B69-B74 12 April 2022*

Partisipan RA memaknai keberadaan dirinya menjadi mitra. Hal ini dapat dilihat dari perbedaan yang dirasakan partisipan setelah menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan RA semakin terampil dan terarah dalam pembicaraan, keberanian diri untuk berkomunikasi dengan orang baru. Dengan kata lain partisipan RA mengalami perubahan dari cara berbicara di hadapan orang lain dan mental.

*“Wahhh jauh. Mulai dari eee berbicara, kemudian mental kita, ngomong sama orang lain gitu, mental kita tu dah terbentuklah. Berani kita ngomong sama orang yang baru kita kenal gitu, kemudian pembicaraan kita pun lebih terarah, lebih pentinglah, itu dari segi public speaking dan mental. Yang lebih terasa baru kesitu” S2W1D9B86-B90 12 April 2022*

Partisipan RA memiliki rasa kepercayaan yang baik terhadap mentor dan anggota tim mitra lainnya. Kepercayaan RA timbul dari adanya rasa keterbukaan partisipan RA terhadap mentor tentang tujuan – tujuan yang hendak dicapai menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah.

*“Kalau cara komunikasi ke mentor sebenarnya ee ngak gimana – gimana ya tapi yang kalau kita komunikasi ke mentor itu biasanya eee ketika evaluasi ataupun konsultasi dan set goals. Jadi setiap bulan itu kan kita kan bikin goals baru ya. Nahh itu nanti kita konsultasi sama beliau, kita sediakan dulu eee goals – goals yang ingin kita capai, baru kita sampaikan sama mentor kita dan ketika evaluasi, kita juga sudah nyiapkan datanya dulu, baru lebih enak konsultasinya” S2W1D10B93-B99 12 April 2022 “Ya pasti” S2W1D11B104 12 April 2022*

Partisipan RA menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah merasakan sebuah kebanggaan diri. Partisipan RA mengatakan bahwa perusahaan bisnis Tiens Syariah bukan bisnis kecil melainkan bisnis berskala internasional. Partisipan RA tidak merasa malu menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah namun justru melakukan branding image kepada orang lain.

*“Banggalah karena ini bukan bisnis kecil, ini bisnis udah skala internasional dan ini bisnis besar banget. Kenapa kita harus malu, kenapa kita harus ngak bangga coba” S2W1D15B128-B130 12 April 2022*

*“Ngak perlu diceritain mereka udah tau semuanya” S2W1D16B132 12 April 2022*  
*“Ya, branding image” S2W1D17B134 12 April 2022*

Keteguhan partisipan RA menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah sebagai wadah bisnis karena partisipan RA sudah menganggap perusahaan menjadi organisasi sendiri yang berbicara tentang motivasi bermitra di masa depan. Partisipan RA bertahan menjadi mitra bisnis juga karena merasa partisipan RA adalah bos yang harus komitmen pada motivasi bermitra yang dimiliki perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan RA tetap fokus menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah meskipun mendapat tawaran dari bisnis lainnya.

*“Beberapa orang beberapa lingkungan yang mereka tu ngerasa ketika saya ngebahas tentang impian tentang masa depan, “ahh itukan nantikan bakal aku dapetin lo, sekarang ya sekarang gitu.” Karena kebanyakan teman – teman saya sih lebih fokus ke organisasi sekarang jadi ketika bahas masalah masa depan, impian yaudah nanti kan sama dapetnya gitu. Ya mereka bahas ya organisasi mereka” S2W1D20B152-B157 12 April 2022*  
*“Ya, saya buat organisasi sendiri” S2W1D21B159 12 April 2022*  
*“Sudah, saya selalu sih, sering ditawarin temen multi level lain bahkan treding-treding gitu tapi yah saya tolak. Dulu git at sempat ditawarin, at 89 sempat ditawarin, yang treding-treding itu. Tapi yah saya hanya melihat peluangnya, apa yang mereka tawarkan, saya lihat wah ini gini, kek gini. Gitu. Yaudalah tetap balik fokus utama aja” S2W1D23B208-B212 12 April 2022*  
*“kalau untuk alasan kenapa saya*

*bertahan, ya yang pertama di bisnis saya itu tidak ada bos ya, jadi yang membuat kita bertahan itu ya impian. Impian kita. Karena sebelum saya bergabung, saya juga ditanya bagaimana impian mu, apa impian mu, nahh jadi ketika saya pasti ada turun naiknya bisnis, nah ketika bisnis saya turun saya ingat kembali impian saya, saya ingat lagi untuk apa saya berjuang” S2W1D1B22-B27 12 April 2022*

Partisipan RA menunjukkan kreativitasnya menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah melalui bentuk strategi yang diandalkan saat menjalankan bisnis. Strategi tersebut adalah melakukan pemasaran langsung ke konsumen. Partisipan RA melakukan pemasaran produk dengan mengedukasi konsumen dan melakukan pengecekan kesehatan untuk menyesuaikan produk dengan kebutuhan konsumen. Selain itu, partisipan RA juga suka membicarakan hal – hal yang positif yang berasal dari buku positif seperti tentang cari mencari teman, cara mempengaruhi orang lain, dan cara beradaptasi dengan orang lain.

*“Yah kita menawarkan produk secara offline , kitaa, kalo saya kan ada alat cek kesehatan, cek kesehatan secara offline . karna kalo kita pemasaran online, ibaratnya kita jualan secara online gitu kita menunggu bola. Karna di media sosial banyak tu akun-akun yang menjual parabola gitu. Nah tapi kalo kita offline kita udah ngeliat langsung kan, masa pasarnya gitu. Jadi kita bisa lebih cepet eemm mengejualnya produknya, nawarin produknya. Bisa lebih efektif kalau*

*secara offline, online itu hanyalah sambilan” S2W1D24B220-B227 12 April 2022 “eee konsumen kita yang penting kita memberikan edukasi tentang produknya, pemahaman tentang produknya, dan kasih tau harganya.mereka beli yah ayo, kalo enggak yah kita tawarkan ke solusi yang lain gitu” S2W1D25B234-B236 12 April 2022 “Biasanya sih ini, saya lebih tertarik tentang ke buku sih” S2W1D18B138 12 April 2022 “Yahhh kalau kami kan ada disuruh baca buku positif kayak bagaimana mencari teman, dan mempengaruhi orang lain, the cashflow Quadrant, nahhh disitu sharing sama temen – temen, jadi kalau mau omongan mu itu diterima sama orang, orang adem melihat mu ya kamu harus ngelakuin ini dulu awalnya gitu, yang kamu harus lakuin setiap ketemu orang tu ya seperti ini supaya orang tu nyaman ketemu sama kamu” S2W1D19B140-B146 12 April 2022*

Keseriusan partisipan RA menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah dapat dilihat dari keterlibatan partisipan RA dalam berbisnis seperti menghadiri pertemuan bisnis. Partisipan RA menjadikan kemitraan menjadi imunitas untuk bertukar cara ataupun bertukar pikiran saat menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah. Selain itu, partisipan RA juga menunjukkan keseriusannya terhadap perusahaan melalui pertanggungjawaban yang terbentuk saat menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah yaitu menjadi seorang pemimpin bisnis yang bertanggungjawab. Bagi partisipan RA, seorang pemimpin akan

menjaga ucapannya dan selalu berusaha meskipun menghadapi banyak rintangan maupun kesulitan.

*“Pasti dong, karena ketika ya ngumpul – ngumpul gitu. Mentor tu nanyanya satu – satu. Dan pasti saya juga ini dong, ini lo up hasil saya, ini lo evaluasi saya gitu. Pasti selalu melibatkan diri” S2W1D12B109-B111 12 April 2022* *“pasti karna gini biasanya ada disatu titik mentor itu mengumpulkan tim – tim dia. Dia bertanya apa gimana sih caranya dari versi kalian masing – masing untuk kok bisa kayak gini gitu, jadi disitu dikasi kami saling bertukar cara. Gitu sih pasti semuanya saling bertukar pikiran, disatu titik” S2W1D13B118-B122 12 April 2022* *“Sering, karena dikomunitas kami, komunitas itu ialah imunitas jadi ketika kita sering ngumpul ya otomatis kami akan selalu lebih teringat keimpian” S2W1D14B124-B126 12 April 2022* *“Ya, harus bisa sih. Karna kan disini juga kita dibentuk untuk seorang pemimpin yah, pemimpin itu kan orang yang bertanggungjawab dengan apa yang dia ucapkan, apa yang dia lakukan gitu. Yah jadi sebisa mungkin untuk yah kita mengusahakan apa yang udah kita buat tadi itu, sebisa mungkinlah ya pastinyakan ada tu rintangan di jalan kita kan gak tau apa kesulitan di kehidupan yang pentingkan kita udah berusaha dulu” S2W1D27B269-B275 12 April 2022*

Kekonsentrasian partisipan RA dapat dilihat dari bagaimana cara partisipan RA menyelesaikan masalah. Langkah awal yang dilakukan partisipan RA adalah konsultasi terhadap mentor. Lalu

mengambil tindakan sendiri sesuai arahan mentor seperti meningkatkan penjelasan produk untuk mengedukasi konsumen dan tetap membangun jaringan. Partisipan RA mengatur kegiatan untuk fokus terhadap konsumen maupun kegiatan saat pertemuan dengan anggota tim mitra. Hal ini partisipan RA lakukan demi menjaga fokus dan tidak terganggu akan hal lainnya saat menjadi mitra.

*“Yah berpartisipasiilah, kalau kita ngak berpartisipasi ya ngak bakal selesai masalahnya. Harus kita selesai kan” S2W1D29B296-B297 12 April 2022*

*“Yah tergantung gimana. Kalau misalkan masalah kita sama konsumen misalkan mereka beli produk tapi kok khasiatnya tidak sesuai gitu yah saya kasih edukasi saya jelaskan berarti bu produk ini kek gini cara kerjanya gitu yang penting kita tuh memberikan edukasi aja kok yang diminum rasanya kok beda sama yang apa manfaat yang didapatkan kok beda yah kita kasih tau penjelasannya tentang produknya. Kalau masalah sama mungkin sama bisnis misalkan ee tim banyak yang rontok yah konsultasi sama upline yah gadak jalan keluar, gadak maksudnya jalan lain yah pasti jawaban tetap harus melebar terus gitu harus bangun bisnis terus harus bangun jaringan lagi mau mereka pun bertahan ataupun keluar itu pun gadak imbasnya untuk kita gitu. Jadi yah harus terus nambah tim” S2W1D30B299-B310 12 April 2022*

*“Yah gak diabain kan misalnya masalahnya sama konsumen tu kita kasih penjelasan, kalau kita masalahnya sama teman bisnis tim kita rontok semua nah kita konsultasi sama upline. Apa yang dikataian*

*upline itulah yang kita lakuin gitu. Jadi ngak dihindarin ngak di diemin aja” S2W1D31B315-B319 12 April 2022 “Atau atur janji untuk konsultasi. Jadi saat itu, jam itu hari itu yah memang benar-benar free gadak urusan dengan yang lain. Kalau ada nanti depending dulu gitu, jadi yah memang benar-benar waktu pikiran kita tuh untuk konsumen , untuk propek an tadi gitu. Jadi gadak terganggu” S2W1D26B252-B256 12 April 2022*

#### **4.3.1.3 Biografi Partisipan 3**

Partisipan ketiga dalam penelitian ini berinisial A. A berusia 24 tahun dan berjenis kelamin laki – laki. Partisipan A menjadi mitra hampir kurang lebih sepuluh bulan dan terdaftar pada stockist Wilianto ( No Id : 005870) Jalan Paus Pekanbaru. Partisipan A menjadi mitra karena adanya doktrin yang mengatasmakan pencapaian keinginan diri sendiri sebagai tujuan saat menjadi mitra mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah. Menurut partisipan A, motivasi bermitra yang akan dicapai melalui kemitraan dengan perusahaan bisnis Tiens Syariah merupakan hasil usaha dan kerja keras dalam menjalankan bisnis tanpa ada tekanan dari perusahaan. Selain itu, partisipan A menjadi mitra perusahaan karena merasa perusahaan bisnis Tiens Syariah ini adalah perusahaan yang sesuai dengan dirinya yang rajin membaca buku dan sesuai dengan kesukaan partisipan untuk belajar komunikasi yaitu berani berbicara di hadapan orang lain.

