

WIRAUSAHA KEUANGAN: BERWIRAUSAHA DAN MENJADI SUKSES DI BISNIS PEMASARAN BERJARINGAN (*NETWORKING MARKETING*)

Mulawarman Awaloedin¹

¹Program Studi Aktuaria, Trisakti School of Financial Business
Email: mulawarman.awaloedin@gmail.com

ABSTRAK

Jika dibandingkan dengan Negara-negara anggota ASEAN, jumlah pebisnis di Indonesia masih berada pada angka kurang 1% dari total jumlah penduduk. Guna meningkatkan jumlah pebisnis, dilakukanlah pelatihan wirausaha secara daring melalui perangkat lunak populer whatsapp untuk menjadi pebisnis di pemasaran berjangkaran (*networking marketing*) yang terdaftar di Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI). Metode yang digunakan adalah pemberian pelajaran secara daring dengan seperangkat modul-modul yang berjumlah 6(enam) modul berisi ppt, video tutorial, kertas kerja elektronik (*e-paper*). Hasilnya adalah diperoleh 54 calon pebisnis pemasaran jaringan. Dari ke-54 calon itu, 17 peserta menjadi anggota dari bisnis pemasaran berjangkaran. Mereka siap untuk memulai bisnis pemasaran berjangkaran nomor satu di dunia.

Kata kunci: Pemasaran Berjangkaran, Kuadran Bisnis, Pemilik Bisnis Independen.

ABSTRACT

When compared to ASEAN member countries, the number of business people in Indonesia is still less than 1% of the total population. In order to increase the number of business people, online entrepreneurship training is conducted through the popular WhatsApp software to become a businessman in network marketing registered with the Indonesian Direct Selling Association (APLI). The method used is the provision of online lessons with a set of modules totaling 6 (six) modules containing ppt, video tutorials, electronic work paper (e-paper). The result is that 54 potential network marketing business people are obtained. Of the 54 candidates, 17 participants became members of the network marketing business. They are ready to start the number one networked marketing business in the world.

Keywords: *Networked Marketing, Business Quadrants, Independent Business Owners.*

PENDAHULUAN

Bisnis pada hakekatnya adalah menjual dan membeli dari sebuah produk dan jasa. Dari praktik jual beli ini akan diperoleh selisih harga. Jika selisih harga itu lebih besar, penjual akan memperoleh keuntungan dan sebaliknya. Oleh karena itu harapan dari penjual adalah memperoleh selisih harga yang besar. Tentu, pertanyaannya adalah, berapa selisih harga yang wajar? Berdasarkan pengalaman para pedagang dan etika bisnis yang lazim, angka 30% tentulah selisih yang wajar untuk meraup keuntungan. Bagaimana kalau lebih, lebih bagus bukan? Ok. Sekarang kita bahas selisih / *earning* 30%.

1. Apakah ada bisnis yang memberikan keuntungan langsung sebesar 30%? Tentu ada dan banyak entitas bisnis yang memberikan itu;
2. Selain keuntungan 30%, para penjual tentu berharap keuntungan lain, misalnya manfaat produk yang dijual untuk kepentingan pribadi. Rasanya tidaklah mungkin menyuruh orang lain membeli

produk yang kita jual, tapi kita sendiri tidak menggunakannya. Ini merupakan apresiasi dari produk yang kita jual.

3. Apakah ada tambahan pendapatan lain? Harusnya ada. Tentu dari tim penjualan yang kita bangun. Ingat, membantu orang menjadi sukses merupakan bonus lain yang menarik.
4. Bonus. Jelas, ini merupakan apresiasi dari perusahaan terkait kinerja hasil penjualan baik sebagai individu maupun tim penjualan.
5. *Income pasive*. Pendapatan ke-5 ini sangatlah menarik dan menjadi idaman banyak penjual. Pastinya, ini juga harus ada.

Menjadi wirausaha merupakan sebuah keinginan bagi sebagian orang. Impian mereka yang ingin berwirausaha pada umumnya adalah untuk menjadi kaya. Memperoleh uang yang banyak dan bebas finansial pada usia yang belum terlalu tua. Namun demikian, banyak yang salah dalam menafsirkan tentang praktik wirausaha ini. Wirausaha atau berwirausaha adalah sebuah konsep tentang seseorang yang memiliki usaha sendiri, berjuang dan menarik keuntungan tanpa terikat beragam aturan dan tata kelola yang lazim. Mereka pada umumnya memiliki aturan dan tata kelola sendiri yang dibangun dan dikembangkan sesuai kebutuhan.

