

RESILIENSI PENGUSAHA MUDA PADA MASA COVID-19
(Studi Kasus Multi Level Marketing Tiens Kota Langsa)

Skripsi

Diajukan Oleh :

RAJU MUHAMMAD AKBAR SYAHPUTRA
NIM: 3022015089

Program studi
Bimbingan dan Konseling Islam



FAKULTAS USHULUDDIN ADAB DAN DAKWAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (LANGSA)
2023 M / 1444 H

SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah Institut
Agama Islam Negeri Langsa Untuk Memenuhi Salah Satu
Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana Sosial (S.Sos)
Dalam Ilmu Bimbingan dan Konseling Islam**

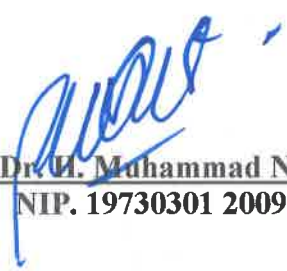
Oleh:

Raju Mohammad Akbar Syahputra
NIM: 3022015089

**Mahasiswa Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah
Program Studi Bimbingan dan Konseling Islam**

Disetujui Oleh:

Pembimbing I


Dr. H. Muhammad Nasir, MA
NIP. 19730301 200912 1 001

Pembimbing II


Syiva Fitria, BA, S. Psi, M. Sc
NIP. 19930228 201903 2 018

Telah Dinilai Oleh Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri Langsa
Dinyatakan Lulus dan Diterima Sebagai Tugas Akhir
Penyelesaian Program Sarjana (S-1) Dalam
Ilmu Bimbingan dan Konseling Islam

Pada Hari/Taggal :

Sabtu, 11 Februari 2023 M
20 Rajab 1444 H

DI
LANGSA
PANITIA SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Ketua



Dr. Mawardi Siregar, MA
NIP. 19761116 200912 1 002

Sekretaris



Dr. Syafieh, M.Fil.I
NIP. 19740108 200901 1 004

Penguji I



Marimbun, M.Pd
NIP. 19881124 201903 1 004

Penguji II



Dedy Surya, M.Psi
NIP. 19910717 201801 1 001

Mengetahui:

Dekan Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah
Institut Agama Islam Negeri Langsa



Dr. Mawardi Siregar, MA
NIP. 19761116 200912 1 002

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Raju Mohammad Akbar Syahputra
Tempat, Tanggal Lahir : Aceh, 26 Januari 1994
NIM : 3022015089
Fakultas : Ushuluddin Adab & Dakwah
Jurusan : Bimbingan dan Konseling Islam
Alamat : Jln. Nek Bang Alue Berauwe Ds Teupin Bugeng,
Kec. Langsa Kota, Kota Langsa

Dengan ini menyatakan skripsi saya yang berjudul ***“Resiliensi Pengusaha Muda Pada Masa Covid-19 (Studi Kasus Multi Level Marketing Tiens Kota Langsa)”*** adalah benar hasil karya sendiri dan original sifatnya. Apabila dikemudian hari ternyata/terbukti hasil plagiat karya orang lain, maka akan dibatalkan dan saya siap menerima sanksi akademik dengan peraturan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya perbuat dengan sebenar-benarnya.

Langsa, Januari 2023

Yang Membuat Pernyataan



Raju Mohammad Akbar Syahputra
NIM: 3022015089

RESILIENSI PENGUSAHA MUDA PADA MASA COVID-19 (Studi Kasus Multi Level Marketing Tiens Kota Langsa)

ABSTRAK

Raju Muhammad Akbar Syahputra, Program Studi Bimbingan Konseling Islam
Fakultas Ushuluddin, Adab Dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Langsa. Email: rajasangmerpati@gmail.com

Tahun 2020 menjadi tahun yang penuh tantangan bagi kebanyakan orang terutama dalam hal beradaptasi dan beraktivitas di tengah pandemi. Pengusaha muda yang lebih dikenal dengan istilah *Young entrepreneur* merupakan mereka yang sudah membuktikan bagaimana seseorang yang masih berusia muda mampu menjalankan sebuah bisnis. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui dinamika resiliensi pada pengusaha muda yang terdampak covid-19 dan mengidentifikasi faktor yang dapat memengaruhi resiliensi pengusaha muda yang terdampak covid-19 di multi level marketing tiens Kota Langsa. Jenis penelitian yang digunakan kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Partisipan dalam penelitian ini didapatkan melalui *snowball sampling*. Informan penelitian sebanyak 3 orang yang memiliki badan usaha terdampak Covid-19 namun masih menjalankan usahanya setelah terdampak Covid-19. Hasil penelitian yang diperoleh; (1) Dinamika resiliensi pada pengusaha muda yang terdampak covid-19 di multi level marketing tiens Kota Langsa; resiko yang dihadapi oleh pengusaha muda diantaranya penurunan omset sehingga mengalami kerugian. Akan tetapi pengusaha muda mulai beralih untuk menggunakan dunia digital dalam melakukan pengembangan distribusi sehingga pembatasan jaran yang terjadi masa pandemi tidak menjadi sebuah penghalang dalam melakukan aktifitas. (2) Faktor yang dapat mempengaruhi resiliensi pengusaha muda yang terdampak covid-19 di multi level marketing tiens Kota Langsa; terdapat banyak faktor yang mempengaruhi diantaranya faktor internal adalah diri sendiri dalam memilih untuk bangkit dari berbagai problem yang dihadapi. Sedangkan pada faktor internal hadirnya figure-figur inspiratif diruanglingkup kerja yang membantu memahami berbagai persoalan termasuk tim kerja.

Kata Kunci: Resiliensi, Pengusaha Muda dan Multi Level Marketing

RESILIENCE OF YOUNG ENTREPRENEURS IN THE TIME OF COVID-19 (Case Study of Multi Level Marketing Tiens Langsa City)

ABSTRACT

Raju Muhammad Akbar Syahputra, Islamic Counseling Guidance Study Program,
Faculty of Ushuluddin, Adab and Da'wah State Islamic Institute (IAIN) Langsa.
Email: rajusangmerpati@gmail.com

2020 has been a year full of challenges for most people, especially in terms of adapting and doing activities amidst a pandemic. Young entrepreneurs, better known as Young Entrepreneurs, are those who have proven how someone at a young age can run a business. The purpose of this study is to determine the dynamics of resilience in young entrepreneurs who are affected by Covid-19 and identify factors that can affect the resilience of young entrepreneurs who are affected by Covid-19 in multi-level marketing tiens in Langsa City. The type of research used is qualitative with a case study approach. Participants in this study were obtained through snowball sampling. There were 3 research informants who had business entities affected by Covid-19 but were still running their businesses after being affected by Covid-19. Research results obtained; (1) The dynamics of resilience in young entrepreneurs affected by Covid-19 in multi-level marketing departments in Langsa City; The risks faced by young entrepreneurs include a decrease in turnover resulting in losses. However, young entrepreneurs are starting to switch to using the digital world in developing distribution so that the horseback restrictions that occurred during the pandemic did not become an obstacle in carrying out their activities. (2) Factors that can affect the resilience of young entrepreneurs who are affected by Covid-19 at multi-level marketing departments in Langsa City; There are many influencing factors, including internal factors, namely yourself in choosing to rise from the various problems you face. Meanwhile, on the internal factor, the presence of inspirational figures in the scope of work helps to understand various issues, including the work team.

Keywords: Relation, Young Entrepreneurs and Multi Level Marketing.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assallammualaikum, Wr. Wb.

Alhamdulillahhirabbil 'alamin wasalatu wasalamu 'ala asrafil ambiyai walmursalin, segala puji hanya untuk Allah SWT yang telah melimpahkan rahmad, taufiq dan hidayahNya kepada penulis sehingga dalam penyusunan skripsi ini mendapat kemudahan. Shalawat dan salam semoga senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membawa ajaran Agama Islam sebagai *rahmatan lil 'alamin* sehingga membawa keselamatan bagi umat manusia dan alam semesta ini, dan tidak lupa pula kepada Keluarga dan Sahabat Nabi yang telah memperjuangkan agama Islam hingga saat ini.

Tiada kata yang paling pantas selain mengucapkan Alhamdulillah karena penulis dapat menyelesaikan skripsi ini sebagai salah satu persyaratan tugas akhir kuliah. Adapun judul skripsi ini adalah ***“Resiliensi Pengusaha Muda Pada Masa Covid-19 (Studi Kasus Multi Level Marketing Tiens Kota Langsa)”***.

