

LAMPIRAN

TRANSKRIP WAWANCARA JR

Keterangan :

P: Penanya

S: Subjek 1

JR

1	P : Ok selamat siang, saya ingin mengajukan beberapa	
2	pertanyaan, yang pertama menurut bapak sendiri,	
3	saya ingin lihat dari sisi Amway-nya, tujuan dan visi	
4	misi Amway itu apa?	
5	S : ee... selama saya bergabung disini, setahu saya dari	
6	<u>Amway sendiri kan memberikan peluang yang sama</u>	Peluang yang sama pada
7	<u>pada setiap orang</u> , dari berbagai kalangan, dari	setiap orang
8	berbagai status sosial, dimana semua orang tersebut	
9	bisa melakukan bisnis ini dari level yang sama, jadi	
10	<u>tidak ada perbedaan bahwa mungkin status sosialnya</u>	Tidak ada perbedaan
11	dia direktur, atau hanya pedagang kecil, <u>semua orang</u>	status sosial
12	<u>di sini dijaga kesamaannya, nah yang diatur oleh kode</u>	Kesamaan dijaga oleh
13	<u>etik Amway itu sendiri</u> . Jadi <u>visinya untuk membantu</u>	kode etik
14	<u>semua orang bisa berhasil sesuai kita lihat di</u>	Visinya untuk
15	<u>slogannya Amway sendiri membantu mencapai</u>	membantu mencapai
16	<u>kehidupan yang lebih baik</u> , jadi bukan hanya untuk	kehidupan yang lebih
17	orang-orang yang sudah kaya, tapi juga dari orang	baik
18	yang semua kalangan, <u>mulainya dari posisi yang</u>	Bisnis dimulai dari
19	<u>sama</u> .	posisi yang sama
20	P : ok mungkin bisa lebih dijelaskan yang dimaksud	
21	dengan mencapai kehidupan yang lebih baik itu	
22	seperti apa?	
23	S : secara... yang <u>pertama pasti secara ekonomi dimana</u>	Pertama ekonomi kedua
24	<u>ada peningkatan, yang kedua dari hubungan keluarga,</u>	keluarga terjadi
25	kalau di Amway yang namanya distributor itu	peningkatan
26	<u>diwajibkan untuk mendaftar secara suami-istri</u> , beda	Wajib daftar suami istri
27	dengan perusahaan lain yang mungkin hanya bisa	

28	saling mensponsori antara suami dan istri, kalau di	
29	Amway tidak boleh suami-istri saling mensponsori,	
30	harus berada pada satu distributoran, karena Amway	
31	selain uang juga mengharapkan kehidupan dari	
32	distributor ini <u>harmonis secara keluarga bahkan</u>	Kehidupan keluarga,
33	<u>secara finansial juga bagus, begitu juga dengan</u>	finansial dan sosialnya
34	<u>kehidupan sosialnya di luar bisnis ya.</u>	bagus
35	P : jadi dengan lingkungan masyarakatnya ya?	
36	S : betul	
37	P : ok itu dari Amwaynya sendiri, kalau tidak salah	
38	Amway sendiri punya sistem yang namanya N21.	
39	S : iya salah satunya	
40	P : oh ya salah satunya, sistem N21 ini sendiri menurut	
41	bapak, tujuan dari sistem ini apa dan apakah dia	
42	punya suatu visi dan misi?	
43	S : kalau <u>visi misinya saya tidak tahu secara pasti</u> , cuma	Visi misi N21 tidak tahu
44	selama saya mengikuti bisnis ini, di Network 21, pasti	secara pasti
45	kita <u>diberikan suatu sistem yang memberikan</u>	Diberi sistem untuk
46	<u>kemudahan bagi kita untuk mengembangkan usaha</u>	memudahkan usaha
47	<u>ini, dimana semua latar belakang bisa mengerjakan</u>	Semua latar belakang
48	<u>usaha ini jadi saya kebetulan yang berlatar belakang</u>	bisa kerja usaha ini
49	bukan di bisnis, saya berlatar belakang di bidang	
50	teknik, <u>saya disini bisa belajar untuk bagaimana</u>	Saya belajar sesuatu
51	<u>mengembangkan suatu bisnis, yang mungkin</u>	yang umumnya tidak
52	<u>umumnya tidak saya dapat diluaran</u> , selain dari sisi	dapat diluaran
53	bisnis saya lihat dari sisi <u>pengembangan</u>	Saya diajarkan
54	<u>kepemimpinan disini diajarkan, ee... management</u>	pengembangan
55	<u>skill yang diajarkan disini</u> terus banyak sekali <u>skill-</u>	kepemimpinan dan
56	<u>skill</u> yang tidak saya dapatkan diluaran, tapi diajarkan	<u>management skill</u>
57	disini, jadi mungkin sebetulnya <u>visi dan misi dari</u>	Visi misi N21
58	<u>Network 21 adalah untuk bisa membantu semua</u>	membantu semua orang
59	<u>orang bisa berhasil tanpa banyak menggunakan</u>	berhasil tanpa melihat

60	<u>kemampuan kita dari <i>background</i> kita masing-</u>	latar belakangnya
61	<u>masing.</u>	
62	P : Berarti bisa dikatakan apakah visi dan misi dari N21	
63	ini kalau saya lihat hampir sama dengan visi misi dari	
64	Amway itu sendiri?	
65	S : iya, <u>hampir sama, jadi membantu untuk memudahkan</u>	Visi misi membantu
66	<u>saja</u>	untuk memudahkan
67	P : memudahkan untuk mencapai visi misi Amway?	
68	S : iya	
69	P : ee... dengan sistem N21 sendiri sebenarnya	
70	bagaimana caranya, dalam menjalankan sistem ini,	
71	jadi bisa bapak jelaskan cara menjalankan sistem ini?	
72	S : ya jadi sistem pokoknya kan Network 21 dia ada	
73	seperti <u>6 langkah kerja, kemudian ada sistemnya yang</u>	Cara menjalankan sistem
74	<u>edifikasi, <i>crosslining</i>, dan konsultasi</u> , kita kalau di	ada 6 langkah kerja,
75	<u>Network 21 itu diajarkan e.. yang terutama adalah</u>	edifikasi, <i>crosslining</i>
76	<u>bisnis duplikasinya, dimana duplikasi sistem ini</u>	dan konsultasi
77	<u>sangat penting, untuk menjaga agar jaringan kita ini</u>	Diajarkan duplikasi oleh
78	<u>tidak sampai hancur, karena ada <i>crosslineling</i>, jadi</u>	N21, duplikasi sangat
79	menjaga masuknya gangguan dari IBO yang berbeda	penting untuk menjaga
80	jalur jaringan, <i>line of sponsornya</i> berbeda, karena	jaringan tidak hancur
81	dengan adanya perbedaan itu nanti bisa saling	
82	menghancurkan secara tidak langsung, kemudian kita	
83	<u>ada konsultasi bulanan</u> , dimana itu adalah cara	Dalam sistem N21 ada
84	melakukan konsultasi itu, kita akan melakukan sama	konsultasi bulanan
85	semua dari istilahnya pencipta Network 21 sendiri	
86	sampai bisnis berkembang, jadi Network 21 itu dari	
87	<u>penciptanya sampai orang paling bawah pun dia akan</u>	Tujuan konsultasi
88	<u>melakukan hal yang sama. Nah itu tujuan konsultasi,</u>	pencipta sampai paling
89	kalau <u>edifikasi itu jelas suatu ee.. istilahnya jelas kita</u>	bawah melakukan hal
90	<u>membicarakan hal-hal yang positif terhadap semua</u>	yang sama
91	<u>saja yang tidak hanya di bisnis ini, tapi di setiap</u>	Edifikasi adalah bicara

92	<u>keadaan kita belajar untuk berpikir positif. Untuk</u>	hal-hal positif.
93	sistem pokoknya kan 3 itu tapi banyak orang tahu kita	
94	dibantu dengan banyak sekali <u>alat untuk melakukan</u>	Alat untuk melakukan
95	<u>apa yang namanya duplikasi tadi, ada pertemuan,</u>	duplikasi ada buku,
96	<u>kaset dan buku. Untuk melakukan sistem itu ya kita</u>	kaset dan pertemuan
97	<u>hanya berpatok pada alat-alat, kita banyak</u>	Berpatok pada alat
98	menggunakan <u>alat untuk bisa dipakai oleh semua</u>	Alat untuk semua orang
99	<u>orang</u>	
100	P : ee.. berhubungan dengan 6 langkah itu dan berbagai	
101	macam alat itu apakah ketika kita telah melakukan itu	
102	semua, itu akan menjamin kita mencapai tujuan, visi	
103	dan misi dari Amway tersebut?	
104	S : kalau kita, tentu saja ada <u>satu langkah yang harus</u>	Langkah yang harus
105	<u>dilakukan yaitu core, distributor inti, dia kalau</u>	dilakukan yaitu <i>core</i>
106	distributor inti <u>diajarkan ada 7 atribut yang harus</u>	Diajarkan 7 atribut
107	<u>dilakukan, kalau itu semua dia lakukan secara</u>	dalam distributor
108	<u>komitmen itu jelas memakai 6 langkah kerja tadi,</u>	sehingga memakai 6
109	kemudian alat-alat harus dimaksimalkan, kalau kita	langkah
110	<u>mau mengikuti itu semua secara konsisten, itu tentu</u>	Jika diikuti secara
111	<u>saja ada peningkatan prestasi lah dalam bisnis ini,</u>	konsisten ada
112	<u>asal sekali lagi harus ada komitmen dari orang yang</u>	peningkatan asal ada
113	<u>menjalankan</u>	komitmen
114	P : kalau begitu bisa dikatakan dalam menjalankan sistem	
115	ini adalah kita menjadi <i>core</i> tadi, terus tadi ada	
116	edifikasi, dan 3 tadi itu, itu semua jika kita melakukan	
117	dengan sendirinya kita melakukan 6 langkah dan	
118	menggunakan alat-alat itu, tapi tentunya tidak boleh	
119	dilupakan dengan komitmen itu sendiri?	
120	S : iya, betul	
121	P : komitmen ini sendiri bisa terbentuk karena apa?	
122	S : kalau berdasarkan pengalaman kami <u>kebanyakan</u>	Orang komit karena tahu
123	<u>orang yang mau komitmen ini mereka tahu bahwa</u>	bisnis ini bisa wujudkan

124	<u>bisnis Amway ini bisa mewujudkan impian mereka,</u>	impian
125	jadi kita tidak tahu, tiap orang punya impian yang	
126	berbeda, yang <u>dalam grup kami pun akhirnya dia aktif</u>	Akhirnya aktif karena
127	<u>karena dia punya suatu tujuan yang mereka merasa</u>	punya tujuan yang hanya
128	<u>satu-satunya jalan untuk mencapai ya melalui bisnis</u>	bisa dicapai bisnis ini
129	<u>ini, maka kita diajarkan untuk juga menggali impian</u>	Diajarkan menggali
130	<u>orang, itu langkah yang kesatu ya harus ada impian</u>	impian
131	dan cita-cita, jadi kembali kesana, kalau itu sudah	
132	punya, biasanya <u>mereka akan secara otomatis</u>	Secara otomatis akan
133	<u>melakukan komitmen, walaupun komitmen tiap</u>	komitmen
134	orang juga berbeda ada yang 100%, ada yang 80%,	
135	70%, kita tidak bisa memaksa orang itu untuk 100%,	
136	tapi <u>setidaknya kalau mereka mempunyai impian itu</u>	Jika punya impian akan
137	<u>akan sangat membantu mereka untuk belajar.</u>	membantu untuk belajar
138	P : ok kalau begitu bisa dikatakan komitmen itu	
139	tergantung pada impian seseorang, tapi yang ingin	
140	saya tahu, kalau seseorang atau bapak sudah punya	
141	impian, terus sudah mulai komitmen, apakah	
142	komitmen 100% ini dipengaruhi oleh kepercayaan	
143	bapak terhadap sistem N21 ini?	
144	S : jelas pak, kalau <u>kita tidak ada kepercayaan akan</u>	Jika tidak ada
145	<u>Network 21 sendiri, kita mungkin tidak akan</u>	kepercayaan, tidak
146	<u>menjalankan Amway, karena sebetulnya kalau kita</u>	menjalankan bisnis ini
147	bicara tentang masalah impian, banyak cara bisa	
148	mencapai impian kita, dari usaha lain mungkin juga	
149	bisa impian kita, tergantung besar, kecilnya impian	
150	kita, cuma <u>kalau kita tidak ada kepercayaan terhadap</u>	Tidak ada kepercayaan
151	<u>Amway dan Network 21 pasti orang tidak akan ikut</u>	orang tidak akan ikut
152	<u>kita juga, makanya kita harus tahu <i>background</i> dari</u>	Harus tahu <i>background</i>
153	<u>perusahaan itu sendiri, kenapa kok saya pilih Amway,</u>	perusahaan
154	kenapa kok orang lain pilih Amway, dibandingkan	
155	dengan perusahaan lain, kenapa kok Network 21	

156	bukan sistem yang lain, itu pasti ada alasannya, yang	
157	jelas itu pasti kita <u>lihat dari visi perusahaan itu</u>	Lihat visi baru kekuatan
158	<u>sendiri yang kemudian dari kekuatan produknya, ee..</u>	perusahaan
159	<u>sori, bukan kekuatan produk tapi kekuatan</u>	
160	<u>perusahaan itu, karena kita disini ingin mencapai</u>	Ujung-ujungnya
161	<u>impian jelas ujung-ujungnya ingin mendapatkan</u>	penghasilan
162	<u>penghasilan, kalau perusahaan yang kita ikuti tidak</u>	
163	kuat, kita kerja 2-5 tahun perusahaannya tutup kan	
164	sia-sia, percuma juga, makanya kalau disini <u>kita lihat</u>	Lihat <i>background</i>
165	<u>pasti <i>background</i> perusahaannya, siapa yang ada di</u>	perusahaan
166	belakang itu, karena kalau bekerja setengah-setengah	
167	terus hilang kita juga tidak ada keuntungan disitu.	
168	P : apakah kalau dari segi bapak sendiri, bapak	
169	mempercayai sistem ini dan perusahaan ini hanya	
170	berdasarkan pada <i>background</i> dari perusahaan ini?	
171	S : ya pertama, kronologis saya bergabung, <u>waktu itu</u>	Asalnya tertarik pada
172	<u>saya bergabung saya asalnya tertarik dari produk, dari</u>	produk, <i>range</i> produk
173	<u><i>range</i> produk yang sangat luas dibandingkan</u>	
174	<u>perusahaan lain, terus terang saya tidak pernah ikut</u>	
175	perusahaan lain, <u>saya negatif terhadap bisnis seperti</u>	Negatif terhadap bisnis
176	<u>ini, jadi saya tertarik pada waktu itu calon sponsor</u>	ini
177	saya menunjukkan tentang katalognya, pada waktu itu	
178	<u>saya belum kenal dengan sistem, saya bergabung</u>	Belum kenal sistem,
179	<u>karena hanya ingin tahu produknya saja, jelas itu tahu</u>	bergabung karena
180	<u>kualitas produknya, kemudian saya baru dipaksa</u>	produk, tahu kualitas
181	<u>untuk ikut suatu pertemuan, disana saya baru melihat</u>	produk
182	<u>visi dari Network 21, seperti apa sih Network 21 itu,</u>	Melihat visi N21 dari
183	<u>saya lihat ternyata Amway ada sistem Network 21,</u>	pertemuan
184	jadi kalau saya sih yang mau saya komit itu sendiri,	
185	pasti dari Amwaynya, dari produk <u>saya tidak lihat</u>	Tidak lihat penghasilan
186	<u>penghasilannya, saya tidak peduli, saya tahu</u>	Produk bagus dan kedua
187	<u>produknya bagus, yang kedua saya tahu sistemnya,</u>	tahu sistem

188	saya baru lihat ternyata setelah saya coba, <u>saya</u>	Dapat perkembangan
189	<u>mendapatkan suatu perkembangan kepribadian yang</u>	kepribadian
190	<u>tidak saya dapatkan waktu saya kuliah dulu, terutama</u>	
191	itu, nah setelah itu baru saya jalankan, tapi secara	
192	komitmen saya coba untuk mulai mencapai	
193	peringkat-peringkatnya sampai sekarang pada posisi	
194	sekarang, itu sebetulnya <u>diawali bukan karena</u>	Diawali dengan
195	<u>komitmen yang 100% juga, tapi saya mendapatkan</u>	komitmen tidak 100%
196	<u>keuntungan juga dari bisnis ini, bukan secara materi</u>	Keuntungan bukan
197	<u>tapi secara kepribadian, itu yang membuat saya</u>	materi tapi kepribadian
198	<u>bertahan, dan saya teruskan ee.. dan nanti kalau saya</u>	Kalau saya ikuti sistem
199	<u>ikuti sistem saya secara tidak langsung pasti nanti</u>	akan berhasil
200	<u>akan berhasil. Jadi kalau komitmen itu belum 100%</u>	Saya belum komitpun
201	<u>ya yang saya alami ya, juga bisa mencapai peringkat-</u>	bisa capai peringkat
202	<u>peringkat selanjutnya, jadi itu dasarnya.</u>	
203	P : itu semua karena nanti dengan sendirinya disadarkan?	
204	S : betul.	
205	P : tadi disebutkan kalau Network 21 merupakan salah	
206	satu sistem, kalau begitu bisa bapak sebutkan dan	
207	jelaskan sistem yang lain dalam menjalankan bisnis	
208	Amway itu apa?	
209	S : yang pernah saya dengar itu ada sistem <u>yegerd</u>	Sistem lain selain N21
210	<u>sistem, sistem arisan, sistem Taiwan, karena saya</u>	
211	<u>dengar ada beberapa sistem lagi tapi saya tidak tahu,</u>	
212	saya dulu punya teman yang bergabung dalam sistem	
213	Malaysia kalau tidak salah, tapi <u>saya tidak tahu cara</u>	Tidak tahu cara kerja
214	<u>kerja dari sistem mereka. Dan yang pasti kalau kita di</u>	sistem yang lain
215	Network 21 sendiri saya, ee... kita lihat parameter	
216	untuk <u>keberhasilan suatu sistem itu dilihat dari jumlah</u>	Saya lihat parameter
217	<u>diamond yang ada di suatu negara, itu kalau di</u>	keberhasilan
218	<u>Indonesia sendiri, jumlah diamond yang ada itu</u>	Di Indonesia
219	<u>sekitar 80% mungkin hampir 85% dari Network 21,</u>	keberhasilan 80% - 85%

220	jadi saya <u>merasa mungkin ini sistem yang cocok</u>	dari N21
221	<u>untuk dilakukan di Indonesia.</u>	Merasa ini sistem yang
222	P : berarti dari melihat hal itu, bapak memutuskan untuk	cocok
223	lebih memilih sistem Network 21?	
224	S : iya betul.	
225	P : ok ee... Berhubung dengan sistem Network 21 itu	
226	sendiri kan sempat pernah terjadi perubahan strategi	
227	ya, menurut bapak sendiri, kenapa perubahan itu	
228	terjadi?	
229	S : menurut yang saya dengar dari tim bisnis saya, jadi	
230	mungkin <u>saya mengalami dari 2 periode dimana</u>	Mengalami 2 periode
231	<u>strategi lama dan strategi baru, saya sendiri</u>	yaitu lama dan baru,
232	<u>mengalami pada strategi yang lama itu kita kesulitan</u>	Strategi lama sulit untuk
233	<u>untuk menjadikan suatu tim ini untuk berhasil karena</u>	berhasil, karena
234	<u>kita sangat tergantung sekali sama mereka, dimana</u>	tergantung pada mereka
235	<u>untuk menggali suatu kedalaman yang menjadikan</u>	Kedalaman untuk
236	<u>bisnis kita stabil itu adalah kedalaman, cuma pasti</u>	membuat bisnis stabil
237	<u>mengalami kesulitan karena kita mesti menggali</u>	Strategi lama sulit
238	<u>daftar nama orang-orang di bawah kita, meskipun</u>	menggali daftar nama
239	sekarang pun kita harus menggali daftar nama, hanya	
240	<u>sekarang kita tidak tergantung pada orang ini, kalau</u>	Sekarang tidak
241	daftar namanya mentok, kita <u>bisa taruh orang kita</u>	tergantung pada orang
242	<u>didalamnya lagi, kalau yang strategi yang lama, orang</u>	Bisa taruh orang di
243	<u>kecenderungan akan mensponsori orang-orang yang</u>	dalamnya
244	<u>secara status sosial lebih rendah daripada mereka, jadi</u>	Strategi lama hanya
245	misalnya dari dosen dia akan mensponsori	sponsori orang yang
246	mahasiswa, mahasiwa nanti sama temannya, tambah	statusnya lebih rendah
247	lama-tambah lama nanti istilahnya <u>tambah lama</u>	Daftar nama tambah
248	<u>daftar namanya tambah jelek, itu kecenderungan</u>	jelek pada strategi lama
249	<u>seperti itu, karena orang berani mengajak orang yang</u>	Hanya berani ngajak
250	<u>status sosialnya di bawah mereka, sampai tambah</u>	yang statusnya
251	lama mungkin mentok <u>di kedalaman kelima, keenam,</u>	dibawahnya

252	<u>kesepuluh itu sudah bagus untuk strategi yang lama,</u>	Kedalaman 10 sudah
253	<u>jadi susah sekali kaki ini jadi, jadi mungkin itu yang</u>	bagus, sehingga susah
254	<u>pengalaman saya, saya tidak tahu Jim Dornan bikin</u>	jadi kakinya
255	<u>seperti apa, kenapa kok dirubah</u> tapi kalau dari	Tidak tahu alasan
256	<u>pengalaman saya dengan strategi yang baru ini</u>	dirubah
257	<u>memudahkan kita untuk lebih cepat memudahkan</u>	Pengalaman, strategi
258	<u>saya dalam artian kita akan bangun satu persatu.</u>	baru lebih mudah
259	Karena kalau yang dulu itu saya sempat berpindah-	membangun kaki
260	pindah kaki karena sudah mentok di dalam, jadi ini	
261	berhenti pindah lagi, ini berhenti pindah lagi dan ndak	
262	nyampe-nyampe, itu mungkin caranya supaya banyak	
263	orang sukses dan fenomena itu kita lihat <u>saat ini</u>	Saat ini banyak orang
264	<u>banyak orang yang semakin cepat untuk mencapai</u>	yang mencapai peringkat
265	<u>peringkat-peringkat baru dengan strategi baru.</u>	dengan cepat melalui
266	P : jadi dari pengalaman bapak kenapa sampai strategi ini	strategi baru
267	dirubah, karena kalau yang dulu susah mencapai	
268	kedalamannya sedangkan yang sekarang lebih mudah	
269	ya mencapai kedalaman?	
270	S : kalau <u>pengalaman saya seperti itu, jadi untuk</u>	Pengalaman saya
271	<u>menjadikan satu tim itu susah sekali.</u>	strategi lama susah
272	P : ok apakah N21 itu sendiri, menurut bapak	menjadikan sebuah tim
273	memberikan tuntutan kepada anggotanya?	
274	S : tuntutan dalam arti apa ini?	
275	P : tuntutan dalam arti dia ee... dia harus melakukan	
276	sistemnya, dia harus melakukan program-	
277	programnya. Jadi apakah N21 itu sendiri menuntut	
278	atau memaksakan seseorang?	
279	S : jadi sebetulnya <u>kalau kita bicara orang itu mau cepat</u>	Kalau ingin sukses, iya
280	<u>sukses, saya bilang ya, harus, walaupun bukan</u>	bukan N21 yang nuntut
281	<u>Network 21 yang nuntut ya, maksudnya bukan harus</u>	
282	<u>ya, tapi dari tim bisnis pun kalau namanya kita ingin</u>	Ingin berhasil harus
283	<u>berhasil harus komitmen, pasti tim bisnis</u>	komit

284	<u>menyarankan harus mengikuti semua sistem, dalam</u>	Saran tim, ikutin sistem
285	<u>artian mungkin harus ada alat-alatnya yang mesti</u>	Ada alat dan <i>challenge</i>
286	<u>dibeli, harus mengikuti <i>challenge-challenge</i> itu, itu</u>	yang harus diikuti
287	<u>suatu keharusan, iya, tapi kalau mau jalan pelan-pelan</u>	Kalau mau pelan tidak
288	<u>terserah tidak ada paksaan, nah jadi kalau saya</u>	ada paksaan
289	<u>konsultasi pun, kalau ada orang yang ragu-ragu pun</u>	Tidak ada kewajiban
290	<u>diharuskan atau tidak, tidak, tidak ada kewajiban, tapi</u>	tapi ditanya dia mau
291	<u>kembali lagi kita harus bertanya orang itu mau serius</u>	serius atau tidak
292	<u>atau tidak.</u>	
293	P : jadi ee.. bisa dikatakan ketika seseorang tidak	
294	menjalankan sistem itu ya ndak masalah?	
295	S : <u>tidak ada sanksi</u>	Tidak ada sanksi
296	P : tidak dapat teguran, hukuman atau apa?	
297	S : <u>tidak ada cuman ada resikonya gitu aja, kita kasih</u>	Tidak ada teguran cuma
298	<u>tahu resikonya, mereka lama berhasil, mereka bisa</u>	diberitahu resikonya
299	<u>dapat kesulitan, asal mereka tidak melanggar kode</u>	
300	<u>etik dari Amway</u>	
301	P : berarti tidak ada hukuman tapi diberitahukan	
302	resikonya atau ruginya?	
303	S : iya <u>kita beritahu ruginya apa.</u>	Beritahu ruginya apa
304	P : ok ketika bapak bergabung dalam N21 ini sendiri,	
305	ee...apakah bapak merasa bisa meningkatkan	
306	kemampuan kreativitasnya bapak dalam melakukan	
307	bisnis ini?	
308	S : kalau secara <u>kreativitas dalam kita bertemu prospek</u>	Kreativitas ketemu
309	<u>mungkin iya, tapi kalau secara fisik kita tidak perlu</u>	prospek iya
310	<u>kreativitas disini sebetulnya, karena kita sudah punya</u>	Tidak perlu kreativitas,
311	<u>tim bisnis yang, istilahnya kalau kita beli <i>franchise</i> itu</u>	mikir karena ada tim
312	<u>kita tidak perlu mikir, itu yang menurut saya menjadi</u>	
313	nilai lebih, karena kita ngajak orang pun <u>saya tidak</u>	Tidak susah ngajarin
314	<u>susah untuk ngajarin mereka, karena tinggal</u>	orang, tinggal masukin
315	<u>masukkan ke sistem, mereka bisa jalankan sendiri.</u>	sistem

316	<u>Jadi tidak perlu terlalu dituntut banyak kreativitas.</u>	Tidak dituntut
317	P : hanya kreativitas pada prospek ya?	kreativitas
318	S : iya, <u>jadi kalau kita mau <i>prospecting</i> ketemu orang</u>	Kreativitas dalam
319	<u>seperti ini gimana masuknya, mungkin teknik <i>follow</i></u>	
320	<u><i>up</i> itu perlu ada kreativitas, jadi kalau yang lain-</u>	
321	<u>lainnya kita ikuti sistem.</u>	<i>prospecting</i> dan <i>follow up</i>
322	P : berhubungan dengan kreativitas itu sendiri dalam hal	Lainnya ikuti sistem
323	prospek itu, apakah bapak merasa ada perkembangan	
324	kreativitas dari bapak pertama kali masuk sampai	
325	sekarang?	
326	S : jelas pak, jadi kalau kita menghadapi berbagai	Tahu tujuan orang ini
327	karakter orang, jadi kita kalau semakin lama, <u>semakin</u>	
328	<u>ketemu banyak orang, yang pasti kita bisa tahu orang</u>	
329	<u>ini tujuannya mau kemana, mungkin kita bisa</u>	mau kemana
330	<u>menggali orang, menggali impian mereka, nah ini</u>	Bisa menggali impian
331	<u>perkembangan yang awalnya saya kalau ketemu</u>	mereka
332	<u>orang saja, untuk berbicara seperti ini aja saya tidak</u>	Awalnya susah bicara
333	<u>mau, nah begitu.</u>	
334	P : perkembangan kreativitas itu bapak peroleh dari	
335	mana?	
336	S : <u>jam terbang pak.</u>	Kreativitas dari jam
337	P : iya, yang memberikan siapa?	terbang
338	S : <u>e.. sebetulnya kita dikasih contoh tim bisnis awalnya,</u>	Awalnya dari tim bisnis,
339	<u>kita dibimbing pada waktu <i>follow up</i>, dibimbing pada</u>	
340	<u>waktu mungkin melakukan presentasi, itu yang</u>	
341	<u>istilahnya kita mengikuti dan kita belajar dari situ,</u>	belajar saat <i>follow up</i> ,
342	pelan-pelan kita coba sendiri, <u>lama-lama pasti kita</u>	presentasi dari tim bisnis
343	<u>belajar dari tim bisnis, dari kaset-kaset, dari seminar-</u>	Belajar dari tim, kaset,
344	<u>seminar, mereka ceritakan tentang ee.. apa namanya</u>	
345	<u>trik-trik mereka dalam menghadapi orang, kita</u>	
346	<u>banyak belajar dari situ, jadi kalau saya <i>sharing</i> ke</u>	seminar trik-trik dalam
347	<u>teman-teman di grup saya sendiri ya intinya pasti dari</u>	menghadapi orang
		Inti <i>sharing</i> dari kaset

348	<u>orang-orang, dari kaset-kaset orang yang ada di tim</u>	dan tim bisnis
349	<u>bisnis.</u>	
350	P : jadi boleh dikatakan yang membantu bapak dalam	
351	berkembang adalah tim bisnis maupun dari sistem?	
352	S : iya, betul	
353	P : kalau yang lebih dominan yang mana pak, apakah dari	
354	tim bisnis atau dari alat atau sistem?	
355	S : <u>kalau saya pribadi sih saya banyak belajar dari tim</u>	Saya sih banyak belajar
356	<u>bisnis, karena apa, terus terang kalau dari seminar-</u>	dari tim bisnis
357	<u>seminar kita memang dapat banyak, cuma selalu kita</u>	Diajarkan untuk
358	<u>diajarkan disini untuk selalu konsultasi pak, jadi apa</u>	konsultasi pada tim
359	<u>yang kita dapat dari seminar, saya pasti, kalau ada</u>	bisnis
360	<u>yang ee.. ragu-ragu saya pasti tanya ke tim bisnis,</u>	
361	sebab kalau pilih dua-dua pasti dua-duanya	
362	bermanfaat, cuma dari tim bisnis juga pasti lebih	
363	bermanfaat juga, karena dari <u>tim bisnis itu naiknya</u>	Tim bisnis bermanfaat
364	<u>juga pasti sampai pada Pak Robert juga, kita disini</u>	karena tim ini naiknya
365	<u>kan betul-betul <i>line of sponsorship</i> yang kuat.</u>	ke Pak Robert yang
366	P : ini dalam hubungan, menjalin hubungan dengan	merupakan <i>line of</i>
367	<i>upline</i> ya, kalau bapak sendiri bagaimana hubungan	<i>sponsor</i> yang kuat
368	bapak dengan <i>upline</i> bapak?	
369	S : <u>selama ini sih tidak ada masalah, istilahnya saya</u>	Selama ini saya tidak
370	<u>sering kalau ada apa-apa saya mesti tanya mereka,</u>	ada masalah hubungan
371	bimbingan dari mereka juga bagus, jadi <u><i>no problem</i></u>	dengan <i>upline</i>
372	<u>ya, saat ini tidak ada masalah</u>	
373	P : apakah sempat terjadi perubahan hubungan, dalam	
374	arti <i>uplinenya</i> bapak dalam menjalin hubungan	
375	sebagai mitra kerja itu mengalami suatu perubahan	
376	karena melihat bapak sudah mengalami suatu	
377	perkembangan atau kemajuan?	
378	S : <u>perubahan secara positif iya, pasti ada, jadi yang saya</u>	Perubahan hubungan
379	tahu kalau tim bisnis ee.. kalau timnya itu ada suatu	secara positif

380	pencapaian, yang saya rasakan <u>ada banyak</u>	Ada banyak
381	<u>penghargaan baik dari Network 21 maupun dari tim</u>	penghargaan dari N21
382	<u>bisnis</u> , jadi mereka <i>care</i> , kalau saya bilang sih secara	dan tim bisnis
383	umum semua sama, kalau kita ada prestasi,	
384	penghargaan itu yang kita dapatkan lebih dari orang-	
385	orang yang baru gabung atau join.	
386	P : kalau dari segi <i>uplinenya</i> bapak sendiri, apakah <i>upline</i>	
387	itu dulu pertamanya sangat membimbing bapak, terus	
388	kemudian bapak sudah mencapai perkembangan	
389	sudah naik tingkat begitu, <i>uplinenya</i> bapak mulai	
390	mengendorkan diri?	
391	S : <u>jadi begini, kalau di bisnis ini, pada awal saya join</u>	Saya awalnya dibantu
392	<u>saya dibimbing dan dibantu secara fisik, dalam artian</u>	secara fisik seperti
393	<u>kita dibantu presentasi, dibantu <i>follow up</i>, lain kalau</u>	presentasi, <i>follow up</i>
394	seseorang itu sudah berada pada tingkat LC atau ELC	
395	dan ke atas lah, <u>biasanya tim bisnis kalau melihat kita</u>	Biasanya mulai dilepas
396	<u>sudah bisa meng-<i>handle</i> sendiri, akan mulai dilepas</u>	jalan sendiri bila sudah
397	<u>untuk bisa jalan sendiri, itu secara fisik, tapi</u>	bisa <i>handle</i> sendiri
398	<u>bimbingan secara konsultasi tetap sama walaupun</u>	Konsultasi tetap sama
399	<u>dari awal waktu kita join sampai sekarang tetap sama,</u>	dari awal sampai akhir
400	<u>jadi perubahannya hanya pada bantuan secara fisik.</u>	Perubahan pada bantuan
401	P : jadi perubahan bantuannya hanya pada bantuan fisik	fisik
402	ya?	
403	S : iya.	
404	P : e.. menurut bapak yang bapak lakukan di N21 itu	
405	merupakan suatu kerja yang bentuknya tim atau	
406	sebetulnya individu?	
407	S : <u>tim</u>	Bentuk kerjanya tim
408	P : tim atau dua-duanya?	
409	S : ya pasti <u>ada dua-duanya, kalau disuruh pilih tim lebih</u>	Dua-duanya tapi tim
410	<u>dominan</u> , tapi kalau saya bilang pasti individu	lebih dominan
411	berperan juga disitu	

412	P : kalau begitu bisa dibedakan kapan bisa dikatakan	
413	kerja tim, dan kapan bisa dikatakan kerja individu?	
414	S : <u>kalau kita pasti kalau kita punya <i>goal</i>, itu adalah <i>goal</i></u>	Kerja individu kalau
415	<u>individu, kita punya tujuan untuk naik suatu</u>	mengejar <i>goal</i> individu
416	<u>peringkat, itu tidak bisa kita menggantungkan pada</u>	
417	<u>tim, karena yang punya <i>goal</i> adalah kita jadi kita</u>	
418	<u>harus melakukan. Tapi kerja tim itu banyak sekali,</u>	Kerja tim kalau
419	<u>entah mungkin pada waktu pertemuan, kita</u>	<i>homemeeting, follow up,</i>
420	<u><i>homemeeting</i>, itu banyak terjadi kerja tim disana, kita</u>	dan demo produk
421	<u><i>follow up</i> orang, kita demo produk, itu banyak juga</u>	
422	<u>kerja tim di situ, walaupun kalau <i>goal</i>, kita harus</u>	Harus punya <i>goal</i>
423	<u>punya <i>goal</i> pribadi, dimana kalau kita punya <i>goal</i></u>	individu dan dikerjakan
424	<u>individu kita harus kerjakan.</u>	
425	P : apakah bisa dikatakan kerja tim itu sifatnya lebih ke	
426	arah membantu atau membimbing <i>downline</i> -nya?	
427	S : <u>ndak pak, ini betul-betul kita kerjasama, dalam artian</u>	Kerja tim adalah
428	kalau kita punya tim yang di bidang <i>background</i>	kerjasama
429	dokter atau ahli nutrisi, kita bisa <u>mengadakan</u>	Kerjasama dalam
430	<u>kerjasama mungkin <i>product session</i> disitu, orang</u>	<i>product session</i>
431	yang punya keahlian dalam satu bidang bisa kita	
432	minta bicara untuk menjelaskan tentang produk	
433	tersebut, setiap orang punya keahlian masing-	
434	masing, dalam bidang masak, ada yang ahli nutrisi,	
435	ada yang ahli tentang kecantikan, kalau <i>team work</i>	
436	disitu bekerja itu pada waktu <i>baseline</i> , itu salah	
437	satunya di <i>produk session homemeeting</i> pun bisa, di	
438	edifikasi juga.	
439	P : ok bisa bapak jelaskan maksudnya edifikasi,	
440	<i>homemeeting</i> , terus duplikasi dan sebagainya itu	
441	maksudnya apa sih?	
442	S : kalau duplikasi itu jelas, kita menduplikasi apa yang	Duplikasi adalah
443	<u><i>upline</i> kita lakukan pada tim bisnis kita, jadi kita</u>	menduplikasikan apa

444	<u>belajar dari <i>upline</i>, kita teruskan ke <i>downline</i> sesuai</u>	yang <i>upline</i> lakukan dan
445	<u>dengan sistem, nah itu duplikasi baik dari <i>upline</i> kita</u>	diteruskan pada
446	lakukan, semua harus kita lakukan secara sistem,	<i>downline</i> -nya sesuai
447	<u>karena bisnis ini benar-benar bisnis duplikasi atau</u>	dengan sistem
448	<u>istilahnya peniruan jadi kita, apa yang dilakukan oleh</u>	Bisnis duplikasi
449	grup kita itu pasti meniru dari tim bisnis, <u>edifikasi</u>	Edifikasi adalah bicara
450	<u>jelas kita berbicara positif, kita berbicara positif,</u>	positif dan respek pada
451	<u>respek terhadap orang-orang atau barang-barang</u>	semua hal yang ada
452	<u>semua yang istilahnya ada di dalam bisnis ini. Kalau</u>	dalam bisnis ini
453	<u><i>homemeeting</i> sendiri itu adalah suatu usaha kita</u>	<i>Homemeeting</i> adalah
454	<u>mengadakan pertemuan di rumah, di ruang tamu</u>	pertemuan untuk
455	<u>seseorang, itu kita jelaskan tentang peluang bisnis ini.</u>	menjelaskan peluang
456	P : menurut bapak sendiri nilai yang ingin ditanamkan	usaha bisnis
457	N21 itu kepada bapak apa?	
458	S : <u><i>leadership</i>nya, jadi itu disini di didik untuk</u>	Nilai <i>leadership</i> yang
459	<u>menciptakan <i>leader-leader</i> baru.</u>	ingin ditanamkan N21
460	P : jadi penekanan nilainya pada <i>leadership</i> nya?	
461	S : betul	
462	P : apakah ada nilai-nilai lain yang ditekankan oleh N21	
463	dalam bentuk simbol-simbol, tulisan, cerita?	
464	S : waduh kalau sampai segitu saya malah tidak pernah,	
465	mungkin tidak juga ya, jadi ndak ada simbol, ndak	
466	ada cerita, maksudnya gimana itu saya kurang jelas?	
467	P : maksudnya itu apakah penanaman nilai itu dilakukan	
468	melalui pemberian simbol, ini simbol kita jadi arti	
469	dari simbol ini adalah ini...ini...?	
470	S : ya mungkin <u>ada penghargaan berupa pin</u> ya, jadi	Penghargaan berupa pin
471	kalau ada yang <i>gold eagle</i> , terus <i>leadersclub</i> , itu kan	
472	suatu <u>penghargaan bagi orang-orang yang mencapai</u>	Penghargaan untuk
473	<u>suatu pencapaian tertentu, jadi kalau dibilang simbol</u>	orang yang mencapai
474	yang mungkin bisa juga dibilang simbol, karena ada	suatu pencapaian
475	suatu pencapaian seperti itu.	tertentu

476	P : jadi simbol ini lebih kearah penghargaan bukan ke	
477	penanaman nilai ya?	
478	S : iya betul.	
479	P : ee.... Bagaimana bapak sendiri dengan nilai yang	
480	ingin bapak tanamkan pada <i>downline</i> bapak?	
481	S : Jelas <u>nilai-nilai kepemimpinan yang saya terima dari</u>	Nilai yang ingin
482	<u>tim bisnis saya, itu pasti nilai-nilai kejujuran, nilai-</u>	ditanamkan pada
483	<u>nilai ee. istilahnya apa semua nilai yang kita ajukan</u>	<i>downline</i> adalah
484	<u>pasti kita punya integritas, yang mestinya kalau kita</u>	kepemimpinan,
485	di bisnis duplikasi ini istilahnya <u>kita ndak hanya</u>	kejujuran dan integritas
486	<u>pinter <i>manage</i> orang, istilahnya kita disini <i>leadership</i></u>	Harus punya integritas,
487	<u><i>by doing</i> bukan sebagai bos, kita melakukan dulu,</u>	bukan sebagai bos
488	<u>baru duplikasi, istilahnya kita mesti punya integritas,</u>	
489	<u>dan nilai-nilai seperti itu yang saya terima dari tim</u>	Nilai yang diterima dari
490	<u>bisnis saya dan nilai itu yang saya duplikasikan ke</u>	tim yang diduplikasikan
491	<u>grup kita.</u>	kepada <i>downline</i>
492	P : jadi kalau saya tangkap nilai yang bapak tanamkan itu	
493	asalnya bapak duplikasi dari <i>upline</i> ?	
494	S : betul, <u>semua dari sistem ini yang terutama integritas</u>	Nilai dari sistem
495	<u>tadi.</u>	terutama integritas
496	P : ok berhubungan dengan usaha bapak dalam	
497	menanamkan nilai kepada <i>downline</i> bapak, apakah	
498	pernah bapak menemukan <i>downline</i> tidak mau	
499	menerima?	
500	S : <u>yang mempertanyakan pasti banyak, jadi kenapa</u>	Yang bertanya banyak,
501	<u>harus begini...., harus begini...tapi hanya orang</u>	tapi yang mau belajar
502	<u>tertentu saja yang mau komit dan mau belajar, itu</u>	dan komit sedikit
503	istilahnya kita ada kalau kita sebagai <i>team player</i> kita	Sebagai <i>team player</i>
504	<u>mau <i>teachable</i>, kita mau belajar disitu, biasanya</u>	mau <i>teachable</i> , belajar
505	<u>orang-orang yang mau belajar pasti orang-orang yang</u>	dan menerima nilai itu
506	<u>mau menerima nilai-nilai itu, tapi banyak juga orang</u>	
507	<u>yang menolak, pasti banyak, karena kita disini</u>	Banyak yang menolak

508	<u>berhubungan dengan manusia, setiap manusia punya</u>	karena punya prinsip
509	<u>prinsip yang berbeda-beda. Jadi tidak semua orang</u>	yang berbeda
510	<u>pasti mau menerima prinsip seperti itu</u>	
511	P : e... kalau bapak misalnya menemui orang seperti itu,	
512	dimana bapak tanamkan nilai tapi mereka tidak mau	
513	terima, apa yang bapak lakukan?	
514	S : ee... <u>terus terang saya tidak bisa maksa, saya cuma</u>	Tidak bisa maksa cuma
515	<u>bilang ada untung ruginya, kenapa kok keuntungan</u>	bilang keuntungan dan
516	<u>kita mengikuti sistem itu seperti apa, yang jelas kalau</u>	rugi dari ikuti sistem
517	mereka yang memakai caranya sendiri, <u>pasti akhir-</u>	Yang pakai cara sendiri
518	<u>akhirnya kalau ndak ilang ya balik ke sistem,</u>	akhirnya ilang atau balik
519	<u> mungkin mereka sia-sia membuang waktu aja.</u>	ke sistem dan buang
520	P : berhubungan dengan <i>teachable</i> itu apa ya?	waktu aja
521	S : <u><i>teachable</i> itu orang mau belajar, apa yang diajarkan</u>	<i>Teachable</i> itu mau
522	<u>oleh tim kita, kita mau ikuti, nah ini dibutuhkan yang</u>	belajar dari tim
523	<u> namanya rendah hati, disini, karena dalam bisnis ini</u>	Dituntut rendah hati
524	<u> kan kita tidak tahu tim bisnis itu siapa, bisa orang</u>	untuk mau belajar
525	<u> yang lebih muda dari kita, orang yang lebih di bawah</u>	
526	<u> kita, tapi kita dituntut untuk mau rendah hati</u>	
527	<u> menerima bimbingan dari mereka.</u>	
528	P : berhubungan dengan <i>teachable</i> itu sendiri yang	
529	membuat seseorang mau <i>teachable</i> itu apa?	
530	S : ya <u>kemauan dari orang itu sendiri, jadi memang mesti</u>	Kemauan dari orang itu
531	<u> rendah hati tadi, kita dituntut untuk mau rendah hati</u>	untuk mau rendah hati.
532	<u> mau belajar.</u>	
533	P : kalau orang ini mungkin awalnya kurang rendah hati,	
534	bagaimana caranya bisa membuat dia jadi memiliki	
535	kerendahan hati, jadi mau <i>teachable</i> ?	
536	S : yang pasti <u>kita harus menjelaskan untung ruginya</u>	Kita jelasin kenapa
537	<u> kenapa kok kita mesti ikutin sistem tadi, tapi biasanya</u>	mesti ikutin sistem
538	<u> kalau orang ngeyel ya kita tidak bisa maksa, kita</u>	Kalau ngeyel ya tidak
539	<u> kasih tahu dan balik lagi pada resikonya. Kita tidak</u>	bisa maksa, beritahu

540	<u>akan berhasil, naik tingkat susah, selama mereka</u>	resikonya
541	<u>ngeyel ya kita tidak bisa maksa, tapi kita tetap</u>	Tetap beri pengarahan
542	<u>memberikan pengarahan yang kira-kira komit mereka</u>	yang membuat mereka
543	<u>bisa nambah</u>	komit.
544	P : jadi ee... boleh saya simpulkan kalau selama ini orang	
545	tidak mau <i>teachable</i> , mematuhi apa yang bapak	
546	ajarkan ya udah dibiarin, cuma bapak beritahukan	
547	resikonya, untung-ruginya dimana?	
548	S : dan <u>tetap kita <i>follow up</i></u> , dalam arti kita dempet terus	Tetap di <i>follow up</i>
549	kalau memang punya potensi ya <u>kita pasti berusaha</u>	Terus didempet sampai
550	<u>keras untuk mendempet mereka, sampai suatu saat</u>	<i>teachable</i>
551	<u><i>teachable</i>.</u>	
552	P : ok dalam mendempet mereka, mem <i>follow up</i> ,	
553	kemudian membimbing mereka lagi, yang bapak	
554	lakukan apa?	
555	S : yang pasti <u>pendekatan kita hubungan pak</u> , kita	Pendekatannya
556	membina hubungan dengan mereka, kalau mereka	hubungan
557	sudah ikut pendidikan di kaset-kaset, mungkin	
558	mereka belum mau aktif, mengikuti sistem, masih	
559	menjalankan dengan semaunya sendiri, ya <u>kita pasti</u>	Pelan-pelan
560	<u>pelan-pelan mengarahkan</u> , lebih baik begini pak,	mengarahkan
561	mungkin dari ketemu masalah di lapangan dan	
562	caranya dia tidak berhasil, kita bisa mengarahkan	
563	balik untuk masuk ke sistem, <u>yang pasti hubungan</u>	Tetap bina hubungan
564	<u>tadi, jadi kita tetap bina hubungan dengan orang yang</u>	sampai 2-3 tahun
565	<u>belum aktif pun sampai 2 tahun-3 tahun kita bina</u>	
566	<u>hubungan.</u>	
567	P : jadi ee...hubungannya itu sifatnya atau tujuannya bisa	
568	dikatakan mengarahkan dia ketika dia tidak mau	
569	<i>teachable</i> , tidak mau menggunakan nilai itu,	
570	diarahkan untuk kembali ke sistem ya?	
571	S : <u>kembali ke sistem, dan yang tidak aktif dicoba untuk</u>	Dikembalikan ke sistem

572	<u>diarahkan kembali aktif ke sistem</u>	diarahkan untuk aktif
573	P : nah yang bapak lakukan, agar dia mau kembali lagi	
574	aktif itu apa?	
575	S : kita <u>pakai alat</u>	Pakai alat
576	P : o.. menggunakan alat ya?	
577	S : iya, <u>jadi dari pertemuan dari kaset-kaset kita mesti</u>	Mesti pinjamin
578	<u>pakai, kita mesti pinjamkan informasi itu rutin,</u>	informasi dari kaset
579	<u>meskipun mungkin mereka tidak mendengarkan kaset,</u>	rutin meski tidak di
580	saya ambil saya ganti dengan yang baru lagi, terus	dengarkan
581	seperti itu, tetap seperti itu	
582	P : berhubungan dengan acara-acara rutin itu sendiri, dari	
583	N21 itu sendiri sebenarnya ada berapa macam acara	
584	rutin?	
585	S : <u>kalau acara rutin ada 4 di infonite, NBT, BBS dan LS.</u>	Ada 4 acara rutin
586	Selain 4 acara tersebut <u>ada acara-acara khusus untuk</u>	Ada pertemuan khusus
587	<u>pencapaian tertentu ada yang namanya challenge</u>	seperti <i>LC swing</i> dan
588	<u>meeting, ada LC swing</u> semacam itu, ada banyak	<i>challenge meeting</i>
589	sekali pertemuan khusus, tapi yang umum ada 4 acara	
590	rutin itu.	
591	P : ee.. dari keempat pertemuan ini apakah bapak merasa	
592	dituntut oleh N21 itu sendiri untuk menghadiri setiap	
593	pertemuan?	
594	S : kalau <u>dituntut oleh Network 21 ndak,</u> tapi kalau	Tidak dituntut
595	<u>komitment saya sendiri iya, jadi saya merasa kalau</u>	Mau sukses ikutin
596	<u>mau sukses harus mengikuti sistem,</u> dimana kalau di	sistem menurut saya
597	<u>atribut core itu adalah salah satu atribut yang</u>	Atribut <i>core</i>
598	<u>mengharuskan kita hadir di setiap pertemuan.</u> Jadi	mengharuskan hadir
599	saya patokannya kalau saya mau sukses ya saya harus	disetiap pertemuan
600	mengikuti itu.	
601	P : jadi tergantung pada komitmen seseorang?	
602	S : iya	
603	P : ok kalau dia sudah komitmen dan ada kemungkinan	

604	orang itu sakit, tidak bisa menghadiri pertemuan,	
605	ketika dia tidak menghadiri pertemuan rutin itu	
606	apakah mendapatkan sanksi atau bagaimana?	
607	S : jadi <u>tidak ada sanksi, tapi kita kalau kita tahu, di</u>	Tidak ada sanksi
608	bisnis ini banyak sekali berbagai macam kalangan	Tidak ada paksaan dan
609	jadi <u>kalau suatu waktu ada orang sakit ya kita tidak</u>	sanksi
610	<u>bisa maksa, atau di kantor ada lembur, kita tidak bisa</u>	
611	<u>maksa mereka untuk datang, atau ada tugas keluar</u>	
612	<u>kota, nah itu semua tidak ada sanksinya, karena kita</u>	
613	disini adalah bisnis, membantu, jadi kita selama ini	
614	bersama dengan tim bisnis saya bahwa kita <u>bisnis ini</u>	Prioritas dalam hidup,
615	<u>kalau pertama prioritasnya adalah Tuhan, yang kedua</u>	pertama Tuhan, kedua
616	<u>keluarga, yang ketiga kalau kita bekerja itu adalah</u>	keluarga, ketiga kerja di
617	<u>prioritas kita, karena kita digaji oleh bos jadi kita</u>	kantor, keempat bisnis
618	<u>harus bekerja, yang terakhir baru bisnis ini, jadi kalau</u>	ini
619	kita memang harus tugas kantor yang tidak bisa	
620	digantikan, ya mau tidak mau terpaksa kita tidak	
621	datang ke pertemuan, tapi <u>selama ini saya berusaha</u>	Informan berusaha untuk
622	<u>untuk mengatur waktu supaya setiap pertemuan</u>	mengatur waktu datang
623	<u>Network 21 saya bisa datang.</u>	ke pertemuan
624	P : ok dari berbagai macam acara 4 rutin itu sendiri,	
625	menurut bapak apa perbedaan acara rutin itu?	
626	S : semua pasti tujuannya beda-beda ya pak, <u>infonite itu</u>	Tujuan <i>infonite</i> untuk
627	<u>untuk kita mengajak prospek datang ke sana untuk</u>	melihat peluang usaha
628	<u>melihat peluang usahanya sedangkan NBT kita</u>	NBT diajarkan 6
629	<u>diajarkan 6 langkah kerjanya dan kita diajarkan visi</u>	langkah kerja dan visi
630	<u>itu sendiri, seberapa besar perusahaan Amway itu</u>	perusahaan
631	<u>semua dijelaskan dalam NBT, kemudian BBS itu</u>	BBS belajar dari orang
632	<u>pertemuan rutin bulanan itu kita banyak belajar dari</u>	sukses
633	<u>pembicara tamu yang merupakan orang yang sukses</u>	
634	<u>bukan hanya sebagai istilahnya teori tapi pelaku</u>	
635	<u>disini. Jadi kita banyak mendengarkan kisah-kisah</u>	

636	sukses mereka di situ. Kalau <u>leadership seminar</u> jelas	<i>Leadership seminar</i>
637	<u>itu pertemuan paling akbar di Network 21</u> dimana	belajar dari <i>diamond</i>
638	<u>diadakan setiap 4 bulan sekali, pembicaranya Dari</u>	keatas
639	<u>luar negri dan mereka minimum dari diamond keatas,</u>	
640	<u>jadi kita banyak belajar sekali dari situ</u>	
641	P : saya juga melihat di pertemuan-pertemuan Amway itu	
642	sendiri banyak yang memakai jas, kenapa banyak	
643	yang memakai jas?	
644	S : sebenarnya kita <u>dituntut bahwa bisnis ini adalah bisnis</u>	Dituntut untuk
645	<u>profesional, jadi banyak orang yang bilang Amway</u>	profesional bukan bisnis
646	<u>adalah door to door, jualan sabun segala macam dari</u>	<i>door to door</i>
647	<u>image yang lama seperti itu, tapi kalau di Network 21</u>	N 21 mengajarkan bisnis
648	<u>kita diajarkan bahwa ini adalah bisnis yang</u>	ini bisnis yang
649	<u>profesional, jadi kita dituntut berpenampilan yang</u>	profesional dan harus
650	<u>profesional, jadi biasanya yang pria pakai jas yang</u>	berpenampilan
651	<u>perempuan pakai baju kerja ya, karena ini memang</u>	profesional pula
652	bisnis, bukan cuma iseng-iseng tapi bisnis yang besar.	
653	P : jadi ee...bisa dikatakan apakah memakai jas itu	
654	merupakan tuntutan atau memang sudah di <i>setting</i>	
655	sedemikian rupa oleh N21 ketika kerja harus	
656	menggunakan jas?	
657	S : ee.. istilahnya <u>aturan tidak tertulis</u> ya, kita sebagai	Aturan tidak tertulis
658	<i>leader</i> terutama kita secara otomatis, kita melakukan	
659	sendiri karena komitmen tadi, <u>kita komitmen dan kita</u>	Sistem mengajarkan kita
660	<u>berusaha untuk mengikuti sistem, itu yang diajarkan</u>	komit dan mengikuti
661	<u>sistem</u>	sistem
662	P : jadi bisa dikatakan bapak juga memakai jas ya?	
663	S : <u>iya pak.</u>	Informan juga memakai
664	P : kalau begitu apakah dasar bapak mengikuti atau	jas
665	memakai jas itu kenapa?	
666	S : ee.. kalau kita misalnya datang ke pertemuan tidak	
667	pakai jas, misalnya kita pakai kaos, itu <u>pasti akan</u>	Penampilan kita dilihat

668	<u>dilihat oleh tim kita, ya kan, kita disini bisnis</u>	tim bisnis
669	<u>duplikasi, kita kalau berpenampilan profesional dan</u>	
670	<u>tim kita melihat mereka betul-betul berada di bisnis</u>	
671	<u>yang profesional. Tapi kalau kita sandalan pakai kaos</u>	
672	itu akan beda pak, <u>tujuan saya dulu waktu awal pakai</u>	Tujuan pakai jas untuk
673	<u>jas, ya saya ingin bisnis saya berkembang, jadi disini</u>	dapat berkembang
674	kita <u>diajarkan sikap kita akan mendahului daripada</u>	Diajarkan sikap
675	<u>perkembangan bisnis kita, jika kita tidak berubah,</u>	mendahului
676	<u>bisnis kita juga tidak akan berkembang, istilahnya</u>	perkembangan bisnis
677	<u>keputusan</u>	kita
678	P : jadi pakai jas itu ada tujuan-tujuannya ya?	
679	S : iya	
680	P : ok tadi bapak mengatakan sikap kita mendahului dari	
681	bisnis kita, maksud bapak sikap itu apa ya?	
682	S : jadi gini, kita kalau disini ada banyak peringkat ya,	
683	jadi misalnya tadi itu jas itu salah satu tambahan dari	
684	<i>team player</i> , bersama tim, jadi kita bersama tim kalau	
685	prospek orang lain juga melihat bisnis ini bukan	
686	bisnis kacangan, jadi istilahnya dengan memakai jas	
687	itu kita membantu tim, yang lainnya juga. Berikutnya	
688	tadi sikap ya, <u>sikap itu sendiri kita dituntut untuk</u>	Dituntut sikap sesuai
689	<u>sesuai dengan peringkat yang ingin kita capai, dimana</u>	dengan peringkat
690	<u>sikap itu akhirnya dari penampilan kita, cara kita,</u>	Penampilan, cara,
691	<u>komitmen kita, cara kerja kita, itu harus kita bentuk</u>	komitmen kerja sesuai
692	<u>gimana agar bisa sesuai dengan peringkat yang ingin</u>	dengan peringkat yang
693	<u>kita capai.</u>	ingin dicapai
694	P : ee.. menurut bapak sendiri sikap yang harus dilakukan	
695	itu sikap yang seperti apa?	
696	S : yang pasti itu <i>core</i> distributor harus dilakukan semua,	<i>Core</i> harus dilakukan
697	itu salah satu yang harus dilakukan ya, <u>kalau mau</u>	Lebih cepat dari
698	<u>lebih cepat ya kita harus mau lebih dari minimum</u>	minimum yang diajarkan
699	<u>yang diajarkan oleh N21</u>	N21

700	P : berhubungan dengan <i>core</i> distributor itu sendiri	
701	sebenarnya bapak mengetahuinya sejak kapan?	
702	S : <u>sejak saya menjalankan <i>fifteen planner meeting</i>, jadi</u>	Sejak <i>fifteen planner</i>
703	<u>pertemuan khusus yang disediakan bagi orang-orang</u>	<i>Fifteen planner</i> itu
704	<u>yang sudah mencapai atau sudah melakukan 15 kali</u>	pertemuan khusus bagi
705	<u>presentasi dalam sebulan</u>	yang melakukan 15 kali
706	P : sebelum bapak menjadi <i>fifteen planner</i> belum	presentasi
707	dibicarakan ya pak?	
708	S : belum, <u>jadi memang awal masuk diajarkan untuk</u>	Belum, awalnya
709	<u>mengejar 15 kali presentasi dan kita kemudian bisa</u>	diajarkan untuk
710	hadir ke pertemuan <i>fifteen planner</i> .	mengejar <i>fifteen planner</i>
711	P : menurut bapak, pentingkah atau perlukah seseorang	
712	yang baru pertama kali join dijelaskan mengenai <i>core</i>	
713	distributor dan sebagainya?	
714	S : <u>terlalu berat pak</u> , jadi kalau pengalaman kami, yang	Terlalu berat
715	paling dasar adalah <u>orang-orang itu selalu standar ya</u>	Coba bikin daftar nama,
716	<u>selalu bikin daftar nama, dan kita mencoba untuk</u>	lakukan <i>fifteen planner</i>
717	<u>melakukan <i>fifteen planner</i>, mencoba untuk</u>	
718	<u>melakukan 15 kali presentasi, dari situ baru kita bisa</u>	Baru tim atau <i>upline</i>
719	<u>jelaskan tentang <i>core</i>, promosi tentang <i>core</i>, nanti</u>	jelaskan <i>core</i> pada saat
720	<u>diajarkan di <i>fifteen planner meeting</i>.</u>	<i>fifteen planner</i>
721	P : jadi kalau boleh...	
722	S : tujuan komitmen, karena <u>kalau kita dari awal bicara</u>	Belum tahu komitmen
723	<u>tentang itu tiap orang kita tidak tahu komitmen orang</u>	tiap orang
724	<u>masing-masing, karena belum tahu bisnis ini apa</u>	
725	P : jadi kalau boleh saya tangkap, memang sengaja oleh	
726	sistem dibuat bahwa membicarakan tentang <i>core</i> dan	
727	detail-detailnya bukan pada saat awalnya?	
728	S: iya itu <u>ada urut-urutannya, jadi kita ndak usah mikir</u>	Ada urut-urutannya
729	<u>lagi.</u>	
730	P : jadi memang sistem sudah buat sedemikian rupa ya?	
731	S : iya	

732	P : berhubungan dengan sistem <i>reward</i> itu sendiri, yang	
733	diberikan oleh Amway itu dalam bentuk apa lagi?	
734	S : yang pasti dalam bentuk, yang mana <u>kita dapat</u>	Dapat penghasilan
735	<u>penghasilan dari Amway</u> ya, selain itu dalam	
736	pencapaian tertentu kita <u>diberikan berupa trip keluar</u>	Diberi trip keluar negeri
737	<u>negeri gratis</u> , biasanya selain pin ya, tapi <u>kalau lebih</u>	Lebih tinggi tidak tahu
738	<u>tinggi lagi saya belum tahu ya ada bonus-bonus apa</u>	bonusnya apa, mungkin
739	<u>lagi, mungkin trip keluar negeri 2 sampai 3 kali dalam</u>	trip luar negeri 2-3 kali
740	<u>setahun, itu yang saya tahu</u>	
741	P : eee... ini saya ingin menanyakan apakah ini bentuk	
742	penghargaan karena sempat beberapa kali saya datang	
743	ke pertemuannya N21 itu banyak orang-orang yang	
744	dipanggil ke depan terus diberi tepuk tangan, itu	
745	tujuannya untuk apa dan apakah itu juga merupakan	
746	bentuk penghargaan?	Ada 2, yang pertama
747	S : <u>sebetulnya ada 2, yang tadi pertama-tama</u>	penghargaan dari
748	<u>penghargaan dari Amway</u> , kalau di Amway jelas	Amway
749	dapat pin 3 %, 6% sampai 21% dan sampai <i>diamond</i> ,	N21 juga ada
750	kalau di <u>Network 21</u> itu ada penghargaannya sendiri	penghargaan
751	<u>seperti <i>gold eagle, LC, silver producer, ELC</i></u> itu dan	Penghargaan dari
752	lain-lain, <u>itu memang bentuk penghargaan dari</u>	<i>achievement</i>
753	<u><i>achievement</i> dari kerja mereka</u> , memang sistem itu	Menurut saya kita sangat
754	<u>kita disini diberi penghargaan yang kalau saya pikir</u>	dihargai dibandingkan
755	<u>kita sangat-sangat dihargai jika dibandingkan kerja</u>	kerja diluaran
756	<u>diluaran. Dari <i>achievement</i> paling kecil.</u>	Dari <i>achievement</i> paling
757	P : jadi boleh dikatakan bahwa ee.. tepuk tangan itu juga	kecil
758	merupakan bentuk dari suatu penghargaan?	
759	S : <u>betul</u>	Tepuk tangan bentuk
760	P : Ee...pengalaman yang bapak alami, ketika bapak	dari penghargaan
761	masuk pertama kali didalam N21 itu sendiri, apakah	
762	bapak diceritakan mengenai pendiri dari N21 itu?	
763	S : ya pasti <u>dijelaskan diawalnya tentang profil mereka</u>	Awalnya dijelaskan