Pemasaran berjaringan (*networking marketing*) merupakan upaya untuk menjadikan seseorang menjadi wirausaha, khususnya wirausaha keuangan. Prinsip utama dalam pemasaran berjaringan sebagai modal untuk menjadi wirausaha keuangan adalah mengubah pola pikir (*mindset*). *Mindset* merupakan capaian potensi seseorang, bukan dari kemampuan melainkan dari sudut pandang terhadap kemampuan dan kepercayaan yang bakal dikembangkan (Carol S. Dweck: 2019). Ini merupakan hal paling sulit yang harus dikerjakan sebelum seseorang menjalankan bisnis pemasaran berjaringan. Karena bagaimanapun juga, hingga saat ini, seluruh sekolah bisnis di perguruan tinggi manapun masih berorientasi menjadi pekerja atau penerima upah (*employee*), bukan mengembangkan bisnis dan menjadi pemilik bisnis independen (*independent business owner*), (Kiyosaki: 2002, 2020).

Untuk menjadi pebisnis berjaringan, anda harus terobsesi, tidak cukup hanya menjadi orang kebanyakan (Cardone: 2016), yang mampu mengelola kekayaan dengan baik (David Bach: 2003), berpikir seperti orang-orang yang sudah kaya (Steve Siebold: 2013), dan menjadi kaya dengan ilmu yang benar (Wallace D. Wattles: 2012). Setiap pikiran adalah doa (Nasrullah: 2016), baik pikiran positif maupun negatif. Oleh karena itu, pebisnis berjaringan dan pemilik bisnis, harus selalu mendekatkan diri ke pemilik semesta ini.

Menjadi makmur merupakan tujuan dari sebuah Negara, termasuk Indonesia. Itu tercantum dalam sila kelima, dasar negara kita. Namun di mana posisi Indonesia terkait dengan keberadaan pebisnis atau wirausahawan ini? Laporan dari Badan Pusat Statistik menyebutkan bahwa Indonesia masih membutuhkan 1,5 persen pebisnis dari total penduduk yang ada (Umy Yonaevy: 2018). Artinya,

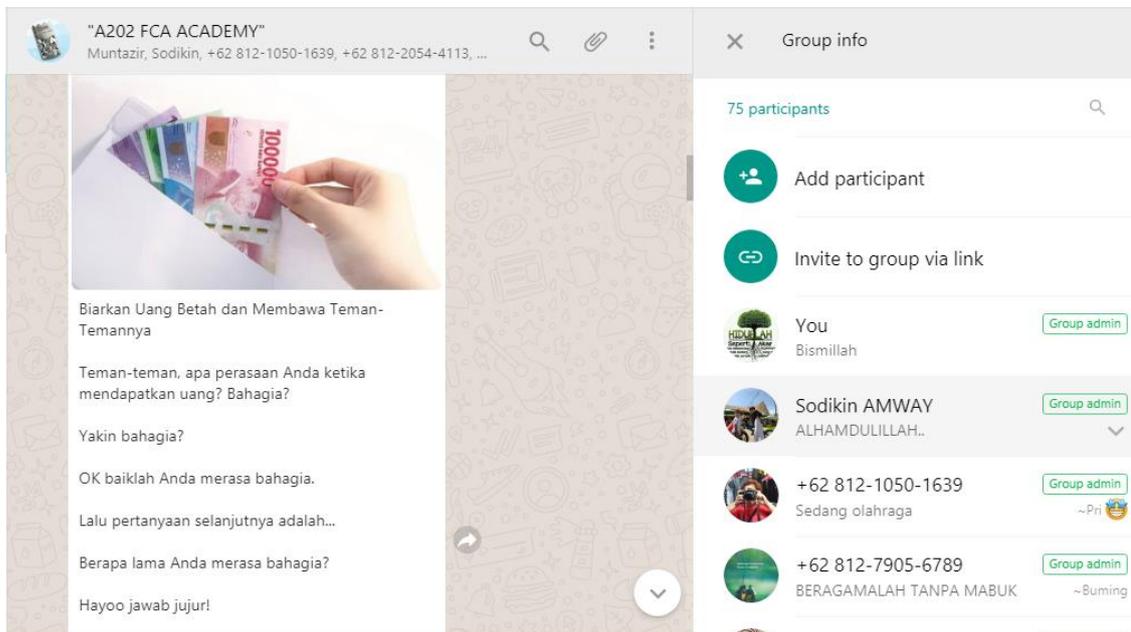
angka itu masih berada di bawah angka kritis 2 persen sebagai syarat sebuah Negara menjadi makmur (Helisa Margana dan Eko Triyanto: 2019). Jika dibandingkan dengan Negara-negara anggota ASEAN, seperti Singapura yang sudah mencapai 7%, Malaysia, 5%, Thailand, 4,5%, dan Vietnam 3,3% pebisnis dari total jumlah penduduk, Indonesia masih berjuang untuk makmur dan kaya.