Dalam penulisan skripsi ini penulis banyak mengalami hambatan, namun berkat bantuan, bimbingan dan kerjasama yang ikhlas dari berbagai pihak, akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Pencapaian tugas akhir ini tidak terlepas dari jasa-jasa orang tua penulis. Ungkapan terima kasih yang tulus ikhlas dari hati penulis persembahkan kepada kedua orang tua tercinta Ayahanda dan Ibunda atas doa dan yang telah mencurahkan segenap kasih sayang yang tidak terbatas dan motivasi yang telah diberikan kepada penulis selama menempuh pendidikan sampai di tingkat perguruan tinggi. Ucapan terima kasih yang sebesar besarnya juga penulis ucapkan kepada saudaraku tersayang terima kasih atas

dukungan, motivasi, dan doanya demi kelancaran penelitian ini. Kalian adalah hal terindah dalam hidupku.

Penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada semua unsur yang telah membantu, memberikan dukungan dan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Penulis menyadari bahwa dalam menyusun skripsi ini masih banyak kekurangan. Dengan kerendahan hati, penulis meminta maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang membangun bagi perbaikan penulis, dan mengucapkan terimakasih banyak kepada:

1. Rektor Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Langsa Bapak Dr. H. Basri, MA.
2. Dekan Fakultas Ushuluddin Adab Dan Dakwah IAIN Langsa, Bapak **Dr. Mawardi Siregar, MA** dan para dosen yang telah mendidik saya, serta seluruh Civitas Akademik yang banyak membantu penulis dalam menempuh pendidikan tinggi hingga selesai.
3. Bapak Dr. H. Muhammad Nasir, MA sebagai pembimbing I yang telah meluangkan waktu dan memberikan bimbingan kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini dengan penuh kesabaran dan kasih sayang.
4. Ibu Syiva Fitria, BA, S. Psi, M. Sc selaku pembimbing II yang telah banyak membantu, mengajari serta memberi arahan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi sesuai dengan aturan penulisan karya ilmiah, beliau pembimbing yang kooperatif dan bertanggung jawab terhadap tugasnya meskipun sibuk beliau tetap melayani bimbingan skripsi ini dengan baik.
5. Teman-teman Bimbingan dan Konseling Islam Negeri (IAIN) Langsa, Khususnya Unit 3 Angkatan 2015.

Kepada rekan, sahabat, saudara dan berbagai pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, penulis ucapkan terima kasih banyak atas setiap bantuan dan doa yang di berikan, semoga Allah SWT membalasnya. Penulis menyadari

sepenuhnya bahwa skripsi ini masih banyak kekurangannya. Oleh sebab itu, penulis mengharapkan adanya saran dan kritik dari semua pihak demi perbaikan karya-karya penulis di masa yang akan datang. Semoga skripsi ini memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan.

Akhirul kalam, kepada Allah SWT kita berserah diri dan semoga skripsi dan hasil penelitian ini bermanfaat bagi kita semua, *Aammin ya rabbal 'alamin*.

Wassalamu'alaikum, Wr. Wb.

Langsa, Januari 2023
Penulis,

Raju Muhammad Akbar Syahputra
NIM: 3022015089

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	
LEMBAR PENGESAHAN	ii
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	x
 BAB I PENDAHULUAN	 1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	5
E. Penjelasan Istilah	5
F. Sistematika Pembahasan.....	6
 BAB II KAJIAN TEORI	 8
A. Resialensi	8
1. Pengertian Resialensi	8
2. Aspek-Aspek Resiliensi	9
3. Faktor - Faktor Resiliensi.....	10
B. Pengusaha Muda	12
1. Pengertian Pengusaha Muda	12
2. Karakteristik Pengusaha Muda	13
3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Karakteristik Pengusaha Muda	16
C. Covid-19	17
1. Pengertian Covid-19.....	17
2. Manifestasi Klinis Covid-19	17
3. Dampak Covid-19 Kepada Wirausahawan	18
D. Multi Level Marketing.....	20
1. Pengertian Multi Level Marketing	20
2. Sisi Positif dan Negatif Multi Level Marketing	21
3. Konsep Dasar Multi Level Marketing.....	21
 BAB III METODE PENELITIAN.....	 24
A. Jenis Penelitian	24
B. Objek dan Subjek Penelitian.....	25
C. Teknik Pengumpulan Data.....	26
D. Teknik Analisis Data	28
E. Teknik Menjaga Keabsahan Data	30

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	33
A. Informasi Subjek Penelitian.....	33
B. Hasil Penelitian.....	34
C. Analisis	44
BAB V PENUTUP	50
A. Kesimpulan	50
B. Saran	51
DAFTAR PUSTAKA.....	54
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Tahun 2020 memberikan banyak tantangan bagi sebagian besar individu, terutama dalam menyesuaikan diri dan Menghadapi kehidupan di tengah pandemi Covid-19 yang sedang berlangsung. Untuk menghadapi situasi ini, pemerintah mengambil langkah-langkah pembatasan sosial sebagai tindakan pencegahan. Dampak dari pembatasan aktivitas ini juga dirasakan dalam perekonomian masyarakat, terutama bagi mereka yang terlibat dalam dunia bisnis dan kewirausahaan. Banyak pengusaha mengalami penurunan signifikan dalam permintaan terhadap produk atau layanan mereka sejak diberlakukannya pembatasan tersebut. Akibatnya, beberapa di antara mereka terpaksa menutup operasional bisnis mereka karena kesulitan yang dihadapi. Pengusaha muda, yang sering disebut sebagai young entrepreneur, adalah individu yang telah menunjukkan kemampuan untuk menjalankan bisnis meskipun masih berusia muda. Meskipun bisnis yang mereka kelola umumnya berskala kecil hingga menengah, mereka telah membuktikan potensi dan kesuksesan dalam berwirausaha pada usia yang relatif muda.¹

Konsekuensi yang ditimbulkan oleh Covid-19 tidak hanya terbatas pada aspek kesehatan, melainkan juga mencakup dampak signifikan pada sektor ekonomi. Berkaitan dengan permasalahan tersebut tentu diperlukan sikap

¹Hadiyati dkk, Wirausaha Muda Terdidik: Masalah Dan Solusi, *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 15. No. 2, September 2018, h. 102.

resiliensi bagi seseorang terutama bagi pengusaha muda yang sedang mengalami berbagai kendala. Reivich dan Shatte menjelaskan bahwa resiliensi merupakan suatu kemampuan seseorang dalam hal mengatasi, melalui, serta dapat kembali kepada kondisi awal setelah mengalami berbagai kejadian yang menekan.² Lebih rinci dijelaskan oleh Connor et al, dimana resiliensi memiliki makna bangkit kembali.³ Dari penjelasan tersebut dapat dipahami bahwa sikap resiliensi merupakan konsep yang perlu dimiliki oleh setiap orang karena dengan keadaan yang sedang mengalami berbagai keadaan dari permasalahan yang dihadapi dengan memiliki konsep resiliensi dalam kehidupan maka seseorang tersebut akan berupaya untuk tetap bangkit.

Konsekuensi dari pandemi memberikan pengalaman yang unik bagi para pelaku bisnis, kadang-kadang membawa mereka ke situasi yang sangat sulit. Ini dapat dianggap sebagai tantangan yang berpotensi memberikan pelajaran berharga bagi para pengusaha. Dampak yang signifikan dari pandemi mendorong para wirausahawan untuk mencari cara baru untuk bertahan di tengah situasi yang sulit ini. Meskipun ada yang terpaksa menyerah dan menutup usahanya, namun tidak sedikit juga yang berhasil bertahan melalui kreativitas dan ketekunan mereka.

Berdasarkan observasi awal yang peneliti lakukan, Multi Level Marketing Tiens Kota Langsa berupaya untuk tetap bangkit dalam suasana pandemi yang melanda meskipun pada waktu itu pemerintah menerapkan PSBB. Tiens adalah perusahaan pemasaran multi-level (MLM) yang fokus pada penjualan produk

²Reivich & Shatte, *The Resilience Factor: 7 Keys To. Finding Your Inner Strength And Overcome Life's Hurdles*, (New York: Broadway Books, 2002), hlm. 65.

³Connor et al, Spirituality, resilience, and anger in survivors of violent trauma: a community survey, *National Library of Medicine*, 16 (5) Oct 2003, hlm. 489.

suplemen herbal dan perangkat kesehatan.⁴ Dalam Anonim diungkapkan bahwa Tiens merupakan satu divisi dari Tiens Group, yang berfokus pada penjualan langsung dengan menawarkan produk-produk suplemen herbal dan perangkat kesehatan. Mereka menggabungkan resep pengobatan tradisional Tiongkok dengan teknologi modern yang terkini.⁵ Salah satu langkah yang dilakukan oleh Multi Level Marketing Tiens Kota Langsa berupaya lebih kreatif dalam menggunakan jasa secara digital sehingga penerapan PSSB tidak menjadi penghalang dalam melakukan aktifitas usaha yang digelutinya. Semenjak Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) Multi Level Marketing Tiens Kota Langsa merubah sistem penjualannya dimana sebelum pandemi dilakukan dengan cara tatap muka dan memberikan penawaran secara langsung kepada konsumen mulai dirubah.