*“Karena dibilangkan bisnis ini kayak dibilang ni kayak usaha kita sendiri ni. Gimana hasilnya mau besar kita harus kerja keras sih. Harus kerja keras disitu jadi yahhh ngak tekanan tu dari atas Cuma itu kayak mana, kita yang mengatur sendiri, kalau di Tiens sendiri. Semua MLM sih bukan Cuma di Tiens. Cuma ya itu di Tiens tu gimana sih bilangnye kek di doktrin, atau apa ya namanya di jadiin mindset kita kan itu usaha bukan kayak kita kerja di Tiens tapi ini usaha kita gitu, jadi ya gitulah jadi kayak apa namanya ngak ada tekanan dari atas gitu misalnya. Tergantung kita” S3W1D3B51-B58 13 April 2022 “Jadi ya gitulah pokoknya cocoklah cocok bener. Jadi kita dibuat rajin membaca jadi suka membaca, terus ya suka komunikasi belajar publik speaking ke orang.ya pas lah” S3W1D5B90-B92 13 April 2022*

Keberanian partisipan A untuk menjadi mitra perusahaan membuat partisipan A menjadi mengerti tentang budaya yang diterapkan perusahaan bisnis Tiens Syariah. Menurut partisipan A budaya yang ditanamkan dalam perusahaan adalah mengutamakan kejujuran dalam menjalankan bisnis, membiasakan diri untuk membaca buku, memiliki rasa hormat terhadap orang tua, mendengarkan ceramah yang menambah semangat untuk menjalankan bisnis dan tetap konsisten untuk mengkonsumsi produk – produk yang diproduksi perusahaan bisnis Tiens Syariah

*“Bagus sih didalamnya kek salah satunya kita kalau kita ni jualan produk ni produk kesehatan ada kecantikan juga perawatan kan, kita*

*disarankan juga untuk make selaku pelaku bisnis. Ngak mungkinkan kita yang jual produk ehh rupanya kita pake produk lain gitu. Salah satunya itukan ngak mungkin ee contohnya jual mobil toyota kan kita pakai mobilnya aaa daihatsu ha kan ngak. Jadi kayak ngak masuk lah kita jualan barang kita masak kita pakai barang orang lain kan gitu. Terus jalan juga di apa namanya 7 sikap atau apa namanya sudah lupa juga. Diajarin juga kebiasaan kita membaca. Membaca buku terus hormat sama orang tua terus komunikasi sama temen - temen sama ada namanya kalau dibilang kayak kita kalau dibilang rohani ya kita dengerin ceramah terus kayak santapan rohaninya ada gitu, kemana untuk membangun apa namanya semangat kita dalam membangun bisnis, ha itu bagus dih, positif lah kalau dibilang pengaruhnya kelingkungan juga.” S3W1D4B66-B79 13 April 2022 “kejujuran sih pasti, karena kalau dari awal dari onevision tadis Tiens itu menyarankan kejujuran. Kalau kita ni misalnya kan ohh laku ni gini – gini gini padahal ngak laku, wahh itu salah berat tu untuk di Tiens tu jadi dianjurkan untuk jujur dalam kayak presentasi jujur, apa yang dikerjakan jujur kayak semua, ngak ada bohong – bohong kayak gini gini, ngak ada” S3W1D23B257-B262 13 April 2022*

Partisipan A merasa nyaman menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah karena merasa setelah menjadi mitra perusahaan, partisipan A tidak menemukan kebohongan seperti tudingan orang awam terhadap perusahaan bisnis Tiens Syariah. Menurut partisipan A,

sistem yang ditanamkan dalam bisnis adalah membantu membuka pola pikir yang lebih luas.

*“Dibilang nyaman, nyaman. Nyaman kok nyaman karena disini kita sistemnya membantu. Bukan kek orang orang diluar sana kan kenalnya gini. MLM ni kan kayak taunya orang apa multi level marketing ya kan. Hm multi level. Jadi kita taunya orang paling boong ngak enak ngak enak ngak enak tapi sebenarnya salah sih mindset kek gitu karnakan kita harus terjun kedalam kan biar tahu” S3W1D6B103-B108 13 April 2022*

Partisipan A merasa nyaman menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah karena kerjasama tim mitra yang dimiliki partisipan A melakukan perkumpulan atau pertemuan untuk semua anggota tim demi menjaga aliran pikiran yang positif, melakukan sharing dan menggunakan sistem jualan bersama.

*“Ooo ya, pasti tu” S3W1D8B125 13 April 2022 “harus kita kumpul bareng biar menjaga apa namany pikiran yang positif, biar bareng gitu, kek jualan bareng, shering – shering bareng” S3W1D9B128-B129 13 April 2022*

Partisipan A condong menekuni perusahaan pada bagian pemasaran atau penjualan. Selain itu, partisipan A juga mengikuti sistem pengajaran dari perusahaan bisnis Tiens Syariah yang bekerjasama dengan Onevision. Pengajaran yang partisipan A peroleh berupa santapan rohani dan materi seminar bisnis.

*“Sekarang sudah kurang, fokusnya Cuma kek di jualannya aja, jualan online, tawar menawar gitu” S3W1D1B42-B43 13 April 2022 “Masih, kek apa namanya sell jualan lah gitu” S3W1D2B47 13 April 2022 “Kita ngak aktif, malas jualan, malas yang di ikuti yang dari sekolah bisnis Onevision itu, dampaknya kita sendiri sih memang. Kayak nanti misalnya kita males malesan sih. Kek kita mau dengerin kayak santapan rohaninya dari Onevision tu. Kalau dari onevision tu bilanganya Net – v kan kek malas kek denger kayak seminar – seminarnya. Kan ada tu setiap minggu ada seminarnya hari jumat. Hari jumat kalau ngak salah nanti eee kayak penyampaian materi gitu kan malas kita ikut.” S3W1D7B112-B118 13 April 2022 “Kita diajari selling nya, ya gitu lah dia, kita apa namany eee lepas aj sendiri gitu, ngak ada diatur atur gitu” S3W1D11B137-B138 13 April 2022*

Partisipan A menunjukkan kontribusi menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah melalui kepedulian yang saling tidak memberikan dampak merugikan. Partisipan A memberikan dukungan kepada anggota tim dan anggota tim juga memberikan partisipan A dukungan untuk lebih semangat menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah.

*“Haa’aaa jadi tim itu ngak ada merugikan sebenarnya. Saling mendukunglah begitu.” S3W1D10B131-B132 13 April 2022*

Partisipan A memaknai keberadaan dirinya menjadi mitra perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari perbedaan yang dirasakan

partisipan A setelah menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan A menjadi memiliki kesukaan untuk membaca buku tentang kesuksesan dan kepemimpinan.

*“Hal- hal kecilnya disinikan kita wajib baca buku – buku regionalship apa sih nama bukunya lupa, pokoknya ada sih diwajib, pertama diwajibkan dibaca buku, jadi kebiasaan suka baca dari hal kecil itu, yah al membaca gitu, baca bukulah tentang orang – orang sukses, bagaimana pemimpin.” S3W1D13B153-B157 13 April 2022*

Partisipan A memiliki rasa kepercayaan yang baik terhadap mentor dan anggota tim mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah. Kepercayaan partisipan A dapat dilihat dari bagaimana usaha partisipan A mendiskusikan target bisnis kepada mentor dan menjaga semangatnya untuk tetap konsisten menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah.

*“Intinya kita punya kepercayaan sama mentor gitukan nahh kita setiap ini harus – harus kayak gitu sih, kita punya suatu kepercayaan sama mentor eee terus karena disitu supaya kita bisa mengejar impian kita itu tadi, biar kuat impian kita tu, biar terjaga impian kita tu, jadi kita tu pas eee apa namanya ketemu sama mentor tu ya bicarainnya tentang impian kita, gimana target kedepannya gitu,” S3W1D14B164-B169 13 April 2022*

Partisipan A menjadikan perusahaan bisnis Tiens Syariah menjadi tempat bisnis yang membanggakan. Partisipan A mengatakan bahwa perusahaan bisnis Tiens Syariah menjadikan dirinya sebagai pemimpin atau bos dalam menjalankan bisnis.

*“Heee’e bener – bener”* **S3W1D16B185 13 April 2022** *“Nah karena impian itulah jadi pengen gabung jadi ni intinya kuncinya bos nya”*  
**S3W1D12B146 13 April 2022**

Keteguhan partisipan A menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah sebagai wadah bisnis karena partisipan A sudah menganggap perusahaan ini berbeda dengan perusahaan lain. Menurut partisipan A, menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah cenderung membicarakan tentang kepemimpinan untuk diri seorang pembisnis yang menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah. Perusahaan bisnis Tiens Syariah tidak memberikan tekanan bagi mitra yang menjalankan bisnis. Partisipan A akan tetap menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah dengan melakukan perbaikan – perbaikan yang dapat memajukan hubungan bisnis dan mempermudah partisipan A untuk mencapai motivasi bermitra yang diinginkan.

*“Karna kalau dibilang gini ya, kenapa sih MLM, karena di perusahaan lain tu kayak misal PT selain MLM, yang bisnisnya memang perusahaan gitu MLM, ngak ada tu mereka bicarain tentang pemimpin tu bicarain tentang impian kita kedepan apa, pasti bilang nya impian perusahaan gitu, perusahaan itu memang gini semua perusahaan, jadi*

*kayak tekanan perusahaan itu lebih apa, buat kita lebih gimana ya pokoknya banyak tekanan gitu. Cuma di MLM ini di Tiens inilah yang buat kita punya impian bareng, kita sharing, bukan saling menekan gitu, makanya pengen bergabung di MLM.” S3W1D19B220-B228 13 April 2022 “Kalau abang sendiri ya untuk saat ini stay, untuk memperbaiki, memperbaiki apa sih kekurangannya yang kemarin belum tercapai harus tercapai gitu,” S3W1D20B232-B234 13 April 2022*

Partisipan A menunjukkan kreativitasnya menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah melalui bentuk strategi yang diandalkan saat menjalankan bisnis. Strategi tersebut adalah dengan mengikuti pembelajaran bisnis yang disediakan perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan A mendapat pembelajaran mengenai pemasaran atau penjualan dan motivasi untuk mencapai tujuan bermitra yang diinginkan. Selain itu, partisipan A juga suka membicarakan hal – hal positif mengenai masa depan. Partisipan A memiliki rencana dan planing yang hendak dicapai dimasa depan. Dengan kata lain partisipan A termotivasi dengan orang lain yang sudah mencapai kesuksesan.

*“Nahhh ngikuti pembelajaran, onevision dari Tiens terus hmm sellingnya dikuatkan, impiannya dikuatkan, visinya dijelaskan,” S3W1D18B214-B215 13 April 2022 “Bahasnya ya paling suka impian, impian kita gimana kedepannya walaupun kita ngak tau ni eee kita kedepannya gimana karena itu rencana Tuhan kan. Tapi disitu orang – orang yang sukseslah contohnya setidaknya kita harus punya impian*

*gitukan, dari situlah di bicarain bareng – bareng gimana tentang diri, ya awalnya semua dari impian sih, yang paling suka diceritakan gimana terus kedepannya, ada rencana ada, ada impian, ada pleaning, terus ada goalnya yang harus dicapai itu”* **S3W1D17B189-B195 13 April 2022**

Keseriusan partisipan A menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah dapat dilihat dari keterlibatan partisipan A dalam kemitraan. Partisipan A berdiskusi dengan mentor mengenai tujuan yang akan dicapai selama menjadi mitra. Selain itu, partisipan A juga menunjukkan tanggungjawab-nya menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah melalui komitmen-nya untuk tidak meninggalkan bisnis.

