

PROFIL MAHASISWA YANG BERHASIL DALAM BISNIS QNET DI PEKANBARU

Oleh : Rizki Permana Putra/ 0901113550

Pembimbing: Drs. Jonyanis, M.Si

Jurusan Sosiologi

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Riau

Kampus Bina Widya Jl. H.R. Soebrantas Km 12,5 Simp. Baru Pekanbaru 28293-
Telp/Fax 0761-63277

Abstrak

Qnet merupakan perusahaan yang bergerak di bidang kebugaran dan gaya hidup. Qnet mendapat penilaian dari sebagian besar masyarakat sebagai Multi Level Marketing (MLM). Dari penilaian tersebut menimbulkan penilaian negatif terhadap bisnis MLM. Penilaian negatif terhadap qnet tidak menjadi penghalang sebagian orang mendaftar sebagai peserta. Peserta yang mendaftar disebut downline. Qnet menawarkan produk kesehatan dan komisi yang besar dan ditujukan untuk masyarakat dan berhasil meningkatkan taraf kehidupannya. Komisi yang besar menjadi alasan mahasiswa tertarik sebagai downline. Mahasiswa sebagai downline memiliki alasan dan faktor-faktor pendorong dalam diri. Sebagai downline tidak mengganggu kegiatan belajar, hal ini karena dapat dilakukan dimana saja dan kapan saja tanpa terikat waktu untuk mencari downline baru. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui siapa saja mahasiswa yang berhasil. Serta untuk menganalisis faktor-faktor yang membuat berhasil. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan yang bersifat deskriptif kualitatif untuk memberikan gambaran suatu gejala social. Teknik yang digunakan adalah teknik Snowball Sampling. Sumber data berupa data primer dan data sekunder, dengan teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, studi literatur, dan observasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa qnet mampu mencapai keinginan mereka diantaranya membiayai kuliah sendiri, membeli kendaraan, alat komunikasi, memiliki tabungan serta status sosial berubah. Faktor-faktor pendorong yang menjadikan berhasil beberapa diantaranya motivasi diri, semangat orang tua, menjadi mandiri dan keinginan menjadi hidup lebih baik dari segi ekonomi dan status sosial.

Kata Kunci: *Qnet, Motivasi, Faktor Pendorong, Berhasil.*

PROFILE OF STUDENTS SUCCEED IN BUSINESS IN PEKANBARU QNET

By: Rizki Permana Putra/ 0901113550

Consellor : Drs. Jonyanis, M.Si

Sociology Major The Faculty Of Social Science And Political Science

University of Riau, Pekanbaru

*Campus Bina Widya At HR Soebrantas Street Km. 12,5 Simpang Baru Pekanbaru
28293*

Telp/Fax 0761-63272

Abstract

QNet is a company engaged in the field of fitness and life style. Qnet got the votes of the majority community as Multi Level Marketing (MLM) .From these assessments lead to a negative assessment of business MLM.The assessment adversely QNet does not form the barrier most people sign up as a participant. participants who register called downline.Qnet offer health products and big commissions and intended for the public and managed to improve a great life.Commission the reason students are becoming interested as downline.Downline has a reason and the driving factors in self.downline do not interfere with learning, this is because it can be done anywhere and anytime without time-bound to seek new referrals.Purpose of this study was to determine the student success.Serta anyone to analyze the factors that make a success.field research is descriptive qualitative to provide a snapshot of a social phenomenon. The technique used was snowball sampling. Source of data in the form of primary data and secondary data, with data collection techniques using interview, literature study, and observation. The result this study indicate that QNet is able to achieve their desires them to pay for college myself, buy vehicles, communications equipment, savings and social status change in society.Push factors that make managed some of them self-motivation, encouragement of parents, become independent and the desire to be living better in terms of economic and social status.

Keywords: QNet, Motivation, Incentives, Successfully.