Multi Level Marketing Tiens Kota Langsa mulai menggunakan sistem penjualan dengan menggunakan media sosial yakni *Facebook*, *Instagram* dan *Shoope*. Penggunaan aplikasi ini dengan menerapkan sistema pembayaran *Cash On Delivery* (COD) dimana bisa membayar ketika barang yang dipesan telah sampai ketangan konsumen. Proses peralihan penjualan inilah yang membuat pengusaha muda di kota langsa berupaya untuk tetap bangkit meski keadaan ekonomi pada saat pandemi terasa sulit. Namun, peralihan sistem penjualan yang dilakukan olehg pengusaha muda yang ada di kota Langsa tentu tidaklah mudah karena berbagai tantangan mesti harus dilalui sehingga pada saat yang demikian konsep resiliensi mesti menjadi sebuah sikap optimis yang harus dilalui. Maka,

⁴Sari, Sistem Informasi Stockist Tiens Berbasis Web Studi Kasus : Tiens 73 Cilacap, *Jurnal EKSIS*, Vol 06 No 01 Mei 2013, hlm. 35.

⁵Anonim, *Distributor Handbook TIENS (Pedoman Memulai Bisnis TIENS)*, hlm. 5-6.

ketangguhan menjadi kunci yang esensial bagi para wirausaha muda untuk mampu bertahan dan pulih dari kesulitan, terutama di tengah dampak yang ditimbulkan oleh Covid-19.

Berdasarkan uraian diatas, terkait pentingnya *resiliensi* terutama bagi pengusaha muda maka peneliti tertarik untuyk mengkaji lebih mendalam dengan judul skripsi **“Resiliensi Pengusaha Muda Pada Masa Covid-19 (Studi Kasus Multi Level Marketing Tiens Kota Langsa).”**

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang diatas, maka yang permasalahan dalam penelitian adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana dinamika resiliensi pada pengusaha muda yang terdampak Covid-19 di multi level marketing tiens Kota Langsa?
2. Apa saja faktor yang dapat mempengaruhi resiliensi pengusaha muda yang terdampak Covid-19 di multi level marketing tiens Kota Langsa?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan permasalahan di atas maka yang menjadi tujuan penelitian ini ialah:

1. Untuk mengetahui dinamika resiliensi pada pengusaha muda yang terdampak Covid-19 di multi level marketing tiens Kota Langsa
2. Untuk mengidentifikasi faktor yang dapat mempengaruhi resiliensi pengusaha muda yang terdampak Covid-19 di multi level marketing tiens Kota Langsa

D. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk masalah yang berhubungan dengan resialensi pengusaha muda pada masa Covid-19. Hasil penelitian ini yaitu dapat memberikan kontribusi positif kepada para pihak yang terlibat, di mana hasil penelitian diharapkan dapat menjadi dasar analisis bagi stakeholder untuk meningkatkan ketangguhan pengusaha muda di masa mendatang, sehingga dapat meningkatkan keberhasilan usaha mereka.

2. Manfaat Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan dampak positif dan insight tentang ketangguhan pengusaha muda, khususnya dalam menghadapi situasi sulit. Harapannya, penelitian ini bisa meningkatkan pemahaman mahasiswa dan menjadi referensi bagi peneliti lain dalam mengeksplorasi isu-isu terkait untuk pengembangan ilmu pengetahuan. Hasil penelitian ini kedepannya bisa menjadi literatur tambahan sehingga memudahkan para peneliti dalam mencari sumber tambahan atau sebagai referensi kajian.

E. Penjelasan Istilah

1. Resialensi

Secara umum ketangguhan sering dijelaskan sebagai kemampuan untuk pulih dari tantangan atau kesulitan.⁶ Tantangan tersebut umumnya terkait

⁶Neenan, *A Cognitive-Behavioural Approach*, (New York: Taylor & Francis Group, 2014), h. 65.

dengan situasi yang memunculkan stres, seperti perpisahan, kehilangan pekerjaan, kehilangan orang yang dicintai, atau pengalaman trauma.⁷

2. Pengusaha Muda

Pengusaha muda adalah individu yang telah menunjukkan kemampuannya untuk menjalankan bisnis, meskipun umumnya bisnis yang mereka kelola masih berskala kecil hingga menengah. Meski demikian, peneliti dapat mempertimbangkan untuk mengkaji dan mengambil pembelajaran dari pengalaman mereka dalam mendirikan dan mengelola suatu usaha.⁸

3. Covid-19

Covid-19 atau Coronavirus adalah virus RNA positif, memiliki satu strain, bersifat berkapsul dan tidak bersegmen. Covid-19 termasuk dalam ordo Nidovirales dan keluarga Coronaviridae. Struktur fisik Covid-19 menyerupai kubus, dengan protein S yang terletak di permukaan virus.⁹

F. Sistematika Pembahasan

Agar dapat memberikan gambaran yang detail tentang penelitian ini, struktur penulisan disusun dengan sistematika yang mencakup informasi-informasi dan pembahasan pada setiap bab. Penelitian ini disusun dalam lima bab, yang meliputi :

⁷Suryaningtyas dan Wilujeng, Resiliensi Organisasi dan Kinerja Organisasi: Peran Kepemimpinan Resilien sebagai Mediator, *Jurnal Ekonomi Modernisasi*, 13(3) 2017, h. 169. <http://ejournal.unikama.ac.id/index.php/JEKO>

⁸Hadiyati dkk, Wirausaha Muda Terdidik: Masalah Dan Solusi, *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 15. No. 2, September 2018, h. 102.

⁹Yuliana, Corona virus diseases (Covid-19) *Sebuah tinjauan literature. Wellness and Healthy Magazine*. Vol 2, No 1. (2020), h. 36.

- BAB I Berisi tentang pendahuluan, latar belakang penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penjelasan istilah dan sistematika pembahasan.
- BAB II Membahas tentang teori-teori, yang berhubungan dengan penelitian yaitu tentang resialensi, konsep pengusaha muda, konsep Covid-19 dan teori tentang *multi level marketing*.
- BAB III Membahas tentang metode penelitian yang berisi tentang jenis penelitian, objek dan subjek penelitian, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.
- BAB IV Menjelaskan tentang gambaran umum lokasi penelitian, hasil penelitian terkait dengan Resialensi Pengusaha Muda Pada Masa Covid-19 (Studi Kasus Multi Level Marketing Tiens Kota Langsa) serta pembahasan terhadap hasil dari penelitian.
- BAB V Kesimpulan dan saran, pada bab ini membahas kesimpulan dari hasil penelitian dan memberikan saran berdasarkan hasil penelitian.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Informasi Subjek Penelitian

Penelitian ini dilakukan Di Multi Level Marketing Tiens Kota Langsa dengan memaparkan (1) dinamika resiliensi pada pengusaha muda yang terdampak covid-19 di multi level marketing tiens Kota Langsa dan (2) faktor yang dapat mempengaruhi resiliensi pengusaha muda yang terdampak covid-19 di multi level marketing tiens Kota Langsa. Dalam penelitian kualitatif ini, hasil penelitian didapatkan dengan melakukan wawancara dan observasi kepada subjek yang telah peneliti tetapkan dengan kriteria sesuai prinsip *snowball sampling* yang berkaitan dengan permasalahan yang diteliti.

Berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan pada bab III maka peneliti memilih 3 informan yang dijadikan sebagai subjek penelitian dimana ke 3 informan ini adalah orang yang menjalankan usahanya sebelum pandemi dan tetap bertahan hingga pasca pandemi. Adapun pemaparan 3 profil subek penelitian dapat dilihat pada tabel 4.1 dibawah ini.

Tabel 4.1

Identitas Subjek Penelitian

No	Nama	TTL	Tahun Join Bisnis	Pendapatan Perbulan	Jenis Kelamin	Pendidikan
1	Zulfikar S.Kel	Langsa, 12 Oktober 1994	2015	9 Juta	Laki-laki	Perikanan
2	Rinaldi Prasetya	Langsa, 05 Agustus 1997	2015	3-5 Juta	Laki-laki	Hukum
3	Mulyasin, S.Pd., M.Pd	Langsa, 31 Juli 1996	2015	4-7 Juta	Laki-laki	Pendidikan Olahraga

Berikut Pemaparan Dari Subjek Penelitian:

1. Subjek Penelitian Pertama

Zulfikar, S.Kel adalah seorang laki-laki yang berusia 27 tahun, saat ini bekerja sebagai Distributor di Multi Level Marketing Tiens Kota Langsa. Mulai bergabung dengan persusahaan tiens dari tahun 2015 dimana saat ini Zulfikar S.Kel berada pada peringkat ke-8.