764	<u>seperti apa, kerana kalau kita tidak mengenal mereka,</u>	profil pendiri
765	<u>mungkin kita juga tidak mengetahui <i>background</i> dari</u>	Kalau tidak kenal maka
766	<u>perusahaan ini juga.</u>	tidak tahu <i>background</i>
767	P : apakah menurut bapak sendiri itu memang harus	perusahaan
768	disampaikan waktu pertama kali join atau juga tidak	
769	perlu atau mungkin pada urutan-urutan tertentu.	
770	S : pada <u>awal pasti dijelaskan, kerana pada standar</u>	Awal dijelaskan kerana
771	<u>presentasi pasti ada tentang itu, baik Amwaynya</u>	ada standar presentasi
772	maupun tentang Network 21, secara sistem di	
773	presentasi.	
774	P : jadi bisa saya tangkap kalau penyampaian cerita-	
775	cerita tentang pendiri itu di awal, tapi kalau <i>core</i> itu	
776	setelah <i>fifteen planner</i> ya?	
777	S : <u>iya.</u>	Pendiri di awal, <i>core</i>
778	P : apakah penjelasan tentang <i>passive income</i> itu	setelah <i>fifteen planner</i>
779	dijelaskan secara detail juga pada saat orang pertama	
780	kali masuk?	
781	S : iya, <u>karena itu paling penting perbedaan antara kita</u>	Perbedaannya pada
782	<u>bekerja pada konsep dari <i>passive income</i> itu sendiri,</u>	<i>passive income</i>
783	karena menurut saya itu <u>yang membuat banyak orang</u>	
784	<u>join, terutama yang profesional atau sudah yang</u>	Yang membuat mereka
785	<u>punya istilahnya jabatan tinggi itu yang membuat</u>	tertarik adalah <i>passive</i>
786	<u>mereka tertarik, jadi <i>visinya</i> sebenarnya ke sana, saya</u>	<i>income</i>
787	<u>juga pun tertarik kerana ada <i>passive income</i>.</u>	Saya juga tertarik
788	P : ok saya mungkin mau lompat sedikit, dari 6 langkah	
789	kerja itu ee... Apakah bapak juga mendapatkan	
790	pengetahuan tentang 6 langkah itu pada waktu	
791	pertama kali bapak masuk?	
792	S : iya, <u>paling tidak kita tahu sekilas tentang 6 langkah,</u>	Paling tidak kita tahu
793	itu <u>dijelaskan di presentasi apa saja yang mesti kita</u>	sekilas tentang 6
794	<u>lakukan, tapi untuk belajar lebih detailnya kita belajar</u>	langkah
795	<u>nanti setelah datang di NBT, cara kita buat impian,</u>	Diajarkan detailnya pada

796	<u>cara kita buat daftar nama, itu kita buat di NBT, jadi</u>	saat NBT
797	<u>ada forum resminya walaupun tim bisnis kita juga</u>	Buat impian, daftar
798	<u>mengajarkan.</u>	nama di NBT meski
799	P : kalau begitu bisa bapak simpulkan, kira-kira apa saja	diajarkan oleh tim bisnis
800	yang perlu diberitahukan pada waktu orang pertama	juga
801	kali join secara detail?	
802	S : <u>yang pertama pasti standar presentasi ya pak, bagian</u>	Petama kali standar
803	<u>hasil dari Amway, langkah kerja dan profil dari</u>	presentasi, hasil dari
804	<u>perusahaan, yang nantinya pada waktu <i>follow up</i></u>	Amway, langkah kerja
805	sesuai dengan kebutuhan orang itu, tapi yang pasti	dan profil perusahaan
806	<u>kita ajarkan yang ada pada program pendidikan 90</u>	Diajarkan program
807	<u>hari, jadi ada standar <i>guideline-nya</i>. Yang utama</u>	pendidikan 90 hari
808	untuk gali impian.	Ada standar <i>guideline-</i>
809	P : ok ini mungkin lebih ke arah pribadinya bapak,	nya
810	mungkin saya mau menanyakan impiannya bapak	
811	sendiri untuk masuk dalam Amway itu apa?	
812	S : <u>impian saya adalah untuk keluarga pak, jadi untuk</u>	Impian untuk keluarga
813	keluarga kami, kebetulan kami belum punya	
814	keturunan jadi untuk mempersiapkan, <u>nabung jadi</u>	Nabung untuk nanti
815	<u>nanti kalau kita sudah punya keturunan nanti kita</u>	keturunannya
816	<u>sudah punya <i>income</i> yang cukup untuk mereka,</u>	
817	karena terus terang menurut saya, betul saya kerja	
818	disini, kita bisa kerja bareng dengan istri, ya seperti	
819	itulah.	
820	P : menurut bapak dengan impian bapak seperti itu,	
821	apakah bapak merasa bisa tercapai dengan kerja di	
822	N21 ini?	
823	S : <u>jelas bisa ya pak, ini kan pengalaman, saya juga</u>	Bisa dicapai
824	pernah kerja ikut orang juga, ee.. <u>yang jelas yang</u>	Kerja jelas butuh waktu
825	<u>pertama kalau kita kerja yang jelas kita butuh waktu,</u>	
826	<u>kalau kerja ikut orang jelas waktu saya habis di</u>	
827	<u>kantor, jadi misalnya kalau ingin <i>ngurus</i> pergi</u>	Waktu habis di kantor

828	<u>keluarga itu harus ngurus yang namanya cuti, dan itu</u>	kalau ikut orang
829	<u>juga dibatasi, dan itu pernah saya alami susah untuk</u>	
830	<u>ngurus cuti, jadi ee...istilahnya kalau menurut saya</u>	Ngurus cuti susah
831	<u>kualitas waktu dengan keluarga itu yang terpenting,</u>	Kualitas waktu dengan
832	<u>jadi entah kalau bukan ini saya mungkin tidak bisa</u>	keluarga yang terpenting
833	<u>mencapai.</u>	
834	P : dengan impian bapak seperti itu, terus bapak merasa	
835	bisa mencapai, apa yang bapak lakukan untuk	
836	mencapai impian itu?	
837	S : impian itu bisa tercapai kalau terutama ee.. <u>waktu</u>	Waktu yang berkualitas
838	<u>yang berkualitas itu <i>time freedom</i>, kita bisa <i>time</i></u>	itu <i>time freedom</i>
839	<u><i>freedom</i> itu apabila kita punya penghasilan yang</u>	Tidak kepikiran <i>income</i>
840	<u>istilahnya kita tidak kepikiran lagi darimana <i>income</i></u>	dapat dimana
841	<u>kita bisa dapat, jadi kita punya waktu, dan <u>dari bisnis</u></u>	Bisnis ini saya bisa
842	<u>ini saya lihat bisa mencapai itu, pertama kalau saya</u>	mencapai <i>time freedom</i>
843	dari bisnis ini, saya sudah bisa keluar dari pekerjaan	
844	lama, dan saya mulai merintis usaha baru, istilahnya	
845	dari kuadran Robert, <u>saya berpindah dari <i>employee</i></u>	Saya berpindah dari
846	<u>menjadi <i>self employee</i>. Dengan mulai merintis untuk</u>	<i>employee</i> ke <i>self</i>
847	bisa pindah ke bisnis <i>owner</i> , <u>dengan bisnis <i>owner</i> kita</u>	<i>employee</i>
848	<u>bisa pensiun dari bisnis ini, saya bisa punya banyak</u>	Bisa pensiun, punya
849	<u>waktu dengan keluarga, seperti yang kita lihat pada</u>	banyak waktu untuk
850	<u>banyak <i>diamond</i> yang berbicara pada pertemuan.</u>	keluarga
851	P : dalam hubungan dengan tindakan konkrit dan	
852	perilaku bapak agar bisa mencapai tujuan bapak apa?	
853	S : <u>kerja pak di bisnis ini, ya presentasi, <i>follow up</i>, dan</u>	Kerja seperti presentasi,
854	<u>lain-lain saya lakukan</u>	<i>follow up</i> dan lain-lain
855	P : jadi kembali lagi kerjanya dengan menggunakan	
856	sistem?	
857	S : <u>iya betul.</u>	Kerja dengan sistem
858	P : ok berhubung dengan alat-alat itu sendiri, apakah	
859	bapak meyakini ketika bapak menggunakan alat-alat	

860	itu 100% bapak bisa sukses?	
861	S : <u>iya saya meyakini bahwa dengan menggunakan itu</u>	Saya yakin dengan alat
862	<u>cukup, saya tidak perlu lagi kreatif, saya yakin cukup</u>	tidak perlu kreatif,
863	<u>dengan menggunakan sistem itu kita bisa sukses.</u>	tinggal ikutin sistem
864	P : dasarnya bapak bisa yakin apa?	
865	S : <u>yang pertama kita juga lihat banyak orang yang</u>	Pertama lihat banyak
866	<u>sukses di bisnis ini, yang kedua kita juga pernah</u>	orang sukses, kedua juga
867	<u>melakukan, saya bisa sampai tingkat ini pun kita juga</u>	coba melakukan
868	<u>mengikuti sistem, dan memang betul tujuan itu bisa</u>	Bisa capai tingkat ini
869	<u>dicapai, saya yakin kalau saya bisa mencapai</u>	dengan ikutin sistem
870	<u>platinum sebenarnya untuk menjadi diamond kita</u>	Tinggal duplikasi untuk
871	<u>tinggal duplikasikan untuk seperti platinum-platinum</u>	jadi diamond
872	<u>itu tadi.</u>	
873	P : Ee..berarti bisa dikatakan dasar bapak meyakini alat-	
874	alat itu karena bapak melihat contoh ada yang	
875	berhasil?	
876	S : <u>iya, dan saya melakukan.</u>	Lihat contoh dan
877	P : Menurut bapak sendiri arti kerja di N21 itu sendiri itu	melakukan
878	apa?	
879	S : ya itu <u>presentasi, follow up, start up, segala macam</u>	Kerja, adakan presentasi,
880	<u>kita lakukan, kita homemeeting, segala macam ya</u>	<i>follow up, homemeeting</i>
881	<u>untuk kerja disini ya bertemu orang, ya itu aja, tinggal</u>	Tinggal diulang-ulang
882	<u>kita lakukan terus menerus berulang-ulang, kerjanya</u>	Kerjanya sederhana
883	<u>sederhana cuma banyak orang yang mempersulit diri</u>	
884	P : untuk mencapai impian itu yang bapak lakukan untuk	
885	bapak sendiri itu tadi dengan mengikuti sistem, kalau	
886	yang bapak lakukan untuk tim bisnis apa?	
887	S : <u>kalau mereka punya impian, ya kita arahkan ke sistem</u>	Kalau punya impian
888	<u>sehingga mereka mau kerja</u>	diarahkan ke sistem
889	P : jadi sama ya?	
890	S : <u>sama pak, karena memang disini kita bisnis duplikasi,</u>	Disini bisnis duplikasi
891	<u>apa yang kita lakukannya kita belajar ya kita ajarkan</u>	

892	<u>kepada mereka</u>	
893	P : berarti kembali lagi pada sistem	
894	S : <u>iya karena istilahnya kan <i>learn, do, teach</i>, jadi kita</u>	Istilahnya <i>learn, do,</i>
895	<u>belajar, kita melakukan dan kita mengajarkan.</u>	<i>teach</i>
896	P : menurut bapak sendiri, seseorang di dalam N21 itu	
897	sendiri, bisa dikatakan sebagai pemimpin jika	
898	bagaimana?	
899	S : <u>ya yang pasti punya integritas ya, jadi mereka</u>	Punya integritas,
900	<u>melakukan apa yang mereka katakan, jadi bukan</u>	melakukan apa yang
901	<u>seperti bos di kantor yang hanya menyuruh-nyuruh</u>	dikatakan
902	<u>tanpa dia laksanakan, itu ya, kalau menurut saya yang</u>	Bukan seperti bos
903	<u>paling penting seseorang pemimpin harus punya</u>	Pemimpin harus punya
904	<u>integritas, harus punya pengaruh ya, jadi orang</u>	integritas
905	<u>sebetulnya kalau sudah bisa mengajak orang</u>	Jika bisa ajak orang
906	<u>bergabung disini sebetulnya sebenarnya dia sudah</u>	sudah punya pengaruh
907	<u>punya pengaruh, dia bisa belajar untuk jadi pemimpin</u>	dan bisa belajar jadi
908	<u>disini.</u>	pemimpin
909	P : ee...kalau begitu saya ingin tahu, bagaimana	
910	seseorang bisa dikatakan pemimpin, bisa dikatakan	
911	dia memiliki integritas yang baik itu kalau dilevelkan,	
912	dia berada pada level apa?	
913	S: sebetulnya kalau dia <u>belajar itu sudah sejak dia di</u>	Belajar sejak di
914	<u><i>leadersclub</i> walaupun dia belum sempurna menjadi</u>	<i>leadersclub</i>
915	<u>seorang pemimpin, tapi disana mulai belajar untuk</u>	Disana mulai belajar
916	<u>menjadi seorang pemimpin.</u>	untuk menjadi pemimpin
917	P : kalau disebut sebagai pemimpin?	
918	S : ya <i>leader</i> pasti, kita disini ya kita banyak belajar dari	
919	<i>diamond</i> , itu <i>leader</i> kita, <u>saya kalau belajar masih</u>	Banyak belajar dari
920	<u>banyak belajar dari <i>diamond</i> atau <i>emeraldnya</i>, kalau</u>	<i>diamond</i> atau <i>emerald</i>
921	menurut <u>saya yang pantas disebut sebagai pemimpin</u>	Yang pantas disebut
922	<u>sih.</u>	sebagai pemimpin
923	P : Itu dari integritas ya, bagaimana dengan perilakunya	

924	seorang pemimpin?	
925	S : eee... kalau yang pasti <u>leader disini banyak</u>	Leader banyak
926	<u>membimbing juga ya, kita banyak dibimbing tentang</u>	membimbing
927	<u>bisnis kita, terus karakter-karakter seorang pemimpin</u>	Karakter pemimpin
928	<u>itu saya lihat ya banyak di pemimpin Network 21,</u>	banyak di pemimpin
929	saya ndak tahu, tapi banyak sekali bagaimana cara	N21
930	mereka menghadapi orang, terus bagaimana mereka	
931	bisa, saya tidak bisa cerita banyak disini, tapi	Karakter pemimpin
932	<u>karakter-karakter yang banyak dijelaskan di buku itu</u>	banyak di <i>diamond</i>
933	<u>banyak dipunyai oleh terutama <i>diamond-diamond</i></u>	
934	<u>disini. Cuma karena saya belum nyampai disana ya</u>	Belum nyampai jadi
935	<u>saya belum bisa banyak ngomong.</u>	tidak bisa ngomong
936	P : kalau sepengetahuan bapak ya karakter apa yang ada	
937	di pemimpin, bisa disebutkan karakternya apa saja?	
938	S : apa saja ya, <u>ndak hapal, ya kejujuran, integritas pasti</u>	Tidak hapal, ada
939	<u>masuk, ada beberapa lagi tapi saya tidak hapal pak,</u>	kejujuran, integritas
940	bu M juga pernah ngajarin saya tentang karakter	
941	pemimpin itu.	
942	P : ok berhubungan dengan karakter pemimpin itu	
943	sendiri, sebenarnya kalau menurut bapak itu dimiliki	
944	semua orang yang disebut pemimpin, atau hanya pada	
945	<i>leader</i> tertentu?	
946	S : semua pasti ada kekurangan jadi pemimpin, cuma	
947	<u>semakin mereka naik peringkat itu semakin sempurna</u>	Semakin naik peringkat,
948	<u>ya, kalau saya lihat, jadi tingkat kepemimpinan itu</u>	semakin sempurna
949	<u>semakin meningkat, jadi tiap orang pasti punya, mulai</u>	Tiap orang pasti punya,
950	<u>dari <i>leadersclub</i> biasanya sudah mulai belajar untuk</u>	mulai dari <i>leadersclub</i>
951	<u>jadi pemimpin, sudah mulai diasah samapai semakin</u>	sudah diasah
952	<u>lama semakin tinggi, <i>leadership</i>nya semakin tinggi</u>	<i>Leadership</i> naik maka
953	<u>pasti peringkatnya cepat naik juga.</u>	peringkatnya juga naik
954	P : jadi semuanya pasti punya karakter pemimpin, tapi	
955	berbeda-beda yang nantinya semua akan mengarah	

956	pada karakter tersebut?	
957	S : iya.	
958	P : ee.... mengenai karakter itu sendiri, sebenarnya kita	
959	dapat mengetahui karakter seorang pemimpin itu dari	
960	mana, dari informasi apa?	
961	S : <u>dari apa yang kita lihat, apa ya mereka katakan,</u> apa	Dari yang dilihat dan
962	yang mereka bicarakan mungkin pada waktu seminar-	dikatakan
963	seminar, nah disitu kita bisa lihat karakter seorang	
964	pemimpin bagaimana.	
965	P : kalau dari segi pengajaran apakah memang bapak	
966	pernah diajarkan oleh <i>upline</i> bapak, gini lho karakter	
967	seorang pemimpin?	
968	S : <u>pernah diajarkan juga, tapi itu kan penerapannya</u>	Pernah diajarkan
969	<u>harus dicoba juga, tidak bisa seperti membalikkan</u>	Penerapannya harus
970	<u>telapak tangan,</u> pasti teman <i>leader</i> kita akan	dicoba, tidak bisa
971	mengajarkan karakter-karakter tersebut, seperti ibu M	membalikkan telapak
972	juga mengajarkan, bahkan pak T juga mengajarkan	tangan
973	karakter-karakter itu.	
974	P : tadi sempat bapak bilang orientasi hubungan antara	
975	<i>upline</i> dan <i>downline</i> lebih ke arah hubungan ya,	
976	apakah ada orientasi, bapak pernah menemukan	
977	bahwa hubungan antara <i>upline</i> dan <i>downline</i>	
978	berorientasi pada tugas, jadi yang penting tugasmu	
979	selesai?	
980	S : <u>ndak kalau kita disini betul-betul hubungan, kita</u>	Betul-betul hubungan
981	<u>sampai kapan pun tugas kita tidak pernah selesai</u>	Tugas tidak pernah
982	<u>dengan tim bisnis kita, kita harus tetap bimbing, harus</u>	selesai walaupun secara
983	<u>tetap bantu.</u> Walaupun <u>saya secara fisik tadi tidak</u>	fisik tidak mesti terus
984	<u>mesti terus bantu</u> tapi kita <u>tetap harus ada hubungan</u>	bantu
985	<u>dengan mereka.</u>	Tetap ada hubungan
986	P : ee.... ini berhubungan dengan <i>leadership</i> seminar	
987	sendiri, menurut bapak, bapak belajar apa sih dari	

988	<i>leadership</i> seminar ini?	
989	S : yang <u>saya dapatkan ya pasti <i>leadership skill</i> ya</u> disana,	Saya dapatkan
990	kita <u>diajarkan untuk memimpin terus <i>goal setting</i>, dan</u>	<i>leadership skill</i> di LS
991	<u>banyak informasi yang dapat kita gunakan untuk</u>	Diajarkan untuk
992	<u>mengembangkan usaha ini ya, termasuk <i>skill-skill</i></u>	memimpin, <i>goal setting</i>
993	apa yang harus kita gunakan untuk mengembangkan	
994	usaha ini.	
995	P : kalau bapak tangkap, <i>skill</i> yang diajarkan dalam	
996	<i>leadership</i> seminar itu apa?	
997	S : e.. yang pasti <u><i>leadership skill</i> yang paling banyak ya,</u>	<i>Leadership skill</i> yang
998	dalam arti kita tidak hanya belajar dari panggung, tapi	paling banyak
999	kita disana dituntut untuk istilahnya membimbing	
1000	rekan-rekan kita, ada banyak orang baru juga,	
1001	<u>bagaimana kita membimbing mereka, bisa ngopeni</u>	Cara membimbing,
1002	<u>grup, kita belajar disitu juga, tapi kalau itu <i>goal</i></u>	ngopeni grup diajarkan
1003	<u><i>setting</i> juga diajarkan disitu.</u>	dan <i>goal setting</i> juga
1004	P : mungkin bisa bapak kasih contoh <i>leadership skill</i>	
1005	yang diajarkan dalam <i>leadership</i> seminar?	
1006	S : ee...apa ya, kalau saya suruh ngomong ya saya	
1007	bingung ya, konteksnya yang pasti sistemnya jelas ya,	
1008	di Network 21 yang <u>diajarkan, apa yang mesti kita</u>	Diajarkan apa yang
1009	<u>lakukan sebagai seorang pemimpin</u> walupun bukan	mesti kita lakukan
1010	dalam bisnis ini, kalau disuruh sebutkan satu-persatu	sebagai pemimpin
1011	saya tidak bisa sebutkan ya, karena kembali lagi pada	
1012	<i>teksbook</i> lah karakter seorang pemimpin.	
1013	P : ok apa pernah terjadi ada <i>downline</i> yang tidak	
1014	menaati apa yang sudah bapak nasehatkan?	
1015	S : <u>banyak pak, banyak sekali jadi tiap orang punya</u>	Banyak yang tidak naati
1016	<u>kepribadian yang berbeda,</u> kalau orang yang lebih	Tiap orang punya
1017	senior dari kita, untuk mendengarkan kami yang lebih	kepribadian yang
1018	muda terkadang itu susah, itu <u>perlu kerendahan hati</u>	berbeda
1019	<u>tadi.</u>	Perlu kerendahan hati

1020	P : jadi yang bapak lakukan apa kembalikan lagi ke	
1021	sistem?	
1022	S : <u>iya kembalikan ke sistem.</u>	Kembalikan ke sistem
1023	P : ok kalau berhubungan dengan caranya bapak sendiri	
1024	untuk memotivasi <i>downline</i> bapak untuk menjalankan	
1025	sistem yang sesuai dengan yang diajarkan oleh N21	
1026	itu apa?	
1027	S : kita <u>perkenalkan alat-alat pak</u> , jadi semua alat yang	Perkenalkan alat
1028	ada pada Network 21 kita perkenalkan pada mereka,	
1029	jadi kita pinjamkan, <u>kita ajak ke pertemuan</u> , karena	Ajak ke pertemuan
1030	mereka belajar masuk ke sistem dari alat-alat	
1031	tersebut, karena <u>kalau kita promosi, itu sebetulnya</u>	Promosi bukan alat yang
1032	<u>bukan alat yang paling bagus untuk bisa istilahnya</u>	bagus
1033	<u>membuat mereka masuk ke sistem.</u>	
1034	P : bagaimana jika <i>downline</i> tersebut tidak menggunakan	
1035	alat tersebut, kalau begitu apa yang bapak lakukan?	
1036	S : ee...ya kita <u>berusaha agar mereka gunakan alat,</u>	Berusaha untuk gunakan
1037	<u>gimanapun caranya, kita pinjamkan kaset, kita</u>	alat, pinjamkan kaset,
1038	<u>edifikasi alat-alat itu</u> , karena tanpa itu kita maju	edifikasi alat
1039	sendiri, sama aja kita <u>maju berperang tanpa bawa</u>	Maju berperang tanpa
1040	<u>senjata.</u>	bawa senjata
1041	P : jadi motivasinya lebih diarahkan dengan	
1042	menggunakan alat-alat?	
1043	S : karena dengan <u>alat itu bisa diduplikasikan.</u>	Alat bisa diduplikasikan
1044	P : jadi apakah tidak ada kemungkinan untuk	
1045	memberikan motivasi secara personal?	
1046	S : ya <u>personal pasti kita memberikan visi ya</u> , apa yang	Beri visi secara personal
1047	bisa kita dapat dari Amway, <u>dari Network 21 pasti</u>	Dijelaskan, tapi tidak
1048	<u>kita jelaskan</u> , tapi kita hanya sebatas itu, tidak bisa	bisa lebih dari
1049	<u>lebih dari itu</u> , tapi kalau <u>dengan alat mereka bisa</u>	penjelasan
1050	<u>dapatkan informasi jauh lebih bagus dan lebih banyak</u>	Info dari alat lebih
1051	<u>dari yang kita bicarakan.</u>	banyak dan bagus

1052	P : seandainya <i>downlinenya</i> bapak sudah bapak	
1053	pinjamkan alat dan bapak tidak tahu alatnya itu	
1054	didengarkan, yang bapak lakukan apa?	
1055	S : kita <u>terus <i>follow up</i>, kita tetap jalin hubungan</u> , kalau	Terus <i>follow up</i> dan jalin
1056	sampai mentok ya kita tetap jaga hubungan walaupun	hubungan
1057	mereka tidak aktif disini, <u>setiap orang punya prioritas</u>	Tiap orang punya
1058	<u>masing-masing.</u>	prioritas
1059	P : cara menjaga hubungannya itu bagaimana?	
1060	S : <u>kita sering kontak, kalau ulangtahun kita kasih</u>	Tetap kontak dengan
1061	<u>ucapan, kita datang kalau kadang-kadang mampir</u>	berbagai cara
1062	<u>bicara yang lainnya juga.</u>	
1063	P : tujuannya bapak bina hubungan, padahal bapak sudah	
1064	tahu kalau dia tidak mau mendengarkan kaset dan segala	
1065	macam, kenapa tetap bina hubungan?	
1066	S : kita <u>jaga hubungan karena kita masih berharap suatu</u>	Berharap suatu waktu
1067	<u>waktu dia mau aktif</u> , tapi masalahnya tiap orang	aktif
1068	kapan mereka mau aktif kita tidak tahu, <u><i>timing-nya</i></u>	<i>Timing-nya</i> belum tepat
1069	<u>mungkin belum tepat, mereka masih sibuk dengan hal</u>	
1070	<u>lainnya</u> , karena berdasarkan pengalaman kami, orang	
1071	baru <u>setelah 2 tahun 3 tahun bergabung baru aktif</u>	2-3 tahun baru aktif
1072	<u>lagi, karena tuntutan ekonomi, atau sudah ada</u>	tuntutan ekonomi,
1073	<u>masalah di kantor, masalah keluarga, mereka mulai</u>	masalah keluarga
1074	coba aktif setelah setahun atau 2 tahun bergabung,	
1075	tapi <u>kalau kita tidak jaga hubungan mungkin mereka</u>	Tidak perpanjang atau
1076	<u>sudah tidak perpanjang, atau mungkin mereka join</u>	pindah ke grup lain
1077	<u>pindah dengan grup yang lain</u> , nah itu contohnya	ketika tidak jalin
1078	yang penting jaga hubungan.	hubungan
1079	P : ok berhubungan dengan jalannya bisnis ini di	
1080	<i>downlinenya</i> bapak, apakah bapak juga melakukan	
1081	suatu semacam pengawasan atau <i>controlling</i> terhadap	
1082	bisnis yang dilakukan oleh <i>downline</i> bapak?	
1083	S : jelas pak, <u><i>controlling</i> disini kan berarti dari mereka</u>	<i>Controlling</i> dari

1084	yang melakukan konsultasi kepada kita, setiap bulan	konsultasi
1085	ada <u>BRS itu adalah konsultasi bulanan</u> , dimana kita	BRS konsultasi bulanan
1086	tahu perkembangan dari mereka dan arahan untuk	
1087	mereka ke depan bagaimana, <u>kita pun juga konsultasi</u>	Kita juga konsultasi
1088	<u>terus dengan tim bisnis kita</u> , jadi apa yang kita dapat	dengan tim bisnis
1089	dari grup kita kita konsultasikan, begitu juga	
1090	<i>downline</i> kita dan seterusnya begitu.	
1091	P : jadi pengawasannya itu melalui konsultasi resmi,	
1092	yaitu BRS itu tadi ya?	
1093	S : <u>ya resmi, maupun tidak resmi, tidak resmi kayak</u>	Konsultasi resmi
1094	<u>mereka telepon gitu.</u>	maupun tidak resmi
1095	P : tadi sempat saya tanyakan tentang <i>people skill</i> ya,	
1096	ee... jika kita memiliki <i>people skill</i> yang baik apa ada	
1097	jaminan kita punya kepribadian yang baik pula?	
1098	S : belum tentu pak, kalau dia belum punya integritas	
1099	mungkin didepannya baik pak, pinter berhubungan	
1100	dengan orang, tapi di belakang mungkin menjelekan	
1101	orang tersebut, kita tidak tahu, untuk itu <u>kita harus</u>	Harus punya integritas
1102	<u>punya integritas yang baik.</u>	yang baik
1103	P : eee... kalau begitu bisa dikatakan integritas ini akan	
1104	membentuk kepribadian seseorang ya?	
1105	S : iya.	
1106	P : kalau begitu saya ingin bertanya, menurut bapak	
1107	kepribadian seorang pemimpin yang baik itu seperti	
1108	apa?	
1109	S : ya <u>harus memberi contoh apa yang dia katakan atau</u>	Beri contoh sesuai
1110	<u>sesuai dengan yang dia bicarakan, jadi melakukan,</u>	dengan yang dikatakan
1111	<u>membicarakan dan mengajarkan apa yang telah</u>	
1112	<u>mereka lakukan.</u>	
1113	P : dari segi bapak sendiri, apakah bapak sudah merasa	
1114	memiliki kepribadian yang baik atau <i>personal growth</i>	
1115	yang baik?	

1116	S : <u>masih kurang pak.</u>	Masih kurang
1117	P : kalau kurang begitu apa yang bapak lakukan?	
1118	S : saya <u>terus belajar pak, baca buku, dengarkan kaset</u>	Terus belajar, dengan
1119	<u>dan pasti datang ke pertemuan.</u>	buku, kaset dan
1120	P : jadi kembali lagi menggunakan sistem?	pertemuan
1121	S : sistem pak, karena disini <u>kita belajar dari sistem.</u>	Belajar dari sistem
1122	P : bapak sebagai seorang <i>upline</i> pernah tidak	
1123	memberikan suatu perintah kepada <i>downline</i> bapak?	
1124	S : <u>perintah tidak pernah saya pak,</u> tidak pernah.	Perintah tidak pernah
1125	P : kenapa?	
1126	S : karena disini <u>kita dididik bukan sebagai bos pak,</u>	Dididik bukan sebagai
1127	kalau kita mengajarkan <u>kita harus komunikasikan</u>	bos
1128	dengan mereka apa yang mereka ingin capai ya <u>kita</u>	Harus komunikasi
1129	<u>arahkan mereka, kita tidak bisa paksa mereka harus</u>	Diarahkan, tidak dipaksa
1130	<u>jadi LC bulan depan,</u> itu tidak bisa tapi kita yang	
1131	melakukan kalau mereka ingin jadi LC, jadi	
1132	istilahnya <u>kita tidak pernah memberikan perintah.</u>	Tidak pernah beri
1133	P : kalau dalam hal memberikan pujian?	perintah
1134	S : <u>pujian sering pak</u>	Pujian sering
1135	P : kenapa bapak memberikan pujian itu?	
1136	S : ya karena, seseorang <u>kalau sudah bekerja diluaran itu,</u>	Pujian kurang kalau
1137	<u>namanya pujian itu sangat kurang pak,</u> disini sebuah	kerja di luar
1138	<u>pujian itu ternyata bisa sangat ee... istilahnya</u>	Pujian bisa
1139	<u>meningkatkan semangat mereka juga, walaupun</u>	meningkatkan semangat
1140	<u>pujian itu kecil.</u> Saya pun pada waktu dapat pujian	
1141	dari tim bisnis saya, waktu itu juga memotivasi kita.	
1142	Jadi <u>itu juga hal yang harus saya lakukan juga.</u>	Saya juga harus
1143	P : ee...berhubungan dengan pujian itu sendiri, apakah	melakukan
1144	bapak memberikan pujian itu karena keharusan dari	
1145	sistem atau memang itu diajarkan oleh sistem sejak	
1146	awal kita diajarkan untuk selalu memberikan pujian?	
1147	S : kita <u>diajarkan untuk selalu memberikan pujian,</u>	Diajarkan beri pujian

1148	banyak penghargaan di bisnis ini, jadi tiap pencapaian	Tiap pencapaian
1149	<u>harus dihargai</u> , saya belajar disitu, jadi tidak	dihargai
1150	<u>diharuskan untuk memberikan pujian</u> , kita harus	Tidak diharuskan
1151	<u>memberikan pujian secara tulus dari pencapaian</u>	Beri pujian secara tulus
1152	<u>prestasi mereka.</u>	
1153	P : berarti kalau boleh saya simpulkan pemberian pujian	
1154	secara tulus itu memang diajarkan oleh Network 21?	
1155	S : <u>iya.</u>	Pujian secara tulus
1156	P : ok kalau begitu, bentuk keputusan yang sering bapak	diajarkan N21
1157	ambil itu dalam hal apa saja?	
1158	S : yang pasti ya, kalau saya, istilah ambil keputusan	
1159	gimana ya, kalau kita punya keputusan untuk dalam	
1160	hal saya kerja ya, saya punya <u>keputusan untuk</u>	Keputusan untuk capai
1161	<u>mencapai peringkat tertentu ya</u> , yaitu berarti biasanya	peringkat
1162	di dalam peringkat ya, ya seperti itu jadi keputusan	
1163	saya ingin berada di peringkat apa misalnya, ya kita	
1164	<u>ketika ambil keputusan kita harus komitmen, apapun</u>	Harus komit
1165	<u>harus kita lakukan.</u>	
1166	P : ee... selama bapak bekerja di N21 ini bentuk-bentuk	
1167	keputusan apa saja yang pernah bapak buat?	
1168	S : yang <u>pertama keputusan untuk aktif</u> , yang pertama,	Keputusan untuk aktif
1169	saya join sekitar setahun <u>tapi belum aktif karena saya</u>	Belum aktif karena
1170	<u>masih kuliah, malem dan pagi kerja ya jadi saya</u>	kuliah, kerja
1171	<u>belum bisa aktif disini</u> , setelah LS kedua saya	
1172	mengambil keputusan untuk aktif, keputusan pertama,	
1173	<u>keputusan kedua ya saya ambil keputusan untuk</u>	Keputusan kedua untuk
1174	<u>melakukan fifteen planner ya seperti itu, jadi core</u>	jadi <i>fifteen planner</i> dan
1175	<u>segala macam, sampai peringkat-peringkat</u>	<i>core</i> segala macam
1176	<u>berikutnya</u> , ya banyak lagi tapi <u>biasanya kita ambil</u>	Ambil keputusan untuk
1177	<u>keputusan untuk mencapai peringkat-peringkat</u>	capai peringkat
1178	<u>diatasnya.</u>	diatasnya
1179	P : jadi bentuk keputusan yang pernah bapak buat mulai	

1180	dari join dulu, kemudian mulai aktif dan kemudian	
1181	mengikuti programnya dan segala macam sistemnya	
1182	itu, dari keputusan itu kalau dilihat dari segi aspek,	
1183	ekonomi, agama dan sebagainya, lebih diarahkan	
1184	pada aspek apa dalam mengambil keputusan?	
1185	S : kalau saya <u>keputusan aktif, ini saya merasa hanya</u>	Keputusan aktif karena
1186	<u>sebenarnya ini bisa dilakukan,</u> kemampuan saya	merasa bisa melakukan
1187	seharusnya bisa, kalau orang lain melakukan kenapa	
1188	saya tidak mencoba, itu yang pertama keputusan	
1189	untuk aktif, kalau untuk pencapaian peringkat itu	
1190	sebetulnya ya memang, <u>saya kalau selama sekolah</u>	Melakukan segala
1191	<u>melakukan segala sesuatu itu harus saya selesaikan</u>	sesuatu harus
1192	<u>jadi saya hanya berpikir lambat atau cepat saya juga</u>	diselesaikan
1193	<u>harus menyelesaikan bisnis ini,</u> jadi keputusannya	Cepat atau lambat harus
1194	sebenarnya itu, <u>kalau secara finansial ndak terlalu</u>	diselesaikan
1195	<u>juga ya karena saya ada kerjaan dan cukup-cukup aja,</u>	Keputusan bukan karena
1196	meskipun tidak mewah-mewah aja tapi saya punya	finansial
1197	penghasilan di kantor, kalau dari segi sosial itu juga	
1198	sebenarnya apa yang istilahnya keputusan yang	
1199	membuat saya bertahan, dalam artian <u>saya belajar</u>	Belajar banyak cara
1200	<u>banyak bagaimana caranya bisa berhubungan dengan</u>	berhubungan dengan
1201	<u>orang lain.</u>	orang lain
1202	P : kalau aspek yang dominan dalam pembuatan	
1203	keputusan bapak?	
1204	S : aspek apa ya, ya <u>berdasarkan impian tadi.</u>	Berdasarkan impian
1205	P : berarti berdasarkan impian, dan kalau saya dengar	
1206	tadi impian bapak lebih ke arah keluarga ya?	
1207	S : iya <u>keluarga.</u>	keluarga
1208	P : menurut bapak sendiri keputusan yang bapak buat	
1209	sendiri itu keputusan jangka pendek atau jangka	
1210	panjang, jika kedua-duanya kapan keputusan itu	
1211	dikatakan jangka pendek, kapan jangka panjang?	

1212	S : <u>jangka panjang pasti jadi <i>diamond</i> pak, jangka pendek</u>	
1213	<u>mulai dari mencapai <i>goal-goal</i> kecil, mulai dari jadi</u>	Jangka panjang <i>diamond</i>
1214	<u><i>pace setter</i>, pencapaian tingkat LC itu <i>goal-goal</i></u>	Jangka pendek <i>goal-goal</i>
1215	<u>jangka pendeknya, <i>mencapai fifteen planner</i>, seperti</u>	kecil
1216	<u>itu keputusan jangka pendek.</u>	Mencapai <i>fifteen planner</i>
1217	P : jadi jangka panjangnya itu terletak pada tujuan yang	jangka pendek
1218	lebih jauh dan jangka pendek lebih pada <i>goal-goal</i>	
1219	kecil tadi?	
1220	S : iya.	
1221	P : ee...menurut bapak sendiri, kenapa orang mengambil	
1222	keputusan untuk keluar atau pensiun?	
1223	S : pensiun dalam arti sudah berhasil disini atau belum	
1224	berhasil.	
1225	P : kalau sudah berhasil kenapa, kalau belum berhasil	
1226	kenapa?	
1227	S : <u>kalau sudah berhasil mungkin itu pencapaian target</u>	Berhasil : merupakan
1228	<u>yang sudah mereka capai, contohnya <i>diamond</i> dengan</u>	pencapaian target yang
1229	<u>40 juta per bulan, bagi seseorang sudah cukup, kalau</u>	telah tercapai
1230	<u>pandangan saya uang segitu sudah cukup ngapain</u>	
1231	<u>perlu usaha terus, <u>mungkin mereka mulai fokus pada</u></u>	Mulai fokus pada
1232	<u><u>keluarga, mungkin ada yang pelayanan di bidang</u></u>	keluarga, bidang
1233	<u><u>keagamaan, seperti itu itu keputusan bagi mereka</u></u>	keagamaan
1234	<u>yang sudah berhasil, kalau yang belum berhasil ya</u>	
1235	<u>saya pikir mereka ya ee... <u>tidak mendapatkan apa-apa</u></u>	Belum berhasil : tidak
1236	<u><u>dalam arti mereka tidak mencoba apa yang sesuai</u></u>	dapat apa, tidak
1237	<u><u>sistem, pertama mungkin <u>tidak profit, mereka tidak</u></u></u>	menjalankan sistem
1238	<u><u>berkembang disini, dan kebanyakan kalau saya lihat</u></u>	Tidak profit,
1239	<u><u>itu mereka tidak mau belajar dan akhirnya mereka</u></u>	berkembang karena
1240	<u><u>keluar.</u></u>	tidak mau belajar jadi
1241	P : ee.. kalau mereka tidak mau belajar, sepenngamatan	keluar
1242	bapak mereka tidak mau belajar itu dikarenakan apa	
1243	ya, apakah karena sistemnya ini tidak bisa dijalankan	

1244	atau karena merasa tidak cocok atau kenapa?	
1245	S : sebenarnya mereka <u>tidak perpanjang karena mereka</u>	Tidak perpanjang karena
1246	<u>tidak tahu apa-apa pak, jadi seperti itu aja, dikasih</u>	tidak tahu apa-apa
1247	<u>info apa saja tidak mau dengar, tidak mau tahu, jadi</u>	Dikasih info tidak
1248	<u>mereka tidak perpanjang, jarang istilahnya mereka</u>	dengar, tidak mau tahu
1249	<u>resign di tengah-tengah itu, kebanyakan tidak pernah,</u>	
1250	<u>ya hampir tidak pernah, jadi mereka tidak perpanjang,</u>	
1251	<u>tidak perpanjang ya karena mereka tidak pernah</u>	Tidak belanja, orang
1252	<u>belanja, ngapa-ngapain ya orang yang diam begitu</u>	yang diam
1253	<u>lho.</u>	
1254	P : ketika mereka tidak melakukan perpanjang tadi itu,	
1255	apakah bapak pernah menanyakan alasannya kenapa	
1256	dia ingin keluar, terus apa yang bapak lakukan agar	
1257	dia tidak keluar?	
1258	S : tetap kita kasih <u>approach</u> ke dia ya, kita kalau	Kasih <i>approach</i>
1259	sekarang ngomong di bawah bapak ada berapa orang,	
1260	bapak kalau belanja dapat diskon tertentu, tapi balik	
1261	lagi ke mereka, mereka mau apa tidak, <u>mereka sudah</u>	Merasa tidak
1262	<u>merasakan tidak berkepentingan ya tidak mau</u>	berkepentingan tidak
1263	<u>perpanjang lagi, ya kita tidak bisa paksa juga.</u>	bisa dipaksa
1264	P : jadi dikembalikan lagi ke impiannya dia ya?	
1265	S : ee.. kalau <u>orang yang begitu mungkin impian malah</u>	Ke impian susah
1266	<u>susah ya, karena orang yang begitu adalah orang yang</u>	Orang yang tidak ngapa-
1267	<u>ndak ngapa-ngapain, jadi jalan ya ndak, belanja ya</u>	ngapain, tidak jalan,
1268	<u>ndak, kita hanya menunjukkan keuntungan kalau</u>	tidak belanja
1269	<u>mereka tetap bergabung di bisnis ini.</u>	Ditunjukkan keuntungan
1270	P : jadi yang bapak usahakan kalau mereka mau keluar	jika bergabung
1271	adalah dengan menunjukkan keuntungan usaha ini?	
1272	S : iya.	
1273	P : dalam mengambil keputusan itu sendiri, ini dari segi	
1274	bapak ya, apakah bapak dalam mengambil keputusan	
1275	lebih didasarkan pada perasaan atau berdasarkan	

1276	informasi atau berdasarkan pada apa?	
1277	S : <u>informasi pak, jadi kita dapat informasi</u> , pertama pasti	Dapat informasi
1278	itu, perasaan ya pasti lah, kita biasanya <u>emosi</u>	Emosi berperan juga
1279	<u>berperan juga ya</u> , kalau kita tidak dapat informasi kita	
1280	tidak dapat mengambil keputusan seperti ini, kita	
1281	tidak tahu cara untuk menjadi <i>diamond</i> seperti apa,	
1282	kita mungkin tidak ambil keputusan untuk jadi	
1283	<i>diamond</i> juga, tapi kalau kita lihat cara kerjanya	
1284	bagaimana, kita akan mengambil keputusan jadi	
1285	<i>diamond</i> , jadi berlalu dari informasi.	
1286	P : kalau menurut bapak keputusan itu lebih diarahkan	
1287	pada yang informasi atau yang berdasarkan perasaan?	
1288	S : <u>dari informasi baru kita bisa masuk ke perasaannya</u> ,	Dari informasi awalnya
1289	<u>baru kita bisa menimbulkan lebih, tapi asalnya pasti</u>	
1290	<u>dari informasi</u> .	
1291	P : kalau dari segi pengalaman, apakah keputusan itu	
1292	juga mempengaruhi kita dalam mengambil	
1293	keputusan?	
1294	S : <u>pengalaman pasti iya</u> , jadi kita tahu kemampuan kita	Pengalaman juga
1295	seberapa gitu, kita berusaha untuk lebih lagi, tapi ada	mempengaruhi
1296	hal-hal yang membuat kita tidak bisa lebih lagi, <u>kita</u>	Instropeksi diri untuk
1297	<u>bisa instropeksi diri, apa yang kurang, sehingga kita</u>	ambil keputusan
1298	<u>bisa mengambil keputusan kapan kita bisa naik</u>	
1299	<u>peringkat</u> .	
1300	P : langkah-langkah yang bapak bicarakan itu mulai dari	
1301	informasi, terus perasaan dan juga pengalaman itu	
1302	juga bapak lakukan?	
1303	S : iya	
1304	P : kalau begitu bisa bapak sebutkan proses bapak	
1305	pertama kali join, itu asalnya dari mana terus	
1306	kemudian bagaimana?	
1307	S : saya kalau tadi bilang <u>di awal, saya bergabung hanya</u>	Awalnya informasi dari

1308	<u>berdasarkan informasi produknya banyak</u> , begitu ya	produk
1309	jadi dari informasi saya bergabung, jadi <u>belum ada</u>	Belum ada emosi
1310	<u>perasaan dari emosi</u> , cuma tahu produknya bagus	
1311	saya coba, tapi <u>saya mengambil keputusan untuk</u>	Ambil keputusan mulai
1312	<u>berjalan itu mulai ke arah emosi</u> , saya lihat banyak	ke arah emosi
1313	orang yang berhasil dan apa yang mereka dapatkan,	
1314	<u>informasi lagi yang menggerakkan emosi sehingga</u>	Informasi lagi yang
1315	saya bisa menjalankan usaha ini. <u>Karena kalau hanya</u>	menggerakkan emosi
1316	<u>informasi tanpa adanya emosinya mungkin jalan</u>	Perlu informasi dan
1317	<u>sebentar, kena benturan di lapangan mungkin sudah</u>	emosi dalam
1318	<u>stop.</u>	menjalankan usaha ini
1319	P : ok dari segi pengambilan keputusan itu dia lebih	
1320	banyak diarahkan pada seberapa banyak informasi itu	
1321	diperoleh, dari informasi itu sendiri, bagaimana kita	
1322	bisa mendapatkan informasi itu sehingga kita bisa	
1323	membuat suatu keputusan?	
1324	S : <u>informasi itu kita banyak gunakan alat ya, sistem, jadi</u>	Informasi dari alat,
1325	<u>kaset dan pertemuan banyak disitu informasi.</u>	kaset, buku dan
1326	P : berhubungan dengan kaset buku dan pertemuan,	pertemuan
1327	apakah pernah bapak mendapatkan informasi dari	
1328	<i>upline</i> bapak bertentang dengan informasi yang bapak	
1329	dengarkan dari alat?	
1330	S : <u>selama ini tidak pernah</u> , jadi sesuai dengan itu,	Selama ini tidak pernah
1331	walaupun <u>dianjurkan untuk konsultasi dengan tim</u>	Dianjurkan untuk
1332	<u>bisnis kita, tapi selama ini tidak ada masalah.</u>	konsultasi dan tidak
1333	P : selama bapak mengikuti bisnis dalam N21 ini, pernah	pernah ada masalah
1334	tidak bapak merasa salah mengambil keputusan?	
1335	S : <u>sering pak</u> , pasti, jadi kita mengambil keputusan	Sering salah ambil
1336	untuk mencapai peringkat tertentu tapi tidak nyampek	keputusan
1337	<u>karena salah perhitungan dan segala macam</u> , terus	Keputusan salah karena
1338	<u>cara berhadapan dengan tim kita, kita mengambil</u>	salah perhitungan, cara
1339	<u>keputusan yang keliru, sering terjadi juga</u>	berhadapan dengan tim

1340	P : kalau menurut bapak yang menyebabkan bapak salah	
1341	mengambil keputusan itu kenapa?	
1342	S : ya karena disini kita memang <u>perlu banyak belajar</u>	Perlu banyak belajar
1343	<u>disini</u> , karena memang kita berhadapan dengan orang	
1344	kita, ee.. yang <u>pasti karena kita kurang tanya pada tim</u>	Kurang tanya pada tim
1345	<u>kita, jadi bikin keputusan pada keliru</u>	sehingga keliru buat
1346	P : jadi boleh saya simpulkan ambil keputusan itu	keputusan
1347	dikarenakan karena kurang pengalaman dan kurang	
1348	bertanya pada <u>upline?</u>	Salah keputusan karena
1349	S : <u>iya</u>	kurang pengalaman dan
1350	P : Selamat malam pak. Maaf mengganggu, saya mau	kurang bertanya
1351	menanyakan lagi beberapa pertanyaan yang pertama,	
1352	mungkin, sempat bapak pernah bilang 6 langkah	
1353	kerja. 6 langkah kerja itu bisa bapak jelaskan, itu	
1354	maksudnya 6 langkah kerja itu seperti apa?	
1355	S : <u>ok, jadi 6 langkah kerja itu yang dulu.. buat itu, yang</u>	Urutan 6 langkah
1356	<u>pertama adalah kita harus punya impian, itu yang</u>	
1357	<u>pertama. Impian dasar kita untuk mulai bekerja di</u>	
1358	<u>bisnis ini kemudian yang langkah kedua adalah ee...</u>	
1359	<u>membuat daftar nama. Kita disini modalnya selain</u>	
1360	<u>impian kita harus punya ee... daftar nama yang bisa</u>	
1361	<u>ee...bisa kita undang dan untuk dipresentasikan. Jadi</u>	
1362	<u>langkah pertama tadi ee...apa namanya disajikan</u>	
1363	<u>untuk impian dan kedua ee...daftar nama. Yang ke</u>	
1364	<u>tiga kita mengundang, yang keempat kita presentasi.</u>	
1365	<u>Nah, yang kelima itu adalah kita belanja dari bisnis</u>	
1366	<u>ini, jadi kita jadi pemakai karena disini kita bukan</u>	
1367	<u>jualan tapi kita bangun jaringan, jaringan pemakai.</u>	
1368	<u>Dan yang terakhir, kita menggunakan alat-alatnya itu,</u>	
1369	<u>kaset, buku dan pertemuan</u>	
1370	P : ok, itu kalau begitu, keenam langkah ini, mulai dari	
1371	impian sampai dengan alat ini sebenarnya diajarkan	

1372	atau memang dibuat oleh N 21 atau itu memang	
1373	ajaran dari tim bisnisnya bapak, <i>upline</i> -nya bapak?	
1374	S : <u>jadi yang menciptakannya itu adalah pendiri, jadi</u>	Pencipta 6 langkah
1375	<u>salah satu sistem yang harus kita ikuti juga disini.</u>	adalah pendiri dan
1376	P : jadi ke 6 langkah ini memang bagian dari sistem ya	merupakan bagian dari
1377	pak?	sistem
1378	S : <u>ya.</u>	Bagian dari sistem
1379	P : berarti ya ee... kalo boleh tahu, sebenarnya sistem ini	
1380	memberikan 6 langkah ini kepada para anggotanya,	
1381	tujuannya untuk apa?	
1382	S : <u>untuk mempermudah mereka untuk bekerja dan</u>	Tujuan 6 langkah untuk
1383	<u>duplikasi.</u>	mempermudah bekerja
1384	P : ok, berarti ee... 6 langkah memang dibuat oleh sistem	
1385	dan tujuannya untuk mempermudah para anggota	
1386	untuk duplikasi?	
1387	S : iya.	
1388	P : ok, mengenai 6 langkah itu sendiri, apakah para IBO,	
1389	yang ee... anggota yang baru join ataupun yang sudah	
1390	lama itu mendapatkan tuntutan atau tanda kutip	
1391	diwajibkan untuk melakukan yang namanya 6	
1392	langkah itu?	
1393	S : <u>kalo tuntutan, kalo mau cepat berhasil ya harus</u>	Mau berhasil ya harus
1394	<u>ngikutin, kalo nggak ya, tidak ke yang, tidak ada</u>	ikut, kalau tidak ya tidak
1395	<u>sanksi dan sebagainya. Cuma ya resikonya suksesnya</u>	ada sanksi, cuma resiko
1396	<u>agak lama, karena dibuat yang se...sederhana</u>	sukses agak lama
1397	<u>mungkin.</u>	
1398	P : apakah bisa dikatakan bahwa sistem yang dibuat ini	
1399	mengajarkan kita melakukan ke 6 langkah ini, dalam	
1400	tanda kutip ee... kalo mau ya diharuskan gitu ya?	
1401	S : <u>iya kalo mau sukses.</u>	Mau sukses diharuskan
1402	P : kalo dari segi <i>upline</i> , dari <i>upline</i> -nya bapak, apa	ikuti sistem
1403	<i>upline</i> -nya bapak juga mengharuskan bapak untuk	

1404	melakukan 6 langkah ini?	
1405	S : <u>iya, semua harus dikuasai, ini dasar dari kita bekerja</u>	<i>Upline</i> mengharuskan
1406	<u>disini.</u>	melakukan 6 langkah
1407	P : jika bapak tidak melakukan itu, ee...tindakan <i>upline</i> ?	
1408	S : <u>tidak ada sanksi, ndak bisa apa-apa, pilihan kita</u>	Tidak ada sanksi
1409	<u>sendiri.</u>	
1410	P : kalo bapak yang melihat <i>downline</i> -nya bapak yang	
1411	nggak melakukan 6 langkah?	
1412	S : <u>ya...kita nggak bisa kasih sanksi juga, cuma kita</u>	Tidak kasih sanksi
1413	<u>berusaha mengarahkan teman-teman yang butuh</u>	hanya diarahkan bagi
1414	<u>saran-sarannya itu.</u>	yang butuh saran
1415	P : ee... caranya bapak untuk mengajak dia mengikuti 6	
1416	langkah ini bisa bapak jelaskan?	
1417	S : <u>ya kita banyak pake kaset ya. Kita beli-pinjam kaset</u>	Pakai kaset untuk
1418	<u>nanti suruh dia pinjam kaset tentang cara kerjanya,</u>	mengajak orang
1419	<u>kaset-kaset tentang segala macam yang bisa</u>	menggunakan 6 langkah
1420	<u>membantu mereka untuk mau menggunakan langkah-</u>	
1421	<u>langkah ini.</u>	
1422	P : berarti kalo boleh saya tangkap, bapak juga	
1423	melakukan 6 langkah ini?	
1424	S : <u>iya</u>	informan juga
1425	P : Cuma ketika misalnya ada sedikit yang bolong, <i>upline</i>	melakukan 6 langkah
1426	nggak bisa ngapa-ngapain, tim bisnis pun tidak bisa	
1427	maksa?	
1428	S : <u>iya, ndak bisa maksa.</u>	tidak bisa maksa
1429	P : ok, diwawancara sebelumnya bapak pernah	
1430	mengatakan sebuah nama yaitu Pak Robert, kalo	
1431	noleh tahu siapa itu Pak Robert dan apa <i>line of</i>	
1432	<i>sponsor</i> yang kuat, itu maksudnya bagaimana?	
1433	S : <u>jadi Pak Robert sendiri saya tidak kenal secara pribadi</u>	tidak kenal Pak Robert
1434	<u>tapi ee...disini dalam grup beliau dimana dalam N 21</u>	secara pribadi tapi beliau
1435	<u>di Indonesia beliau adalah <i>leader</i>-nya, jadi kita pun</u>	<i>leader</i> di Indonesia

1436	<u>banyak belajar dari dia, kalau ita bilang <i>line of sponsor</i></u>	sehingga banyak belajar
1437	<u>itu garis ke atas, jadi bentuk garis dari bawah ke atas</u>	<i>line of sponsor</i> adalah
1438	<u>itu adalah garis kerja, kita soalnya bantu disini, <i>line</i></u>	garis kerja
1439	<u><i>of sponsorship.</i></u>	
1440	P : kalau saya tangkap apakah Pak Robert ini bisa	
1441	dikatakan seperti orang yang pertama kali	
1442	menjalankan Amway di Indonesia?	
1443	S : kalau pertama kali mungkin ada beberapa orang tapi	
1444	<u>kalau N21 ya Pak Robert mungkin adalah orang yang</u>	Pak Robert orang
1445	<u>pertama di Indonesia.</u>	pertama di Indonesia di
1446	P : jadi maksudnya <i>line of sponsor</i> itu....	N21
1447	S : garis kerja.	
1448	P : kalau ditarik keatas itu paling atas Pak Robert ya?	
1449	S : <u>iya.</u>	Ditarik keatas ke Pak
1450	P : tadi bapak juga pernah bilang tentang konsultasi	Robert
1451	dimana tujuan dari 6 langkah untuk konsultasi, untuk	
1452	melakukan konsultasi itu sendiri ada BRS iya?	
1453	S : iya.	
1454	P : BRS itu sendiri memang dibuat dengan sengaja oleh	
1455	sistem atau itu dibuat oleh tim bisnis?	
1456	S : <u>dari sistem.</u>	BRS dibuat oleh sistem
1457	P : sebelumnya kita caranya mengajarkan kepada	
1458	<i>downline</i> itu bagaimana?	
1459	S : <u>ee... pasti kita ajarkan tentang <i>core distributor</i> atau</u>	Diajarkan <i>core</i>
1460	<u>distributor inti dimana di salah satu atributnya yang</u>	<i>distributor</i> yang
1461	<u>paling terakhir disana ada salah satu anjuran untuk</u>	didalamnya berisi
1462	<u>melakukan konsultasi jika mereka mau cepat sukses</u>	konsultasi kalau mau
1463	P : kalau gitu yang memberikan atau mengajari	cepat sukses
1464	konsultasi itu siapa?	
1465	S : <u>jadi itu pengalaman kita, pertama tidak semua orang</u>	Dari pengalaman
1466	<u>boleh memberikan konsultasi hanya orang-orang</u>	Tidak semua orang bisa
1467	<u>tertentu yang memenuhi kualifikasi yang boleh</u>	beri konsultasi, yang

1468	<u>memberikan konsultasi, nah yang menentukan boleh</u>	menentukan <i>leader</i> kita
1469	<u>atau tidak itu dari <i>leader</i> kita, jadi kalau kita belum</u>	
1470	<u>mampu <i>leader</i> kita yang akan memberikan</u>	
1471	<u>konsultasi, nah bagaimana cara kita kalau suatu saat</u>	cara beri konsultasi ya
1472	<u>memberikan konsultasi, ya kita belajar apa yang</u>	belajar apa yang
1473	<u>dilakukan <i>leader</i> kita jadi duplikasi aja seperti itu.</u>	dilakukan <i>leader</i> , kita
1474	P : setahu bapak disini, bapak tahu bisa memberikan	duplikasi
1475	konsultasi itu dari siapa?	
1476	S : <u>dari <i>team leader</i>.</u>	tahu bisa konsultasi dari
1477	P : kriteria orang bisa memberikan konsultasi apa?	<i>team leader</i>
1478	S : <u>ya yang pasti harus <i>core</i>, biasanya <i>leadersclub</i>, kalau</u>	kriteria bisa beri
1479	<u>strategi baru ini ya LC jadi yang pasti <i>leadersclub</i>.</u>	konsultasi minimal LC
1480	P : itu dari segi konsultasi, saya pernah dengar yang	
1481	namanya <i>teachable</i> , dimana kita mau belajar, yang	
1482	ngajarin kita untuk <i>teachable</i> siapa sistem atau siapa?	
1483	S : <u>sistem</u>	<i>teachable</i> diajarkan
1484	P : kalau begitu saya boleh tanya sebenarnya yang	sistem
1485	diajarkan <i>upline</i> kepada <i>downline</i> itu apanya?	
1486	S : <u>sistem</u>	<i>upline</i> ngajarin sistem
1487	P : kalau begitu saya boleh tanya sebenarnya yang	
1488	diajarkan <i>upline</i> kepada <i>downline</i> itu apanya?	
1489	S : <u>sebenarnya yang diajarkan apa yang didapat, jadi</u>	Yang diajarkan apa yang
1490	<u>prinsip kerjanya kan kita belajar, kita melakukan baru</u>	didapat, dilakukan
1491	<u>kita mengajarkan, nah yang diajarkan apa berarti apa</u>	
1492	<u>yang kita lakukan, yang kita lakukan dari apa yang</u>	
1493	<u>kita pelajari dari tim bisnis kita.</u>	
1494	P : dari sepengamatan bapak, yang bapak pelajari dari	
1495	<i>upline</i> bapak itu apa?	
1496	S : <u><i>basic skill</i>, itu dasarnya yang paling penting ya seperti</u>	Yang dipelajari <i>basic</i>
1497	<u>itu, jadi mulai 6 langkah itu, <i>follow up</i> dan segala</u>	<i>skill</i>
1498	<u>macam cara-cara dasar yang harus kita kuasai.</u>	
1499	P : jadi bapak belajar <i>basic skill</i> atau dasarnya yaitu 6	

1500	langkah itu tadi?	
1501	S : <u>iya</u>	Dasar <i>basic skill</i> ya 6
1502	P : bapak pernah mengatakan bahwa sistem telah	langkah
1503	membuat suatu urutan ketika seseorang baru	
1504	pertama kali join dia diajak ke <i>fifteen planner</i> baru	
1505	dijelaskan tentang <i>core</i> , nah mengenai urutan itu	
1506	apakah semua <i>upline</i> atau ya yang sudah bisa disebut	
1507	sebagai pemimpin itu melakukan hal seperti itu atau	
1508	urutan itu, terhadap <i>downlinenya</i> ?	
1509	S : <u>biasanya memang seperti itu, jadi tidak ada urutan</u>	Tidak ada urutan baku
1510	<u>yang baku ya, tapi kalau kita menjelaskan, kalau</u>	tapi kalau pengalaman
1511	<u>pengalaman saya, saya promosi kan saat <i>fifteen</i></u>	informan dilakukan urutan-
1512	<u><i>planner</i> jadi saya dorong orang untuk melakukan</u>	urutan itu kepada
1513	<u><i>fifteen planner</i> sehingga dapat belajar tentang</u>	<i>downline</i>
1514	<u>distributor inti di pertemuan <i>fifteen planner</i>.</u>	
1515	P : jadi yang bapak lakukan, bapak melakukan urutan-	
1516	urutan itu?	
1517	S : <u>iya.</u>	Informan melakukan
1518	P : ee... dalam melakukan urutan-urutan itu sebenarnya	urutan itu
1519	bapak duplikasi dari tim bisnis atau <i>upline</i> bapak atau	
1520	dari dengar kaset, diajarkan oleh sistem?	
1521	S : <u>saya sih dulu pertama apa yang harus saya lakukan,</u>	Yang dulu diajarkan ya
1522	<u>dianjurkan untuk <i>fifteen planner</i> jadi itu juga saya</u>	dilakukan juga kepada
1523	<u>lakukan, saya datang disana dan baru diajarkan</u>	<i>downline</i> -nya
1524	<u>tentang <i>core</i>, nah kurang lebih sama seperti itu.</u>	
1525	P : jadi bapak melakukan urutan-urutan itu karena dasarnya	
1526	pengalaman ya pak?	
1527	S : iya pengalaman.	
1528	P : kalau dari segi <i>upline</i> -nya bapak apakah diharuskan	
1529	melakukan seperti itu atau bagaimana?	
1530	S : <u>jadi kalau istilah mengharuskan tidak ada, cuma</u>	Tidak ada keharusan
1531	<u>waktu dulu saya mulai, saya cuma dianjurkan saya</u>	Cuma dianjurkan oleh