PENDAHULUAN

Qnet adalah perusahaan berbasis networking yang bergerak dibidang bisnis jaringan dengan mengandalkan produk-produk unggulannya diantaranya bio disc dan sudah tersebar di 220 negara. Di Indonesia, Qnet sudah tersebar di beberapa kota besar yang satu diantaranya kota pekanbaru. Di Pekanbaru sendiri, Qnet terletak di Perumahan Artha Graha Jalan Soekarno – Hatta no 109. Pada awal berkembangnya Qnet ditujukan untuk masyarakat Pekanbaru yang umumnya menengah kebawah. Namun seiring berjalannya waktu banyak diantara yang selalu hadir adalah mahasiswa. Ini merupakan pemandangan yang berbeda dalam masyarakat dimana seharusnya kewajiban mahasiswa adalah menuntut ilmu.

Qnet adalah sebuah perusahaan dengan sistem *E-Commerce & Nework Marketing*. Dengan sistem tersebut maka akan memudahkan siapa dan dari mana saja untuk mengerjakannya. Qnet berdiri pada tahun 1998 yang mana pusatnya berada di Hongkong & Malaysia. Qnet merupakan sebuah perusahaan kesehatan dan gaya hidup yang didirikan pada tahun 1998 untuk meningkatkan kehidupan pelanggannya di seluruh dunia. Melalui berbagai produk inovatif dan eksklusif yang memberikan kepuasan dan loyalitas tinggi, dipadukan dengan dukungan dan layanan lokal yang selalu siap. Qnet adalah anak perusahaan utama dari konglomerat internasional, QI Group. Group memiliki beragam bidang bisnis, di antaranya penjualan langsung dan e-commerce (perdagangan melalui

internet), gaya hidup dan liburan, manajemen investasi dan properti, manajemen pelatihan dan konferensi, telekomunikasi, serta benda-benda mewah dan koleksi.

Semakin banyaknya mahasiswa yang tergabung dalam perusahaan ini maka semakin menambah rasa ingin tahu dari peneliti seperti apakah Qnet dan mengapa mereka mau bergabung dengan perusahaan ini. Mereka yang bergabung disebut downline. Qnet merupakan perusahaan berbasis networking atau jaringan. Yang dimaksud sistem networking/jaringan disini adalah penjualan secara bertingkat dari distributor mandiri yang memiliki peluang untuk mendapatkan penghasilan dalam 2 cara. Pertama, penjualan produk langsung ke konsumen, distributor mendapat keuntungan atas dasar perbedaan atau selisih harga distributor dan harga konsumen. Kedua, distributor bisa menerima potongan harga atas dasar jumlah produk/jasa yang dibeli oleh anggota kelompok bisnis untuk penjualan dan pemakaian, termasuk jumlah penjualan pribadi yang bisa menguntungkan.

Dari penelitian awal yang dilakukan peneliti didapatkan fakta bahwa ikut bergabung dengan Qnet bisa membantu ekonomi keluarga, tentunya mereka harus benar-benar serius untuk melakukannya diluar dari tugasnya menuntut ilmu diperguruan tinggi di Kota Pekanbaru. Besarnya pendapatan yang akan diterima juga menjadi salah satu faktor penentu mereka ikut bergabung dalam perusahaan ini, dan tidak lupa motivasi merupakan hal yang paling mendasari dari semua

keputusan yang mereka buat. Motivasi bisa membuat seseorang sukses, itulah yang ada di fikiran mahasiswa yang telah bergabung. Mahasiswa yang tergabung di Qnet bukan hanya dari satu perguruan tinggi yang ada di pekanbaru, namun dari beberapa perguruan tinggi yang ada di kota pekanbaru seperti Universitas Islam Sultan Syarif Qasim, Universitas Islam Riau (UIR) dsb.

Dari wawancara singkat yang peneliti dapatkan, peneliti menyimpulkan bahwa beberapa mahasiswa memiliki motivasi untuk sukses dan bisa membantu ekonomi keluarga sehingga dalam status sosialnya menjadi lebih baik. Selain itu, mereka juga ingin bisa mandiri walaupun masih duduk dibangku perkuliahan, hal ini dikarenakan mereka memiliki motivasi dalam diri mereka untuk bisa mandiri.