Oleh karena itu, berdasarkan beberapa studi literatur di atas, menjadi penting sebagai upaya bersama untuk meningkatkan rasio wirausaha terhadap total jumlah penduduk. Guna meningkatkan rasio ini, seorang calon pebisnis independen atau wirausahawan perlu dilatih, bukan di didik. Program melatih wirausaha keuangan ini sangatlah berbeda dengan pola-pola melatih wirausaha yang ada sebelumnya. Latihan untuk menjadi wirausaha keuangan, dimulai dengan mengubah pola pikir, dari pola pikir penerima upah (employee) menjadi pola pikir bekerja membangun aset (Kiyosaki: 2014, 2020). Selanjutnya adalah melakukan tranformasi dari pekerja di kuadran kiri ke kuadran kanan (menjadi pemilik usaha / *business owner*). Berlatih untuk bisa pindah dari kuadran kiri ke kuadran kanan juga berbeda. Seorang calon pebisnis berjaringan akan belajar di sekolah bisnis di pemasaran berjaringan (networking marketing). Untuk sukses di bisnis ini dibutuhkan waktu 2 – 5 tahun. Langkah-langkah untuk pindah dari kuadran kiri ke kuadran kanan sebagai persyaratan menjadi pebisnis independen akan diuraikan dalam bagian metode berikut ini.

METODE

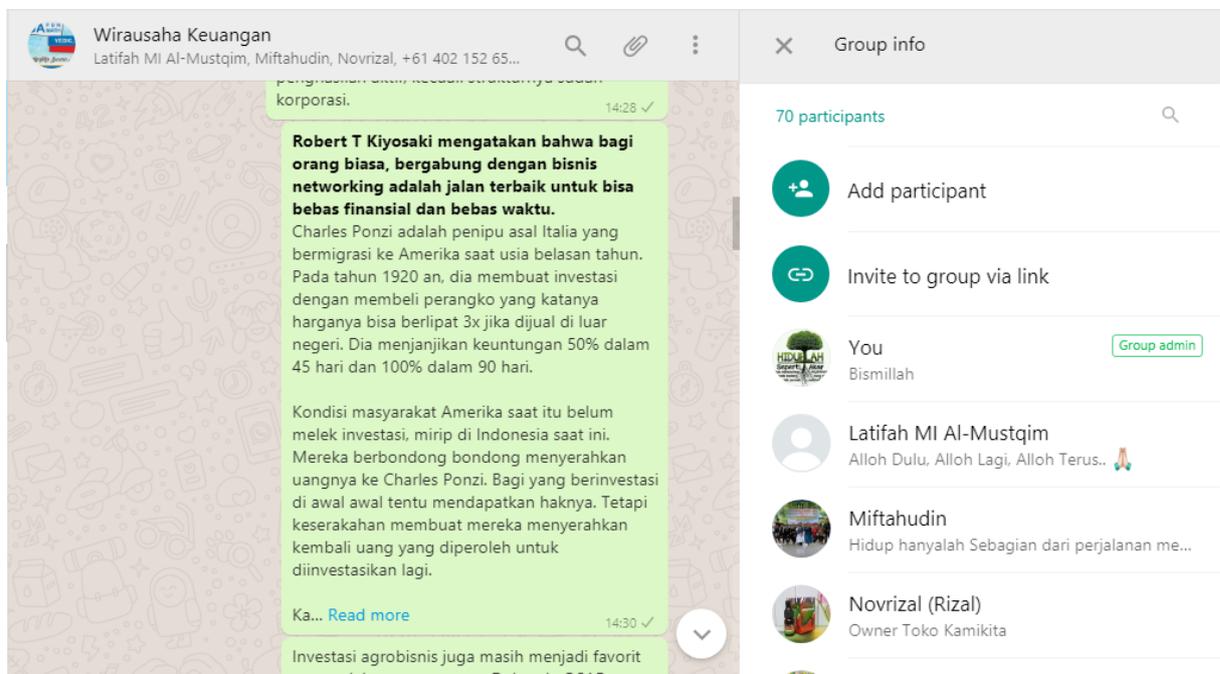
Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini sepenuhnya dijalankan di dalam jaringan (*online*). Perangkat lunak yang digunakan adalah *whatsapp* dengan nomor admin : 0818748405, berlangsung dalam periode April – Juli 2020. Terdapat dua grup *whatsapp* (WAG = whatsapp group), yakni Wirausaha Keuangan dan A202 FCA ACADEMY. Berikut tampilan kedua grup WA tersebut.