1532	<u>mencoba <i>fifteen planner</i>, secara tidak langsung kita</u>	<i>upline</i> untuk melakukan
1533	<u>melakukan distributor inti.</u>	urutan itu
1534	P : kalau dari segi sistem, kaset dan pertemuan, itu	
1535	apakah seorang IBO diajarkan untuk melakukan	
1536	seperti itu?	
1537	S : maksudnya bagaimana?	
1538	P : jadi untuk memberitahukan <i>core</i> itu sebetulnya	
1539	setelah masuk dalam <i>fifteen planner</i> itu diajarkan	
1540	oleh sistem atau tidak?	
1541	S : <u>tidak diajarkan sistem, cuma kalau diawal orang</u>	Tidak diajarkan sistem,
1542	<u>diajarkan tentang <i>core</i> kan langsung bingung, terlalu</u>	hanya kalau di awal
1543	banyak atribut yang harus diikuti, <u>jadi yang paling</u>	nanti bingung
1544	<u>sederhana kalau menurut saya ya harus <i>fifteen</i></u>	Menurut informan yang
1545	<u><i>planner</i> dulu karena untuk melatih orang itu jadi</u>	paling sederhana ikuti
1546	<u><i>fifteen planner</i> lebih mudah daripada mengajarkan</u>	urutan
1547	<u>orang itu untuk <i>core</i> karena atributnya cukup banyak.</u>	
1548	P : jadi kalau boleh saya tarik kesimpulan bapak	
1549	melakukan urutan itu karena dari pengalaman dan	
1550	juga bapak melihat <i>upline</i> bapak juga melakukan itu	
1551	dan bukan karena sistem ya?	
1552	S : <u>iya, tidak tertulis cuma saya duplikasi dari tim.</u>	Melakukan dari melihat
1553	P : bapak pernah bilang bahwa setiap <i>achievement</i> kita	<i>upline</i> atau duplikasi
1554	paling kecil akan dihargai, nah kalau boleh saya tahu	dari tim
1555	seseorang dapat penghargaan dari <i>achievement</i> paling	
1556	kecil itu, <i>achievement</i> apa yang dia lakukan?	
1557	S : <u>ya pertama mungkin melalukan presentasi meski</u>	<i>Achievement</i> paling kecil
1558	<u>belum ada hasil itu sudah penghargaan ya itu paling</u>	itu presentasi, belanja
1559	<u>kecil, jadi memakai produk 25% itu sangat sederhana</u>	25%
1560	<u>sekali ya, dan masih banyak sekali.</u>	
1561	P : kalau saya tangkap <i>achievement</i> paling kecil itu jika	
1562	dia melakukan 6 langkah tadi itu ya?	
1563	S : <u>iya</u>	<i>Achievement</i> paling kecil

1564	P : terus kalau dia melakukan <i>achievement</i> paling kecil	ya melakukan 6 langkah
1565	itu bentuk penghargaan yang diperoleh apa?	
1566	S : <u>di setiap acara di N21 ada mungkin dia dipanggil</u>	Penghargaan dengan
1567	<u>maju ke panggung disuruh untuk memperkenalkan</u>	naik ke panggung
1568	<u>diri, itu yang tidak didapat dari pekerjaan lain</u>	
1569	<u>mungkin pekerjaan di kantor.</u>	
1570	P : itu kalau dari segi penghargaan yang diberikan oleh	
1571	sistem melalui suatu acara, jika bentuk-bentuk	
1572	penghargaan lain yang diberikan tidak dalam suatu	
1573	acara bentuknya seperti apa?	
1574	S : <u>biasanya kalau setahu saya kenapa di dalam suatu</u>	Melalui acara untuk
1575	<u>acara itu untuk membangkitkan semangat dari orang</u>	bangkitkan semangat
1576	<u>itu sendiri maupun dari timnya, yang diluar itu saya</u>	
1577	kurang tahu ya, mungkin dari Amway ada bonus-	
1578	bonus tapi itu <i>achievement</i> yang sudah tinggi dan	
1579	cukup besar, jadi seperti itu.	
1580	P : kalau dari segi bapak sendiri dalam memberikan	
1581	penghargaan kepada <i>downline</i> bapak, yang bapak	
1582	lakukan atau bapak berikan?	
1583	S : <u>selama ini ya kita ikuti sistemnya.</u>	Beri penghargaan
1584	P : apakah sistem mengajarkan pada kita untuk	dengan ikuti sistem
1585	memberikan penghargaan berupa perhatian?	
1586	S : <u>ada seperti SMS, ucapan selamat, ada lagi seperti</u>	sistem ajarin beri
1587	<u>diberi buku-buku kepribadian, jadi seperti itu.</u>	penghargaan berupa
1588	P : perilaku yang diajarkan oleh N21 itu juga bapak	perhatian
1589	lakukan dalam memberikan penghargaan?	
1590	S : <u>ya itu juga, jadi secara lisan kalau ketemu kita</u>	yang diajarkan
1591	<u>ucapkan selamat.</u>	dilakukan informan,
1592	P : ya paling minimal kalau kita ketemu langsung ya	secara lisan ketemu
1593	ucapkan selamat ya?	diucapkan
1594	S : iya.	
1595	P : saya ingin tahu lebih lagi mengenai dukungan,	

1596	perbedaan dukungan antara yang diberikan sistem	
1597	dengan dukungan dari <i>upline</i> atau tim bisnis apa?	
1598	S : <u>kalau dibilang terpisah ya tidak ya karena semua</u>	Dukungan tidak bisa
1599	<u>saling mendukung ya, tim bisnis jadi bekerja</u>	dipisahkan karena saling
1600	<u>berdasarkan sistem, kita mengerjakan sistem juga dari</u>	mendukung
1601	<u>dukungan tim ya, jadi tidak bisa dipisah-pisah juga,</u>	
1602	<u>saya disuruh bedakan ya sudah juga karena tim bisnis</u>	
1603	<u>bagian dari sistem juga.</u>	
1604	P : ee... kalau begitu dari sepengetahuan bapak selama ini	
1605	bapak bekerja di N21 dukungan yang bapak peroleh	
1606	dari tim bisnis apa?	
1607	S : <u>yang pasti ilmunya yang ditularkan, dari awal saya</u>	Diajarkan ilmu, <i>dream</i> ,
1608	<u>diberikan <i>dream</i>, contoh-contoh dari mereka dalam</u>	contoh mengerjakan
1609	<u>mengerjakan bisnis ini.</u>	bisnis ini
1610	P : bisa sedikit dijelaskan ilmu yang bapak pelajari apa?	
1611	S : <u>yang paling <i>basic</i> adalah kita buat daftar nama</u>	Yang diajarkan <i>basic</i>
1612	<u>bagaimana, undang orang bagaimana, kita presentasi.</u>	<i>skill</i>
1613	P : selain dari 6 langkah itu ilmu yang bapak dapat dari	
1614	<i>upline</i> bapak, ilmu yang ditanamkan <i>upline</i> bapak di	
1615	luar sistem apa?	
1616	S : <u>pasti kepribadian ya, jadi banyak ditanamkan nilai-</u>	Nilai yang ditanamkan
1617	<u>nilai yang mungkin pernah saya bilang tentang</u>	<i>upline</i>
1618	<u>integritas dan nilai-nilai yang penting bagi</u>	
1619	<u>kepribadian kita, itu yang diajarkan.</u>	
1620	P : itu yang diajarkan oleh tim bisnis ya?	
1621	S : iya	
1622	P : kalau dari segi kaset, pertemuan itu apakah juga kita,	
1623	untuk melakukan integritas, penanaman nilai-nilai	
1624	kepribadian ini?	
1625	S : <u>iya, jadi juga sama cuma kalau dari tim bisnis kan</u>	Yang diajarkan sistem
1626	<u>secara langsung bisa konsultasi, bisa langsung</u>	juga sama
1627	<u>diarahkan yang betul bagaimana, diarahkan langsung</u>	Kalau dari tim bisa

1628	<u>ya.</u>	langsung konsultasi,
1629	P : jadi bisa saya tangkap dari sistem itu teorinya, kalau	diarahkan
1630	dari tim bisnis itu lebih ke pelaksanaan dan contoh-	
1631	contoh konkrit dari teori ya?	
1632	S : <u>iya.</u>	Dari sistem teori, dari
1633	P : menurut bapak pencapaian hasil apa yang diinginkan	tim prakteknya
1634	N21 ini kepada anggotanya?	
1635	S : <u>yang pasti pencapaian tingkat <i>diamond</i> ya, karena itu</u>	Pencapaian yang
1636	<u>peringkat yang banyak ingin dicapai karena</u>	diinginkan mencapai
1637	<u>mendapatkan sesuatu kebebasan atau <i>freedom</i> yang</u>	<i>diamond</i>
1638	<u>mungkin tidak bisa didapat dari tempat yang lain,</u>	
1639	karena <u>tujuan dari N21 adalah kita membangun bisnis</u>	Tujuan N21 untuk
1640	<u>yang kuat dan stabil sehingga kita bisa mendapatkan</u>	bangun bisnis yang kuat
1641	<u>apa yang namanya <i>freedom</i>.</u>	sehingga bisa <i>freedom</i>
1642	P : ok kalau begitu boleh saya simpulkan bahwa itu	
1643	tuntutan dari organisasi dan kita dituntut ee...bukan	
1644	dituntut ya tapi organisasi ingin kita mencapai itu?	
1645	S : iya	
1646	P : selama ini kalau bapak join di dalam N21	
1647	sepengetahuannya bapak apa yang sudah diberikan	
1648	organisasi atau mungkin tim bisnisnya bapak untuk	
1649	meningkatkan kemampuan analisa atau ketepatan	
1650	dalam hal apapun?	
1651	S : analisa dalam hal apa ini saya kurang jelas?	
1652	P : mungkin kita diberikan suatu pelatihan atau	
1653	pengarahan untuk kita bisa mengembangkan suatu	
1654	analisa jika kita bisa menghadapi situasi tertentu atau	
1655	kalau contoh konkritnya kalau kita misalnya diajari	
1656	mengembangkan analisa sebelum mengambil suatu	
1657	keputusan?	
1658	S : <u>ya pasti itu ada, karena biasanya kita belajar dari</u>	Belajar dari pengalaman,
1659	<u>pengalaman. Orang bicara mungkin di kaset-kaset,</u>	kaset, seminar untuk

1660	<u>seminar, pengalaman mereka bisa kita banyak</u>	melakukan analisa
1661	<u>gunakan untuk istilahnya guru untuk kita lakukan,</u>	sebelum ambil
1662	<u>salah satu dasar kita untuk melakukan analisa</u>	keputusan
1663	<u>sebelum ambil keputusan ya dari itu.</u>	
1664	P : kalau boleh saya tangkap, berarti yang diajarkan oleh	
1665	sistem N21 terhadap kemampuan kita menganalisa	
1666	atau ketepatan dalam membuat suatu keputusan itu	
1667	dasarnya dari pertemuan-pertemuan itu?	
1668	S : <u>dari pertemuan dan konsultasi</u>	Dasar kemampuan
1669	P : berarti melalui itu ya?	analisa dari konsultasi
1670	S : iya	dan pertemuan
1671	P : berhubungan dengan organisasi atau sistem N21	
1672	sendiri yang merupakan sistem dari Amway, menurut	
1673	bapak apakah dalam Amway dengan N21 ini terdapat	
1674	suatu bahasa-bahasa khusus atau istilah-istilah khusus	
1675	yang hanya diketahui oleh anggota itu sendiri?	
1676	S : <u>kalau saya bilang ndak ada ya, apa ya, setahu saya</u>	Tidak ada istilah khusus
1677	<u>tidak ada ya, jadi tidak ada istilah khusus, jadi</u>	
1678	mungkin penghargaan segala macam itu yang tidak	
1679	ada di bisnis yang lain.	
1680	P : kalau berhubungan dengan cerita pendiri, pendiri dari	
1681	N21 atau Amway itu sendiri apakah di sampaikan	
1682	pada <i>downline</i> atau IBO baru?	
1683	S : <u>ya, pasti ada sekilas tentang <i>history</i> dari pendiri</u>	Ada penjelasan sekilas
1684	<u>Amway maupun N21, pasti ada, waktu mereka join</u>	tentang <i>history</i> pendiri
1685	<u>pasti ada sedikit penjelasan itu.</u>	waktu mereka join
1686	P : tujuan dari diceritakannya pendiri itu?	
1687	S : <u>karena kalau pengetahuan saya, kalau kita mau bisnis</u>	Tujuan diceritakan untuk
1688	<u>itu, kita harus tahu <i>background</i> dari perusahaan, apa</u>	tahu <i>background</i>
1689	<u>sih sebetulnya kita ikut di bidang apa, kalau itu tidak</u>	perusahaan sehingga
1690	<u>jelas kan saya sendiri mungkin tidak berani juga</u>	bisa ambil keputusan
1691	<u>kalau tidak tahu perusahaan sebesar apa, cara</u>	untuk join atau tidak

1692	<u>menjalankan bagaimana, karena kan kita perlu itu,</u>	
1693	<u>keuntungannya berapa milyar untuk kita ambil</u>	
1694	<u>keputusan bergabung di bisnis ini.</u>	
1695	P : kalau dari segi sistem sendiri apakah sistem	
1696	mengajarkan kita untuk menceritakan pendiri kita?	
1697	S : ya, kan pada waktu kita presentasi pasti ada di alat	
1698	presentasi kita, di <i>flipchart</i> itu ada sistem dan	
1699	<i>support</i> , <i>support</i> dan <i>supply</i> , itu kan ada penjelasan	
1700	sekilas tentang pendiri.	
1701	P : jadi kalau boleh saya katakan memang sudah menjadi	
1702	suatu budaya, setiap kali kita presentasi kita akan	
1703	menceritakan pendiri?	
1704	S : <u>iya.</u>	Cerita tentang pendiri
1705	P : ee...ini berhubungan dengan bapak caranya selama ini	jadi budaya
1706	memperkuat rasa kesatuan tim, di dalam timnya	
1707	bapak sendiri apa?	
1708	S : <u>yang pasti kita dengan tim <i>leader</i> kita sering kontak,</u>	Rasa kesatuan dibentuk
1709	<u>mungkin hampir setiap hari ada komunikasi dengan</u>	dengan jalin hubungan
1710	<u>mereka, ada jangka waktu tertentu kita ketemu untuk</u>	
1711	<u>bahas strategi dan langkah kerja bagi tim kita.</u>	
1712	P : kalau dari segi sistem atau tim bisnisnya bapak, <i>upline</i>	
1713	bapak dalam mengajarkan untuk memperkuat rasa	
1714	kesatuan tim bagaimana?	
1715	S : <u>ya kurang lebih sama, mungkin ada yang...., kalo</u>	yang diajarkan <i>upline</i>
1716	<u>sepengetahuan saya sama seperti itu, terus dari saya</u>	juga dengan jalin
1717	<u>mulai pun saya sering dikontak, dibantu, istilahnya</u>	hubungan
1718	<u>kita di <i>briefing</i> sampe kita kenal dengan beliau, ya</u>	
1719	<u>seperti itu.</u>	
1720	P : jadi kalau saya tangkap lebih ke arah menjalin	
1721	hubungan ya?	
1722	S : iya.	
1723	P : apakah dengan cara menjalin hubungan ini, kan bapak	

1724	menjalin hubungan dengan <i>downline</i> , apakah antara	
1725	<i>downline</i> bapak si A dengan <i>downline</i> bapak si B ini,	
1726	bagaimana caranya bapak agar si A dan si B ini bisa	
1727	saling kenal dan terjadi kesatuan yang kuat di dalam	
1728	tim bapak sendiri?	
1729	S : <u>kita sering melakukan, kita ada ajang pertemuan yang</u>	Ada ajang pertemuan
1730	<u>namanya pertemuan <i>Twenty one Academy</i>, disitu</u>	untuk saling kenal dan
1731	<u>nanti kita akan berkumpul dengan sesama anggota</u>	bantu
1732	<u>tim, jadi saling mengenal disitu, dan ee...bisa saling</u>	
1733	<u>membantu kalau ada apa-apa dalam kita bekerja.</u>	
1734	P : berarti salah satu cara alternatifnya dengan cara	
1735	ee...pertemuan yang ada ya?	
1736	S : iya.	
1737	P : kalau dari segi nilai yang bapak tahu, yang bapak	
1738	terima dari sistem apa?	
1739	S : maksudnya bagaimana ini?	
1740	P : sistem atau N21 itu menanamkan nilai apa kepada	
1741	bapak?	
1742	S : <u>kalau itu sih nilai-nilai yang pernah saya bicara waktu</u>	Nilai yang ditanamkan
1743	<u>pertemuan sebelumnya, jadi yang pasti nilai-nilai</u>	sistem
1744	<u><i>leadership</i> ya, jadi kebanyakan ke arah <i>leadership</i></u>	
1745	<u>yang benar-benar seorang pemimpin bukan seorang</u>	
1746	<u><i>bos</i>.</u>	
1747	P : kalau dari sistem lebih ke arah <i>leadership</i> nya ya?	
1748	S : iya	
1749	P : kalau dari segi <i>upline</i> -nya bapak?	
1750	S : <u>sama, kita juga ditanamkan <i>leadership</i>, karena dari</u>	<i>Upline</i> juga
1751	<u><i>leadership</i> itu tercakup beberapa aspek juga.</u>	menanamkan <i>leadership</i>
1752	P : jadi kalau boleh saya katakan, sistem ajarkan	
1753	<i>leadership</i> dan tim bisnis juga?	
1754	S : iya	
1755	P : kalau dari bapak menanamkan kepada <i>downline</i>	

1756	bapak, apa yang bapak tanamkan?	
1757	S : <u>ya semua, jadi kita belajar untuk menjadi seorang</u>	yang ditanamkan semua
1758	<u>leader yang baik, terutama mereka yang aktif, dengan</u>	melalui alat
1759	<u>bagaimana caranya ya, belajar dari pertemuan di</u>	
1760	<u>kaset, karena nilai-nilai itu mereka akan dapat dengan</u>	
1761	<u>menggunakan alat-alat itu.</u>	
1762	P : selain..., apakah bapak juga menanamkan nilai selain	
1763	yang ada di sistem itu, jadi istilahnya nilai yang	
1764	menurut bapak berharga dan menurut bapak bisa	
1765	diberikan pada <i>downline</i> bapak selain dari sistem	
1766	apa?	
1767	S : <u>kalau menurut saya dari sistem ini sudah cukup</u>	Nilai positif ada
1768	<u>lengkap sekali ya, jadi kalau menurut saya nilai-nilai</u>	diajarkan dan ada di
1769	<u>positif itu banyak diajarkan, jadi semua ada di sistem.</u>	sistem
1770	P : jadi secara spesifik bapak tidak ada tambahan ya?	
1771	S : <u>tidak ada tambahan, ikuti sistem.</u>	Tidak ada tambahan
1772	P : menurut bapak Amway dengan sistem N21 ini dalam	
1773	melihat kerjanya anggota lebih menekankan pada	
1774	kerja tim atau individu?	
1775	S : <u>kalau dari strategi 21 ya kerja tim disini, kerja</u>	Dari N21 kerja tim
1776	<u>individu ya berperan juga.</u>	
1777	P : dari segi sistemnya lebih melihat ini sebagai kerja tim	
1778	ya?	
1779	S : <u>iya</u>	Dilihat lebih sebagai
1780	P: ee... saya juga ingin tahu, mungkin sedikit melompat,	kerja tim
1781	kalau bahasa tidak ada bagaimana dengan slogan dan	
1782	motto, apakah N21 memiliki slogan atau motto?	
1783	S : apa ya, kalau slogan apa ya.., slogan seperti apa ya,	
1784	kurang paham maksudnya?	
1785	P : mungkin slogan kayak lambang, kalau motto kayak	
1786	tulisan?	
1787	S : ee.. tidak tahu ya, kalau slogan dan motto saya kurang	Kurang tahu tentang

1788	<u>tahu.</u>	slogan dan motto
1789	P : berhubungan dengan nilai tadi apakah ada suatu	
1790	pertemuan atau acara dimana kita sebagai anggota itu	
1791	bisa saling <i>mensharingkan</i> kepada <i>downline</i> maupun	
1792	kepada <i>upline</i> atau yang sejajar?	
1793	S : <i>crossline</i> berarti ya?	
1794	P : iya sesama <i>crossline</i> , <i>upline</i> dan <i>downline</i> saling	
1795	berbagi nilai?	
1796	S : <u>tidak, jadi kita banyak belajar dari tim bisnis dari</u>	Tidak, kalau dari
1797	<u>pertemuan, jadi kalau <i>crossline</i> tidak, kalau dari</u>	<i>crossline</i> tidak secara
1798	<u><i>crossline</i> biasanya dari pertemuan-pertemuan secara</u>	langsung, tapi dari
1799	<u>tidak langsung kita belajar, kan ada aturannya tidak</u>	pertemuan
1800	<u>boleh <i>crosslining</i>.</u>	Ada aturannya tidak
1801	P : berarti kalau boleh saya katakan acara khusus atau	boleh
1802	acara tambahan itu tidak ada ya?	
1803	S : <u>dari tim iya, jadi kalau misalnya dalam <i>academy</i> itu</u>	<i>Sharing</i> hal positif
1804	<u><i>sharing-sharing</i> tapi <i>sharing-sharing</i> hal positif</u>	tentang apa yang
1805	<u>tentang apa yang kita lakukan dalam waktu tertentu</u>	dilakukan
1806	P : jadi dalam <i>team academy</i> ya, berarti dalam satu tim	
1807	sendiri ya, bukan <i>crosslining</i> ya?	
1808	S : iya.	
1809	P : ee... bagaimana dengan sistem ini sendiri dalam	
1810	mengajari bapak untuk mengatasi suatu masalah?	
1811	S : pengambilan keputusan berarti, menghadapi masalah	
1812	ya.	
1813	P : ok dalam pengambilan keputusan.	
1814	S : <u>ya kita selalu ya kalau tidak bisa mengambil suatu</u>	Tidak bisa ambil
1815	<u>keputusan pada suatu situasi kita dianjurkan dengan</u>	keputusan dianjurkan
1816	<u>tim bisnis atau yang lebih senior dari kita</u>	dengan tim bisnis
1817	P : berarti sistem mengajarkan kita kalau menghadapi	
1818	masalah konsultasi dulu?	
1819	S : iya, betul.	

1820	P : apakah ada pedoman-pedoman yang diberikan N21	
1821	untuk membuat kita membuat keputusan jika sedang	
1822	menghadapi suatu masalah?	
1823	S : <u>tidak ada yang tertulis ya, cuma belajar dari</u>	Tidak ada pedoman
1824	<u>pengalaman dari kaset.</u>	tertulis, belajar dari
1825	P : tidak ada pedoman aturan tertulis berarti ya, berarti	kaset
1826	melihat dari pengalaman lalu kita coba praktek ya?	
1827	S : iya.	
1828	P : apakah tim itu membantu <i>downline</i> untuk mengatasi	
1829	suatu masalah atau bapak membantu <i>downline</i> bapak	
1830	dalam mengambil suatu keputusan?	
1831	S : <u>iya, kita kan dengan konsultasi ya, mereka ada</u>	Bantu dengan konsultasi
1832	<u>masalah akan konsultasi dengan tim bisnis atau</u>	
1833	<u>dengan tim, yang lain, jadi tetap kita bantu mereka.</u>	
1834	P : dari segi bantuan berarti tim bisnis juga memberi	
1835	bantuan konsultasi ya?	
1836	S : iya	
1837	P : bagaimana jika <i>downline</i> itu sudah mengambil	
1838	keputusan dan keputusan itu dia rasa keputusan yang	
1839	dia lakukan salah, yang dilakukan tim bisnis apa?	
1840	S : <u>ya kalau sudah terjadi ya kita, mungkin hanya sebagai</u>	Tidak bisa apa-apa
1841	<u>pengalaman untuk berikutnya tidak mengambil</u>	hanya bisa kasih saran
1842	<u>keputusan yang salah, ya tidak bisa apa-apa juga</u>	dan tips
1843	<u>karena kita bukan bos disini, kita hanya rekan kerja,</u>	
1844	<u>kita hanya bisa kasih saran atau tips untuk <i>next</i> lebih</u>	
1845	<u>berusaha begitu.</u>	
1846	P : jadi lebih ke arah saran ya?	
1847	S : iya.	
1848	P : apakah disini di dalam sistem N21 sendiri ada aturan-	
1849	aturan yang harus kita patuhi, jadi sistem mengajari	
1850	kita untuk berorientasi pada aturan-aturan yang sudah	
1851	dibuat?	

1852	S : <u>iya terutama kalau sistemnya sudah dibuat, yang</u>	Sistem sudah dibuat,
1853	<u>sudah saya bicarakan kan edifikasi, konsultasi, dan</u>	harus diikuti untuk
1854	<u>crosslining itu yang paling penting harus diikuti</u>	berhasil
1855	<u>untuk bisa berhasil.</u>	
1856	P : jadi kita diajarkan untuk berorientasi pada aturan tapi	
1857	aturan disini yang dimaksud untuk <i>crosslining</i> ,	
1858	edifikasi dan konsultasi, bukan aturan tertulis ya?	
1859	S : <u>tidak ada aturan tertulis.</u>	Tidak ada aturan tertulis
1860	P : dalam hal mengeluarkan pendapat, apakah selama	
1861	ini, N21 memberikan kebebasan mengeluarkan	
1862	pendapat bagi anggotanya?	
1863	S : <u>kalau saya sih tinggal ngikutin sistem ya, tapi kalau</u>	Informan tinggal ikutin
1864	<u>tingkat atas mungkin ada ajang atau forumnya sendiri</u>	sistem, tingkat atas ada
1865	<u>untuk memberikan kebijaksanaan di Indonesia,</u>	forum untuk beri
1866	<u>mungkin ada tapi saya tidak tahu, kalau selama ini</u>	kebijaksanaan
1867	<u>saya mungkin dengan, dengan tim bisnis pernah</u>	Informan dengan tim
1868	<u>untuk bahas suatu program, biasanya seperti itu, jadi</u>	bahas suatu program tapi
1869	<u>tidak ada yang berkaitan secara langsung dengan</u>	tidak berkaitan dengan
1870	<u>N21, kita terima jadi.</u>	N21 karena terima jadi
1871	P : kalau dari segi sistem N21 dalam mengajarkan untuk	
1872	istilahnya ayo kamu coba untuk inisiatif, ada atau	
1873	tidak?	
1874	S : <u>tidak ada.</u>	Tidak diajarkan untuk
1875	P : kalau sepengetahuan bapak, <i>upline</i> yang sudah tinggi	inisiatif
1876	peringkatnya itu dalam menyampaikan pendapatnya	
1877	kepada siapa?	
1878	S : <u>wah itu saya tidak tahu.</u>	Tidak tahu <i>upline</i>
1879	P : ok, dalam hal tadi berhubungan dengan <i>downline</i> ,	menyampaikan pendapat
1880	ketika <i>downline</i> sudah ambil keputusan apakah	kepada siapa
1881	sistem ini memberikan suatu toleransi kepada dia atau	
1882	memberikan suatu hukuman ketika salah melakukan	
1883	tindakan?	

1884	S : <u>kalau tidak melanggar kode etik tidak masalah, tapi</u>	Kalau tidak melanggar kode etik tidak masalah, kalau melanggar ada sanksi
1885	<u>kalau dilanggar mungkin ada sanksi dari Amway,</u>	
1886	<u>kalau tidak melanggar kode etik tidak ada sanksi.</u>	
1887	P : jadi selama perilaku salahnya itu tidak ada	
1888	hubungannya dengan kode etik tidak ada hukuman ya?	
1889	S : iya.	
1890	P : kalau boleh tahu ketika seseorang melakukan	Dari pengalaman belum ada yang melanggar jadi tidak tahu apa yang dilakukan Amway
1891	pelanggaran kode etik yang mungkin tidak disengaja,	
1892	jadi dia melanggar kode etik dengan tidak sengaja,	
1893	bisnis ini Amway memberikan suatu toleransi seperti	
1894	karena kamu baru pertama kali tidak apa-apa atau	
1895	langsung dihukum?	
1896	S : <u>kalau dari pengalaman saya belum ada yang</u>	Mungkin diberi surat peringatan dulu
1897	<u>melanggar kode etik, jadi saya tidak tahu dari</u>	
1898	<u>Amwaynya bagaimana.</u>	
1899	P : jadi kurang tahu ya?	
1900	S : <u>ya kurang tahu, mungkin sama ya seperti di</u>	
1901	<u>perusahaan ada surat peringatan, tapi selama ini kita</u>	
1902	<u>tidak pernah sampai ngalami, jangan sampai ngalami</u>	Informan menganggap sebagai rekan kerja dalam bisnis ini
1903	P : kalau dari segi identitas, menurut bapak, bapak	
1904	dengan kerja di Amway dengan sistem N21 ini	
1905	sebagai apa, bapak menganggap diri bapak sebagai	
1906	apa dalam bisnis ini?	
1907	S : <u>saya menganggap sebagai bisnis <i>partner</i> dari bisnis</u>	
1908	<u>Amway, jadi sebagai rekan kerja.</u>	Kita adalah rekan kerja dengan semuanya
1909	P : kalau dari sepengamatan bapak dengan anggota dalam	
1910	timnya bapak, persepsinya apa sama dengan yang	
1911	bapak ucapkan tadi?	
1912	S : <u>sama, dalam arti kita semua rekan kerja, walaupun</u>	
1913	<u>dengan Amway, dengan tim bisnis, kita semua rekan</u>	
1914	<u>kerja.</u>	
1915	P : persepsi seperti itu bapak dapat dari mana?	

1916	S : <u>dari awal kita join kita disampaikan dalam presentasi,</u>	Dari awal disampaikan dalam presentasi bahwa kita adalah IBO		
1917	<u>kalau kita bergabung kita adalah IBO atau pemilik</u>			
1918	<u>usaha mandiri jadi tidak ada hubungan dengan</u>			
1919	<u>Amway istilahnya kita dengan Amway sebagai rekan</u>			
1920	<u>kerja.</u>			
1921	P : jadi kalau bisa saya katakan, itu diajarkan juga oleh			
1922	sistem ya, identitas itu dibentuk oleh sistem?			
1923	S : iya.			
1924	P : ee...dari segi pengetahuan, karakter pemimpin dalam			
1925	N21 ini, dia harus memiliki pengetahuan seperti apa?			
1926	S : <u>kalau menurut saya, pengetahuan tentang <i>leadership</i></u>		Pengetahuan tentang <i>leadership</i> didapat dari alat	
1927	<u>ya, kalo ilmunya ya balik lagi kita dapatkan banyak</u>			
1928	<u>dari alat, dari kaset, sekitar itu, nanti <i>leader</i> akan</u>			
1929	<u>berkembang sendiri kalau ikutin sistem.</u>			
1930	P : itu dari segi perolehan pengetahuan, kalau dari segi			
1931	pengetahuannya, dia memiliki pengetahuan apa saja?			
1932	S : <u>apa ya, pengetahuan dasar seorang pemimpin apa</u>			Pengetahuan yang dimiliki seorang pemimpin
1933	<u>ya...ee...bagaimana memimpin grup kita apalagi</u>			
1934	<u>kalau sudah besar, bagaimana kita meng-<i>handle</i> kalau</u>			
1935	<u>ada masalah di dalam grup, itu semua kan banyak</u>			
1936	<u>didapat dari pengalaman dari tim, itu juga biasanya</u>			
1937	<u>ee...bagaimana meng-<i>handle</i> manusia.</u>			
1938	P : jadi dalam hal pengetahuan yang seharusnya dimiliki			
1939	seorang pemimpin itu lebih ke arah bagaimana kita			
1940	memiliki pengetahuan tentang hubungan dengan			
1941	manusia?			
1942	S : <u>iya.</u>	Pengetahuannya lebih ke arah jalin hubungan dengan manusia <i>Skill</i> juga didapat dari alat		
1943	P : ini didapat dari alat-alat itu tadi?			
1944	S : <u>iya, bukan hanya pengetahuan tapi <i>skill</i> kita juga</u>			
1945	<u>dapat dari itu.</u>			
1946	P : ee...berhubungan dengan isu-isu atau gosip, selama			
1947	ini bapak kerja disini, bagaimana bapak menanggapi			

1948	isu atau gosip yang ada di dalam bisnis ini?	
1949	S : <u>selama ini tidak pernah ada isu, mungkin yang</u>	Tidak ada isu, kalau ada
1950	<u>diajarkan sih kita harus berpikir positif aja, tidak</u>	diajarkan berpikiran
1951	<u>berpikiran negatif.</u>	positif
1952	P : ee...pada kenyataannya memang tidak pernah terjadi,	
1953	tapi kalau sampai terjadi apa yang dilakukan?	
1954	S : <u>ya berpikiran positif, kita berusaha menghindari</u>	Berpikiran positif,
1955	<u>pembicaraan negatif.</u>	hindari pikiran negatif
1956	P : jadi bicara hal yang positif?	
1957	S : iya.	
1958	P : bagaimana jika kita bicara positif tapi misalnya ini	
1959	terjadi dan isu-isu tersebar tapi isu-isu tidak mereda,	
1960	apa yang dilakukan tim bisnis atau apa yang	
1961	diajarkan oleh sistem?	
1962	S : <u>ya kita pasti apa ya, saya belum pernah ngalami</u>	Belum alami jadi tidak
1963	<u>seperti itu ya, jadi belum tahu dan tidak bisa</u>	bisa bicara banyak
1964	<u>ngomong banyak.</u>	
1965	P : kalau dari segi pengetahuan bapak selama ini, masuk	
1966	dalam Amway, dari konsultasi maupun dari dengar	
1967	kaset eee...yang dilakukan <i>upline</i> bapak ketika	
1968	menghadapi isu bagaimana?	
1969	S : <u>ya langsung memberikan penjelasan ya mungkin ya,</u>	Kalau ada gosip ya harus
1970	<u>kalo ada gosip ya harus ada klarifikasi, seperti itu, ya</u>	diklarifikasi
1971	<u>mungkin pihak Amway juga klarifikasi kalau sampai</u>	
1972	<u>isu itu dampaknya sangat besar.</u>	
1973	P : berarti lebih ke arah kalau ada isu, anggapannya tidak	
1974	usah dipikirin ya, kita bicara positif aja?	
1975	S : <u>iya.</u>	Ada gosip tidak usah
1976	P : itu kalau dari segi isu atau gosip tapi kalau dari segi	dipikirin bicara positif
1977	saran bagaimana, apakah sistem mengajarkan kita	aja
1978	untuk memberikan saran pada tim kita atau	
1979	bagaimana?	

1980	S : <u>ya tadi itu ya, saya juga belum pernah ngalami seperti</u>	Kalau saran belum ngalami juga
1981	<u>itu.</u>	
1982	P : ee...yang mempengaruhi bapak dalam memperoleh	Perolehan informasi dari alat
1983	informasi apa?	
1984	S : <u>dari alat pak, kaset, buku, pertemuan lagi.</u>	Informasi dari tim yang belum didapat, didapat dari alat
1985	P : apakah menurut bapak informasi ini mempengaruhi	
1986	bapak dalam mengambil keputusan?	Informasi dari tim yang belum didapat, didapat dari alat
1987	S : pasti.	
1988	P : ee...dari informasi itu sendiri selain dari alat, apakah	Informasi dari tim yang belum didapat, didapat dari alat
1989	bapak dapat informasi dari tim bisnisnya bapak juga?	
1990	S : <u>iya, pasti ada informasi dari tim bisnis, yang belum</u>	Ambil keputusan dari pengalaman dan info
1991	<u>kita dapat, didapat dari alat.</u>	
1992	P : dalam mengambil keputusan seseorang mengambil	Keputusan dari pribadi meski tim bantu
1993	keputusan itu lebih dipengaruhi oleh bantuan atau	
1994	kumpulan kesepakatan kelompok atau karena dia	Ambil putusan secara pribadi
1995	buat keputusan itu atas dasar dirinya sendiri?	
1996	S : <u>pengalaman biasanya, info dan pengalaman pribadi.</u>	Ambil putusan secara pribadi
1997	P : kalau dari segi kelompok, apakah ee...terjadi dalam	
1998	bisnis ini, bahwa kita dalam mengambil keputusan itu	Ambil putusan secara pribadi
1999	harus berdasarkan putusan dari kelompok?	
2000	S : <u>tidak pernah, kamu meski dengan tim bisnis kita</u>	Ambil putusan secara pribadi
2001	<u>konsultasi tapi tetap keputusan diambil sendiri.</u>	
2002	P : jadi dari segi jumlah yang mengambil keputusan,	Ambil putusan secara pribadi
2003	lebih banyak <i>single</i> ya?	
2004	S : <u>iya</u>	Ambil putusan secara pribadi
2005	P : ee...dari segi pengambilan putusan yang bapak	
2006	lakukan selama ini, apakah pernah putusan yang	Ambil putusan secara pribadi
2007	bapak buat untuk mengatasi masalah yang unik atau	
2008	masalah rutin?	Ambil putusan secara pribadi
2009	S : ya masalah-masalah rutin ya.	
2010	P : kalau gitu, kira-kira masalah rutin apa?	Ambil putusan secara pribadi
2011	S : ee...hubungan dengan distributor baru yang	

2012	mengalami kesulitan dalam konsultasi atau...,	
2013	pengambilan putusan maksudnya ini ya?	
2014	P : iya.	
2015	S : kalo pengambilan putusan masalah rutin ya apa ya,	
2016	kalo kita biasanya mengambil putusan	
2017	dalam... mungkin keputusan dalam hal apa ya ini ya?	
2018	P : dalam hal apapun, jadi selama ini bapak buat	
2019	putusan, apakah putusan yang bapak buat itu untuk	
2020	mengatasi masalah rutin atau masalah unik?	
2021	S : pengambilan putusan....	
2022	P : jadi tujuan pengambilan putusan itu apakah untuk	
2023	mengatasi masalah, jika iya maka dibedakan masuk	
2024	masalah unik atau rutin?	
2025	S : <u>kalo masalah yang terjadi ya unik ya, karena masalah</u>	Masalah unik ya
2026	<u>tidak mesti sering terjadi dan tidak sama,</u> kalo yang	
2027	kita lakukan ya rutin, cuma untuk masalah unik. Kalo	
2028	ambil putusan ya...ee...saya masih bingung jelasin	
2029	karena ee...jarang sekali harus ambil keputusan yang	
2030	ee...penting. Jadi saya masih rancu dengan	
2031	deskripsinya.	
2032	P : jadi mungkin maksudnya apakah bapak pernah	
2033	membuat putusan untuk waktu yang <i>incidental</i> ,	
2034	karena masalah ini unik dan bapak harus ambil	
2035	putusan itu dengan cepat?	
2036	S : <u>pernah, kalo contohnya ada kasus kita menemui</u>	Ambil keputusan karena
2037	<u>kendala saat ketemu orang, ya kita harus ambil</u>	butuh cepat
2038	<u>putusan dengan cepat, karena mungkin mereka butuh</u>	
2039	<u>cepat, jadi seperti itu.</u>	
2040	P : jadi melihat pada situasinya ya?	
2041	S : <u>iya</u>	Melihat situasi
2042	P : kalau situasinya mendesak dan lagi berhadapan	
2043	dengan orang harus cepat ya?	

2044	S : <u>iya</u>	Situasinya mendesak
2045	P : ok, menurut bapak sendiri putusan yang bapak ambil	dan lagi berhadapan
2046	pernah tidak, ada bentuk keputusan dimana keputusan	dengan orang harus
2047	yang bapak buat ini memberikan suatu dampak yang	cepat
2048	luas?	
2049	S : <u>yang pasti kalo saya buat keputusan dalam hal, kalo</u>	Dampak keputusan <i>goal</i>
2050	<u>pribadi kan putusan dalam hal <i>goal</i>, jadi dampaknya</u>	ya pribadi
2051	<u>pribadi ya. Kalo dampak yang luas, maksudnya luas</u>	
2052	itu mencakup banyak orang atau bagaimana?	
2053	P : luas itu keputusan yang bapak buat itu juga	
2054	berdampak pada orang lain?	
2055	S : <u>kalo putusan bagi diri saya sendiri ya berdampak luas</u>	Keputusan bagi diri
2056	<u>atau besar, bagi tim mungkin juga berdampak besar,</u>	sendiri ya berdampak
2057	<u>jika putusannya menyangkut tim.</u>	bagi diri sendiri,
2058	P : kalo putusan salah, apakah juga memberikan dampak	keputusan bagi tim ya
2059	yang besar bagi tim atau dampak itu hanya bagi diri	berdampak bagi tim
2061	sendiri?	
2062	S : <u>pribadi ya</u>	Salah ambil putusan
2063	P : ok, mungkin cukup sekian, terima kasih.	berdampak pada pribadi
2064	S : <u>iya</u>	

TRANSKRIP WAWANCARA HNG

Keterangan :

P: Penanya

S: *Significant Other*

HNG

1	P : eee...mungkin pertama-tama saya akan bertanya	
2	terlebih dahulu mengenai Amway-nya sendiri,	
3	mungkin bisa bapak jelaskan secara garis besar	
4	Amway itu perusahaan apa?	
5	S : Ok jadi Amway sendiri adalah perusahaan yang	
6	pertama yang menciptakan pemasaran barang lewat	
7	yang dikatakan multilevel marketing, jadi dia adalah	
8	penemu daripada sistem multilevel marketing pada	
9	tahun 1959 didirikan di Michigan, Amerika Serikat.	
10	Pendirinya adalah Richard De Vos sama James Van	
11	Andel. Dua orang yang bersahabat baik sejak SMA	
12	sampai kuliah, dan bersama-sama mendirikan suatu	
13	perusahaan Amway, dan Amway sendiri itu awalnya	
14	<u>bergerak di bidang pemasaran produk-produk dia,</u>	Awal produk di bidang
15	<u>awalnya dibidang kebutuhan rumah tangga sehari-</u>	kebutuhan rumah
16	<u>hari, kemudian dibidang sabun seperti deterjen,</u>	tangga, kemudian
17	<u>sabun, segala macam kebutuhan sabun rumah tangga,</u>	kendaraan, sampai multi
18	<u>kemudian berkembang lagi di bidang kendaraan,</u>	suplemen dan semua
19	<u>ee...Untuk kebutuhan kendaraan ya, shampoo,</u>	<i>range</i> kehidupan
20	<u>kendaraan lain-lain dan berkembang terus kebutuhan</u>	
21	<u>suplemen vitamin dan akhirnya menyangkut semua</u>	
22	<u>range kebutuhan manusia.</u> Ya itu Amway sendiri dan	
23	<u>visi dari Amway sendiri adalah untuk menjadikan</u>	Visi Amway adalah
24	<u>manusia didunia memiliki hidup yang lebih baik dan</u>	menjadikan manusia
25	<u>berkualitas.</u>	memiliki hidup yang
26	P : kalau dari Amway sendiri, apakah ada cara untuk bisa	berkualitas
27	menjalankan bisnis Amway itu, cara-cara apa sajakah	

28	untuk menjalankan bisnis ini?	
29	S : jadi Amway itu sendiri menyediakan, <u>menyediakan</u>	Menyediakan produk
30	<u>beberapa hal, yang pertama dia menyediakan produk</u>	bermutu
31	<u>yang berkualitas dan bermutu sehingga semua produk</u>	Produknya dijamin
32	<u>dia ada jaminan uang kembali. Karena ada bagian</u>	kembali
33	<u>research and development</u> bagian penelitian yang	Ada bagian <i>research</i>
34	dibayar mahal oleh Amway sehingga semua produk	<i>and development</i>
35	Amway dijamin kualitasnya bagus sekali, <u>kalau kita</u>	Kalau kecewa bisa
36	<u>kecewa kita bisa kembalikan produknya. Ya jadi</u>	kembalikan produknya
37	pertama Amway menyediakan produk-produk yang	
38	berkualitas dan bermutu. <u>Yang kedua Amway sendiri</u>	Kedua menyediakan
39	<u>menyediakan kita adalah uang, dengan hasil prestasi</u>	uang
40	yang kita dapatkan dari produk tertentu, <u>bahkan</u>	Ada <i>royalty, passive</i>
41	<u>sampai namanya <i>royalty</i>, hingga <i>passive income</i> yang</u>	<i>income</i>
42	<u>bisa kita wariskan ke anak-cucu. Nah ketiga Amway</u>	Ketiga memberikan
43	<u>memberikan kita kode etik. Ya peraturan perusahaan</u>	kode etik
44	dan kita sebagai distributor Amway harus taat kepada	
45	kode etik Amway itu. Nah itu kurang lebih tiga hal	
46	yang disediakan oleh Amway, sedangkan pada waktu	
47	kita bergabung sama <u>Amway kita sendiri adalah</u>	Awal bergabung sebagai
48	<u>sebagai seorang IBO, kita bukan sebagai pegawainya</u>	IBO, bukan pegawai,
49	Amway karena <u>Amway tidak bayar kita, tapi kita</u>	Amway tidak bayar kita
50	sebagai seorang <i>Independent Bisnis Owner</i> , jadi	
51	pemilik usaha mandiri, dimana kita menjadi	
52	distributor Amway, <u>kita mempunyai ee... apa orang</u>	Punya kebebasan
53	<u>bilang apa namanya kebebasan menjalankan usaha</u>	menjalankan usaha ini
54	<u>ini, sehingga Amway sendiri tidak banyak terlibat</u>	Amway tidak banyak
55	<u>dalam membina kita dalam arti menuntun jalannya</u>	terlibat
56	<u>harus begini-begini menjalankan suatu perusahaan,</u>	
57	<u>tidak. Tetapi jiwa pengusaha kita sendiri akan</u>	Jiwa pengusaha
58	<u>dimunculkan dan bagaimana caranya mengerjakan</u>	dimunculkan
59	<u>bisnis ini, produk-produk Amway kita pasarkan itu</u>	Produk dipasarkan

60	<u>100% atas cara kita sendiri</u> , jadi Amway memberi	dengan cara sendiri
61	kita kebebasan dengan catatan <u>tidak melanggar</u>	Tidak melanggar kode
62	<u>peraturan kode etik yang sudah diberikan Amway.</u>	etik
63	Karena begitu kita masuk sebagai distributor Amway	
64	kita sebagai seorang IBO, kita punya perusahaan, kita	
65	kembangkan sesuai dengan kemampuan kita sendiri.	
66	Tidak ada bedanya-lah sama contohnya anda menjadi	
67	distributor ABC grup mungkin, distributor Unilever,	
68	ya kan anda tinggal kreatif aja dalam memasarkan	
69	produk-produk ABC grup atau Unilever, asalkan	
70	tidak melanggar ketentuan-ketentuan daripada	
71	perusahannya gitu lo. Anda mau iklankan boleh, anda	
72	mau promosikan bagaimana caranya juga boleh, di	
73	daerah anda situ asal tidak melanggar namanya	
74	peraturan perusahaan. <u>Cuma bedanya apa, kalau di</u>	Modal di Amway kecil
75	<u>Amway itu sendiri modalnya kecil ya, jadi setiap</u>	Setiap orang bisa jadi
76	<u>orang bisa menjadi distributor Amway menjadi</u>	IBO
77	<u>seorang IBO Amway. Katakanlah kalau di</u>	
78	<u>perusahaan konvensional, yang bisa menjadi</u>	Perusahaan
79	<u>distributor adalah orang-orang yang memiliki modal</u>	konvensional hanya
80	<u>besar dan memiliki bank garansi tentunya jadi tidak</u>	orang yang punya modal
81	<u>semua orang bisa menjadi distributor di perusahaan</u>	besar
82	<u>konvensional. Itu bedanya. Makanya Amway</u>	
83	membantu setiap manusia di dunia ini memiliki	
84	kehidupan yang lebih baik.	
85	P : berhubungan dengan kode etik atau peraturan	
86	perusahaan, apakah kode etik tersebut disampaikan	
87	tidak kepada anggota?	
88	S : Ok jadi pada <u>waktu kita join Amway, kita</u>	Awal gabung
89	<u>menandatangani namanya formulir permohonan</u>	menandatangani
90	<u>menjadi distributor</u> , itu secara hukum telah terikat	formulir permohonan
91	anda dengan Amway gitu loh, hukum yang berada	jadi distributor

92	didalam kode etik Amway sendiri. <u>Nah kode etik</u>	Kode etik ada dalam
93	<u>Amway itu semua lengkap ee... dalam namanya</u>	paket bisnis
94	<u>paket bisnis, pendaftaran Amway. Semua lengkap,</u>	Ada buku, panduannya
95	<u>ada buku, ada panduannya.</u> Jadi anda baca di situ,	
96	salah <u>satunya contohnya kode etik Amway yang</u>	Contoh kode etik
97	<u>penting dimana kita tidak boleh yang namanya</u>	
98	<u>menjadi distributor rangkap, jadi kalau kita telah</u>	
99	<u>menjadi distributor dalam tim A suatu waktu saya</u>	
100	<u>tidak bisa masuk lagi distributor rangkap sebagai</u>	
101	<u>distributor tim B. Nah yang lain juga contohnya</u>	
102	<u>produk-produk yang dipasarkan oleh Amway yang</u>	Contoh kode etik
103	<u>kita pasarkan tidak bisa kita jual di supermarket,</u>	
104	<u>dijual di pasar-pasar. Di tempat-tempat umum seperti</u>	
105	<u>yang dilakukan oleh bisnis-bisnis konvensional, jadi</u>	
106	kita tidak boleh memajang produknya atau menjual di	
107	toko-toko, itu dilarang apalagi sama supermarket,	
108	karena kita bukan <i>direct sales</i> ya atau pemasaran	
109	secara konvensional gitu loh. Itu salah satu contohnya	
110	dan beberapa kode etik yang lain, anda dapat baca	
111	dalam buku kode etik.	
112	P : eeee..apakah pernah sempat terjadi pelanggaran kode	
113	etik dari yang dicontohkan tadi?	
114	S : <u>Ya itu sering kali terjadi ya, bukan tidak pernah</u>	Sering terjadi
115	<u>terjadi lah, pasti pernah terjadi, ya namanya manusia.</u>	pelanggaran kode etik
116	<u>Kadang kita join tidak baca kode etik, asal hantam</u>	Join tidak baca, asal
117	<u>dan tabrak aja, tapi kalau sampai ketahuan dan kita</u>	tabrak
118	<u>laporkan ke Amway itu akan mereka benarkan,</u>	Ketahuan dilaporkan ke
119	contohnya anda kalau join dengan grup si A	Amway
120	kemudian belum waktunya 6 bulan, anda sudah	
121	masuk grupnya si B. dan kalau si A tahu si A akan	
122	lapor ke Amway dan anda bersama grup anda sendiri	
123	akan dipindahkan kembali ke grup si A oleh Amway.	

124	Nah <u>kode etik peraturan itu dibuat untuk melindungi</u>	Tujuan kode etik agar
125	<u>semua distributor hingga bisnis Amway tetap berjalan</u>	terarah dan tidak kacau
126	<u>lancar. Terarah, tidak kacau</u> karena kode etik kita	
127	sangat kuat sekali pak, <u>salah satunya dan demikian</u>	Dicek distributor atau
128	<u>juga kalau kita tahu ada orang yang jual barang</u>	tidak, dan Amway turun
129	<u>Amway di toko nah kita bisa lapor ke Amway nanti</u>	<i>survey</i>
130	<u>tim Amway akan turun <i>survey</i>, akan kasih cek apakah</u>	
131	<u>dia distributor atau tidak, kalau dia distributor dia akan</u>	Jika distributor akan di
132	<u>di <i>blacklist</i> langsung dari Amway, karena melanggar</u>	<i>blacklist</i>
133	<u>kode etik, nah kedua kalau dia bukan distributor</u>	Kalau bukan akan
134	<u>Amway dia akan diingatkan tidak bisa menjual</u>	diingatkan tidak boleh
135	<u>barang di toko, jadi dia bisa jual barang jika jadi</u>	jual
136	distributor Amway dan <u>Amway juga akan mengecek</u>	Cek siapa yang masukin
137	<u>siapa yang memasukkan barang di toko, kalau</u>	barang di toko, kalau
138	<u>ketahuan distributor yang memasukkan barang maka</u>	distributor di <i>blacklist</i>
139	<u>namanya akan di <i>blacklist</i> juga oleh Amway. Tapi</u>	
140	kalau andai kata toko itu tidak mau bilang contohnya	
141	ah nama distributor tidak mau dibilangin, <u>Amway</u>	Dikasih surat teguran
142	<u>akan kasih surat teguran pada toko tersebut bahwa</u>	kalau toko tidak mau
143	<u>harus dalam waktu sekian lamanya 1 bulan harus</u>	bilang nama
144	<u>orang bilang tidak boleh lagi jual barang Amway di</u>	distributornya
145	<u>situ, kalau di masih orang bilang tidak patuh, masih</u>	Tidak patuh maka akan
146	<u>menjual maka Amway akan menyita barang tersebut.</u>	disita
147	P : berhubungan dengan sistem N21 sendiri itu, bisa	
148	diceritakan, mengapa N21 itu bisa muncul, penyebab	
149	munculnya N21 itu apa?	
150	S : ok <u>N21 sendiri berkembang sekitar 35 tahun yang lalu</u>	Perkembangan N21
151	<u>kurang lebih, ya. Tahun 80-an.</u> Nah pada waktu itu	
152	ada distributor Amway yang namanya Jim dan Nancy	
153	Dornan, dia bergabung di Amway juga karena pada	
154	waktu itu <u>anak mereka yang kedua lahir dan</u>	Alasan diciptakan N21
155	<u>mempunyai kelainan di otak dan membutuhkan biaya</u>	

156	<u>yang besar untuk operasi otak, ya.</u> Nah dari sana	
157	mereka membutuhkan biaya tambahan dan mereka	
158	mulai mencari peluang-peluang yang ada disekitar	
159	mereka, akhirnya mereka masuk ke dalam Amway	
160	dan mengerjakan Amway karena yang ditawarkan	
161	Amway luar biasa sekali. Ya, <u>income</u> tidak terbatas,	Income yang ditawarkan
162	<u>kita menentukan penghasilan kita sendiri, cuma</u>	tidak terbatas, terserah
163	<u>persoalannya Amway tidak kasih kita cara yang</u>	kita
164	<u>menuntun kita step by step, kita dikasih kebebasan</u>	Amway tidak kasih cara
165	<u>untuk mengerjakan usaha ini, gitu lho, suka-suka cara</u>	jalankan usaha ini, bebas
166	kita yang penting tidak melanggar kode etik. Nah	
167	makanya banyak orang gagal di sini, nah <u>kalau</u>	Multilevel lain, anda
168	<u>multilevel lain anda mungkin dibina, dituntun</u>	akan dibina, dibimbing
169	<u>caranya, ada yang namanya stokis segala macam</u>	
170	<u>pembimbing anda, kalau Amway tidak ada, sungguh-</u>	
171	<u>sungguh Independent Bisnis Owner, pengusaha</u>	
172	mandiri sungguh-sungguh, bisnis anda sendiri, nah	
173	oleh karena itu Jim dan Nancy Dorman juga gagal	
174	sekali, <u>mereka jatuh bangun mengerjakan usaha ini</u>	Jatuh bangun karena
175	<u>selama 7 tahun lamanya mereka juga belum berhasil</u>	tidak tahu caranya
176	<u>di usaha Amway karena mereka nggak tahu caranya,</u>	
177	masih bingung, masih baru juga. Tapi selama 7 tahun	
178	hebatnya mereka tidak pernah berhenti dari Amway	
179	dan mereka <u>mengamati orang-orang sukses di</u>	Mengamati orang-orang
180	<u>Amway, kenapa mereka sukses, apa yang mereka</u>	yang sukses
181	<u>kerjakan, apa yang mereka lakukan, akhirnya mereka</u>	
182	<u>menyimpulkan oh orang-orang sukses karena</u>	
183	<u>melakukan ini...ini...ini.</u> Nah akhirnya mereka	
184	<u>menciptakan sistem yang namanya Network 21</u>	Diciptakan N21 untuk
185	<u>supaya membantu mencapai apa yang Amway</u>	mempermudah
186	<u>janjikan, mempermudah pencapaian apa yang</u>	mencapai apa yang
187	<u>Amway janjikan terutama penghasilan-</u>	Amway janjikan

188	<u>penghasilannya. Dari sistem ini akhirnya ternyata dari</u>	
189	<u>pengamatan mereka selama 7 tahun mereka berhasil,</u>	
190	<u>dan mereka menjadi orang terkaya nomer 2 di</u>	Menjadi orang ke 2
191	<u>California, dari bisnis ini Amway dengan sistem</u>	terkaya di California
192	<u>Network 21 yang mereka ciptakan, dan mereka telah</u>	
193	<u>membuat ribuan orang dalam organisasi mereka</u>	
194	<u>menjadi orang kaya di dunia. Nah kenapa dinamakan</u>	Arti Network 21 adalah
195	<u>Network 21, Network adalah jaringan, 21 bukan abad</u>	jaringan 21% bukan
196	<u>21 bukan, dikatakan 21 adalah artinya 21%, jadi</u>	abad 21
197	<u>akhirnya sistem ini membuat orang bisa mencapai</u>	
198	<u>penghasilan 21%. Nah karena begitu kita mencapai</u>	Bisa mencapai 21%
199	<u>penghasilan 21% sistem membantu kita membuat</u>	mendapatkan <i>passive</i>
200	<u>orang, membantu kita mencapai 21%, membantu</u>	<i>income</i>
201	<u>orang lain mencapai 21% juga berarti kita</u>	
202	<u>mendapatkan <i>passive income</i>. <i>Passive income</i></u>	
203	<u>dinikmati bila kita mampu membuat orang atau kaki</u>	
204	<u>mencapai 21%.</u>	
205	P : kalau menurut bapak, Jim dan Nancy Dornan	
206	menciptakan sistem N21 apakah hanya dikarenakan	
207	pengamatan dia atau dia sempat melakukan suatu	
208	penelitian?	
209	S : saya kira bukan dari pengamatan saja, mereka telah	Melakukan <i>try and error</i>
210	<u>melakukan <i>try and error</i> ya, selama 7 tahun bukan</u>	
211	<u>waktu yang pendek, bapak Marcel, ya itu waktu yang</u>	
212	<u>lama, karena orang lain mengerjakan 2,3,4,5 bulan</u>	
213	<u>sudah berhenti gitu lho, dan mereka sudah mencoba</u>	
214	<u>selama 7 tahun dan terbukti setelah 7 tahun akhirnya</u>	
215	<u>mereka baru berhasil. Sehingga ya mereka juga</u>	Melakukan penelitian
216	<u>melakukan penelitian melalui <i>try and error</i>, dan</u>	melalui <i>try and error</i>
217	<u>sudah menciptakan sistem yang baku sejak 35 tahun</u>	Sistem yang baku
218	<u>yang lalu sampai hari ini tidak pernah berubah</u>	selama 35 tahun tidak
219	<u>sistemnya.</u>	pernah berubah

220	P : dalam N21 sendiri kalau Amway ada visi, misi, dalam	
221	N21 apakah ada visi, misi sendiri?	
222	S : yang <u>namanya sistem visi misi kita adalah membantu</u>	Visinya N21 membantu
223	<u>IBO dalam grup N21 untuk mencapai dengan sistem,</u>	IBO mencapai dengan
224	<u>kita menyediakan <i>training and system</i>, pelatihan <i>and</i></u>	sistem
225	<u>sistem agar membuat IBO dalam sistem N21 bisa</u>	Disediakan <i>training and</i>
226	<u>mencapai apa yang Amway janjikan, jadi istilahnya</u>	<i>system</i>
227	<u>kita <i>mensupport</i> visi daripada Amway, jadi Amway</u>	Bantu IBO mencapai
228	<u>memiliki visi, misi menciptakan manusia memiliki</u>	apa yang Amway
229	<u>hidup yang lebih baik ya, nah untuk N21</u>	janjikan
230	<u>menyediakan sistemnya untuk mempermudah</u>	N21 menyediakan
231	<u>mencapai hal tersebut.</u>	sistem untuk mencapai
232	P : kalau begitu bagaimana sih caranya menjalankan	visi misi Amway
233	sistem N21 itu sendiri?	
234	S : jadi <u>sistem N21 itu sendiri sudah ada yang namanya 6</u>	Dasar dari sistem adalah
235	<u>langkah ya, 6 langkah itu merupakan dasarnya</u>	6 langkah
236	<u>melakukan sistem sebetulnya, nah jadi 6 langkah apa</u>	
237	<u>yang pertama apa, <i>simple</i> aja yang pertama itu ee...</u>	Pertama impian atau
238	<u>anda mempunyai impian, cita-cita atau alasan</u>	cita-cita
239	<u>mengapa mau mengerjakan usaha ini yang kedua</u>	Kedua daftar nama
240	<u>anda mulai buat daftar nama, ketiga mengundang atau</u>	Ketiga mengundang
241	<u>buat janji ketemu, keempat presentasi, yang kelima</u>	Keempat presentasi
242	<u>memakai produk anda sendiri, ya jadi anda belanja</u>	Kelima belanja di bisnis
243	<u>dari bisnis anda sendiri, keenam ini luar biasa ini</u>	sendiri
244	<u>adalah alat, sistem tidak mungkin berjalan kalau tidak</u>	Keenam alat
245	<u>ada alat, <u>alatnya itu kita ada yang namanya kaset,</u></u>	Alat yang pertama kaset
246	<u>dimana kita dibina, kita dibentuk, kita diajarin,</u>	dengan tujuan untuk
247	<u>dimotivasi dari kaset ya, nah kemudian buku, dimana</u>	membina dan
248	<u>N21 sendiri membuat kita bukan sebagai <i>salesman</i></u>	memotivasi
249	<u>bukan, tapi sebagai seorang <i>leader</i>, pemimpin.</u>	Alat kedua adalah buku,
250	<u>Pemimpin apa buku-buku, yang akan dibaca dalam</u>	mengajarkan <i>people skill</i>
251	<u>buku-buku umum yang akan membentuk kita menjadi</u>	

252	<u>seorang pemimpin, memiliki <i>people skill</i>, kemudian</u>	
253	<u>pertemuan-pertemuan, itu alat yang ketiga, dimana</u>	Alat ketiga pertemuan,
254	<u>pertemuan ini membangun, membuat kita ee...</u>	untuk bangun jaringan,
255	<u>Sebagai alat untuk membangun jaringan di</u>	motivasi, belajar dari
256	<u>pertemuan, kita belajar dari pertemuan. Kita</u>	pertemuan, dapat
257	<u>dimotivasi dari pertemuan, kita mendapat</u>	penghargaan
258	<u>penghargaan dari pertemuan. Nah dikatakan sistem</u>	Dikatakan sistem jika
259	<u>kalau ini bisa diduplikasi. Jadi hal-hal sederhana yang</u>	diduplikasi
260	<u>diduplikasi kembali, diduplikasi kembali. Nah disitu.</u>	
261	P : <u>berhubungan dengan 6 langkah itu, apakah seseorang</u>	
262	<u>anggota Amway yang masuk dalam N21 itu harus</u>	
263	<u>menjalankan keenam langkah tersebut, dan apakah</u>	
264	<u>enam langkah itu merupakan suatu tahapan?</u>	
265	S : <u>jelas namanya langkah, <i>step by step</i> harus kita</u>	Harus <i>step by step</i> , tidak
266	<u>lakukan, tidak bisa langsung lompat sendiri, nah</u>	bisa lompat
267	<u>banyak orang contohnya dia langsung lompat no 2</u>	
268	<u>atau no 3 tapi tidak punya impian yang jelas, dia akan</u>	
269	<u>berhenti tengah jalan, jadi itu adalah dasar dari sistem</u>	Dasar dari sistem
270	<u>itu sendiri, dimana sistem itu sendiri akan</u>	Sistem menyediakan
271	<u>menyediakan kita ada alatnya, menyediakan program-</u>	alat, program untuk
272	<u>program untuk bisa kita mengerjakan, membangun</u>	bangun jaringan
273	<u>jaringan, ada program-program juga kita ikuti, dan</u>	
274	<u>memang kalau kita mau sungguh-sungguh masuk ke</u>	
275	<u>sistem, istilah kita mempunyai sikap ya, hati, pikiran,</u>	Harus punya sikap, hati,
276	<u>sikap sebagai seorang pelajar, anda harus anggap</u>	pikiran seorang pelajar
277	<u>anda sedang belajar di <i>university of success Network</i></u>	agar bisa sukses
278	<u><i>twentyone</i>, jadi ikuti yang namanya pengajaran dari</u>	mengembangkan usaha
279	<u>kuliahnya gitu lho, ikuti program-programnya, anda</u>	ini
280	<u>dengar kasetnya, anda belajar bukunya, semua</u>	Ikuti program, kaset,
281	<u>membentuk anda menjadi pemimpin yang nantinya</u>	bukunya sehingga dapat
282	<u>berdampak pada memiliki kebebasan keuangan atau</u>	kebebasan uang
283	<u>namanya <i>passive income</i>, nah yang jelas juga tidak</u>	Tidak semua orang mau