Beberapa fenomena yang peneliti lihat yang terjadi sebelum dan sesudah mahasiswa masuk menjadi anggota Qnet, diantaranya :

- Sebelum bergabung dengan Q-net
 - Masih menggunakan sepeda motor lama, bahkan ada yang tidak memiliki kendaraan pribadi
 - Pakaiannya tidak bermerk
 - Masih ada yang memiliki rencana jangka panjang
- Setelah bergabung dengan Q-net
 - Memiliki sepeda motor baru, bahkan ada yang sanggup membeli mobil.
 - Pakaian bermerk seperti polo, guci dll.
 - Sebagian besar memiliki rencana jangka panjang, seperti investasi dan

membangun usaha dan lain-lain.

Oleh karena itu **I.L Pasaribu (1986: 55)** dalam bukunya Sosiologi Pembangunan berpendapat bahwa motivasi merupakan suatu daya pendorong untuk melakukan sesuatu kegiatan. Motivasi juga bisa dikatakan sebagai rencana atau keinginan untuk menuju kesuksesan dan menghindari kegagalan hidup. Dengan kata lain motivasi adalah sebuah proses untuk tercapainya suatu tujuan.

Motivasi adalah perilaku yang disengaja atau mengarah ketujuan yang didapat melalui pengalaman yang dipelajari. Motivasi adalah cara memuaskan kebutuhan dan hasrat. Motivasi juga merangsang perubahan bersifat universal yang meliputi hal seperti hasrat untuk mendapatkan gengsi, keuntungan ekonomi dan keinginan memenuhi kewajiban berkawan (**Herli Marlina 2012: 18**).

Selain itu, kesuksesan yang kita raih bisa mengubah status sosial kita dalam masyarakat. *Status social* adalah tempat dimana seseorang dalam suatu sistem sosial dihubungkan dengan orang-orang lainnya dalam sistem sosial atau hasil dari penilaian orang lain terhadap diri seseorang dengan siapa ia berhubungan. Seseorang mengatakan ia berada pada status sosial yang tinggi karena orang-orang menempatkan ia pada tempat yang lebih tinggi dari dirinya. Untuk memperoleh status, dapat diperoleh melewati dua hal, yaitu *ascribed status* dan *achieved status*. *Ascribed status* adalah kedudukan yang diperoleh seseorang dalam masyarakat atas dasar keturunan atau kelahiran. *Achieved status* adalah kedudukan yang dicapai seseorang

dalam masyarakat dengan usaha-usaha yang disengaja (**Jabal : 108**).

Dari uraian diatas menunjukkan bahwa adanya mahasiswa yang berhasil dengan bisnis Qnet. Oleh karena itu peneliti untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengapa banyak mahasiswa dan mahasiswi yang ikut bergabung dengan Q-Net dan apa motivasi yang diberikan oleh orang-orang yang telah tergabung didalam nya kepada mahasiswa dan mahasiswi sehingga mereka bisa sukses.

TINJAUAN PUSTAKA

1. Motivasi

Motivasi diartikan sebagai suatu kondisi untuk menggerakkan individu dalam mencapai suatu/beberapa tujuan tertentu. Dengan kata lain motivasi menyebabkan timbulnya semacam kekuatan agar seseorang berbuat, bertindak dan bertingkah laku (**E. Usman Efendi 1985: 71**). Motivasi adalah perilaku yang disengaja/mengarah ketujuan yang didapat melalui pengalaman yang dipelajari.

Abraham Maslow (1943) mengemukakan bahwa pada dasarnya semua manusia memiliki kebutuhan pokok. Ia menunjukkan 5 tingkatan yang berbentuk pyramid, orang memulai dorongan dari tingkat terbawah. Lima tingkatan kebutuhan itu dikenal dengan sebutan hirarki kebutuhan Maslow, dimulai dari kebutuhan biologis dasar sampai motif psikologis yang lebih kompleks. Kebutuhan pada peringkat berikutnya menjadi penentu tindakan yang penting.