2. Subjek Penelitian Kedua

Rinaldi Prasetya, SH adalah seorang laki-laki yang berusia 26 tahun, saat ini bekerja sebagai distributor di Multi Level Marketing Tiens Kota Langsa. Mulai bergabung dengan persusahaan tiens dari tahun 2015 dimana saat ini Rinaldi Prasetya, SH berada pada peringkat ke-7.

3. Subjek Penelitian Ketiga

Mulyasin, S.Pd., M.Pd adalah seorang laki-laki yang berusia 26 tahun, saat ini bekerja sebagai distributor di Multi Level Marketing Tiens Kota Langsa. Mulai bergabung dengan persusahaan tiens dari tahun 2015 dimana saat ini Mulyasin, S.Pd., M.Pd berada pada peringkat ke-7.

B. Hasil Penelitian

Data hasil penelitian pada bagian ini disampaikan secara rinci, dilengkapi beberapa kalimat-kalimat langsung dari partisipan dan beberapa informasi peristiwa yang diobservasi. Kemudian data tersebut diinterpretasikan untuk mengungkap permasalahan yang dideskripsikan dengan harapan yang ingin dicapai dari tujuan penelitian. Pada bagian berikutnya hasil penelitian tersebut dibahas untuk menemukan substansi persoalan.

1. Dinamika Resiliensi Pada Pengusaha Muda Yang Terdampak Covid-19 di Multi Level Marketing Tiens Kota Langsa

Untuk melihat resiliensi pengusaha muda yang terdampak maka dalam hal ini peneliti menggali informasi dengan cara wawancara. Adapun hasil wawancara sebagai berikut:

Zulfikar sebagai pengusaha muda menjelaskan:

“Saat ini, Alhamdulillah saya berada pada peringkat 8 di Tiens Kota Langsa. Pada saat Covid jenis usaha yang saya jalani sebagai wakil level marketing tiens. Dampak yang saya rasakan pada saat pandemi omset penjualan menurun drastis diantara kendala yang sulit untuk saya hadapai yakni perubahan mental karena sebagai seorang marketing saya sering jumpa dengan banyak orang akan tetapi pada saat pandemi lebih banyak menghabiskan waktu dirumah sehingga terbatas ruang gerak. Langkah yang saya lakukan dalam menghadapi kendala tersebut berupaya untuk meleak informasi karena dengan keadaan yang sedang terjadi saya tetap mengembangkan aktifitas dengan menggunakan sistem online sehingga dengan memanfaatkan perkembangan demikian tidak lantas membuat kita berhenti bekerja. Semenjak menggunakan situs online saya lebih fokus menggunakan *platform* instagram dan shopee. Tujuan awal menjalankan bisnis ini hanya untuk memperoleh penghasilan sendiri karena saya berusaha untuk membantu mengurangi beban orang tua sehingga bisa mandiri. Langkah-langkah saya lakukan saat proses jatuh bangun dalam menjalankan usaha terutama bangkit pasca pandemi diataranya mempunyai motivasi hidup dimana saat memulai saya awalnya berfikir ingin membahagiakan orang tua maka ketika saya melakukan suatu pekerjaan *stagnan* atau jalan di tempat hal yang pertama mempunyai keyakinan jika saya bisa untuk melakukan lebih baik lagi. Sehingga menuntut saya untuk lebih giat lagi dan tidak meleak informasi. Oleh sebab itu, cara pertama saya memandang kehidupan adalah bersyukur karena dengan bersyukur kita merasa telah memiliki dan memenuhi segala kebutuhan yang kita miliki dan yang kegua saling berbagi dimana dengan pengetahuan yang kita miliki bisa saling berbagi dengan yang lain terlebih lagi saat berada dalam tim.”⁴⁷

Ketrangan yang peneliti peroleh dari Zulfikar menggambarkan keadaan bahwa adanya kesulitan yang dihadapi saat fase peralihan melalui dunia digital. Dimana sebelumnya banyak kegiatann yang dilakukan secara langsung namun

⁴⁷Wawancara Dengan Zulfikar, pada tanggal 9 Januari 2023.

semenjak pandemi dan diterapkan *Social Distancing* membuat para pelaku Multi Marketing Tiens harus beralih ke dunia online dengan berbagai fitur penjualan. Sehingga keadaan menuntut untuk melekat informasi. Dampak mental yang dialami oleh Zulfikar sebagai pengusaha muda yang terdampak Covid-19 dalam bisnis Multi Level Marketing (MLM) Tiens di Kota Langsa mencakup beberapa aspek. Pertama, ia mengalami perubahan mental karena terbatasnya interaksi sosial akibat pandemi, yang membuatnya merasa terisolasi dan mengalami pembatasan ruang gerak. Hal ini dapat menyebabkan rasa kesepian dan frustrasi. Kedua, Zulfikar merasa tertekan karena penurunan drastis dalam omset penjualan, yang merupakan sumber utama pendapatan dan tujuan utama bisnisnya. Tekanan finansial ini dapat mempengaruhi kesejahteraan mentalnya, menimbulkan kekhawatiran akan masa depan bisnisnya dan keuangan pribadinya. Meskipun demikian, Zulfikar menunjukkan ketahanan mental dengan mencari solusi untuk menghadapi tantangan tersebut, seperti meningkatkan pengetahuannya melalui aktivitas online dan menetapkan tujuan hidup yang memberinya motivasi untuk terus berjuang. Selain itu, pandangan positifnya terhadap kehidupan dan rasa syukur atas apa yang dimilikinya membantu menjaga keseimbangan emosionalnya dalam menghadapi situasi sulit.

Penjelasan yang senada juga peneliti peroleh dari informan yang berbeda yakni Rinaldi yang mengemukakan sebagai berikut:

“Saat ini saya peringkat bintang 7 di Tiens marketing kota Langsa. Jenis usaha yang saya jalankan semenjak saya kuliah sebagai multi marketing Tiens Kota Langsa. Saat pandemi melanda saya sangat merasakan dampaknya dimana omset yang kita dapatkan sebelum pandemi bisa 10-20 juta sedangkan saat pandemi saya hanya memperoleh omset 5%. Kendala yang saya hadapi ada 2 dimana pada saat melakukan perekrutan tim saya

tidak bisa berjumpa dengan orang karena dibatasi sehingga dengan keadaan yang rentan kita harus mampu menjaga jarak pada saat pandemi sehingga kita kesulitan untuk menjelaskan. Kendala selanjutnya penjualan produk sangat terbatas karena pengiriman baik JNE, JNT dan pengirimana lainnya, dimana mereka tidak mendistribusikan barang kesemua wilayah karena *Lockdown* sehingga banyak barang yang tidak sampai ketangan konsumen dan banyak yang *Return*. Sehingga omset yang kita dapatkan menurun drastis. Berkenaan dengan menghadapi dinamika yang ada kita dituntut untuk lebih kreatif terutama menggunakan akses internet dengan berbagai fitur yang ada. Hanya dengan menggunakan dunia digital inilah keadaan yang kita hadapi bisa terasa lebih membaik. Tujuan awal saya menjalani usaha ini awalnya hanya berbicara tentang penghasilan namun lama kelamaan saya melihat bisnis ini bisa menjadi peluang yang menjanjikan kedepannya. Berkenaan dengan berbagai masalah yang dihadapi saya merasa seperti layaknya penyakit pasti ada jenis obatnya demikian pula masalah yang saya hadapi pasti ada solusi yang mesti diperoleh. Sehingga saya yakin dengan berbagai keadaan dihadapi pasti ada hikmahnya oleh sebab itu, saya tetap tegar menjalani usaha ini karena kedepannya pasti akan memperoleh hasil yang lebih baik lagi. Langkah-langkah yang saya lakukan agar tetap bangkit dinataranya dengan membaca buku, mendengar audio motivasi dari tiens dan seminar motivasi sehingga dengan ilmu yang kita dapatkan tersebut membuat kita tetap semangat. Berkenaan cara pandang saya kehidupan ini lebih bermakna yakni dengan cara bersyukur dimana jika melihat kebawah masih ada orang-orang yang kehidupannya lebih sulit dari kita sehingga dengan cara pandang demikian tidak membuat kita sombong dan angkuh sehingga terasa lega dalam menjalankan kehidupan. Adapun melihat keatas sebagai bentuk motivasi agar saya lebih sungguh-sungguh berjuang untuk meraih sukses.”⁴⁸