*“Selain mendengar terus kita menyampaikan eee kita menyampaikan ni eee misalnya ni mentor kita nanya, kalau kami panggilnya up ni “ up saya punya goals ni kedepannya gini gini gini, kita jabarin ni kedepannya gini gini” sama upline itukan, nah baru upline tu nanti menyampaikan lagi, jadi kita selain mendengarkan kita menyampaikan juga,”* **S3W1D15B176-B181 13 April 2022** *“Itu tadi yang dibicarakan, kalau ada tawaran dari perusahaan lain, apakah bakal stay itu dia tadi jawabannya, pengen stay untuk memperbaiki yang tadi, pertanyaan yang ini maksudnya gitu, supaya bisa mempertanggung jawabkan gitu”* **S3W1D22B247-B250 13 April 2022**

Kekonsentrasian partisipan A dapat dilihat dari bagaimana cara partisipan A menyelesaikan masalah. Langkah awal yang dilakukan

partisipan A adalah melakukan pendiskusian bersama anggota tim mitra. Partisipan A melakukan pembahasan dalam menyelesaikan masalah bersama – sama. Selain itu, partisipan A tidak memikirkan hal – hal lain diluar bisnis hingga suatu tindakan dalam bisnis terselesaikan.

*“Itu pasti itu tadi kita karena di Tiens nikan ada namanya tim, kasi tau aja namanya kumpul tiap malam lah pasti ada, disitulah di bicarain, jadi kita saling – saling cerita apa yang ada masalah apa, sama – sama cari solusilah gitu, ngak ada yang abai gitulah”* S3W1D24B270-B273 13

**April 2022** *“Ngak sih ngak ada, kalau lagi menjalankan untuk bisnis ngak ada mungkin selain selesaikan ini gitu”* S3W1D21B243-B244 13  
**April 2022**

#### **4.3.1.4 Biografi Partisipan 4**

Partisipan keempat dalam penelitian ini berinisial F. F berusia 24 tahun dan berjenis kelamin laki – laki. Partisipan F menjalankan bisnis hampir kurang dua tahun dan terdaftar pada stockist Wilianto ( No Id : 005870) Jalan Paus Pekanbaru. Partisipan F menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah karena bisnis dapat dijadikan sebagai wadah untuk penambah penghasilan. Selain itu, partisipan F juga mengatakan bahwa partisipan F memiliki kesukaan ataupun basis dalam bagian pemasaran.

*“Nambah penghasilan juga kan gitu”* S4W1D2B40 21 **April 2022** *“ya mungkin basis saya ya pemasaran. Jadi kalau di eee bisnis Tiens ini*

*kan dia eee bisa dibilang dia memasarkan produk gitu” S4W1D1B35-B37*

*21 April 2022 “sudah eee jalannya sayalah ibaratnya ee sudah eee apa sih namanya diri sayalah itu bisa dibilang” S4W1D3B41-B42 21 April*

*2022 “Ya bisa dibilang begitu gitu kan” S4W1D4B45 21 April 2022*

Keberanian partisipan F menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah membuat partisipan F menjadi mengerti tentang budaya yang diterapkan dalam perusahaan. Menurut partisipan F budaya yang ditanamkan dalam perusahaan bisnis Tiens Syariah adalah membantu konsumen melalui produk yang disediakan oleh perusahaan. Hal ini merasa dirinya diterima baik oleh konsumen dengan keramahan produk yang sesuai dengan konsumen. Selain itu, partisipan F juga mampu mengutamakan kejujuran saat menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah.

*“Untuk segi budayanya keramahannya , ya saya pikir memang eee ramah. Yang pertama kenapa ramah, dibilang ramah eee produk – produk Tiens ini memang banyak macam jenisnya. Kenapa ramah ia itu tadi kita bisa membantu misal ada yang ee membutuhkan produk diabeteskah atau semacam pupuk pertanian kah, jadi kita bisa membantu eee masyarakat itu untuk eee membantu mengobati penyakitnya dan juga kalau dari pupuk tadi bisa menambah penghasilan dari hasil pertanian mereka” S4W1D5B49-B56 21 April 2022*

*“Ohh itu pasti itu, harus itu,kejujuran itu harus” S4W1D29B250 21 April*

*2022 “Bener – bener” S4W1D30B254 21 April 2022*

Partisipan F merasa nyaman menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah karena partisipan F bermitra dengan perusahaan yang sudah dilegalkan dan berbaur dengan hal yang syariah tanpa riba dalam ajaran keyakinan partisipan F (Agama Islam). Selain itu, partisipan F juga memperoleh kenyamanan dari rekan tim mitra bisnis ataupun mentor bisnis yang ada.

*“Ooo sistemnya ya, kalau menurut saya nyaman – nyaman saja , karena namanya juga sistemnya MLM gitu kan. MLM tapi yang sudah syariah memang di Tiens ini kan, jadi saya melakukannya sih nyaman – nyaman saja karena sudah syariah juga. Maksudnya syariah ini kan memang kalau dalam agama islam itu syariah itu ee sudah dilegalkan lah gitu. Ibaratnya kalau kita menjalankan bisnis Syariah ini kita jauh dari kata riba” S4W1D6B60-B66 21 April 2022 “Ohh ia, untuk rekan bisnis atau tim atau mentor saya begitukan” S4W1D7B72 21 April 2022 “memang eee apa namanya sering komunikasiannya. Dalam artian kami baik – baik saja gitu. Maksudnya untuk bisnis ini memang kalau harus dilakukan dengan cara kelompok atau tim gitu, supaya berkembang. Ya intinya ramah – ramah saja gitu, maksudnya masih aman – aman saja” S4W1D8B78-B82 21 April 2022*

Partisipan F menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah dengan menekuni bagian pemasaran dan pembentukan tim. Partisipan F aktif dalam berjualan dan juga memberikan bimbingan kepada downline dalam tim yang dimiliki.

*“Pemasaran itu harus, yang kedua tim itu memang harus juga. Kenapa harus, karena dari tim ini kita bisa mendapatkan bonus tambahan gitu, karenakan ini sistemnya MLM. Jadi MLM itu kita harus bisa membimbing ee nikan ada di downline kita itu, di bawah kita gitu kan, kita harus bisa membimbing mereka, supaya mereka juga bisa seperti kita gitu, jualannya aktif lancar, mudah – mudahan lancar gitu kan”*

**S4W1D10B99-B105 21 April 2022**

Partisipan F menunjukkan kontribusi menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah melalui kepedulian yang saling bertukar pikiran, saling berbagi ilmu, dan informasi seperti dalam hal berjualan bersama tim mitra perusahaan.

*“Ohh ia, kalau untuk kepedulian, alhamdulillah kami memang satu sama lain saling peduli dalam artian peduli ini memang eee misal ni dalam eee berjualan di online, itukan memang ee ibaratnya saling bertukar pikiran, saling berbagi ilmu, informasi untuk kami eee sama – sama bisa mencapai hasilnya gitu, jadi sama – sama, bekerja sama lah gitu”* **S4W1D9B86-B91 21 April 2022**

Partisipan F memaknai keberadaan dirinya yang menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah. Hal ini dapat dilihat dari perbedaan yang dirasakan partisipan setelah menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan F menjadi memiliki perkembangan dari bagian cara berbicara. Partisipan F menjadi lebih berani untuk berbicara dengan orang lain, selain itu partisipan F juga lebih mengerti mengenai bisnis

yang menggunakan internet di beberapa platform bisnis seperti shopee maupun lazada.

*“Ooo kalau untuk perkembangan yang pertama, eee itu saya berkembang dari segi saya berbicara begitu, maksudnya kayak berbicara itukan ee kemarin memang kami tu harusnya memang ee rutin OP. Sebenarnya OP itu semacam presentasi gitu kan, jadi kita diajarkan presentasi supaya kita tidak gagok lah, itu tidak eee gagaplah dalam berbicara dengan orang lain, yang kedua perkembangannya itu mungkin saya lebih paham, saya lebih tahu, agak lebih sedikit paham tentang bisnis online, pertama online lah gitukan, seperti di lazada dan shopee tadi itulah, diajarkan tu online”*

**S4W1D13B122-B131 21 April 2022**

Partisipan F memiliki rasa kepercayaan yang baik terhadap mentor dan anggota tim mitra yang bermitra dengan perusahaan bisnis Tiens Syariah. Kepercayaan F dapat dilihat dari bagaimana partisipan F menjalin komunikasi dan membutuhkan ilmu dari mentor dalam perusahaan bisnis Tiens Syariah

*“Harus itu, wajib itu, namanya juga kita minta ilmu dari mentor begitu juga kita berbagi ilmu dengan downline kita, itu harus sih kalau untuk hal tadi”* **S4W1D14B136-B138 21 April 2022** *“maksudnya kalau komunikasian masih tetap ada juga tetap lh”* **S4W1D11B114 21 April 2022**

*“Betul”* **S4W1D12B118 21 April 2022**

Partisipan F menjadikan perusahaan bisnis Tiens Syariah menjadi tempat bisnis yang membanggakan. Partisipan F mengatakan bahwa bersama perusahaan partisipan F mendapat penghasilan tambahan.

*“Ya bangga. Kenapa bangga karena ini bisa juga mendapat eee bisa menamballah sedikit menambah penghasilan dari. Menambah penghasilan lah pastinya bangga gitu.” S4W1D18B161-B163 21 April 2022*

Keteguhan partisipan F untuk memilih menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah sebagai wadah bisnis karena partisipan F sudah menganggap perusahaan bisnis Tiens Syariah sejalan dengan asas yang ada pada ketuhanan yang diyakini yaitu ber-asas syariah. Partisipan F mengakui bahwa perusahaan bisnis Tiens Syariah tidak berhubungan dengan riba. Sehingga ketika ada tawaran kemitraan lain, partisipan F akan mengabaikan dan tetap menyakini diri untuk menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah

*“Yang abang tahu gitukan, eee dia sudah syariah gitu, ee sistem MLM nya sudah Syariah. Kenapa aku milihnya yang syariah karena syariah sudah aku bilang tadi kan. Kalau Syariah ini berasaskan islam gitu, jadi dijauhkan dari sistem riba dan untuk kebanyakan juga sih kebanyakan sistem MLM di indonesia ini memang masih kebanyakan sistemnya MLM yang konvensional, maksudnya konvensional ini ya riba nya masih ada gitu, kalau di riba didalam islam itu tidak dianjurkan*

*sebenarnya gitu kan” S4W1D21B188-B195 21 April 2022 “Mungkin ya sedikit apalah mengabaikannya gitu, karena saya sudah yakin lah di Tiens ini, syariah ini” S4W1D22B198-B199 21 April 2022 “Ya mengabaikan” S4W1D23B201 21 April 2022*

Partisipan F menunjukkan kreativitas-nya menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah melalui bentuk strategi yang diandalkan saat bermitra. Strategi tersebut adalah memperbanyak pengiklanan di internet pada toko di platform shopee dan lazada untuk menjaring konsumen. Pengiklanan yang dilakukan partisipan F melalui platform facebook, Instagram, dan youtube. Selain itu, partisipan F juga menjaga pola pikir-nya untuk mengembangkan setiap sesi bisnis yang dijalankan-nya. Partisipan F juga suka mencontoh orang lebih sukses agar diri-nya juga bisa sukses seperti yang sedang dicontoh.

*“Banyak – banyakin ini aja, kalau di online ini kan ada semacam kita iklan. Iklan maksudnya iklan ini untuk menjaring konsumen supaya eee bisa melihatlah iklan untuk iklan dishopee atau di lazada itu nanti iklannya biasanya kalau saya masukkannya ee iklannya masukin ke linknya di facebook gitukan, instagram, youtube, jadi banyak – banyak tebar link namanya tebar link untuk menarik konsumen untuk berbelanja di toko online saya gitu” S4W1D24B206-B213 21 April 2022*

*“Ooo insyaallah kalau yang positif itu ya harus lah kalau hal positif harus dibanyakin” S4W1D19B174-B175 21 April 2022 “Pastinya kalau untuk yang kedepan mindset. Ya untuk berkembang itu ya ada sih, ya*

*dari kepribadian orang juga kita bisa ini juga belajar gitu juga kan, belajar supaya kita eee pribadi orang tersebut eee baik bagus gitu kan ya kita bisa mencontoh” S4W1D20B179-B183 21 April 2022*

Keseriusan partisipan F saat menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah dapat dilihat dari keterlibatan partisipan F dalam berbisnis. Partisipan F akan berkumpul dengan mentor dan partisipan F mencermati setiap apa yang disampaikan mentor. Jika berada dalam jarak yang jauh dengan mentor maka partisipan F melakukan diskusi secara tidak langsung dengan mentor menggunakan internet. Selain itu, yang menjadi bentuk tanggungjawab partisipan F menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah adalah dengan mengikuti arahan mentor sebisa mungkin.