Frederick Herzberg (1966) mengatakan, motivasi dapat berupa motivasi instrinsik dan ekstrinsik. Motivasi yang bersifat intrinsik adalah manakala sifat pekerjaan itu sendiri yang membuat seseorang termotivasi, orang tersebut mendapat kepuasan dengan melakukan pekerjaan tersebut bukan karena rangsangan lain seperti status ataupun uang bisa juga dikatakan seorang melakukan hobinya. Sedangkan motivasi ekstrinsik adalah manakala elemen-elemen diluar pekerjaan yang melekat dipekerjaan tersebut menjadi faktor utama yang membuat seseorang termotivasi seperti status maupun upah. Begitu juga dalam motivasi mahasiswa yang bergabung dan sukses di Qnet. Motivasi sangat berpengaruh terhadap hasrat dan keinginan mereka dalam melakukan kewajiban yang mereka pikul.

2. Jaringan Sosial

Jaringan merupakan terjemahan dari network, yang berasal dari dua suku kata sebagai jarring, yaitu *net* dan *work*. *Net*diterjemahkan dalam bahasa sebagai jaring, yaitu tenunan seperti jala, terdiri dari banyak ikatan antar simpul yang saling terhubung antara satu sama lain. Sedangkan kata *work*bermakna sebagai kerja. Gabungan kata *net* dan *work*, sehingga menjadi *network*, yang

penekanannya terletak pada kerja bukan pada jarring, dimengerti sebagai kerja (bekerja) dalam hubungan antar simpul-simpul seperti halnya jarring (*net*). Berdasarkan cara berfikir seperti itu, maka jaringan (*network*) (**Robert M.Z. Lawang 2004: 50-54 dalam Damsar**).

Ciri utama dari makhluk sosial adalah terjadinya aktivitas-aktivitas sosial atau biasa disebut dengan istilah proses sosial atau interaksi sosial. Interaksi sosial merupakan hubungan-hubungan sosial yang dinamis yang menyangkut hubungan antara orang-orang-perorangan, antara kelompok-kelompok manusia, maupun antara orang perorangan dengan kelompok manusia. Bilamana dua orang bertemu, maka dimulailah terjadi interaksi sosial, diawali saling menegur, berjabat tangan, saling berbicara bertengkar atau bahkan mungkin berkelahi (**Soekanto, 1990**).

Namun demikian, walaupun orang-orang yang bertemu muka tersebut tidak saling berbicara atau tidak saling menukar tanda-tanda, interaksi sosial telah terjadi, karena masing-masing sadar akan adanya pihak lain yang menyebabkan perubahan-perubahan dalam perasaan maupun syaraf orang-orang yang bersangkutan, yang disebabkan oleh misalnya bau keringat, minyak wangi, warna pakaian, bentuk rambut, bentuk badan, suara kalau berjalan, model baju yang dipakai, dan sebagainya. Peristiwa tersebut menimbulkan kesan dalam pikiran seseorang, yang kemudian menentukan tindakan apa yang akan dilakukannya.

3. Gaya Hidup

Gaya hidup adalah pola hidup seseorang di dunia yang di ungkapkan dalam kegiatan, minat, dan pendapat seseorang. Gaya hidup melukiskan “keseluruhan orang” tersebut yang berinteraksi dalam lingkungannya (**Philip Kotler, 1995 : 215**). Gaya hidup juga adalah sarana ekspresi diri, agar diterima dalam kelompok acuannya (*reference group*). Jika seseorang mempunyai keinginan untuk dapat digolongkan sebagai bagian dari kelompok suatu status sosial, ia akan berusaha mematuhi “aturan main” (*norms*) yang berlaku dalam kelompok tersebut. Ia akan berusaha agar citra dirinya sesuai dengan status sosial yang disandang atau idam-idamkan. Ia akan berusaha memperoleh penerimaan sosial. (**A.B. Susanto, 2001 : 120**).

Istilah gaya hidup mula-mula diperkenalkan oleh **Max Weber**. Ia menyatakan bahwa status sosial terutama ditentukan oleh gaya hidup orang, lebih ditentukan oleh cara orang mengkonsumsi ketimbang cara orang memproduksi (**Max Weber, 1996:26**). Karena perubahan status sosial cenderung juga berarti perubahan kekayaan, kekuasaan, dan informasi (pendidikan) maka status sosial yang berbeda cenderung mengembangkan *sub-cultur* khusus yang ditandai oleh gaya hidup yang berbeda, asalkan tingkat perubahan cukup moderat (**Kaare Svalastoga, 1989:11**).