Informasi yang disampaikan oleh Rinaldi memberikan keterangan yang tidak jauh berbeda dengan informan sebelumnya. Akan tetapi pada proses menangani persoalan secara individual terlihat ada perbedaan tertentu seperti dalam melihat peluang kedepan agar lebih menjanjikan dimana Rinaldi menjelaskan secara rinci setiap kesulitan yang dihadapi mesti dipahami sebagai peluang. Dampak mental yang dialami oleh Rinaldi, seorang pengusaha muda dalam bisnis Multi Level Marketing (MLM) Tiens di Kota Langsa, mencerminkan tekanan akibat pandemi Covid-19. Penurunan drastis dalam omset bisnisnya

⁴⁸Wawancara Dengan Rinaldi, pada tanggal 9 Januari 2023.

menjadi sumber stres utama, yang berdampak pada kesejahteraan mentalnya. Selain itu, pembatasan interaksi sosial dan kesulitan dalam menjalankan perekrutan tim serta penjualan produk memperkuat rasa frustrasinya. Meskipun demikian, Rinaldi menunjukkan ketahanan mental dengan mencari cara kreatif untuk mengatasi tantangan, seperti menggunakan internet dan sumber-sumber motivasi untuk tetap termotivasi. Dia juga menetapkan pandangan hidup yang positif dengan bersyukur atas apa yang dimilikinya dan melihat setiap tantangan sebagai peluang untuk tumbuh dan belajar. Meskipun menghadapi berbagai kesulitan, sikap optimis dan tekad yang kuat untuk terus berjuang menjadikan Rinaldi mampu menjaga semangat dan motivasi dalam menghadapi kondisi sulit.

Berkenaan dengan dinamika resiliensi peneliti juga menggali informasi dari Mulyasin sebagai pengusaha muda yang memberikan keterangan sebagai berikut:

“Kegiatan usaha yang saya lakukan sebagai salah satu Distributor Multi Level Marketing Tiens Kota Langsa sejak tahun 2015 hingga saat ini. Dampak yang saya rasakan pada masa pandemi dimana pendapatan yang kita peroleh menurun dari sebelumnya. Kendal-kendala yang saya hadapi seperti kesulitan untuk berjumpa dengan konsumen karena pembatasan jarak sehingga kita tidak bisa menjelaskan terkait produk yang kita jual. Maka cara menghadapi keadaan ini lebih banyak melalui seluler dimana sebelumnya offline sekarang menjadi online sehingga perlu penyesuaian. Tujuan saya menjalankan usaha ini sudah pasti untuk memperoleh keuntungan karena tidak bisa saya pungkiri bahwa setiap bekerja tentu yang pertama diinginkan adalah uang. Setelah itu, baru target impian kedepan apalagi kita bekerja diperusahaan yang mempunyai sistem karir sudah tentu kita tidak inginkan posisinya *stagnan* atau jalan ditempat. Berkenaan dengan berbagai keadaan yang dihadapi tentu menurut sikap putus asa tidak boleh dikedepankan karena tidak ada orang yang hidup tanpa ada masalah oleh sebab itu saya sangat yakin masalah yang saya dihadapi bagian dari pendewasaan diri dan semakin memberikan kematangan dalam berfikir. Maka langkah-langkah yang saya lakukan dalam menangani masalah lebih banyak diskusi dengan orang yang lebih berpengalaman dengan saya sehingga dari cerita yang disampaikan membuat saya semakin bersemangat untuk menghadapi berbagai keadaan. Dengan demikian saya mempunyai keyakinan dalam diri bahwa semakin besar tantangan yang dihadapi maka

semakin besar pula peluang dan kesempatan yang akan diraih. Berkenaan cara pandang kehidupan kedepan yang mesti diterapkan adalah sikap optimis karena dengan mengedapankan sikap yang demikian semakin membuat kita bersungguh-sungguh dan mudah putus asa.⁴⁹

Informasi yang peneliti peroleh dari Mulyasin parallel dengan keterangan yang disampaikan oleh informan sebelumnya. Dimana penggunaan dunia digital menjadi salah satu akses untuk memperbaiki keadaan dan meningkatkan omset jualan. Karena pembatasan sosial mengharuskan setiap pengusaha yang bergerak sebagai distributor multi marketing tiens kota Langsa harus peka dengan dunia digitalisasi. Meski penyesuaian memakan waktu dalam hitungan bulan namun cara yang dilakukan ini dapat membuat para pengusaha muda bertahan dengan berbagai keadaan.

Berdasarkan hal ini, para pengusaha muda yang terdampak Covid-19 dalam bisnis Multi Level Marketing (MLM) Tiens di Kota Langsa mengalami berbagai dampak pada sisi mental mereka. Pertama, mereka merasakan stres dan tekanan yang besar akibat penurunan omset yang drastis selama pandemi. Pembatasan sosial dan kendala dalam menjalankan bisnis menyebabkan mereka merasa frustrasi dan cemas akan masa depan bisnis mereka. Kedua, pandemi juga membawa perubahan besar dalam kebiasaan kerja dan interaksi sosial mereka. Mereka harus beralih dari model bisnis offline menjadi online, yang memerlukan penyesuaian mental dan pembelajaran baru. Pembatasan pergerakan dan kurangnya interaksi sosial juga mempengaruhi kesejahteraan mental mereka, menyebabkan rasa terisolasi dan kesulitan menjaga keseimbangan antara kehidupan kerja dan kehidupan pribadi.

⁴⁹Wawancara Dengan Mulyasin, pada tanggal 11 Januari 2023.

Meskipun menghadapi berbagai tantangan dan tekanan, para pengusaha muda ini tetap mempertahankan motivasi dan semangat untuk terus berjuang. Mereka melihat setiap tantangan sebagai peluang untuk tumbuh dan belajar, dan memiliki tekad yang kuat untuk berhasil. Ketahanan mental dan optimisme mereka membantu mereka tetap bersemangat dalam menghadapi berbagai rintangan. Meskipun kondisi bisnis tidak pasti, mereka tetap optimis tentang masa depan dan bersikap proaktif dalam mencari solusi untuk mengatasi berbagai masalah yang dihadapi. Dengan ketahanan mental yang kuat dan semangat yang tinggi, mereka yakin bahwa mereka akan mampu mengatasi segala kesulitan dan meraih kesuksesan di masa depan.

2. Faktor Yang Dapat Mempengaruhi Resiliensi Pengusaha Muda Yang Terdampak Covid-19 Di Multi Level Marketing Tiens Kota Langsa

Berkaitan dengan faktor yang dapat mempengaruhi Resiliensi Pengusaha Muda, dalam hal ini peneliti juga menggali informasi dengan wawancara agar setiap permasalahan yang ingin digali memperoleh keterangan yang maksimal dalam memahaminya.

Zulfikar sebagai pengusaha muda menjelaskan:

“Berkenaan dengan faktor penghambat dimana saya biasanya bertemu tim dan konsumen karena pandemi kita lebih sering komunikasi via HP. Adapun faktor pendukung sebagaimana yang saya singgung tadi yakni untuk meleak informasi sehingga saya bisa menggunakan berbagai aplikasi yang bisa terhubung dengan teman-teman, tim demikian juga dengan konsumen diataranya penggunaan via zoom bila bersama tim. Problem yang sulit saya hadapi pada saat pandemi yakni mengatasi zona nyaman karena lebih banyak menghabiskan waktu dirumah dan kedua perubahan mental karena lebih banyak menyelesaikan kegiatan via online tanpa bertemu langsung dengan orang-orang yang ingin saya jumpai. Faktor internal yang mempengaruhi menurut saya adalah diri kita sendiri dimana kita lebih kreatif dan tetap terus semangat untuk bergerak dalam mencapai tujuan.

Sedangkan faktor eksternal ada tokoh pendukung yang disediakan oleh Support System One Vision Tiens dalam memberikan motivasi kepada saya. Seperti seminar baik offline maupun online. Maka berkenaan dengan berbagai problem yang saya hadapi terasa lebih cepat penanganannya karena kita berupaya menghadirkan figure-figur inspiratif didalam kehidupan sehingga setiap tantangan yang kita hadapi sebenarnya adalah peluang. Oleh sebab itu, setiap ada masalah atau problem maka respon cepat yang selalu saya lakukan adalah dengan mendengar audio motivasi agar keadaan kembali bersemangat. Sehingga lebih memperjelas impian yang kita inginkan dan tidak merasa *done* dengan keadaan yang sedang dihadapi.”⁵⁰

Berdasarkan penjelasan Zulfikar, terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi mentalnya sebagai seorang pengusaha muda selama pandemi. Pertama, faktor penghambat adalah perubahan dalam pola interaksi sosial yang biasanya dilakukan secara langsung menjadi lebih sering melalui komunikasi online. Hal ini menyebabkan Zulfikar merasa kesulitan dalam mengatasi zona nyaman dan menghadapi perubahan mental akibat kurangnya interaksi langsung dengan tim dan konsumen. Faktor pendukung, di sisi lain, adalah kemampuannya untuk meleak informasi dan menggunakan berbagai aplikasi yang mendukung komunikasi dengan tim dan konsumen, seperti Zoom. Faktor internal yang mempengaruhi mentalnya adalah kekreatifan dan semangat pribadinya untuk terus bergerak menuju tujuan. Sedangkan faktor eksternal yang berperan adalah adanya tokoh pendukung dalam Support System One Vision Tiens yang memberikan motivasi melalui seminar offline maupun online. Melalui bantuan tokoh-tokoh inspiratif ini, Zulfikar merasa lebih mampu mengatasi berbagai tantangan yang dihadapinya dan melihat setiap masalah sebagai peluang untuk tumbuh dan berkembang. Oleh karena itu, respons cepat yang dilakukannya saat menghadapi

⁵⁰Wawancara Dengan Zulfikar, pada tanggal 9 Januari 2023.

masalah adalah mendengarkan audio motivasi untuk mempertahankan semangat dan memperjelas impian yang ingin dicapainya.