*“Yang pertama sih kalau di eee apa namany ketemu dengan mentor itu ya pastinya kita mendengar dulu, yang dari pertama mendengar baru ee mencermati baru kita bisa melakukan actionnya gitu, yang pasti mendengar dulu awalnya kalau untuk berkumpul ee kumpul sama mentor tadikan” S4W1D15B144-B148 21 April 2022 “Untuk saat ini sih aktif, kalau saya memang aktifnya di online” S4W1D16B150 21 April 2022 “Kalau offline kan ada juga ni, op nya itu ada yang online ada yang offline gitu, ya kalau untuk offline memang karena saya juga jauh gitukan dikampar, sampe 2 jam juga jadi ya saya tidak bisa melibatkan diri, kareknan terkendala dengan jarak juga, tapi untuk yang online, op online ya saya kalau ada waktu saya insyaallah saya bisa apa saya*

*lihat gitukan op online itu” S4W1D17B153-B158 21 April 2022 “Untuk tanggungjawab mungkin yang diarahkan dari mentor dan saya mampu gitu ibarat saya mampu melakukannya gitukan, ya saya pasti akan bertanggungjawab untuk bisa mengikuti arahan dari mentor tapi kalau saya rasa misal itu tadi tanggung jawabnya saya ngak bisa melakukan ya mungkin saya ee sedikit tidak melakukan gitukan” S4W1D28B242-B247 21 April 2022*

Kekonsentrasian partisipan F dapat dilihat dari bagaimana cara partisipan F menyelesaikan masalah. Langkah awal yang dilakukan partisipan F adalah menanggapi dan mencermati masalah yang dihadapi lalu memperbaiki sebisa mungkin, jika partisipan F tidak dapat menyelesaikan masalah maka partisipan F tidak terlalu banyak memikirkan masalah dan tidak mengambil tindakan terhadap masalah yang sedang berlangsung. Selain itu, partisipan F masih memikirkan hal lain diluar bisnis yang sekiranya dapat menambah penghasilan. Dengan kata lain partisipan F hanya kemitraan dengan perusahaan bisnis Tiens Syariah sebagai pekerjaan sampingan untuk menambah penghasilan.

*“Mungkin kalau untuk penyelesaian masalah ya harus ditanggapi dengan bijak gitu, maksudnya dengan bijak itu kita harus bisa mencermati apa ini yang salah dari diri kita, harus kita perbaiki juga” S4W1D31B258-B261 21 April 2022 “semampunya saya aja gitu, maksudnya semampunya saya itu mungkin kalau kita ngak nyampe target itu ya ngak masalah juga karena ini kan cuman eee kalau untuk saya ini*

*masih eee sampingan juga gitu, jadi target itu ada target cuman kalau tidak tercapai itu ya kita masih ngakpapa gitu ibaratnya, ngak terlalu memikirkan gitu.” S4W1D25B219-B224 21 April 2022 “kalau saya mampu ibaratnya tantangan itu saya bisa selesaikan, saya bakal selesaikan dalam artian ya... dalam artian ya saya mampu tapi kau kira – kira saya tidak mampu menyelesaikannya ya tantangan tadi ya mungkin saya tidak melakukan action tadi gitu” S4W1D33B282-B286 21 April 2022 “memang dari dah lama juga saya terjun di bisnis kan, tapi untuk hal lain semacam diluar bisnis misal gitukan, ya kalau ada untuk bisa nambah penghasilan seperti kerja di luaran gitu ngak masalah gitu, selagi itu positif” S4W1D26B228-B231 21 April 2022 “Ya memang rangkap, jadi kalau untuk aku di bisnis MLM eee Tiens ini bisa untuk saat ini memang masih disampingan gitu, pekerjaan sampingan gitu,” S4W1D27B233-B235 21 April 2022 “Kepikiran... ohhh kalau kepikiran mungkin ya ada lah kepikiran maksudnya kepikiran kenapa eee kita ngak bisa lebih up lagi maksudnya lebih bisa memasarkan produk lebih tinggi lagi gitu ibaratnya lebih penghasilannya harus bisa ditambahlah pasti ada kepikiran juga gitu, gimana kita harus bisa lebih up” S4W1D32B263-B267 21 April 2022*

#### **4.3.1.5 Biografi Partisipan 5**

Partisipan kelima dalam penelitian ini berinisial N. N berusia 35 tahun dan berjenis kelamin perempuan. Partisipan N menjadi mitra lebih satu tahun dan terdaftar pada stockist kasah ( No Id : 005863)

Jalan Sudirman Pekanbaru. Partisipan N menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah karena partisipan N menjadikan kemitraan sebagai jalan untuk mewujudkan keinginan yang menjadi motivasi bermitra. Selain itu, partisipan N juga mengatakan bahwa diri-nya memiliki kesukaan ataupun basis yang bekerja dengan waktu yang fleksibel dan terarah sehingga dalam bekerja partisipan N tidak mendapat gangguan dalam hal ibadah.

*“Demi mewujudkan impian” S5W1D1B25 22 April 2022 “semua yang kita inginkan ada disini” S5W1D2B32 22 April 2022 “jalanya ada disini gitu” S5W1D3B34 22 April 2022 “Sesuai” S5W1D5B55 22 April 2022 “Eee misalnya kita apa ni eee dalam hal ibadah dulu ya” S5W1D6B57 22 April 2022 “Eee kita ngak terganggu gitu lo, kita ngerjakannya pun, kita ditentukan waktunya, waktunya fleksibel gitu” S5W1D7B59-B60 22 April 2022 “Yaaa tapi tetap terarah gitu lo” S5W1D8B62 22 April 2022 “Yaaa” S5W1D9B65 22 April 2022*

Keberanian partisipan N menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah membuat partisipan N menerima bentuk keramahan dan kekeluargaan serta dukungan yang baik dari lingkungan tim maupun orang lain. Partisipan N akan meninggalkan lingkungan yang tidak mendukung-nya atau bersikap cuek terhadap orang lain maupun hal yang tidak mendukung partisipan N untuk mengikuti perusahaan. Selain itu, partisipan N juga mampu mengutamakan kejujuran saat menjadi mitra.

*“Yaa sangat jujur lah” S5W1D10B69 22 April 2022 “Ramah, kekeluargaan” S5W1D11B71 22 April 2022 “Yaa” S5W1D12B73 22 April 2022 “Mendukung” S5W1D13B75 22 April 2022 “Haaa walaupun ada yang ngak mendukung gitu tetap kita jalankan terus, tak peduli, tinggalkan yang ngak mendukung” S5W1D14B77-B78 22 April 2022 “Dicuekin aj, orang mo ngomong apa ya terserah, kita tetap lanjut” S5W1D15B80 22 April 2022*

Partisipan N merasa nyaman menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah karena partisipan N merasa tidak mendapat gangguan ibadah saat bermitra dengan perusahaan. Hal ini karena sistem kerja bisnis yang fleksibel dan terarah.

*“Nyaman” S5W1D16B84 22 April 2022 “Yaaa” S5W1D17B86 22 April 2022 “Eee misalnya kita apa ni eee dalam hal ibadah dulu ya” S5W1D6B52 22 April 2022 “Eee kita ngak terganggu gitu lo, kita ngerjakannya pun, kita ditentukan waktunya, waktunya fleksibel gitu” S5W1D7B54-B55 22 April 2022 “Yaaa tapi tetap terarah gitu lo” S5W1D8B57 22 April 2022*

Partisipan N condong menekuni kemitraannya dengan perusahaan bisnis Tiens Syariah pada perekomendasi pelanggan baru untuk menjalin kemitraan terhadap perusahaan. Partisipan N bersama tim mitra yang dimiliki berjuang dan saling membantu sesama anggota tim untuk mencapai kesuksesan dalam bisnis.

*“Ooo kita disini punya misi, misinya itu menehatkan masyarakat dan mensejahterakan masyarakat gitu” S5W1D18B92-B93 22 April 2022 “Kita bisnisnya bukan untuk diri sendiri, tapi kita harus berjuang dan sukses berjemaah, pakai tim dia” S5W1D19B95-B96 22 April 2022 “Yaaa kita memang saling membantu gitu, kalau mau sukses itu kita harus membantu tim dulu baru kita bisa sukses” S5W1D20B99-B100 22 April 2022*

Partisipan N menunjukkan kontribusi menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah melalui kepedulian sesama anggota tim dan saling membantu apabila terdapat kendala saat menjalankan kemitraan.

*“Saling lah, saling peduli” S5W1D21B104 22 April 2022 “Yaa apapun kendala yang kita hadapi, kita minta bantuan sama upline kan, nanti tim kalau ada kendala kita juga harus bantu” S5W1D22B106-B107 22 April 2022*

Partisipan N memaknai keberadaan dirinya yang menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah. Hal ini dapat dilihat dari perbedaan yang dirasakan partisipan N setelah menjadi mitra perusahaan. Partisipan N menjadi lebih bersemangat dalam menjalankan sebuah unit kerja yaitu bisnis. Hal ini dipengaruhi oleh tim mitra dan mentor yang selalu bekerja sama dan berjuang menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah yang berhasil dalam meniti karier.

*“Bersemangat saja, lebih bersemangat gitu” S5W1D23B119 22 April 2022*

*“Yaa, karena kita kalau buka usaha sendiri itukan, apa apa dipikirkan sendiri” S5W1D24B121-B122 22 April 2022 “Nahhh kalau disini kita sama tim sama upline, bekerja sama gitu berjuangya” S5W1D25B124-B125 22 April 2022*

Partisipan N memiliki rasa kepercayaan yang baik terhadap mentor dan anggota tim mitra-nya. Kepercayaan N dapat dilihat dari bagaimana kedekatan antara partisipan N dengan mentor yang saling menghormati, saling percaya dan saling menjaga.

*“Ya saling menghormati saling percaya, saling menjaga” S5W1D26B129 22 April 2022 “Deket” S5W1D27B131 22 April 2022 “Yaaa” S5W1D28B135 22 April 2022*

Partisipan N menjadikan perusahaan bisnis Tiens Syariah menjadi tempat bisnis yang membanggakan. Partisipan N mengatakan bahwa kebanggaan menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah dapat diapresiasi melalui perjuangan dan semangat dalam menjalankan bisnis.

*“Cara mengapresiasikannya ya tetap itu eee apa namanya itu berjuang disini, semangat lagi terus menjalankannya” S5W1D29B139-B140 22 April 2022*

Keteguhan partisipan N untuk memilih menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah sebagai wadah bisnis karena partisipan

N merasakan cara kerja bisnis yang simple dengan kesediaan produk, kesediaan tempat belajar gratis, kesediaan mentor gratis dari perusahaan. Partisipan N akan bertahan menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah meskipun mendapat tawaran mitra lain yang menurut-nya belum jelas kebenarannya.

*“Di sini kita cara kerjanya simple” S5W1D30B145 22 April 2022 “Apa namanya itu, kita disini disediakan apa produk, disediakan tempat belajar gratis, nahhh disediakan mentor gratis setiap saat ada kalau kita butuhkan” S5W1D31B147-B149 22 April 2022 “Tetap stay disini lah, disini bisnisnya lebih menjanjikan daripada yang lain itu, yang lain itu bikin pening ajah” S5W1D32B155-B156 22 April 2022*

Partisipan N menunjukkan kreativitas-nya menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah melalui bentuk strategi yang diandalkan saat menjalin kemitraan. Strategi tersebut adalah menjalankan strategi bisnis yang sudah ditentukan oleh sekolah bisnis yang disediakan. Partisipan N mengawali dengan menentukan motivasi bermitra yang akan dicapai dari berbisnis, tetap mengkonsumsi produk perusahaan demi mempermudah memberi kepercayaan konsumen untuk membeli dan mengkonsumsi produk perusahaan. kemudian membuat daftar nama calon – calon pembeli produk, melakukan janji temu dengan calon – calon pembeli produk, melakukan presentasi kepada calon – calon pembeli produk, lalu melakukan tindak lanjut atau mendampingi calon – calon pembeli produk atau akan menjadi

distributor aktif/ keanggotaan aktif, dan yang terakhir mengikuti pertemuan dengan mentor maupun seminar yang diadakan sekolah bisnis. Partisipan N menjaga pola pikirnya untuk mengembangkan setiap sesi kemitraan yang dijalankannya. Partisipan N bersikap positif dan suka hal – hal yang memotivasi dan bersifat membangun diri sehingga lebih semangat mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah.