Pada masyarakat biasa, jelas anggotanya memahami atau menghargai budaya materil dengan cara-cara khusus, mereka tidak mau ambil bagian dalam permainan status dalam kelompok-kelompok yang tidak diketahui namanya. Bagi masyarakat biasa, untuk bisa terus

survive/bertahan hidup itu lebih dari cukup, hal ini dipengaruhi oleh ekonomi mereka.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Penelitian dengan menggunakan metode ini merupakan suatu penelitian dengan maksud untuk memberikan gambaran suatu gejala sosial tertentu. Oleh karena itu peneliti mengumpulkan data dengan observasi, interview, dan juga menggunakan angket, lalu mendeskripsikannya serta memberikan interpretasi-interpretasi terhadapnya. Lokasi penelitian ini bertempat di Kota Pekanbaru. Alasan memilih lokasi ini, karena banyaknya mahasiswa yang ikut dalam Qnet ini dari pada daerah lain yang diketahui. Adapun yang menjadi subjek dalam penelitian ini adalah 5 orang mahasiswa. Kemudian yang menjadi Key Informan adalah satu orang Leader yang dapat menjelaskan serta memiliki informasi yang memadai berkenaan dengan rumusan masalah dalam penelitian ini.

Kemudian yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa yang bergabung dalam bisnis Qnet yang bermukim di Pekanbaru. Subjek pada penelitian ini dipilih oleh peneliti yaitu subjek yang dianggap dapat menguasai dan bisa menjawab masalah yang ingin diteliti, sementara teknik yang digunakan adalah teknik *Snowball Sampling*. Dimana dalam penelitian ini, penulis menentukan satu atau beberapa orang responden untuk diwawancarai. Responden selanjutnya ditetapkan berdasarkan petunjuk dari responden sebelumnya. Kemudian peneliti mewawancarai

responden tersebut, dan demikian selanjutnya sampai pada satu saat dimana peneliti memutuskan bahwa jumlah respondennya telah mencukupi.

Jenis data yang diolah berupa data primer dan data sekunder, yang didapatkan melalui teknik pengumpulan data melalui interview (wawancara), studi literatur, dan observasi. Lalu dianalisa dengan mempergunakan metode yang dalam penelitian ini adalah Pendekatan Kualitatif, yaitu analisa yang memberikan gambaran terperinci mengenai suatu keadaan, gejala dan fenomena berdasarkan kenyataan dilapangan yang ditemui peneliti.

3.2 Lokasi Penelitian

Sesuai dengan judul yang penulis buat maka lokasi penelitian ini bertempat di Kota Pekanbaru. Alasan memilih lokasi ini, karena banyaknya mahasiswa yang ikut dalam Qnet ini dari pada daerah lain yang diketahui. Selain itu tempat yang tidak terlalu jauh menjadi salah satu pertimbangan bagi peneliti agar mudah mendapatkan kemudahan mencari data apabila ada data yang kurang atau belum terpenuhi dan juga menghemat biaya.

3.3 Subjek Penelitian

Adapun yang menjadi subjek dalam penelitian ini adalah 5 orang mahasiswa. Kemudian yang menjadi key informan adalah satu orang Leader yang dapat menjelaskan serta memiliki informasi yang memadai berkenaan dengan rumusan masalah dalam penelitian ini.

Kemudian yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa yang bergabung dalam bisnis Qnet yang bermukim di Pekanbaru. Subjek pada penelitian ini dipilih oleh peneliti yaitu subjek yang dianggap dapat menguasai dan bisa menjawab masalah yang ingin diteliti.

Teknik yang digunakan adalah teknik *Snowball Sampling*. Dimana dalam penelitian ini, penulis menentukan satu atau beberapa orang responden untuk diwawancarai. Responden selanjutnya ditetapkan berdasarkan petunjuk dari responden sebelumnya. Kemudian peneliti mewawancarai responden tersebut, dan demikian selanjutnya sampai pada satu saat dimana peneliti memutuskan bahwa jumlah respondennya telah mencukupi.

3.4 Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung oleh peneliti melalui responden yang didapat melalui wawancara dan observasi yang dilakukan peneliti.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang digunakan untuk melengkapi data primer. Adapun data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari buku-buku, skripsi dan sumber-sumber terkait yang dapat memberikan informasi-informasi yang berguna dalam menyelesaikan penelitian ini.