284	<u>semua orang akan patuh mengikuti 100% tidak</u>	100% jalankan sistem
285	<u>semua, tapi orang yang mengikuti 100%, dia pasti</u>	Orang yang ikut sistem
286	<u>sukses. Jadi kita sudah menjamin semua orang yang</u>	akan sukses jadi
287	<u>masuk N21 akan sukses jadi <i>diamond</i> atau memiliki</u>	<i>diamond</i>
288	<u>kebebasan keuangan. Contohnya tidak semua orang</u>	
289	sekolah dokter akan lulus menjadi dokter. Nah tidak	
290	semua orang masuk ekonomi akan menjadi sarjana	
291	ekonomi, tidak semua orang akan lulus, yang akan	
292	lulus adalah orang yang mau belajar dia betul apa	
293	ndak, mau latihan atau ujiannya, ikut ujiannya yang	
294	disampaikan fakultasnya masing-masing itu akan	
295	lulus, sama halnya dengan di N21, N21 menjamin	
296	tidak ada orang gagal disini, kenapa orang gagal,	
297	karena mereka adalah masih mahasiswa yang tidak	
298	mengikuti program-programnya, tidak mau belajar,	
299	ya jelas gagal, pasti gagal donk, nah <u>asalkan kita mau</u>	Asal ikut program, mau
300	<u>ngikuti programnya, mereka mau belajar, mereka</u>	belajar, tidak mudah
301	<u>konsisten tidak pernah menyerah, tidak ada yang</u>	menyerah, tidak ada
302	<u>gagal di N21 jadi garansi.</u>	yang gagal.
303	P : keenam langkah ini sebenarnya merupakan suatu cara	
304	menjalankan N21 yang baru, atau ada cara-cara yang	
305	lama?	
306	S : <u>enam langkah itu sudah lama sekali dari dulu sudah</u>	6 langkah sudah ada
307	<u>ada, 35 tahun yang lalu tidak pernah berubah,</u>	sejak dulu, tidak berubah
308	mungkin program-programnya itu yang beda, ya,	
309	proragm-program membuat kita lebih cepat sukses	
310	ada program-program yang berbeda. <u>Mungkin</u>	program berubah
311	<u>berbeda antara satu dekade dengan dekade yang lain,</u>	mengikuti
312	<u>atau setiap 25 tahun sekali mengikuti perkembangan</u>	perkembangan zaman
313	<u>zaman.</u>	
314	P : terus kalau beguitu, saya sempat dengar, ada cara	
315	menjalankan menyamping atau melebar, itu	

316	sebenarnya cara menjalankan yang bagaimana dan	
317	apakah itu masih berfungsi ndak, masih dilakukan di	
318	zaman sekarang ini?	
319	S : ok itu yang <u>melebar namanya strategi, ya, jadi strategi</u>	Melebar merupakan
320	<u>kita membangun jaringan dengan cara melebar, jelas</u>	strategi
321	<u>ya, sekarang ini N21 merubah strateginya dengan</u>	N21 sekarang
322	<u>cara mendalam, tapi kita mau melebar mendalam cara</u>	strateginya dirubah
323	<u>mengerjakannya juga 6 langkah itu, sama dasarnya</u>	menjadi mendalam
324	<u>itu memang, sekarang kita mau buat lebar atau dalam,</u>	6 langkah tetap dasar
325	karena <u>melebar-mendalam itu kita berbicara</u>	dari strategi lama dan
326	<u>mengenai orang-orang yang kita ajak join, nah orang-</u>	baru
327	<u>orang join ini dapat darimana kita, dari mulai kita</u>	Melebar-mendalam itu
328	<u>buat impian dulu, kita liat daftar nama kita, kita ajak</u>	bicara tentang orang
329	<u>ketemu, kita presentasi, orang itu join taruh posisinya</u>	Cara menjalankan
330	<u>mau melebar atau mendalam kan, sama gitu lho itu</u>	melebar atau mendalam
331	cuma strategi. Dulunya awalnya, sampai tahun 2005	sama
332	bulan april kemarin itu adalah melebar, ya melebar,	
333	karena bicara <i>Network Marketing</i> itu adalah kita bisa	
334	membuat kekebararan dan kedalaman, nah <u>kekebararan</u>	Kekebararan tentang
335	<u>kita berbicara mengenai penghasilan, makin lebar</u>	penghasilan
336	anda, penghasilan makin banyak, jadi seseorang yang	
337	punya kekebararan cuma 6 kekebararan dengan 10	
338	kekebararan, jelas uangnya beda. <u>Cuma kalau melebar</u>	Hanya dengan melebar
339	<u>saja tidak mendalam itu tidak stabil, kedalaman itu</u>	tidak cukup stabil
340	berbicara mengenai kestabilan, kekuatan, akar	
341	tunjang, ya jadi makin dalam itu pondasi makin kuat,	
342	kayak pohon itu akarnya makin dalam sekali makin	
343	<i>strong</i> , nah disitu, tetapi kalau, makanya <u>saya bilang</u>	Tidak stabil akibatnya
344	<u>kalau kita melebar saja tidak mendalam, akhirnya apa</u>	<i>income</i> naik-turun
345	<u>yang terjadi, akhirnya <i>income</i> kita naik-turun, naik-</u>	
346	<u>turun kayak yoyo. Nah karena ujung-ujung kita harus</u>	
347	mendalam. Jadi melebar kan, dulu kita melebar baru	

348	mendalam, dulu. <u>Tetapi kenyataannya, orang melebar</u>	Kenyataannya melebar
349	<u>terus, membuat ke dalam susah sekali, sehingga</u>	dulu susah buat
350	<u>banyak orang yang berguguran.</u> Karena banyak orang	kedalaman
351	yang merasa ini sulit sekali gitu lho dan tidak semua	
352	orang akan sukses dengan cara melebar begini, dari	
353	pengalaman itu kemudian Jim Dornan merubah	
354	strateginya, <u>sekarang kita mendalam dulu baru</u>	Sekarang mendalam
355	<u>melebar.</u> Nah jadi sudah kuat sekali baru melebar	baru melebar
356	lagi, kuat lagi baru melebar lagi, ini yang <i>strong</i>	
357	sehingga ada keuntungannya kalau <u>sekarang yang</u>	Sekarang yang
358	<u>mendalam ini siapapun yang bergabung di sini tidak</u>	mendalam tidak ada
359	<u>ada orang gagal lagi, dia akan menjadi orang sukses,</u>	yang gagal walau tidak
360	<u>walaupun dia tidak aktif sama sekali.</u> Contoh	aktif
361	seseorang kalau dulu melebar dia hanya pakai	
362	produknya sendiri untuk kebutuhan sendiri, dia tidak	
363	punya teman, ndak sponsorin orang, ya dia hanya	
364	mau pakai produk aja contohnya, <u>kalau dulu strategi</u>	Strategi lama mencapai
365	<u>lama melebar, begitu dia join dia hanya pakai sendiri,</u>	3% susah
366	<u>untuk mencapai peringkat 3% aja susah sekali,</u>	
367	nikmatin bonus aja ndak mungkin, wong 3%, bonus	
368	yang terkecil dia susah-susah mencapai karena dia	
369	sendiri masalahnya, <u>tapi sekarang dengan mendalam,</u>	Strategi baru mendalam
370	<u>dengan mendalam mereka hanya pakai 1 produk aja</u>	cepat mencapai 3%-21%
371	<u>contohnya, dia udah punya kedalaman walaupun dia</u>	
372	<u>tidak punya teman karena saling <i>mensupport</i> ke</u>	
373	<u>bawah, tiba-tiba udah punya <i>downline</i>, udah punya</u>	
374	<u>bawahan lagi. Sehingga nanti dalam waktu cepat</u>	
375	<u>sekali, dia pakai 1 produk aja, dia udah mencapai 3%</u>	
376	<u>bonus minimal.</u> Yang pada nantinya akan bertambah	
377	terus 6%, 9% hingga 21%. <u>Itu tidak mungkin terjadi</u>	Tidak terjadi di strategi
378	<u>di strategi yang melebar.</u> Nah strategi kedalaman ini	melebar
379	tidak ada orang gagal, semua orang sukses, masalah	

380	sukses dalam arti apa dulu, 3% itu sudah sukses	
381	betulkan ndak, kalau dia <u>cuma duduk diam, saya</u>	Cuma duduk diam bisa
382	<u>bicara dia <i>passive</i>, dia akan sukses dengan 3%, 6%,</u>	mencapai 3%, 6%, 9%
383	<u>9%, kalau dulu jangan harap pak, tidak akan bisa</u>	
384	<u>kalau melebar itu.</u>	
385	P : kalau begitu apakah perubahan strategi dari yang	
386	melebar menjadi mendalam itu hanya berdasarkan	
387	karena banyak orang gagal dalam menjalankan	
388	strategi melebar, gagalnya karena dia tidak bisa	
389	mencapai 21%. Apakah dasar dari perubahan strategi	
390	hanya karena itu?	
391	S : <u>banyak hal ya, perubahan strategi itu banyak sekali,</u>	Banyak hal yang
392	dan pertama, dulu pertama kebanyakan orang gagal	menyebabkan perubahan
393	daripada sukses, ya dan dilihat oleh Jim Dornan	strategi
394	ternyata orang masuk Amway, contohnya 10% yang	
395	masuk, 10 orang yang masuk, nah biasanya sekitar	
396	hanya 2 orang yang serius mengerjakan usaha ini,	
397	kemudian sekitar mungkin 3 orang yang lain	
398	tambahan hanya coba-coba, ya dan 5 orang yang lain	
399	itu hanya mau sebagai pemakai produk, <u>dengan</u>	Strategi lama bagi
400	<u>strategi melebar dulu anda bayangkan coba, ya jelas</u>	pemakai produk tidak
401	<u>orang pemakai produk ini tidak akan menikmati</u>	mendapatkan apa-apa
402	<u>keuntungan apa-apa, dia pakai produk aja tidak</u>	
403	<u>mungkin dapat bonus, kecuali dia beli dalam jumlah</u>	
404	<u>yang besar 350 ribu point sekitar 1 juta lebih baru</u>	
405	<u>mendapat bonus 3%, nah makanya jangan harap</u>	Dulu hanya pakai 2-3
406	<u>orang dulu hanya pakai 2 atau 3 produk telah bisa</u>	produk tidak dapat
407	<u>menerima bonus, nah kemudian yang mau coba-coba</u>	nikmati bonus
408	<u>dulu begitu, dia yang coba-coba pasti awalnya akan</u>	Coba-coba pasti gagal
409	<u>gagal juga, namanya coba-coba. Nah yang serius 2</u>	
410	<u>orang dari 10 orang ini juga begitu juga pontang</u>	Yang serius pontang-
411	<u>pantang mengerjakan, karena melebar ini kita</u>	pantang karena terlalu

412	<u>membutuhkan fokus yang banyak pada masing-</u>	banyak fokusnya
413	<u>masing kaki, nah fokus yang banyak, waktu yang</u>	
414	<u>banyak membangun sekian banyak kaki, contohnya</u>	
415	anda 1 bulan bisa membangun 10 kelebaran, anda	
416	akan fokus pada 10 kaki, waktu kita tidak ada pak,	
417	tenaga, pikiran, semuanya, jadi makanya kadang yang	
418	2 ini juga pontang-panting <u>kalau dia tidak kuat mental</u>	Kalau tidak kuat mental
419	<u>akan gugur juga, jadi banyak orang yang gagal.</u> Tapi juga gugur	
420	<u>sekarang dengan mendalam begini, semua</u>	Sekarang mendalam
421	<u>diuntungkan.</u> Yang pakai produk pasti sukses, semua diuntungkan	
422	diuntungkan dapat bonus, yang coba-coba juga,	
423	sukses juga mereka punya anggota dibawah. Begitu	
424	juga yang mau aktif, waktu dia, konsentrasi fokus dia	
425	lebih terarah pak.	
426	P : jadi bisakah disimpulkan kelemahan dari strategi yang	
427	lama apa?	
428	S : <u>jadi kelemahan dari strategi yang lama sesungguhnya,</u>	Strategi lama hanya
429	<u>hanya orang yang sungguh-sungguh <i>strong</i>,</u> bukan untuk orang yang <i>strong</i>	
430	kelemahan sih, saya katakan demikian kalau dari	
431	<u>strategi lama hanya orang yang sungguh-sungguh</u>	Strategi lama harus
432	<u>punya impian yang kuat, fokus yang kuat sungguh-</u>	punya impian yang kuat
433	<u>sungguh akan berhasil.</u> Sedangkan <u>orang yang coba-</u>	Orang coba-coba tidak
434	<u>coba tidak mungkin akan berhasil dalam strategi lama</u>	akan berhasil dalam
435	P : keberhasilan ini dalam hal apa?	strategi lama
436	S : <u>dalam hal peringkat, seperti peringkat 3% hingga 21%</u>	Keberhasilan dalam hal
437	<u>demikian juga peringkat dari <i>silver</i> hingga <i>platinum</i></u>	peringkat
438	<u>dan seterusnya.</u>	
439	P : dengan berubah strategi itu apakah terjamin 100%,	
440	bahwa orang yang dulunya gagal di strategi yang	
441	lama, itu sekarang dengan strategi yang baru dia pasti	
442	berhasil?	
443	S : <u>ok pasti 100%, cuma dikatakan berhasil dalam</u>	100% pasti berhasil

444	<u>konotasi apa dulu, ok, strategi lama itu orang hanya</u>	Tergantung konotasi
445	<u>pakai produk seperti saya bilang 3% aja tidak</u>	berhasil
446	<u>mencapai, dengan strategi baru 3% dapat dicapai</u>	
447	<u>dengan mudah, itu apa ndak dikatakan berhasil.</u>	
448	P : dengan strategi yang baru ini menurut	
449	sepengamatannya bapak melihat apakah setiap	
450	anggota dalam sistem N21 ini menjalankan sistem	
451	N21-nya?	
452	S : ok, jadi sekali lagi <u>seseorang bergabung di Network</u>	Orang yang bergabung
453	<u>21 tidak harus mengikuti sistem Network 21, karena</u>	tidak harus menjalankan
454	<u>itu mereka punya own will, mereka punya kebebasan,</u>	sistem N21
455	<u>kemauan sendiri, kita kembali lagi, kita adalah</u>	Kembali lagi ke IBO,
456	<u>seorang IBO, kita tidak punya bos, Jim dan Nancy</u>	tidak punya bos
457	Dornan bukan bos kita, mereka adalah pemimpin.	Pemimpin, manager dan
458	<u>Pemimpin dengan bos beda, pemimpin dengan</u>	bos beda
459	<u>manager beda, ya jadi mereka tidak mungkin bisa</u>	Mereka tidak bisa maksa
460	<u>memaksa kita, dan kita memang bergabung dalam</u>	
461	<u>Network 21 ya kita punya pilihan mengikuti</u>	Punya pilihan ikutin
462	<u>sistemnya 100% boleh, kalau kita tidak suka</u>	sistem atau tidak
463	<u>sistemnya kita tidak mengikuti sistemnya juga boleh,</u>	
464	contohnya <u>banyak orang yang masuk Network 21</u>	Contoh yang tidak
465	<u>menjadi pemakai aja atau juga dia mau terbuka dan</u>	memakai sistem adalah
466	<u>menggunakan sistem kita atau dia bisa menggunakan</u>	pemakai
467	<u>caranya sendiri, terserah dia, mungkin dengan</u>	
468	<u>caranya dia sendiri bisa berhasil.</u>	
469	P : ok kalau begitu apakah orang-orang yang masuk	
470	dalam N21 dan kemudian dia tidak menjalankan	
471	sistem N21, tapi dia menjalankan sistemnya sendiri,	
472	dampaknya apa?	
473	S : ok, <u>dampaknya kalau sistem yang dia ciptakan baru</u>	Dampak menggunakan
474	<u>berhasil ya syukur dia akan menikmati keuntungan</u>	sistem sendiri
475	<u>daripada yang Amway tawarkan, nah tapi kalau ndak</u>	

476	<u>berhasil, dia buang waktu dan tenaga, contohnya lah</u>	
477	<u>menciptakan suatu sistem bukan suatu hal yang</u>	Ciptakan sistem tidak
478	<u>mudah. Kalau saya pribadi, mendingan saya sudah,</u>	mudah
479	<u>saya masuk dalam suatu perusahaan yang mempunyai</u>	Saya memilih
480	<u>sistem yang <i>solid</i>, saya ikutin sistemnya aja,</u>	perusahaan yang sudah
481	contohnya kalau bisnis konvensional, kita kalau	ada sistem
482	membuat suatu PT, ya PT untuk membuat suatu	
483	sistem ini aja itu secara konglomerat Om Liem atau	
484	siapa pun <u>awalnya membuat suatu sistemnya,</u>	Awal bangun sistem
485	<u>membangun sendiri sistemnya, itu butuh waktu 20</u>	butuh waktu 20-30 tahun
486	<u>hingga 30 tahun, baru tercipta suatu sistem yang</u>	
487	membantu perusahaan mereka, mengontrol	
488	perusahaan mereka. nah saya sendiri coba perusahaan	
489	<u>saya sendiri sekitar 40 tahun dari engkong, kakek</u>	Saya 40 tahun ciptakan
490	<u>saya, papa saya dan saya bekerja. Itu belum bisa</u>	sistem belum baku juga
491	<u>menciptakan suatu sistem yang baku. Nah contohnya</u>	
492	sekarang kalau kita merasa menciptakan suatu sistem	
493	susah sekali, kita merasa butuh waktu. Maka sekarang	
494	banyak perusahaan yang punya uang tinggal beli	
495	sistem yang sudah ada, namanya bisnis <i>franchise</i> . Dia	
496	hanya beli sistem, kenapa beli sistem karena sistem	
497	itu sudah ada, sudah baku dia tidak perlu buat sendiri,	
498	dia tinggal jalan kok, tidak perlu <i>try and error</i> lagi.	
499	Makanya contohnya paling gampang kalau kita beli	
500	sistemnya Mc'Donald, kita tidak perlu depot	
501	hamburger, langsung jalan kok sudah ada sistemnya.	
502	Sama juga orang masuk kepada <i>Network 21</i> . Kalau	
503	dia <i>smart</i> , <u>dia pintar ngapain buat sistem baru lagi.</u>	Ngapain buat sistem
504	<u>Belum tentu jalan juga sistem baru yang dia ciptakan,</u>	baru
505	<u>buang waktu dan tenaga serta biaya. Kalau saya lebih</u>	Buang waktu, tenaga
506	<u>baik memilih sistem yang sudah ada, sistem yang</u>	dan biaya
507	<u>sudah terbukti di dunia, ikuti saja langkah-</u>	Saya memilih ikutin

508	<u>langkahnya, ikuti apa yang dikatakan sistem, jelas</u>	sistem, pasti sukses
509	<u>suksesnya pasti, suksesnya 100%. Nah kalau kita buat</u>	
510	<u>belum tentu, tapi ada juga beliau yang sok keminter,</u>	Ada yang sok gaya, sok
511	<u>saya bilang, sok gaya, sok ego, buat sistem sendiri,</u>	ego, keminter, buat
512	<u>coba saja 1 tahun gagal dan kembali ke <i>Network 21</i>.</u>	sistem sendiri, gagal dan
513	Nah sayangkan 1 tahun dia telah buang waktu.	kembali ke sistem
514	Setelah dia balik dan ikuti 100% sistem N21 dia	
515	berhasil, saya dulu juga dari <i>Network 21</i> , <u>saya keluar</u>	Saya pernah buat sistem
516	<u>dari sistem dan buat sistem sendiri, dan itu tidak</u>	sendiri dan gagal
517	<u>mudah sekali. Saya pernah ngalami itu, saya bersama</u>	
518	<u>tim saya buat sistem sendiri, karena kita merasa sok</u>	
519	<u>keminter, sok rasa mendingan kita buat apa namanya</u>	
520	<u>kesombongan karena kalau kita buat sistem sendiri</u>	
521	<u>kita menjadi pemimpinnya, ternyata tidak semudah</u>	
522	<u>itu, 3 tahun kita bangun sistem dan gagal lalu kembali</u>	
523	<u>ke <i>Network 21</i> lagi.</u>	
524	P : kalau menurut bapak, sepenngamatannya mereka-	
525	mereka yang tidak menjalankan sistem N21-nya itu	
526	mereka membuat apa sistemnya?	
527	S : pada waktu orang itu join bergabung, contohnya	
528	kamu Marcel, kamu join, kemudian kamu berada di	
529	grup saya, di sini <u>saya bertindak sebagai seorang</u>	Bertindak sebagai
530	<u>konsultan, ya dalam arti saya akan bertanya tujuan</u>	konsultan
531	<u>kamu bergabung dalam arti apa, kalau kamu</u>	
532	<u>bergabung hanya sekedar mau coba-coba terus kamu</u>	Kalau tidak ikut sistem,
533	<u>tidak suka kamu tidak bisa mengikuti sistem N21,</u>	kamu berada di kuadran
534	<u>saya anggap kamu berada di kuadran S, kamu</u>	S
535	bergabung sebagai <i>self employee</i> , <u>kamu menjalankan</u>	Kamu jalankan
536	<u>sistem kamu sendiri, terserah kamulah. Ya itu hak</u>	sistemmu
537	<u>kamu lah, tapi kalau dia bergabung dan sungguh-</u>	Hak kamulah
538	<u>sungguh ingin mendapat <i>self freedom</i>, kebebasan</u>	Kalau mau sungguh-
539	<u>uang dan waktu. Dia kepingin <i>passive income</i> dan dia</u>	sungguh berada di

540	<u>sungguh-sungguh mau mengikuti 100% sistem N21</u>	kuadran B dan ikuti
541	<u>dia akan pindah ke kuadran B, dia harus mengikuti</u>	sistem
542	<u>100% sistem yang diajarkan, dan saya hanya akan</u>	Saya mau ajarin yang
543	<u>membantu orang yang mau menjalankan 100%</u>	mau 100% jalanin
544	<u>sistem. Yang mau duplikasi apa yang saya lakukan,</u>	sistem, duplikasi
545	<u>nah sedangkan orang-orang yang tidak mau ngikutin</u>	Yang tidak mau, terserah
546	<u>sistem 100% atau setengah-setengah atau sok</u>	dia malah pakai sistem
547	<u>keminter segala macam, ya saya anggap dia di</u>	sendiri
548	<u>kuadran S ya silahkan dia pakai caranya dia sendiri.</u>	
549	<u>Yang penting tidak melanggar namanya kode etik</u>	Tidak boleh melanggar
550	<u>Amway dan dia adalah seorang IBO diberi kebebasan</u>	kode etik
551	<u>pribadi untuk mengerjakan bisnis Amwaynya sendiri.</u>	
552	<u>Emang tidak keharusan lho pak</u>	Tidak ada keharusan
553	P : <u>nah menurut sepengetahuannya mereka menjalankan</u>	
554	<u>caranya sendiri dalam bentuk apa sih, apakah caranya</u>	
555	<u>seperti orang lelang, seperti orang asuransi, dari cara-</u>	
556	<u>cara itu yang paling sering mereka gunakan cara yang</u>	
557	<u>mana?</u>	
558	S : <u>mereka sering memakai caranya yang namanya</u>	Sering pakai multilevel
559	<u>multilevel marketing dan saya sangat concern dan</u>	marketing
560	<u>secara pribadi saya membedakan yang namanya</u>	Saya bedain multilevel
561	<u>multilevel marketing dengan Network marketing. Ya</u>	dengan Network
562	<u>di Network marketing ini kita gunakan alat</u>	
563	<u>membangun jaringan. Hanya kaset, buku, pertemuan,</u>	Dalam Network
564	<u>kita membangun jaringan, membangun manusia</u>	marketing gunakan alat
565	<u>menjadi pemimpin, maka dengan kaset, buku</u>	yaitu kaset, buku,
566	<u>pertemuan itu bisa membuat orang merubah cara</u>	pertemuan untuk bangun
567	<u>pandang dia, paradigma dia tentang personal growth.</u>	jaringan dan personal
568	<u>Menjadi seorang pemimpin, cara pandang seorang</u>	growth
569	<u>pemimpin, dan dengan pertemuan itu kita</u>	
570	<u>membangun jaringan lewat pertemuan. Yang makin</u>	
571	<u>hari makin besar, alatnya adalah pertemuan.</u>	

572	<u>mengundang orang ke pertemuan dan akhirnya dia</u>	
573	<u>terbuka dan join, jadi dari pertemuan ini merupakan</u>	
574	<u>alat, alat untuk membantu kita membangun jaringan.</u>	
575	<u>Tetapi kalau multilevel marketing dia tidak</u>	Multilevel marketing
576	<u>menganggap penting kaset, buku, pertemuan, mereka</u>	tidak pakai alat, hanya
577	<u>pikir wah keluar duit lagi, keluar duit lagi, mereka</u>	sponsori orang dan pakai
578	<u>males investasi. Akhirnya mereka lakukan mereka</u>	produk
579	<u>membuang buku, kaset dan pertemuan sehingga</u>	
580	<u>mereka hanya mensponsori orang, ya dia join pakai</u>	
581	<u>produknya, dicari orang lain dan join, pakai produk</u>	
582	<u>juga begitu aja seterusnya. Tetapi jaringan seperti ini</u>	
583	<u>tidak <i>strong</i> karena bukan jaringan seorang</u>	Jaringan yang tidak
584	<u>pemimpin, jadi orang tidak punya integritas disini.</u>	<i>strong</i> , tidak punya
585	<u>Seorang pemimpin punya integritas, itu bedanya di</u>	integritas
586	<u>situ, jadi jaringan ini rapuh tidak akan tahan lama.</u>	
587	<u>Sudah dapat uang ya sudah dapat uang, atau bahkan</u>	
588	<u>ada juga Amway yang arisan, jadi pemimpinnya</u>	Amway dengan sistem
589	<u>dulunya adalah orang yang jago arisan dulunya,</u>	arisan
590	<u>produk Amway dijadikan arisan seperti pancinya.</u>	
591	<u>Amway juga tapi arisan cara kerjanya, tidak masalah</u>	
592	<u>dan tidak melanggar kode etik. Bagaimana orang bisa</u>	
593	<u><i>freedom</i>, maka kembali lagi tujuan kita masuk</u>	Kalau ingin <i>freedom</i>
594	<u>Amway itu apa gitu lho, kalau untuk kita mau</u>	harus <i>Network 21</i> sistem
595	<u><i>freedom</i>, bebas uang, bebas waktu dan <i>passive</i></u>	
596	<u><i>income</i> kita mau pindah kuadran S ke kuadran B</u>	
597	<u>hanya satu Amway dengan <i>Network 21</i> sistem, bukan</u>	
598	<u>yang lain. Tapi kita kalau hanya sekedar dapat uang</u>	Sekedar dapat uang,
599	<u>ya dengan multilevel saja di kuadran S, tidak harus</u>	tidak perlu gunakan alat
600	<u>gunakan kaset, buku, pertemuan.</u>	
601	P : e... kalau dari segi ketika seseorang masuk dalam	
602	N21 tetapi dia juga menjalankan semacam suatu cara	
603	atau strategi, dimana strateginya itu seperti asuransi.	

604	Apakah pernah terjadi orang yang menggunakan	
605	sistem seperti itu?	
606	P : tadi saya sudah katakan mereka yang masuk N21	
607	sebetulnya sudah mempunyai sistem yang hebat tapi	
608	dia <u>tidak punya keharusan menggunakan sistem kita,</u>	Tidak punya keharusan
609	maka jelas kemungkinan itu pasti ada, ya dia cari	gunakan sistem
610	keuntungan <u>pakai cara kerja dia sendiri, asal tidak</u>	Pakai cara sendiri asal
611	<u>melanggar kode etik,</u> nah kita dalam N21 tidak	tidak langgar kode etik
612	mengganggu mereka berada dalam sistem N21. Jadi	
613	kita <u>tetap sebagai satu keluarga Amway tetapi tidak</u>	Tetap sebagai keluarga
614	<u>sama menggunakan sistemnya.</u>	
615	P : e... kalau gitu tadi sempat bicara mengenai tingkatan	
616	ya, mungkin bisa dijelaskan tingkatan dari yang	
617	paling dasar hingga yang paling tinggi itu apa?	
618	S : ada beberapa namanya tingkatan di Amway yang kita	
619	pakai juga, sama juga sebetulnya, <u>di Network 21 ada</u>	Tingkatan dalam
620	<u>peringkat 3% terus peringkat 6 %, peringkat 9%, di</u>	Network 21 sama
621	<u>Network 21 peringkat 9% dibedakan menjadi</u>	dengan Amway
622	<u>pertama 9% tingkatnya Amway dengan 9%</u>	
623	<u>leadersclub, LC 9% ini adalah peringkat dari Network</u>	
624	<u>21. Ada yang namanya 12%, 15%, nah di Network 21</u>	
625	<u>dibedakan juga antara 15% yang peringkat Amway</u>	
626	<u>dengan 15% eksekutif leadersclub atau disebut ELC,</u>	
627	<u>kemudian ada yang namanya peringkat 18%</u>	
628	<u>kemudian peringkat 21% atau silver produser,</u>	
629	<u>kemudian gold produser, kemudian ee...platinum,</u>	
630	<u>eksekutif platinum, ruby direct, shapire direct,</u>	
631	<u>emerald direct, diamond, eksekutif diamond, double</u>	
632	<u>diamond, triple diamond, crown, dan crown</u>	
633	<u>ambassador.</u>	
634	P : seseorang sudah bisa menikmati <i>passive income</i> itu	
635	pada tingkat yang mana?	

636	S : <u>emerald, bukan emerald saja bahkan saphire anda</u>	Emerald, saphire sudah
637	<u>sudah punya dua kaki platinum itu sudah bisa</u>	bisa dapat <i>passive</i>
638	<u>menikmati <i>passive income</i>. Nah kalau seorang</u>	<i>income</i>
639	<u>saphire, dia punya dua tim yang sukses 21% anda</u>	Saphire 5 juta sebulan
640	<u>menikmati <i>passive income</i> sebesar 5 juta sebulan,</u>	
641	<u>kalau seorang emerald itu punya 3 tim yang sukses</u>	Emerald 10 juta per
642	<u>21%, itu 10 juta per bulan, kalau seorang diamond itu</u>	bulan
643	<u>mempunyai 6 tim yang sukses itu minimal 40 juta</u>	Diamond 40 juta per
644	<u>rupiah <i>passive income</i>. Nah tergantung kita</u>	bulan
645	<u>mempunyai keinginan berapa sih satu bulan</u>	Tergantung ingin punya
646	<u><i>passive income</i>-nya. Mungkin kita dengan 5 juta ah</u>	uang berapa
647	<u>cukuplah, ibarat kita punya tabungan 500 juta di</u>	
648	<u>bank, ok mungkin dengan saphire anda sudah bisa</u>	
649	<u><i>freedom</i>. Tidak usah kerja lagi.</u>	
650	P : berarti kalau <i>gold</i> sama <i>silver</i> belum bisa menerima	
651	<u><i>passive income</i>?</u>	
652	S : <u>belum bisa, karena kita menerima <i>passive income</i></u>	Belum bisa, harus
653	<u>kalau kita bisa membuat di bawah kita, orang lain</u>	membuat orang lain
654	<u>sukses mencapai 21% atau tim kita mencapai 21%,</u>	dibawah sukses
655	<u>mungkin bukan orang tapi tim juga bisa, makanya</u>	mencapai 21%
656	<u>dikatakan <i>Network 21</i>, membangun jaringan 21%.</u>	
657	P : kalau boleh tahu tingkat paling rendah yang	
658	mendapatkan <i>passive income</i> itu dia sudah menjalani	
659	namanya bisnis skala berapa?	
660	S : sudah sampai bisnis skala 2	Bisnis skala 2
661	P : jadi kalau hanya mencapai bisnis skala 1 belum bisa	
662	menerima <i>passive income</i> ?	
663	S : belum bisa karena bisnis skala satu baru bisa sukses	Skala satu sukses sendiri
664	sendiri. Kalau skala dua sudah membuat tim atau	Skala dua sudah buat
665	orang lain sukses.	orang lain sukses
666	P : dari <i>passive income</i> itu sendiri, orang punya	
667	keinginan seberapa jauh orang menginginkan <i>passive</i>	

668	<i>incomenya</i> , setiap orang beda-beda, dari tingkatan	
669	yang paling rendah <i>saphire</i> itu sampai dengan <i>crown</i>	
670	itu yang paling rawan berhenti pada peringkat yang	
671	mana?	
672	S : orang <u>paling rawan berhenti</u> itu malahan pada	Paling rawan pada
673	<u>peringkat paling bawah, LC 9%.</u>	tingkat LC
674	P : ini maksudnya dalam hal <i>passive income</i>	
675	S: oh sek..sek... kalau dalam hal <i>passive income</i> , <u>orang</u>	<i>Emerald direct</i> biasanya
676	<u>pensiun</u> maksudnya, itu biasanya <i>emerald direct</i> ,	pensiun
677	tingkat <i>emerald direct</i> itu orang sudah banyak <u>merasa</u>	Merasa nyaman dan
678	<u>nyaman disitu dan berhenti disitu.</u> Makanya <i>emerald</i>	berhenti
679	<u>itu lebih banyak daripada <i>diamond</i></u>	<i>Emerald</i> lebih banyak
680	P : kalau berhubungan dengan seseorang yang melakukan	dari <i>diamond</i>
681	strateginya sendiri seperti asuransi dan yang	
682	mendapatkan <i>passive income</i> itu yang rawan berhenti	
683	pada tingkat apa?	
684	S : ok saya lihat dari grup saya sendiri, <u>ada beberapa</u>	Ada yang tidak
685	<u>leader saya yang mengerjakan bisnis ini tanpa</u>	mengikuti sistem N21
686	<u>mengikuti sistem N21, karena mereka berasal dari</u>	
687	<u>multilevel yang lain, terus pikiran mereka sudah ndak</u>	Berasal dari multilevel
688	<u>murni, banyak trik-trik, sehingga mereka pikir ini</u>	lain, pikiran tidak murni,
689	<u>cara terbaik dan mereka adaptasi dari berbagai</u>	penuh trik
690	<u>multilevel yang diikuti, nah itu di grup saya sendiri,</u>	
691	saya bicara di grup saya sendiri, karena saya tahu	
692	permasalahan di grup saya sendiri. Itu ada beberapa	
693	betul <u>mereka dapat mencapai peringkat <i>platinum</i>,</u>	Bisa penghasilan 10 juta
694	<u>dengan penghasilan 10 juta perbulan yang dia</u>	per bulan
695	<u>dapatkan, tetapi untuk naik ke itu, ke <i>saphire</i> susah</u>	Naik ke <i>saphire</i> susah,
696	<u>sekali dan tidak mungkin, dan mereka hanya mentok</u>	mentok di <i>ruby platinum</i>
697	<u>di <i>platinum</i> dan <i>ruby platinum</i>, karena <i>ruby platinum</i></u>	
698	dan <i>platinum</i> hanya bicara tentang omset saja, <u>mereka</u>	
699	<u>belum bisa membuat apa namaya orang sukses.</u>	Belum buat orang sukses

700	<u>Mereka belum bisa membuat <i>passive income</i>, karena</u>	dan belum dapat <i>passive</i>
701	<u>sistem yang mereka ciptakan dan mereka buat sendiri</u>	<i>income</i>
702	<u>itu hanya bisa membuat mereka sukses sendiri,</u>	
703	<u>karena kalau sistem yang <i>solid</i> itu dia bisa diduplikasi</u>	Sistem yang <i>solid</i> bisa
704	<u>tim yang lain, yaitu bawahannya. Karena itu tidak</u>	diduplikasi
705	<u><i>solid</i> sehingga sukses mereka sendiri bawahannya</u>	
706	<u>tidak sukses karena bagaimana mungkin bawahannya</u>	Bawahan tidak bisa
707	<u>bisa duplikasi sistem mereka wong ajarannya</u>	duplikasi karena sistem
708	<u>berbeda-beda selalu berubah-ubah. Sehingga sulit</u>	berubah-ubah
709	<u>sekali mendapatkan <i>passive income</i>.</u>	Sulit dapat <i>passive</i>
710	P : bagi mereka yang menjalankan usahanya sendiri itu	<i>income</i>
711	mereka hanya sampai pada tingkat <i>platinum</i> , pada	
712	tingkat <i>platinum</i> ini mereka mendapatkan penghasilan	
713	apa?	
714	S : <u>penghasilan 10 juta dari omset, jadi mereka mungkin</u>	Penghasilan dari omset
715	<u>hanya sekedar mensponsori orang, masukkan produk,</u>	Hanya sponsori orang
716	<u>sponsorin orang, masukkan produk lagi, begitu</u>	dan masukkan
717	<u>seterusnya sehingga jaringan mereka berkembang dan</u>	produknya
718	<u>banyak terciptalah omset dan mereka dapat bonusnya.</u>	
719	<u>Nah bagaimana membangun manusia, membangun</u>	
720	<u>pemimpin, membangun sesuatu cara yang bisa</u>	
721	<u>diduplikasi dengan mudah, membangun integritas itu</u>	Integritas bisa kalau
722	<u>hanya bisa diciptakan dengan sistem yang <i>solid</i>, pak</u>	sistem <i>solid</i>
723	P : jadi dengan tingkat <i>platinum</i> aja kalau mereka	
724	menjalankan sistem yang berbeda dari N21, itu	
725	penghasilannya sudah 10 juta per bulan, kalau	
726	<i>shapire</i> itu seharusnya?	
727	S : <u>kalau <i>spahire</i> itu berbeda sekali, mungkin 10 juta per</u>	Sama 10 juta tapi 5 juta
728	<u>bulan sama juga tapi bedanya itu 5 jutanya itu <i>passive</i></u>	<i>passive</i>
729	<u><i>income</i>. Dikatakan <i>passive income</i> artinya kalau suatu</u>	
730	<u>waktu dia tidak bekerja lagi dia <i>stop</i> di perusahaan</u>	<i>Passive</i> adalah berhenti
731	<u>ini, bahkan dia punya omset 0 dia tetap dapat 10 juta</u>	kerja tapi dapat uang

732	<u>per bulan. Nah disini ada yang namanya <i>passive</i></u>	Ada aktif dan <i>passive</i>
733	<u><i>income</i> dan <i>active income</i>. <i>Passive income</i> kita</u>	<i>income</i>
734	<u>dapatkan dengan membangun jaringan 21%</u>	Cara dapat <i>Passive</i>
735	<u>membangun orang sukses, membangun tim yang</u>	dengan bangun jaringan
736	<u>sukses.</u>	21%, membangun tim
737	P : pernah tidak dalam tim bisnis bapak sendiri, menurut	
738	sepengamatan bapak, mereka yang menjalankan	
739	caranya sendiri dan berhasil hingga tingkat <i>platinum</i>	
740	itu, apakah pernah terjadi mereka saat memilih	
741	pensiun menyebabkan bawahannya hancur semua?	
742	S : kalau tingkat <i>platinum</i> jelas tidak bisa pensiun donk,	<i>Platinum</i> tidak bisa
743	kalau mereka pensiun pasti hancur, mereka harus	pensiun
744	aktif terus dan di grup saya ada dua orang yang <i>ruby</i>	Pensiun pasti hancur
745	<i>platinum</i> dan mereka kemudian tidak pernah aktif	Ada <i>ruby platinum</i> yang
746	istilahnya pensiun dah, ya hancur semua grupnya.	pensiun dan hancur
747	P : kalau boleh tahu, kenapa si orang itu yang telah	grupnya
748	berada di <i>platinum</i> dan dia tahu kalau dia keluar dia	
749	tidak akan mendapatkan <i>passive income</i> , tetapi	
750	kenapa dia tetap bertahan dengan menjalankan	
751	caranya sendiri?	
752	S : nah dia kan dari awal sudah menjalankan sistemnya	Awalnya sudah jalankan
753	sendiri hingga tingkat <i>platinum</i>	sistem sendiri
754	P : apakah tidak mungkin dia <i>switch</i> di tengah jalan?	
755	S : sebenarnya <i>switch</i> di tengah jalan bisa, tetapi mereka	Bisa <i>switch</i> di tengah
756	tidak mau <i>switch</i> di tengah jalan dan beberapa ada	jalan
757	yang <i>switch</i> di grup saya, dimana mereka yang dari	Yang sadar sulit bangun
758	awal kerja setengah-setengah sistem sekarang mereka	jaringan, <i>switch</i> di
759	sadar sulit sekali membangun kaki yang sukses	tengah jalan
760	berikutnya, mereka mau berusaha <i>switch</i> dan mereka	
761	lakukan, itu bagus. Tetapi dua yang rontok itu mereka	Orang yang rontok tidak
762	tidak <i>switch</i> sama sekali, mereka hanya mau mencari	<i>switch</i> karena mau cara
763	cara ter gampang untuk dapat uang tanpa	ter gampang dapat uang

764	<u>menggunakan kaset, buku, pertemuan, hanya</u>	
765	<u>mensponsori orang seperti cara di multilevel</u>	
766	<u>marketing.</u> Nah sebagian lagi di grup saya, ee.. bukan	
767	sebagian sih hanya 3 ato 4 orang di grup saya yang	
768	tingkat <i>platinum</i> dan mereka <u>sadar bahwa mereka</u>	Sadar harus 100% maka
769	<u>harus 100% dan mereka <i>switch</i> dan mereka lagi</u>	<i>switch</i>
770	<u>mengadakan perubahan total untuk membuat sistem</u>	Mengadakan perubahan
771	<u>yang baru, dan itu bukan hal yang mudah.</u>	total
772	P : berhubung dengan mereka yang keluar dan kemudian	
773	menyebabkan bawahannya hancur karena mereka	
774	menggunakan caranya sendiri, itu sebenarnya kenapa	
775	mereka memilih keluar dari bisnis yang sudah mereka	
776	jalankan, jadi yang yang menyebabkan mereka keluar	
777	itu apa?	
778	S : jadi beberapa hal yang <u>menyebabkan mereka keluar</u>	Keluar karena pertama
779	<u>bagi yang tadi itu, karena pertama mereka merasa kok</u>	tidak berkembang, sulit
780	<u>berkembang sulit sekali untuk mendapatkan <i>passive</i></u>	dapat <i>passive income</i>
781	<u><i>income</i>, ya jelas sekali donk karena dia tidak punya</u>	
782	sistem. Yang <u>kedua artinya banyak orang bilang</u>	Kedua banyak godaan
783	<u>godaan-godaan dari kanan-kiri yang mempengaruhi</u>	dari kanan-kiri
784	<u>mereka contohnya saya bilang di N21 ada suatu</u>	
785	kehebatan yang luar biasa dan itu banyak diincar oleh	
786	perusahaan-perusahaan yang lain khususnya asuransi	
787	atau multilevel yang lain untuk <u>seorang <i>platinum</i> itu</u>	<i>Platinum</i> diiming-imingi
788	<u>didekati dan diiming-imingi dengan penghasilan yang</u>	penghasilan yang lebih
789	<u>lebih untuk masuk kedalam perusahaannya. Nah itu</u>	untuk pindah
790	titik yang rawan untuk dia menerima atau tidak	
791	penawaran menggiurkan dari kiri-kanan dia, nah	
792	<u>kalau <i>platinum</i> ini tidak membangun jaringan dengan</u>	Keluar karena tidak
793	<u>kuat dan kokoh karena menggunakan caranya sendiri,</u>	bangun jaringan yang
794	<u>dan dia tahu sulit mendapatkan <i>passive income</i> karena</u>	kuat dan sulit dapat
795	<u>sistemnya dia tidak punya dan penawaran disitu lebih</u>	<i>passive income</i>

796	<u>bagus mungkin sehingga dia lari ke penawaran</u>	
797	<u>tersebut.</u>	
798	P: jadi selama ini yang keluar dari tingkat <i>platinum</i> itu	
799	yang keluar itu, apakah bisa dikatakan dia tidak	
800	memperhitungkan atau semacam memikirkan	
801	bawahannya?	
802	S : <u>jelas tidak, karena orang yang begitu masuk ke dalam</u>	Tidak perhatikan
803	<u>Amway ya, dia akan masuk ke dalam suatu sistem</u>	Masuk dalam N21 akan
804	<u>yang dibuat sendiri atau ke <i>Network 21</i>, disana dia</u>	dibentuk integritas,
805	<u>akan sudah dibentuk untuk memiliki suatu integritas,</u>	pemahaman, pola pikir,
806	<u>untuk kita punya pemahaman, pola pikir, kita punya</u>	kesadaran dan hati
807	<u>kesadaran, kita punya hati, dibentuk semua. Nah</u>	
808	<u>kalau mereka tanpa menggunakan sistem N21</u>	Tanpa sistem tidak
809	<u>mungkin ee... tidak diajarkan sampai kita</u>	diajarkan tentang hati
810	<u>mempunyai hati mengenal orang-orang dengan lebih</u>	
811	<u>gitu lho. Tetapi kalau dengan sistem N21 dengan</u>	Dengan sistem diajarkan
812	<u>adanya kaset, buku, pertemuan, kita diajarkan untuk</u>	tentang hati
813	<u>memiliki hati mengenal orang lain, karena tujuan kita</u>	
814	<u>beda, tujuan kita adalah mendapatkan <i>passive income</i></u>	Tujuannya dari awal
815	<u>bukan sekedar uang, sedangkan diawal kita fokus</u>	dapat <i>passive income</i>
816	<u>membuat orang sukses. Jadi fokusnya beda dengan</u>	dan bantu orang sukses
817	sistem yang lain.	
818	P : jadi anggapan mereka yang keluar karena mereka	
819	mikir egonya sendiri?	
820	S : <u>ya dan mereka mikir hanya sekedar dapat uang aja,</u>	Hanya mikir uang
821	<u>gitu lho. Istilahnya begini, lebih mudah menjual</u>	Menjual lebih mudah
822	<u>produk daripada mengajari atau membuat orang</u>	daripada ngajarin sistem
823	<u>sukses. Nah kalau orang tanpa sistem dia join aja</u>	
824	ketemu orang jual produknya dan dia dapat bonus	
825	juga. Tetapi kalau kita yang di <i>passive income</i> , kita	Di <i>passive</i> kita bentuk
826	<u>harus membuat dia sukses, kita harus mengajari dia</u>	orang punya pandangan
827	<u>apa, bukannya kita masukin produk lalu dia pakai,</u>	positif, <i>people skill</i> dan

828	<u>tapi kita ngajarin dia, kita bentuk dia menjadi</u>	<i>leadership</i>
829	<u>manusia dan mempunyai pandangan positif,</u>	
830	<u>mempunyai <i>people skill</i>, mempunyai <i>leadership</i>.</u> Nah	
831	ini mengubah manusia ini kan butuh waktu, nah kalau	
832	<u>mereka tidak sabar di situ, mereka mau cepat aja</u>	Tidak sabar maka jual
833	<u>dengan jual produk dulu dan dapat uang,</u> itu sudah	produk
834	<u>beda fokusnya.</u>	Beda fokusnya
835	P : kalau sepemahaman saya, N21 itu sendiri sebenarnya	
836	membebaskan seseorang untuk menjalankan	
837	sistemnya atau tidak, terus N21 juga hanya menjamin	
838	mereka yang kalau mau sukses 100% harus	
839	menjalankan 100% sistemnya, apakah dengan seperti	
840	itu berarti N21 ini tidak memberikan kesempatan bagi	
841	anggotanya untuk melakukan suatu inovasi-inovasi	
842	karena dia harus mengikuti 100% sistem yang sudah	
843	ada. Apakah bisa dikatakan memang tidak memberi	
844	kesempatan untuk inovasi?	
845	S : inovasi seperti apa, saya tidak tahu maksud anda ok,	
846	tapi <u>namanya sistem itu sudah baku yang tidak boleh</u>	Sistem tidak boleh
847	<u>diubah-ubah,</u> tetapi dalam pelaksanaannya di	diubah-ubah
848	lapangan itu dari kreativitas kita, itu bisa. Nah kalau	
849	inovatif itu <u>dimaksudkan dengan kreativitas kita itu</u>	Kreatif bisa, tanpa
850	<u>bisa, jadi kreativitas yang tidak melanggar sistem.</u>	melanggar sistem
851	P : bisa dijelaskan kreativitasnya itu seperti apa?	
852	S : em...kreativitas yang tidak melanggar sistem itu	
853	contohnya misalnya ee... <u>Tentang produk, kita harus</u>	Contoh kreatif yang
854	<u>punya omset 150 ribu PV, kita memakai produk</u>	tidak melanggar sistem
855	<u>sendiri, di lapangan mungkin orang bilang kreatif kita</u>	
856	<u>mungkin bisa buat apa namanya bonus kita besar, kita</u>	
857	<u>bisa buat yang namanya belanja berhadiah, belanja</u>	
858	<u>berhadiah contohnya kalau orang belanja 100 ribu</u>	
859	<u>poin orang dapat hadiah apa, itu kita ciptakan sendiri</u>	

860	<u>keaktivitas kita sendiri, itu ok, tidak melanggar sistem</u>	
861	<u>itu, karena sistem kan tidak ngomong begitu.</u>	
862	P : kalau dalam hal hubungannya dengan, karena ini	
863	sifatnya IBO, hubungan antara <i>upline</i> dan <i>downline</i>	
864	itu sampai seberapa jauh sebenarnya?	
865	S : <i>upline</i> dan <i>downline</i> , jadi seorang <i>upline</i> bukanlah bos	<i>Upline</i> bukan bos
866	<u>daripada <i>downline</i> itu, nah disini begitu orang join,</u>	Belakangan <i>downline</i> ,
867	<u>siapa yang diajak belakangan menjadi <i>downline</i> yang</u>	duluan <i>upline</i>
868	<u>duluan adalah <i>upline</i>, mereka adalah mitra kerja, tim</u>	Sebagai mitra kerja
869	<u>kerja bukan atasan dan bawahan, dimana <i>upline</i></u>	<i>Upline</i> sebagai mentor,
870	<u>adalah orang-orang yang sudah duluan masuk dia</u>	pelatih bukan bos
871	<u>lebih menguasai duluan, lebih mengerti duluan, dia</u>	
872	<u>berfungsi sebagai seorang mentor, pelatih bukan bos,</u>	
873	<u>karena kalau bos beda, kalau bos itu <i>downline</i>-nya</u>	Bos memaksa apa yang
874	<u>harus ikut apa yang dikatakan, tapi kalau mentor,</u>	dikatakan, mentor,
875	<u>pelatih, guru kita mengajak dia, masalah dia mau</u>	pelatih, guru
876	<u>ikuti atau tidak itu terserah dia, jadi kita membimbing</u>	membimbing
877	<u>dia, tidak ada orang bilang sanksi atau <i>punishment</i></u>	Tidak ada <i>punishment</i>
878	<u>kalau kita tidak mengikuti apa yang dikatakan <i>upline</i></u>	jika tidak ikut <i>upline</i>
879	<u>kita, karena apa, karena kita adalah mitra kerja. Ya</u>	
880	kayak petenis lah, siapa yang juara petenis sekarang,	
881	siapa... Ok lah si X, karena juara tenis ini, pelatihnya	
882	bukan juara tenis lho, betul ndak, pemainnya yang	
883	dilatih yang jadi juara tenis, kalau <u>pelatihnya</u>	Pelatih mengarahkan,
884	<u>mengarahkan dia dan dia tidak mau mengikuti ya</u>	tidak ada keharusan ikut
885	<u>ndak papa, betul ndak, tidak ada keharusan.</u>	
886	P : kalau begitu, dari hubungan yang hanya sebatas mitra	
887	kerja, e.. apakah bisa dikatakan kerja dalam N21	
888	merupakan kerja yang individu?	
889	S : ndak mungkin donk, <u>namanya tim kan lebih dari satu</u>	Kerja tim
890	<u>orang, namanya <i>upline</i> dan <i>downline</i> itu kan berarti</u>	
891	<u>lebih dari satu orang dan mereka merupakan tim.</u>	

892	P : dari N21 sendiri ada tidak sih simbol-simbol atau logo	
893	yang menunjukkan bahwa ini lho budaya kita,	
894	sehingga orang tahu oh ini N21?	
895	S : simbol, logo, tulisan, jelas kalau mereka melihat kita	
896	e. dari kita punya kaset, <u>kita punya pertemuan itu ada</u>	Ada logo <i>Network 21</i>
897	<u>logo <i>Network 21</i>, itu sudah jelas bahwa itu N21</u>	
898	<u>punya pertemuan.</u> Nah itu membedakan antara kita	
899	dengan yang lain, karena ada juga sistem yang lain	
900	ada kasetnya juga gitu lho, cuma kalau di kita ada	
901	<u>logonya <i>Network 21</i>, tapi <u>sesungguhnya yang benar-</u></u>	Yang membedakan
902	<u>benar membedakan adalah karakter <i>leadernya</i>.</u>	adalah karakter <i>leader</i>
903	Karena kalau melihat seorang <u><i>leader</i> di <i>Network 21</i></u>	<i>Leader</i> N21 berkarakter
904	<u>itu berkarakter sekali, <i>leadershipnya</i> tampak sekali,</u>	sekali, dilihat dari fokus
905	<u>karena kita fokusnya pada pembentukan manusianya,</u>	pembentukan pada
906	<u>menjadi pemimpin.</u> Itu <i>different</i> sekali, anda	manusia
907	bayangkan kalau di Amway dengan <i>Network 21</i>	
908	sistem dengan multilevel lain <i>leadersnya</i> bedanya	
909	sekali, <u>kalau saya disuruh liat 2, 3 orang ini dari</u>	Saya tahu ini <i>leader</i> dari
910	<u><i>Network 21</i> atau dari multilevel yang lain saya</u>	N21 apa tidak
911	<u>langsung tahu, kelihatan jelas sekali</u>	
912	P : berhubungan dengan logo itu, apakah N21 itu	
913	memiliki <i>meaning</i> sendiri?	
914	S : tidak ada, hanya sebuah logo.	
915	P : dari 6 langkah itu ada yang namanya pertemuan,	
916	pertemuan itu apakah merupakan suatu kebiasaan-	
917	kebiasaan yang dijalankan secara rutin	
918	S : <u>secara rutin, ada beberapa pertemuan kita yang</u>	Ada pertemuan rutin
919	<u>dijalankan secara rutin itu contohnya <i>infonite</i></u>	<i>Infonite</i> seminggu sekali
920	<u>diadakan setiap minggu sekali, dimana ini semacam</u>	untuk mengajak orang
921	<u><i>showroom</i> kita, dimana kita mengundang orang yang</u>	melihat presentasi bisnis
922	<u>belum join untuk melihat presentasi bisnis, Nah NBT</u>	
923	<u>(<i>Network Building Training</i>) diadakan sebulan sekali,</u>	NBT sebulan sekali

924	<u>di mana itu orang-orang baru atau orang-orang yang</u>	untuk lihat sistem kita
925	<u>belum join diajak melihat sistem kita, sampai</u>	
926	<u>penghasilan-penghasilan yang akan didapat dalam</u>	
927	<u>Amway bisnis, kemudian BBS (<i>Bisnis Building</i></u>	BBS sebulan sekali
928	<u><i>Seminar</i>) satu bulan sekali, dimana kita mengundang</u>	untuk mendengar
929	<u>pembicara yang sudah sukses, sudah punya <i>passive</i></u>	<i>sharing</i> dari orang yang
930	<u><i>income</i>, membagi pengalaman sukses karena kita</u>	sukses
931	<u>belajar dari orang sukses bukan dari orang gagal, nah</u>	
932	<u>bagaimana dia sukses, perjuangan dia bagaimana, apa</u>	
933	<u>yang dia lakukan dan kita belum lakukan, dia punya</u>	
934	<u><i>leadership</i> kita contoh. Yang keempat itu adalah</u>	
935	<u><i>leadership</i> seminar diadakan 4 bulan sekali, dimana</u>	<i>Leadership</i> seminar
936	<u>kita mengundang pembicara yang peringkatnya sudah</u>	empat bulan sekali untuk
937	<u><i>diamond</i> sudah menikmati <i>passive income</i>, sudah</u>	dengar <i>upline</i> tingkat
938	<u>menikmati kebebasan uang dan waktu, yang dari</u>	<i>diamond</i> dari dalam dan
939	<u>dalam negeri dan dari luar negeri karena kita punya</u>	luar negeri <i>sharing</i>
940	<u>visi dan misi global keluar negeri. Pertemuan-</u>	kesuksesannya
941	<u>pertemuan ini sebetulnya bukanlah pertemuan tapi ini</u>	Pertemuan merupakan
942	<u>sebenarnya adalah suatu cara atau alat kita</u>	alat membangun
943	<u>membangun jaringan. Contohnya di <i>Network 21</i>,</u>	jaringan
944	<u>bisnis ini dibangun dari mana, dari pertemuan ke</u>	Pertemuan merupakan
945	<u>pertemuan, pertemuan itu adalah nilai kita, hasil ujian</u>	hasil nilai dan ujian kita
946	<u>kita, contohnya dari <i>leadership</i> seminar ke <i>leadership</i></u>	
947	<u>seminar setiap 4 bulan sekali, contohnya <i>leadership</i></u>	
948	<u>seminar ini, hari ini anda bisa membawa 5 orang</u>	
949	<u>bersama anda, 4 bulan kemudian ada <i>leadership</i></u>	
950	<u>seminar, tetap 5 atau berkurang, kalau berkurang</u>	
951	<u>berarti anda tidak berkembang bisnisnya, tetapi kalau</u>	
952	<u>tetap stabil, tetapi kemudian kalau anda datang</u>	
953	<u>dengan membawa 10 orang itu anda berkembang, dan</u>	
954	<u>beberapa kemudian mungkin 20 orang dan seterusnya</u>	
955	<u>dibangun dari <i>leadership</i> seminar ke <i>leadership</i></u>	

956	seminar, <u>BBS yang diadakan setiap bulan ini untuk</u>	BBS mempersiapkan
957	<u>mempersiapkan kita membawa banyak orang ke</u>	kita bawa banyak orang
958	<u>leadership seminar, jadi bukan sekedar pertemuan</u>	ikut LS
959	<u>yang kita belajar aja leadership, tentang bisnis ini</u>	Pertemuan merupakan
960	<u>tetapi adalah ini nilai raportnya dengan membangun</u>	nilai raport dalam
961	<u>jaringan dari pertemuan.</u>	membangun jaringan
962	P : jadi kalau saya tangkap, semua pertemuan itu punya	
963	tujuannya sendiri-sendiri?	
964	S : kalau tujuan dari yang pertama <u>infonite itu tujuannya</u>	<i>Infonite</i> merupakan
965	<u>untuk mengajak prospek atau orang yang kita ajak</u>	<i>showroom</i> untuk ajak
966	<u>melihat lagi penjelasan resminya di infonite itu, itu</u>	orang lihat bisnis ini
967	<u>semacam showroom kita seminggu sekali, kalau NBT</u>	NBT tujuannya belajar
968	<u>adalah dimana tujuannya kita belajar tentang sistem,</u>	tentang sistem
969	<u>gimana mengerjakan usaha ini, terus penghasilan-</u>	
970	<u>penghasilan akan dikupas lebih rinci cara hitungnya</u>	
971	<u>di NBT, nah kalau BBS dan leadership seminar itu</u>	BBS dan LS untuk
972	<u>pertemuan di mana kita belajar dari orang yang</u>	belajar dari orang
973	<u>sukses, kita dimotivasi, kita belajar banyak disitu, tapi</u>	sukses, serta sebagai alat
974	<u>itu juga sebagai alat untuk kita membangun jaringan.</u>	bangun jaringan
975	Nah jadi pertemuan dari BBS-BBS setiap bulan ini	
976	<u>diharapkan orang yang kita ajak makin banyak</u>	Diharapkan semakin
977	<u>minggu ke minggu, sampai ke LS nantinya. Ini adalah</u>	banyak ngajak orang
978	bisnis jaringan pak, kita membangun jaringan.	
979	P : berhubungan dengan pertemuan-pertemuan yang	
980	diadakan secara rutin ini, anggota apakah diwajibkan	
981	setiap pertemuan harus hadir atau diberi kebebasan?	
982	S : ok, <u>kalau anggota itu mau komitmen 100% sistem dia</u>	Kalu komit harus datang
983	<u>harus hadir di setiap pertemuan, itu harus, tidak bisa</u>	
984	<u>tawar-menawar, karena kalau dia tidak hadir di setiap</u>	Kalau tidak datang
985	<u>pertemuan, dia tidak komitmen berarti, dia tidak</u>	berarti tidak komit, tidak
986	<u>punya integritas, nanti akan diduplikasi oleh grup</u>	punya integritas
987	yang dibawah donk. Nah, toh pertemuan itu bukan	

988	diadakan setiap hari. <u>Saya tidak bisa bayangkan kalau</u>	Jika tidak komit maka
989	<u>dia tidak komitmen bagaimana dia bisa</u>	bawahan juga tidak
990	<u>mengharapkan bawahannya komitmen, tidak</u>	komit
991	mungkin donk terus kalau dia tidak hadir sekali atau	
992	satu minggu sekali itu bisa kita maklumi. <u>Tidak ada</u>	Merupakan kesadaran
993	<u>yang namanya orang bilang disiplin, ini kesadaran</u>	pribadi
994	<u>pribadi ya. Jadi sistem menganjurkan begitu,</u>	Anjuran sistem
995	<u>andaikata orang itu tidak datang ke pertemuan, tidak</u>	Tidak ada hukuman jika
996	<u>ada yang bisa <i>punish him or her</i> walaupun dia tidak</u>	tidak datang
997	<u>hadir sama sekali, tapi dia akan tahu efeknya pada</u>	Akan tahu efeknya pada
998	<u>grup dia nantinya.</u>	grupnya nanti
999	P : kalau bicara dari segi <i>reward</i> , dari pertemuan itu	
1000	sendiri, sebenarnya setiap pertemuan itu memberikan	
1001	<i>reward</i> apa sih bagi anggota yang telah masuk dalam	
1002	N21?	
1003	S : ok jadi, memang <u>Amway adalah bisnis penghargaan</u>	Amway adalah bisnis
1004	<u>sebetulnya, karena pada dasarnya manusia butuh</u>	penghargaan
1005	<u>dihargai dan Amway menyadari hal itu, nah <i>Network</i></u>	Manusia butuh dihargai
1006	<u>21 disetiap pertemuan ada memberikan penghargaan-</u>	dan Amway sadarkan
1007	<u>penghargaan pada orang yang mencapai <i>challenge</i></u>	hal itu
1008	<u>atau program-program yang telah diadakan oleh</u>	
1009	<u><i>Network 21</i>, dikasih penghargaan dengan dia</u>	Bentuk penghargaan
1010	<u>dipanggil ke panggung dan kita berikan minimal</u>	minimal <i>applause</i>
1011	<u>dengan <i>applause</i>, itu sudah membanggakan bagi</u>	
1012	mereka, anda coba bayangkan ada seorang yang	
1013	bekerja puluhan tahun 40 tahun kerja, belum pernah	
1014	satu kali bosnya memberikan <i>applause</i> , nah disini	
1015	mungkin dia hanya berada pada peringkat 3%, 6% dia	
1016	mendapatkan <i>applause</i> dari sekian ribu orang, itu	
1017	suatu kebanggaan tersendiri, <u>ada juga berupa pin.</u>	Bentuk penghargaan
1018	P : berarti bentuk penghargaan paling sederhana adalah	yang lain adalah pin
1019	<i>applause</i> , bentuk penghargaan yang lain apa?	