*“Strategi itu sudah ditentukan dari apa itu sekolah bisnis kami, langkah – langkahnya ada” S5W1D33B161-B162 22 April 2022 “Kalau dari diri sendiri ya tetap menjalankan yang ada itu, ngak ada yang lain, kalau kita menjalankan itu terus kita pasti berhasil” S5W1D34B164-B165 22 April 2022 “Hee’e semuanya member menjalankan itu yang udah ditentukan itu, ngak usah yang lain, langkah – langkahnya cukup mudah” S5W1D35B167-B168 22 April 2022 “Kita harus punya impian dulu, kenapa kita berjuang kan demi impian, yaa impian dan sikap” S5W1D36B176-B177 22 April 2022 “Nahh yang utama tu itu” S5W1D37B179 22 April 2022 “dia ada tujuh langkah itu” S5W1D38B186 22 April 2022 “Nahh lalu pakai produk, kenapa pakai produk? Kalau kita sudah tahu khasiatnya kita gampang jualnya” S5W1D41B200-B201 22 April 2022 “Yaa nanti orang nanya ini khasiatnya apa ni, kalau kita ngak tahu kek mana orang ngak percaya kan. Yang ketiga itu buat daftar nama siapa saja, pokoknya siapa saja yang kita kenal, teman, saudara, tetangga, buat semua daftar nama. Yang keempat janji temu, abis tu presentasi. Eee siap presentasi ditindak lanjuti, tindak lanjutnya itu dia mau jadi*

*distributor, sebagai distributor aktif atau mau jadi konsumen.yang kedua bisa dijadikan pelanggan atau referensi. Nah yang ketujuh alat bantu, alat bantu berupa buku, CD, pertemuan. Nah kayak yang di poster – poster yang saya tempel itu merupakan alat bantu juga itu”*

**S5W1D42B205-B214 22 April 2022** *“Jadi yang tujuh langkah ini yang kita jalankan terus, ngak ada yang lain, kalau kita tetap konsisten menjalankan yang ini”* **S5W1D43B217-B219 22 April 2022** *“Ya harus positif terus”* **S5W1D39B189 22 April 2022** *“Yahh pokoknya yang itu lo yang memotivasi yang membangun yang bikin kita tetap semangat”* **S5W1D40B191-B192 22 April 2022**

Keseriusan partisipan N menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah dapat dilihat dari keterlibatan partisipan N dalam kemitraan. Partisipan N saling bekerja sama dengan anggota tim lain-nya untuk saling membimbing, dan saling mengarahkan. Selain itu, yang menjadi bentuk tanggungjawab partisipan N menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah adalah partisipan N mengikuti arahan mentor, mencari mentor yang lebih bisa diandalkan untuk membimbing perkembangan bisnis dan tetap berkomitmen untuk tetap mewujudkan motivasi bermitra.

*“Yahh intinya ya itu tadi, kita kalau mau sukses, sukseskan dulu tim nya, kita ngka bisa sukses sendiri, sukses sendiri tu ngak bisa, dengan sendirinya kalau tim kita sudah sukses kita langsung sukses gitu. Kita bimbing dulu tim kita itu, kita arahkan dulu, nahh jika mereka sukses*

*kita ikut sukses juga, gak bisa kita nyukseskan diri sendiri tu gak bisa” S5W1D45B276-B281 22 April 2022 “Yaa apa pun arahannya kita jalankan karena standarnya sudah ada gitu, gak ada yang lain – lain ndak perlu lain yang kita jalankan yang ada itu sudah jalankan terus” S5W1D46B290-B292 22 April 2022 “Yaa yang rugi diri sendiri, uplinenya gak rugi, tim nya gak rugi, diri sendiri yang rugi. Nanti tim nya sukses dia gak sukses ya salah sendiri kan” S5W1D47B295-B297 22 April 2022 “Yaa tim nya bisa sukses sendiri kok, kalau apanya uplinenya gak bergerak, karena tim nya bisa mencari yang ke atas lagi yang bisa dia apa andalkan” S5W1D48B299-B301 22 April 2022 “di atasnya ada lagi upline di atas, nahn dia mau bantu ngakpapa, cari yang lebih atas lagi kalau yang ini gak mau bantu” S5W1D49B303-B304 22 April 2022 “Hemm balek ke impian lagi apa impian kita, mau diwujudkan apa ngak, sayang lah kalau berjuang setengah – setengah kan” S5W1D50B306-B307 22 April 2022*

Kekonsentrasian partisipan N dapat dilihat dari bagaimana cara partisipan N menyelesaikan masalah. Partisipan N menyelesaikan setiap rintangan yang dihadapi saat bermitra. Hal ini dilakukan partisipan N dengan membicarakan masalah dengan mentor untuk mencari solusi bersama – sama. Selain itu, partisipan N tidak memikirkan hal – hal diluar bisnis saat menjalankan kemitraan. Menurut partisipan N banyak bisnis lain yang meniru perusahaan bisnis Tiens Syariah namun tidak

dapat menyaingin maupun menyamai mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah .

*“Ngak,” S5W1D51B317 22 April 2022 “Ngak ada bisa nyaingin Tiens ini, bisnisnya ngak ada, yang meniru - niru ada, tapi yang menyamai ngak ada.” S5W1D52B319-B320 22 April 2022 “Nahh ia,” S5W1D44B260 22 April 2022 “Harus dilalui, setiap usaha tu kan ada rintangannya” S5W1D4B42 22 April 2022 “Yaa semua masalah itu kita bicarakan sama upline. Apapun masalahnya kita tetap bicarakan dengan upline, upline itu tugasnya membantu kita.” S5W1D53B327-B329 22 April 2022*

**Tabel 4.7**

**Masa Keaktifan Partisipan**

<b>Nama / Inisial</b>	<b>Masa Keaktifan Partisipan</b>
RG	> setengah tahun
RA	< tiga tahun
A	>Satu tahun
F	< dua tahun
N	>satu tahun

Berdasarkan tabel 4.7 maka dapat disimpulkan bahwa rentan masa keaktifan para partisipan mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah diperkirakan selama masa pandemi berlangsung.

#### **4.3.2 Analisis Data Partisipan**

##### **4.3.2.1 Partisipan 1**

Analisis data partisipan pertama dalam penelitian ini adalah mahasiswa berinisial RG yang berusia 22 tahun dan berjenis kelamin laki – laki menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah kurang lebih enam bulan dan terdaftar pada stockist Wilianto ( No Id : 005870) Jalan Paus Pekanbaru.

Berdasarkan aspek vigor, partisipan RG berkemauan dari dalam diri untuk bertahan menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah. Ketertarikan partisipan akan suatu hal dapat menjadi pemicu melakukan suatu pekerjaan dengan tidak terpaksa, tidak mengutamakan untung rugi, dan tidak mudah bosan untuk menyelesaikan suatu pekerjaan seperti menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah. Hal ini juga dapat meningkatkan keberanian partisipan untuk berjuang, mempertahankan kejujuran dan menuntaskan keinginan (mendalami bisnis). Hal ini didukung dari perusahaan bisnis Tiens Syariah yang

menyediakan lingkungan yang nyaman untuk mitra yang yang menemukan pertimbangan ataupun keraguan (masalah) saat mengikuti perusahaan. Lingkungan yang nyaman seperti adanya kelompok tim yang dapat membantu proses penyelesaian masalah yang sedang dihadapi sehingga mitra tetap memiliki komitmen yang kuat untuk tetap semangat, tetap tekun dan bekerja keras untuk mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah

Berdasarkan aspek dedikasi, Partisipan menyukai pembicaraan mengenai hal – hal yang positif agar juga dapat memberi pengaruh positif kepada orang lain. Acuan perasaan dan kebermaknaan mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah dapat dirasakan partisipan dari bagian pendekatan diri terhadap Tuhan, bagian kepekaan diri terhadap lingkungan sosial, bagian pemasaran dan kelayakan berdirinya perusahaan yang memicu timbulnya rasa kebanggaan diri berkarier sebagai mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan menunjukkan rasa antusias-nya saat menghadapi tantangan yang mempertaruhkan kepercayaan penuh kepada orang lain yaitu mentor dan anggota tim dengan bentuk keterbukaan diri partisipan untuk berkomitmen mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan memiliki keteguhan diri untuk tetap memilih fokus mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah daripada menerima tawaran bisnis lain. Partisipan memberikan kontribusi sebagai bentuk kreativitas diri terhadap bisnis melalui strategi yang ada dalam mengikuti perusahaan bisnis Tiens

Syariah. Partisipan menjaga kerendahan hati dan selalu mempercayai mentor untuk menjaga kestabilan dalam bisnis. Selain itu, partisipan RG menunjukkan kontribusi mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah melalui pemberian rasa kepedulian tanpa mengutamakan keegoisan diri sendiri untuk menjaga keutuhan tim dalam bisnis.

Berdasarkan aspek absorpsi, keseriusan partisipan mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah dapat tergambar dari keterlibatan partisipan dalam menghadiri seminar bisnis, konsultasi dengan mentor dan kedekatan diri terhadap anggota tim lainnya sehingga partisipan nyaman dan tenggelam dengan sikap yang semangat dan bentuk saling menguatkan melalui dukungan yang ditanamkan perusahaan bisnis Tiens Syariah. Keseriusan partisipan juga dapat tergambar dari bagaimana sikap pertanggungjawaban diri terhadap bisnis. Partisipan mengatakan bentuk pertanggungjawaban diri terhadap bisnis berupa evaluasi yang dapat memperbaiki dan mengurangi setiap kesalahan yang mungkin terjadi saat menjalankan bisnis. Selain itu, kekonsentrasian partisipan dapat tergambar dari kefokusannya partisipan saat menyelesaikan masalah. Partisipan aktif konsultasi kepada mentor untuk mengambil tindakan sesuai arahan mentor. Namun partisipan masih kurang fokus pada perusahaan karena masih memikirkan hal – hal lain diluar perusahaan.

#### **4.3.2.2 Partisipan 2**

Analisis data partisipan kedua dalam penelitian ini adalah mahasiswa berinisial RS yang berusia 21 tahun dan berjenis kelamin laki – laki mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah hampir tiga tahun dan terdaftar pada stockist kasah (No Id:005863) Jalan Sudirman Pekanbaru.

Berdasarkan aspek vigor, partisipan RA berkemauan dari dalam diri untuk bertahan mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan menyukai akan suatu hal dapat menjadi pemicu melakukan suatu pekerjaan dengan tidak terpaksa, tidak mengutamakan untung rugi, dan tidak mudah bosan untuk menyelesaikan suatu pekerjaan seperti mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan memiliki ketertarikan untuk mengikuti perusahaan bisnis dan berusaha untuk mencocokkan atau memantaskan diri untuk berdiri mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah. Hal ini meningkatkan keberanian partisipan untuk mempertahankan kejujuran dan berkebiasaan – kebiasaan yang dapat menambah wawasan. Partisipan merasa perusahaan bisnis yang menawarkan hadiah dan bonus akan membuat diri-nya semakin nyaman dan tekun dalam bagian pembangunan jaringan dan pemasaran produk.