1. A202 FCA ACADEMY



Gambar 1. Tampilan WAG A202 FCA Academy

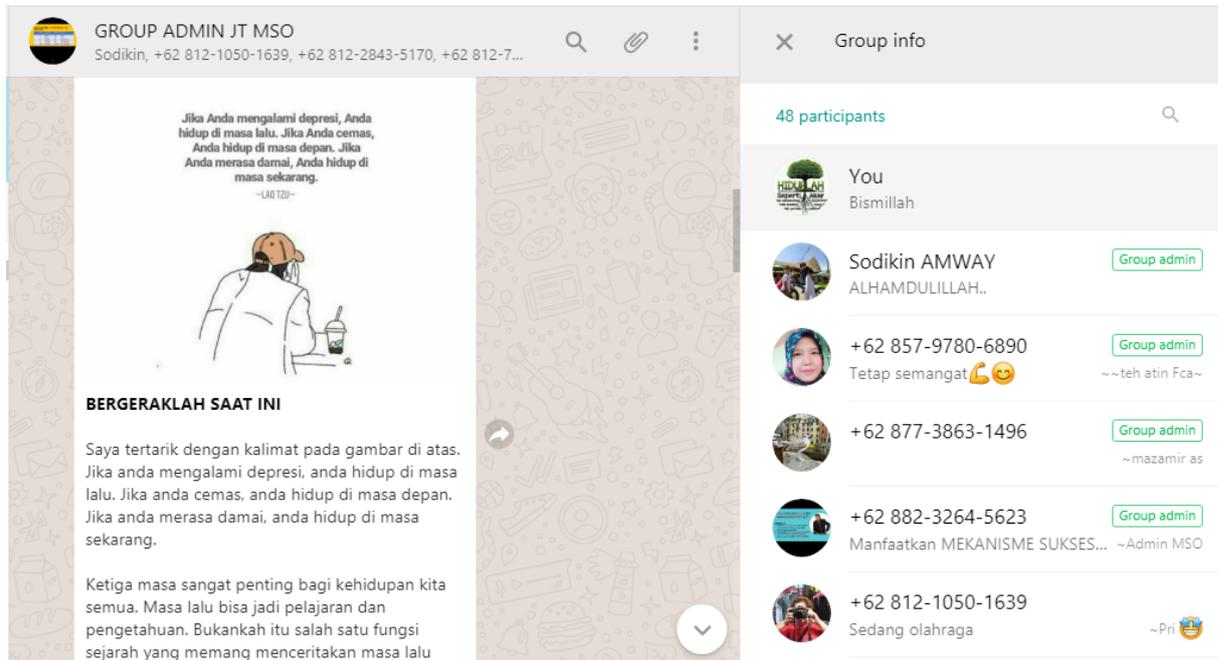
2. Wirausaha Keuangan



Gambar 2. Tampilan WAG Wirausaha Keuangan

Sedangkan untuk grup ketiga, hanya menjadi anggota saja.

3. GROUP ADMIN JT MSO



Gambar 3. Tampilan WAG Group Admin JT MSO

Pada tiap-tiap WAG, admin akan memberikan materi-materi pelatihan yang dapat dipelajari dan dijalankan oleh masing-masing anggota secara mandiri. Sebelum itu, juga diadakan kuliah melalui WA atau KULWA. Mengingat kemudahan dan waktu yang dapat diatur, pelatihan hanya dilaksanakan melalui WAG, dan beberapa kali melalui media antar muka seperti *zoom meeting*.

Peserta dari WAG ini diambil secara acak melalui tautan WAG, admin tidak mengenal mereka secara individu. Mereka bisa keluar dari WAG kapan pun mereka mau.

Secara rutin, ketiga WAG itu melaksanakan pelatihan berdurasi 2 jam sehari. Kegiatan ini biasanya dilaksanakan pada malam hari sekitar pukul 20.00 – 21.00 WIB, atau di hari Sabtu. Adapun materi-materi yang diajarkan adalah sebagai berikut:

Materi 1: Plafon Rezeki.

Materi 2: Kecerdasar Finansial.

Materi 3: Wirausaha Terlatih.

Materi 4: Membangun Jaringan.

Materi 5: Bisnis Berjaringan.

Materi 6: Bisnis 100 ribu 25 toko.

Materi-materi ini sudah dalam bentuk modul-modul berupa ppt, video tutorial, e-paper, amagram, poster, dan material elektronik lainnya. Selain itu, juga digunakan platform digital lainnya, yakni aplikasi telegram.

HASIL

Hasil dari kegiatan PkM ini adalah:

1. Anggota di WAG mendaftar sebagai anggota pemasaran berjaringan dan menjalankan bisnis di jaringan pemasaran;
2. Memperoleh pendapatan seperti yang dijelaskan pada bagian pendahuluan (lima sumber penghasilan).
3. Dalam waktu 2 – 5 tahun bebas keuangan (financial freedom).
4. Mampu menjadi Investor dan tidak bergantung ke usaha orang lain.

Jumlah anggota di tiap-tiap WAG adalah sebagai berikut dan jumlah yang bergabung sebagai pebisnis pemasaran berjaringan.

Tabel 1. Jumlah Peserta di Ketiga WAG beserta Adminnya

No.	Nama WAG	Jumlah Peserta	Jumlah Admin	Bergabung
1	A202 FCA ACADEMY	75	19	54
2	Wirausaha Keuangan	70	1	-
3	GROUP ADMIN JT MSO	48	4	-

Semua peserta yang menyatakan bergabung, akan dimasukkan ke dalam WAG A202 FCA Academy.