Rinaldi sebagai pengusaha muda menjelaskan:

“Faktor penghambat yang saya alami tidak bisa berinteraksi dengan orang dan lebih banyak menghabiskan waktu dirumah. Sehingga saya sulit untuk mendiskusikan strategi penjualan demikian pula dalam melakukan proses rekrutmen. Sedangkan faktor pendukung sehingga tetap menjalani usaha ini kita beralih ke dunia digital agar proses penjualan tetap berjalan meski jarak membatasi. Begitu juga saat melakukan *Meeting* kita bisa menggunakan aplikasi zoom agar proses diskusi tidak terhambat. Problem yang dihadapi lebih kepada proses yang kita jalani dimana ruang lingkup yang saya rasakan karena diawal lebih sering berdabtasi langsung namun saat ini lebih banyak online sehingga kita tidak bisa memantau pertumbuhan dan perkembangan konsumen. Mengenai faktor internal lebih dari diri sendiri banyak belajar seperti membaca buku dan mendengarkan video-video motivasi. Sedangkan eksternal seperti yang telah saya jelaskan adanya pembatasan jarak selama pandemi, dalam penggunaan dunia digital kita tidak saling kenal dengan konsumen karena kita hanya berfokus pada penjualan semata. Adapun *support* dari eksternal seperti keluarga, teman-teman dan *mentor*. Berkenaan dengan masalah yang dihadapi tentu memerlukan waktu yang lumayan dimana kalo saya hamper 5 bulan karena penyesuaian dari *offline* ke *online*. Maka repon tercepatnya yakni untuk melek informasi karena saya selalu berhadapan dengan berbagai perubahan-perubahan sehingga dengan cara yang demikian kita bisa mengatasi keadaan menjadi lebih baik lagi.”⁵¹

Keterangan yang peneliti peroleh dari Rinaldi tidak jauh berbeda dengan penjelasan yang diuraikan oleh Zulfikar hanya saja perbedaan yang terlihat dari cara memahami faktor eksternal dimana Rinaldi lebih memahami ke arah interaksi antara penjual dengan konsumen. Dimana selama fase peralihan tidak terdapat kedekatan karena penjualan melalui dunia digital hanya berfokus pada sisi penjualan semata sedangkan perubahan dan pertumbuhan konsumen tidak bisa terpantau sehingga secara tidak langsung ada kerenggangan hubungan antar produsen dan konsumen. Berdasarkan penjelasan dari Rinaldi, terdapat beberapa

⁵¹Wawancara Dengan Rinaldi, pada tanggal 9 Januari 2023.

faktor yang mempengaruhi mentalnya sebagai seorang pengusaha muda selama pandemi. Faktor penghambat utama adalah pembatasan interaksi sosial yang mengakibatkan sulitnya untuk melakukan diskusi strategi penjualan dan proses rekrutmen dengan orang lain. Hal ini juga membuatnya merasa terisolasi dan kesulitan dalam memantau pertumbuhan serta perkembangan konsumen. Namun, Rinaldi menemukan solusi dengan beralih ke dunia digital, menggunakan aplikasi Zoom untuk pertemuan dan fokus pada penjualan online. Faktor pendukungnya adalah kemampuannya untuk belajar dan berkembang, seperti membaca buku dan mendengarkan video motivasi, serta dukungan dari keluarga, teman-teman, dan mentor.

Mulyasin sebagai pengusaha muda menjelaskan:

“Faktor pendukung karena saya mempunyai komunitas maka serasa berbagai masalah yang dihadapi kita punya tempat untuk bercerita sehingga berbagai persoalan yang kita hadapi mudah memperoleh solusinya. Sedangkan faktor penghambat sebagaimana yang saya jelaskan bahwa terdapat keterbatasan jarak antara kita dengan konsumen sehingga tidak bisa membangun secara langsung komunikasi. Menurut saya kesulitan dalam beradaptasi yakni perubahan zona saja dimana lebih aktif secara online daripada offline. Terkait dengan faktor internal tentu dari diri saya sendiri karena yang menentukan sukses atau tidaknya bukanlah orang lain tapi diri saya sendiri. Adapun faktor eksternal saya lebih banyak mendapatkan pengarahan dari mentor dan Ketika saya sedang menghadapi berbagai kesulitan saya sering diskusi dengannya. Mengenai waktu yang diperlukan dalam menangani berbagai keadaan saya dulu hampir 7 bulan fase peralihan dari offline ke online sehingga keadaan kembali stabil. Terkait respon yang cepat yang saya lakukan yakni dengan mengedepankan diskusi dengan senior yang telah berpengalaman dalam menjalankan aktifitas sebagai Multi Marketing Tiens Di Kota Langsa.”⁵²

Berdasarkan penjelasan dari Mulyasin, faktor-faktor yang mempengaruhi mentalnya sebagai seorang pengusaha muda dapat diidentifikasi. Faktor

⁵²Wawancara Dengan Mulyasin, pada tanggal 11 Januari 2023.

pendukung utamanya adalah adanya komunitas yang memberikan dukungan dan tempat untuk berbagi cerita, sehingga memudahkan dalam mencari solusi terhadap berbagai masalah yang dihadapi. Namun, faktor penghambatnya adalah keterbatasan jarak antara dirinya dengan konsumen, yang menghambat komunikasi langsung. Mulyasin juga mengalami kesulitan dalam beradaptasi dengan perubahan zona, di mana ia lebih aktif secara online daripada offline. Faktor internal yang mempengaruhi mentalnya adalah kesadaran bahwa kesuksesan bergantung pada dirinya sendiri, sementara faktor eksternalnya termasuk bimbingan dari mentor dan diskusi dengan senior yang berpengalaman. Meskipun mengalami waktu penyesuaian yang cukup lama, Mulyasin merespons dengan cepat dengan mengutamakan diskusi dengan orang-orang yang lebih berpengalaman dalam bidang Multi Marketing Tiens di Kota Langsa. Ini membantu menjaga keseimbangan mentalnya dan mengatasi berbagai tantangan yang dihadapinya.

C. Analisis

Berkanaan hasil dari wawancara di atas, maka pada sub ini peneliti berupaya mengurai secara mendalam terkait dengan dua sub tema utama yakni; (1) Dinamika Resiliensi Pada Pengusaha Muda Yang Terdampak Covid-19 Di Multi Level Marketing Tiens Kota Langsa, dan (2) Faktor Yang Dapat Mempengaruhi Resiliensi Pengusaha Muda Yang Terdampak Covid-19 Di Multi Level Marketing Tiens Kota Langsa.

1. Dinamika Resiliensi Pada Pengusaha Muda Yang Terdampak Covid-19 di Multi Level Marketing Tiens Kota Langsa

Sebagaimana penjelasan pada kajian teori bahwa resiliensi merupakan kemampuan untuk mengatasi dan beradaptasi terhadap kejadian yang berat atau masalah yang terjadi dalam kehidupan. Bertahan dalam keadaan tertekan, dan bahkan berhadapan dengan kesengsaraan atau trauma yang dialami dalam kehidupannya.⁵³ Berkaitan dengan hal ini pengusaha muda yang terdampak covid di Multi Level Marketing Kota Langsa mempunyai berbagai langkah yang dilakukan dalam menangani berbagai problem yang dihadapi. Namun hal yang menariknya adalah tentang sikap pertumbuhan mental sebagaimana dijelaskan oleh Zulfikar karena pada awal kegiatan lebih banyak menghabiskan waktu secara tatap muka dengan konsumen namun keadaan berubah drastis mesti melakukan kegiatan dirumah dan berinteraksi dengan dunia digital. Sehingga dengan keadaan yang demikian dituntut untuk tidak meleak informasi. Keberanian pengusaha muda dalam mencoba hal baru merupakan salah satu langkah lebih maju. Hal ini karena adanya *perseverance* dalam diri atau sebuah sikap bertahan dalam menghadapi kondisi atau situasi sulit yang sedang dihadapi. Sehingga kreatifitas dalam bertahan sangat diperlukan agar tidak terasa terpuruk dengan keadaan.