1020	S : <u>ada berupa pin, kemudian trip ke luar negri.</u>	Bentuk penghargaan
1021	P : apakah cerita-ceirta tentang pendiri seperti Jim dan	yang lain pin, <i>trip</i> ke
1022	Nancy Dornan itu selalu wajib diceritakan kepada	luar negri
1023	anggota yang baru?	
1024	S : <u>ya saya kira ya, biar mereka tahu siapa pendiri</u>	Diceritakan pendirinya
1025	<u>mereka.</u>	
1026	P : itu harus atau sebaiknya?	
1027	S : <u>itu sebaiknya, bukan keharusan.</u>	Bukan keharusan
1028	P : tujuannya untuk apa ?	
1029	S : tujuannya namanya juga pendiri, kita harus	
1030	menghargai pendiri kita donk, betul tidak, <u>kita kalau</u>	Tidak menghargai
1031	<u>tidak menghargai pendiri kita bagaimana mungkin</u>	pendiri maka tidak
1032	<u>kita juga dihargai oleh pengikut kita.</u> Ya jadi kita	dihargai bawahan kita,
1033	kalau menghargai pendiri kita, kita dihargai oleh	tujuan utama
1034	pengikut kita, itu salah satu tujuan utamanya, yang	
1035	<u>kedua supaya kita tahu perjuangannya seperti apa,</u>	Tujuan kedua, contoh
1036	<u>dan kita bisa contoh dia perjuangan, jadi semacam</u>	<i>figure</i> -nya dan
1037	<u><i>figure</i>.</u>	perjuangannya
1038	P : kalau dari sepengamatannya bapak, dari timnya	
1039	bapak, nilai apa sih yang mereka punya tentang kerja	
1040	itu sendiri, mereka menganggap kerja itu sebagai apa,	
1041	kerja di N21?	
1042	S : ok di grup saya sendiri maupun saya, kita <u>kerja disini</u>	Kerja karena ada impian,
1043	<u>karena kita punya <i>goal</i>, jadi kerja kita bukan kerja</u>	tidak dipaksakan
1044	<u>yang dipaksakan, kayak kerja di kantor, jadi kita kerja</u>	
1045	<u>tidak punya <i>goal</i>, tidak punya impian jadi merasa</u>	
1046	<u>seperti dipaksakan, karena ada <i>cost</i>, kita kerja dari</u>	Kerja karena dibayar,
1047	<u>jam 8 hingga jam 5 kalau tidak masuk kita akan</u>	tidak masuk dipecat
1048	<u>dipecat, tapi kalau disini tidak ada bosnya, ini luar</u>	
1049	biasa, tidak ada orang marahin kita, <u>kenapa kita mau</u>	
1050	<u>kerja keras disini, melakukan presentasi 15 kali, 30</u>	Kerja karena ada impian
1051	<u>kali bahkan 60 kali perbulan, karena kita mau kerja</u>	atau <i>dream</i> yang ingin

1052	<u>keras mencapai impian kita, <i>dream</i>, karena ada <i>dream</i></u>	dicapai
1053	<u>jelas, impian kita jadi jelas dan kita percaya impian</u>	
1054	<u>kita bisa tercapai dari usaha ini, dan mencapai impian</u>	Mencapai impian
1055	<u>ini adalah <i>goal-goal</i> kecil yang kita kejar tiap bulan</u>	dengan kejar goal-goal
1056	<u>untuk mencapi tujuan kita, makanya kita kerja keras</u>	kecil tiap bulan
1057	<u>untuk mencapai <i>goal-goal</i> yang sudah ada, yang nanti</u>	
1058	<u>akhirnya itu impian kita sendiri. Jadi bukan sesuatu,</u>	
1059	<u>ada orang yang suruh atau paksapun, <u>kita mau</u></u>	Kerja keras karena ada
1060	<u>lakukan kerja kerasnya karena kita punya impian</u>	impian dan percaya
1061	<u>yang kuat, impian yang jelas dan kita percaya akan</u>	impian bisa dicapai
1062	<u>tercapai dengan menjalankan Amway dengan</u>	melalui N21
1063	<u><i>Network 21</i> sistem.</u>	
1064	P : oh ya tadi sempat bapak katakan tentang karakteristik	
1065	<i>leader</i> , kalau boleh tahu karakteristik yang bagaimana	
1066	yang menunjukkan perbedaan dengan <i>leader</i> di MLM	
1067	yang lain, sebenarnya seorang <i>leader</i> di N21 itu	
1068	karakteristik <i>leadernya</i> apa?	
1069	S : <u>karakteristik <i>leader</i> N21 ya, yang pertama mereka</u>	Karakter <i>leader</i> N21
1070	<u>punya hati, hati untuk menolong orang lain, mereka</u>	
1071	<u>punya hati yang rendah hati dan tidak sombong, tidak</u>	
1072	<u>angkuh, terus punya sikap mental yang positif,</u>	
1073	<u>pikiran yang positif, ucapan yang positif, tingkah laku</u>	
1074	<u>yang positif, bahkan yang luar biasa, perokok aja</u>	
1075	<u>mereka tidak lakukan, dulu mereka perokok mungkin</u>	
1076	<u>2 hingga 3 dos satu hari, begitu mereka masuk</u>	
1077	<u><i>Network 21</i> langsung lepas rokok mereka. Orang</u>	
1078	<u><i>diamond</i> dan <i>emerald</i> di <i>Network 21</i> tidak ada yang</u>	
1079	<u>minum alkohol, tidak ada yang merokok, tidak ada</u>	
1080	<u>yang punya istri 2, tidak ada. Nah itu semua, dulunya</u>	
1081	<u>mau cerai, terbentuk kerukunan sekali. Intinya</u>	
1082	<u>perubahan diri kita berubah total, menjadi tidak</u>	Perubahan karakter
1083	<u>sombong, dia sabar, rendah hati, suka menolong,</u>	<i>leader</i> N21

1084	<u>penuh kasih, tidak angkuh, siap mendengarkan, selalu</u>	
1085	<u>bicara positif, selalu berpikiran positif, tingkah laku</u>	
1086	<u>positif dan dia tidak pernah menyerah. Contohnya</u>	
1087	<u>saya bilang, anda bisa lihat, di <i>Network 21</i> ada salah</u>	Contoh perubahan
1088	<u>satu orang konglomerat, orang terkaya di Indonesia,</u>	karakter seorang <i>leader</i>
1089	<u>yang punya perusahaan minyak dan gas bumi, serta</u>	N21
1090	<u>punya hotel berbintang 5 dari resort di Indonesia,</u>	
1091	<u>mereka rendah hati sekali lho pak, dulunya mereka</u>	
1092	<u>mungkin sombong banget, diproses berubah total.</u>	
1093	karena <u>pemimpin adalah orang yang dicontoh, ditiru,</u>	Pemimpin dicontoh,
1094	mereka meniru kita karena perbuatan kita, sikap kita,	ditiru
1095	karena <u>N21 menekankan pada kita keberhasilan itu</u>	Keberhasilan dari sikap
1096	<u>90% dari sikap kita, 5 % dari tekniknya, maka sikap</u>	
1097	<u>kita harus berubah duluan baru tekniknya. Sehingga</u>	
1098	orang menjadi <u>pemimpin di <i>Network 21</i> berubah total</u>	Pemimpin N 21 berubah
1099	<u>sikapnya, karena kita memimpin orang, kita diikuti,</u>	sikapnya
1100	<u>diikuti sikap kita dan perbuatan kita bukan karena</u>	Diikuti sikap kita karena
1101	<u>paksaan, tetapi manager memaksa kita mengikuti</u>	bukan paksaan
1102	kita. Tapi pemimpin, kita tidak bayar mereka kok,	
1103	mereka bukan pegawai kita, mereka mengikuti karena	
1104	sikap kita Kalau dari beberapa <u>multilevel yang saya</u>	Sikap multilevel lain
1105	<u>ikuti rasanya angkuh banget, sombong banget, bicara</u>	
1106	<u>mengenai duit-duit aja, tidak menghargai usaha orang</u>	
1107	lain. Beda sekali, bicara besar.	
1108	P : berarti dapat dikatakan <i>upline</i> itu dianggap sebagai	
1109	pemimpin tetapi bukan pemimpin formal ya?	
1110	S : ya seperti itu, <i>upline</i> itu kan banyak, <u>tidak harus yang</u>	Bisa milih <i>upline</i> yang
1111	<u>langsung di atasnya bisa yang jauh di atasnya, dia bisa</u>	terbaik bagi diri sendiri
1112	<u>memilih-milih yang terbaik bagi dirinya.</u>	
1113	P : ee..orientasi kerjanya dari setiap <i>upline</i> kan beda-	
1114	beda. Kalau orientasi kerja di timnya bapak	
1115	bagaimana, apakah berdasarkan tugas, hubungan atau	

1116	hasil?	
1117	S : e.. jelas ya, kalau bisnis ini, namanya bisnis jadi	
1118	kalau kita berorientasi pada apa yang dikerjakan. Jadi	
1119	<u>begitu dia join, dia telah punya yang namanya</u>	Join punya program
1120	<u>program, contohnya program pendidikan 90 hari dia</u>	Contoh program
1121	<u>menjadi LC, nah kita bantu dia mengikuti program-</u>	
1122	<u>program yang diadakan oleh Network 21 sampai dia</u>	
1123	<u>sukses, jadi orientasi kita dengan sendirinya kita</u>	Orientasi bantu orang
1124	<u>punya goal membantu dia sukses, jadi orientasi kita</u>	
1125	<u>menolong orang lain untuk sukses. Kita punya hak</u>	
1126	untuk dia, kita bantu dia sampai sukses, entah tengah	
1127	jalan dia ogah-ogahan ndak masalah, <u>yang penting</u>	Berkorban dulu yang
1128	<u>kita berkorban duluan untuk orang lain, nah jelas itu</u>	penting
1129	<u>relationship berpengaruh disini kan, kalau membantu</u>	Hubungan berpengaruh
1130	<u>berarti berhubungan dengan dia juga.</u>	karena bantu orang
1131	P : yang diajarkan dalam LS tentang <i>leadership</i> nya apa,	
1132	dan apakah LS ini benar-benar diterapkan oleh	
1133	seluruh anggota yang mengikuti LS?	
1134	S : ok, jadi diajarkan <i>leadership</i> , namanya <i>leadership</i>	
1135	seminar, <u>seminar kepemimpinan dimana kita belajar</u>	LS untuk belajar sikap
1136	<u>dari pemimpin-pemimpin yang sukses di bisnis</u>	dan usaha dari
1137	<u>Amway dengan sistem N21, bagaimana pola mereka</u>	pemimpin yang sukses
1138	<u>memimpin grup mereka, bagaimana pola mereka</u>	
1139	<u>membangun jaringan mereka, mereka kan telah</u>	
1140	<u>membawahi ribuan orang, nah kepemimpinan mereka</u>	
1141	<u>kita tiru gitu lho. Karena mereka adalah <i>leadership</i></u>	
1142	yang mereka lakukan, eee... dengan <u>mereka lakukan</u>	Bukan hanya teori tapi
1143	<u>bukan dengan teori doank, bukan orang bilang teori</u>	juga melakukan
1144	<u>tapi praktisi, tapi mereka sudah melakukan. Jadi</u>	Kepemimpinan telah
1145	<u>kepemimpinan mereka telah teruji dan terbukti. Dan</u>	teruji dan terbukti
1146	<u>tidak semua orang di <i>leadership</i> seminar akan</u>	Pertemuan untuk umum
1147	<u>mengikuti 100%, karena pertemuan ini untuk umum,</u>	jadi tidak semua ikutin

1148	bukan untuk ditributor Amway saja, sehingga banyak	100% LS
1149	perusahaan asing, perusahaan multilevel lainnya,	
1150	perusahaan perbankan mengirimkan orangnya untuk	
1151	belajar atau dimotivasi di <i>leadership</i> tersebut, karena	
1152	ada pengamat, pemerhati, jadi saya rasa tidak semua	
1153	orang mengikuti setelah acara berakhir, <u>tapi kalau itu</u>	Kalau mau terbuka dan
1154	<u>terbuka dan dia belajar banyak dan mau ambil</u>	belajar dari pembicara
1155	<u>keputusan untuk melakukan usaha ini dan belajar dari</u>	maka akan sukses
1156	<u>pembicaranya, dia akan sukses.</u>	
1157	P : kalau begitu dari yang bapak tangkap dari LS	
1158	mengenai pola pemimpin yang diajarkan itu polanya	
1159	bagaimana?	
1160	S : ok <u>polanya itu pertama mereka punya <i>dream</i> yang</u>	Pola pemimpin N21,
1161	<u>besar, kedua mereka mau bekerja keras, pantang</u>	punya <i>dream</i> , bekerja
1162	<u>mundur dan pantang menyerah, ketiga mereka punya</u>	keras, pantang mundur,
1163	<u><i>goal</i> dan strategi yang benar, dan tentunya mereka</u>	berdoa, gunakan sistem
1164	<u>berdoa dan tidak pernah lepas dari Tuhan. Dan</u>	dan alat
1165	<u>tentunya mereka menggunakan sistem <i>Network 21</i></u>	
1166	<u>100% yaitu buku, kaset dan pertemuan.</u>	
1167	P : pola-pola seperti itu apakah disampaikan pada saat	
1168	LS secara langsung atau tidak?	
1169	S : itu <u>terkaji dari setiap mereka membawakan sesi</u>	Terkaji dalam setiap sesi
1170	<u>mereka semua tersirat disitu.</u>	
1171	P : berhubungan dengan pola mereka sebagai seorang	
1172	pemimpin, bagaimana sih yang mereka lakukan untuk	
1173	memotivasi <i>downlinenya</i> ?	
1174	S : ok, jadi kita agak beda dengan multilevel yang lain	
1175	ya, <u>kalau multilevel yang lain alat mereka belum</u>	Multilevel lain tidak ada
1176	<u>sempurna sehingga dibutuhkan orang yang pinter</u>	sistem atau alat sehingga
1177	<u>motivasi, sedangkan tidak semua orang pinter</u>	perlu pintar motivasi
1178	<u>motivasi, tidak semua orang pinter jadi pembicara, ya</u>	
1179	<u>maka kalau di multilevel yang lain kalau tidak ada</u>	

1180	<u>sistem yang membantu maka akan susah sekali.</u> Nah	Tidak harus memotivasi,
1181	motivasi kita, disini kita <u>tidak harus memotivasi</u>	tapi jalin hubungan
1182	<u>orang sebetulnya, kita hanya perlu menjalin hubungan</u>	
1183	<u>yang baik dengan mereka, hati ke hati pertama,</u>	
1184	<u>karena motivasi telah ada di kaset dan pertemuan.</u>	Kaset dan pertemuan
1185	<u>Kaset dan pertemuan yang membantu kita</u>	Bantu memotivasi
1186	<u>memotivasi mereka.</u> Bukan kitanya begitu, makanya	Jika serius maka akan
1187	selama <u>orang itu serius, dia mau ngerjakan, apabila</u>	termotivasi oleh kaset
1188	<u>dengar kaset, dia datang pertemuan, dia akan</u>	dan pertemuan
1189	<u>termotivasi oleh pertemuan dan kaset.</u>	
1190	P : kalau misalnya pada kenyataannya dia telah	
1191	mendengarkan kaset dan datang ke pertemuan tapi	
1192	tetap tidak termotivasi, peran seorang <i>leader</i>	
1193	bagaimana?	
1194	S : <u>jadi kita tempat bertanya, tempat curhat jadi</u>	Tempat bertanya,
1195	<u>andaikata tidak jelas apapun terus ngomong ke kita,</u>	konsultasi
1196	<u>tanya, konsultasi namanya itu</u>	
1197	P : ok kalau begitu biasanya seorang <i>leader</i> itu dalam	
1198	mengambil keputusan itu dalam hal apa dan	
1199	tujuannya apa?	
1200	S : jadi, bisnis ini seseorang yang sukses itu dari	
1201	keputusan yang diambil sebetulnya, <u>keputusan</u>	Keputusan diambil pada
1202	<u>diambil itu pada waktu dia mengikuti pertemuan BBS</u>	BBS dan LS
1203	<u>maupun LS.</u> Ya jadi <u>kalau seseorang belum ada</u>	Kaset dan pertemuan
1204	<u>keputusan dia tidak akan kemana-mana, makanya</u>	penting untuk bantu
1205	<u>penting sekali alat pertemuan dan kaset sebagai alat</u>	ambil keputusan
1206	<u>untuk orang mengambil keputusan.</u> Seperti saya	
1207	sendiri, pada waktu join saya hanya sebagai pemakai	
1208	produk, dengarkan kaset juga dan saya tahu bagus	
1209	kasetnya, saya banyak mendapat masukan dan saya	
1210	mengambil keputusan, tetapi setelah 6 bulan kita non	
1211	aktif tidak pakai produknya, saya diajak mitra kerja	

1212	saya kepertemuan ke <i>leadership</i> seminar, disana saya	
1213	baru ambil keputusan, karena suasananya beda,	
1214	atmosfirnya juga beda, pembicaraanya juga luar biasa	
1215	sekali. Dan saya terbuka, impian saya dapatkan disitu	
1216	juga, selesai acara saya ambil keputusan, ok ini luar	
1217	biasa, bisnis ini luar biasa, saya akan mengambil	
1218	keputusan untuk sering mengerjakan dan saya ingin	
1219	mencapai apa yang namanya <i>diamond</i> , jadi akan <u>sulit</u>	Sulit kalau tidak ngajak
1220	<u>sekali kalau kita tidak membawa orang kepertemuan.</u>	ke pertemuan
1221	Karena saya sendiri begitu juga, saya sudah 6 bulan	
1222	saya masuk, saya tidak ngapa-ngapain kok, saya	
1223	cuma pakai produknya, saya tidak mau aktif kok,	
1224	keputusan diambil dari pertemuan, keputusan untuk	
1225	mengejar impian kita, mengejar <i>goal-goal</i> yang	
1226	diberikan oleh <i>Network</i> 21 untuk mencapai impian	
1227	kita disitu, nah setelah kita ambil keputusan kita	
1228	ngomong ke tim bisnis kita, ya <i>upline</i> kita, pak	
1229	keputusan saya ini mohon diberi arahan dan bantu-	
1230	bantu pak, maka <i>upline</i> akan bantu. <u>Dan kita tidak</u>	Tidak bisa paksa orang
1231	<u>bisa paksa seseorang ambil keputusan, itu salah</u>	ambil keputusan, harus
1232	<u>sekali, tetapi dia harus mengambil keputusan sendiri.</u>	diri sendiri
1233	P : berarti pengambilan keputusan dalam N21 itu sendiri	
1234	sifatnya sangat bebas?	
1235	S : ya <u>disini bebas, kita kan beda, atasan bukan bos dan</u>	Bebas ambil keputusan
1236	<u>kita adalah IBO, jadi bebas.</u>	karena IBO
1237	P : faktor-faktor apa saja sih yang menyebabkan anggota-	
1238	anggota dalam N21 itu mengambil keputusan untuk	
1239	pensiun atau keluar?	
1240	S : kalau keluar tidak donk, kalau keluar berarti keluar	
1241	dari Amway donk, kalau seseorang yang dengan	
1242	strategi mendalam ini dan dia belum berhasil dan dia	
1243	keluar, ya, <u>menurut saya itu hanya orang bodoh yang</u>	Orang bodoh yang

1244	<u>lakukan.</u>	keluar
1245	P : kok bisa?	
1246	S : <u>ok goblok atau kurang informasi, sekarang anda</u>	Contoh orang disebut
1247	<u>bayangkan coba, jadi kenapa dia keluar, pertama,</u>	goblok atau kurang
1248	<u>contohnya saya, saya sudah punya anggota dibawah</u>	informasi
1249	<u>dalam tim, dan mungkin sudah ada 70 orang dibawah</u>	
1250	<u>saya, saya tidak ngapa-ngapain lho, Tiba-tiba 1 tahun</u>	
1251	<u>sudah ada 70 orang dibawah saya. Tahun depan saya</u>	
1252	<u>tidak perpanjang keanggotaan saya, saya keluar,</u>	
1253	<u>berarti ini saya kurang informasi sehingga saya</u>	
1254	<u>keluar, ya kan saya tidak tahu kalau ada 70 orang</u>	
1255	<u>sudah dibawah saya. Atau kedua saya tahu ada 70</u>	
1256	<u>orang dibawah saya, ini kan aset, eman 50 ribu karena</u>	
1257	<u>tidak perpanjangan. Ini kan goblok, betul tidak,</u>	
1258	<u>karena sewaktu-waktu anda sukses anda bisa dapat</u>	
1259	<u><i>passive income</i> lho pak. Ngapain saya mesti keluar</u>	
1260	<u>eman 50 ribu padahal sudah ada orang di bawah saya,</u>	
1261	yang ketiga dia <u>keluar karena masuk ke multilevel</u>	Keluar karena masuk
1262	<u>lain, karena kalau multilevel lain diharuskan keluar</u>	multilevel lain
1263	<u>gitu loh, pada level tertentu atau peringkat tertentu,</u>	
1264	<u>dia harus satu kalau tidak tahun depan dia tidak</u>	
1265	<u>keluar akan dipecat, Amway tidak pernah mecat</u>	
1266	P : sampai sekarang apakah ada yang ketika sudah	
1267	mendapatkan <i>passive income</i> kemudian mereka	
1268	pensiun?	
1269	S : <u>kalau bicara <i>emerald</i> banyak, kalau <i>diamond</i> hanya</u>	<i>Emerald</i> banyak pensiun
1270	<u>satu yang pensiun.</u>	
1271	P : mereka-mereka yang pensiun baik <i>emerald</i> maupun	
1272	<i>diamond</i> itu, faktor apa yang menyebabkan mereka	
1273	pensiun?	
1274	S : <u>karena <i>prioritas</i> mereka berbeda, mereka <i>prioritas</i>,</u>	Keluar karena prioritas
1275	<u>dan memang <i>goal</i> mereka adalah saya capai <i>diamond</i>,</u>	dan tujuan telah tercapai

1276	<u>begitu capai <i>diamond</i> tujuan udah tercapai, betul</u>	
1277	<u>tidak, dan dia merasa sudah cukup dan kemudian</u>	
1278	<u>mungkin prioritasnya diarahkan ke yang lain</u>	
1279	contohnya, mungkin dia punya anak untuk bayar	
1280	kuliah segala macam atau untuk pergaulan anaknya	
1281	atau sekolah. Nah hak-hak dia untuk pensiun, kembali	
1282	prioritas dia kemana, ada juga yang masuk ke	
1283	pelayanan gereja, karena dia merasa sudah cukup	
1284	<i>emerald</i> , dan <i>passive income</i> sudah cukup sehingga	
1285	dia masuk <i>full</i> ke pelayanan gereja, jadi prioritas dia	
1286	ke Tuhan sekarang bukan ke bisnis, ya udah karena	
1287	orang kan punya prioritas ada yang ke Tuhan,	
1288	keluarga, ke bisnis ya. Jadi <u>tergantungan dari prioritas</u>	Tergantung pada
1289	<u>dia.</u>	prioritas
1290	P : dalam mengambil keputusan itu apakah dia lebih	
1291	banyak dipengaruhi oleh pendapat dari orang	
1292	sekitarnya atau lebih banyak dipengaruhi oleh	
1293	kemauannya dia sendiri?	
1294	S : jadi kalau dia masih berada <u>pada tingkat yang rendah</u>	Tingkat rendah,
1295	<u>dan masih belum tahu apa-apa maka keputusannya</u>	keputusan banyak
1296	<u>banyak dipengaruhi oleh orang sekitarnya terutama</u>	dipengaruhi oleh tim
1297	<u>oleh tim bisnisnya, tapi kalau peringkatnya sudah</u>	Peringkat tinggi,
1298	<u>tinggi keputusan lebih dipengaruhi oleh dirinya</u>	keputusan dipengaruhi
1299	<u>sendiri, karena dia sudah tahu apa yang terbaik untuk</u>	diri sendiri
1300	<u>dirinya.</u>	
1301	P : ok sekarang saya mau tanya mengenai hubungan	
1302	antara <i>passive income</i> dengan skala bisnisnya,	
1303	hubungannya dimana ?	
1304	S : ok sebenarnya <u>skala bisnis ini ibaratnya hanya</u>	Skala bisnis adalah
1305	<u>peringkat, jadi skala bisnis 1 itu adalah peringkat</u>	peringkat
1306	<u><i>platinum</i> atau eksekutif <i>platinum</i>, bisnis skala dua</u>	
1307	<u>adalah <i>shapire</i>, bisnis skala 3 adalah <i>emerald</i>, dan</u>	

1308	<u>bisnis skala 4 adalah <i>diamond</i>.</u>	
1309	P : jadi untuk bisa mendapatkan <i>passive income</i> itu harus	
1310	berada pada bisnis skala berapa?	
1311	S : sebenarnya <u>bisnis skala 1 sudah bisa, yaitu dari</u>	Skala satu dapat <i>passive</i>
1312	<u><i>platinum</i> sudah bisa asalkan dia memiliki kaki 21%,</u>	<i>income</i> 2,5 juta asal
1313	<u>sudah bisa mendapatkan <i>passive income</i> sebesar 2,5</u>	punya kaki 21%
1314	<u>juta. Jadi istilahnya kalau kita bisa memiliki 1 kaki</u>	
1315	<u>yang 21%, anda dikatakan sudah memiliki <i>passive</i></u>	Punya kaki 21% dapat
1316	<u><i>income</i>. Nah kenapa dikatakan network 21 bukan</u>	<i>passive income</i>
1317	<u>jaringan abad 21, bukan, tapi jaringan 21%, jadi</u>	Network 21 adalah
1318	<u>jaringan kita membentuk kaki 21%, gitu lho</u>	jaringan 21%
1319	<u>maksudnya. Sehingga kalau dia seorang <i>platinum</i></u>	
1320	<u>cuma dia sendiri 21%, gini lho ya seorang <i>platinum</i></u>	Kalau 21% dari usaha
1321	<u>kalau bisa 6x 21% juga disebut <i>platinum</i>, nah kalau</u>	sendiri bukan dari kaki
1322	<u>dia seorang <i>platinum</i> dari 21% dia sendiri, dia belum</u>	tidak dapat <i>passive</i>
1323	<u>memiliki kaki 21% ya ndak mendapatkan <i>passive</i></u>	<i>income</i>
1324	<u><i>income</i> pak, nah jadi kalau dia seorang <i>platinum</i>,</u>	
1325	dimana dia punya 1 kaki yang 21% dan punya side	
1326	volume diluar kaki ini 6,5juta PV, istilahnya <i>silver</i>	
1327	<u><i>producer</i>, syaratnya <i>silver producer</i> yang memiliki</u>	Syarat <i>silver</i> produser
1328	<u>kaki 21% dan volume 6,5 juta PV kita akan ikut</u>	
1329	<u>peringkat <i>silver</i>, nah seorang <i>platinum</i> yang memiliki</u>	
1330	kaki 21% selama 6x disebut <i>platinum</i> , tetapi bedanya	
1331	ini <i>platinum</i> yang memiliki <i>passive income</i> . Jadi	
1332	ngerti ya, ada <i>platinum</i> yang, contohnya kamu ya	Beda <i>platinum</i> yang
1333	<u>punya 2 kaki, kaki pertama omsetnya 10 juta dan kaki</u>	dapat <i>passive income</i>
1334	<u>2 punya omset 6 juta PV totalnya 16 juta PV, maka</u>	dan yang tidak dapat
1335	<u>kamu sebagai seorang <i>silver</i> 21%, nah kamu kalau</u>	<i>passive income</i>
1336	<u>bisa seperti itu terus hingga 6 bulan kamu menjadi</u>	
1337	<u><i>platinum</i>. Sudah punya <i>passive income</i> belum, belum</u>	
1338	<u>karena kamu belum punya kaki yang 21%, nah</u>	
1339	<u>andaikata kamu punya 2 kaki, kaki pertama 21%,</u>	

1340	<u>kaki dua 6,5juta PV minimal. Kamu juga silver lho.</u>	
1341	<u>Nah 6x silver kamu jadi platinum juga, tapi bedanya</u>	
1342	<u>platinum yang punya kaki 21%. Nah ada passive</u>	
1343	<u>incomenya ndak, ada dari kaki yang 21% tadi sebesar</u>	
1344	<u>2,5 juta rupiah. Jadi kita harus lihat struktur</u>	
1345	<u>organisasinya yang membedakan.</u>	
1346	P : berarti kalau boleh saya simpulkan <i>passive income</i> itu	
1347	dapat diperoleh ketika kita bisa membangun kaki	
1348	21% dan tim dari kaki itu bisa mendapatkan omset	
1349	6,5 juta PV?	
1350	S : ya seperti itu jadi kita membangun kaki 21% atau	
1351	omset hingga 21% dan kaki yang lain minimal 6,5	
1352	juta PV.	
1353	P : jadi untuk mendapatkan <i>passive income</i> itu dari	
1354	kakinya ya bukan dari peringkatnya?	
1355	S : ya betul jadi dari berapa banyak kaki yang jadi 21%. <i>Passive income</i> dari kaki	
1356	P : kalau begitu, dari fenomena yang mengenai <i>platinum</i> bukan peringkat	
1357	itu, kenapa dia belum bisa mendapatkan <i>passive</i>	
1358	<i>income</i> ?	
1359	S : kan belum punya kaki 21% <i>Belum punya kaki</i>	
1360	P : kalau begitu yang selama ini dilakukan kok bisa	
1361	mencapai peringkat <i>platinum</i> apa?	
1362	S : gini ya, seorang <i>platinum</i> contohnya kalau dia bisa	
1363	memperoleh omset 21% dengan jumlah 16 juta PV	
1364	selama 6 kali dia disebut juga <i>platinum</i> , nah 16 juta	
1365	PV itu seorang mendapatkannya dengan cara yang	
1366	berbeda-beda. <u>Contohnya andaikata dia cuma pintar</u> <i>Contoh orang jadi</i>	
1367	<u>menjual, dimana dia bersama dengan timnya bisa</u> <i>platinum</i> karena pintar	
1368	<u>menjual 16 juta PV dia juga silver dan 6 kali jadi</u> jual	
1369	<u>platinum, dengan hanya fokus pada penjualan aja.</u>	
1370	<u>Banyak platinum yang grupnya pintar jual, bukan</u>	
1371	<u>punya tim yang kuat. Contohnya kamu punya anggota</u>	

1372	dalam grup kamu ada sekitar 10 orang, ya kan, setiap	
1373	orang bisa jual 2 juta PV tiap bulan karena mereka	
1374	pintar jual bekas sales elektrolux atau apa, sebulan	
1375	sudah 20 juta PV kan, jadi <i>silver</i> dan 6 kali jadi	
1376	<i>platinum</i> kan, Betul tidak, dengan penghasilan 6-8	
1377	juta per bulan tapi bukan <i>passive income</i> , itu <u>aktif</u>	Aktif <i>income</i> karena
1378	<u><i>income</i> karena belum ada kaki, anggota kamu belum</u>	belum punya kaki
1379	<u>21%. Nah belum banyak anggota tapi sudah bisa jual</u>	
1380	20 juta PV dan kamu <i>silver</i> .	
1381	P : ok kalau begitu bagaimana caranya membuat tim itu	
1382	menjadi 21% yang <i>solid</i> ?	
1383	S : nah bagaimana membuat tim menjadi 21% yang <i>solid</i> ,	
1384	harus <i>solid</i> , <u>kalau tim itu cuma 21% sekali aja ya</u>	Tim belum <i>solid</i> kalau
1385	<u>bulan depan tidak ya tidak 21% betul nggak, kalau</u>	Cuma 21% sekali aja
1386	<u>kamu punya orang cuma 8 orang bulan pertama bisa</u>	
1387	<u>jual 21% belum tentu bulan depan bisa 21% betul</u>	
1388	<u>tidak, nah sekarang bagaimana membuat 21% yang</u>	
1389	<i>solid</i> , ini yang luar biasa, ini yang membedakan kita	
1390	dengan multilevel yang lain atau dengan Amway	
1391	yang lain yang tidak punya sistem. Ini bedanya disitu.	
1392	Nah Amway yang lain mungkin sulit membuat kaki	
1393	yang 21% dan kalau tidak 21% kita tidak mungkin	
1394	mendapatkan apa yang namanya <i>passive income</i> , jala	
1395	ya. <u>Untuk itu kita punya yang namanya <i>vital sign</i>.</u>	Cara agar tim <i>solid</i>
1396	<u><i>Vital sign</i> ini adalah ilmu jitunya dari Network 21,</u>	adalah melakukan <i>vital</i>
1397	<u>bagian dari sistem, jadi kita harus menciptakan kaki</u>	<i>sign</i>
1398	<u>yang 21% atau anda harus 21% dengan apa yang anda</u>	
1399	<u>ikuti dalam <i>vital sign</i>, contohnya dalam <i>vital sign</i> itu</u>	
1400	ada ketentuan seorang <i>silver</i> yang <i>strong</i> itu dia harus	
1401	punya kelebaran berapa, terus punya kedalaman	
1402	berapa, ada berapa orang yang berlangganan kaset,	
1403	ada berapa orang yang <i>fifteen planner</i> , ada berapa	

1404	orang yang melakukan <i>product session</i> , dan	
1405	seterusnya. <u>Nah kalau kamu bisa mencapai <i>silver</i></u>	<i>Silver yang vital sign</i>
1406	<u>dengan mengikuti <i>vital sign</i> yang ada, kamu setiap</u>	tinggal merem tiap bulan
1407	<u>bulan merem aja pasti 21%. Nah tinggal kamu 21%</u>	21%
1408	<u>dengan <i>strong</i>, kan enak ya. Tapi kalau kamu hanya</u>	
1409	punya 10 orang yang masing-masing pintar jual	
1410	masing-masing 2 juta PV, bulan depan tidak jual ya	
1411	tidak ada omset, betul tidak. Nah <u><i>vital sign</i> itu adalah</u>	<i>Vital sign</i> membantu
1412	<u>kunci jitu untuk ke arah membangun aset yang stabil,</u>	membangun aset yang
1413	<u>untuk mendapatkan <i>passive income</i>, nah setelah kamu</u>	stabil
1414	<u>21%, kamu membantu tim kamu supaya sukses, bantu</u>	Setelah 21% bantu tim
1415	<u>tim ini berdasarkan <i>vital sign</i> juga, sehingga ketika</u>	mencapai 21% juga
1416	<u>tim ini mencapai 21% maka tim ini akan terus tetap</u>	supaya tim <i>solid</i>
1417	<u>21% yang <i>solid</i>. Kuncinya di <i>vital sign</i>, itu bagian</u>	<i>Vital sign</i> bagian dari
1418	<u>dari sistem. Kita bukan sekedar seperti multilevel</u>	sistem
1419	yang lain, sponsori orang, masukkan produk, begitu	
1420	seterusnya bukan sekedar itu. Sistem <u>Network 21</u>	N21 mengajarkan
1421	<u>mengajarkan kita membangun aset sesuai dengan</u>	membangun aset sesuai
1422	<u>angka-angka vital. Jadi kamu orang bilang merem aja</u>	angka vital
1423	<u>uang masuk gitu lho.</u>	Merem, uang masuk
1424	P : kalau begitu apakah ada lembaran seseorang bisa <i>vital</i>	
1425	<i>sign</i> itu bagaimana caranya?	
1426	S : ada, <u>lembarannya, itu dijual di Network 21, lembaran</u>	Dijual di N21
1427	kuning, saya punya tapi saya tidak bawa, jadi seorang	
1428	LC yang <i>strong</i> itu harus apa, <i>silver</i> bagaimana,	
1429	contohnya seorang LC, syarat LC itu kan hanya butuh	
1430	6 orang PV pribadi, ada 5 orang dalam grup kamu	
1431	yang ber-BDP (berlangganan kaset) dan 2 juta PV	
1432	grup dan kamu <i>core</i> distributor. Itu syarat LC. Begitu	
1433	kamu mencapai 4 kriteria ini <u>kamu menjadi seorang</u>	Seorang LC dianggap
1434	<u>LC, pakai pin LC, dianggap sebagai <i>leadersclub</i>,</u>	sebagai pemimpin
1435	<u>dianggap sebagai pemimpin. Cuma sekali lagi kamu</u>	

1436	punya pin LC belum bisnis LC, betul kamu punya	
1437	omset 2 juta PV tapi bulan depan apakah tetap 2 juta	
1438	PV kamu harus ngoyo lagi pak, ngoyo setiap bulan,	
1439	karena baru punya pin LC bukan bisnis LC. Nah	
1440	<u>supaya LC kamu <i>strong</i> supaya kamu merem tok tiap</u>	Agar LC <i>strong</i> ikuti
1441	<u>bulannya tetap 2 juta PV maka kamu harus benerin</u>	<i>vital sign</i>
1442	<u><i>vital sign</i>nya yang kurang, yang kurang atau belum</u>	
1443	<u>dilakukan yang mana, nah kamu genapi semuanya,</u>	
1444	<u>buat <i>goal</i>, target kearah situ. Begitu ketiga belas</u>	
1445	<u>kriteria LCnya beres, jadi kamu merem aja ndak</u>	kriteria LC beres, merem
1446	<u>ngapa-ngapain 2 juta PV dengan mudah setiap bulan.</u>	aja tiap bulan 2 juta PV
1447	P : berarti untuk naik peringkat ada panduannya?	
1448	S : ya ada <u>panduannya, mengarah <i>vital sign</i>.</u>	panduan mengarah <i>vital</i>
1449	P : bagaimana saya bisa mendapatkan <i>vital sign</i> itu, atau	<i>sign</i>
1450	bapak bisa jelaskan <i>vital sign</i> itu bagaimana?	
1451	S : <i>vital sign</i> itu bisa kamu beli, atau kamu minta di Ibu S	
1452	atau nanti malam aku tunjukkan kartu kuning, nah	
1453	<u>kalau multilevel orang tidak fokus pada <i>vital sign</i>,</u>	multilevel tidak fokus
1454	<u>kita bukan multilevel, kita bangun aset. Nah itu</u>	pada <i>vital sign</i>
1455	<u>menentukan kita mendapatkan aktif <i>income</i> atau</u>	N21 bangun aset untuk
1456	<u><i>passive income</i>. Nah tim 21 ini kan ada syaratnya,</u>	menentukan pendapatan
1457	<u>salah satunya BRS betul tidak, anggota harus</u>	Salah satu syarat dalam
1458	<u>konsultasi resmi tiap bulan, didalam konsultasi resmi</u>	N21 adalah BRS
1459	<u>ini <i>upline</i> akan mengarahkan kepada <i>vital sign</i>. Nah</u>	BRS mengarahkan pada
1460	disitu, jelas ya. Dan itu sudah teruji di 90 negara	<i>vital sign</i>
1461	Network 21 ada ya.	
1462	P : kalau begitu seseorang sudah mendapatkan <i>passive</i>	
1463	<i>income</i> sejak....	
1464	S : <u>sejak membangun kaki 21% yang sesuai dengan <i>vital</i></u>	<i>Passive income</i> didapat
1465	<u><i>sign</i>. contohnya dulu saya <i>silver</i> 21%, aduh bulan</u>	sejak bangun kaki 21%
1466	depannya harus ngoyo lagi, saya tahu kenapa karena	sesuai dengan <i>vital sign</i>
1467	<i>vital sign</i> saya ini belum sempurna, maka saya buat	

1468	target apa yang kurang di <i>vital sign</i> saya untuk <i>silver</i>	
1469	ini, begitu nyampe, merem pun jadi 21%.	
1470	P : untuk penjelasan sistem seperti ini mengenai <i>vital</i>	
1471	<i>sign</i> , penjelasan bagaimana mendapatkan <i>passive</i>	
1472	<i>income</i> dijelaskan kepada anggota apakah ketika dia	
1473	masuk?	
1474	S : tidak, karena apa begitu anggota masuk, <u>kita tidak</u>	Tidak dijelaskan kepada
1475	<u>mungkin menjelaskan seluruhnya kepada anggota itu</u>	anggota karena tambah
1476	<u>sendiri, nanti tambah bingung, dan kita belum tahu</u>	bingung dan belum tahu
1477	<u>dia mau komitmen atau tidak komitmen. Nah</u>	komitmennya
1478	<u>makanya ada step-stepnya untuk anggota ini melewati</u>	Ada <i>stepnya</i>
1479	<u>suatu proses ya, baru kemudian kita jelaskan. Selama</u>	
1480	<u>dia BRS akan kita jelaskan, orang yang BRS atau</u>	Kalau serius maka BRS
1481	<u>konsultasi resmi, berarti orang yang sudah serius,</u>	dan dijelaskan <i>vital sign</i>
1482	<u>berarti orang yang sudah komitmen, nah kalau dia</u>	
1483	<u>tidak serius buat apa kita jelaskan kepada dia, dia</u>	
1484	<u>tidak ngerti juga kan pak.</u>	
1485	P : jadi kalau saya tangkap ketika seorang serius dia pasti	
1486	akan konsultasi sehingga dia akan tahu penjelasan	
1487	detailnya begitu?	
1488	S : ya akan kita jelaskan mengarah pada <i>vital sign</i> .	
1489	P : apakah tidak ada kemungkinan seseorang tidak ingin	
1490	menjadi serius karena dia tidak tahu apa-apa, tidak	
1491	tahu penjelasan detailnya sehingga bisakah ini	
1492	dicapai?	
1493	S : tidak karena kita jangan omong <i>vital sign</i> dulu ya,	
1494	<u>sekarang orang aja mau komitmen aja untuk</u>	Tidak perlu ngomong
1495	<u>berlangganan kaset, datang ke pertemuan setiap</u>	tentang <i>vital sign</i> kalau
1496	<u>minggu aja mereka tidak komitmen, untuk sukses aja</u>	belum komit
1497	<u>mereka tidak berani komitmen, mereka tidak berani</u>	
1498	<u>bayar harganya. Meluangkan waktu untuk belajar, ya</u>	
1499	<u>bagaimana kita mau ngomong <i>vital sign</i>, untuk ke</u>	

1500	<u>pertemuan aja yang setiap minggu itu mereka tidak</u>	
1501	<u>mau kok, jadi buang-buang energi kalau bicara</u>	
1502	<u>tentang <i>vital sine</i>, karena kalau ngomong <i>vital sign</i></u>	
1503	<u>dan anda tidak komitmen tidak mungkin betul tidak.</u>	
1504	Dia tahu <i>vital sign</i> tapi tidak kerja ya percuma begitu	
1505	lho. Contohnya begitu orang itu join <u>tidak semua</u>	Tidak semua orang mau
1506	<u>orang mau masuk ke sistem, tidak semua orang mau</u>	ikut sistem
1507	<u>berani bayar harganya, harga apa, untuk investasi di</u>	
1508	<u>kaset, berlangganan kaset, harga meluangkan waktu</u>	
1509	<u>kita, nah tidak semua orang mau membayar harganya,</u>	
1510	tapi kalau bicara mau dapat uang semua mau dapat	
1511	uang. Maka <u>ketika orang masuk dalam Amway kita</u>	Ketika masuk ditanya
1512	<u>tanya dia mau masuk kuadran S atau kuadran B,</u>	mau kuadran S atau B
1513	<u>kalau kuadran S ya multilevel doank, anda tidak</u>	
1514	<u>butuh sistem,</u> tapi tidak menggaransi kamu bisa	
1515	<i>freedom</i> , dapat uang ya dapat, <u>tapi kalau <i>you</i> mau</u>	
1516	<u><i>freedom</i>, mendapatkan <i>passive income</i>, kebebasan</u>	Mau <i>freedom</i> harus
1517	<u>uang dan waktu, harus masuk dalam sistem Network</u>	masuk ke sistem
1518	<u>21. kalau sudah masuk sistem tidak ada tawar-</u>	Masuk sistem tidak ada
1519	<u>menawar. Ikuti apa yang dikatakan sistem, apa yang</u>	tawar-menawar, ikuti
1520	<u>diajarkan oleh <i>upline</i> sebagai mentor, nah disitu.</u>	semua sistemnya
1521	<u>Datang kepertemuan untuk belajar, berlangganan</u>	
1522	<u>kaset dengarkan kasetnya lakukan tugas-tugasnya</u>	
1523	<u>seperti anda adalah mahasiswa begitu lho. Nah tidak</u>	
1524	semua orang siap disitu Marcel.	
1525	P : bicara tentang komitmen sendiri dan kesediaan orang	
1526	untuk mengikuti sistem itu apakah di sampaikan sejak	
1527	awal tentang pentingnya komitmen itu dan	
1528	pentingnya mengikuti sistem termasuk kenapa harus	
1529	menggunakan alat-alat?	
1530	S : <u>seharusnya seorang <i>upline</i> yang... <i>upline</i> yang... apa</u>	<i>Upline</i> seharusnya tahu
1531	<u>namanya sudah mengerti tentang fungsi dia sebagai</u>	funksinya sebagai

1532	<u>konsultan, sebagai mentor, harus ngomong begitu</u>	konsultan
1533	<u>seharusnya. Karena tidak semua upline ngomong</u>	Tidak semua <i>upline</i>
1534	<u>begitu tergantung manusia lagi, tetapi kalau upline itu</u>	ngomong
1535	<u>mengerti fungsi dia sebagai apa, fungsi dia sebagai</u>	
1536	<u>mentor, sebagai konsultan, dia harus ngomong, jadi</u>	
1537	<u>dari awal dia harus tahu. Kalau saya sebagai upline</u>	Saya tanya orang yang
1538	<u>secara pribadi begitu orang itu gabung saya berfungsi</u>	join maunya apa
1539	<u>sebagai konsultan, saya tanya dia maunya apa, begitu</u>	
1540	<u>lho. Dia maunya kemana, membantu mengarahkan</u>	
1541	<u>kemana dia mau, membimbing dia kearah yang dia</u>	
1542	<u>mau. Jadi contohnya saya bilang bapak mau kuadran</u>	Contoh ucapan yang
1543	<u>S atau kuadran B pak, rencana bapak apa financial</u>	akan dikatakan kepada
1544	<u>freedom atau sekedar dapat uang, nah kalau dia bilang</u>	orang yang baru join
1545	<u>saya mau financial freedom, maka saya bilang bapak</u>	dari informan
1546	<u>harus masuk ke sistem, untuk masuk ke sistem perlu</u>	
1547	<u>komitmen pak, bapak harus mau belajar, ikuti</u>	
1548	<u>program-programnya, berlangganan kaset, baca buku</u>	
1549	<u>dan datang ke pertemuan, kayak kita kuliah pak, tidak</u>	
1550	<u>bisa ditawar-menawar, bapak siap apa tidak disitu</u>	
1551	<u>pak. Nah kalau bapak siap dalam waktu 5 tahun</u>	
1552	<u>bapak digaransi pasti menjadi seorang diamond,</u>	
1553	<u>bisnis skala 4, tapi kalau bapak tidak siap, jangan</u>	
1554	<u>setengah-setengah mendingan bapak di kuadran S</u>	
1555	<u>saja. Kalau saya dari awal saya akan ngomong seperti</u>	
1556	<u>itu.</u>	
1557	P : jadi seharusnya memang itu disampaikan sejak awal?	
1558	S : pada kenyataannya tidak seperti itu, tergantung	
1559	pemimpinnya lagi.	
1560	P : kalau begitu menurut bapak, kenapa ada pemimpin	
1561	yang tidak menyampaikan hal itu?	
1562	S : karena gaya dari pemimpin atau <i>upline</i> berbeda-beda	Gaya pemimpin beda-
1563	<u>setiap orang, gaya mengarahkan orang berbeda-beda</u>	beda

1564	<u>tidak sama setiap orang, sistemnya sama, cuma</u>	Sistem sama
1565	contohnya dosen lah, dosen yang mengajar akuntansi,	
1566	topik yang sama, yang mengajar dosen A dan dosen	
1567	B sama tidak, tidak sama meskipun ngajarin tentang	
1568	neraca, ya kan. Karakter manusia, cara dia	
1569	menyampaikan berbeda tapi intinya sama. Nah	
1570	mungkin <i>upline</i> berpikiran demikian, <u>wes ndak pa-pa</u>	Salah satu bentuk pola
1571	<u>saya tidak ngomong dulu, nanti aja, pelan-pelan toh</u>	pikir <i>upline</i>
1572	<u>nanti dia akan ngerti maksud dari sistem. Nah ada</u>	
1573	<u>yang berpikiran demikian, jadi masuk dulu lah, saya</u>	
1574	<u>giring pelan-pelan, siapa tahu dia terbuka dan terbuka</u>	
1575	<u>lagi, tidak komitmen sekarang tidak pa-pa mungkin</u>	
1576	<u>bulan depan mau komitmen, ada yang berpikiran</u>	
1577	<u>begitu juga lho. Nah tapi kalau saya tidak, saya beda.</u>	
1578	<u>Kembali lagi ke karakter orang ada yang plagmatis,</u>	Tergantung karakter
1579	<u>sanguin, melankolis, satunya apa lagi ee.... kholeris.</u>	
1580	<u>Nah itu beda-beda gitu lho, tergantung karakternya.</u>	
1581	P : berarti bisa saya katakan kalau pemberitahuan	
1582	komitmen dan sistem ini apakah bisa dikatakan	
1583	sebagai nilai yang ingin disampaikan <i>upline</i> kepada	
1584	bawahannya?	
1585	S : ya, bagi saya <u>lebih baik dari awal dia mengerti.</u>	Lebih baik dari awal
1586	P : jadi kalau boleh saya tangkap dari sekian banyak	disampaikan
1587	<i>upline</i> tidak memahami atau memaknai komitmen	
1588	dan alat tadi itu sama antara <i>upline</i> satu dengan <i>upline</i>	
1589	yang lain sehingga gaya dalam penyampaiannya pun	
1590	berbeda?	
1591	S : ya karena begini bagi saya orang kalau dari awal tidak	
1592	komitmen, berarti dia cuma coba-coba dan	
1593	hasilnyapun akan coba-coba tidak akan jadi, nah <u>dari</u>	Dari awal ingin orang itu
1594	<u>awal saya ingin 100% komitmen karena saya pasti</u>	100% komit
1595	<u>100% komitmen jadi saya ingin orang itu juga 100%</u>	

1596	<u>komitmen, saya tidak mau buang waktu, karena kalau</u>	Informan tidak mau
1597	<u>saya komitmen dia tidak mau komitmen ndak akan</u>	buang waktu, energi
1598	<u>jadi, dan saya orangnya dari awal jelas, kerja tidak</u>	
1599	<u>rugi waktu juga, tidak capai juga, tetapi ada <i>leader</i></u>	
1600	<u>yang lain juga dia pikir, ndak pa-pa lah orang ini</u>	Cara pikir <i>leader</i> yang
1601	<u>belum komitmen, saya juga bisa terima dia, saya akan</u>	lain
1602	<u>giring dia pelan-pelan dengan tekun, dengan sabar</u>	
1603	<u>sehingga lama-lama dia akan terbuka, tidak masalah</u>	
1604	<u>begitu lho. Nah ada yang demikian, karakter</u>	
1605	<u>plagmatis mungkin, mereka sabar. Tapi bagi saya</u>	
1606	<u>beda, kalau dari awal dia tidak komitmen tidak</u>	Dari awal tidak komit,
1607	<u>mungkin jadi. Jadi cara gaya memimpin begitu pak.</u>	tidak akan jadi
1608	P : e.. berhubung dengan nilai yang bapak punya, dimana	
1609	ketika ada anggota baru, mereka harus membuat	
1610	keputusan ingin 100% atau tidak. Nilai seperti itu	
1611	apakah bapak tanamkan juga atau diwariskan kepada	
1612	bawahan bapak, sehingga ketika bawahan punya	
1613	bawahan lagi diwariskan juga	
1614	S : jadi bukan bawahan, disini tidak ada bawahan yang	Tidak ada bawahan tapi
1615	<u>ada <i>downline</i> atau tim, nah saya selalu mengajarkan</u>	<i>downline</i>
1616	<u>nilai itu kepada tim. Nah cuma tim ini kan dia sebagai</u>	Nilai selalu diwariskan
1617	<u><i>IBO Independent Bisnis Owner</i>, jadi ini bisnis dia</u>	<i>IBO</i> bebas menentukan
1618	<u>sendiri, secara mandiri, jadi kita bisa kasih contoh</u>	untuk ikut nilai dari
1619	<u>kepada dia, kasih contoh, kasih pengarahan, nah</u>	<i>upline</i> atau tidak
1620	<u>tinggal dia mau ikut apa tidak, terserah dia. Ada yang</u>	
1621	<u>mau ngikutin, ada yang tidak mau ngikutin, karena</u>	
1622	<u>dia sudah mandiri masalahnya, apalagi seorang</u>	
1623	<u><i>platinum</i> dia sudah punya tim, dia sudah menjadi</u>	<i>Platinum</i> telah jadi
1624	<u>pemimpin dalam grupnya sendiri.</u>	pemimpin yang punya
1625	P : jadi kalau boleh saya simpulkan nilainya ini tidak bisa	grup
1626	ditanamkan secara paksa kepada dia, dan dia	
1627	diperbolehkan memilih untuk menjalankan nilai ini	

1628	atau tidak?	
1629	S : ya <u>tidak bisa dipaksakan.</u>	Nilai tidak bisa dipaksa
1630	P : kalau dalam hal 6 langkah ee...bapak kan menjamin	
1631	kalau dia bisa menjalankan sistem dalam arti <i>core</i>	
1632	digaransi pasti sukses, nah didalam sistem ini ada 6	
1633	langkah itu, yang saya tanyakan apakah ketika	
1634	seseorang sudah menjalankan keenam langkah itu, dia	
1635	sudah punya impian jelas, sudah presentasi, sudah	
1636	menggunakan alat-alat, apakah ada kemungkinan dia	
1637	tidak sukses?	
1638	S : <u>enam langkah itu bukan sistem, enam langkah itu</u>	6 langkah bukan sistem
1639	<u>merupakan langkah kerja, nah jelas ya. Sebetulnya</u>	
1640	<u>dikatakan sistem itu adalah <i>core</i>, yang membuat</u>	Sistem berjalan
1641	<u>sistem bisa bekerja seutuhnya, itu kalau kita menjadi</u>	seutuhnya kalau jadi
1642	<u><i>core</i> distributor, kita <i>plaque the sistem</i>, kita mengikuti</u>	<i>core</i> distributor
1643	<u>sistem, itu di <i>core</i> distributor. Jadi enam langkah itu</u>	
1644	<u>hanya langkah-langkah kerjanya, kayak</u>	6 langkah hanya langkah
1645	<u>begini...begini...begini...ok. Nah sekarang orang itu</u>	kerja
1646	<u>begitu gabung dikatakan didalam Network 21,</u>	ketika gabung digaransi
1647	<u>dikatakan apa bahwa 6 sampai 12 bulan dia akan</u>	6-12 bulan jadi <i>silver</i>
1648	<u>memiliki bisnis skala 1. atau dia menjadi seorang</u>	produser
1649	<u>21% <i>silver</i> produser, 6 sampai 12 bulan. Nah itu</u>	
1650	<u><i>predictable</i>, digaransi, dalam arti gini, bukan dari</u>	perhitungan dimulai
1651	<u>tanggal dia itu join tapi pada tanggal dia waktu</u>	ketika ambil keputusan
1652	<u>memutuskan menjadi <i>core</i> distributor, nah mungkin</u>	jadi <i>core</i>
1653	<u>dia sudah join satu tahun tapi dia belum <i>core</i> ya tidak</u>	
1654	<u>akan 21% pak, ke <i>silver</i>, begitu satu dia mau ambil</u>	
1655	<u>keputusan, ya saya mau menjadi <i>core</i> distributor</u>	
1656	<u>setiap bulan, setiap bulan lho jadi <i>core</i> itu, nah begitu</u>	
1657	<u>dia ambil keputusan jadi <i>core</i>, 6 bulan kedepan atau</u>	
1658	<u>12 bulan kedepan dia pasti <i>silver</i>. Sekarang di grup</u>	
1659	saya belum 6 bulan sudah <i>silver</i> produser. Patokan	Kebiasaan untuk jadi

1660	<u>dari core distribuor, itu tidak boleh bolong setiap</u>	<i>diamond core</i> tidak
1661	<u>bulan, itu adalah kebiasaan-kebiasaaan dimana kita</u>	boleh bolong tiap bulan
1662	<u>bisa menjadi <i>diamond</i>, kebiasaan kita menggunakan</u>	
1663	<u>sistem, kebiasaan dimana kita mulai menghidupkan</u>	
1664	<u>sistem, kebiasaan dimana sistem bekerja untuk kita,</u>	
1665	<u>begitu lho.</u>	
1666	P : jadi kalau boleh saya simpulkan enam langkah itu	
1667	hanya langkah kerjanya ya?	
1668	S : nah ya jadi <u>begitu orang join, kita mengarahkan apa,</u>	Orang pertama kali join
1669	<u>pertama mempunyai impian, kita buat daftar nama, ya</u>	diarahkan untuk
1670	<u>langkah-langkah itulah.</u>	melakukan 6 langkah
1671	P : jadi sebenarnya dari keenam langkah itu tidak	
1672	menjamin dia bisa sukses?	
1673	S : <u>enam langkah tidak menjamin dia bisa sukses</u>	6 langkah tidak
1674	P : berarti yang menjamin itu di <i>core</i> ?	menjamin sukses
1675	S : <u>iya karena itu bagian dari sistem, sedangkan enam</u>	sukses karena <i>core</i>
1676	<u>langkah itu bukan sistem, itu hanya langkah kerja.</u>	(bagian dari sistem)
1677	P : ok sebagai klarifikasi, enam langkah itu hanya	
1678	sebagai langkah kerja dan itu tidak bisa menjamin	
1679	orang untuk sukses. Orang akan dijamin sukses jika	
1680	dia benar-benar memiliki komitmen untuk menjadi	
1681	<i>core</i> produser, benar ya?	
1682	S : ya <i>core</i> ditributor.	
1683	P : ya <i>core</i> distributor, ok untuk <i>core</i> distributor sendiri,	
1684	caranya itu bagaimana untuk bisa menjadi <i>core</i> ?	
1685	S : <u>ada kasetnya kl 122, kamu dengarkan kasetnya punya</u>	Cara menjadi <i>core</i> ada di
1686	<u>Robert Angkasa. Ada 7 kebiasaan kerja harus</u>	kaset
1687	<u>dilakukan sebagai seorang <i>core</i>, kl 122</u>	
1688	P : kl 122?	
1689	S : <u>kaset langganan ya, nomer 122. untuk distributor inti,</u>	Kaset langganan nomer
1690	<u>itu jelas semua, apa itu <i>core</i>, cara mengerjakannya,</u>	122 menjelaskan <i>core</i>
1691	<u>ada 7 kebiasaan yang harus kita lakukan. Nah itu</u>	

1692	<u>bagian dari sistem. Nah contoh lah saya kasih kamu</u>	
1693	<u>gambaran ya, kayak 7 kebiasaan, yang pertama kamu</u>	7 kebiasaan yang
1694	<u>harus presentasi 15 kali minimal perbulan, jadi 4 kali</u>	dilakukan dalam <i>core</i>
1695	<u>perminggu, nah kemudian kamu harus berlangganan</u>	distributor
1696	<u>kaset ber-BDP, dan dengarkan kaset sehari minimal,</u>	
1697	<u>kamu harus pakai produknya 100%, keempat kamu</u>	
1698	<u>harus punya 10 sampai 20 pelanggan yang kamu</u>	
1699	<u>layani dengan baik atau PV kamu 150 ribu PV</u>	
1700	<u>pribadi, nah itu <i>core</i>, yang kelima kamu harus baca</u>	
1701	<u>buku 15 menit perhari, yang keenam harus hadir</u>	
1702	<u>setiap pertemuan, yang ketujuh jadi tim planner yang</u>	
1703	<u>baik, kamu harus punya <i>goal</i> tertulis, harus <i>teachable</i>,</u>	
1704	<u>mau diajari, mau manut, ya tanggung jawab terhadap</u>	
1705	<u>kepercayaan <i>goal</i> kamu, tanggung jawab kamu</u>	
1706	<u>sendiri, dan yang paling hebatnya apa, sistem itu</u>	
1707	<u>sendiri, nah kamu harus edifikasi, kamu</u>	
1708	<u><i>crosslinening</i>, kamu konsultasi BRS, nah itu <i>core</i></u>	
1709	<u>distributor, 7 kebiasaan. Jadi orang tidak sukses, dia</u>	6 langkah cukup kalau
1710	<u>gagal itu karena dia tidak <i>core</i>, kalau hanya sekedar</u>	hanya sekedar Amway
1711	<u>Amway tanpa sistem, keenam langkah itu cukuplah</u>	
1712	<u>tidak perlu sistem, tidak perlu sistem, keenam</u>	
1713	<u>langkah itu cukup.</u>	
1714	P : ok bicara mengenai...	
1715	S : ok <u>didalam <i>core</i> itu sendiri terdiri dari 3 bagian, 7</u>	Pembagian dalam <i>core</i>
1716	<u>kebiasaan itu dibagi menjadi 3 bagian, yang pertama</u>	distributor, pertama
1717	<u>itu kamu berhubungan, diajarkan berhubungan</u>	menjalin hubungan,
1718	<u>dengan Amway, diajarkan bagaimana menghasilkan</u>	kedua meningkatkan
1719	<u>PV, kedua bagaimana kamu meningkatkan kebiasaan</u>	<i>personal growth</i> , ketiga
1720	<u>kamu, <i>personal growth</i> kamu, disuruh baca buku, ya</u>	cara agar sistem bekerja
1721	<u>ke pertemuan, yang ketiga, dimana supaya sistem itu</u>	untuk kita
1722	<u>bekerja untuk kamu, kamu capai apa yang kamu</u>	
1723	<u>harapkan dari sistem, 3 hal itu yang terdapat dalam</u>	

1724	<u>core. Jadi ada cara menghasilkan PV, kepribadianmu</u>	
1725	<u>bertumbuh, dan dapat mencapai tujuan kamu.</u>	
1726	P : berbicara mengenai <i>core</i> itu sendiri, mengenai sistem	
1727	itu sendiri apakah semua anggota itu ee..., kalau	
1728	dalam grupnya bapak yang bapak amati itu mereka	
1729	yakini mereka percaya bahwa dengan menjalankan	
1730	100% sistemnya dengan mereka menjadi <i>core</i>	
1731	distributor, itu, mereka yakin bahwa mereka akan	
1732	sukses?	
1733	S : <u>ya, dan terbukti.</u>	Yakin dan terbukti
1734	P : kalau boleh tahu dalam tim bapak sendiri, apakah ada	
1735	<i>sharing-sharing</i> nilai kepada <i>downline</i> , mengenai	
1736	nilai yang bapak punya kepada <i>downline</i> , sehingga	
1737	<i>downline</i> tahu ooo... aku bisa niru nilai ini?	
1738	S : oh ada jelas, jadi setiap orang atau <i>platinum</i> itu bisa	Ada pertemuan untuk
1739	<u>membuat pertemuan sendiri yang namanya terserah</u>	<i>sharing</i> nilai, terserah
1740	<u>mau kategori <i>a-meeting</i>, atau, pokoknya di akademi</u>	bentuknya
1741	<u>nanti, itu nanti akan banyak acara <i>teaching</i>, itu kan</u>	Diajarkan <i>teaching</i>
1742	<u>diajarkan bagaimana menjalankan usaha ini, nah itu</u>	dalam akademi
1743	<u>pasti, andaikata seorang <i>platinum</i> itu tidak bisa</u>	<i>Platinum</i> tidak bisa
1744	<u>membawakan <i>training</i>, tidak begitu masalah, karena</u>	<i>training</i> , pakai kaset
1745	<u>kita punya sistem. Pelakunya adalah, dikatakan</u>	untuk tanamkan nilai
1746	<u>sistem itu adalah kaset ber-BDP, dengan ber-BDP aja,</u>	
1747	<u>berlangganan kaset, nilai-nilai itu akan masuk kedalam</u>	
1748	<u>dirinya. Contoh grup saya itu Pak Suwito, itu berada</u>	Contoh nyata subjek
1749	<u>di Jakarta, <i>uplinenya</i> semua di Surabaya, kita tidak</u>	yang sukses karena
1750	<u>pernah ngajarin dia nilai-nilainya, atau cara</u>	penanaman nilai melalui
1751	<u>mengerjakannya gimana, tidak ada sama sekali. Itu</u>	kaset bukan personal
1752	<u>karena sistem, sistemnya luar biasa Network 21 ya</u>	
1753	<u>kan, nah dia dengar kasetnya, dia belajar dari kaset,</u>	
1754	<u>akhirnya kaset ini bekerja memberikan nilai-nilai</u>	
1755	<u>kepada dia, dan dia mengerti 100% bahkan lebih</u>	