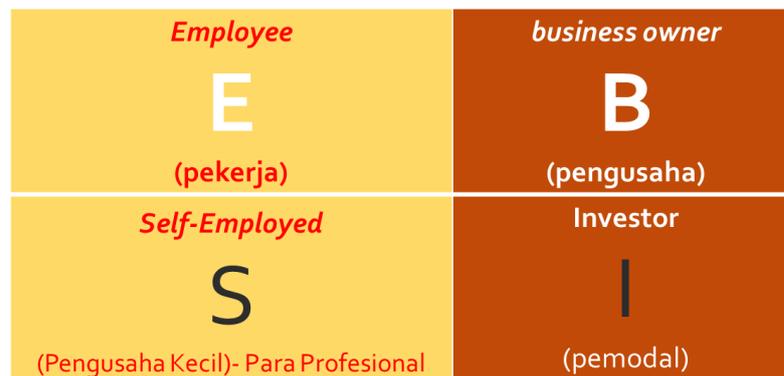
PEMBAHASAN

Pondasi Membangun Jaringan

Bagi seorang wirausahawan, jejaring adalah cara menemukan dan membangun hubungan dengan para profesional bisnis lainnya guna bertukar informasi, ide, dan produk. Yang lebih penting, pebisnis dapat mengklaim jaringan ini sebagai kolega bisnis tepercaya. Bersiaplah untuk menggunakan jaringan yang sudah dimiliki, tapi kalau belum memiliki jejaring, maka wajib untuk masuk ke jejaring yang legal dan berada dalam asosiasi resmi dari pemerintah. Bisnis pemasaran berjaringan di Indonesia berada di bawah Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) di situs <https://www.apli.or.id/>.

Selanjutnya, lakukanlah tukar pikiran (brainstorming) di jalur pemasaran berjaringan yang sudah dipilih di sepanjang jalur kewirausahaan. Saat itu, anda perlu mentor yang terpercaya dan sukses membangun jaringan atau sedang membangun jaringan dan juga berpotensi membantu anda untuk mengembangkan ide dan memulai bisnis. Pada tahap awal, akan banyak tantangan dan hambatan yang bakal dihadapi. Di sini, mulailah untuk berhati-hati, jangan terjebak dengan bisnis yang ditawarkan. Karena bagaimanapun juga, banyak bisnis pemasaran berjaringan yang hanya menawarkan sedikit uang tapi tidak ada kesempatan untuk berkembang dan menjadi wirausaha yang sesungguhnya. Fokus

pada pengetahuan produk, ketrampilan menjual dan memenuhi hrspsn pendapatan yang sudah dijelaskan di bagian pendahuluan tadi, yakni 5(lima) sumber pendaptan yang harus diperoleh. Pada kondisi kritis ini, sangatlah penting untuk memastikan bahwa anda harus total pindah dari Kuadran Kiri ke Kuadran Kanan (Kiyosaki: 2009).



Gambar 4. Empat Kuadran Bisnis (Kiyosaki: 2001, 2020)

Kuadran 1. KARYAWAN: paling sibuk, pekerjaan berat/banyak.

Kuadran 2. PROFESIONAL: sibuk, pekerjaan bisa delegatif.

Kuadran 3. PEMILIK USAHA: agak luang, memiliki sistem, mengarahkan strategi.

Kuadran 4. INVESTOR: punya kelonggaran waktu, investasi, strategik.

Setelah berproses untuk pindah dari kuadran kiri ke kuadran kanan, calon pebisnis harus mendaftar sebagai anggota entitas bisnis berjaringan. Calon pebisnis siap menjalankan aktivitas bisnisnya. Untuk itu, pebisnis harus menguasai betul ketrampilan mengelola orang (people skill), kepemimpinan, sikap pada kesuksesan, sikap mengatasi kegagalan, manajemen waktu, dan keterampilan lunak (*soft skill*) lainnya.

Semua bisnis kuadran kanan pada hakekatnya adalah bisnis yang bermula dari IMPIAN/CITA-Cita sebagai lawan dari target jika di bisnis kuadran kiri. Maka bangunlah cita-cita dan mimpi anda. Mulailah menjadi mahasiswa di *School Of Business* yang sesungguhnya. Sekolah bisnis di kuadran kanan. Bukan untuk menjadi pegawai, tapi menjadi wirausaha. Anda bisa saja menggabungkan keduanya, tapi nanti anda PASTI akan memilih, Kuadran Kiri atau KANAN. Jika Anda akan mendesain sebuah bisnis, maka Anda butuh sebuah jaringan pemasaran (networking marketing). Namun jika Anda ingin menjual produk saja, maka Anda akan mendapat uang yang banyak dalam waktu singkat, setelah itu, Anda akan kelelahan dan FINISH. Maka Fokus lah ke jaringan bisnis, bukan hanya ke produknya saja!

Menjadi wirausaha keuangan merupakan menjadi pengusaha atau bisnis di kuadran kanan. Banyak risiko yang akan dihadapi. Usia bukanlah halangan untuk menjadi wirausaha keuangan. Latar

belakang pendidikan tidak terlalu berpengaruh. Apalagi pendidikan formal yang hanya mengajarkan untuk menjadi pegawai saja. Selain itu, bisnis saat ini juga harus dilandasi dengan kemampuan mengolah informasi.

Rancangan Penjualan & Pemasaran

Setelah masuk ke sistem bisnis pemasaran berjaringan, pebisnis atau pemilik bisnis akan memperoleh sebuah rancangan penjualan dan pemasaran. Berikut uraiannya.