Berdasarkan aspek dedikasi, Partisipan suka membicarakan hal – hal yang positif karena menurut partisipan hal tersebut dapat membantu diri-nya untuk cari mencari teman, cara mempengaruhi orang lain, dan cara beradaptasi dengan orang lain. Acuan perasaan dan

kebermaknaan mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah dapat dirasakan partisipan adalah keberanian berkomunikasi. Kemampuan dan keberanian berkomunikasi menjadi meningkat serta tidak merasa malu untuk mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah. Hal ini menjadi pemicu timbulnya rasa kebanggaan diri berkarier sebagai mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan menunjukkan rasa antusiasnya menghadapi tantangan yang mempertaruhkan kepercayaan kepada orang lain yaitu mentor dan anggota tim dengan bentuk keterbukaan diri partisipan untuk berkomitmen mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan juga memiliki keteguhan diri untuk tetap memilih fokus mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah daripada menerima tawaran bisnis lain. Partisipan memberikan kontribusi sebagai bentuk kreativitas diri terhadap bisnis melalui strategi yang ada dalam perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan fokus pemasaran secara langsung kepada konsumen agar partisipan dapat meningkatkan kemampuan berkomunikasi dan dapat mengedukasi konsumen. Selain itu, partisipan menunjukkan kontribusi terhadap perusahaan bisnis Tiens Syariah melalui pemberian rasa kepedulian seperti kepada keluarga sendiri. Kepedulian yang selalu bersedia membantu saat terjadi kesusahan dan saling memberi dukungan antar anggota tim bisnis.

Berdasarkan aspek absorpsi, keseriusan partisipan mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah dapat tergambar dari keterlibatan

partisipan dalam menghadiri seminar bisnis, konsultasi dengan mentor dan bertukar pikiran terhadap anggota tim lainnya sehingga partisipan nyaman dan tenggelam dengan sikap yang semangat dan bentuk saling menguatkan melalui dukungan yang ditanamkan dalam sistem mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah. Keseriusan partisipan juga dapat tergambar dari bagaimana sikap pertanggungjawaban diri terhadap bisnis. Partisipan mengatakan bentuk pertanggungjawaban diri terhadap bisnis berupa menjaga perkataan dan selalu berusaha meskipun menghadapi banyak rintangan maupun kesulitan. Selain itu, kekonsentrasian partisipan dapat tergambar dari kefokusannya partisipan saat menyelesaikan masalah. Partisipan aktif konsultasi kepada mentor untuk mengambil tindakan sesuai arahan mentor seperti meningkatkan kemampuan untuk mengedukasi konsumen dan membangun jaringan. Konsentrasi partisipan dapat fokus karena partisipan mengatur waktu untuk kegiatan bisnis dan kegiatan lainnya agar partisipan tidak memikirkan hal – hal lain diluar bisnis saat menjalankan bisnis.

#### **4.3.2.3 Partisipan 3.**

Analisis data partisipan ketiga dalam penelitian ini adalah mahasiswa berinisial A yang berusia 24 tahun dan berjenis kelamin laki – laki mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah kurang lebih sepuluh bulan dan terdaftar pada stockist Wilianto ( No Id : 005870) Jalan Paus Pekanbaru.

Berdasarkan aspek vigor, partisipan A berkemauan dari dalam diri untuk bertahan mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan menyukai akan suatu hal dapat menjadi pemicu melakukan suatu pekerjaan dengan tidak terpaksa, tidak mengutamakan untung rugi, dan tidak mudah bosan untuk menyelesaikan suatu pekerjaan seperti mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan memiliki ketertarikan terhadap bisnis karena tidak berisi tekanan untuk setiap mitra-nya. Dengan kata lain, perusahaan bisnis Tiens Syariah menjadikan partisipan menjadi seorang pemimpin untuk bisnis-nya sendiri. Hal ini meningkatkan keberanian partisipan untuk mempertahankan kejujuran dan berkebiasaan – kebiasaan yang dapat menambah wawasan, berani meningkatkan rasa hormat kepada orang tua, menyiapkan diri untuk mendengarkan ceramah atau masukan untuk meningkatkan semangat mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan mendapat kenyamanan berbisnis melalui tim yang selalu menjaga aliran pikiran yang positif dan bentuk kerja sama yang saling membangun bisnis. Kenyamanan ini memacu partisipan untuk lebih tekun dalam menjalankan bisnis di bagian pemasaran produk.

Berdasarkan aspek dedikasi, partisipan suka membicarakan hal – hal positif mengenai rencana dan planing yang hendak dicapai masa depan. Acuan perasaan dan kebermaknaan mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah dapat dirasakan dari bagian kebiasaan untuk membaca buku tentang kesuksesan dan kepemimpinan. Pengetahuan dari buku

dapat membantu partisipan menjadikan dirinya menjadi seorang pemimpin. Hal ini menjadi pemicu timbulnya rasa kebanggaan diri berkarier sebagai mitra mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan menunjukkan rasa antusiasnya terhadap tantangan yang mempertaruhkan kepercayaan kepada orang lain yaitu mentor dan anggota tim dengan bentuk keterbukaan diri partisipan untuk berkomitmen mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan juga memiliki keteguhan diri untuk tetap memilih fokus mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah daripada menerima tawaran bisnis lain. Partisipan memberikan kontribusi sebagai bentuk kreativitas diri terhadap bisnis melalui strategi yang ada dalam mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan fokus mengikuti pembelajaran mengenai pemasaran dan motivasi – motivasi bisnis yang diberikan sekolah bisnis perusahaan bisnis Tiens Syariah guna meningkatkan pengetahuan diri sendiri demi menjadi seorang pemimpin. Selain itu, partisipan menunjukkan kontribusi terhadap perusahaan bisnis Tiens Syariah melalui pemberian rasa kepedulian yang tidak saling memberi dampak merugikan namun saling memberi dukungan. Kepedulian yang selalu bersedia membantu saat terjadi kesusahan dan saling memberi dukungan antar anggota tim bisnis.

Berdasarkan aspek absorpsi, keseriusan partisipan mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah dapat tergambar dari keterlibatan partisipan untuk konsultasi dan berdiskusi dengan mentor dan bertukar

pikiran terhadap anggota tim lainnya sehingga partisipan nyaman dan tenggelam melalui dukungan yang ditanamkan dalam sistem perusahaan bisnis Tiens Syariah. Keseriusan partisipan juga dapat tergambar dari bagaimana sikap pertanggungjawaban diri terhadap bisnis. Partisipan mengatakan bentuk pertanggungjawaban diri terhadap bisnis berupa komitmen untuk tidak meninggalkan bisnis. Selain itu, kekonsentrasian partisipan dapat tergambar dari kefokusannya partisipan saat menyelesaikan masalah. Partisipan aktif konsultasi kepada mentor untuk berdiskusi guna membahas penyelesaian masalah. Konsentrasi partisipan dapat fokus karena partisipan tidak memikirkan hal – hal lain diluar bisnis hingga suatu tindakan dalam bisnis terselesaikan.

#### **4.3.2.4 Partisipan 4**

Analisis data partisipan keempat dalam penelitian ini adalah mahasiswa berinisial F yang berusia 24 tahun dan berjenis kelamin laki – laki mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah hampir kurang dua tahun dan terdaftar pada stockist Wilianto ( No Id : 005870) Jalan Paus Pekanbaru.

Berdasarkan aspek vigor, partisipan F berkemauan dari dalam diri untuk bertahan mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan menyukai akan suatu hal dapat menjadi pemicu melakukan suatu pekerjaan dengan tidak terpaksa, tidak mengutamakan untung rugi, dan tidak mudah bosan untuk menyelesaikan suatu pekerjaan seperti mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan memiliki

ketertarikan terhadap bisnis karena kesukaan akan pemasaran produk. Dengan kata lain, partisipan hanya menjadikan bisnis sebagai wadah sampingan untuk penambah penghasilan. Hal ini meningkatkan keberanian partisipan untuk mendalami bisnis dengan mempertahankan kejujuran dan menyesuaikan diri dengan konsumen sesuai produk yang diinginkan konsumen. Partisipan mendapat kenyamanan berbisnis melalui kelayakan bisnis yang sesuai dengan ajaran keyakinan yaitu syariah tanpa riba dan juga mendapat kenyamanan dari mentor dan anggota tim lainnya. Kenyamanan ini memacu partisipan untuk lebih tekun mengikuti perusahaan dari bagian pemasaran produk dan juga pembangunan jaringan.

Berdasarkan aspek dedikasi, Partisipan suka membicarakan hal – hal yang positif seperti membahas tentang orang yang sukses. Hal ini dilakukan partisipan untuk menjaga pola pikirnya untuk tetap semangat dalam mengembangkan bisnis dan dapat meniru hal – hal yang dilakukan oleh orang sukses. Acuan perasaan dan kebermaknaan mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah dapat dirasakan dari bagian komunikasi dan pemasaran secara tidak langsung. Partisipan menjadi lebih berani untuk berkomunikasi dengan orang lain. Partisipan menjadi lebih mengerti mengenai bisnis melalui internet di beberapa platform media internet yang hanya menggunakan gawai. Hal ini menjadi pemicu timbulnya rasa kebanggaan diri berkarier sebagai mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan menunjukkan rasa

antusiasnya terhadap tantangan yang mempertaruhkan kepercayaan kepada orang lain yaitu mentor dan anggota tim dengan bentuk saling membutuhkan ilmu untuk mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan juga memiliki keteguhan diri untuk tetap memilih fokus mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah daripada menerima tawaran bisnis lain. Partisipan memberikan kontribusi sebagai bentuk kreativitas diri terhadap bisnis melalui strategi yang ada mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan fokus pemasaran secara tidak langsung seperti pengiklanan dimedia internet platform shopee, lazada, facebook, instagram, dan youtube. Selain itu, partisipan menunjukkan kontribusi mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah melalui pemberian rasa kepedulian kepada sesama tim bisnis dengan bertukar pikiran, saling berbagi ilmu dan informasi terkait pengembangan bisnis.

Berdasarkan aspek absorpsi, keseriusan partisipan mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah dapat tergambar dari keterlibatan partisipan untuk konsultasi dan berdiskusi dengan mentor dan saling mencermati bahan diskusi. Partisipan mengatakan bentuk pertanggungjawaban diri terhadap bisnis hanya akan dilakukan partisipan ketika hal yang dituntut sesuai dengan kemampuan dirinya. Jika tidak sesuai dengan kemampuan maka partisipan tidak akan mengambil tindakan yang menuntut pertanggungjawaban. Selain itu, kekonsentrasian partisipan dapat tergambar dari kefokusannya partisipan saat menyelesaikan masalah. Partisipan akan menanggapi, mencermati

dan menyelesaikan masalah sesuai kemampuan sendiri maupun melibatkan orang lain seperti mentor atau anggota tim lainnya. Konsentrasi partisipan tidak dapat fokus pada perusahaan karena partisipan memikirkan hal - hal lain diluar bisnis. Partisipan tidak telalu banyak memikirkan tentang bisnis. Partisipan hanya menjadikan bisnis sebagai media penambah penghasilan.

#### **4.3.2.5 Partisipan 5**

Analisis data partisipan kelima dalam penelitian ini adalah mahasiswa berinisial N yang berusia 35 tahun dan berjenis kelamin perempuan mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah lebih satu tahun dan terdaftar pada stockist kasah ( No Id : 005863) Jalan Sudirman Pekanbaru.

Berdasarkan aspek vigor, partisipan N berkemauan dari dalam diri untuk bertahan mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan menyukai akan suatu hal dapat menjadi pemicu melakukan suatu pekerjaan dengan tidak terpaksa, tidak mengutamakan untung rugi, dan tidak mudah bosan untuk menyelesaikan suatu pekerjaan seperti mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan memiliki ketertarikan terhadap bisnis karena sistem kerja yang paruh waktu dan terarah (dengan waktu fleksibel) sehingga tidak mengganggu hal ibadah. Hal ini meningkatkan keberanian partisipan untuk mendalami bisnis dengan mempertahankan kejujuran, berani menyesuaikan diri

dengan lingkungan yang memberi dukungan dalam menjalankan bisnis dan meninggalkan lingkungan yang tidak mendukung partisipan dalam menjalankan bisnis. Partisipan mendapat kenyamanan berbisnis melalui sistem waktu kerja yang dapat disesuaikan dengan diri sendiri dan juga mendapat kenyamanan dari mentor dan anggota tim lainnya. Kenyamanan ini memacu partisipan untuk lebih tekun dalam menjalankan bisnis di bagian pembangunan jaringan.