1756	<u>hebat dari kita semua di Surabaya, dia di Jakarta, dia</u>	
1757	<u>jadi gitu lho, tanpa bantuan dari tim bisnis, nah itu</u>	
1758	<u>contoh nyata, bagaimana hebatnya sistem itu bekerja</u>	
1759	<u>menyampaikan nilai-nilai tanpa kita ngajarin nilai-</u>	
1760	<u>nilainya. Nah kenapa punya kaset demikian gitu lho,</u>	Tidak perlu pintar ngajar
1761	<u>jadi tidak harus kita ngajar, kalau bisa ngajar bagus,</u>	karena ada kaset
1762	<u>tapi kalau tidak bisa ngajar tidak pa-pa karena ada</u>	
1763	<u>kaset dan tidak semua orang pintar ngajar.</u>	
1764	P : jadi penekanan Amway dengan sistem N21 itu sendiri	
1765	menekankan pada sistemnya, bukan kepada orangnya,	
1766	bagaimana orang membantu <i>downlinenya</i> ?	
1767	S : <u>selama <i>downline</i> itu dengar kaset, maka kaset</u>	Ketika <i>downline</i> dengar
1768	<u>istilahnya wah tenang, itu sistem sudah bekerja untuk</u>	kaset maka sistem
1769	<u>dia namanya.</u>	bekerja untuk kita
1770	P : berbicara mengenai sikap, cara kita mengajar pada	
1771	<i>downline</i> yang kemudian diduplikasi oleh <i>downline</i> ,	
1772	itu yang pernah bapak bilang bahwa 95% itu	
1773	dipengaruhi sikap kita dan 5% itu dipengaruhi teknik,	
1774	dengan sikap itu sendiri, apakah kita ketika kita	
1775	bersikap seperti yang diajarkan oleh sistem, apakah	
1776	seorang <i>downline</i> itu pasti akan mengikuti sikap kita	
1777	dan kemudian mau menerima dan mencontoh sikap	
1778	kita.	
1779	S : <u>nah begini, bicara mengenai sikap, pengajaran</u>	Pengajaran mengenai
1780	<u>mengenai sikap, yang tepat itu lewat sistem, lewat</u>	sikap melalui kaset
1781	<u>kaset. Selama <i>downline</i> itu ya, belajar dari kaset maka</u>	Sikap positif muncul
1782	<u>akan terbentuk suatu sikap dia yang positif terhadap</u>	karena belajar dari kaset
1783	<u>usaha ini. Bukan dari <i>uplinenya</i> sebetulnya, karena</u>	Belajar yang baik dari
1784	<u>kalau dengan <i>upline</i> dia tidak mungkin bisa lompatin</u>	kaset bukan dari <i>upline</i>
1785	<u>bisnis <i>upline</i> dia, kalau <i>upline</i>-nya sikapnya tidak</u>	
1786	<u>bagus, segala macam, bagaimana, ini <i>problem</i>. Tapi</u>	
1787	<u>karena dia belajar lewat kaset, lewat sistem, sikap dia</u>	Sikap lebih baik dari

1788	<u>lebih baik dari uplinenya maka bisnisnya lebih besar</u>	<i>upline</i> maka bisnis lebih
1789	<u>dari pada upline-nya.</u>	besar dari <i>upline</i>
1790	P : berarti kembali lagi pada sistem itu sendiri ya	
1791	S : ya <u>kembali pada sistem itu sendiri, lebih tepatnya</u>	Kembali pada sistem
1792	<u>personalnya, kalau kebetulan dia punya upline bagus,</u>	Kalau punya <i>upline</i>
1793	<u>itu nilai plus, bisa dicontoh, tapi kan tidak semua</u>	bagus nilai plus
1794	<u>orang punya upline yang sikap bagus, benar tidak,</u>	
1795	<u>kalau upline pikirannya negatif, bukan upline yang</u>	
1796	<u>bagus, tapi kalau dia mau masuk ke sistem, dia</u>	Kalau gunakan alat
1797	<u>menggunakan alat-alat yang ditawarkan oleh sistem,</u>	sikapnya bisa lebih
1798	<u>dia dengar kaset tidak masalah. Sikapnya akan lebih</u>	bagus dari <i>upline</i> -nya
1799	<u>baik dari upline dia begitu lho.</u>	
1800	P : bagaimana jika terjadi suatu kemungkinan, dia sudah	
1801	menggunakan sistem itu sendiri, tapi ternyata	
1802	pengaruh <i>upline</i> ini lebih besar dari sistem itu sendiri,	
1803	bisakah itu terjadi?.	
1804	S : <u>sebetulnya, hal itu tidak mungkin terjadi, demikian,</u>	Gunakan sistem pasti
1805	<u>nah sekarang kalau dia sudah gunakan sistem itu</u>	<i>growth</i> , meski tanpa
1806	<u>maksimal, dia pasti growth, tanpa bantuan uplinepun</u>	bantuan <i>upline</i>
1807	<u>dia growth, contohnya pak suwito, eee...jelas ya,</u>	
1808	kalau dia tidak gunakan kaset ini, dia tidak gunakan	
1809	sistem ini, nah dia terpengaruh sama <i>uplinenya</i> , nah	
1810	jelas dia harus, namanya <i>upline</i> itu orang yang berada	
1811	diatasnya, tidak harus didepan dia, <u>dia harus memilih</u>	Harus memilih <i>upline</i>
1812	<u>upline yang aktif yang core, nah kalau dia memilih</u>	yang <i>core</i> ,
1813	<u>yang core, dia akan menjadi lebih baik lagi begitu</u>	pengajarannya tidak
1814	<u>lho. Jadi langsung pada upline yang pengajarannya</u>	salah
1815	<u>tidak salah begitu lho.</u>	
1816	P : jadi kalau niru yang ngajar yang salah dia juga akan	
1817	salah?	
1818	S : ya <u>donk, jadi dia tinggal mau percaya sama siapa,</u>	Percaya kaset atau
1819	<u>kaset atau VCD atau dia mau percaya sama yang</u>	<i>upline</i> yang salah

1820	<u>diomongin oleh upline yang salah ini</u>	
1821	P : ok kalau begitu saya mau menyinggung tentang	
1822	fenomena yang <i>platinum</i> ini, kenapa si individu ini	
1823	dia, tidak meniru sikap, menerima, mungkin dalam	
1824	tanda kutip menerima sepenuhnya nilai yang bapak	
1825	katakan?	
1826	S : <u>karena dia tidak core</u> . Di hanya pintar jual, nah itu	Tidak <i>core</i>
1827	problemnya, jadi <u>orang mencapai platinum bisa,</u>	Jadi <i>platinum</i> bisa tanpa
1828	<u>tanpa dengar kaset, males dengar kaset, dia tidak</u>	kaset asal pintar jual dan
1829	<u>lakukan sepenuhnya core, tapi dia punya tim ini</u>	punya tim yang pintar
1830	<u>pintar jual. Sehingga terciptanya omset sudah, betul</u>	jual juga
1831	<u>tidak.</u>	
1832	P : berarti dia tidak menduplikasi, kalau boleh saya	
1833	katakan dia tidak menduplikasi sikapnya bapak. Bisa	
1834	dikatakan seperti itu?	
1835	S : <u>ya karena begitu orang itu join dia bukan bawahan</u>	Kalau ngeyel, tidak
1836	<u>kita, kita bukan bos dia, kita hanya sebagai pelatih,</u>	mendengarkan ya sudah
1837	<u>tutor, guru, tidak semua murid mau dengarkan</u>	
1838	<u>omongan guru, benar ndak pak, nah disitu</u>	
1839	<u>masalahnya, nah ada orang yang ndablek, ngeyel ya</u>	
1840	<u>sudahlah.</u>	
1841	P : kalau dari prinsipnya bapak sendiri, ee....bapak kan	
1842	mengajarkan kepada <i>downline</i> dengan sungguh-	
1843	sungguh jika <i>downlinenya</i> bagaimana?	
1844	S : <u>e... bukan mengajarkan ya, kalau mengajarkan</u>	Dibimbing jika orang itu
1845	<u>kurang tepat, membimbing lebih tepat, kita</u>	komit, mau jadi <i>core</i>
1846	<u>membantu itu kalau dia mau komitmen, mau menjadi</u>	
1847	<u>core itu aja.</u>	
1848	P : kalau tidak komitmen?	
1849	S : kalau <u>tidak komitmen ngapain, kalau saya ada waktu</u>	Kalau tidak komit, tidak
1850	<u>saya akan bantu dia, kalau ada waktu saya akan bantu</u>	perlu dibantu kecuali
1851	<u>orang komitmen, saya punya hak untuk milih begitu</u>	ada waktu

1852	<u>lho, kamu juga ketika punya grup juga, kalau kamu</u>	Punya hak untuk milih
1853	<u>ada waktu banyak, belum banyak orang yang join. Ya</u>	
1854	<u>mau bantu atau tidak ya ndak pa-pa. Nah kalau waktu</u>	
1855	<u>tidak ada, <u>ada 5 orang yang mau minta dibantu, you</u></u>	Yang komit yang
1856	<u>akan milih yang komitmen dong yang ditamakan.</u>	diutamakan
1857	<u>Kalau 5 orang tetap tidak komitmen ya tetap dibantu,</u>	
1858	<u>bukan tidak dibantu sama sekali, kalau dari 5 orang</u>	
1859	<u>yang komitmen 2 orang yang 3 tidak, siapa yang</u>	
1860	<u>kamu dahulukan, yang komitmen dulu dong, ada</u>	
1861	<u>waktu baru kita bantu yang lain lagi, tetap kita bantu</u>	
1862	<u>kok, tidak berarti tidak dibantu, Cuma sekali lagi,</u>	
1863	<u>waktu kita ada apa tidak, untuk kita butuh yang</u>	
1864	<u>namanya komitmen pak. Nah disitu lho.</u>	
1865	P : nah ini dari segi penampilan yang saya sempat amati	
1866	dari segala bentuk pertemuan. Dalam beberapa	
1867	pertemuan yang dilakukan N21 itu sendiri saya	
1868	melihat banyak orang yang menggunakan jas, kalau	
1869	boleh tahu, kenapa orang pakai jas, dan apakah ada	
1870	tujuannya pakai jas?	
1871	S : <u>ha...ha...ha..., ok sebetulnya ini adalah pertemuan</u>	Pertemuan bisnis jadi
1872	<u>bisnis, sekali lagi maka kita harus pakai pakaian</u>	pakai pakaian bisnis
1873	<u>bisnis, jadi ini pointnya sebetulnya, jadi seorang IBO</u>	
1874	<u>begitu dia join tidak ada keharusan dia pakai jas, tapi</u>	Tidak ada keharusan
1875	<u>kalau dirasa saya mesti pakai jas juga, ya silahkan itu</u>	Kalau mau boleh
1876	<u>lebih bagus lagi, tapi kalau orang sudah pada</u>	
1877	<u>peringkat LC, Leaders club kita sarankan pakai jas,</u>	Peringkat LC disarankan
1878	<u>nah lebih formil, kita undang orang yang kita prospek</u>	pakai jas, sehingga
1879	<u>melihat wow ini orang pada pakai jas semua, ini</u>	orang tahu ini bukan
1880	<u>pertemuan yang bukan sembarangan, pertemuan</u>	pertemuan biasa tapi
1881	<u>bisnis dari pada semua orang pakai baju yang bukan</u>	bisnis
1882	<u>jas yang dasian aja, orang pikir sales aja nanti. Nah</u>	
1883	<u>itu kalau diluar negri itu sudah umumlah, kalau</u>	

1884	pertemuan resmi itu harus pakai jas sebetulnya,	
1885	Indonesia belum ada budaya kearah situ sebetulnya.	
1886	Di Cina aja coba lihat, jangankan negri eropa atau	
1887	amerika, di cina aja semua orang pakai jas, pak,	
1888	kekantor aja pakai jas, <u>dianggap menghargai, sopan</u>	Anggapan pakai jas
1889	<u>dan profesional.</u>	
1890	P : jadi semacam budaya yang diadaptasi, bahwa didalam	
1891	suatu bisnis yang formal itu harus memakai pakaian	
1892	yang formal pula?	
1893	S : ya betul.	
1894	P : jadi dasarnya karena budaya itu ya?	
1895	S : ya.	
1896	P : e... menurut bapak sendiri, kaset, buku dan pertemuan	
1897	itu ingin menyampaikan apa sih kepada para IBO,	
1898	dalam arti nilai yang ingin disampaikan dalam kaset,	
1899	buku dan pertemuan itu apa?	
1900	S : <u>ya, ok kaset, buku, dan pertemuan adalah alat-alat</u>	Kaset, buku dan
1901	<u>yang mensupport... adalah alat-alat yang merupakan</u>	pertemuan adalah alat
1902	<u>bagian dari sistem yang mensupport perkembangan</u>	untuk <i>support</i>
1903	<u>seorang IBO.</u> Yang membangun suatu aset, perkembangan IBO	
1904	membangun jaringan. Nah itu kaset, buku, pertemuan	
1905	yang membangun jaringan itu istilahnya ya. <u>Jadi tidak</u>	Tidak bisa dipisahkan
1906	<u>bisa dipisahkan dari sistem, nah kaset jelas, kaset ini</u>	dari sistem
1907	<u>funksinya untuk apa, untuk kita belajar, nah namanya</u>	Fungsi kaset untuk
1908	<u>suatu bisnis itu harus ada yang namanya ilmu, buat</u>	pembelajaran
1909	<u>pembelajaran, contohnya kamu mau buka suatu bisnis</u>	
1910	ekspedisi, kamu harus punya pengetahuan tentang	
1911	ekspedisi, ilmu ekspedisi, <i>you</i> mau bangun ekspor	
1912	kayu, <i>you</i> mesti tahu tentang kayu, butuh	
1913	pengetahuan tentang kayu, benar tidak, <i>you</i> mau	
1914	bangun restoran, butuh pengetahuan bagaimana	
1915	<i>manage</i> restoran gitu lho, sama juga ini kamu bangun	

1916	bisnis Network Marketing, hayo. Apa kamu tidak	
1917	butuh pengetahuan tentang Network Marketing, jadi	
1918	<u>seseorang yang masuk kedalam suatu bisnis apapun,</u>	Masuk bisnis apapun
1919	<u>kalau dia tidak pengetahuan terhadap bisnis itu,</u>	harus punya ilmu
1920	<u>punya pengetahuan tentang bisnis itu, jika tidak</u>	Jika tidak punya ilmu
1921	<u>punya pengetahuan maka yang terjadi apa, akan</u>	akan bangkrut
1922	<u>bangkrut dia,</u> nah begitu orang masuk Network	
1923	marketing, ini bidang baru, jangan sok keminter gitu	
1924	lho, wah saya sudah ngerti, ndak kamu belum ngerti	
1925	apa-apa, kita harus belajar, kita butuh ilmu Network	
1926	Marketing disini, nah <u>kaset itu adalah ilmu</u>	Kaset untuk
1927	<u>pembelajaran tentang Network Marketing, bagaimana</u>	pembelajaran, bangun
1928	<u>kita membangun jaringan, ada jalannya, anda akan</u>	jaringan, motivasi orang
1929	<u>diajarkan tentang produk, tentang motivasi, tentang</u>	
1930	<u>sikap, tentang <i>leadership</i>, tentang sistem itu sendiri,</u>	
1931	<u>nah disitu pak, kaset ini juga membantu anda juga</u>	
1932	<u>supaya anda dapat mengajarin orang lain, untuk</u>	
1933	<u>menduplikasikan dengan mudah ke grup anda, tanpa</u>	
1934	<u>anda harus pinter ngomong, anda bayangkan tidak</u>	
1935	<u>kalau tidak ada kaset, anda bangun anggota di</u>	
1936	<u>Jakarta, di Bandung, sedangkan kita di Surabaya, apa</u>	
1937	<u>kita bisa kesana apa tidak, ndak bisa betul tidak.</u>	
1938	<u>Orang pinter <i>training</i>, disini kita tidak perlu pinter</u>	
1939	<u>ngomong, tidak perlu pinter <i>training</i> kayak</u>	
1940	<u>multilevel. Yang penting dia mau dengar kaset,</u>	
1941	<u>sistem itu yang membantu kita untuk memotivasi</u>	
1942	<u>mereka. Nah itu kaset ya.</u>	
1943	P : kalau begitu bisa saya simpulkan seperti ini, bahwa	
1944	budaya yang mau dibentuk oleh N21 itu dalam hal	
1945	menanamkan nilai memang dibuat sedemikian rupa	
1946	melalui alat-alat seperti kaset, buku dan pertemuan?	
1947	S : iya, nah kenapa buku, tahu tidak?	

1948	P : tidak tahu.	
1949	S : karena bisnis kita ini, ee...Network 21 itu	N21 menciptakan
1950	<u>menciptakan setiap orang itu menjadi <i>leader</i>,</u>	seorang menjadi
1951	<u>pemimpin, buku-buku yang kita baca ini adalah untuk</u>	pemimpin
1952	<u>membangun <i>personal growth</i>, membangun</u>	Buku untuk
1953	<u>kepribadian kita, menegur kita yang punya karakter</u>	mengembangkan
1954	<u>tidak betul gitu lho, karena manusia kalau ditegur</u>	kepribadian, <i>leadership</i>
1955	<u>langsung kan tersinggung, tapi kalau buku kita baca,</u>	<i>skill</i> , dan menegur sikap
1956	<u>yang negur kan buku, jadi kita terasa lah lewat buku.</u>	yang jelek dalam diri
1957	<u>Nah kita disuruh membaca buku yang membangun</u>	
1958	<u>pribadi, tentang <i>leadership</i>, nah disitu lho pak,</u>	
1959	<u>tentang <i>people skill</i> yang menunjang pribadi kita.</u>	
1960	<u>Kenapa pertemuan, karena pertemuan adalah tempat</u>	
1961	<u>kita belajar, dan yang kedua pertemuan adalah <i>goal</i></u>	Pertemuan adalah
1962	<u>kita untuk membangun jaringan, alat kita untuk</u>	tempat belajar dan
1963	<u>membangun jaringan.</u>	membangun jaringan
1964	P : berarti fokus penanaman nilai itu bukan pada <i>leader-</i>	
1965	nya, bukan pada e.. <i>uplinenya</i> tapi bagaimana si	
1966	anggota itu menggunakan alat atau menjalankan	
1967	sistemnya?	
1968	S : betul-betul.	Betul
1969	P : pernah tidak bapak menemui orang yang bertentangan	
1970	dengan nilai yang ingin bapak tanamkan?	
1971	S : ya <u>banyak</u> .	Banyak
1972	P : kalau begitu bisa saya tahu nilai yang bapak tanamkan	
1973	kepada bawahan e.. tim atau <i>downline</i> selain dia	
1974	adalah <i>core</i> distributor, adakah nilai-nilai lain yang	
1975	ingin bapak tanamkan?	
1976	S : <u>yang jelas itu kita tanamkan kepada dia itu sistem</u>	Ditanamkan yang
1977	<u>dulu, sistem dia harus jadi <i>core</i> segala macam,</u>	pertama kali adalah
1978	<u>gunakan kaset, buku pertemuan, dia harus berubah,</u>	sistem
1979	<u>disamping itu setiap pemimpin beda-beda ya, setiap</u>	

1980	<u>pemimpin punya ciri khas untuk menanamkan hal</u>	Kedua tergantung
1981	<u>yang lain lagi sesuai dengan dia punya leadership ya.</u>	pemimpin dalam
1982	Nah kalau <u>saya tanamkan juga tentang karakter dia.</u>	menanamkan nilainya
1983	<u>mungkin saya tanamkan sikap lagi kepada mereka,</u>	Informan menanamkan
1984	<u>disitu.</u>	nilai sikap lagi
1985	P : ketika bapak menemui orang yang bertentangan	
1986	dengan bapak apa yang bapak lakukan?	
1987	S : <u>nah saya bedakan, dia ini bertentangan kearah yang</u>	Dibedakan dulu
1988	<u>mana, dia masuk ke sistem atau bukan, kalau dia ndak</u>	Kalau tidak masuk
1989	<u>masuk ke sistem ndak masalah gitu, yang penting</u>	sistem tidak masalah,
1990	<u>menjalin hubungan yang baik lah, suka-suka dia</u>	suka-suka orang itu
1991	<u>sendiri ya kan, tapi kalau dia masuk kesistem yang</u>	Kalau masuk sistem
1992	<u>saya lakukan wah sudah masuk kesistem dia mau</u>	pertama berdoa, kedua
1993	<u>ngeyel, ndak mau ikutin sistem, bertentangan dengan</u>	pinjamkan kaset
1994	<u>saya yang ngajar benar, yang dia lakukan tidak benar,</u>	
1995	<u>yang saya lakukan apa, pertama ya jelas saya tidak</u>	
1996	<u>mungkin tegur dia, saya berdoa agar dia sadar, yang</u>	
1997	<u>pertama, yang kedua saya banyak pinjamkan kaset-</u>	
1998	<u>kaset, supaya dia bisa sadar lewat kaset.</u>	
1999	P : kalau lewat kaset tidak sadar bagaimana?	
2000	S : ya tinggal Tuhan kasih sadar waktunya nanti.	
2001	P : apakah tidak ada upaya secara <i>direct</i> , langsung	
2002	memberitahukan kamu disini gini...gini..., salah	
2003	gini..gini...	
2004	S : <u>memang dari awal sebelum kaset masuk kita harus</u>	Awalnya perlu
2005	<u>ngomong dulu dari awalnya. Tapi dia dibilangin juga</u>	diomongin dulu
2006	<u>tidak bisa namanya orang sulit ditegur lah.</u>	
2007	P : berarti sebenarnya teguran itu sebelum kaset atau	
2008	sesudah kaset?	
2009	S : <u>fleksibel ya. Terkadang setiap orang tidak sama, kalau</u>	Tergantung situasi
2010	<u>orang saya lihat ini karakter sulit diomongkan saya</u>	antara kaset dan
2011	<u>akan pinjamkan kaset duluan, setelah itu saya omong,</u>	omongan, mana yang

2012	<u>itu ada juga orang pikir saya saya ngomong duluan,</u>	duluan
2013	<u>baru ini ada kaset</u>	
2014	P : berarti tergantung situasi orangnya ya?	
2015	S : he..em	
2016	P : kalau dari kode etik mungkin cuma ingin sekedar	
2017	memperjelas dari wawancara sebelumnya, kode etik	
2018	itu kan ada dalam sebuah buku pedoman, buku	
2019	pedoman ini apakah diberitahukan kepada anggota	
2020	saat pertama kali masuk join, entah dia serius atau	
2021	tidak, apakah dia diberitahukan kode etiknya ada	
2022	dibuku pedoman ini, atau dia disuruh baca sendiri	
2023	atau bagaimana?	
2024	S : jadi seharusnya begitu dia tanda tangan join Amway,	
2025	dia dapat paket bisnis, didalamnya ada paket bisnis,	
2026	nah <u>seorang IBO baru kita sampaikan kepada dia,</u>	Seorang IBO harusnya
2027	<u>walau tidak kita sampaikan dia harus baca, kan tidak</u>	baca paket bisnis
2028	<u>mungkin dia join terus tidak tahu isi-isinya begitu.</u>	
2029	<u>Kalau dia serius dia akan tahu isinya begitu lho, tapi</u>	Kalau serius tahu isinya
2030	<u>anyway kalau dia tidak sempat baca, upline tidak</u>	Kalau tidak baca lewat
2031	<u>sempat beritahu dia, di dalam Amagram yang dia</u>	Amagram
2032	<u>terima Amway sudah bolak-balik masukkan kode etik</u>	
2033	<u>dalam Amagram. Majalah setiap bulan itu.</u>	
2034	P : jadi memang kode etik ini kalau saya tangkap tidak	
2035	disampaikan secara langsung kepada orang ketika	
2036	masuk, seperti jangan lupa kamu baca kode etiknya	
2037	ya, tapi dibiarkan ketika dia masuk kamu baca buku	
2038	pedoman itu sendiri, bisa dikatakan seperti itu ya?	
2039	S : ya, <u>karena begitu dia masuk dia harus baca</u>	Awal masuk tugas dia
2040	<u>seluruhnya, itu tugas dia.</u> Saya tidak bayangkan	baca
2041	dengan 100 ribu dia sudah bisa dapatkan lengkap	
2042	semua, <u>pada waktu saya masuk saya baca semua kok.</u>	Dulu informan juga baca
2043	P : bagaimana dengan orang-orang yang ingin praktisnya	

2044	aja?	
2045	S : <u>ya tidak baca ndak pa-pa, cuman dengan berjalannya</u>	Tidak baca, tidak apa-
2046	<u>waktu kita akan sampaikan kepada dia, lewat</u>	apa
2047	<u>Amagram, lewat pertemuan kita sampaikan beberapa</u>	Berjalannya waktu akan
2048	<u>hal dimana itu bisa melanggar kode etik. Contohnya</u>	disampaikan
2049	barang-barang itu tidak boleh dijual di toko, kedua	
2050	kita tidak bisa orang bilang menawarkan produk kita	
2051	kepada <i>member</i> yang lain, itu melanggar kode etik,	
2052	terus kita tidak boleh ngajak orang lain pindah ke	
2053	orang lain sebelum orang tersebut berjalan 6 bulan.	
2054	P : berarti tidak secara langsung buku itu di <i>direct</i> kamu	
2055	baca buku kode etik, tapi karena dia sudah beli maka	
2056	dia punya kewajiban untuk baca kode etik?	
2057	S : iya.	
2058	P : ee.... Ini saya mau coba masuk ke kepemimpinan,	
2059	mungkin pertama-tama saya ingin tahu bapak pernah	
2060	bilang pemimpin, manager dan bos itu berbeda,	
2061	bedanya dimana?	
2062	S : <u>jadi kalau bos jelas dia ini kan orang bilang yang</u>	Sikap bos adalah
2063	<u>punya perusahaan, yang menggaji kita, jadi dia</u>	memaksa, otoriter
2064	<u>memimpin dengan orang bilang otoriter lah</u>	
2065	<u>istilahnya, nah karakter dia bagus ndak bagus yang</u>	
2066	<u>jelas itu orang ngikutin dia, ngikutin maunya dia,</u>	
2067	<u>ngikutin yang telah dia tentukan, orang mau disuruh</u>	
2068	<u>apa yang dia suruh, melakukan apa yang dia suruh</u>	
2069	<u>karena dia bos, karena membayar kita. Jadi bos</u>	
2070	<u>memimpin walaupun karakter dia tidak bagus segala,</u>	
2071	<u>dia memimpin dengan paksaan, paksaan dalam tanda</u>	
2072	<u>petik karena dia membayar kita, dia tidak mau</u>	
2073	<u>ngikutin bos ya sudah dipecat. Jelas ya. Manajer dia</u>	Manajer adalah wakil
2074	<u>bukan bos nah tapi dia bertanggung jawab terhadap</u>	bos dan punya sikap
2075	<u>jalannya perusahaan, dia juga mempunyai kekuasaan</u>	memaksa juga

2076	<u>untuk memecat karyawan, sebagai wakilnya bos</u>	
2077	<u>istilahnya gitu lho, sama juga dengan bos, jadi dia</u>	
2078	<u>akan tentukan target begini...begini...begini...semua</u>	
2079	<u>harus dijalankan oleh bawahannya, kalau ndak</u>	
2080	<u>nyampe dia bisa tegur, bisa pecat dan bawahannya ini</u>	
2081	<u>ngikuti dia karena takut dipecat, keterpaksaan</u>	
2082	<u>istilahnya, ada keterpaksaan semuanya, tapi kalau</u>	
2083	<u>pemimpin karakternya itu harus benar bagus, nah</u>	Pemimpin, itu orang
2084	<u>saya bicara pemimpin yang baik lho ya, bukan</u>	yang dicontoh, orang
2085	<u>pemimpin yang rusak-rusak. Nah pemimpin adalah</u>	patuh tanpa ada unsur
2086	<u>seorang yang dicontoh, kita mencontoh dia,</u>	paksaan
2087	<u>mengikuti dia bukan karena terpaksa atau dipaksa,</u>	
2088	<u>tapi kita rela ngikutin dia karena karakter dia yang</u>	
2089	<u>baik. Nah ada kesadaran sendiri, disitu.</u>	
2090	P : dari segi pemimpin sendiri bapak pernah	
2091	menyebutkan beberapa karakter seorang pemimpin,	
2092	saya ingin tahu ee.... Ada yang namanya <i>personal</i>	
2093	<i>growth</i> , pemimpin membantu tim bisnisnya agar	
2094	memiliki <i>personal growth</i> yang baik, kalau boleh	
2095	saya tahu <i>personal growth</i> itu sendiri menurut bapak	
2096	seperti apa, dan <i>personal growth</i> yang baik itu seperti	
2097	apa?	
2098	S : ha...ha...ha... <u><i>personal growth</i> itu apa sih,</u>	<i>Personal growth</i> adalah
2099	<u>perkembangan pribadi. Ya jadi salah satunya dalam</u>	perkembangan pribadi
2100	<u>usaha ini orang tidak hanya mendapatkan uang tapi</u>	Di dalam bisnis tidak
2101	<u>juga perkembangan pribadi, nah perkembangan</u>	hanya uang tapi
2102	<u>pribadi ini ya berkembang dari sebelumnya. Nah</u>	perkembangan diri
2103	<u>seperti apa sebelumnya dia tidak pinter ngomong,</u>	Tidak pinter jadi pinter
2104	<u>pemalu menjadi orang yang tidak pemalu.</u>	ngomong
2105	P : ok <i>personal growth</i> itu sendiri menurut bapak yang	
2106	baik itu yang bagaimana?	
2107	S : <u>dia sudah mulai sikap percaya dirinya ada, ya pikiran</u>	Sikap <i>personal growth</i>

2108	<u>lebih positif, cara pandang juga positif, mental positif,</u>	yang baik
2109	<u>bisa berhubungan dengan orang dengan baik, banyak</u>	
2110	<u>sekali, sudah bisa menyapa orang, senyum, bergaul,</u>	
2111	<u>dan ramah serta disukai oleh orang lain.</u>	
2112	P : ok bagaimana dengan bentuk konkrit dari sikap	
2113	mental yang positif, pikiran yang positif, itu seperti	
2114	apa, kalau bapak gambarkan?	
2115	S : ok, di dalam <i>core</i> itu ada bagian yang dinamakan	
2116	sistem itu sendiri yaitu <i>crosslining</i> , edifikasi, dan	
2117	konsultasi, <u>edifikasi ini yang membentuk kita jadi</u>	Edifikasi adalah
2118	<u>seorang yang positif, edifikasi itu adalah kita bicara</u>	berpikir, bersikap,
2119	<u>positif, kita menghargai orang lain, kita promosi ya,</u>	bertindak secara positif
2120	<u>apapun ya, bicara positif tentang apa, tentang</u>	terhadap segala yang ada
2121	<u>Amway-nya, tentang produknya, tentang sistem,</u>	dalam bisnis
2122	<u>tentang <i>crossline</i> kita, tentang <i>upline</i> kita, jadi tidak</u>	
2123	<u>boleh bicara negatif, jadi membentuk karakter mental</u>	
2124	<u>positif dimulai dari kebiasaan kita sehari-hari,</u>	
2125	<u>ee..sistem itu sendiri adalah edifikasi, jadi kita</u>	
2126	<u>melakukan sistem itu sendiri melakukan edifikasi,</u>	
2127	<u>kita diajarkan apa mulai berpikir positif belajar positif</u>	
2128	<u>dimulai dari ucapan kita, jangan komplain, jangan</u>	
2129	<u>bicara negatif, jangan ngeyel, tapi selalu positif,</u>	
2130	<u>jangan njelekkan orang, nah disitu pak. Jadi andaikata</u>	
2131	<u>kalau kita tidak suka contohnya sama <i>upline</i> kita, kita</u>	
2132	<u>tidak boleh jelekkan <i>upline</i> kita, <i>crossline</i> kita, kita</u>	
2133	<u>tidak boleh jelekkan <i>crossline</i> kita, tapi kita lihat</u>	
2134	<u>positif dari orang itu, dan kita bicara positif tentang</u>	
2135	<u>orang itu, bukan negatifnya. Nah ketika bicara</u>	
2136	<u>tentang positif ini akan membentuk sikap mental kita</u>	
2137	<u>positif karena dengan pikiran kita positif kita selalu</u>	
2138	<u>melihat positifnya seseorang ya, positif segala sesuatu</u>	
2139	<u>daripada negatifnya, kalau karena semua orang selalu</u>	Semua orang ada

2140	<u>ada negatifnya, selalu ya, kenapa ndak kita lihat</u>	negatifnya, tapi dilihat
2141	<u>positifnya jangan lihat kelemahannya. Karena kalau</u>	yang positifnya
2142	<u>kita seperti itu kita akan lihat positifnya daripada</u>	
2143	<u>negatifnya.</u>	
2144	P : kalau tingkah laku positif itu tingkah laku seperti apa?	
2145	S : <u>tingkah laku positif itu adalah tingkah laku menurut</u>	Bentuk tingkah laku
2146	<u>ucapan kita, ucapan kita positif, untuk edifikasi itu</u>	positif adalah bicara
2147	<u>kan ya, pikiran kita positif, contohnya ya kamu tidak</u>	positif
2148	<u>mudah menyerah, kamu selalu yakin bahwa <i>you</i> bisa,</u>	Contoh perilaku positif
2149	<u>nah begitu jadi tidak ada sebelesit pun pikiran negatif</u>	adalah melihat jalan
2150	<u>masuk ke dalam pikiran kamu, kalau pikiran dan</u>	keluar dari permasalahan
2151	<u>perkataanmu sama akan mempengaruhi tubuh kamu,</u>	
2152	<u>tubuh kamu akan menjadi orang yang yakin, orang</u>	
2153	<u>yang positif. Kamu selalu melihat jalan keluar dari</u>	
2154	<u>setiap masalah, itu positif pak, kalau negatif dia tidak</u>	
2155	<u>melihat jalan keluar dari setiap permasalahan. Jadi</u>	
2156	ingat yang paling membedakan apanya, contohnya	
2157	gelas kalau kamu tak kasih minum sebuah gelas diisi	
2158	air Cuma separuh, orang negatif bilang gini, waduh	
2159	gelas ini separuh kosong ya, orang positif wah ni	
2160	separuh penuh. Syukur, dia bisa mengucap syukur, itu	Orang positif bisa ucap
2161	<u>orang positif, dia tidak melihat kekurangan karena dia</u>	syukur dan tidak melihat
2162	<u>bersyukur separuh penuh gelas ini. Nah disitu</u>	kekurangan
2163	contohnya lah akan muncul, nah kalau orang positif	
2164	juga dia punya masalah, <u>yang negatif dulu,</u>	Beda pola pikir negatif
2165	<u>wuah masalah itu tidak ada jalan keluarnya kayak</u>	dan positif
2166	<u>besar sekali, kalau orang positif dia percaya setiap</u>	
2167	<u>masalah ada solusinya dan melihat solusinya, jalan</u>	
2168	<u>keluarnya, dia tahu akan beres. Beda disitu, pikiran</u>	
2169	orang pemenang orang positif itu, nah nantinya kalau	
2170	coba orang negatif ditolak orang dalam bisnis Amway	
2171	ditolak orang 5 kali dia langsung <i>down</i> , waduh susah	

2172	ya, ini pada ndak mau semua, orang positif ditolak 5	
2173	dia akan mikir apa, wah mereka ndak mau ya,	
2174	mungkin belum saatnya mereka terbuka, tapi suatu	
2175	waktu mereka mesti mau, nah itu pola pikirnya kan,	
2176	suatu waktu dia pasti mau, mungkin mereka belum	
2177	terbuka saat ini, belum membutuhkan saat ini, orang	
2178	negatif dia tidak begitu, waduh semua orang tidak	
2179	mau, susah ya, kayaknya ndak jalan bisnis ini. Lho	
2180	dianggap semua orang sudah pada ndak mau semua,	
2181	orang negatif bilang orang keenam tidak mau, udah	
2182	berhenti ajalah kalau dia tidak mau juga, tapi kalau	
2183	orang positif bilang orang keenam mungkin mau.	
2184	<i>Different</i> , beda sekali lho pak.	
2185	P : itu kalau dari segi kita berbica positif, berpikir positif,	
2186	nah kalau dari segi tindakannya positif itu tindakan	
2187	seperti apa, dia berperilaku seperti apa?	
2188	S : jelas <u>kalau pikiran, ucapan kamu mempengaruhi</u>	Tindakan dipengaruhi
2189	<u>tindakan kamu dengan sendirinya.</u>	pikiran dan ucapan
2190	P : ok itu tadi beberapa karakter seseorang pemimpin,	
2191	kalau e.. bagaimana seorang pemimpin bisa	
2192	mempengaruhi, bukan bisa mempengaruhi tapi	
2193	membuat sadar tim bisnisnya atau <i>downline</i> -nya agar	
2194	mereka mau menjalankan sistem ini dengan 100%	
2195	meskipun tim bisnis ini maupun <i>downline</i> -nya	
2196	seorang IBO?	
2197	S : <u>ya sebetulnya dari awal orang itu join waktu kita</u>	Dari awal ditanya mau
2198	<u><i>follow up</i> kita sudah terangkan dia mau masuk ke</u>	kuadran S atau B
2199	<u>sistem atau mau dikuadran mana S atau B. nah itu</u>	
2200	poin utama sebetulnya, nah <u>kalau dia mau masuk ke</u>	Kalau mau masuk sistem
2201	<u>sistem dengan sendirinya dia harus mau untuk</u>	otomatis jadi <i>core</i>
2202	<u>menjadi <i>core</i></u> , dari awal sudah sadar dia gitu lho, tapi	Belum sadar diundang
2203	dengan jalannya waktu nanti orang itu <u>belum sadar-</u>	ke pertemuan

2204	<u>sadar juga segala macam kita gunakan pertemuan,</u>	
2205	<u>kita undang ke pertemuan besar, pertemuan BBS,</u>	
2206	<u>Leadership seminar, dari pertemuan mungkin dia</u>	
2207	<u>dapatkan impian atau termotivasi lagi, kita tanya lagi</u>	Dari pertemuan ditanya
2208	<u>ke dia, gimana kamu lihat pertemuan, apa yang kamu</u>	lagi
2209	<u>dapatkan, rencana kamu ke depan bagaimana, mau</u>	
2210	<u>dikerjakan apa ndak, mau <i>freedom</i> ndak seperti</u>	
2211	<u>pembicaranya, kalau dia bilang mau ok kembalikan</u>	Kalau mau di
2212	<u>lagi masukkan lagi ke sistem lagi, jadi <i>core</i> lagi, jadi</u>	kembalikan ke sistem
2213	<u>kita tidak bisa motivasi dia secara pribadi, ndak, kita</u>	Masukkan ke sistem
2214	<u>harus masukkan lewat kaset atau pertemuan, kita</u>	harus lewat kaset,
2215	<u>bawa kesana. Sudah terbuka lewat pertemuan atau</u>	pertemuan tidak bisa
2216	<u>kaset ya, kita coba kembali ke sistem lagi.</u>	secara pribadi
2217	P : jadi coba kembali lagi ke sistem ya caranya dengan	
2218	cara menggiring dia ke sistem lagi?	
2219	S : iya.	
2220	P : sikap seperti itu apakah dimiliki semua seorang <i>leader</i>	
2221	atau tidak termasuk tim bisnis bapak yang saat ini	
2222	sedang berada ditingkat <i>platinum</i> baik yang sudah	
2223	keluar maupun yang masih ada?	
2224	S : ya sudah keluar pasti ndak mungkin donk, ya kan, ya	Yang keluar tidak
2225	yang di dalam grup saya ya syukur lah semua begitu,	Yang di dalam iya
2226	hampir semuanya lah, mereka memiliki sikap seperti	
2227	itu.	
2228	P : kalau dalam hal <i>leader</i> -nya sendiri, bukan pada	
2229	tingkat <i>platinum</i> -nya aja sendiri, tapi semua <i>leader</i> ?	
2230	S : kalau <i>leader</i> -nya <i>core</i> dia kan <i>teachable</i> , pasti punya,	Kalau <i>core</i> punya karena
2231	<u>kalau ndak <i>core</i> seperti kamu belum punya</u>	<i>teachable</i>
2232	ha..ha..ha..	
2233	P : ha..ha..ha...yang menjadi pertanyaan saya kemudian	
2234	seseorang dikatakan menjadi seorang <i>leader</i>	
2235	sebenarnya tergantung pada tingkatannya atau	

2236	tergantung apa sampai dia bisa dikatakan <i>leader</i> ?	
2237	S : kalau dalam <u>Network 21 seorang dalam peringkat LC,</u>	LC dalam N21 adalah
2238	<u>sudah menjadi seorang <i>leader</i>, menjadi seorang</u>	pemimpin
2239	<u>pemimpin, <i>leaders club</i>, club pemimpin,</u> jadi dia	
2240	<u>sudah memimpin beberapa orang dalam grup dia,</u>	LC memimpin minimal
2241	<u>minimal ada enam orang.</u>	6 orang
2242	P : berarti seseorang dikatakan pemimpin minimal dia	
2243	berada pada tingkatan <i>leaders club</i> ?	
2244	S : ya.	
2245	P : dan ketika dia berada pada LC, seharusnya dia sudah	
2246	memiliki sikap-sikap dan karakter seperti yang tadi	
2247	bapak bilang?	
2248	S : <u>sebenarnya sih ini bisnis kepemimpinan, sebelum dia</u>	Sebelum LC sebetulnya
2249	<u><i>leadersclub</i> asal dia sadar dia disini menjadi</u>	sudah jadi pemimpin
2250	<u>pemimpin, begitu dia mendapatkan satu orang join</u>	ketika ngajak satu orang
2251	<u>dia sudah mulai belajar memimpin satu orang ini</u>	join.
2252	<u>sebetulnya, harusnya, terkadang orang tersebut tidak</u>	Tidak merasa dan tidak
2253	<u>atau belum ngerasa gitu lho, dia pemimpin, dalam arti</u>	bersyukur
2254	<u>bersyukur, seharusnya bersyukur donk, dia sudah</u>	
2255	<u>punya orang, orang udah mau ikut masuk sama dia,</u>	Orang ikut karena
2256	<u>percaya ama dia, betul tidak. Nah disitu. Jadi</u>	percaya
2257	<u>pemimpin itu sejak pertama kita ajak satu orang kita</u>	Sejak ngajak orang
2258	<u>belajar memimpin orang, orang kedua kita belajar</u>	sudah mulai belajar jadi
2259	<u>memimpin dua orang dan seterusnya pak, hingga kita</u>	pemimpin
2260	<u>memimpin ribuan orang dalam kaki.</u>	
2261	P : menurut bapak sendiri seorang <i>Leader</i> yang memiliki	
2262	karakter yang seperti yang disebutkan tadi, itu dalam	
2263	kenyataannya dalam N21 itu rata-rata berada pada	
2264	tingkat apa minimalnya?	
2265	S : <u>seorang LC, banyak LC yang menjadi pemimpin yang</u>	LC yang <i>core</i>
2266	<u>baik, asalkan LC itu <i>core</i> ya, karena didalam <i>core</i> itu</u>	
2267	<u>diajarkan <i>teachable</i>, artinya manut, manut pada apa</u>	

2268	<u>upline yang core juga, nah dari awal kita seorang LC</u>	Diajarin jadi orang
2269	<u>diajarkan apa, orang bilang selalu menjadi orang</u>	nomer 2 sehingga manut
2270	<u>nomer 2 bukan nomer satu, nomer 2, jadi dia manut,</u>	belajar pada
2271	<u>jadi dia belajar menjadi seorang pemimpin seorang</u>	pemimpinnya
2272	<u>pemimpin dia belajar dari pemimpinnya lagi.</u>	
2273	P : berarti rata-rata minimalnya berada pada LC karena	
2274	dia sudah <i>core</i> jadi dia menjadi <i>leader</i> yang baik?	
2275	S : Iya.	
2276	P : ok apa seorang pemimpin dalam N21 ini juga	
2277	melakukan <i>controlling</i> yang berupa pengawasan	
2278	apakah tim bisnisnya dia sudah menjalankan sistem	
2279	dengan benar atau tidak?	
2280	S : oh ya ada, <u>selama orang itu core dia harus ikut BRS,</u>	Selama <i>core</i> harus BRS
2281	<u>BRS itu konsultasi resmi.</u> Untuk orang yang belum	
2282	serius sekalipun dia mulai isi BRS, konsultasi resmi,	
2283	<u>BRS itu bagian dari sistem, disitu itu kita akan tahu</u>	BRS bagian dari sistem
2284	<u>orang ini core apa tidak core, kita akan antar dia</u>	untuk membuat orang
2285	<u>menjadi core, akan dibentuk pada waktu dia BRS.</u>	jadi <i>core</i>
2286	P : yang bisa memberikan konsultasi resmi itu siapa?	
2287	S : seorang <u>harus BRS pada minimal upline di atasnya</u>	BRS pada <i>upline</i>
2288	<u>yang minimal LC yang core.</u>	di atasnya
2289	P : berarti kembali lagi tingkat terendahnya LC ya,	
2290	berarti yang berhak memberikan konsultasi minimal	
2291	LC?	
2292	S : <u>iya benar.</u>	Minimal yang beri BRS
2293	P : berarti kalau seperti saya belum bisa ya?	LC
2294	S : belum kamu belum <i>core</i> kan, kamu bisa BRS sama	
2295	minimal <i>uplinemu</i> yang LC, <u>kamu bisa set goal bisa,</u>	Kamu bisa set <i>goal</i> tapi
2296	<u>tapi bukan konsultasi resmi.</u>	bukan konsultasi resmi
2297	P : ok em...berhubungan dengan cara motivasi tadi kan	
2298	kembali lagi pada sistem, dari sistem itu sebenarnya	
2299	sudah termasuk nilai, termasuk motivasi, ajaran-	

2300	ajaran sudah ada pada sistem, tapi apakah seorang	
2301	pemimpin itu e...dalam N21 itu hanya mengandalkan	
2302	pada sistem ini, jadi dalam arti bagaimana <i>upline</i>	
2303	memotivasi tim meskipun dia sudah punya alat?	
2304	S : sebetulnya <u>dengan konsultasi BRS itu orang akan</u>	Dengan konsultasi orng
2305	<u>dikembalikan ke sistem kembali.</u> Karena dalam BRS	dikembalikan ke sistem
2306	itu yang dilihat tiap bulan itu <i>corenya</i> dan <i>goalnya</i> .	Yang dilihat <i>core</i> dan
2307	<u>Selama <i>leader</i> itu BRS dia tidak akan keluar dari</u>	<i>goalnya</i>
2308	<u>jalur, nah kalau <i>leader</i> itu tidak BRS, nah</u>	<i>Leader</i> BRS tidak akan
2309	<u>kemungkinan keluar dari jalur akan terjadi ya.</u>	keluar jalur.
2310	P : jadi salah satu bentuk program yang disediakan N21	
2311	itu ada BRS untuk agar orang tetap berada pada	
2312	sistem?	
2313	S : jadi <u>intinya gini sistemnya akan jalan, kalau kita</u>	Intinya sistem jalan
2314	<u>menggunakan sistem itu secara maksimal, nah tiga</u>	kalau digunakan
2315	<u>hal yang dikatakan sistem sebetulnya itu adalah</u>	Tiga hal dalam sistem
2316	<u>edifikasi, <i>crosslinening</i>, konsultasi.</u>	
2317	P : kalau dari segi kreativitas itu apakah seorang	
2318	pemimpin juga mengajarkan kepada <i>downline</i> -nya	
2319	atau tim bisnisnya unuk menjadi seorang kreatif?	
2320	S : <u>tumbuhkan sendiri, jadi tidak diberikan dorongan, kita</u>	Kreativitas ditumbuhkan
2321	<u>ini bukan multilevel, multilevel dari segi <i>person</i> ya,</u>	sendiri
2322	<u>yang dimotivasi segala macam wuah... kita ndak.</u>	
2323	Karena sistem membantu kita gitu lho, kreatif mesti	
2324	<u>sendiri, andaikata kita tidak terlalu kreatif juga, kan</u>	Tidak perlu kreatif, ada
2325	<u>sistem sudah kasih kita kaset, buku, pertemuan, kita</u>	alat
2326	<u>tinggal promosikan, bukan pinter kreatif, promosi</u>	Yang penting promosi
2327	<u>gunakan kaset, buku, dan pertemuan, karena ini bisnis</u>	alat bukan kreatif
2328	<u>duplikasi dan tidak semua orang pinter kreatif, kalau</u>	
2329	<u>kita kreatif malah keluar dari sistem, <i>downline</i> mau</u>	Kretif malah keluar dari
2330	<u>ngikutin gimana caranya, walaupun kita kreatif</u>	sistem karena tidak bisa
2331	<u>dengan sistem, tidak semua <i>downline</i> kreatif, nanti</u>	diduplikasi <i>downline</i>

2332	<u>dilihat wah kamu canggih banget begini... begini...</u>		
2333	<u>contohnya paling gampang lah memakai LCD,</u>	Contoh kreatif yang tidak boleh dilakukan	
2334	<u>memakai yang namanya laptop ya, nah kita</u>		
2335	<u>sebetulnya bisa presentasi pakai laptop, pakai LCD</u>		
2336	<u>tidak usah pakai papan tulis, bisa leadernya semua</u>		
2337	<u>juga banyak uangnya, ndak masalah kalau multilevel</u>		
2338	<u>begitu, tapi sistem mengajarkan Network 21 tidak</u>		
2339	<u>boleh begitu, kenapa, karena ini bisnis duplikasi,</u>		
2340	<u>berarti kita membuat suatu teknik yang bisa</u>		
2341	<u>diduplikasi semua orang. Betul kamu punya uang</u>		
2342	<u>kamu bisa beli laptop dan LCD, tapi banyak juga</u>		
2343	<u>orang yang tidak punya uang. Orang yang tidak</u>		
2344	<u>punya uang piker wah berarti kalau presentasi harus</u>		
2345	<u>pakai laptop, LCD, mahal lagi puluhan juta, saya</u>		
2346	<u>tidak mungkin bisa beli. Ndak bisa itu salah gitu lho,</u>		
2347	<u>jadi kalau multilevel-multilevel lain yang presentasi</u>		
2348	<u>pakai LCD pakai laptop, mereka sok-sok'an begitu,</u>		
2349	<u>mereka salah menjalankan sietem, ini adalah sistem</u>		
2350	<u>duplikasi, multilevel-multilevel yang lain tidak ada</u>		
2351	<u>sistem duplikasi, nah jadi kita bisa duplikasi dengan</u>		
2352	<u>mudah, kalau kita kreatif pun, saya dulu orangnya</u>		
2353	<u>kreatif sekali, saya banyak hentikan kreativitas saya,</u>		Hentikan kreatif agar
2354	<u>karena orang pikir wah bapak bisa karena kreatif,</u>		dipikir bukan bisnis
2355	<u>saya tidak bisa sudah. Ndak lho, karena dalam sistem</u>		yang perlu kreatif
2356	<u>Network 21 kita ndak bisa ngomong pun, ndak bisa</u>	Bisa sukses asal promosi	
2357	<u>kreatif pun kita bisa sukses, asalkan bisa promosi</u>	alat dalam N21	
2358	<u>kaset, buku, dan pertemuan.</u>		
2359	P : jadi kreatifnya itu harus diarahkan untuk		
2360	mempromosikan alat-alat tersebut?		
2361	S : Ya untuk promosi, betul.		
2362	P : cara-cara menyampaikan agar bisa mempromosikan		
2363	kaset, buku dan pertemuan ini?		

2364	S : <u>lewat kaset.</u>	Cara promosi lewat alat
2365	P : jadi kembali lagi lewat kaset ya?	
2366	S : iya.	
2367	P : ok, selamat siang, kalau dari pertemuan yang minggu	
2368	lalu, sudah sempat saya tanyakan tentang <i>personal</i>	
2369	<i>growth</i> , yang ingin saya tanyakan itu tentang <i>people</i>	
2370	<i>skill</i> dari seorang pemimpin, pemimpin itu sendiri	
2371	harus memiliki <i>people skill</i> yang baik, dikatakan	
2372	pemimpin punya <i>people skill</i> yang baik bagaimana?	
2373	S : em... sekarang yang ngomong gitu tentang <i>people</i>	
2374	<i>skill</i> yang baik siapa?	
2375	P : dari wawancara yang pertama, kalau tidak salah	
2376	bapak bilang seorang pemimpin itu punya pola pikir	
2377	positif, sikap mental yang baik dan <i>people skill</i> yang	
2378	baik pula?	
2379	S : <u>jadi untuk suksesnya suatu bisnis di bisnis ini ya,</u>	Sistem bantu untuk
2380	<u>sebetulnya ada sistem, ada sistem yang membantu</u>	sukses
2381	<u>kita untuk sukses, ok jadi seorang yang <i>people skill-</i></u>	Belum punya <i>people</i>
2382	<u>nya ndak ada sekalipun tapi selama dia bisa ngikutin</u>	<i>skill</i> tetap bisa sukses
2383	<u>sistem, sistem punya program dan kegiatan segala</u>	
2384	<u>macam, dia menggunakan, itu sistem bekerja untuk</u>	
2385	<u>dia dan dia akan sukses, meskipun <i>people skillnya</i></u>	
2386	<u>belum bagus. Nah perlu dibedakan sikap dengan</u>	Yang diutamakan adalah
2387	<u><i>people skill</i>, ya kalau sikap dibutuhkan sekali, karena</u>	sikap
2388	<u>seorang pemimpin dikatakan sukses di usaha ini saya</u>	
2389	<u>bilang 95% karena sikap dan 5% karena teknik, dan</u>	
2390	<u><i>people skill</i> kalau ada ya nilai plus, kalau ndak ada ya</u>	<i>People skill</i> hanya
2391	<u>bukan jadi masalah yang utama dia tidak bisa</u>	sebagai nilai plus
2392	<u>berhasil, yang dikatakan <i>people skill</i> itu sebetulnya</u>	<i>People skill</i> adalah
2393	<u>adalah keahlian berhubungan dengan orang,</u>	keahlian berhubungan
2394	contohnya dia punya postur, apa <i>body language-nya</i>	dengan orang
2395	<u>bagus, dia juga pintar memulai pembicaraan, pintar</u>	Contoh <i>people skill</i>

2396	<u>membuka pembicaraan, pinter orang bilang kenal</u>	
2397	<u>dengan orang, memotivasi orang segala macam, itu</u>	
2398	<u>semua bisa berhubungan dengan orang ya, kan supel,</u>	
2399	<u>itu semua adalah <i>people skill</i>, nah tidak semua orang</u>	Tidak semua orang
2400	<u>bisa memiliki <i>people skill</i> seperti itu, nah andaikata</u>	punya
2401	<u>ada seseorang yang <i>people skill</i>-nya kurang tapi</u>	Yang penting sikap
2402	<u>selama sikap dia, atau cara kita berpikir, berkata, hati</u>	bukan <i>people skill</i>
2403	<u>kita, mental kita miliki semuanya positif atau baik,</u>	
2404	<u>dia pasti akan berhasil, contohnya seseorang yang</u>	
2405	<u><i>people skill</i> mungkin tidak ada, dia pendiam, mau</u>	
2406	<u>nyapa orang juga sungkan, grogi, <i>body language</i>-nya</u>	
2407	<u>juga tidak terlalu bagus, tapi karena sikap dia bagus,</u>	
2408	<u>sikap dia positif terhadap sistem, sikap dia mau</u>	
2409	<u>belajar jadi murid yang baik, sikap dia juga selalu</u>	
2410	<u>yakin dirinya bisa, ya kan, sikap dia di tengah</u>	
2411	<u>lapangan dia tidak mudah menyerah. Itu sikap</u>	
2412	<u>semuanya, walaupun dia mungkin <i>people skill</i>-nya</u>	
2413	<u>tidak ada, mau ngomong aja masih deg-degan,</u>	
2414	<u>ketemu orang grogi ndak bisa ngomong, dia bisa</u>	
2415	<u>berhasil pak, tapi kalau seseorang punya <i>people skill</i>,</u>	
2416	<u>itu lebih bagus lagi, jadi <u>bukan berarti kalau orang</u></u>	Tidak berhasil bukan
2417	<u>tidak punya <i>people skill</i> tidak akan berhasil, tidak.</u>	karena tidak punya
2418	<u>Nantinya saya bilang dengan baca buku, dengan</u>	<i>people skill</i>
2419	<u>pembinaan-pembinaan dalam usaha ini <i>people skill</i></u>	Melalui buku <i>people</i>
2420	<u>dia akan meningkat <i>step by step</i> mengikutinya. Jadi</u>	<i>skill</i> meningkat
2421	<u>agak beda ya sikap yang membuat dia berhasil bukan</u>	
2422	<u><i>people skill</i> gitu lho. Jadi seorang tidak punya <i>people</i></u>	N21 bentuk orang jadi
2423	<u><i>skill</i> dia akan dibentuk oleh Network 21 menjadi</u>	punya <i>people skill</i>
2424	<u>punya <i>people skill</i>. Nah kalau di bidang asuransi, di</u>	Di asuransi perlu <i>people</i>
2425	<u>bidang asuransi beda, asuransi kamu harus punya</u>	<i>skill</i>
2426	<u><i>people skill</i>, kamu ndak punya <i>people skill</i>, kalangan</u>	
2427	<u>bukan orang-orang yang <i>the have</i> ya, prospek kamu</u>	

2428	<u>kurang, tidak bagus ya dan kamu tidak punya <i>people</i></u>	
2429	<u><i>skill</i> yang bagus, kamu tidak mungkin bisa berhasil di</u>	
2430	<u>asuransi. Jadi orang di asuransi sudah siap dengan</u>	
2431	<u><i>people skill</i>, pinter berhubungan dengan orang, supel</u>	
2432	<u>segala macam, itu <i>people skill</i>, pinter berkomunikasi</u>	
2433	<u>dengan orang.</u>	
2434	P : nah jika dilihat dari segi seseorang bisa sukses itu,	
2435	seorang pemimpin itu tidak ada penekanan yang	
2436	khusus pada <i>people skill</i> -nya tetapi pada lebih sikap	
2437	dia?	
2438	IS : iya, karena <u>saya lihat beberapa <i>leader</i> tinggi di bisnis</u>	Beberapa <i>leader</i> di N21
2439	<u>ini dia tidak punya <i>people skill</i> lho, cuma orang ini</u>	tidak punya <i>people skill</i>
2440	<u>setia sama sistem ikutin sistem 100%, kita promosi</u>	Setia, promosi sistem
2441	<u>aja ke orang, orang join kita arahkan ke sistem, ke</u>	maka akan sukses
2442	<u>pertemuan, kita berhasil kok pak.</u>	
2443	P : kalau begitu menurut bapak, pentingkah <i>people skill</i>	
2444	ini dimiliki oleh seorang <i>leader</i> ?	
2445	S : <u>setiap <i>leader</i> itu seharusnya punya <i>people skill</i>, ya ok.</u>	Harusnya punya
2446	Tetapi suatu <u>kesuksesan tidak diukur dari <i>people skill</i>.</u>	Sukses tidak diukur dari
2447	P : berarti seharusnya punya, tapi tidak menjadi jaminan	<i>people skill</i>
2448	untuk sukses karena yang menjadi jaminan itu lebih	
2449	ke arah sikap dia ya?	
2450	S : iya, <u>you bayangkan aja yang penting di bisnis</u>	Yang penting pinter
2451	<u>Network marketing you pinter promosi pak, promosi</u>	promosi
2452	<u>apa, promosi sistem, promosi alat, promosi produk,</u>	
2453	<u>itu promosi tidak butuh <i>people skill</i>, saya dari</u>	
2454	<u>awalnya juga bukan orang yang punya <i>people skill</i></u>	Awalnya tidak punya
2455	<u>yang bagus, tapi kita hanya pinter promosi aja,</u>	<i>people skill</i> tapi pinter
2456	<u>bisnisnya, sistemnya, produk, istri saya itu aja tidak</u>	promosi
2457	<u>tahu ngomong orang diluar itu bagaimana kok, cuma</u>	
2458	<u>kita sudah ketemu orang ya kita promosi produk, apa</u>	Promosi apa yang
2459	<u>yang sudah kita pakai gitu lho. Nah kita bukan orang</u>	dipakai

2460	yang pintar basa-basi bukan kita bisa sampai <i>platinum</i>	
2461	tidak punya <i>people skill</i> , tapi dengan begitu kita...,	
2462	nah <u>setelah itu dengan sendirinya <i>people skill</i> akan</u>	<i>People skill</i> akan
2463	<u>terbentuk, kita akan bisa berhubungan dengan orang,</u>	terbentuk dengan
2464	<u>segala macam, gitu.</u>	sendirinya
2465	P : kalau gitu kembali lagi yang lebih dipentingkan dalam	
2466	Network 21 itu sikapnya ya?	
2467	S : iya, sikap.	
2468	P : sikap ini seperti yang pernah bapak jelaskan seperti	
2469	sikap mental positif dan sebagainya itu seharusnya	
2470	sudah dimiliki seseorang sejak dia masuk dalam	
2471	<i>Leadersclub</i> ya?	
2472	S : gini <u>setiap orang begitu gabung disini ya, nama</u>	Sikap negatif, <i>looser</i>
2473	<u>manusia umumnya sikap negatifnya lebih banyak, ya</u>	lebih banyak dari sikap
2474	<u>sikap pemenang itu lebih sedikit sekali, sikap yang</u>	pemenang
2475	<u><i>looser</i> itu yang lebih banyak, nah tetapi karena</u>	
2476	mereka mau menyadari, disini kita buat ada yang	
2477	<u>namanya proses pendidikan yang dimana kita</u>	Pendidikan melalui alat
2478	<u>membuat orang lewat kaset, buku, pertemuan tentang</u>	untuk bentuk sikap
2479	<u>pentingnya sikap, pentingnya itu orang bilang</u>	
2480	<u>membangun kesuksesan jadi kita melihat solusi</u>	
2481	<u>bukan masalah, nah itu juga sikap gitu lho, tergantung</u>	
2482	<u>bagaimana, nah makanya orang itu belajar, belajar</u>	
2483	<u>mengikis sikap-sikap jeleknya dia, sehingga dibentuk</u>	
2484	<u>menjadi orang yang lebih baik, jadi seorang</u>	
2485	<u><i>Leadersclub</i>, apakah sudah sempurna sikapnya, masih</u>	Belum sempurna
2486	<u>belum, dia mesti ngalami proses terus pak, terus</u>	sikapnya dan terus kikis
2487	<u>hingga <i>platinum</i>, bahkan sampai saat ini juga saya</u>	sikap jelek hingga
2488	<u>masih ada sikap jelek-jelek masih ada, kita harus</u>	<i>diamond</i>
2489	<u>kikis terus sikap itu, sehingga dapat menjadi</u>	
2490	<u><i>diamond</i>, itu belum perlu proses terus hingga</u>	
2491	<u><i>diamond</i> jika seorang ingin menjadi <i>diamond</i> maka</u>	