Tabel 2. Rancangan Penjualan dan Pemasaran untuk Pemilik Bisnis.

No.	Kode	Deskripsi
1	PV	Point Value, adalah angka yang diakumulasikan dalam satu bulan untuk menentukan persentase diskon/bonus kinerja untuk bulan tersebut.
2	BV	Harga pemilik bisnis tidak termasuk ppn.
3	Harga Pemilik Bisnis	Harga produk pada saat pemilik bisnis melakukan pembelian, sudah termasuk ppn 10%
4	Harga Eceran	Harga yang diberikan ke pembeli bukan pemilik bisnis

Berdasarkan rancangan penjualan di atas, seorang pemilik bisnis akan memperoleh persentase diskon atau keuntungan, dalam praktik sering disebut sebagai keuntungan. Sebagai contoh, pada bulan pertama, seorang pemilik bisnis secara individu berhasil menjual produk dengan total 350.000 PV. Asumsikan bahwa keuntungan eceran rata-rata sebesar 30%, keuntungan eceran pemilik bisnis adalah Rp 630.000 (30% dari 2.100.000 BV). Berikut tabel diskon atau keuntungannya.

Tabel 3. Diskon atau Keuntungan untuk Pemilik Bisnis.

No.	Total PV Bulanan Pembelian Pribadi	% Diskon
1	16.000.000 atau lebih	21
2	11.000.000	18
3	6.5000.000	15
4	4.000.000	12
5	2.000.000	9
6	1.000.000	6
7	350.000	3

Tabel di atas menunjukkan keuntungan untuk para pemilik bisnis yang sudah menjadi wirausaha keuangan dalam bisnis berjaringan atau pemasaran berjaringan. Selanjutnya bagaimana cara pemilik bisnis untuk mengembangkan saluran pemasaran dan penjualannya? Tabel 4 di bawah ini akan menguraikan pengembangan bisnis dari pemilik bisnis tersebut.

Tabel 4. Pengembangan Jaringan Bisnis Pemasaran Berjaringan

No.	% Diskon	Minimum Jaringan (Cukup mempunyai...)
1	21	2 atau 3 kaki yang break 18%
2	18	2 atau 3 kaki yang break 15%
3	15	2 atau 3 kaki yang break 12%

4	12	2 atau 3 kaki yang break 9%
5	9	2 atau 3 kaki yang break 6%
6	6	3 kaki yang break 3%
7	3	2 atau 3 kaki yang belanja Rp 1.000.000,- dan kita sendiri belanja Rp 1.500.000,-

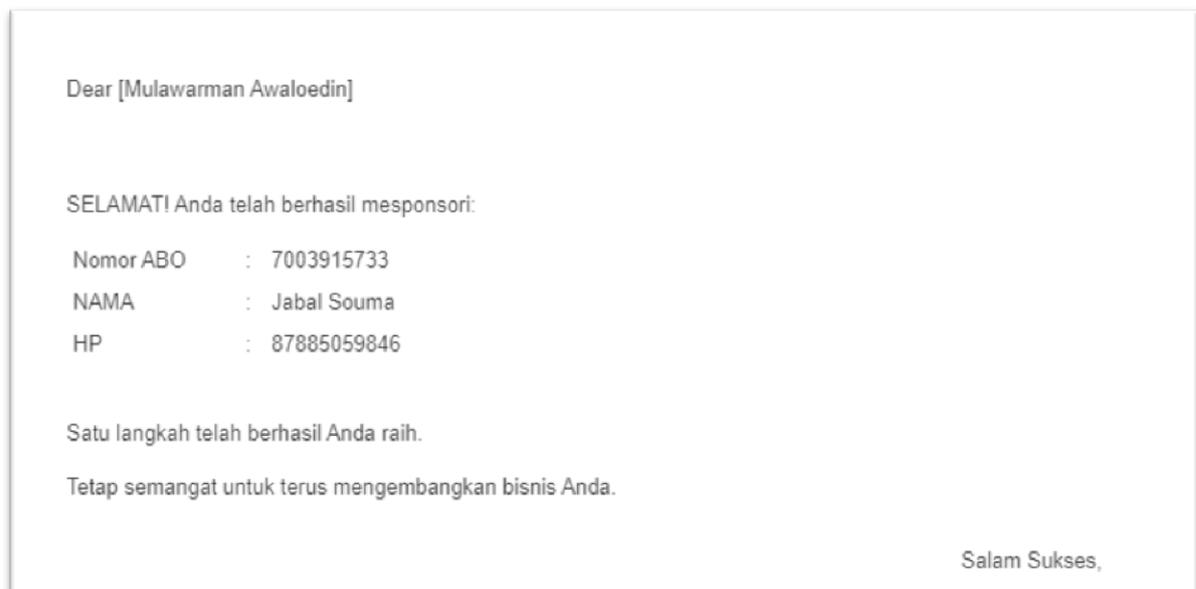
Para pemimpin bisnis (*leader*) yang sudah berhasil (sering disebut sebagai bebas finansial), karena mereka berhasil menemukan (mendapatkan) FL (Front Line) dan atau DL (*Downline*) yang tepat. Mereka tidak pernah menciptakan (membentuk) FL dan atau DL yang hebat tersebut. Bisnis pemasaran berjaringan merupakan bisnis untuk mencari dan menemukan orang yang tepat untuk mencapai impian masing-masing, bukan menciptakan atau membuat orang yang tepat. Sehingga kita harus terus mencari dan menemukan orang yang tepat tersebut (untuk disponsori).

