

## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh jiwa wirausaha terhadap pengembangan karir individu distributor *Multi level Marketing* (MLM) Oriflame di Bandar Lampung, maka dapat diperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Percaya diri ( $X_1$ ), Orientasi tugas dan hasil ( $X_2$ ), Kepemimpinan ( $X_4$ ), Orisinil ( $X_5$ ), dan Orientasi tugas dan hasil ( $X_6$ ) masing-masing secara parsial berpengaruh signifikan terhadap pengembangan karir individu distributor *Multi level Marketing* (MLM) Oriflame di Bandar Lampung. Hal ini ditunjukkan dengan nilai t hitung lebih besar dari t tabel sehingga  $H_0$  ditolak dan menerima  $H_a$ . Pengambilan resiko ( $X_3$ ) tidak berpengaruh signifikan terhadap pengembangan karir individu distributor *Multi level Marketing* (MLM) Oriflame di Bandar Lampung. Hal ini ditunjukkan dengan nilai t hitung yang lebih kecil dari t tabel sehingga  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak. Hal itu dikarenakan tidak semua distributor konsumen *Multi level Marketing* (MLM) Oriflame dipengaruhi oleh variabel pengambilan resiko. Distributor mungkin kurang memperhatikan pengambilan resiko, mereka dalam menjalankan bisnis ini yakin akan kemampuan dirinya sendiri dan memfokuskan pada target yang ingin dicapai.
2. Percaya diri ( $X_1$ ), Orientasi tugas dan hasil ( $X_2$ ), Pengambilan resiko ( $X_3$ ), Kepemimpinan ( $X_4$ ), Orisinil ( $X_5$ ), dan Orientasi tugas dan hasil ( $X_6$ ) secara simultan (bersama-sama) berpengaruh signifikan terhadap pengembangan karir individu

distributor *Multi level Marketing* (MLM) Oriflame di Bandar Lampung. Hal ini ditunjukkan dengan nilai F hitung lebih besar daripada F tabel, sehingga  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

3. Besarnya pengaruh dominansi variabel secara berturut turut adalah variabel percaya diri sebesar 0,424 disusul oleh variabel orientasi tugas dan hasil sebesar 0,272, lalu variabel kepemimpinan sebesar 0,222 serta variabel orisinil sebesar 0,216 dan variabel orientasi masa depan berpengaruh sebesar 0,202. Sedangkan pada variabel pengambilan resiko sebesar 0,111. Berdasarkan data tersebut maka variabel percaya diri berpengaruh paling dominan terhadap pengembangan karir individu distributor MLM *Oriflame* di Bandar Lampung. Hal ini dikarenakan dalam MLM tidak luput dari aktivitas memimpin, menjual dan mempersentasikan. Ketiga hal tersebut membutuhkan komunikasi verbal atau berbicara. Hasil akhir dari semua aktivitas itu akan sangat ditentukan oleh kualitas bicara. Sebelum sampai kepersoalan teknis, seperti struktur bicara, intonasi gaya bahasa atau bahkan pilihan kata dan kalimat, aspek mendasar dari kualitas bicara adalah tingkat percaya diri saat melakukannya.

## **B. Saran**

Beberapa saran dan pertimbangan dalam penelitian ini antara lain :

1. Penelitian ini hanya mengambil satu subjek penelitian yaitu hanya pada distributor *Multi level Marketing* (MLM) Oriflame di Bandar Lampung, tidak pada keseluruhan *Multi level Marketing* (MLM) yang ada di Bandar Lampung. Sehingga akan ditemui hal yang lebih mendalam dan spesifik karena beberapa faktor, Pertama perbedaan perusahaan MLM

yang satu dengan lain agar dapat dianalisis secara menyeluruh. Kedua, perbedaan peringkat/level dan *reward* yang diperoleh. Ketiga, profesi sehari-hari (*job day*) subyek. Kelima, *part time* distributor dengan *full time* distributor agar dapat ditemukan lebih banyak lagi informasi bagi pengusaha MLM, calon pengusaha MLM, ataupun pengusaha lainnya untuk mengambil pengertian positif dari karir sebagai distributor. Sebaiknya dalam penelitian-penelitian berikutnya, perlu diperluas subjek penelitiannya, seperti meneliti dengan subjek seluruh *Multi level Marketing* (MLM) yang ada di Bandar Lampung, atau responden yang terlibat lebih besar dan spesifik dalam perolehan data distributor, misalnya mencakup data jumlah distributor yang menduduki peringkat/level tertentu.

2. Penelitian ini dapat dilanjutkan dan dikembangkan dengan mengukur faktor-faktor lain yang mempengaruhi pengembangan karir individu distributor *Multi level Marketing* (MLM) diluar dari pengaruh percaya diri, orientasi tugas dan hasil, pengambilan resiko, kepemimpinan, orisinal, dan orientasi masa depan, misalnya lebih fokus pada orientasi tugas dan hasil saja.
3. Berdasarkan hasil dominansi pada penelitian ini, jika memilih berbisnis sebagai distributor MLM anda harus memiliki rasa percaya diri yang tinggi, karena dalam MLM tidak luput dari komunikasi verbal atau berbicara. Aspek mendasar dari kualitas bicara adalah tingkat percaya diri saat melakukannya. Lalu harus berorientasi tugas dan hasil, karena dengan hal tersebut anda akan mempunyai perencanaan yang matang akan sasaran yang anda tuju yang akan mengantarkan kepada sukses masa depan. Selanjutnya

kepemimpinan, dalam hal ini yakni kemampuan untuk mencapai hasil melalui kerjasama dengan orang lain.

4. Level/jenjang karir mayoritas distributor MLM Oriflame masih berada pada posisi yang terbelah rendah, tetapi dari hasil kuesioner menunjukkan mereka memiliki jiwa wirausaha yang tinggi. Sebaiknya MLM Oriflame sendiri dalam hal pelatihan di bidang penjualan dan program pengembangan kepemimpinan lebih rutin lagi diadakan. Supaya semangat para distributor selalu tinggi.