3.5 Tehnik Pengumpulan Data

Tehnik pengumpulan data yang dipergunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Wawancara(interview)

Untuk memperoleh data informasi yang akurat dari nara sumber langsung sebagai data primer.

Dengan menggunakan tehnik ini, peneliti dapat mengembangkan pertanyaan dan lebih mudah untuk mendapat informasi lebih banyak dari narasumber.

2. Studi Literatur

Peneliti juga menggunakan data melalui sumber-sumber tertulis untuk memperoleh informasi mengenai objek penelitian ini sebagai data sekunder, diantaranya untuk mendapatkan kerangka teoritis dan memperkaya latar belakang penelitian melalui berbagai media cetak yang mendukung penelitian.

3. Observasi

Cara observasi dilakukan peneliti untuk menunjang data yang ada. Observasi penelitian dilakukan dengan cara ikut bergabung dan melihat langsung tempat berkumpulnya orang-orang yang ingin bergabung dengan qnet ini dan juga mendatangi tempat berkumpulnya anggota kelompok Next D'king.

3.6 Analisis Data

Analisis data dimulai dengan menelaah seluruh data yang

tersedia dari berbagai sumber yaitu, wawancara, pengamatan yang sudah dituliskan dalam catatan lapangan, dokumentasi resmi, gambar, foto dan lain sebagainya (Lexy Mexong, 1990:190).

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Pendekatan Kualitatif, yaitu analisa yang memberikan gambaran terperinci mengenai suatu keadaan, gejala dan fenomena berdasarkan kenyataan dilapangan yang ditemui peneliti. Unit analisa penelitian ini adalah mahasiswa yang ikut Q-net yang berada di Kota Pekanbaru. Setelah data diolah kemudian diuraikan dalam bentuk kalimat.

PEMBAHASAN

1. Mahasiswa Yang Berhasil Bisnis Qnet Di Pekanbaru

Dalam analisis responden ini dimaksudkan mengetahui tingkat pendidikan yang menjadi subjek penelitian ini. Subjek penelitian ini adalah 5 orang yang tersebar dari beberapa universitas dan beberapa kecamatan yang ada di kota Pekanbaru. Dari sekian banyaknya mahasiswa yang bergabung dengan Qnet, peneliti menetapkan 5 orang responden yang berasal dari beberapa perguruan tinggi yang ada di Kota Pekanbaru. Dipilihnya ke 5 responden ini sesuai dengan syarat yang telah peneliti ungkapkan dalam konsep operasional sehingga menjadi tidak kabur dalam penelitian. Berikut ini adalah profil singkat tentang responden yang dapat peneliti paparkan.

Motivasi dan juga semangat dari teman bisa membuat seseorang melakukan hal yang luar biasa,

didorong dengan tekad yang kuat serta memanfaatkan waktu luang sebaik mungkin bisa membuatnya berhasil. Selain bisa melunaskan sepeda motor yang di gadaikan oleh salah satu responden juga mampu membeli serta memodifikasi motornya serta membeli alat elektronik lainnya seperti smartphone, laptop dan juga memiliki tabungan.

Motivasi atau semangat perubahan itu bisa datang dengan berbagai cara, cemoohan orang bisa dijadikan sebagai pelecut semangat dan motivasi bahwa tidak ada hal yang tidak bisa dilakukan jika kita berusaha dan memiliki kemauan. Traveling menjadi pilihan waktu luangnya. Waktu libur yang cukup panjang dan juga komisi yang di dapat membuatnya mampu menghabiskan waktu luangnya untuk sekedar berwisata, baik mendaki gunung maupun wisata ke luar daerah.

2. Faktor Pendorong Keberhasilan Menjalankan Bisnis Qnet

Qnet adalah sebuah perusahaan dengan sistem E-Commerce & Networking. Dengan sistem ini kita juga tidak harus bergabung dengan orang yang mengajak kita. Kita bisa membuat jaringan baru sehingga kita bisa berada di pucuk sistem kita tetapi kita tetap berada dibawah orang yang mengajak kita.