Misalkan, jika pemilik bisnis berhasil mensponsori FL 20 orang dalam 6 bulan. Selanjutnya, dari 20 itu minimal terdapat 3 orang yang aktif, tentunya ketiga orang yang aktif itu mungkin bukan orang pertama, kedua atau ketiga. Bahkan berkemungkinan orang yang ke-17 pun belum tentu ada yang aktif. Bisa jadi yang aktif baru orang ke-18, 19 dan 20. Oleh karena itu, pemilik bisnis tidak boleh menyerah, harus terus menerus terobsesi (Cardone: 2018).

Selama periode Mei – Juni 2020, anggota baru yang berhasil disponsori oleh masing-masing pemilik bisnis adalah sebagai berikut (untuk tujuan PkM ini, nama-nama tidak disebutkan, tapi hanya nomor anggota saja yang disebutkan).

Tabel 5. Anggota Baru Periode Mei – Juni 2020

No.	No. Pemilik Bisnis	Belanja
1	7003019246	0 PV
2	7003019247	0 PV
3	7003019252	0 PV
4	7003040775	0 PV
5	7003040970	0 PV
6	7003055204	0 PV
7	7003075311	43.388 PV
8	7003097270	0 PV
9	7003127595	0 PV
10	7003138177	0 PV
11	7003146678	53.545 PV
12	7003192731	0 PV
13	7003218746	0 PV
14	7003230222	0 PV
15	7003248685	0 PV
16	7003253570	0 PV
17	7003265474	0 PV



Gambar 5. Surat Elektronik Yang Menyatakan Telah Berhasil Mensponsori Seorang Pemilik Bisnis Baru Bisnis Menjadi Produser Perak (*Silver Producer*)

Produser Perak (*Silver Producer* = SP), merupakan langkah aman pertama seorang pemilik bisnis. Penghasilan SP tentu tergantung kepada struktur, yaitu berapa kaki. Hitungan sederhana bonus SP adalah sebagai berikut. Omset grup 16.000.000 PV, setara dengan Rp. 150.000.000,-. Bonus grup 21% = Rp. 31.500.000,-. Jika kelebarannya cukup, minimal ada 6 kaki bonus (6 kaki yang 3% keatas), maka bonus Anda sebagai pemimpin sekitar 50% dari total bonus grup, atau 16 jutaan. Jika kurang dari setengahnya, berarti kurang melebar. Jika lebih dari setengahnya, berarti terlalu lebar. Tentu jauh lebih bagus terlalu melebar dibandingkan terlalu sempit.

Anda bisa saja mendapat seluruh bonus grup, misalnya memiliki 50 kaki yang masing masing PV grup mencapai 320.000 PV. Setiap kaki masih 0% (PV grup dibawah 350.000 PV), dan seluruh bonus akan Anda nikmati sendiri. Sebaliknya jika Anda hanya punya 1 kaki, dan kaki itu yang 16 juta PV, maka bonus Anda 0 rupiah dari kaki itu. Jaringan menghargai orang yang bekerja.

Memiliki PV 16.000.000, bisa dengan berbagai cara :

1. Memiliki 80 orang di grup dengan rata rata belanja per orang 200.000 PV atau sekitar 1,8 jutaan. Anda perlu belanja 3,5 jutaan. Harus mampu menjoinkan orang yang memang punya uang untuk membeli produk.
2. Yang umum adalah memiliki 200 orang di grup, yang masing-masing belanja rata rata 80.000 PV atau Rp 750.000,-. Artinya, punya 200 orang yang menjalankan bisnis ini. Tentu sebagai contoh, belanja Anda 2x lipat belanja rata rata grup, yaitu minimal 1,5 juta rupiah.

3. Jika dibiarkan begitu saja, dari 1 orang belanja bulan itu, ada 3 orang yang tidak belanja (hanya 25% grup belanja di bulan yang sama). Karena itu, sebaiknya sejak pemilik bisnis pertamakali beroperasi, harus dikawal, dan 3 bulan pertama pastikan semua anggota baru belanja. Dengan demikian, angka 25% belanja bisa ditingkatkan.

Jadi apa yang perlu dilakukan ?