2492	sikap dia dikikis terus, maka <u>sebetulnya bukan pin-</u>	Buka pin yang penting
2493	<u>nya yang utama tapi sikap, kalau pinmu lebih cepat</u>	sikap kamu
2494	<u>dari sikap kamu, kamu cepat jadi <i>silver producer</i>,</u>	
2495	<u>kamu pinter jual barang, segala macam, tapi sikap</u>	
2496	<u>kamu belum seorang <i>silver</i> hati-hati, akan runtuh</u>	
2497	<u>bisnis kamu, tapi kalau kamu sikapmu, kamu</u>	
2498	<u>sekarang masih seorang <i>silver producer</i> tapi sikap</u>	
2499	<u>kamu sebagai seorang <i>platinum</i> udah bagus, itu akan</u>	
2500	<u>cepat sekali mengikuti pinnya. Pin itu peringkat ya.</u>	
2501	Jadi kalau sikap saya belum menjadi <i>diamond</i> dan	
2502	saya sudah menjadi <i>diamond</i> bisnis saya akan runtuh	
2503	tapi <u>kalau sebaliknya sikap saya seorang <i>diamond</i></u>	Pin ikutin sikap
2504	<u>maka pin akan mengikuti menjadi <i>diamond</i>.</u>	
2505	P : kalau begitu sikap seorang pemimpin ini akan	
2506	terbentuk secara bertahap ya sesuai dengan	
2507	perkembangan dia?	
2508	S : <u>iya, dan setiap pemimpin itu tidak harus punya</u>	Bertahap dan yang
2509	<u><i>people skill</i> karena beberapa <i>upline</i> di Amerika tidak</u>	penting sikap
2510	<u>terlalu pinter dalam berhubungan dengan orang, tapi</u>	
2511	<u>sikapnya luar biasa.</u>	
2512	P : bicara tentang sikap itu berkembang sesuai dengan	
2513	perkembangan dia, bisa cepat bisa lambat, e... sikap	
2514	seorang pemimpin ini sebaiknya dia sudah mulai	
2515	membentuk sikap seperti di atas itu sejak kapan?	
2516	S : <u>pada waktu dia masuk, dia sudah ambil keputusan</u>	Sejak ambil keputusan
2517	<u>untuk menjadi <i>core</i> ya, menjadi aktif, menjadi <i>core</i></u>	jadi <i>core</i>
2518	<u>itu sudah mulai terbentuk, jadi ambil keputusan</u>	
2519	<u>menjadi <i>core</i>, karena begitu diambil keputusan untuk</u>	
2520	<u>jadi <i>core</i> muahli ambil keputusan, harus hadir tiap</u>	
2521	<u>pertemuan, dengarkan kaset setiap hari, harus</u>	
2522	<u>konsultasi, nah e... itu semua sudah mulai terbentuk</u>	
2523	<u>sebetulnya dia punya karakter, dia punya sikap, nah</u>	

2524	<u>kalau dia belum menjadi <i>core</i> belum bisa</u> , contohnya	
2525	kamu lah <u>sikap kamu saat ini sampai kamu nanti di</u>	Kalau tidak <i>core</i> bisnis
2526	<u>bisnis ini lima tahun kemudian akan sama tidak akan</u>	tidak akan berkembang
2527	<u>berubah, kalau kamu tidak ambil keputusan menjadi</u>	
2528	<u><i>core</i>. Ok bahkan orang masuk Amway lima puluh</u>	
2529	tahun sikapnya belum tentu berubah kalau dia belum	
2530	ambil keputusan untuk menjadi <i>core</i> , begitu kamu	
2531	<u>ambil keputusan saya mau jadi <i>core</i> distributor,</u>	Jadi <i>core</i> maka karakter
2532	<u>berarti kamu artinya apa kamu melakukan sistem itu</u>	dan sikap mulai
2533	<u>100%, nah disitu terjadi pemrosesan, pembentukan</u>	terbentuk
2534	<u>karakter kamu, sikap kamu, jelas kan ha...ha...ha...</u>	
2535	P : jadi terbentuknya itu sejak seseorang memutuskan dia	
2536	untuk menjadi <i>core</i> ?	
2537	S : iya, <u>ketika dia udah memulai <i>plaque to the sistem</i></u>	Sudah <i>plaque to the</i>
2538	<u>menjadi <i>core</i>.</u>	<i>sistem</i>
2539	P : kalau mungkin beberapa sikap seorang pemimpin	
2540	yang tertentu dalam arti bisa memberikan konsultasi,	
2541	berarti seorang pemimpin itu kan harus bisa	
2542	memberikan konsultasi, bisa menggiring <i>downline</i> ke	
2543	arah sistem yang benar bagaimana, nah kemampuan	
2544	atau dia boleh memberikan konsultasi, cara dia	
2545	memberikan konsultasi itu terbentuk bagaimana ?	
2546	S : ok jadi anda ingat ya begitu kita <i>plaq to the sistem</i> ya,	
2547	jadi intinya begini, <u>seorang pemimpin dia harus bisa</u>	Pemimpin harus
2548	<u>menciptakan pemimpin berikutnya, ok, seorang</u>	ciptakan pemimpin lagi
2549	<u>pemimpin dia juga memiliki seorang pemimpin lagi,</u>	
2550	<u>ya, nah jadi seorang pemimpin dia memimpin, dia</u>	Pemimpin belajar dari
2551	<u>belajar dari pemimpin sebelumnya, dan dia kan harus</u>	pemimpinnya lagi
2552	<u>bisa ciptakan regenerasi, pemimpin berikutnya lagi,</u>	
2553	di dalam <u>bisnis Network marketing itu ada namanya</u>	Bisnis besar karena
2554	<u>ilmu duplikasinya kalau kita bisa duplikasi,</u>	duplikasi
2555	<u>menduplikasikan diri kita, ya makanya bisnis kita</u>	

2556	<u>akan besar. Itu rahasianya kunci membangun jaringan</u>	Rahasianya pada
2557	<u>yaitu menduplikasikan, dia akan menduplikasikan</u>	duplikasi
2558	<u>dirinya lagi pada orang lain, sehingga dia menjadi <i>the</i></u>	
2559	<u><i>next</i> pemimpin, jelas ya, makanya kalau saya katakan</u>	
2560	<u>sebelumnya multilevel atau network Marketing itu</u>	
2561	<u>adalah <i>learn, do, teach</i>, itu diduplikasi, apa duplikasi,</u>	Cara duplikasi
2562	<u>bagaimana caranya ya <i>learn, do, teach</i>. <i>Learn</i>, begitu</u>	<i>Learn</i> itu belajar dari
2563	<u>orang masuk, kayak kamu baru masuk, kamu belajar,</u>	<i>upline</i> minimal LC
2564	<u>belajar dari mana belajar dari orang sebelumnya,</u>	
2565	<u>orang yang telah sukses sebelumnya, dari pemimpin</u>	
2566	<u>kamu, minimal dia LC <i>leadersclub</i>. Saya contoh</u>	
2567	<u>kamu, maka kamu <i>learn</i> dari <i>leadersclub</i> dan mau</u>	Contoh <i>learn</i>
2568	<u>diajarin oleh seorang <i>leadersclub</i>, itu namanya <i>learn</i>,</u>	
2569	<u>nah kemudian setelah kamu belajar, kamu <i>do</i>, kamu</u>	<i>Do</i> itu melakukan yang
2570	<u>melakukan apa yang diajarkan, dan kamu juga,</u>	diajarkan dan diawasi
2571	<u><i>leadersclub</i> ini juga akan melihat kamu, akan</u>	oleh <i>upline</i>
2572	<u>membantu kamu, yang kamu <i>do</i> sudah benar apa</u>	
2573	<u>tidak, nah jika sudah benar kamu bisa <i>teach</i> dilepas,</u>	
2574	<u>kamu sekarang <i>teach</i>, kamu mengajarkan kepada</u>	<i>Teach</i> itu ngajarin orang
2575	<u>orang lain lagi. Nah... <i>learn, do, teach</i>, sebelumnya</u>	
2576	<u>kamu belajar dulu, belajar dari pemimpin</u>	
2577	<u>sebelumnya, minimal dari <i>leadersclub</i>, kamu <i>do</i>,</u>	
2578	<u>kamu lakukan, diawasi juga oleh <i>leadersclub</i> benar</u>	
2579	<u>tidak kamu udah nglakukannya, udah bener maka</u>	
2580	<u>kamu <i>teach</i> sekarang, kamu menjadi pemimpin lagi,</u>	
2581	<u>kamu bisa mengajarkan kepada orang lain lagi. Nah</u>	
2582	<u>sama juga konsultasi BRS, mungkin orang itu belum</u>	Orang belum LC belajar
2583	<u>LC maka dia akan belajar pada <i>upline</i> yang minimal</u>	dari <i>upline</i> yang LC dan
2584	<u>berada pada LC, dia belajar dari situ, nanti kemudian</u>	kemudian ajak orang
2585	<u>dia bisa mengajak orang lain BRS, nah disitu, itu</u>	ikut BRS
2586	<u>semua sudah bagian dari <i>core</i>, maka seseorang yang</u>	Semuanya bagian dari
2587	<u>mengambil keputusan untuk jadi <i>core</i> jadi dia akan</u>	<i>core</i>

2588	<u>berubah saya bilang, dibentuk menjadi seorang</u>	Yang ambil keputusan
2589	<u>pemimpin, karakter dia, segala macam, sikap dia,</u>	<i>core</i> jadi pemimpin
2590	<u>bisnis dia akan berkembang, ada duplikasi terjadi</u>	
2591	<u>disitu, jadi <i>learn, do, teach</i> disitu, jadi bukan</u>	
2592	<u>langsung tiba-tiba jadi pemimpin itu ndak</u>	
2593	P : berarti terbentuknya kalau boleh saya ambil	
2594	penekanan, penekanan pembentukannya itu terletak	
2595	pada <i>core</i> distributor, dan kunci sukses dari seseorang	
2596	itu adalah sikap terus dia mengikuti sistem yang	
2597	mengarah pada <i>vital sign</i> beserta dengan dia	
2598	mengikuti ajaran dari <i>core</i> distributor ini untuk mau	
2599	100% menjadi <i>core</i> distributor?	
2600	S : iya <u>keputusan menjadi <i>core</i> distributor dan <i>action</i>,</u>	Keputusan <i>core</i> dan
2601	<u>kalau keputusan tanpa <i>action</i> tidak ada hasilnya juga,</u>	<i>action</i>
2602	<u>tapi dia melakukan apa yang <i>core</i> sarankan.</u>	
2603	P : berbicara kalau dengan pemimpin maka ada stigma	
2604	atau anggapan bahwa pemimpin erat kaitannya	
2605	dengan perintah, apakah pandangan pemimpin	
2606	memberikan perintah itu juga terdapat dalam bisnis	
2607	N21 ini?	
2608	S : ok, <u>pemimpin disini tidak akan bisa memberikan</u>	Pemimpin tidak bisa beri
2609	<u>perintah, nah karena disini begitu orang join, dia</u>	perintah, bukan bos dan
2610	<u>adalah seorang IBO, dia tidak punya bos, ini bisnis</u>	hanya sebagai tim bisnis
2611	<u>dia sendiri, pemimpin, disini hanya bersifat sebagai</u>	
2612	<u>tim bisnis dia, bukan sejajar kedudukannya, walaupun</u>	
2613	<u>mungkin kedudukannya lebih tinggi, tapi pemimpin</u>	Pemimpin hanya sebagai
2614	<u>disini sebagai pelatih, sebagi tutor, ya sebagai dosen,</u>	pelatih, tutor, guru, tidak
2615	<u>sebagai konsultan, dia tidak bisa memberikan</u>	bisa beri perintah
2616	<u>perintah, dia cuma bisa mengarahkan <i>you</i> mesti</u>	
2617	<u>begini...begini...begini... kalau nantinya tidak</u>	Pemimpin hanya bisa
2618	<u>dilakukan ya sudah, kita ndak mungkin bisa marah ke</u>	mengarahkan, kalau
2619	<u>orang tersebut, nah sebatas itu pak pemimpin disini,</u>	yang diarahkan tidak

2620	<u>dia tidak bisa memerintahkan kerjakan demikian,</u>	mau ya tidak bisa marah
2621	<u>karena orang tersebut seorang IBO bukan pegawai</u>	
2622	<u>kita, jadi pemimpin yang dicontoh karena sikap kita,</u>	Dicontoh karena sikap
2623	<u>perbuatan kita, sukses kita kepada orang lain.</u>	dan sukses
2624	P : kalau sepengamatannya bapak, pada kenyataannya	
2625	apakah pernah terjadi seorang pemimpin dalam N21	
2627	ini memberikan perintah kepada <i>downline</i> -nya atau	
2628	tim bisnisnya?	
2629	S : <u>tidak pernah</u> , dia bisa berikan kayak contohnya <i>you</i>	Tidak pernah beri
2630	harus begini...begini...begini... untuk sukses,	perintah
2631	masalahnya <u>kalau ndak dilakukan ya ndak masalah</u>	Kalau ndak dilaksanakan
2632	<u>wong bisnis dia sendiri kok, yang mau sukses ya</u>	Tidak masalah karena
2633	<u>orang itu, betul tidak.</u>	bisnisnya sendiri
2634	P : kalau perintah tidak ada apakah pemimpin dalam N21	
2635	ini juga memberikan pujian kepada <i>downlinenya</i> atau	
2636	memberikan teguran-teguran?	
2637	S : <u>kalau pujian itu harus, kalau teguran sebaiknya tidak,</u>	Pujian harus, teguran
2638	<u>tapi kita pujian harus, pujian harus, sindiran kita ndak</u>	tidak
2639	<u>pernah sindir orang, biar mereka sadar sendiri lewat</u>	Sindiran lewat alat
2640	<u>kaset, buku dan pertemuan, karena itu diajarkan untuk</u>	Diajarkan untuk bicara
2641	<u>bicara positif, melihat kelebihan yang dimiliki oleh</u>	positif
2642	<u>orang lain bukan kelemahannya, setiap orang pasti</u>	
2643	<u>punya kekurangan, yang kita lihat itu kelebihannya.</u>	
2644	<u>Nah pujian itu harus, contohnya di tempat kita itu</u>	Pujian harus
2645	<u>diberi penghargaan, penghargaan orang mencapai</u>	Contoh bentuk pujian
2646	<u>peringkat tertentu akan dipanggil naik panggung dan</u>	
2647	<u>diberi tepuk tangan atau <i>applaus</i> oleh sekian banyak</u>	
2648	<u>orang, itu coba sudah pujian yang mungkin dia di</u>	
2649	<u>kantor atau seumur hidup dia belum pernah dipuji</u>	
2650	<u>oleh orang tuanya, dia kerja 10 tahun dikantor tidak</u>	
2651	<u>pernah dipuji oleh bosnya, ditepuk tangan tidak</u>	
2652	<u>pernah, disini kita berikan minimal apapun, sekecil</u>	

2653	<u>apapun yang dia lakukan akan kita kasih pujian. Baik</u>	
2654	<u>secara global di pertemuan, atau secara pribadi kita</u>	Secara global dan
2655	<u>memuji dia, memuji kelebihan dia, bukan kekurangan</u>	pribadi
2656	<u>dia.</u>	
2657	P : <u>kalau begitu tujuan dari pemberian pujian ini untuk</u>	
2658	<u>apa?</u>	
2659	S : <u>ok, kenapa, dasarnya setiap manusia itu butuh dipuji,</u>	Dasarnya manusia butuh
2670	<u>itu adalah kebutuhan manusia gitu lho, disitu, jadi</u>	pujian
2671	<u>setiap manusia butuh itu pada dasarnya, kayak</u>	
2672	<u>penghargaan, suatu pujian itu harus, nah oleh Amway</u>	Amway dan N21 tahu
2673	<u>maupun Network 21 tahu akan hal ini, sebab itu</u>	kebutuhan itu dan
2674	<u>merupakan bagian daripada ee... apa ya penghargaan</u>	memberikan
2675	<u>yang diberikan perusahaan ini kepada orang di</u>	penghargaan selain uang
2676	<u>samping uang.</u>	
2677	P : <u>bagaimana dengan orang-orang tertentu yang tidak</u>	
2678	<u>suka dipuji, atau diperlihatkan di depan umum?</u>	
2679	S : <u>saya kira kalau orang itu tidak suka dipuji, tidak suka</u>	Kalau tidak suka dipuji,
2680	<u>dihargai, orang itu ada <i>something wrong</i>, dia butuh</u>	mungkin ada yang salah
2681	<u>pergi ke psikolog karena mungkin ada latar belakang</u>	pada orang itu karena
2682	<u>atau <i>background</i> yang tidak beres saya bilang, karena</u>	pujian merupakan hal
2683	<u>kenapa, karena setiap agama apapun, meskipun saya</u>	dasar
2684	<u>Kristen kita adalah makhluk ciptaan Tuhan tertinggi,</u>	
2685	<u>diciptakan serupa dengan Allah, Allah kita adalah</u>	
2686	<u>Allah yang suka dipuji, ya akan, dihargai, direspek,</u>	
2687	<u>jadi itu adalah kebutuhan dasar manusia harus dipuji</u>	
2688	<u>pak, kalau kita tidak bisa memberikan uang minimal</u>	
2689	<u>kita berikan pujian, itu sudah memberkati dan memuji</u>	
2690	<u>dia, nah ada orang-orang tertentu yang mungkin dia,</u>	
2691	<u>karena manusia itu suka dipuji, kalau dia bilang saya</u>	
2692	<u>tidak suka dipuji, itu mungkin mulutnya hatinya tidak</u>	Mulut dan hati tidak
2693	<u>begitu, nah namanya manusia hati dan mulut ndak</u>	sama
2694	<u>sama begitu lho, nah apa lagi kalau dipuji dipanggil</u>	Tidak mau dipuji karena

2695	<u>ke depan panggung itu saya tidak suka, bukannya dia</u>	takut, grogi, tidak biasa
2696	<u>tidak suka tapi karena dia takut, dia grogi, di depan</u>	
2697	<u>panggung, itu poinnya, dia takut di depan panggung</u>	
2698	<u>segala, kan dia dia tidak biasa, begitu lho, itu</u>	
2699	<u>poinnya, itu karena dia belum punya pengembangan</u>	Pengembangan pribadi
2700	<u>pribadi, <i>people skill</i> nya belum muncul atau belum</u>	dan <i>people skill</i> belum
2701	<u>biasa begitu lho, nah tapi andainya kalau dia sudah</u>	ada
2702	<u>biasa dan dia sadari kalau dengan naik ke panggung</u>	Naik ke panggung
2703	<u>itu dia mengembangkan karakter dia, <i>people skill</i> dia</u>	sendiri karena
2704	<u>dengan naik ke panggung dia berarti pengembangan</u>	pengembangan pribadi
2705	<u>diri sebetulnya, maka dengan demikian dia akan naik</u>	sudah ada
2706	<u>ke panggung dengan sendirinya, dia orang saya tidak</u>	
2707	<u>suka dipuji, bukan tidak suka tapi takut, grogi atau</u>	
2708	<u>malu begitu lho, karena pengembangan pribadinya</u>	
2709	<u>belum ada pak, itu harus dirubah sebetulnya,</u>	
2710	<u>ha..ha...ha...<u>semua orang pasti suka dipuji lah,</u></u>	Semua orang butuh
2711	<u>dihargai, direspek, betul tidak. Coba dia dikritik aja</u>	dihargai, dipuji
2712	<u>coba, ada orang bilang oo saya suka dikritik, gombal</u>	Tidak suka dikritik
2713	<u>itu, mulut dengan hati tidak sama, marah nanti dia</u>	
2714	<u>kalau dikritik ha...ha...ha..</u>	
2715	P : kalau pemberian pujian atau semangat begitu secara	
2716	pribadi, kalau <i>applause</i> itu secara global ya, kalau	
2717	secara pribadi itu bisa diberikan dalam bentuk apa,	
2718	dan itu memang diperbolehkan dalam N21 atau	
2719	memang justru dianjurkan oleh N21 mengajarkan kita	
2720	bahwa harus memberikan pujian baik secara global	
2721	tapi juga secara pribadi?	
2722	S : ya contohnya paling gampang lah, <u>waktu orang BRS,</u>	Bentuk pemberian
2723	<u>setiap bulan kita ketemu, kita akan puji, waduh kamu</u>	pujian
2724	<u>luar biasa lho ya sudah bisa dapatkan satu orang join,</u>	
2725	<u>walaupun cuma satu orang, kita puji gitu lho, target</u>	
2726	<u>dia mungkin tiga tapi yang dua nolak, ada satu yang</u>	

2727	<u>join lho wah you kembangkan lagi deh, you pasti bisa</u>	
2728	<u>dapatkan lebih dari satu lagi. You punya potensi lho,</u>	
2729	<u>tinggal you kembangkan lagi, itu secara lisan kita</u>	
2730	<u>sampaikan, tapi dengan tulis juga, jangan sampai</u>	Beri pujian dengan tulus
2731	<u>pujian dengan ngawur-ngawur ndak, pujian dengan</u>	
2732	<u>hati dengan sungguh-sungguh, lain ya.</u>	
2733	P : pemberian pujian ini memang diajarkan dalam N21	
2734	atau karena...?	
2735	S : <u>itu pembelajaran dari pemimpin, memang dari N21</u>	Sikap beri pujian diajari
2736	<u>yang pemimpin begitu itu karakter kita memuji orang,</u>	oleh pemimpin
2737	<u>melihat positifnya dan memuji orang.</u>	
2738	P : jadi sudah memang dari budayanya N21 itu sendiri	
2739	yang kita diharuskan untuk memberikan pujian?	
2740	S : iya <u>sudah budaya kita.</u>	Budaya beri pujian
2741	P : kalau dalam hal menanggapi isu-isu atau gosip-gosip	
2742	yang tidak benar itu bagaimana sikap seorang	
2743	pemimpin dalam menanggapinya?	
2744	S : gosip apa, isu seperti apa misalnya, kayak cek dan	
2745	ricek aja ha...ha...ha... sinetron.	
2746	P : ha..ha..ha.. ndak mungkin semacam kayak misalnya	
2747	bapak digosipin oh itu bisa cepat naik peringkatnya	
2748	karena caranya curang atau gini-gini... mungkin ada	
2749	yang iri, dan mungkin yang iri ini bukan seorang	
2750	yang sudah paham benar dengan N21?	
2751	S : kita <u>punya prinsip kalau digosipin, difitnah, dijelek-</u>	Diajarkan prinsip EGP
2752	<u>jelekkan kita EGP (emang gue pikirin), itu aja wis,</u>	kalau ada gosip
2753	<u>jadi diajarkan pake sistem EGP gitu lho.</u>	
2754	P : jadi dibiarkan begitu?	
2755	S : <u>iya dibiarkan aja, emang gue pikirin, karena kita</u>	Dibiarkan karena fokus
2756	<u>sudah fokus pada goal-goal kita, kita tidak mau lihat</u>	pada goal
2757	<u>yang negatif-negatif begitu.</u>	
2758	P : tapi apakah dengan sikap EGP itu isu itu akan reda	

2759	dengan sendirinya, atau tidak memberikan dampak	
2760	negatif yang lainnya?	
2761	S : nah ini kan agak luas ya, ini gosip-gosip yang mana	
2762	dulu, nah kita ndak tahu, <u>kalau kita cuma orang asal</u>	Kalau asal ngomong
2763	<u>ngomong begitu, ya sudah</u> , tapi kalau lain ketika	dibiarin
2764	<u>ketemu dengan prospek, mereka bicara begini. Begini</u>	Kalau prospek dihandle
2765	<u>kita harus bisa meng-handle, menjelaskan</u> , tapi kalau	
2766	<u>orang bicara kita sana-sini dan kita ndak tahu siapa</u>	Kalau tidak tahu
2767	<u>yang membicarakan ngapain begitu lho, tergantung</u>	orangnya dibiarkan
2768	<u>apa yang dibicarakan, situasinya bagaimana gitu lho,</u>	Tergantung situasi dan
2769	<u>kalau dengan prospek gitu lho, saya ketemu kamu</u>	bahan pembicaraan
2770	<u>prospek saya, kamu wah katanya Network 21</u>	Kalau prospek dihandle
2771	<u>begini..begini... jelek-jelekkan, wah saya akan</u>	
2772	<u>handle. Kita harus benarkan dia, dengan apa, dengan</u>	Dibenarkan dengan cara
2773	<u>perkataan kita, dengan sikap kita membantu sekali</u>	sikap
2774	<u>untuk dia melihat benar tidak gosip tersebut.</u>	
2775	P : berarti mungkin bisa dijelaskan gosip atau masalah-	
2776	masalah apa yang perlu dihandle dan masalah apa	
2777	yang tidak perlu dihandle?	
2778	S : <u>ok yang jelas perlu dihandle kalau kita ketemu ama</u>	Kalau prospek harus
2779	<u>prospek ketemu face to face, dia punya kendala, dia</u>	dihandle
2780	<u>punya pikiran negatif yang diceritakan ke kita, kalau</u>	
2781	<u>itu ndak benar kita luruskan, jadi dia tahu</u>	
2782	<u>kebenarannya, ok itu kita handle. Tapi kalau</u>	Kalau tidak dengar
2783	<u>contohnya ya ada orang yang menyampaikan ke saya</u>	sendiri ya dibiarin aja
2784	<u>eh.. pak saya ketemu multilevel A, B, C atau si</u>	
2785	<u>ini...si ini... bilang katanya Network 21 begini lah,</u>	
2786	<u>atau Amway sesatlah, wah itu orang dapat peringkat</u>	
2787	<u>semua dibayarin katanya bujuk-bujukkan tok, nah kan</u>	
2788	<u>kita tidak dengar sendiri ya, ya sudah biarin aja, nanti</u>	
2789	<u>waktu membuktikan kok, begitu lho. Kalau</u>	Waktu yang buktikan
2790	<u>contohnya sekarang saya dulu pernah mengalami ada</u>	Contoh sikap kalau

2791	<u>orang yang datang dari multilevel ketemu saya, wah</u>	bertemu orang yang
2792	<u>pak kamu di Amway ya, yak apa Amway bangkrut</u>	membawa isu tidak
2793	<u>ya, tutup di Jakarta, ada utang ndak bisa bayar ya,</u>	perlu ngotot
2794	<u>yang ngomong itu siapa, ya itu waktu itu ada manajer</u>	
2795	<u>saya waktu <i>training</i> dia bilang Amway udah tutup</u>	
2796	<u>Jakarta, tidak bisa bayar sewanya kantor, bangkrut.</u>	
2797	<u>Saya katakan ah tidak benar lho, nah saya cuma</u>	
2798	<u>tertawa aja oh ya, suruh telpon deh, saya sampaikan</u>	
2799	<u>begitu aja, dengan santai tidak perlu ngotot karena</u>	
2800	<u>waktu akan membuktikan lah, begitu lho. Tapi kalau</u>	
2801	<u>kita ketemu dengan orang langsung <i>face to face</i> kita</u>	Kalau <i>face to face</i>
2802	<u>bisa langsung <i>clear</i>-kan.</u>	langsung diselesaikan
2803	P : ketika kita ketemu dengan gosip-gosip yang tidak	
2804	enak itu selain kita ketemu dengan klien atau prospek,	
2805	pada situasi apa lagi yang perlu kita <i>handle</i> ?	
2806	S: <u>saya kira kalau kita ketemu orang, saya pribadi saya</u>	Yang di <i>handle</i> kalau
2807	<u>akan <i>handle</i> betul tidak. Yang bisa kita <i>handle</i> adalah</u>	<i>face to face</i> aja
2808	<u>orang yang <i>face to face</i> dan kita kita bisa benarkan,</u>	
2809	tapi sekarang tidak ada gosip-gosip itu lagi saya	
2810	bilang karena bisnis kita besar sekali dan waktu yang	
2811	akan membuktikan, disitu.	
2812	P : ee... kalau perilaku, mungkin bisa bapak contohkan	
2813	dari pengalaman bapak sendiri apa yang bapak	
2814	lakukan dalam membangun pribadi bapak sendiri	
2815	selama di dalam N21 itu sendiri?	
2816	S : ya jadi <i>core</i> , ya jadi begitu kita masuk kedalam N21	Membangun pribadi
2817	ya kelihatan langsung sekali waktu itu yang tidak bisa	dengan jadi <i>core</i>
2818	bergaul adalah istri saya, ndak bisa ngomong segala	
2819	macam, <u>kenapa kita berubah, kita berdua harus</u>	Berubah karena ikut
2820	<u>berubah, karena kita jadi <i>core</i>, ambil keputusan jadi</u>	<i>core</i>
2821	<u><i>core</i> dengan segala kekurangan dan kelemahan kita</u>	
2822	<u>yang tidak punya <i>people skill</i>. Nah maka saya bilang</u>	Asalnya dari keputusan

2823	<u>semua dari keputusan, nah banyak orang beda, dia</u>	Tidak berani ambil
2824	<u>tidak berani ambil keputusan, dia pikir waduh saya</u>	keputusan maka tidak
2825	<u>tidak mampu berbicara. Saya tidak pintar ini, saya</u>	akan berubah
2826	<u>tidak pintar marketing, saya tidak punya bakat ini..</u>	
2827	<u>waduh dia lihat kelemahan dan tidak berani ambil</u>	
2828	<u>keputusan, maka selamanya dia tidak akan berubah.</u>	
2829	Itu orang yang <i>looser</i> , nah <u>kami berdua menjadi</u>	Menjadi pemenang
2830	<u>pemenang kenapa, kami juga punya banyak</u>	karena ambil keputusan
2831	<u>kekurangan sama sekali, begitu kita tahu kekurangan</u>	untuk jadi <i>core</i> dan ikuti
2832	<u>kita tapi kita juga lihat impian kita, waduh impian</u>	programnya
2833	<u>kita begini..begini..begini.. bisa tercapai dengan</u>	
2834	<u>kendaraan Amway dengan N21 sistem, kita ambil</u>	
2835	<u>keputusan, kita mau mengerjakan, kita jadi <i>core</i> dan</u>	
2836	<u>kita ikuti program-programnya, kita ikuti</u>	
2837	<u>pendidikannya, kita ikuti semua sistemnya, tanpa</u>	
2838	<u>terasa kita punya pribadi bertumbuh, sikap kita</u>	
2839	<u>bertumbuh dan jadi sampai hari ini, jadi sistem</u>	
2840	<u>membantu kita membentuk kita begitu lho, tapi</u>	
2841	kebanyakan orang di luar tidak begitu, dia merasa	
2842	dirinya tidak mampu dan tidak berani ambil	
2843	keputusan.	
2844	P : jadi kembali lagi pada keputusan untuk ambil <i>core</i>	
2845	atau tidak?	
2846	S : <u>kalau dalam <i>core</i> terdiri dari 3 bagian ya, yang</u>	3 hal yang ada dalam
2847	<u>pertama berhubungan dengan Amway yang artinya</u>	<i>core</i>
2848	<u>berhubungan dengan kita punya omset, penghasilan,</u>	
2849	<u>kita punya uangnya, yang kedua, dalam <i>core</i> itu</u>	
2850	<u>berhubungan dengan kita harus membentuk karakter</u>	
2851	<u>kita, membentuk sikap kita, makanya kita harus</u>	
2852	<u>sering baca buku, sering mendengarkan kaset, datang ke</u>	
2853	<u>pertemuan, yang ketiga adalah berhubungan dengan</u>	
2854	<u>pembangunan aset, jaringan kita. Ya itu 3 hal yang</u>	

2855	<u>ada di dalam core.</u>	
2856	P : kalau dari segi pengalaman bapak yang membangun	
2857	pribadinya bapak dengan cara menjadi seorang <i>core</i>	
2858	distributor, karena dengan menjadi <i>core</i> terdapat 3 hal	
2859	itu. Kalau dalam hal membangun tim bisnis bapak,	
2860	yang bapak lakukan apa bagi tim bisnis bapak sendiri	
2861	dalam membangun pribadi tim bisnis bapak?	
2862	S : yang <u>saya lakukan ya tinggal duplikasikan, saya</u>	Yang dilakukan ya
2863	<u>belajar dari upline saya, apa yang harus dilakukan ya,</u>	duplikasi meliputi
2864	<u>saya melakukan dan saya mengajar kembali, nah</u>	belajar, melakukan dan
2865	<u>upline saya mengajarkan saya untuk menjadi core,</u>	mengajar yang
2866	<u>saya ajarkan dalam grup saya jadi core juga gitu lho,</u>	semuanya mengarah
2867	<u>karena di dalam core itu sudah menyangkut</u>	pada <i>core</i>
2868	<u>presentasi 15 kali, harus ke pertemuan, kaset, harus</u>	
2869	<u>punya goal juga, itu sudah ada sebetulnya, ada sistem</u>	
2870	<u>disitu ada edifikasi, crosslining, konsultasi, ya cuma</u>	
2871	<u>core aja sebetulnya itu. Muter-muter core, saya</u>	Yang diajarkan pada
2872	<u>ajarkan dalam grup saya untuk jadi core begitu lho,</u>	grup adalah <i>core</i> juga
2873	<u>karena pada waktu BRS itu sebetulnya BRS itu juga</u>	
2874	<u>mengarah pada core sebetulnya. Checklist core, nah</u>	
2875	mana yang kurang <i>core</i> yang belum dilakukan, mana	
2876	yang harus dilakukan, <i>core</i> itu harus dilakukan	
2877	sebetulnya.	
2878	P : jadi kembali ke <i>core</i> lagi ya?	
2879	S : iya ha..ha...ha...	
2880	P : e... dengan menduplikasi <i>upline</i> bapak, dengan	
2881	meniru apa yang dilakukan <i>upline</i> bapak dan	
2882	sebagaimana, ee.. apakah ada nilai-nilai dari	
2883	bapak sendiri yang bapak juga masukkan ke dalam	
2884	tim bisnisnya bapak?	
2885	S : oh ya jelas jadi, <u>setiap karakter itu beda-beda ya, jadi</u>	Setiap karakter beda
2886	<u>kita bisa masukkan nilai-nilai kita sendiri gitu lho ke</u>	

2887	dalam tim bisnis kita, contohnya <u>karena saya ini</u>	Kalau saya nilai agamis
2888	<u>seorang agamis, maka saya akan masukkan nilai-nilai</u>	
2889	<u>tentang agama, dalam grup saya, mengajarkan untuk</u>	
2890	<u>dekat dengan Tuhan, segala macam, ee.. gitu.</u>	
2891	P : kalau begitu, kalau boleh tahu nilai apa saja sih yang	
2892	bapak tanamkan atau bapak berikan bagi tim bisnis	
2893	bapak?	
2894	S : <u>nilai-nilai tentang diri saya sendiri ya itu nilai-nilai</u>	Nilai agamis dan keluarga
2895	<u>tentang agamis yang sikap-sikap Tuhan inginkan kita</u>	
2896	<u>terjadi dalam hidup kita, harus rendah hati, tidak</u>	
2897	<u>boleh sombong, tidak boleh gengsi, punya sikap</u>	
2898	<u>membantu orang lain, itu nilai agamis semua, kita</u>	
2899	<u>tanamkan disitu, yang kedua kita juga masukkan</u>	
2900	<u>nilai-nilai tentang keluarga, itu penting sekali.</u>	
2901	P : apakah cuma dua nilai itu, tidak ada nilai-nilai yang	
2902	lain?	
2903	S : <u>yang lainnya sih sebetulnya sudah ada di pertemuan,</u>	Nilai yang lain ada di pertemuan
2904	disampaikan nilai-nilai yang lain, terutama	
2905	sebetulnya itu sih	
2906	P : jadi tambahan nilai dari bapak sendiri adalah agamis	
2907	dan keluarga ya?	
2908	S : iya.	
2909	P : em... ok kalau begitu saya ingin tanya apakah ada	
2910	tahap atau terjadi perubahan proses hubungan antara	
2911	<i>upline</i> dengan <i>downline</i> yang sebagai mitra kerja jika	
2912	ditekankan pada perkembangan <i>downline</i> itu sendiri?	
2913	S : jelas jadi <u>pasti terjadi perubahan hubungan</u> ya,	Pasti terjadi perubahan hubungan <i>Downline</i> baru belum tahu apa-apa <i>Upline</i> tidak dianggap sebagai guru
2914	contohnya sekarang seorang <i>downline</i> baru masuk	
2915	<u>sebagai seorang IBO dia belum tahu sistem, belum</u>	
2916	<u>tahu apa yang mesti dilakukan,</u> contoh paling	
2917	gampang kadang dia menganggap apa, <i>upline</i> bukan	
2918	<u>sebagai pemimpin atau guru atau segala macam,</u>	

2919	kadang juga bayangkan mungkin juga <i>uplinenya</i> dia	
2920	ini seorang pengusaha eh... <u><i>uplinenya</i> ini sebagai</u>	Tidak nurut karena beda
2921	<u>seorang pegawai sedangkan <i>downlinenya</i> pengusaha,</u>	status sosial
2922	<u>bahkan mungkin dia tidak respek karena status</u>	
2923	<u>sosialnya ke <i>uplinenya</i>, bayangkan <i>downlinenya</i></u>	
2924	<u>pengusaha, <i>uplinenya</i> pegawai atau mahasiswa, nah</u>	
2925	<u>sudah pasti hubungannya ndak mungkin dia mau</u>	
2926	<u>nurut segala karena status sosialnya beda gitu lho,</u>	
2927	<u>tapi begitu si <i>downline</i> itu ambil keputusan mau</u>	Begitu ambil keputusan
2928	<u>serius jalankan usaha ini dan begitu dia serius, dia</u>	serius harus masuk
2929	<u>harus jadi <i>core</i>, kembali lagi ke <i>core</i>. Nah begitu dia</u>	dalam <i>core</i> yang
2930	<u>jadi <i>core</i> yang harus dia lakukan <i>core</i> 100%, yang di</u>	didalamnya ada
2931	<u>dalam <i>core</i> itu mengatur hubungan yang namanya</u>	<i>teachable</i> dan edifikasi
2932	<u>ee...kebiasaan ke tujuan itu tentang <i>teachable</i>, nah</u>	pada <i>upline</i> karena
2933	<u>tentang edifikasi juga disitu, nah dia harus belajar,</u>	<i>upline</i> lebih banyak tahu
2934	<u>harus mau edifikasi, promosi <i>upline</i> dia bukan dari</u>	
2935	<u>status sosial, bagaimana pun <i>uplinenya</i> ini sebagai</u>	
2936	<u>pemimpin yang pertama kali masuk dan sudah ngerti</u>	
2937	<u>lebih banyak usaha ini daripada dia sendiri. Dia</u>	
2938	<u>belajar rendah hati disitu, itu baru edifikasi, dia harus</u>	
2939	<u><i>teachable</i>, mau diajari oleh <i>upline</i> tersebut meskipun</u>	
2940	<u>lebih muda, kalau dia ndak diajari ndak mungkin</u>	
2941	<u>sukses, nah ini sudah mulai terjadi namanya proses</u>	
2942	<u>pembentukan karakter dia sendiri termasuk hubungan</u>	
2943	<u>dia dengan <i>uplinenya</i>, semua itu ada di <i>core</i>.</u>	
2944		
2945	P : ee... ketika <i>downlinenya</i> itu sendiri jadi <i>core</i> dan	
2946	kemudian dia mulai mengalami perkembangan, kalau	
2947	seperti itu apakah hubungannya tetap atau seperti dari	
2948	awal hubungannya sangat dekat, <i>upline</i> sangat	
2949	membimbing terus dengan perkembangan si <i>downline</i>	
2950	itu <i>upline</i> akan mulai mundur atau tetap dekat, jadi	
2951	saya ingin melihat prosesnya bagaimana ketika si	

2952	<i>downline</i> ini sudah masuk <i>core</i> dan sudah mengalami	
2953	perkembangan?	
2954	S : ya tetap dekat donk, karena di <i>core</i> itu mengatur yang	Tetap dekat karena
2955	<u>namanya konsultasi BRS, jadi tetap harus respek, jadi</u>	didalam <i>core</i> ada BRS
2956	<u>harus, ekstrimnya di Jakarta ada seorang konglomerat</u>	Contoh <i>downline</i> yang
2957	<u>yang masuk dalam bisnis Network 21 Amway bisnis,</u>	bekerja tanpa melihat
2958	<u>dimana dia punya 21 perusahaan gas minyak dan</u>	status sosial <i>upline</i> -nya
2959	<u>bumi, nah bayangkan coba dia punya <i>upline</i> yang</u>	
2960	<u>cuma pegawai biasa, dia konglomerat, tapi kalau dia</u>	
2961	<u>mau sukses dia harus <i>core</i>, dia mau merendahkan hati</u>	
2962	<u>dan itu tidak mudah sekali. Nah dan dia lakukan itu</u>	
2963	<u>dan dia berhasil, disitu. Tapi kalau dibisnis lainnya</u>	
2964	<u>diluar sana, status sosial menentukan sekali, disini</u>	
2965	<u>tidak ada bos atau lihat status sosial kamu. Bahkan</u>	
2966	<u>mengangkat tas <i>uplinenya</i> pak, kalau dilihat seorang</u>	
2967	<u>konglomerat mengangkat tas <i>uplinenya</i> yang hanya</u>	
2968	<u>pegawai, orang akan bilang gila kali wong dia bisa</u>	
2969	<u>beli orang itu kali, nah itu hebatnya sistem kita lho</u>	
2970	<u>pak, status sosial dihilangkan.</u>	
2971	P : itu dari sistem ya, ndak kalau kira-kira apakah pernah	
2972	terjadi <i>downline</i> telah mencapai pada peringkat	
2973	tertentu seperti <i>platimum</i> mungkin atau <i>saphire</i>	
2974	bahkan <i>emerald</i> ee... <i>upline</i> mulai tidak lagi terlalu	
2975	membimbing dia sangat ketat?	
2976	P : jelas itu pasti, karena namanya <i>upline</i> itu juga punya	<i>Upline</i> juga punya grup
2977	grup-grup yang lain betul tidak, tapi minimal <i>upline</i>	sendiri
2978	itu, <u>bantuan <i>upline</i> itu ada 2, yaitu bantuan secara</u>	Bantuan <i>upline</i> ada 2
2979	<u>fisik dimana <i>upline</i> dampingi dia secara presentasi,</u>	yaitu fisik berupa
2980	<u>bantu <i>follow up</i>, bantu adakan <i>homemeeting</i> juga, itu</u>	presentasi, <i>follow up</i>
2981	<u>secara fisik semua dan yang kedua adalah bantuan</u>	Kedua non fisik yaitu
2982	<u>non fisik, non fisik itu dia berikan konsultasi, nah</u>	konsultasi
2983	sebetulnya <u>bantuan <i>upline</i> yang paling luar biasa ini</u>	Bantuan yang paling

2984	<u>adalah bantuan non fisik ini berupa konsultasi bukan</u>	baik adalah nonfisik
2985	<u>bantuan fisik, nah makanya pada waktu awalnya</u>	Awalnya dibantu secara
2986	<u> mungkin seorang <i>downline</i> itu akan dibantu secara</u>	fisik sampai tingkat LC
2987	<u> fisik dengan memberikan contoh sampai minimal dia</u>	
2988	<u> mencapai LC, nah jadi LC sudah, sudah bisa mandiri</u>	Jadi LC bantuan fisik
2989	<u> orang ini, namanya sudah <i>leadersclub</i>, pemimpin,</u>	mulai hilang, diarahkan
2990	<u> masuk ke pemimpin, nah dia <i>downline</i> ini melakukan</u>	pada <i>downline</i> baru
2991	<u> yang sama kepada <i>downline</i> dibawahnya lagi, nah</u>	
2992	<u> <i>upline</i> sekarang sudah tidak memberikan bantuan</u>	
2993	<u> secara fisik semaksimal sebelumnya karena <i>downline</i></u>	
2994	<u> sudah bisa mengerjakannya, mungkin <i>upline</i> akan</u>	
2995	<u> bantu <i>downlinenya</i> lagi yang masih baru lagi, bukan</u>	
2996	<u> bantuan kepada dia tapi dibawahnya dia bantu lagi</u>	
2997	<u> begitu lho pak, nah dan <i>anyway</i> kalau andaikata</u>	
2998	<u> <i>upline</i> bantu dia lagi, mungkin ya secara konsultasi</u>	Bantuan yang diberikan
2999	<u> bukan bantuan fisik.</u>	pada LC ya konsultasi
3000	P : jadi yang terjadi perubahan itu bantuan secara	
3001	fisiknya kalau non fisiknya tetap stabil ya?	
3002	S : iya, mungkin dia <u>bantu pindah basis ke bawahnya.</u>	Bantu pindah basis ke
3003	P : kalau begitu apakah ada kemungkinan hubungan <i>upline</i>	bawahnya
3004	dengan <i>downlinenya</i> itu terputus, dalam arti tidak	
3005	pernah berhubungan sama sekali, dan kalau itu terjadi	
3006	kira-kira pada tingkat apa hubungan antara <i>upline</i> dan	
3007	<i>downline</i> itu terputus?	
3008	S : <u>kalau itu tidak akan terjadi, tetap bisa konsultasi,</u>	Hubungan tidak terputus
3009	<u>minimal konsultasi.</u>	minimal konsultasi
3010	P : Cuma mungkin rentang konsultasi itu berbeda ya atau	
3011	tetap?	
3012	S : rentang konsultasi bagaimana maksudnya?	
3013	P : maksudnya <i>upline</i> itu berada pada tingkat <i>diamond</i>	
3014	dan <i>downline</i> -nya hanya berada satu tingkat	
3015	dibawahnya yaitu <i>emerald</i> , kan sudah sama-sama	

3016	tinggi tingkatnya, apakah konsultasi <i>downlinenya</i>	
3017	yang <i>emerald</i> ini ke <i>uplinenya</i> menjadi berkurang	
3018	atau tetap sama rentang waktunya dengan waktu dia	
3019	masih berada pada tingkat mungkin <i>silver</i> atau	
3020	<i>platinum</i> ?	
3021	S : jelas <u>beda rentang waktunya, kalau <i>emerald</i> sudah</u>	Kalau peringkat tinggi
3022	<u>tingkat tinggi ya rentang waktunya jelas berkurang</u>	rentang waktu berkurang
3023	<u>donk, karena sudah mengerti, mengerti ya, makanya</u>	
3024	<u>dia tidak lagi repotin <i>upline</i> di atasnya, jadi konsultasi</u>	Ada konsultasi resmi
3025	<u>dibagi menjadi 2 yaitu konsultasi resmi dan tidak</u>	dan tidak resmi
3026	<u>resmi, jadi kalau tidak resmi itu kita tiap hari bisa</u>	Tidak resmi bisa
3027	<u>tanya apa adanya, jelas kalau tidak resmi ini</u>	bertanya sewaktu-waktu
3028	<u>berkurang banyak sekali karena <i>downline</i> ini sudah</u>	Tingkat tinggi konsultasi
3029	<u>mengerti lho, sudah <i>emerald</i> sudah ngerti cara</u>	tidak resmi berkurang
3030	<u>kerjanya, kalau mungkin <i>downlinenya</i> masih baru dan</u>	
3031	tanya gimana presentasi saya ini tadi ditolak begini,	
3032	saya mesti ngomong apa begini, jelas itu sudah tidak	
3033	mungkin kalau secara tidak resmi ya, karena dia	
3034	sudah <i>emerald</i> sudah pasti ngerti donk, itu berkurang	
3035	100%, tapi <u>kalau sekarang konsultasi resmi itu harus,</u>	Konsultasi resmi harus,
3036	<u>itu bagian dari <i>core</i>.</u>	bagian dari <i>core</i>
3037	P : jadi hubungan-hubungan yang berkurang itu lebih	
3038	ke arah konsultasi yang tidak resmi ya sama bantuan-	
3039	bantuan fisiknya yang akan berkurang?	
3040	S : ya akan berkurang.	
3041	P : ok mungkin saya mau tanya tentang pengambilan	
3042	keputusan, biasanya pengambilan keputusan di dalam	
3043	Amway ini menurut bapak sendiri, pengambilan	
3044	keputusan yang sering ini biasanya dalam hal apa	
3045	saja, seseorang mengambil keputusan kalau masuk	
3046	dalam bisnis Amway eh.. bukan Amwaynya tapi	
3047	N21-nya itu bentuk keputusan yang diambil itu dalam	

3048	bentuk apa saja?	
3049	S : ok yang <u>pertama keputusan untuk dia mau</u>	Pertama keputusan
3050	<u>mengerjakan usaha ini, dia mau mencoba</u>	menjalankan usaha ini
3051	<u>mengerjakan usaha ini, nah itu sejak dia sudah</u>	
3052	<u>mendengarkan suatu kaset atau suatu pertemuan besar</u>	
3053	<u>seperti LS atau BBS, ketika dia sudah mengambil</u>	Ketika ambil keputusan
3054	<u>keputusan untuk menjalankan usaha ini dia sudah</u>	menjalankan maka
3055	<u>melakukan yang namanya <i>fifteen planner</i>, dia mulai</u>	melakukan programnya
3056	<u>coba-coba presentasi, nah satunya lagi keputusan</u>	Kedua keputusan serius,
3057	<u>untuk dia serius mengerjakan usaha ini yaitu</u>	jadi <i>core</i>
3058	<u>keputusan untuk jadi <i>core</i>, nah ketiga itu keputusan</u>	Ketiga keputusan
3059	<u>untuk mengejar <i>goal-goalnya</i>, jadi Network 21</u>	mengejar <i>goal-goalnya</i>
3060	dengan sistemnya sudah membuat suatu <i>goal</i> dan	
3061	target-target yang mana kita harus sampai, untuk	
3062	mencapai peringkat demi peringkat. Nah itu sudah	
3063	mengambil keputusan sebetulnya.	
3064	P : jadi kurang lebih bentuk keputusannya meliputi 3 hal	
3065	tersebut ya?	
3066	S : <u>iya jadi keputusan untuk dia mulai mencoba</u>	Meliputi 3 bentuk
3067	<u>menegrjakan usaha ini, ya, akhirnya dia mengerti dan</u>	keputusan
3068	<u>menemukan <i>dream</i> segala macam, berikutnya lagi</u>	
3069	<u>keputusan untuk dia serius mengerjakan usaha ini dan</u>	
3070	<u>keputusan diambil untuk mengejar <i>goalnya</i>.</u>	
3071	P : menurut bapak seseorang dipengaruhi oleh apa dalam	
3072	mengambil 3 bentuk keputusan itu, mungkin aspek	
3073	apa saja dalam kehidupan ini, mungkin aspek	
3074	ekonomi, politik, sosial atau agama yang	
3075	mempengaruhi seseorang untuk mengambil	
3076	keputusan?	
3077	S : <u>impian dia, cita-cita dia.</u>	Yang mempengaruhi
3078	P : berarti lebih ke arah aspek pribadinya ya?	ambil keputusan adalah
3079	S : ya, karena <u>setiap orang pasti punya <i>need</i> kebutuhan,</u>	impian

3080	<u>setiap orang pasti punya cita-cita, setiap orang pasti</u>	Setiap orang punya
3081	<u>kepingin sesuatu dalam hidup ini, nah dia bisa</u>	kebutuhan sendiri-
3082	<u>melihat atau tidak ini Amway dengan Network 21</u>	sendiri
3083	<u>sebagai kendaraannya untuk mencapai apa yang dia</u>	Bisa lihat apa tidak
3084	<u>inginkan, baru dia ambil keputusan untuk</u>	Kalau tidak punya cita-
3085	<u>mengerjakan, karena kalau seseorang tidak memiliki</u>	cita tidak bisa lihat
3086	<u>cita-cita atau keinginan maka dia tidak akan bisa</u>	kendaraannya
3087	<u>melihat kendaraannya, contohnya seorang ibu lagi</u>	
3088	<u>mikir yang terbaik untuk anaknya, sekolah luar negri,</u>	Contoh orang yang
3089	<u>sekolah yang terbaik untuk anak itu, dan dia sadari</u>	melihat Amway sebagai
3090	<u>income suaminya tidak mencukupi, dan dia melihat</u>	kendaraan untuk
3091	<u>ini sebagai kendaraannya pada waktu dia</u>	mencapai impian
3092	<u>mendengarkan suatu kaset atau mendengarkan suatu</u>	
3093	<u>seminar, dia akan mengambil keputusan untuk</u>	
3094	<u>mengerjakan. Atau orang belum punya rumah dan dia</u>	
3095	<u>lihat Amway sebagai kendaraannya untuk punya</u>	
3096	<u>rumah, beli rumah kontan yang tidak kontrak aja</u>	
3097	<u>seumur hidup, dia akan ambil keputusan, jadi banyak</u>	
3098	<u>sekali alasan-alasan orang atau kebutuhan orang</u>	
3099	<u>dalam hati mereka, mereka bisa melihat ndak ini</u>	
3100	<u>sebagai suatu sarana, solusinya, kendaraannya untuk</u>	
3101	<u>mencapai impian mereka.</u>	
3102	P : jadi dipengaruhi oleh kebutuhannya mereka ya?	
3103	S : ya <u>kebutuhan mereka.</u>	Dipengaruhi kebutuhan
3104	P : kira-kira sepengamatannya bapak kebutuhan mereka	
3105	ini lebih pada aspek apa, ekonomi atau aspek untuk	
3106	memperoleh penghargaan atau aspek agama?	
3107	S : <u>yang terbesar ekonomi, yang kedua penghargaan,</u>	Terbesar ekonomi
3108	<u>ketiga baru mungkin aspek agamanya.</u>	
3109	P : kalau aspek yang lain seperti sosial ada atau tidak?	
3110	S: kalau bantu orang lain sosial ya tapi saya kategorikan	
3111	sosial dan agama.	

3112	P : itu yang ketiga ya?	
3113	S: <u>yang pertama jelas ekonomi, yang kedua ya</u>	Yang pertama ekonomi,
3114	<u>penghargaan, semua orang butuh penghargaan, yang</u>	ketiga agama dan sosial
3115	<u>ketiga baru sosial dan agama.</u>	
3116	P : ok berhubungan dengan 3 bentuk keputusan itu	
3117	sendiri, menurut bapak merupakan keputusan jangka	
3118	panjang atau jangka pendek?	
3119	S : semua untuk <u>jadi <i>diamond</i> ya keputusan jangka</u>	Jadi <i>diamond</i> jangka
3120	<u>pendek dan jangka panjang jadi satu donk, keputusan</u>	panjang dan pendek jadi
3121	itu kan jangka panjang jadi <i>diamond</i> , nah nanti kita	satu
3122	kan dari jangka panjang mau jangka pendek, jadi	
3123	<u>awalnya dia kepingin jadi <i>diamond</i>, dan dengan</u>	Jadi <i>diamond</i> dalam 3-5
3124	<u><i>diamond</i>, bisnis skala empat ini semua yang</u>	tahun keputusan jangka
3125	<u>diinginkan akan tercapai ya, kebebasan uang,</u>	panjang
3126	<u>kebebasan waktu, yang utama sebetulnya, nah untuk</u>	
3127	<u>mencapai <i>diamond</i> itu kan antara 3 sampai 5 tahun,</u>	
3128	<u>jadi keputusan jangka panjang, <i>goalnya</i> menjadi</u>	
3129	<u><i>diamond</i>, tetapi setelah itu kan untuk menjadi</u>	
3130	<u><i>diamond</i> kita harus membuat keputusan jangka</u>	Harus buat keputusan
3131	<u>pendek, jangka 1 tahun dan jangka 3 bulan, nah dia</u>	jangka pendek yaitu
3132	<u>harus juga punya <i>goal</i> untuk keputusan jangka</u>	<i>goalnya</i>
3133	<u>pendek, setelah jangka panjang dibuat, disitu, jadi</u>	Jangka panjang dulu
3134	<u>kita ndak bisa langsung ooh jangka pendek, ndak, jadi</u>	baru jangka pendek
3135	<u>jangka panjang, totalnya jangka panjang 3 tahun</u>	
3136	<u>sampai 5 tahun untuk menjadi <i>diamond</i>, tapi dia harus</u>	
3137	<u>melakukan apa kan satu tahun jadi <i>platinum</i> misalnya</u>	
3138	<u>3 tahun menjadi <i>diamond</i>.</u>	
3139	P : jadi boleh saya simpulkan awalnya pada waktu dia	
3140	bergabung, waktu dia tertarik, itu sebetulnya dia	
3141	mulai membuat keputusan jangka panjang, dan	
3142	kemudian keputusan jangka pendeknya seperti dia	
3143	mau mulai mencoba, ambil keputusan untuk mulai	

3144	serius, dan yang ketiga keputusan untuk mengejar	
3145	<i>goal</i> , jadi itu jangka pendeknya dan keputusan jangka	
3146	panjangnya itu tujuan akhir yang ingin dicapainya?	
3147	S : <u>iya</u>	Awal jangka panjang
3148	P : ok ini berhubungan dengan faktor lingkungan itu	kemudian buat
3149	sendiri, sebenarnya keputusan yang mereka lakukan	keputusan jangka
3150	itu lebih dipengaruhi oleh faktor dari lingkungannya	pendek
3151	atau faktor dari dalam dirinya sendiri, kalau menurut	
3152	bapak?	
3153	S : dari <u>dalam diri sendiri, karena impian itu bicara</u>	Faktor diri sendiri
3154	<u>mengenai hal yang pribadi.</u>	
3155	P : kalau dalam hal pengaruh faktor dari lingkungan	
3156	gimana?	
3157	S : <u>faktor lingkungan kecil sekali</u> karena lingkungan,	Lingkungan kecil
3158	contohnya <u>suasana suatu pertemuan, wah itu buat dia</u>	pengaruhnya
3159	<u>terbakar emosi dan termotivasi, ya, pada waktu dia</u>	Contoh pengaruh faktor
3160	<u>menghadiri suatu pertemuan, tetapi kalau dia tidak</u>	lingkungan
3161	<u>kena pada impian dia, dia hanya merasa kalau wah</u>	
3162	<u>bisnis ini hebat, saya berbakat segala macam, tapi dia</u>	
3163	<u>tidak akan melakukan kalau tidak kena pada impian</u>	
3164	<u>dia, jadi bukan karena lingkungan dia yang</u>	
3165	<u>termotivasi, contohnya wah ini bisnis yang bagus ya,</u>	
3166	banyak orang yang mau mengerjakan, kan	
3167	terpengaruh lingkungannya, tetapi kalau ndak, itu	
3168	hanya sementara pak. Tetapi <u>kalau ndak kena pada</u>	Pengaruh lingkungan
3169	<u>impian dia, alasannya apa, maka untuk sementara aja</u>	hanya sementara
3170	<u>dan ndak lama akan hilang kok, suasana lingkungan</u>	
3171	<u>ini hanya dapat mempengaruhi seseorang hanya</u>	
3172	<u>sementara kok.</u>	
3173	P : jadi utamanya?	
3174	S : <u>utamanya pribadinya dia</u>	Utama pribadi
3175	P : kalau dalam hal mengambil keputusan untuk masuk	

3176	atau join itu sebenarnya lebih ditekankan karena	
3177	informasi yang dia peroleh atau berdasarkan	
3178	perasaannya karena perkerjanya ini sreg deh sama	
3179	dia?	
3180	S: <u>semua dari informasi, dia tidak akan mungkin merasa</u>	Dasar pengambilan
3181	<u>sreg kalau tidak menerima informasi dengan jelas,</u>	keputusan dari informasi
3182	<u>informasi salurannya.</u>	
3183	P : jadi bisa dikatakan pengambilan keputusan ini juga	
3184	didasarkan pada informasi ya juga ya?	
3185	S : iya <u>100% dari informasi yang lengkap, makanya kita</u>	Dari informasi yang
3186	<u>suruh dia untuk mendengarkan kaset, buku dan datang ke</u>	berasal dari alat
3187	<u>pertemuan, semua informasinya itu banyak lho.</u>	
3188	P : ee...Ketika dia sudah join dan ambil keputusan untuk	
3189	serius, kemudian dia sudah berada pada tingkat yang	
3190	cukup nyaman, atau sudah cukup puas disini, dan dia	
3191	ambil keputusan untuk pensiun, selama dia membuat	
3192	keputusan-keputusan itu dipengaruhi oleh	
3193	kelompoknya atau dirinya sendiri?	
3194	S : <u>pribadi.</u>	Dipengaruhi diri sendiri
3195	P : kalau begitu boleh saya simpulkan bisnis ini ambil	
3196	keputusannya lebih banyak diambil dari diri sendiri?	
3197	S : <u>iya diri sendiri, karena dia seorang IBO jadi dia punya</u>	Diri sendiri karena
3198	<u>bisnis sendiri disini, untuk masa depan dia sendiri.</u>	sifatnya IBO
3199	P : kalau begitu apakah peran kelompok atau tim itu	
3200	dalam membantu dia membuat suatu keputusan itu	
3201	tidak ada pengaruhnya atau ada pengaruhnya?	
3202	S : <u>tim bisnis hanya membantu ee...mencapai apa yang</u>	Tim bisnis hanya
3203	<u>dia sudah ambil keputusan untuk dia kerjakan,</u>	membantu apa yang
3204	<u>membantu sama-sama sukses, tapi kalau dia sudah</u>	sudah diputuskan
3205	sukses, <u>dia mau berhenti, retired ya keputusan dia</u>	Mau berhenti keputusan
3206	<u>donk.</u>	dia
3207	P : jadi setelah dia ambil keputusan tim bisnis baru bisa	

3208	membantu ya?	
3209	S : <u>iya, kalau dia belum ambil keputusan untuk aktif</u>	Ambil keputusan baru
3210	<u>gimana membantunya, kita mau bantu aja ndak</u>	dibantu
3211	<u>mungkin bisa bergerak gitu lho. Diobok-obok aja</u>	
3212	belum bergerak, kamu begini contohnya belum ambil	
3213	keputusan diobok-obok sama ibu S kamu juga tidak	
3214	akan bergerak juga ha..ha...ha....	
3215	P : kalau dalam upaya tim bisnis sendiri, apakah ada	
3216	upaya untuk membantu dia mengambil suatu	
3217	keputusan?	
3218	S : <u>upaya tim bisnis membantu dia mengambil keputusan</u>	Tim bisnis membantu
3219	<u>itu betul, memang harus, tujuan kita tim bisnis itu</u>	ambil keputusan
3220	agar orang ambil keputusan, tetapi <u>caranya bukan kita</u>	Bantu ambil keputusan
3221	<u>motivasi secara pribadi terus kita paksa, ndak, tapi</u>	dengan menggunakan
3222	<u>dengan cara kita pinjamkan kaset sebanyak mungkin,</u>	alat
3223	<u>promosi ke pertemuan, bawa dia ke pertemuan,</u>	
3224	<u>karena kaset pertemuan, atau buku yang bisa</u>	
3225	<u>membuat dia mengambil keputusan, jadi tim bisnis</u>	
3226	<u>hanya bisa, tetap membantu dia mengambil keputusan</u>	
3227	<u>dengan menggunakan alat-alatnya. Kalau hari ini</u>	
3228	seseorang <u>belum mengambil keputusan, mungkin</u>	Belum ambil keputusan
3229	<u>yang masuk ke otaknya, kaset, buku, pertemuan</u>	karena kurang informasi
3230	<u>masih kurang informasi yang didapat.</u>	
3231	P : berarti perannya tim bisnis hanya sampai membantu	
3232	seseorang ee...dia ingin mengambil keputusan apa,	
3233	membantu mengarahkan orang ini dia ingin ambil	
3234	keputusan apa?	
3235	S : iya karena apa, <u>karena tim bisnis bukan bos, betul</u>	Tim bisnis bukan bos,
3236	<u>tidak, kita ndak bisa maksa dia, ayo aktif ya, Marcel</u>	tidak bisa maksa
3237	ya, ndak bisa ha..ha...ha...	
3238	P : kalau bapak sendiri menurut bapak..?	
3239	S : kayak kamu sendiri kenapa kamu belum ambil	

<p>3240 3241 3242 3243 3244 3245 3246 3247 3248 3249 3250 3251 3252 3253 3254 3255 3256 3257 3258 3259 3260 3261 3262 3263 3264 3265 3266 3267 3268 3269 3270 3271</p>	<p>keputusan, nah itu kan contoh kasus, karena <u>belum</u> tentukan <u>dream</u> yang pasti donk, kalau sudah ada <u>dream-nya</u> kan informasi yang kamu terima belum banyak, nah itu contoh kasus di depan kamu sendiri, diri kamu sendiri ha...ha...ha... seperti saya mau kerjain ini untuk apa belum kebayang gitu lho.</p> <p>P : kalau saya mau tanyakan bagaimana langkah-langkah sebelum dia ambil keputusan, Jadi misalnya bapak sebelum ambil keputusan, langkah yang pertama kali sampai dia bisa ambil keputusan itu apa saja sih, proses terbentuknya keputusan itu bagaimana?</p> <p>S : ok proses pengambilan bentuk keputusan, pada waktu orang itu join Amway, ya umumnya hampir 100% <u>people join you</u>, jadi <u>orang join karena ada seseorang</u> <u>yang presentasi ke kita</u>, jadi <u>kita join karena dia</u>, <u>karena sungkan</u>, kita segan atau kita baik dengan dia, <u>ok kita join lah</u>. Nah... jadi <u>orang pertama kali join</u> <u>hampir 100%</u> bukan lihatnya besarnya Amway, <u>besarnya Network 21</u>, dia ndak tahu sama sekali, dia join karena yang mengajak dia join, dia <u>suka sama</u> <u>orang yang ngajak join</u>, nah informasi yang dia terima kan belum lengkap, hanya join karena orang itu, makanya kita join dengan alasan kita pakai produknya lah, karena produknya bagus, itu juga boleh dikatakan karena orang yang ngajak kita join, bukan karena kita pakai produknya, suka produknya, sebatas itu bukan untuk mengerjakan, karena informasi kita terima itu belum ada sama sekali, seberapa besar bisnis ini, segala macam, kita belum buka <u>dream</u> untuk buka segala macam, nah saya sebagai status IBO baru dulunya, apa yang saya dapatkan begitu saya join, <u>upline</u> saya pinjamkan</p>	<p>Tidak punya <u>dream</u> sehingga tidak punya bayangan untuk menjalankan usaha ini</p> <p>Orang join karena yang ngajak</p> <p>Join bukan karena lihat Amwaynya</p> <p>Suka sama yang ngajak</p> <p>Yang dilakukan <u>upline</u></p>
--	---	---