Ora Umum menjadi slogan bagi mereka, mengapa demikian? Hal ini karena komisi yang di dapatkan berupa mata uang negara Amerika yakni dollar Amerika. Hal itu juga yang menjadi daya tarik bagi yang bergabung dengan Qnet. Setiap downline yang baru bergabung, mereka harus menjadi downline

dibawah mereka sebanyak 2 (dua) orang atau lebih. Dari sinilah mereka mendapatkan komisi, namun untuk mendapatkan komisi ini masing-masing downline dibawah nya mencari downline baru sebanyak 2 (dua) orang lagi sehingga komisi yang di dapatkan sebesar \$250. Komisi bisa didapatkan bisa setiap minggu, namun bisa juga bisa sekali dalam sebulan, hal itu tergantung seberapa banyak downline kita yang bertambah. Semakin banyak downline yang bergabung semakin banyak pula komisi yang kita dapatkan.

Qnet memiliki pengaruh ekonomi yang cukup besar untuk sebagian orang yang telah bergabung didalamnya. Bukan hanya dalam segi ekonomi, tetapi juga dalam segi sosial karna hal ini berbanding lurus dari keberhasilan ekonomi yang mereka capai. Untuk mencapai itu semua diperlukan motivasi yang luar biasa dari dalam diri kita bila ingin mencapai keberhasilan itu. Motivasi juga bisa dikatakan sebagai rencana atau keinginan untuk menuju kesuksesan dan menghindari kegagalan hidup. Dengan kata lain motivasi adalah sebuah proses untuk tercapainya suatu tujuan (**I.L Pasaribu,1986: 55**).

Oleh karena itu motivasi merupakan sesuatu yang harus dimiliki oleh setiap orang agar menjadi semangat dalam setiap pekerjaan yang dia lakukan. Lebih jauh lagi (**Anaroga & Suryati, 1995: 39**) mengatakan bahwa: Seseorang bekerja karena ada sesuatu yang hendak dicapainya dan orang berharap bahwa aktivitas kerja yang dilakukannya akan membawanya kepada suatu keadaan yang lebih memuaskan dari pada keadaan sebelumnya.

Motivasi bisa berasal dari dalam dan luar diri seseorang, bisa juga berasal dari faktor lingkungan tempat tinggal, teman sepermainan ataupun status sosial dalam masyarakat. begitu juga dengan alasan – alasan yang diungkapkan oleh subjek penelitian yang peneliti lakukan.

Dari hasil penelitian kita mengetahui banyak faktor yang membuat mereka berhasil, mulai dari faktor interen responden maupun faktor eksteren dari responden. Dari faktor interen, status ekonomi dan juga status sosial mempengaruhi seseorang untuk berusaha agar hidup kehidupannya kedepan menjadi lebih baik. Setiap ada kesempatan peluang sekecil apapun harus dimanfaatkan dengan sebaik mungkin, terlebih lagi apabila hal ini menjadi cemoohan sebagian orang yang menganggap hal itu negatif.

Dari faktor ekstern, keinginan, lingkungan sekitar dan juga media massa turut mempengaruhi seseorang untuk berhasil. Dengan memanfaatkan peluang yang ada secara maksimal mampu membuat seseorang akan berhasil.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan dari hasil penelitian yang dilakukan mengenai potret mahasiswa yang berhasil di Qnet dengan mengambil lima orang responden yang berada dalam ruang lingkup Kota Pekanbaru dapat disimpulkan beberapa faktor yang membuat mereka berhasil seperti motivasi dari orang tua, keinginan untuk mandiri, membantu ekonomi orang tua hingga menaikkan status sosialnya didalam masyarakat.

Selain itu usaha dan kerja keras yang ada dalam setiap orang yang menginginkan perubahan

mampu membuat seseorang berhasil atau gagal. Berani mencoba tantangan dan berani gagal merupakan sesuatu yang mampu membuat seseorang itu berbeda dengan orang lain.