1. Buat keputusan KAPAN MENJADI SP.
2. Gambar seluruh grup Anda. Tulis PV yang Anda rencanakan akan mereka beli disamping nama mereka. Sesuaikan dengan goal PV Grup bulan itu.
3. Pertahankan momentum, lakukan sponsorisasi pribadi sedikitnya 5 FL setiap bulan. Jika sampai akhir bulan masih kurang dari 5, lakukan sponsorisasi dengan sedikit memaksa, minimal 5.
4. Bantu semua DL untuk mensponsori minimal 2 FL per bulan. Supaya grup Anda memiliki kelipatan 3x setiap bulan.
5. Lakukan belanja di awal bulan, kemudian sedikit narsis. Sering foto dengan belanjaaan Anda, ceriterakan pengalaman pemakaian produk Anda.
6. Minggu terakhir adalah puncak kerja Anda. Jadilah seorang ibu yang cerewet melihat anak anaknya yang tidak mau belajar. Terus tanyakan belanja mereka, penambahan FL mereka satu per satu. Bimbing mereka untuk melakukan apa yang Anda lakukan, yaitu menjaga momentum diri mereka. Momentum belanja dan momentum sponsorisasi dengan kaki. Jangan menyerah pada mereka hanya karena tidak dijawab atau hanya dibaca.

Mimpi Yang Terwujud

Tabel berikut menunjukkan pemilik bisnis yang sudah mencapai % diskon atau keuntungan pribadi.

Tabel 6. Pencapaian % Diskon / Keuntungan Pribadi

1. Sampai Dengan bulan Juli 2020

% Diskon	3%	6%	9%	15%
Jumlah Pemilik Bisnis	15	4	5	2

2. Sampai Dengan bulan Agustus 2020

% Diskon	3%	6%	9%	15%
Jumlah Pemilik Bisnis	14	10	8	2

SIMPULAN

Mengacu ke hasil dalam pengabdian kepada masyarakat secara daring ini, disimpulkan:

1. Menjadi wirausaha sangat penting guna menunjang kemandirian ekonomi guna meningkatkan peran pebisnis yang masih berada di bawah angka 1%.
2. Untuk menjadi pebisnis / wirausahawan, seseorang harus mengubah pola pikir dari pola pikir pegawai atau penerima upah (*employee*) di kuadran kiri menjadi pebisnis atau pemilik bisnis di kuadran kanan.
3. Guna menghasilkan pebisnis / wirausahawan yang tangguh, mutlak harus belajar di sekolah bisnis di jaringan atau bisnis pemasaran berjaringan.
4. Bisnis pemasaran berjaringan merupakan satu-satunya cara guna mengembangkan ketrampilan berbisnis, termasuk mengembangkan ketrampilan lunak (*soft skill*).
5. Menjalankan bisnis di pemasaran berjaringan sangat mudah diprediksi hasil yang akan diperoleh.

DAFTAR PUSTAKA

- Amway Indonesia. (2016). *Rancangan Penjualan dan Pemasaran*. Di unduh dari: https://www.amway2u.com/c1/amw_navindex.jsp?rfnbr=1161&bmid=3&rfnbr=1161
- Amway Indonesia. (2020). 7002957002 *Mulawarman Awaloedin (sponsor terkonfirmasi)*. <https://www.amway.id/id/registration/businessowner>
- Gary Keller with Jay Papasan. (2013). *The One Thing*. Bard Press, Austin, Texas.
- Grant Cardone.(2016). *Be Obsessed Be Average. Obsesi adalah Satu-satunya Pilihan untuk Meraih Sukses Besar Anda*. Edisi Terjemahan. Alih Bahasa: Pandam. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Helisa Margana dan Eko Triyono. (2019). “Membangun Tradisi Entrepreneurship Pada Masyarakat”. *Edunomika*, Vol. 03, No. 02.
- John Warrillow. (2010). *Built TO Sell*. Flipjetmedia, Toronto, Canada.
- Napoleon Hill. (2019). *Think and Grow Rich*. Edisi Terjemahan. Gramedia, Jakarta.
- Robert T. Kiyosaki. (2020). *Rich Dad's Cashflow Quadrant*.(Ed. Revisi), Gramedia Digital, Jakarta.
- Robert T. Kiyosaki. (2020). *Rich Dad's The Business School*. (Ed. Revisi), Gramedia Digital, Jakarta.
- Sigit Setyawadi. (2017). *Modul-Modul Mekanisme Sukses Otomatis*. WAG BTD Daring.
- Steve Siebold. (2010). *How RICH People THINK*. London House.
- Tim Ferris. (2016). *Tools of Titans*. Houghton Mifflin Harcourt, Boston, NY.
- Umy Yonaevy.(2018). *Model Intensi Berwirausaha Pada Mahasiswa Ditinjau Dari Dukungan Sosial Dan Motivasi Berprestasi*. Thesis, Program Magister Psikologi, Sekolah Pascasarjana, Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Warren E. Buffett. (1998). *The Essays of Warren E. Buffett: Lesson For Corporate America*. School of Law Yeshiva University.
- Informasi sumber terbuka:
<https://www.nutrilite.co.id/>
https://www.amway.com/en_US/artistry
https://www.instagram.com/artistry_indonesia/?hl=id
<https://www.artistry.com.au/>