Berdasarkan aspek dedikasi, Partisipan suka membahas hal – hal yang positif yang memotivasi dan membangun diri guna meningkatkan semangat, menjaga pola pikir-nya dan mengembangkan diri setiap sesi bisnis yang dijalankan-nya. Acuan perasaan dan kebermaknaan mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah dapat dirasakan dari timbulnya semangat dalam menjalankan suatu pekerjaan. Semangat yang dimiliki partisipan dipengaruhi dukungan mentor dan tim yang selalu bekerja sama untuk berjuang dan semangat dalam menjalankan bisnis. Hal ini menjadi pemicu timbulnya rasa kebanggaan diri berkarier sebagai mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan menunjukkan rasa antusiasnya terhadap tantangan yang mempertaruhkan kepercayaan kepada orang lain yaitu mentor dan anggota tim dengan bentuk saling menghormati dan saling menjaga kedekatan satu sama lain. Partisipan juga memiliki keteguhan diri untuk tetap memilih fokus mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah daripada menerima tawaran bisnis lain. Partisipan memberikan kontribusi sebagai bentuk kreativitas diri

terhadap bisnis melalui strategi yang ada pada perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan fokus mengikuti hal – hal yang sudah ditentukan oleh sekolah bisnis perusahaan bisnis Tiens Syariah. Selain itu, partisipan menunjukkan kontribusi terhadap perusahaan bisnis Tiens Syariah melalui pemberian rasa kepedulian kepada sesama anggota tim bisnis dengan saling membantu apabila terdapat kendala dalam menjalankan bisnis.

Berdasarkan aspek absorpsi, keseriusan partisipan mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah dapat tergambar dari keterlibatan partisipan yang bekerjasama untuk saling membimbing dan saling mengarahkan. Partisipan mengatakan bentuk pertanggungjawaban diri terhadap bisnis adalah menjaga perkembangan bisnis dan berkomitmen untuk tetap menjalankan bisnis. Selain itu, kekonsentrasian partisipan dapat tergambar dari kefokusannya partisipan saat menyelesaikan masalah. Partisipan akan menyelesaikan masalah dengan membicarakan masalah kepada mentor untuk mencari solusi masalah. Konsentrasi partisipan dapat fokus karena partisipan tidak memikirkan hal - hal lain diluar bisnis. Partisipan menghilangkan keraguan saat menjalankan bisnis.

#### **4.4 Pembahasan**

Daya saing antar perusahaan membuka peluang meluasnya keterbukaan lapangan pekerjaan untuk masyarakat, misalnya, keterbukaan lapangan pekerjaan dalam bisnis. Hal ini dapat dimanfaatkan masyarakat untuk meningkatkan kesejahteraan perekonomiannya. Pemanfaatan tersebut juga akan memberi

pengaruh terhadap daya saing antar perusahaan dalam memewujudkan visi misi perusahaan, misalnya, perusahaan bisnis Tiens Syariah. Strategi perusahaan bisnis Tiens Syariah terhadap persaingan antar perusahaan adalah membentuk landasan pemasaran manajemen hubungan dengan pelanggan. Perusahaan bisnis Tiens Syariah ikut berpartisipasi menuntun mitra – nya agar sukses bersamaan dengan perusahaan bisnis Tiens Syariah. Hal ini ditunjukkan melalui adanya organisasi pendukung dan garis sponsorisasi yang dapat memperkokoh pemasaran dan mempersolid hubungan mitra dengan perusahaan bisnis Tiens Syariah. Kesuksesan mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah dapat dilihat dari bagaimana keterikatan dan motivasi untuk produktif dari diri mitra itu sendiri terhadap perusahaan (dalam OneVISION, 2015).

Sehubungan dengan data di atas, asumsi analisis yang diperoleh dari wawancara bersama lima partisipan dalam penelitian ini menyatakan bahwa mitra memiliki keterikatan kerja dengan perusahaan. Hal ini dapat tergambar berdasarkan (1) aspek vigor, (2) aspek dedikasi, (3) aspek absorpsi.

Berdasarkan aspek vigor, kelima partisipan memiliki kemauan dari dalam diri untuk bertahan dan berjuang menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah. Kelima partisipan memiliki modal kesukaan yang sesuai dengan perusahaan bisnis Tiens Syariah, misalnya setiap partisipan melakukan pekerjaan dengan tidak terpaksa, tidak mengutamakan untung rugi dan tidak mudah bosan untuk menyelesaikan suatu pekerjaan. Partisipan pertama dan keempat mengatakan bahwa dirinya memiliki kecocokan dengan sistem pemasaran. Partisipan kedua mengatakan bahwa dirinya melakukan adaptasi diri terhadap perusahaan,

partisipan ketiga mengatakan bahwa dirinya nyaman dan tidak merasa tertekan dengan sistem perusahaan. Partisipan kelima mengatakan bahwa dirinya sesuai dengan sistem waktu kerja yang fleksibel dan tidak memaksa.

Kelima partisipan juga memiliki keberanian untuk berjuang dengan mempertahankan kejujuran dan memberanikan diri untuk mengikuti aturan yang disediakan organisasi pendukung perusahaan, misalnya, partisipan pertama, keempat dan kelima yang memberanikan diri untuk mendalami hal – hal yang berkaitan dengan perusahaan. Partisipan kedua dan ketiga yang memberanikan diri untuk mengikuti kebiasaan – kebiasaan yang dianjurkan oleh organisasi pendukung guna menambah wawasan. Kelima partisipan menekuni setiap aturan yang ada dalam perusahaan Tiens Syariah. Hal didukung dengan adanya kenyamanan antar diri setiap partisipan terhadap perusahaan, misalnya, partisipan pertama, kedua, ketiga, keempat, dan kelima merasakan kenyamanan dari dukungan yang dialirkan melalui garis sponsorisasi.

Berdasarkan aspek dedikasi, kelima partisipan memiliki kebermaknaan diri masing – masing terhadap pekerjaan yang dilakukan saat menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah, misalnya partisipan pertama merasakan bahwa adanya pendekatan diri yang meningkat terhadap ketuhanan-nya dan meningkatnya kepekaan diri terhadap lingkungan sosial. Partisipan kedua merasakan perubahan mental keberanian untuk berkomunikasi. Partisipan ketiga merasakan timbulnya bentuk kebiasaan (membaca buku) guna menambah pengetahuan menjadi seorang pemimpin. Partisipan keempat merasakan peningkatan dari pekommunikasian dan penambahan wawasan mengenai platform

media bisnis secara tidak langsung menggunakan internet. Partisipan kelima merasakan selalu timbulnya rasa semangat saat menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah. Kebermaknaan yang dirasakan oleh kelima partisipan memunculkan kebanggaan yang tersendiri bagi diri sendiri saat menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah maupun kebanggaan terhadap perusahaan bisnis Tiens Syariah.

Kelima partisipan memiliki rasa antusias untuk meningkatkan kepercayaan menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah. Hal ini tergambar dari bagaimana setiap partisipan menunjukkan keterbukaan diri terhadap organisasi pendukung dan garis sponsorisasi, misalnya, Setiap partisipan melakukan konsultasi kepada masing – masing mentor-nya dan menggunakan alat bantu yang dianjurkan oleh organisasi pendukung guna meningkatkan semangat dalam menjalankan pekerjaan dan memperkokoh komitmen diri untuk tetap menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah. Selain itu, kelima partisipan juga memiliki keteguhan diri untuk tetap fokus menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah daripada menerima tawaran perusahaan bisnis lain.

Kelima partisipan menunjukkan kreativitas sebagai wujud kontribusi diri terhadap perusahaan bisnis Tiens Syariah. Hal ini dapat tergambar dari bagaimana strategi yang lakukan kelima partisipan saat mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan pertama menjaga kerendahan hati. Partisipan kedua dan keempat terus mengembangkan kemampuan diri dalam komunikasi dan pemasaran. Partisipan ketiga fokus mengembangkan diri melalui pengembangan pengetahuan mengenai kepemimpinan. Partisipan kelima fokus mengikuti aturan

yang disediakan organisasi pendukung perusahaan bisnis Tiens Syariah. Kelima partisipan juga menunjukkan kontribusi diri menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah melalui sikap kepedulian diri kepada anggota tim mitra, misalnya memberi dukungan, memberi bantuan, berbagi pengetahuan, tidak memunculkan sikap keegoisan, dan ikut berpartisipasi dalam menjaga keutuhan anggota tim mitra. Kelima partisipan menjaga pola pikir diri sendiri dengan menyukai hal – hal yang positif guna memberi pengaruh yang positif pula bagi orang lain, guna membantu diri agar lebih mudah dalam beradaptasi, guna membentuk perencanaan yang hendak dicapai, guna memotivasi meningkatkan semangat, serta guna dalam hal pengembangan diri lain-nya.

Berdasarkan aspek absorpsi, keseriusan yang dimiliki kelima partisipan menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah yang dapat tergambar pada bagaimana partisipan menempatkan diri terhadap perusahaan. Partisipan pertama, kedua, ketiga, keempat dan kelima menempatkan diri dengan berpartisipasi menghadiri seminar bisnis organisasi pendukung, menjalin kedekatan diri terhadap garis sponsorisasi dan anggota tim lainnya. Keseriusan yang dimiliki kelima partisipan dapat tergambar dari bagaimana tanggung jawab yang ditunjukkan kepada perusahaan. Partisipan pertama mengatakan bahwa bentuk pertanggungjawaban diri-nya berupa pengevaluasian yang dilakukan guna memperbaiki dan mengurangi kesalahan saat mengikuti perusahaan. Partisipan kedua mengatakan bahwa bentuk pertanggungjawaban diri-nya adalah dengan selalu berusaha menghadapi rintangan maupun kesulitan dan tetap menjaga profesional diri saat mengikuti perusahaan. Partisipan ketiga dan kelima

mengatakan bentuk pertanggungjawaban diri-nya adalah berupa kesetiaan diri untuk komitmen tidak meninggalkan perusahaan. Dan partisipan keempat mengatakan bahwa bentuk pertanggungjawaban diri-nya hanya sebatas kemampuan diri-nya saja, partisipan akan meninggalkan pekerjaan yang menuntut pertanggungjawaban jika tidak ada kesanggupan dalam diri untuk menyelesaikan pekerjaan-nya

Kelima partisipan menunjukkan kekonsentrasian diri saat menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah melalui cara penyelesaian masalah. Partisipan pertama, kedua, ketiga, dan kelima dapat berkonsentrasi dan fokus saat menyelesaikan tindakan maupun masalah, misalnya dengan melibatkan garis sponsorisasi untuk konsultasi membahas penyelesaian masalah bersama anggota tim. Selain itu, kekonsentrasian setiap partisipan juga tergambar dari bagaimana pikiran partisipan saat menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah. Partisipan pertama dan keempat masih memikirkan hal – hal lain diluar konteks saat menjadi mitra perusahaan (tidak fokus). Sedangkan partisipan kedua, ketiga, dan kelima tidak memikirkan hal – hal lain diluar konteks saat mengikuti perusahaan (fokus).

Merujuk pada penelitian sebelumnya (dalam Ramdhani & Ratnasawitri, 2017) mengatakan bahwa partisipasi perusahaan berupa dukungan akan mempengaruhi keterikatan kerja seseorang guna mendorong kesuksesan perusahaan. Semakin besar dukungan perusahaan yang diterima seseorang dari perusahaan maka akan semakin tinggi pula keterikatan kerja yang dimiliki seseorang. Dengan demikian, jika dikaitkan dengan mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah maka partisipasi/dukungan perusahaan bisnis Tiens Syariah telah

membantu para mitra mampu bertahan dan berjuang mengikuti perusahaan, berani mendalami perusahaan, memiliki bentuk adaptasi yang baik untuk memperoleh kenyamanan, berketekunan untuk mengerjakan bisnis, mampu memaknai diri dalam perusahaan, menghadapi tantangan, memiliki kebanggaan, berketeguhan diri untuk mengikuti perusahaan, berkemauan untuk berkontribusi terhadap perusahaan, memiliki keseriusan dan kekonsentrasian yang baik terhadap perusahaan meskipun tergambar kurang dalam hal kefokusannya terhadap perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa pemasaran manajemen hubungan dengan pelanggan perusahaan bisnis Tiens Syariah menimbulkan keterikatan kerja terhadap mitra -nya sehingga para mitra-nya mampu menerima dan meresap dukungan dari perusahaan yang menciptakan nilai dan kepuasan pelanggan guna menumbuhkan dan mempertahankan pelanggan setia pengguna produk perusahaan.