Adapun saran yang dapat peneliti kemukakan dari penelitian ini adalah yaitu, kepada masyarakat, harusnya jangan terlalu cepat memberi pandangan buruk terhadap sesuatu hal, alangkah lebih bijak bila kita mengetahui terlebih dahulu, bila tidak menginginkannya cukup dengan tidak memberikan cap negatif kepada sesuatu tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

A.B Susanto. 2001. *Potret-Potret Gaya Hidup Dan Citra Metropolis*. Jakarta; Kompas

AdlinAlfathir.2006.*Resistensi Gaya Hidup: Teori Dan Realita*. Yogyakarta & Bandung; Jalsutra

Chaney, David. 2003. *Life Style Sebuah Pengantar Komprehensif*.Yogyakarta; Jalsutra

Deddy Mulyana. 2000. *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*. Bandung;PT. Remaja Rosdakarya

Franz Magnis-Suseno.2001. *Pemikiran Karl Marx*.Jakarta; PT Gramedia Pustaka Umum

Fukuyama,Francis.2005. *Guncangan Besar_Kodrat Manusia Dan Tata Sosial Baru*.Gramedia Pustaka Utama

Horton, Paul B.1996.*Sosiologi jilid 1*. Jakarta; Erlangga

Jabal Tarik Ibrahim. 2003.*Sosiologi Pedesaan*.Universitas Muhammadiyah Malang

Melcom,Bernard. 2007. *Fashion Sebagai Komunikasi*.Jogjakarta; Jala Sutra

Mexy,Lexong.2007. *Metode Penelitian Sosial*.Bandung; Armico

Paul. A.Samuelson dan William D. Nordhaus. 2004. *Ilmu Makro Ekonomi Edisi 17*. Jakarta; Media Global Edukasi.

Kotler,Philip. 1995.*Dasar-Dasar Pemasaran*.Jakarta; Intermedia

Sztompka, Piotr. 2011. *Sosiologi Perubahan Sosial Ed. I. Cet. 6*. Jakarta; Prenada Media Group

Svalastoga, Kaare.1989. *Diferensiasi Sosial*.Jakarta; P.T Bina Aksara

Sugiyono. 2007.*Metode Penelitian Bisnis*.Bandung; CV. Alfabeta.

SaamZulfian.Metode Penelitian, Pengantar Dan Aplikasi Di Bidang Pendidikan.Pekanbaru:Unri Press.2001

S.Vembrianto, Dalam Piagian P.Sondang, 1989.*Teori Motivasi Dan Aplikasinya*. Jakarta; Bina Aksara

WuryandoBagoes.2010. *Jurus Maut MLM Anti-Gagal: Tips dan Trik Memilih Bisnis Jaringan yang Pas untuk Anda*. Yogyakarta; MedPress

Skripsi

Epi Iskandar.2013. *Hubungan Motivasi Mengajar Dengan Kinerja Dosen Fisip Universitas Riau*.Skripsi.Pekanbaru; FISIP UR

Tengku Romi. 2007.*Gaya Hidup Mahasiswa Fisip Unri*. Tesis(Tidak Diterbitkan).Pekanbaru;FISIP UR

Internet

[Dwiarko artikelhttp://ekonomi.kompasiana.com/bisnis/2010/01/09/sejarah-mlm-dan-jenis-jenis-direct-selling-lain.](http://ekonomi.kompasiana.com/bisnis/2010/01/09/sejarah-mlm-dan-jenis-jenis-direct-selling-lain)

McClelland, David. 1987.
Memacumasyarakatberprestasi.
Jakarta: intermedia

Herli, Marlina. 2012.
Hubunganmotivasi bekerjaterhadapaktivitasbelajar. Skripsi.Pekanbaru
FISIP UR

Effendi, E. Usman, 1985.
pengantarpsikologi. Bandung:
Angkasa

Frederick Herzberg. (1966) teori-teorimotivasi. Diambildari
<http://psuchologymania.com> (25
maret2013)

Suparian, parsudi. 1988. Kemiskinan
diperkotaan. Jakarta: Sinarharapan

Selosoemardjan dan soeleman
soemardi. 1974. Setangkai bunga
sosiologi. LDFE-UI Jakarta

Prof. DrDamsar. 2011. Pengantar
sosiologi ekonomi. Jakarta: Kencana

Soekanto, Soerjono. 1990. Sosiologi
suatu pengantar. Jakarta:
Rajawalipers