Berbagai problem yang dirasakan oleh Pengusaha Muda Multi Level Marketing Kota Langsa yakni penurunan omset drastis karena keadaan yang sulit untuk dielakkan. Dimana perekonomian anjlok banyak pedagang yang gulung tikar dan karyawan di PHK. Membuat proses penjualan tidak bisa berjalan lancar

⁵³Suryaningtyas dan Wilujeng, Resiliensi Organisasi dan Kinerja Organisasi: Peran Kepemimpinan Resilien sebagai Mediator, *Jurnal Ekonomi Modernisasi*, 13(3) 2017, h. 169. <http://ejournal.unikama.ac.id/index.php/JEKO>

sebagaimana mestinya. Oleh sebab itu, keadaan yang membuat suasana terasa tidak stabil pengusaha muda multi level marketing kota Langsa berupaya untuk tetap bangkit dan menyemangati diri dalam menjalankan proses pekerjaan. Dari informasi yang peneliti peroleh para informan memberikan keterangan yang sama terkait dengan proses mereka menyemangati diri yakni dengan mendengar audio motivasi, meningkatkan kualitas bacaan terutama literasi tentang motivasi dan memperoleh masukan dari hasil diskusi dengan tim terutama mentor. Menurut hemat peneliti langkah yang dilakukan ini sangatlah tepat karena terpuruk dengan keadaan stress tentu akan mengganggu pikiran maka berdiskusi dengan orang-orang terdekat dalam menyikapi berbagai masalah adalah langkah yang baik untuk dilakukan.

Berdasarkan hal ini, para pengusaha muda yang terdampak Covid-19 dalam bisnis Multi Level Marketing (MLM) Tiens di Kota Langsa mengalami berbagai dampak pada sisi mental mereka. Pertama, mereka merasakan stres dan tekanan yang besar akibat penurunan omset yang drastis selama pandemi. Pembatasan sosial dan kendala dalam menjalankan bisnis menyebabkan mereka merasa frustrasi dan cemas akan masa depan bisnis mereka. Kedua, pandemi juga membawa perubahan besar dalam kebiasaan kerja dan interaksi sosial mereka. Mereka harus beralih dari model bisnis offline menjadi online, yang memerlukan penyesuaian mental dan pembelajaran baru. Pembatasan pergerakan dan kurangnya interaksi sosial juga mempengaruhi kesejahteraan mental mereka, menyebabkan rasa terisolasi dan kesulitan menjaga keseimbangan antara kehidupan kerja dan kehidupan pribadi.

Meskipun menghadapi berbagai tantangan dan tekanan, para pengusaha muda ini tetap mempertahankan motivasi dan semangat untuk terus berjuang. Mereka melihat setiap tantangan sebagai peluang untuk tumbuh dan belajar, dan memiliki tekad yang kuat untuk berhasil. Ketahanan mental dan optimisme mereka membantu mereka tetap bersemangat dalam menghadapi berbagai rintangan. Meskipun kondisi bisnis tidak pasti, mereka tetap optimis tentang masa depan dan bersikap proaktif dalam mencari solusi untuk mengatasi berbagai masalah yang dihadapi. Dengan ketahanan mental yang kuat dan semangat yang tinggi, mereka yakin bahwa mereka akan mampu mengatasi segala kesulitan dan meraih kesuksesan di masa depan.

Proses untuk bangkit yang dilakukan oleh pengusaha muda sejalan dengan teori yang dikembangkan oleh Reivich dan Shatte dalam Nasution bahwa adanya *meaningful life* yakni kesadaran bahwa hidup mempunyai suatu tujuan untuk dicapai, yang mana untuk mencapai tujuan tersebut diperlukan usaha.⁵⁴ Dapat dipahami bahwa dinamika resiliensi pada pengusaha muda yang terdampak covid-19 di multi level marketing tiens Kota Langsa tetap berupaya untuk berfikir positif dalam menghadapi berbagai problem sehingga kesan yang dikemukakan bahwa tantangan adalah peluang untuk meraih kemenangan.

2. Faktor Yang Dapat Mempengaruhi Resiliensi Pengusaha Muda Yang Terdampak Covid-19 di Multi Level Marketing Tiens Kota Langsa

Pengusaha muda di multi level marketing tiens Kota Langsa mempunyai banyak faktor yang mempengaruhinya. Dimana pada faktor penghambat yang

⁵⁴Nasution, *Resiliensi : Daya Pegas Menghadapi Trauma Kehidupan*, h. 18.

dirasakan seperti perubahan ruang lingkup pekerjaan yang sedari awal dilakukan dengan tatap muka namun semenjak pandemi melanda banyak dilalui dengan media online. Faktor pendukung yang dirasakan oleh pengusaha muda dengan menggunakan dunia digital dalam beraktifitas baik membangun jaringan maupun penjualan produk. Salah satu informasi yang peneliti peroleh dari informan menjelaskan bahwa salah satu hal yang paling sulit untuk di atasi adalah zona nyaman karena kegiatan lebih banyak dilakukan dirumah serta perubahan mental karena perubahan raung lingkup kerja. Hal ini hamper sama dirasakan dengan informan yang lain terkait dengan zona nyaman dan perubahan mental.

Berkenaan dengan faktor internal yang mempengaruhi adalah diri sendiri dimana pengusaha muda di multi level marketing tiens Kota Langsa berupaya untuk menyemangati diri dengan berbagai cara karena salah satu *statemen* yang mereka kemukakan “yang merubah keadaan kita bukanlah orang lain akan tetapi diri kita sendiri” sehingga proses menyemangtai diri yang mereka lakukan dengan membaca buku dan mendengarkan video-video motivasi. Pada faktor eksternal keadaan lingkungan kerja selalu menjadi tempat untuk berbagi pengalaman dan saling memberi solusi antara satu dengan yang lainnya terlebih lagi menthor yang mereka miliki telah duluan mengalami banyak persoalan maka dari pengalaman tersebut ia berbagi tips dalam menghadapi persoalan yang dihadapi.

Sejalan dengan apa yang dijelaskan oleh Nasution bahwa adanya faktor protektif yakni dari individu maupun lingkungan yang dapat meningkatkan kemampuan individu menghadapi kesulitan dalam kehidupan dengan baik. Sehingga dengan faktor ini seseorang yang menghadapi berbagai kendala akan

mudah mengendalikan diri dalam mencari solusi dari setiap permasalahan yang sedang dihadapi.⁵⁵

Berkenaan dengan waktu yang diperlukan dalam menangani berbagai persoalan rata-rata informan memberikan jawaban hitungan bulan. Menurut peneliti waktu yang dibutuhkan untuk berupaya memulihkan keadaan relatif singkat karena bagaimanapun bekerja dengan suasana perbuahan drastic mulai dari omset yang menurun dan ruanglingkup kerja yang tidak seperti biasanya tentu sebuah capaian yang cepat. Perolehan respon yang cepat dalam menanggapi berbagai persoalan adalah kunci utama bagi pengusaha muda di multi level marketing tiens Kota Langsa untuk tetap bangkit dan semangat dalam menjalani aktifitasnya.

Berdasarkan uraian di atas, dapat dipahami terdapat banyak faktor yang mempengaruhi resiliensi pengusaha muda di multi level marketing tiens Kota Langsa namun hal yang paling signifikan adalah kemauan dari diri sendiri untuk selalu berfikir positif dan optimis dalam menyikapi berbagai persoalan sehingga tetap bangkit dengan penuh semangat.