Namun perusahaan masih harus memperhatikan setiap hubungannya terhadap mitra. Hal ini untuk mengantisipasi bentuk kefokusannya mitra terhadap perusahaan. Kefokusannya yang tidak terjaga dapat menjadi penghambat hubungan yang baik sehingga cenderung menghilangkan kesetiaan mitra untuk bekerjasama dengan perusahaan. Dengan kata lain mitra akan dengan mudah meninggalkan ataupun memutus hubungan kemitraan dengan perusahaan karena kurangnya kefokusannya diri terhadap perusahaan.

#### **4.5 Hasil Triagulasi**

Berdasarkan penyelesaian penelitian ini, peneliti melakukan teknik triagulasi guna menemukan validitas dari penelitian yang telah dilakukan. Peneliti

memiliki supervisor sebagai tim audit independen yaitu Pembimbing Skripsi atas nama Didik Widianoro, M.Psi., Psikolog yang bertugas di Fakultas Psikologi Universitas Islam Riau, yang melakukan pemeriksaan terhadap arsip – arsip penelitian sebagai bukti adanya laporan penelitian yang membahas membahas tentang proyek wawancara, seperti pertanyaan, jadwal, rekaman, transkrip tambahan, coding, maupun laporan – laporan bentuk draf lainnya. Data pengarsipan juga akan dilampirkan dalam penelitian ini.



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

1. Aspek vigor menggambarkan mitra yang mampu memunculkan karakter yang berkemauan untuk bertahan dan berjuang menjadi mitra perusahaan, keberanian untuk mendalami perusahaan bisnis Tiens Syariah, berkemampuan untuk beradaptasi guna memperoleh kenyamanan, dan berketekunan yang meningkatkan semangat menjadi mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah.
2. Aspek dedikasi menggambarkan mitra yang mampu menerima pemaknaan tersendiri untuk diri sendiri yang diperoleh dari perusahaan, menghadapi tantangan, memiliki rasa kebanggaan berkarier melalui perusahaan bisnis Tiens Syariah, berketeguhan diri untuk tidak meninggalkan perusahaan, dan menunjukkan kreativitas sebagai kontribusi terhadap perusahaan.
3. Aspek absorpsi menggambarkan mitra yang memiliki keseriusan untuk melibatkan diri atau berpartisipasi pada kegiatan perusahaan bisnis Tiens Syariah, bersikap memiliki tanggungjawab guna meningkatkan komitmen diri untuk mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah. Selain akan hal tersebut, mitra mampu menyelesaikan masalah dengan cara melibatkan garis sponsorisasi sesuai yang diinginkan perusahaan guna menjaga keutuhan tim dan mengurangi dampak keputusan dan ketidakberjuangan diri dalam menyelesaikan masalah. Kefokusannya mitra perusahaan cenderung berbeda, ada mitra yang dapat fokus saat mengikuti

perusahaan namun ada pula mitra yang tidak dapat fokus saat mengikuti perusahaan, misalnya, masih memikirkan hal – hal lain diluar konteks saat mengikuti perusahaan bisnis Tiens Syariah dan sangat mempengaruhi hubungan antara mitra dengan perusahaan.

4. Gambaran mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah yang dapat diindikasikan dari kelima partisipan penelitian yang telah mengikuti proses wawancara berdasarkan aspek vigor, aspek dedikasi dan aspek absorpsi tersebut. Maka dapat disimpulkan bahwa pemasaran manajemen hubungan dengan pelanggan perusahaan bisnis Tiens Syariah menimbulkan keterikatan kerja terhadap mitra -nya sehingga para mitra-nya mampu menerima dan meresap dukungan dari perusahaan yang menciptakan nilai dan kepuasan pelanggan guna menumbuhkan dan mempertahankan pelanggan setia pengguna produk perusahaan. Namun perusahaan masih harus memperhatikan setiap hubungannya terhadap mitra. Hal ini untuk mengantisipasi bentuk kefokusan mitra terhadap perusahaan. Kedua partisipan dapat menggambarkan bentuk kekurangan dari pemasaran manajemen hubungan pelanggan karena kedua partisipan memiliki kekurangan dalam hal kefokusan untuk menjadi mitra perusahaan. Kefokusian yang tidak terjaga dapat menjadi penghambat hubungan yang baik sehingga cenderung menghilangkan kesetiaan mitra untuk bekerjasama dengan perusahaan. Dengan kata lain mitra akan dengan mudah meninggalkan ataupun memutus hubungan kemitraan dengan perusahaan karena kurangnya kefokusian diri terhadap perusahaan.

Meskipun demikian, mitra perusahaan bisnis Tiens Syariah Kota Pekanbaru memiliki bentuk keterikatan kerja yang dapat membantu kehadiran mitra menjadi pendorong penyuksesan perusahaan bisnis Tiens Syariah.

## **5.2 Saran**

Keberadaan penelitian ini disarankan dapat dipergunakan menjadi bahan referensi ranah penelitian selanjutnya seperti ranah penambah pengetahuan di keilmuan lain maupun ranah psikologi khususnya di bidang psikologi industri dan organisasi.

### **5.2.1 Bagi Peneliti Selanjutnya**

Agar dapat melakukan pengujian kembali terkait variabel keterikatan kerja pada mediator lainnya guna menemukan hal baru, dan atau memastikan suatu hasil penelitian sebelumnya dan atau melakukan pengkolaborasi variabel keterikatan kerja dengan variabel lain dan atau menemukan hal lain dari media perusahaan yang digunakan dalam penelitian ini.

### **5.2.2 Bagi Mitra Perusahaan Bisnis Tiens Syariah**

Agar setiap mitra tetap semangat dan bertambah tekun dalam mengamalkan dan memanfaatkan keberadaan diri yang sedang meniti karier perusahaan bisnis Tiens Syariah. Lakukan pengembangan diri guna meningkatkan kemampuan diri dalam kefokus dan kesetiaan yang menghadirkan keuntungan baik diri sendiri, bagi orang lain dan bagi perusahaan bisnis Tiens Syariah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, M. R. (2013). Pengaruh Budaya Organisasi terhadap Employee Engagement (Studi pada Karyawan PT. Primatexco Indonesia di Batang). *Journal of Sosial and Industrial Psychology*, 2(1), 10–18. <https://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/sip/article/view/2124>
- Asiati, D., & Nawawi, N. (2017). Kemitraan Di Sektor Perikanan Tangkap: Strategi Untuk Kelangsungan Usaha Dan Pekerjaan. *Jurnal Kependudukan Indonesia*, 11(2), 103. <https://doi.org/10.14203/jki.v11i2.204>
- Bungin, B. (2007). *Penelitian Kualitatif* (Kencana (ed.); 2nd ed.). Prenadamedia Group. <https://doi.org/00142>
- Damayanti, A. T., & Handoko. (2018). Pengaruh Resiliensi Terhadap Work Engagement. *Jurnal Perkeretaapian Indonesia*, II(November), 87–94.
- Fachrysa Halik, R. A., Rifin, A., & Jahroh, S. (2020). Pengaruh Kemtraan Terhadap Kinerja Usaha Mikro Dan Kecil Tahu Di Indonesia. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 8(2), 164–174. <https://doi.org/10.29244/jai.2020.8.2.164-174>
- Indrianti, R., & Hadi, C. (2012). Hubungan antara modal psikologis dengan keterikatan kerja pada perawat di Instalasi Rawat Inap Rumah Sakit Jiwa Menur Surabaya. *Jurnal Psikologi Industri Dan Organisasi*, 1(2), 110–115.
- Iswanto, F., & Agustina, I. (2016). Peran Dukungan Sosial di Tempat Kerja Terhadap Keterikatan Kerja Karyawan. *Mediapsi*, 02(02), 38–45. <https://doi.org/10.21776/ub.mps.2016.002.02.6>
- Konermann, J. (2011). *Teachers' work engagement a deeper understanding of the role of job and personal resources in relationship to work engagement, its antecedents, and Its outcomes.* reproduksi. <https://doi.org/10.3990/1.9789036533027>
- Kotler Philip, A. G. (2006). *Prinsip Prinsip Pemasaran* (S. Bob (ed.); 12th ed.). Erlangga.

Lexy J. Moleong. (2013). *Metode Penelitian Kualitatif* (Ikapi (ed.); 31st ed.). PT Remaja Rosdakarya.

Listya Astika, N. F., & Saptoto, R. (2018). Peran Resiliensi dan Iklim Organisasi terhadap Work Engagement. *Gajah Mada Journal of Psychology (GamaJoP)*, 2(1), 38. <https://doi.org/10.22146/gamajop.31868>

Lockwood, N. R. (2007). Leveraging Employee Engagement for Competitive Advantage: *SHRM Research Quarterly*, 1, 1–12.

Marimin, A., Romdhoni, A. H., & Fitria, T. N. (2016). Bisnis Multi Level Marketing (Mlm) Dalam Pandangan Islam. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 2(02). <https://doi.org/10.29040/jiei.v2i02.47>

Mujiasih, E. (2015). Hubungan Antara Persepsi Dukungan Organisasi (Perceived Organizational Support) Dengan Keterikatan Karyawan. *Jurnal Psikologi Undip*, 14(1), 40–51. <https://doi.org/10.14710/jpu.14.1.40-51>

OneVISION. (2015). Starterpack. In OneVISION (Ed.), *perusahaan Tiens Syariah* (pp. 1–53). OneVISION.

Polindi, M. (2019). PENGARUH KARAKTER ENTREPRENEUR TERHADAP MINAT BERWIRUSAHA (Studi Empiris Pada Santri di Pondok Pesantren Al-Ittifaq Ciwidey Bandung). *Al-Intaj : Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 5(1), 63. <https://doi.org/10.29300/aij.v5i1.1716>

Priyadi, K. (n.d.). *Wawancara*.

Raihan, komunikasikan. (n.d.). *Wawancara*.

Ramdhani, G. F., & Ratnasawitri, D. (2017). Hubungan Antara Dukungan Organisasi Dengan Keterikatan Kerja Pada Karyawan Pt. X Di Bogor. *Empati*, 6(1), 199–205.

- Reni, M., & Jatmika, D. (2017). Hubungan Resiliensi Dengan Work Engagement Pada Agen Asuransi Pt X Relationship Between Resiliency With Work Engagement Insurance Agents in. *Jurnal Ecopsy*, 4(2), 117–123.
- Schaufeli, W. B., & Bakker, A. B. (2004). Utrecht work engagement scale Preliminary Manual Version 1.1. *Occupational Health Psychology Unit Utrecht University, December*, 1–60. <https://doi.org/10.1037/t01350-000>
- Smith Jonathan. (2009). *Psikologi Kualitatif* (Zuhri Saifuddin (ed.); 1st ed.). Pustaka Pelajar.
- Steven, J., & Prihatsanti, U. (2017). Hubungan Antara Resiliensi Dengan Work Engagement Pada Karyawan Bank Panin Cabang Menara Imperium Kuningan Jakarta. *Empati*, 6(3), 160–169.
- Sugiyono. (2016). *Memahami Penelitian Kualitatif* (12th ed.). Alfabeta,CV.
- Suhardiman, I. (2018). Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia. *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia*, 3(September), 165–174.
- Syariah, T. (n.d.). Profil Perusahaan Tiens Group. *Tiens Indonesia*.
- Tiens, I. (n.d.). Kode Etik Mitra Usaha. *Tiens Syariah*, 36.
- Yusuf, A. M. (2014). *metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan penelitian gabungan* (Kencana (ed.); 1st ed.). Prenadamedia Group. <https://doi.org/00142>