⁵⁵Nasution, *Resiliensi : Daya Pegas Menghadapi Trauma Kehidupan*, h. 26.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian dari hasil penelitian dan analisis di atas maka yang simpulan dalam penulisan adalah sebagai berikut:

1. Para pengusaha muda yang terdampak Covid-19 dalam bisnis Multi Level Marketing (MLM) Tiens di Kota Langsa mengalami stres dan tekanan besar karena penurunan omset dan pembatasan sosial. Mereka juga menghadapi perubahan besar dalam kebiasaan kerja dan interaksi sosial, beralih dari model offline menjadi online. Meskipun demikian, mereka tetap mempertahankan motivasi dan semangat untuk terus berjuang, melihat setiap tantangan sebagai peluang untuk tumbuh dan belajar. Dengan ketahanan mental yang kuat dan optimisme yang tinggi, mereka yakin bahwa mereka akan mampu mengatasi segala kesulitan dan meraih kesuksesan di masa depan.
2. Faktor yang dapat mempengaruhi resiliensi pengusaha muda yang terdampak covid-19 di multi level marketing tiens Kota Langsa; faktor penghambat terbatasnya ruang gerak sehingga sulit untuk bertemu dengan tim dan konsumen dalam menjelaskan produk yang yang diopesan. Adapun faktor pendukung berupaya untuk menggunakan akses dunia digital dalam bertransaksi sehingga produk tetap terjual. Berkenaan dengan faktor internal yang dirasakan adalah diri sendiri maka pengusaha muda multi level marketing tetap berpikir positif dan optimis dalam menjalani aktifitas. Sedangkan faktor eksternal adalah ruang lingkup kerja yakni tim dan mentor sehingga keadaan

yang dihadapi terasa mudah memperoleh solusi karena beban yang dirasakan tidak menumpuk pada diri sendiri.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan simpulan di atas, maka yang menjadi saran dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Kepada pengusaha muda multi level marketing tiens Kota Langsa tetap kreatif dan inovatif dalam menjalani berbagai kegiatan karena setiap persoalan yang dihadapi adalah bagian dari pembentukan kematangan diri meningkatkan kedewasaan dalam berfikir. Sehingga setiap tantangan merupakan kesempatan yang harus dimiliki karena dalam proses kehidupan keadaan selalu bersifat dinamis.
2. Kepada pengusaha muda dalam meningkatkan kreatifitas agar tujuan bisa seperti yang diharapkan maka perlu kiranya memperoleh bimbingan yakni konseling karir agar motivasi semakin terpatroni dalam diri pengusaha muda dalam menggapai impian. Karena tanpa adanya sebuah bimbingan pada proses tentu membuat seseorang kesulitan dalam menghadapi berbagai rintangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. (2016). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: Rineka Cipta.
- Amacon. Reivich, K., & Shatte, A. (2002). *The Resilience Factor: 7 Keys To Finding Your Inner Strength And Overcome Life's Hurdles*, New York: Broadway Books.
- Anonim, *Distributor Handbook TIENS (Pedoman Memulai Bisnis TIENS)*.
- Basrowi dan Swandi (2008). *Memahami Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Rineka Cipta.
- Connor & Davidson, (2013). Development of The New Resilience Scale : The Connor-Davidson Resilience Scale (CD-RISC). *Journal of Depression and Anxiety*. 18 (5).
- Connor, Kathryn M. et al. (2003). Spirituality, resilience, and anger in survivors of violent trauma: a community survey, *National Library of Medicine*, 16 (5). 487-94.
- Creswell, J. (2018). *30 Keterampilan Esensial untuk Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Damayanti dkk, (2021). *Youth Entrepreneur*, Cetakan I, Malang: Media Nusa Creative Anggota IKAPI.
- Dayan, Anto. (2018). *Pengantar Metode Statistik II*, Jakarta: LP3ES.
- Desmita. (2012). *Psikologi Perkembangan*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Dewanti, A., & Suprpti, V. (2014). Resiliensi remaja putri terhadap problematika pasca orang tua bercerai. *Jurnal Psikologi Pendidikan dan Perkembangan*, Vol. 3, No. 3.
- Dianawati Suryaningtyas dan Wilujeng, Sri. (2017). Resiliensi Organisasi dan Kinerja Organisasi: Peran Kepemimpinan Resilien sebagai Mediator, *Jurnal Ekonomi Modernisasi*, 13(3). <http://ejournal.unikama.ac.id/index.php/JEKO>
- Emzir. (2011). *Analisis Data: Metodologi Penelitian Kualitatif*, Jakarta: Rajawali Pers.
- Farkas D, Orosz G (2015) Ego-Resiliency Reloaded: A Three-Component Model of General Resiliency. *PLoS ONE* 10(3).

- Farkas, D. & Gabor Orosz. (2015). Ego-Resiliency Reloaded: A Three-Component Model of General Resiliency. *PLoS ONE* 10 (3).
<https://journals.plos.org/plosone/article/citation?id=10.1371/journal.pone.0120883>
- Hadiyati dkk, Wirausaha Muda Terdidik: Masalah Dan Solusi, *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, Vol. 15. No. 2, September 2018, h. 102.
- Hanoatubun, S. (2020). Dampak Covid – 19 terhadap Prekonomian Indonesia. *EduPsyCouns: Journal of Education, Psychology and Counseling*, Vol. 2, No. 6, 146-153. <https://ummaspul.e-journal.id/Edupsycouns/article/view/423>
- Herbuwono, Seno Lukito. (2020). *Dinamika Resiliensi Pada Wirausahawan Yang Terdampak Covid-19*, Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI). [Online] Available at: <http://kbbi.web.id/pusat>, Diakses 09 November 2021.
- Ledesma, J. (2014). Conceptual Frameworks and Research Models on Resilience in Leadership. SAGE Open. <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/2158244014545464>
- Maulidya, M. & Rika Eliana. (2013). Gambaran Resiliensi Perantau Minangkabau yang Berwirausaha di Medan. *Jurnal Pemikiran dan Penelitian Psikologi (Psikologia)*, 8, 34-39. <https://talenta.usu.ac.id/jppp/article/view/2563>
- Moleong, Lexy J. (2015). *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Cet. Ke-XXXIV, Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Nasution, S. (2016). *Resiliensi : Daya Pegas Menghadapi Trauma Kehidupan*. Medan : USU Press
- Neenan, M. (2014). *A Cognitive-Behavioural Approach*. New York: Taylor & Francis Group.
- Nurdiani, N. (2014). Teknik Sampling Snowball Dalam Penelitian Lapangan. *Comtech*, Vol. 5, No. 4. <https://media.neliti.com/media/publications/165822-ID-teknik-sampling-snowball-dalam-penelitian.pdf>.
- Oktaviani, Matilda. (2022). Analisis dampak covid 19 terhadap kinerja portofolio saham lq45 dengan metode *sharpe*, *treynor*, dan Jensen. *KINERJA: Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, Volume 19 Issue 1.
- Pakpahan, A. (2020). COVID-19 dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. *Jurnal Ilmiah Hubungan Internasional: edisi khusus*.

<https://journal.unpar.ac.id/index.php/JurnalIlmiahHubunganInternasiona/article/view/3870>

- Pohan, Rusdin. (2007). *Metode Penelitian Pendidikan*, Banda Aceh: Ar-Rijal Insitusi.
- Reza. (2020, 15 Mei). Patut Dicoba, Kisah Daniel Mananta Pertahankan Bisnis di Situasi Pandemi. www.liputan6.com.
<https://www.liputan6.com/showbiz/read/4255356/patut-dicoba-kisah-daniel-mananta-pertahankan-bisnis-di-situasi-pandemi>
- Reza. (2020, 6 Mei). Cerita Ibu Suriyah yang Mampu Bertahan di Tengah Pandemi Lewat Teknologi Digital. www.liputan6.com.
<https://www.liputan6.com/news/read/4246829/ini-cerita-ibu-suriyah-yang-mampu-bertahan-di-tengah-pandemi-lewat-teknologi-digital>
- Rutter, M. (2013). Annual research review: Resilience-clinical implications. *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 54(4),
- Saputri, N. (2020, 19 September). UPDATE Corona Indonesia: Pasien Sembuh Bertambah 3.576, Total CAPAI 174.350. www.tribunnews.com.
<https://www.tribunnews.com/corona/2020/09/19/update-corona-indonesia-19-september-2020-pasien-semuh-bertambah-3576-total-capai-174350>
- Supranto. (2016). *Teknik Sampling untuk Survei dan Eksperimen*, Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Supratiknya, A. (2015). *Metodologi Penelitian Kuantitatif & Kualitatif dalam Psikologi*. Yogyakarta: Penerbit USD.
- Sari, Evelina Arta. (2013). Sistem Informasi Stockist Tiens Berbasis Web Studi Kasus : Tiens 73 Cilacap, *Jurnal EKSIS*, Vol 06 No 01.
- Thomas, & Vincent Fabian. (2020, 29 Mei). Dampak Corona, Kadin Sebut Sudah 6 Juta Pekerja Dirumahkan & PHK. www.tirto.id. Diunduh dari <https://tirto.id/dampak-corona-kadin-sebut-sudah-6-juta-pekerja-%20dirumahkan-phk-fDC7>
- Yuliana. (2020). Corona virus diseases (Covid-19) Sebuah tinjauan literature. *Wellness and Healthy Magazine*. Vol 2, No 1.
- Yuliana. (2020). Corona Virus Diseases (Covid-19) Sebuah tinjauan literature. *Wellness and Healthy Magazine*. Vol 2, No 1.
- Zimmerer T., & Norman Scarborough. (2013). *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta: Salemba empat