3272	<u>saya sebanyak mungkin kaset, dikasih kaset, 10 saya</u>	menggunakan alat untuk beri informasi pada orang yang baru join
3273	<u>dengar, ini bagus-bagus pak, dia promosikan</u>	
3274	<u>pembicara siapa-siapa disitu, nah saya kepancing</u>	Tidak sadar karena tidak ada yang bukakan
3275	<u>dengar kasetnya, dia tanya suka baca buku saya suka</u>	
3276	<u>baca buku, dia pinjamkan buku lagi yang</u>	
3277	<u>memperkuat bisnis ini, nah kaset, buku, informasi</u>	
3278	<u>saya sudah mulai terbakar, wah ini bisnis ndak main-</u>	
3279	<u>main, ditambah lagi diundang ke pertemuan saya</u>	
3280	<u>datang ke pertemuan, disitulah saya baru tahu</u>	
3281	<u>besarnya bisnis ini, dan ada beberapa pembicara</u>	
3282	<u>dalam kaset ini mengena dengan apa yang saya</u>	
3283	<u>butuhkan, tanpa saya sadari, saya butuh sesuatu</u>	
3284	<u>seperti yang orang itu katakan. Cuma karena tidak</u>	
3285	<u>ada orang yang bukakan, saya tidak sadar sampai</u>	
3286	<u>sekian puluh tahun, di pertemuan saya terbuka, nah</u>	
3287	<u>ini yang disebut dengan <i>magic moment</i> gitu lho, kena</u>	
3288	<u>gitu lho dengan yang apa saya butuhkan, nah dari situ</u>	
3289	<u>saya baru ambil keputusan untuk mengerjakan usaha</u>	
3290	<u>ini, kemudian keputusan serius untuk mengerjakan</u>	
3291	<u>usaha ini, jadi <i>core</i>, keputusan untuk mengejar <i>goal-</i></u>	
3292	<u><i>goal</i>nya, nah disitu.</u>	
3293	P : jadi kalau boleh saya simpulkan pertama kali adalah	Informasi untuk buat kita serius mengerjakan usaha
3294	mencari informasi sebanyak mungkin dahulu, setelah	
3295	dapat informasi baru dilihat dulu apakah informasi	
3296	yang kita peroleh sesuai dengan apa yang kita	
3297	butuhkan, dan jika itu mengena pada apa yang saya	
3298	butuhkan, maka dia akan mengambil keputusan untuk	
3299	join, begitu?	
3300	S : <u>betul dari informasi, tapi untuk apa, untuk</u>	
3301	<u>mengerjakan serius apa tidak bukan untuk dia join,</u>	
3302	<u>karena dia sudah join.</u>	
3303	P : ini mau tanya mengenai <i>club 7</i> , terus akademi 21 itu	

3304	sebenarnya siapa yang menciptakan dan kenapa	
3305	dibuat suatu keputusan untuk mengerjakan suatu	
3306	program itu?	
3307	S : jadi kalau <i>seven million club</i> itu dari <u>pemimpin kita</u>	Pemimpin ambil
3308	<u>Jim Dornan, Jim Dornan sendiri tidak ambil</u>	keputusan bersama
3309	<u>keputusan sendiri, permissalannya ada beberapa</u>	dengan timnya
3310	<u>tingkat-tingkat <i>crown</i> di dunia, jadi Network 21 itu</u>	
3311	<u>pendirinya Jim Dornan, dia tidak ambil keputusan</u>	
3312	<u>semena-mena sendiri, ya dia ajak <i>meeting</i>, ya,</u>	
3313	<u>beberapa timnya dia yang berada pada tingkat tinggi,</u>	
3314	<u>sehingga tercipta <i>seven million club</i>, program ini</u>	Programnya program
3315	<u>adalah program pendidikan, kita tahu bahwa Network</u>	pendidikan
3316	<u>marketing itu dibutuhkan tim dan pendidikan, nah itu</u>	
3317	yang membedakan kita dengan multilevel yang lain,	
3318	ok, karena kita punya program pendidikan, itu	
3319	bedanya disitu, bedanya Network 21 disitu, karena	
3320	<u>seseorang tidak mungkin dia buka usaha tapi tidak</u>	Tujuan didirikan klub 7
3321	<u>punya pendidikan atau pengetahuan yang besar</u>	juta agar orang punya
3322	<u>tentang usaha itu, dia akan bangkrut, nah ini bukan</u>	ilmu usaha ini
3323	<u>bidang baru, mereka harus tahu pengetahuannya, tahu</u>	
3324	<u>ilmunya, makanya dibuat <i>seven million club</i>, nah klub</u>	
3325	<u>ini dibuat karena apa, karena dari pengalaman orang</u>	Dasar berdirinya klub 7
3326	<u>yang sekian banyak join yang aktif sedikit, betul</u>	juta karena banyak
3327	<u>tidak, 10 orang, ah ndak 10% dari orang yang aktif,</u>	yang tidak aktif
3328	<u>nah sedangkan kenapa dia tidak aktif, karena</u>	
3329	<u>alasanya macam-macam, sehingga langsung malas</u>	
3330	<u>melakukan apa yang namanya <i>core</i> 100%, segala</u>	
3331	<u>macam, mau gawe itu males, kasarannya males gitu</u>	
3332	<u>lho. Mereka suka mengerjakan hal-hal yang</u>	
3333	<u>sederhana-sederhana lah, tidak mau menjadi <i>core</i>,</u>	
3334	<u>dimana <i>core</i> ini hanya diambil separuhnya lah dalam</u>	
3335	<u>klub tujuh juta, sehingga orang merasa kok ringan ya,</u>	

3336	<u>kalau di core presentasi 1 minggu 2 kali, ini satu</u>	
3337	<u>minggu cuma 1 kali kan ringan sekali gitu lho, jadi</u>	
3338	<u>separuh dari core, sehingga dia diharapkan banyak</u>	
3339	<u>orang yang makin masuk di dalam klub ini, dibina di</u>	
3340	<u>klub, sehingga terima informasi lengkap nantinya,</u>	
3341	<u>sehingga awalnya dari kerjain sedikit-sedikit, baik</u>	
3342	<u>setengah core dia akan kembangkan menjadi 100%</u>	
3343	<u>core, Karena banyak orang yang sudah gabung,</u>	
3344	<u>menutup diri dari informasi, gitu lho, nah itu adanya</u>	
3345	<u>klub 7 juta ini. Nah terus kemudian klub ini sempat</u>	Klub berhenti karena
3346	<u>diberhentikan karena ada yang namanya muncul</u>	ada strategi 21
3347	<u>strategi 21, ya kan kita kan strategi dulu kan melebar,</u>	
3348	<u>sekarang mendalam, ya makanya agar dia ndak rancu</u>	
3349	<u>segalanya kan klub tujuh juta itu melebar</u>	Klub 7 juta melebar
3350	<u>masalahnya, sekarang kan mendalam, maka klub di</u>	
3351	<u>stop pak, biar tidak kontradiksi dengan strategi 21 ini</u>	
3352	<u>yang ada, karena strategi 21 yang lalu kan meledak</u>	
3353	<u>sekali ya kan, tapi kita juga melihat banyak orang</u>	
3354	<u>yang tidak aktif juga makanya <u>sekarang dibuat</u></u>	Sekarang dibuat
3355	<u><i>akademi</i>, terus beberapa <i>leader</i> peringkat tertinggi di</u>	akademi
3356	<u>Indonesia melihat dulu klub 7 juta ini pendidikannya</u>	Alasan diciptakan
3357	<u>luar biasa meledak, mencetak banyak IBO sukses gitu</u>	akademi 21
3358	<u>lho, nah mereka rindu diciptakan kayak klub begitu</u>	
3359	<u>lah, maka diciptakan tim akademi 21, maka</u>	
3360	<u>dibentuklah ide dari beberapa, 4 sampai 5 orang</u>	Dibuat oleh 4-5 orang
3361	<u>peringkat tertinggi di Indonesia ini, merancang</u>	peringkat tinggi di
3362	<u>dibuatlah <i>akademi 21</i> dari tim di Indonesia, nah</u>	Indonesia
3363	<u>dilemparkan pada Jim Dornan punya tim, sana setuju</u>	
3364	<u>banget, direspon, maka kita lah yang pertama di</u>	
3365	<u>dunia, nah beberapa minggu yang lalu, beberapa</u>	
3366	<u>peringkat tinggi di Indonesia ke <i>Gold cost meeting</i></u>	
3367	<u>dengan Jim Dornan untuk akademi ini untuk di</u>	

3368	<i>launcing</i> ke dunia. Jelas ya.	
3369	P : jadi kalau klub 7 juta sebenarnya adalah program	
3370	pendidikan pada saat Amway dengan strategi melebar,	
3371	tapi kalau akademia 21 itu untuk strategi yang	
3372	mendalam?	
3373	S : <u>iya mendalam.</u>	Akademi untuk strategi
3374	P : ok kalau untuk akademi N21 ini sebenarnya dasar dari	mendalam
3375	keputusan dibuat akademi ini apa?	
3376	S : <u>dasar dari pengalaman klub 7 juta, nah disitu, dan</u>	Dasar dibentuk dari
3377	<u>mereka rindu untuk adanya klub 7 juta lagi tapi</u>	pengalaman klub 7 juta
3378	<u>dengan stategi mendalam, hingga terciptalah <i>akademi</i></u>	yang disesuaikan
3379	<u>N21 ini dengan sinkron ya dengan strategi 21, untuk</u>	dengan strategi
3380	<u>mendalam yang ini.</u>	sekarang
3381	P : jadi dasarnya karena ingin menciptakan suatu strategi	
3382	ee...program pendidikan lagi, tapi yang disesuaikan	
3383	dengan strategi mendalam ini?	
3384	S : iya betul.	
3385	P : tujuannya berarti sama dengan yang klub 7 juta ya?	
3386	S : <u>ya sama</u>	Tujuan sama dengan
3387	P : ee... terus dari terbentuknya sauatu akademi 21 ini,	klub 7 juta
3388	ee.. yang ingin saya tanyakan kenapa, kan yang buat	
3389	beberapa yang sudah berada pada tingkat atas	
3390	tersebut, kenapa dia juga mengambil keputusan aku	
3391	mau jalankan keputusan itu, aku mau melaksanakan	
3392	apa yang sudah dirancang atasanku, eh.. <i>uplineku</i> ?	
3393	S : ya jelas donk, ini yang <i>leadership</i> , contohnya	
3394	<u><i>leadership</i>, karena mereka percaya sama <i>leader</i></u>	Percaya pada <i>leadernya</i>
3395	<u>mereka pelatih yang terbaik buat mereka, kalau tidak</u>	
3396	<u>ada <i>leadershipnya</i> jelas semua akan protes, di dunia</u>	
3397	nyata <i>leadership</i> tidak berkembang sebaik di Network	
3398	21.	
3399	P : jadi dasarnya <i>upline</i> yang mau menjalankan ini, mau	

3400	ngajarin ini pada yang masih baru-baru, dasarnya	
3401	karena percaya pada rancangannya <i>uplinenya</i> itu?	
3402	S : iya percaya, kalau <u>di dunia koperasi atau asuransi</u>	Di koperasi dan
3403	<u>pun, tidak akan terjadi demikian.</u>	asuransi tidak terjadi
3404	P : ee.. kalau dari segi informasi itu sendiri, seseorang	hal ini
3405	bisa dapatkan informasi untuk dapat mengambil suatu	
3406	keputusan, informasi ini bisa didapat dari mana saja?	
3407	S : <u>informasi dari kaset buku pertemuan, disamping dari</u>	Infomasi dari alat,
3408	<u>upline itu sendiri, mungkin awalnya dari uplinenya</u>	selain <i>upline</i>
3409	atau teman dia lalu dari kaset, buku, dan pertemuan.	
3410	<u>Makanya uplinenya harus pinter informasi juga, harus</u>	<i>Upline</i> harus punya
3411	<u>positif, harus punya informasi yang lengkap juga gitu</u>	informasi yang lengkap
3412	<u>lho.</u>	pula
3413	P : pernah tidak terjadi suatu peristiwa, dimana seseorang	
3414	<i>upline</i> memberikan informasi yang bukan tidak sesuai	
3415	ya, tapi sedikit berbeda dengan informasi yang ada di	
3416	kaset, dalam hal ini bukan <i>upline</i> yang sudah berada	
3417	pada tingkat atas, tapi <i>upline</i> yang masih baru sekali,	
3418	mungkin <i>upline</i> yang tingkatnya LC atau <i>platinum</i> ?	
3419	S : salah memberikan informasi itu apa contohnya, ini	
3420	harus di itu apa namanya, dijelaskan salah informasi	
3421	yang bagaimana, kalau <u>menurut saya kita lakukan</u>	Lakukan standar tidak
3422	<u>standar tidak akan salah gitu lho. Cuma masalah</u>	akan salah
3423	<u>kualitas informasi yang diberikan itu beda,</u>	Hanya kualitas info
3424	<u>kualitasnya gitu lho, contohnya distributor masih</u>	beda
3425	<u>baru, maka wah Amway itu perusahaan raksasa yang</u>	Beda informasi yang
3426	<u>luar biasa lho, sudah 40 tahun lho kemudian digaransi</u>	disampaikan IBO baru
3427	<u>lho, nah itu juga sudah positif, ya itu IBO baru ya,</u>	dengan IBO tingkat
3428	<u>tapi kalau semakin tinggi kualitasnya tidak itu aja,</u>	tinggi
3429	<u>wah Amway ini di 90 negara, dia tidak punya hutang,</u>	
3430	<u>dia ini sekarang lagi bikin teknologi pakai DNA lebih</u>	
3431	<u>lengkap lagi informasinya gitu lho, tidak ada salah</u>	Tidak ada salah beri

3432	<u>pemberian informasi, tidak ada sebetulnya, jika</u>	informasi
3433	<u>mereka berikan informasi yang standar tidak akan</u>	
3434	<u>salah, yang ada cuma beda kualitasnya, banyak</u>	Hanya beda kualitas
3435	<u>sedikitnya isi yang disampaikan.</u>	informasi
3436	P : pernah tidak terjadi, kalau begitu mereka yang	
3437	memberikan informasi secara standar tidak mungkin	
3438	salah, tapi pernah tidak terjadi peristiwa seseorang	
3439	memberikan informasi kepada <i>downlinenya</i> bukan	
3440	informasi yang standar?	
3441	S : nah kalau di grup saya tidak pernah, nah karena kalau	
3442	<u>orang yang baru ini waktu <i>follow up</i> ini kan dibantu</u>	IBO baru waktu <i>follow</i>
3443	<u><i>upline</i> LC minimal yang jadi contohnya, cuma</u>	<i>up</i> dibantu <i>upline</i> LC
3444	<u>masalah beda banyak informasi dan kurang informasi,</u>	Cuma beda banyaknya
3445	<u>cuma masalah itu aja, tetapi kan dipinjamkan kaset</u>	info
3446	<u>lagi, jadi tambah informasi pada yang kita prospek.</u>	Dipinjamkan kaset
3447	P : jadi bisa dikatakan dari sepengamatan bapak tidak ada	untuk tambah info
3448	ya yang salah memberikan informasi?	
3449	S : iya tidak ada.	
3450	P : kalau begitu saya ingin bertanya, bapak pernah tidak	
3451	waktu selama berada di dalam bisnis ini mengambil	
3452	keputusan yang salah?	
3453	S : keputusan itu yang salah, gimana maksudnya, saya	
3454	kira <u>tidak ada keputusan salah disini, semua</u>	
3455	<u>keputusan benar, hanya saja waktu saya ambil</u>	Tidak ada keputusan
3456	<u>keputusan join dengan Amway, itu adalah keputusan</u>	salah
3457	<u>paling benar dalam hidup saya, nah itu kemudian</u>	Join Amway adalah
3458	keputusan jadi <i>core</i> tidak salah, cuma <u>mungkin ambil</u>	keputusan yang benar
3459	<u>keputusan jadi <i>core</i> tidak semaksimal mungkin, nah</u>	bagi informan
3460	<u>itu bedanya, kalau <i>downline</i> saya bapak S dia ingin</u>	Tidak ada keputusan
3461	<u>jadi 5 kali <i>core</i>, nah mungkin kalau dianggap salah,</u>	salah cuma tidak
3462	<u>bukan salah gimana, saya tidak maksimal</u>	maksimal
3463	<u>mengerjakan <i>core</i>lah tapi kalau pak S 5 kali mengejar</u>	

3464	<u>core</u> begitu lho. Bukan salah sebenarnya, cuma	
3465	<u>keputusannya mungkin tidak maksimal.</u> Nah dalam	
3466	mengejar <i>goal</i> juga demikian, mungkin mengejar	
3467	<i>diamond</i> sebenarnya 2 tahun bisa tapi mungkin saya	
3468	mau 5 tahun bisa 8 tahun, itu keputusan saja, bukan	
3469	salah, tapi keputusan tidak maksimal, kan ada 3	
3470	keputusan.	
3471	P : ya itu ketika dia ambil keputusan aku mau giat, aku	
3472	mau mulai mengerjakan dan serius, aku mau	
3473	mengejar <i>goal</i> , jika seorang ambil keputusan aku	
3474	ndak mau terlalu serius, ketika dia ambil keputusan	
3475	tidak mau serius itu apakah itu merupakan keputusan	
3476	yang salah?	
3477	S : <u>tidak salah, itu untuk dirinya sendiri gitu lho, dirinya</u>	Tidak ada keputusan
3478	<u>sendiri yang menentukan.</u>	salah karena untuk
3479	P : jadi tergantung pemaknaan dari orang itu sendiri?	dirinya sendiri
3480	S : iya karena begitu orang join Amway saja tidak ada	
3481	yang salah karena dia sudah ambil keputusan dan	
3482	menikmati banyak keuntungan dari Amway meski	
3483	tidak mau aktif, ada garansi 3 bulan lagi. <u>Nah justru</u>	tidak join merupakan
3484	<u>bila dia tidak join Amway itu keputusan yang salah</u>	keputusan yang salah
3485	<u>seumur hidup.</u>	
3486	P : apakah selama ini <i>upline</i> dalam membantu	
3487	<i>downlinenya</i> mengambil keputusan, selama ini juga	
3488	dilakukan oleh tim bisnisnya bapak?	
3489	S : iya dilakukan.	
3490	P : kalau menurut bapak selama ini keputusan yang	
3491	diambil <i>downline</i> bapak yang berada di tingkat	
3492	<i>platinum</i> bagaimana, apakah sudah tepat, sangat	
3493	tepat, atau masih ada kurang-kurangnya?	
3494	S : kita <u>ndak bisa bilang tepat ndak tepat ya, karena itu</u>	Tidak bisa bilang tepat
3495	<u>masalah pribadi dia sendiri begitu lho, kalau menurut</u>	atau tidak

3496	saya wah orang ini bisa lebih cepat lho ambil	Keputusan dilihat dari IBO itu sendiri
3497	keputusan untuk jadi <i>emerald</i> 2 tahun bisa lho, itu	
3498	menurut saya dan saya bisa bilang tidak tepat karena	
3499	kelamaan orang ini, tetapi <u>sekali lagi itu keputusan</u>	
3500	<u>dia lho, bagi dia kan tepat, wong saya mau santai-</u>	
3501	<u>santai tidak mau ngoyo kok, ya kan. Nah jadi</u>	
3502	<u> mungkin tidak tepat bagi saya, karena seharusnya dia</u>	Keputusan dipengaruhi diri sendiri
3503	<u>bisa lebih maksimal, bisa lebih cepat, tapi ndak bisa</u>	
3504	<u>bilang itu tidak tepat karena bagi dirinya sendiri, bagi</u>	
3505	<u>IBO itu sendiri bagi dia tepat mungkin.</u>	
3506	P : kalau begitu kembali lagi karena keputusan ini lebih	
3507	banyak dipengaruhi oleh diri sendiri begitu?	
3508	S : <u>nah iya</u> , contohnya saya, waktu itu <i>upline</i> saya suruh	
3509	saya jadi <i>diamond</i> 4 tahun yang lalu, semua itu	
3510	memungkinkan, tapi saya tidak ambil keputusan jadi	
3511	<i>diamond</i> , wah bagi <i>upline</i> saya kan wah bapak ini	
3512	tidak mau ngoyo ya, bisa seharusnya, 4 tahun lalu	
3513	seharusnya, bagi <i>upline</i> saya mungkin saya kurang	
3514	tepat kok tidak ambil keputusan jadi <i>diamond</i> , tapi	
3515	bagi saya, saya punya bisnis saya sendiri kan, bagi	
3516	saya tepat kok saya belum mau buru jadi <i>diamond</i> ,	
3517	wong saya ndak mau kesusu-kesusu gitu lho. Nah ada	
3518	banyak persoalan di pekerjaan saya, belum saya urusi	
3519	begitu lho, nah disitu bedanya.	
3520	P : ok jadi kembali lagi ke keputusan diri sendiri, kalau	Platinum juga begitu
3521	dari proses pembentukan keputusan itu sendiri yang	
3522	tadi saya simpulkan itu, apakah itu juga dialami oleh	
3523	<i>downline</i> bapak yang berada pada tingkat <i>platinum</i> ?	
3524	S : <u>oh ya pasti.</u>	
3525	P : jadi bisa dikatakan proses itu yang secara alami pada	
3526	orang yang mau serius, begitu ya?	
3527	S : iya, begitu juga kamu kali ha...ha...ha..	

<p>3528 3529 3530 3531 3532</p>	<p>P : em... apakah setiap anggota memiliki persepsi bahwa <i>vital sign</i> dan penjelasan <i>passive income</i> itu perlu disampaikan kepada <i>downlinenya</i>, jadi setiap <i>upline</i> memiliki persepsi yang sama, bahwa penjelasan mengenai <i>vital sign</i> itu perlu dijelaskan?</p>	
<p>3533 3534 3535 3536 3537 3538 3539 3540 3541 3542 3543 3544 3545 3546 3547 3548 3549 3550 3551 3552 3553 3554 3555 3556 3557</p>	<p>S : iya, itu <u>sangat-sangat perlu dijelaskan kepada <i>downline</i> apalagi <i>downline</i> lagi kejar LC, sampai tingkat LC itu harus, tapi bukan berarti bagi <i>downline</i> yang baru join, beda. Jadi <i>downline</i> masih baru join itu kita lihat dulu posisi <i>downline</i> itu dimana, kalau dia baru ambil keputusan untuk join buat apa kita <u>jelaskan <i>vital sign</i> nanti tambah bingung dia</u>, ndak ada gunanya mulut kita capek dan dia punya telinga capek dengar, <u>kalau dia mau ambil keputusan untuk mengerjakan usaha ini dengan serius, dia jadi <i>core</i>, ya buat apa donk kita jelasin wong dia belum melakukan jadi <i>core</i>, baru ambil keputusan kok jadi <i>core</i>, ya kan, nah ini akan kita omongkan kalau <i>downlinenya</i> mau <u>mengejar <i>goal</i>, mengejar <i>goal</i>, <i>goal</i> LC contohnya, ok kalau dia mengejar <i>goal</i> LC, dan begitu dia sampai LC baru kita ngomong perbaikan <i>vital sign</i>nya, nah setelah orang itu jadi LC sebetulnya paling tepat, karena LC kan <u>syaratnya hanya 6 orang RP pribadi, 5 orang yang dengarkan kaset pribadi, berBDP, 2 juta PV grup dan <i>core</i> kan</u>, nah begitu dia jadi LC pakai pin LC baru kita bilang ee.. <u>kamu jadi LC selamat tapi kamu belum punya bisnis LC, nah kamu harus membikin <i>vital sign</i> LC. Nah itu sangat tepat bagi mereka, mereka punya <i>goal</i> LC dan mereka mengejar <i>goal</i> LC itu.</u></u></u></u></p>	<p>Perlu dijelaskan untuk LC, bukan untuk yang baru join</p> <p>Tidak perlu jelaskan kalau <i>downline</i> baru join, tambah bingung</p> <p>Diberitahu kalau sudah ambil keputusan mengejar <i>goal</i></p> <p>Syarat LC</p> <p>Belum bisnis LC jadi perlu betulin <i>vital sign</i> LC, sangat tepat bagi yang kejar <i>goal</i> LC</p>
<p>3558 3559</p>	<p>P : persepsi bahwa seseorang begitu join itu belum perlu diberitahukan <i>vital sign</i>nya, begitu dia ambil</p>	

3560	keputusan untuk serius itu juga belum perlu, tapi	
3561	kalau dia ambil keputusan untuk mengejar <i>goalnya</i>	
3562	itu baru diberitahukan tentang <i>vital sign</i> ?	
3563	S : iya.	
3564	P : pemikiran seperti itu, apakah dimiliki semua <i>upline</i>	
3565	juga memiliki persepsi itu?	
3566	S : <u>harusnya begitu</u> , tapi terkadang <i>platinum</i> tertentu itu,	Harusnya dimiliki
3567	mungkin karena terlalu tertarik atau bagaimana, jadi	semua <i>upline</i>
3568	<u>begitu orang baru join itu dia cerita semuanya, dia</u>	Boleh jelasin tapi kalau
3569	<u>ceritain semua pengetahuannya, itu bisa, boleh ndak,</u>	orangnya tertarik
3570	<u>ya boleh ya kan, boleh tapi masalahnya itu</u>	
3571	<u>prospeknya itu tertarik apa tidak, nanti tambah pusing</u>	
3572	<u>pak.</u>	
3573	P : berarti seharusnya seperti itu, tapi kalau dalam	
3574	kenyataannya?	
3575	S : kecuali <u>untuk IBO baru yang banyak bertanya, apa sih</u>	Untuk IBO yang
3576	<u>rahasianya, ya baru kita ngomong.</u> Kalau dia tidak	banyak tanya diberitahu
3577	bertanya buat apa, karena waktu dulu saya banyak	
3578	bertanya bu M ngomong semuanya, saya bilang bu ini	
3579	gimana caranya kok bisa penghasilan ndak naik-turun	
3580	kayak yoyo <i>incomenya</i> , apa kelebihan bisnis ini, apa	
3581	kekuatan bisnis ini, baru ngomong <i>vital sign</i> karena	
3582	saya banyak bertanya dan punya pengalaman banyak	
3583	di multilevel lain gitu lho, bedanya apa dengan	
3584	Amway, terus dia ngomong, ngomong tentang <i>vital</i>	
3585	<i>sign</i> , tentang <i>core</i> segalanya. Tapi itu tidak berlaku	
3586	untuk semua IBO kalau dia tidak bertanya.	
3587	P : jadi seharusnya pemikirannya seperti itu ya, hanya	
3588	pada orang tertentu yang banyak bertanya diceritakan	
3589	lebih awal?	
3590	S : <u>iya, ok.</u>	Hanya diberitahu kalau
3591	P : kalau saya kaitkan dengan yang berada pada tingkat	yang banyak bertanya

3592	<i>platinum</i> , apakah <i>downlinenya</i> bapak saat ini juga	
3593	memiliki pemikiran seperti itu ?	
3594	S : <u>harusnya sama.</u>	Harusnya <i>downline</i>
3595	P : kalau dari pengamatan bapak sama tidak?	juga punya pemikiran
3596	S : ee... begini ya, karena <i>platinum</i> itu dia sudah mandiri,	seperti itu
3597	<u>dia jadi ketua kelompok, dia sudah terputus</u>	<i>Platinum</i> sudah
3598	<u>organisasinya sama saya, laporan sudah tidak saya</u>	mandiri, tapi selama
3599	<u>terima lagi, maka selama kalau mereka itu</u>	duplikasi seharusnya
3600	<u>menduplikasikan apa yang saya kerjakan, seharusnya</u>	sama
3601	<u>sama.</u>	
3602	P : tapi kenyataan riilnya tidak tahu ya?	
3604	S : <u>ndak tahu karena sudah mandiri mereka.</u>	Ndak dapat info karena
3605	P : ok kalau dari ajarannya N21 itu sendiri, apakah oleh	<i>downline</i> mandiri
3606	N21 itu sendiri jenis pemikiran seperti itu memang	
3607	diajarkan oleh N21, dalam kaset, buku, pertemuan	
3608	itu?	
3609	S : <u>yes.</u>	Pemikiran itu diajarkan
3610	P : ok untuk waktu itu bapak bilang sejak awal	oleh N21
3611	seharusnya <i>upline</i> menawarkan kepada <i>downline</i> mau	
3612	komitmen atau tidak, penawaran <i>upline</i> kepada	
3613	<i>downline</i> itu apakah sebenarnya diajarkan juga oleh	
3614	N21 atau itu merupakan bentuk dari pemikiran dari	
3615	masing-masing <i>upline</i> ?	
3616	S : <u>ok memang itu sendiri sudah tersirat dalam</u>	Tersirat dalam ajaran
3617	<u>pengajaran Network 21, nah jadi orang mau</u>	N21
3618	<u>komitmen adalah orang yang mau jadi <i>core</i>, nah</u>	Kalau komit maka jadi
3619	<u>makanya dalam program Network 21, begitu</u>	<i>core</i> dan ikut
3620	<u>seseorang join nah dia ambil keputusan untuk mulai</u>	programnya untuk cek
3621	<u>mengerjakan usaha ini kan, pertama kali join kan, kita</u>	benar komit atau tidak
3622	<u>suruh dia jadi <i>fifteen planner</i>, coba melakukan 15 kali</u>	
3623	<u>presentasi, untuk ngecek dia komitmen atau tidak</u>	
3624	<u>disini, nah itu banyak berguguran disini lho pak,</u>	Banyak berguguran

3625	<u>karena bilang mau-mau mengerjakan, NATO, not</u>	karena NATO
3626	<u>acton talk only</u> gitu lho, jadi <i>upline</i> kita menuntut	
3627	sistem, jadi orang bilang ada kayak saringan-	
3628	saringan, disaring-saring dulu gitu lho, untuk tahu	
3629	komitmennya bagaimana, kalau dia sudah melakukan	
3630	15 kali presentasi, wah sudah bagus kan. Nah kita	
3631	suruh dia hadir untuk menghadiri pertemuan Network	
3632	21 <i>fifteen planner meeting</i> , wah selamat anda sudah	
3634	menjadi <i>fifteen planner</i> , anda sudah melakukan	
3635	presentasi luar biasa, nah kalau dia hadir di	
3636	pertemuan itu, berarti dia juga menunjukkan	
3637	komitmennya, nah <u>di pertemuan <i>fifteen planner</i> itu</u>	Di <i>fifteen planner</i>
3638	<u>dijelaskan pertama kali tentang <i>core</i>, jadi tujuannya</u>	dijelaskan tentang <i>core</i>
3639	<u>itu orang tahu tentang <i>core</i> sebetulnya.</u> Nah selesai	
3640	acara <u>baru bilang bu-pak sudah tahu kan tentang</u>	Ditanya mau jadi <i>core</i>
3641	<u>melakukan <i>core</i>, gimana pak mau komitmen jadi <i>core</i></u>	apa tidak
3642	<u>atau tidak, kalau bapak mau jadi <i>core</i> pasti jadi</u>	
3643	<u><i>diamond</i> dan kita akan bantu, nah disitu setelah</u>	
3644	<u>pertemuan <i>fifteen planner meeting</i>, dia mau jadi <i>core</i></u>	
3645	<u>apa tidak, di setiap pertemuan sudah dibuat Network</u>	Disetiap pertemuan ada
3646	<u>21 ada tujuan-tujuannya pak.</u>	tujuannya
3647	P : jadi memang sudah dipersiapkan oleh Network 21 itu	
3648	untuk menyampaikan orang itu mau komitmen atau	
3649	tidak disampaikan pada saat pertemuan <i>fifteen</i>	
3650	<i>planner</i> ?	
3651	S : iya betul, jadi bukan pada waktu orang baru pertama	Bicara <i>core</i> bukan saat
3652	<u>kali join kita udah bicara tentang <i>core</i>, macam-</u>	pertama kali join,
3653	macam, capek dia, <u><i>you</i> belum tahu dia komitmen atau</u>	belum tahu komit atau
3654	<u>tidak komitmen dia.</u>	tidak
3655	P : berarti kalau boleh saya simpulkan, komitmen itu	
3656	disampaikan begitu dia sudah menunjukkan	
3657	komitmennya sedikit, jadi selama dia belum	

3658	menunjukkan komitmen dia atau usaha dia, maka kita	
3659	diajarkan untuk tidak perlu menanyakan komitmen	
3660	terlebih dahulu?	
3661	S : <u>tidak perlu, itu termasuk di pertemuan, termasuk <i>goal</i></u>	Tidak perlu tanya
3662	<u>dia di pertemuan, untuk mengetahui dia komitmen</u>	komitmen
3663	<u>atau tidak komitmen. Jadi <i>selama platinum</i> itu ngerti,</u>	<i>Platinum</i> harusnya
3664	<u>dia akan melakukan hal yang sama, betul tidak.</u>	sama
3665	P : ok saya rasa sampai disini aja dulu, terimakasih.	
3666	S : sama-sama.	
3667	P : ok selamat siang, menurut pandangan bapak kerja di	
3668	Amway ini lebih baik kerja tim atau individu?	
3669	S : <u>dalam kerja apa pun dia harus kerja individu, ya kan,</u>	Dalam kerja biasanya
3670	<u>tapi jika bicara tingkat di atas <i>platinum</i> kita tidak bisa</u>	kerja individu, tapi
3671	<u>kerja sendiri, kita bicara tim nah karena itu turut</u>	untuk bisa <i>freedom</i>
3672	<u>membangun jaringan, membangun orang-orang</u>	harus kerja tim
3673	<u>sukses, nah disitu jadi bisa sendiri, bisa tidak, tapi</u>	
3674	<u>untuk supaya bisa <i>freedom</i> tidak bisa sendiri harus</u>	
3675	<u>tim.</u>	
3676	P : kalau pandangan bapak, kalau boleh saya tangkap,	
3677	bapak lebih menekankan bahwa kerja di Amway	
3678	dengan sistem N21 ini sebenarnya lebih baik kalau	
3679	kerjanya tim?	
3680	S : <u>oh iya harus.</u>	Lebih baik kerja tim
3681	P : ee... kalau berhubungan dengan nilai-nilai yang	
3682	dimiliki oleh orang lain, anggota-anggota lain,	
3683	bagaimana menghadapi orang yang punya nilai yang	
3684	bertentangan dengan bapak, kemudian	
3685	men <i>sharingkan</i> kepada bapak, apa yang bapak	
3686	lakukan?	
3687	S : <u>ok jadi sekali lagi, setiap orang pasti punya karakter,</u>	Setiap orang punya
3688	<u>keinginan yang berbeda-beda makanya pada waktu</u>	keinginan berbeda
3689	kita menjadi seorang IBO, jadi sistem mengajarkan	

3690	<u>menjadi seorang konsultan, kita sebagai seorang</u>	Sistem mengajarkan
3691	<u>pelatih, mentor, jadi begitu orang join kita harus</u>	menjadi seorang
3692	<u>tanya dia maunya apa, jadi tidak asal begitu orang</u>	konsultan, untuk itu
3693	<u>join asal kita hantam ayo beli tiket, masuk ke sistem,</u>	harus tanya orang yang
3694	<u>ikuti segala macam presentasinya begitu, tapi lihat</u>	join maunya apa, kalau
3695	<u>maunya dia orang gimana begitu, apa yang dia</u>	mau masuk ke sistem
3696	<u>inginkan, ya hanya sebagai pemakai, duduk diam atau</u>	kan <i>freedom</i>
3697	<u>hanya dari segi dia jual karena dia tidak mau ikuti</u>	
3698	<u>sistem, dia hanya butuh <i>fresh money</i>, jadi hanya mau</u>	
3699	<u>jual, atau dia ingin bangun jaringan Amway menjadi</u>	
3700	<u>jaringan multilevel atau ikut Amway masuk ke sistem</u>	
3701	<u>untuk <i>freedom</i>. Nah kita harus tahu maunya kemana,</u>	
3702	jadi orang itu tiap orang berbeda-beda, jadi kita harus	
3703	menyesuaikan, <u>ini adalah bisnis <i>people skill</i>,</u>	Ini adalah bisnis <i>people</i>
3704	<u>makanya <i>training-training</i>, buku-buku diajarkan atau</u>	<i>skill</i> sehingga perlu
3705	<u>disuruh baca oleh Amway maupun oleh N21, itu</u>	gunakan buku
3706	<u>buku-buku tentang <i>personal growth</i>, tentang</u>	
3708	<u>perkembangan pribadi atau <i>leadership</i>.</u>	
3709	P : jadi bisa saya katakan bapak melihat dia inginnya apa	
3710	ya?	
3711	S : iya, orang itu join maunya apa, kita sesuaikan.	
3712	P : jadi disesuaikan dengan apa yang dia inginkan?	
3713	S : iya.	Disesuaikan dengan
3714	P : di dalam hal, sempat bapak bicara mengenai aturan,	kebutuhan orang lain
3715	disini dapat dilihat pada kode etik tapi kalau ee..	
3716	apakah di dalam organisasi Amway sendiri ada	
3717	semacam bentuk pedoman, dalam arti buku petunjuk	
3718	bagi seseorang untuk ee...mengatasi masalah ketika	
3719	dia menghadapi suatu permasalahan?	
3720	S : ee...pedoman mengatasi masalah bagaimana	
3721	maksudnya?	
3722	P : ee..maksudnya begini, ketika seorang anggota ia	

3723	menemui suatu situasi dan ia mengalami	
3724	kebingungan, nah apakah dia bisa langsung membuka	
3725	buku pedoman, karena memang telah disediakan oleh	
3726	Amway atau tidak ada buku pedoman itu sehingga	
3728	dia harus berinisiatif sendiri atau melalui konsultasi	
3729	BRS dan sebagainya?	
3730	S : <u>jadi, contohnya masalahnya apa dulu, kalo masalah</u>	Tergantung masalahnya,
3731	<u>tentang perhitungan bonus, tentang produk atau</u>	kalo masalah yang
3732	<u>tentang komplain produk atau pemakaian produk itu</u>	berhubungan dengan
3733	<u>bagaimana, itu Amway bisa nangani, punya staf</u>	Amway ada stafnya
3734	<u>khusus untuk menangani masalah itu, perhitungan</u>	sendiri
3735	<u>bonus, buat strategi, atau tentang produk, masalah</u>	
3736	<u>produk kok ada masalah komplain, itu Amway ada</u>	
3737	<u>staf-nya. Tapi kalau masalahnya kita bicara</u>	Kalau masalah bangun
3738	<u>membangun jaringan, strateginya bagaimana, kita</u>	jaringan tanya pada
3739	<u>tanya pada sponsor atau senior atau <i>upline</i> atau ke</u>	<i>upline</i>
3740	<u>sistemnya.</u>	
3741	P : jadi kalau yang saya tangkap bisa dikatakan tidak ada	
3742	pedoman secara tertulis ya?	
3743	S : <u>tidak ada, ini bisnis kita sendiri.</u>	Tidak ada pedoman
3744	P : kalau dalam hal inisiatif seseorang, apakah Amway	tertulis
3745	memberi kesempatan bagi anggotanya untuk	
3746	berinisiatif menyampaikan pendapat baik kepada	
3747	<i>upline</i> secara langsung atau kepada anggota yang	
3748	lain, apa diberi kesempatan untuk sampaikan	
3749	pendapat?	
3750	S : <u>ok, Amway tidak melayani semua IBO itu, dilayani</u>	Amway tidak melayani
3751	<u>oleh Amway, karena begitu banyak distributor,</u>	semua IBO, sehingga
3752	<u>kewalahan dia. Jadi maka Amway menunjuk</u>	ditunjuk <i>platinum</i>
3753	<u><i>platinum</i>, <i>platinum</i> adalah orang yang mewakili</u>	<i>Platinum</i> adalah wakil
3754	<u>perusahaan Amway, dia sudah punya grup sendiri,</u>	perusahaan sehingga
3755	<u>jadi inisiatif segala macam pertanyaan bisa</u>	pertanyaan bisa

3756	<u>disampaikan pada <i>platinumnya</i>, nah <i>platinum</i> sendiri</u>	disampaikan <i>platinum</i>
3757	<u>yang akan disampaikan ke Amway. Jadi perusahaan</u>	
3758	<u>disini ada hierarkinya, gitu lho. Bukan setiap IBO itu</u>	
3759	langsung ke Amway, karena Amway kan nggak bisa	
3760	nangani semuanya dong, karena itu ada <i>platinumnya</i> ,	
3761	jadi <u>seorang IBO tidak perlu komplain langsung ke</u>	IBO tidak perlu
3762	<u>Amway.</u>	komplain langsung ke
3763	P : berarti IBO boleh menyampaikan pendapat melalui	Amway
3764	<u><i>platinumnya</i>?</u>	
3765	S : <u>ya melalui <i>platinumnya</i>.</u>	Pendapat melalui
3766	P : pengetahuan seperti itu bahwa kita boleh	<i>platinum</i>
3767	menyampaikan pendapat kepada <i>platinum</i> dari IBO	
3768	baru diajarkan sejak kapan?	
3769	S : <u>seharusnya pada waktu IBO itu masuk, dia harusnya</u>	Pada waktu IBO masuk
3770	<u>tahu, <i>platinumnya</i> mesti bilang begitu, jadi kamu</u>	sudah tahu, <i>platinum</i>
3771	<u>harus tahu.</u>	beritahu
3772	P : jadi seharusnya dari awal sudah disampaikan oleh	
3773	<u><i>upline</i>-nya dia ya?</u>	
3774	S : <u>he..eh.</u>	Dari awal sudah
3775	P : kalo dari segi pengamatannya bapak, apakah seluruh	disampaikan
3776	<u><i>upline</i> minimal di tingkat <i>platinum</i> itu memiliki</u>	
3777	pemikiran seperti itu, jadi ketika ada seorang IBO	
3778	baru disampaikan bahwa kamu boleh menyampaikan	
3779	pendapat atau komplain segala macam ke aku?	
3780	S : <u>oh iya, jadi ee...tidak semua dikatakan, tergantung</u>	Tidak semua bilang
3781	<u><i>platinumnya</i> sendiri, karena kenapa, jadi pada waktu</u>	tergantung <i>platinum</i> ,
3782	<u>orang itu join, <i>upline</i> pasti bilang kalau ada</u>	tapi <i>platinum</i> bilang IBO
3783	<u>pertanyaan atau hal tidak mengerti bisa ngomong ke</u>	bisa bertanya
3784	<u>saya, itu sudah mengisyaratkan ke situ sebetulnya.</u>	
3785	P : dengan diganti kalimat yang positif tadi itu ya?	
3786	S : iya	
3787	P : kalo dari segi sisi negatifnya, kalau seorang IBO baru,	

3788	dia masih belum bisa berpikiran secara jernih atau	
3789	positif, dia masih menyampaikan kritik-kritik,	
3790	bagaimana seorang <i>upline</i> seharusnya dalam	
3791	menghadapi kritik-kritik seperti itu?	
3792	S : <u>oh ya, jadi <i>upline</i> khususnya sebagai orangtua, punya</u>	<i>Upline</i> sebagai orangtua
3793	<u>anak ya, ini adalah...kita tahu orang ini nyampai'in</u>	tahu orang yang
3794	<u>kritik-kritik tidak bagus, dia tidak akan sukses, bicara</u>	nyampain kritik itu tidak
3795	<u>mengenai bisnis ini adalah bisnis sikap, <i>leadership</i></u>	bagus, tidak akan
3796	<u>bisnis, kita dibentuk jadi orang yang berpikir positif</u>	sukses, karena ini bisnis
3797	<u>bukan negatif. Selama dia tetap kritik, dia tidak akan</u>	sikap, sehingga perlu
3798	<u>sukses, <i>upline</i>-nya kan tahu, jadi dirubah dulu</u>	dirubah dulu sikapnya
3799	<u>sikapnya, mentalnya, maka kita akan pakai buku,</u>	dengan buku
3800	<u>segala macam. Nah disitu, tapi kalau dia tidak</u>	Tidak berubah tidak
3801	<u>berubah dia tidak akan sukses, nah yang rugi</u>	akan sukses dan dia akan
3802	<u>siapa...dia sendiri, dia buang-buang waktu karena</u>	rugi sendiri
3803	<u>begitu dia masuk, ini bisnis dia, tidak ada kewajiban</u>	<i>Upline</i> tidak ada
3804	<u><i>upline</i> untuk membantu, kalau <i>upline</i> mau membantu</u>	kewajiban untuk bantu,
3805	<u>itu nilai bonus saya bilang, tidak ada orang bilang</u>	bila bantu itu nilai bonus
3806	<u>wuah...<i>upline platinum</i> harus bantu, tidak. Tapi kita</u>	
3807	<u>bisa pilih. Makanya saya bilang orang sukses di N21,</u>	
3808	<u>di Amway juga bisa tidak dibantu <i>upline</i>-nya kok, dia</u>	
3809	<u>sendiri melakukan, dia sendiri berhasil, nah disitu.</u>	
3810	P : jadi sikap <i>upline</i> agar merubah sikap kritik dengan	
3811	meminjamkan alat?	
3812	S : <u>ya alat, pertemuan, baca buku, kaset.</u>	Untuk merubah sikap
3813	P : ee...apakah sempat pernah terjadi di dalam bisnis ini,	kritik dengan alat
3814	sempat terjadi pernah saling melontarkan kritik, jadi	
3815	antara sesama anggota?	
3816	S : <u>tidak, <i>crossline</i> juga tidak, karena sudah ada aturan-</u>	Tidak ada saling lontar
3817	<u>aturannya.</u>	kritik
3818	P : ee...bagaimana dengan sikap seorang <i>upline</i> itu	
3819	sendiri terhadap ee...bisa dikatakan kalo tadi pendapat	

3820	ini hampir sama, yaitu saran, tapi bagaimana dia bisa	
3821	peka terhadap saran yang disampaikan oleh seorang	
3822	<i>downline</i> ?	
3823	S : <u>saya rasa semua <i>upline</i> khususnya <i>platinum</i>, dia akan</u>	Kalau <i>upline</i> tidak bisa
3824	<u>berikan solusinya, nah kalau dia tidak bisa jawab</u>	atasi solusi maka
3825	<u>permasalahannya, dia bisa tanya <i>upline</i> di atasnya lagi</u>	<i>downline</i> bisa ke <i>upline</i>
3826	<u>atau kepada Amway, dengan sendirinyalah. Kalau</u>	di atasnya lagi atau ke
3827	<u>masalah <i>upline</i> tidak bisa atasi, ya ke <i>upline</i> di atasnya</u>	Amway
3828	<u>lagi atau ke Amway kalo itu masalah berhubungan</u>	
3829	<u>dengan Amway.</u>	
3830	P : kalau dari segi sistem sendiri, apakah mengajarkan	
3831	pada anggota agar anggota itu memiliki kemampuan	
3832	dalam hal kepekaan terhadap saran?	
3833	S : saran....	
3834	P : jadi seorang anggota itu bisa peka, oh orang ini	
3835	maksudnya ingin menyampaikan suatu saran?	
3836	S : <u>ok saya tidak tahu saran-saran, disini berbeda dengan</u>	Tidak tahu saran-saran,
3837	<u>suatu perusahaan ya, tidak ada istilah saran-saran tapi</u>	tidak ada saran-saran
3838	<u><i>action</i>, orang banyak saran tapi tidak <i>action</i> tidak ada</u>	
3839	<u>gunanya, kita bicara dari <i>result</i> atau hasil, namanya</u>	Bicara hasil maka <i>action</i>
3840	<u><i>result</i>, hasil ada <i>action</i> yang dilakukan, you kasih</u>	dan ikutin sistem yang
3841	<u>saran sebanyak apapun ya, tidak ada <i>action</i> tidak</u>	sudah <i>step by step</i>
3842	<u>bisa, jadi kalau bicara tentang sistem, sistem sudah</u>	
3843	<u>baku, jadi tidak ada saran-saran, kita melakukan apa</u>	
3844	<u>yang sudah dipatok oleh sistem <i>step by stepnya</i>,</u>	
3845	<u>begitu lho pak, disitu ha..ha..ha..jadi kalau sistemnya</u>	kalau sistem belum baku
3846	<u>belum baku kamu bisa sarankan nanti ini ya,</u>	bisa saran-saran
3847	<u>presentasi jangan 15 kali mungkin cuma 10 kali, wah</u>	
3848	<u>pertemuannya dibuat hari ini, itu saran-saran</u>	
3849	<u>namanya, tidak ada pak, kalau suatu sistem terima</u>	
3850	<u>saran-saran begitu, itu sistem tidak <i>solid</i> pak.</u>	
3851	P : jadi kalau saran sebenarnya tidak ada ya pak?	

3852	S : <u>iya, kayak kamu kuliah lah contohnya, kan sudah ada</u>	tidak ada saran
3853	<u>buku panduannya, contohnya ekonomi, itu akan</u>	
3854	<u>dibahas buku itu materinya, betul tidak, jadi kita tidak</u>	
3855	<u>usah saran-saran lagi, ok nanti dirubah marketingnya</u>	
3856	<u>seperti <i>marketing mix</i> dibuat bukan 4 atau 5 tapi 7,</u>	
3857	<u>nah kan tidak mungkin.</u>	
3858	P : ee.. kalau dari segi apa yang dilakukan <i>upline</i> untuk	
3859	memperkuat rasa kesatuan atau rasa kebersamaan di	
3860	dalam tim itu?	
3861	S : <u>yang dilakukan, jadi sebetulnya rasa kesatuan,</u>	Rasa kesatuan
3862	<u>kebersamaan itu tergantung setiap orang, tiap</u>	tergantung <i>leadernya</i>
3863	<u><i>leadernya</i> yang orang bilang itu tetap <i>touch</i> ya, jadi</u>	tetap <i>touch</i>
3864	bisnis <i>people</i> , jadi bisnis dimana dengan persentuhan	
3865	pribadi, <u>kalau pada waktu orang itu join kita tetap</u>	Pada waktu orang join
3866	<u><i>touch</i> dia, tunjukkan jalannya, tiap orang ditelpon</u>	kita perkenalkan dia,
3867	<u>mungkin, beri arahan, itu sudah memulai jalin</u>	beri arahan, jalin
3868	<u>hubungan, jadi kita membantu mereka dengan tulus,</u>	hubungan, perhatikan
3869	<u>dengan hati, makanya nanti juga akan diduplikasi</u>	dia
3870	<u>oleh <i>downline</i>, kita perkenalkan kepada tim, nanti</u>	
3871	<u>semua akan perhatikan dia.</u>	
3872	P : kalau dari segi bagaimana seorang <i>upline</i> dalam	
3873	membantu IBO baru beradaptasi dengan lingkungan	
3874	dari Amway sendiri, apakah <i>upline</i> akan membantu	
3875	IBO yang baru pertama kali join itu untuk beradaptasi,	
3876	kalau iya apa yang dia lakukan seorang IBO baru	
3877	untuk beradaptasi dengan lingkungannya?	
3878	S : <u>ok tergantung IBO baru ini apa, kalau dia masuk ke</u>	Tergantung IBO, kalau
3879	<u>sistem kuadran B, dia perlu beradaptasi dengan</u>	masuk kuadran B perlu
3880	<u>lingkungan, tapi kalau dia mau jual produknya, hanya</u>	adaptasi, kalau tidak
3881	<u>mau pakai produknya atau dia hanya kepingin</u>	masuk kuadran B tidak
3882	<u>melakukan di luar sistem, dia tidak perlu beradaptasi</u>	perlu beradaptasi
3883	<u>dengan lingkungan ya, tapi kalau dia mau <i>freedom</i>,</u>	

<p>3884 3885 3886 3887 3888 3889 3890 3891 3892 3893 3894 3895 3896 3897 3898 3899 3900 3901 3902 3903 3904 3905 3906 3907 3908 3909 3910 3911 3912 3913 3914 3915</p>	<p><u>mau masuk ke sistem, pindah kuadran B, dia perlu beradaptasi, masuk pada lingkungan dari N21 itu sendiri betul tidak, kan orang bilang dia akan bangun tim, kerjasama tim, nah caranya bagaimana... sudah ada langkahnya, dia harus ke pertemuan, karena begitu orang itu ee... dia datang ke pertemuan, dia dengar kaset, dia sudah tahu setidaknya dalam otak dia oh multilevel atau N21 kayak gini, dia sudah tahu gambaran N21, pimpinannya, walau tahu lewat kaset, dia beradaptasi secara <i>personal</i> ya secara kejiwaan ya, ee... dia seperti apa, dia tahu semua dari kaset, karena walaupun belum kenal orang dia sudah tahu, kayak begini contohnya saya, seperti pak Y itu, saya tidak kenal dia, saya tahu lewat kaset, nah itu saya beradaptasi <i>personality</i>-nya saya tahu duluan, nah pada waktu disuruh ke pertemuan, pertemuan ini sebenarnya kita sudah beradaptasi dengan lingkungan sebetulnya, tapi kalau dia tidak pernah ke pertemuan mungkin dia tidak akan beradaptasi, awalnya kan kita kaku, ke pertemuan saya kaget waktu contohnya BBS, di BBS ada tepuk tangan segala macam, saya tidak biasa seperti itu, saya merasa risih gitu lho, jelas kaku banget, kita berdiri terus duduk, waduh bukan hal yang mudah bagi saya tapi dalam waktu 1 bulan, 2 bulan sudah jadi biasa saya. Nah disitu, jadi memang dia harus ke pertemuan, dengar kaset, itu membuat mereka beradaptasi, nah makanya kita harus bawa mereka ke pertemuan, dengarkan kaset, pinjamkan kaset, itu caranya mereka mengerti tentang N21, bisa beradaptasi.</u></p> <p>P : jadi seorang <i>upline</i> hanya mau bantu IBO jika dia mau aktif?</p>	<p>Cara mengajak beradaptasi dengan bawa ke pertemuan, dengar kaset sehingga dia punya gambaran</p> <p>Contoh membuat orang beradaptasi</p>
--	--	---

3916	S : <u>iya jika dia mau pindah atau masuk dalam kuadran B.</u>	Bantu jika pindah
3917	P : masuk kuadran B dan cara yang dilakukan salah	kuadran B
3918	satunya dengan menggunakan alat?	
3919	S : <u>iya selalu alat, kaset, buku, pertemuan.</u>	Bantu dnegan cara
3920	P : kalau dari segi pengambilan putusan, dari 3 bentuk	gunakan alat
3921	putusan yang pernah bapak buat, apakah pernah ada	
3922	bentuk keputusan yang bapak buat itu sebenarnya	
3923	untuk tujuannya untuk mengatasi suatu	
3924	permasalahan, permasalahan yang sedang dihadapi?	
3925	S : saya tidak mengerti apa maksudnya ini, apa ya?	
3926	P : maksudnya apakah bapak selama dalam bisnis	
3927	Amway ini apakah pernah buat keputusan karena ada	
3928	suatu masalah?	
3929	S : keputusan apa dulu, karena masalah luas, masalah-	
3930	masalah apa, keputusan-keputusan apa, gitu lho.	
3931	P : ok, salah satunya mungkin ketika ingin join atau tidak	
3932	karena mungkin ada faktor eksternal dan dari dalam	
3933	diri sendiri, jadi kemudian bapak buat keputusan,	
3934	apakah keputusan untuk join atau tidak ini	
3935	sebenarnya bapak membuatnya karena dasarnya	
3936	untuk menyelesaikan masalah itu?	
3937	S : <u>ya semua masalah kita buat keputusan pasti</u> , soalnya	Semua masalah buat
3938	masalah itu luas, kita bisa bicara masalah dari kita	keputusan
3939	mau join atau tidak join, masalah kalau kita sudah	
3940	jalanin Amway, banyak masalah lho pak, ini masalah	
3941	yang mana, rumah tangga juga masalah.	
3942	P : mungkin contoh spesifiknya adalah masalah seorang	
3943	<i>downline</i> bapak, dia sudah join di Amway, dia bilang	
3944	mau aktif tapi ternyata tidak aktif, maka keputusan	
3945	yang bapak buat seperti apa untuk dia aktif dan	
946	keputusan yang bapak buat ini apakah sebenarnya	
3947	untuk menyelesaikan masalah <i>downline</i> bapak?	

3948	S : <u>ok jadi seperti itu, ini kalau dalam kasus ini kita</u>	Anggota tidak mau aktif
3949	<u>punya anggota tidak mau aktif, itu masalah umum</u>	tapi bilang aktif itu
3950	<u>sebetulnya, semua <i>upline</i> mengalami hal demikian,</u>	masalah umum
3951	<u>karena orang yang aktif lebih sedikit dari orang yang</u>	
3952	<u>tidak aktif, nah contohnya kalau seseorang yang</u>	
3953	<u>bilang mau aktif tapi tidak aktif kita lihat bagaimana,</u>	Tidak aktif karena tidak
3954	<u>mungkin dia belum dapat informasi, karena informasi</u>	ada informasi
3955	<u>tidak banyak maka saya akan buat keputusan untuk</u>	
3956	<u>beri informasi sebanyak mungkin, mungkin saya ajak</u>	Buat keputusan untuk
3957	<u>dia ke pertemuan, kalau tidak mau aktif juga saya</u>	beri informasi selengkap
3958	<u>pinjamkan sebanyak mungkin kaset, misalnya yang</u>	mungkin agar suatu saat
3959	<u>bagus-bagus yang dia pinjamkan, saya kasih suruh</u>	mau aktif atau dengan
3960	<u>dengar, pinjamkan buku-buku, kasih informasi</u>	menggunakan produk
3961	<u>selengkap mungkin kepada dia supaya dia bisa dapat</u>	
3962	<u>informasi banyak dan mau aktif, nah karena mungkin</u>	
3963	<u>dia belum join karena tidak dapat informasi, itu salah</u>	
3964	<u>satu contohnya, mungkin begitu kasih informasi dia</u>	
3965	<u>tidak dengar semua, tidak mau aktif ya sudah saya</u>	
3966	<u>berikutnya apa minimal dia pakai produknya ya, gitu</u>	
3967	<u>lho. Saya jelaskan produknya minimal dia jadi</u>	
3968	<u>pemakai dulu sampai dia yakin produknya bagus dan</u>	
3969	<u>dia puas, mungkin tahun depan saya dekati lagi, jadi</u>	
3970	<u>masuknya lewat produk kalau dia sudah percaya, mau</u>	
3971	<u>masuk, disitu. Jadi mesti ada masalah itu sebetulnya,</u>	
3972	<u>jadi masalah banyak sekali ragamnya, ada masalah</u>	
3973	<u>suami istri, banyak masalahnya.</u>	
3974	P : ee... kalo dari contoh yang tadi...	
3975	S : <u>jadi tergantung masalahnya, kalau masalahnya tadi ia</u>	Penyebab keputusan
3976	<u>tidak mau aktif karena tidak boleh sama pasangannya</u>	banyak, tapi ambil
3977	<u>atau tidak punya uang untuk masuk ke sistem, jadi</u>	keputusan untuk atasi
3978	<u>banyak masalahnya lho pak. Nah kita tetap melihat</u>	masalah itu
3979	<u>dan harus ambil keputusan pasti, keputusan untuk</u>	
3980		

3981	<u>menyelesaikan masalah tersebut, jadi istilahnya</u>	
3982	<u>membuat solusi, nah disitu.</u>	
3983	P : nah yang ingin saya tanyakan kemudian, dari semua	
3984	keputusan yang bapak buat entah itu beragam	
3985	macamnya keputusannya, kalau dari contoh yang tadi	
3986	bapak ambil keputusan minjamin dia alat karena dia	
3987	kurang informasi, kalo tetap tidak mau bapak tetap	
3988	berusaha agar dia menggunakan produknya, bapak	
3989	ambil keputusan ini sebenarnya kalo dari segi	
3990	waktunya apakah bisa dikatakan setiap hari terjadi?	
3991	S : <u>pokoknya setiap orang yang join di Amway, entah</u>	Masalah join sudah
3992	<u>setiap hari atau setiap minggu masalah itu pasti ada,</u>	makanan sehari-hari
3993	<u>itu makanan sehari-hari.</u>	
3994	P : kalo dari segi ee...dampak apakah keputusan yang	
3995	bapak buat ini dari 3 bentuk keputusan, keputusan itu	
3996	kalo dilihat dari segi dampaknya sebenarnya, dampak	
3997	dari keputusan itu lebih ke arah orang lain atau diri	
3998	bapak sendiri?	
3999	S : dampak positifnya ini maksudnya ini?	
4000	P : iya.	
4001	S : <u>kalo kita menginformasikan ke dia untuk aktif segala</u>	Dampak dari keputusan
4002	<u>macam, dampak pertama bagi dirinya dia dulu dong,</u>	yang pertama ke diri
4003	<u>baru kepada kita. Jelas ada dampaknya, tapi intinya</u>	orang lain baru ke
4004	<u>orang itu..., kembali pada filosofi Amway, kalo saya</u>	informan
4005	<u>mau sukses saya harus buat orang lain sukses, jadi</u>	Filosofi Amway kalau
4006	<u>sebelum orang itu berubah, orang itu sukses, saya</u>	mau sukses buat orang
4007	<u>tidak mungkin sukses. Dampaknya ke dia dulu baru</u>	lain sukses juga
4008	<u>ke saya. Hasil dia dapatkan dulu baru saya dapatkan,</u>	Dampak ke dia dulu
4009	<u>jelas. Istilahnya <i>win and win</i>. Contohnya saya</u>	baru saya, jadi
4010	<u>sekarang peringkat <i>emerald</i>, saya harus ciptakan 3</u>	istilahnya <i>win and win</i>
4011	<u>kaki jadi <i>platinum</i>, nah saya akan kasih informasi</u>	
4012	<u>bantu mereka, yang dapatkan jadi <i>platinum</i> siapa, ya</u>	

4013	<u>mereka, sikap mereka berubah. Jadi sebelum mereka</u>	
4014	<u>jadi <i>platinum</i>, yang dapat positifnya siapa, ya mereka.</u>	
4015	<u>Mereka juga dapat uang, nah waktu mereka jadi</u>	
4016	<u><i>platinum</i>, saya juga jadi <i>emerald</i>. Nah, selalu <i>win and</i></u>	
4017	<u><i>win-lah</i>.</u>	
4018	P : jadi bisa dikatakan segala bentuk keputusan akan	
4019	memberikan dampak?	
4020	S : <u>iya</u>	Segala bentuk keputusan
4021	P : kalau ee.. tadi masalah orang yang kurang informasi.	akan beri dampak
4022	Mau aktif tapi tidak aktif, itu sebenarnya masalah-	
4023	masalah bisa dikatakan keputusan yang bapak buat	
4024	sifatnya <i>incidental</i> atau rutin, dan kemudian masalah	
4025	yang dihadapi orang ini sebenarnya masalah yang unik	
4026	atau sudah biasa?	
4027	S : <u>masalah biasa, semua orang yang masuk dalam bisnis</u>	Masalah biasa, orang
4028	<u>jaringan pasti punya masalah ini.</u>	yang masuk bisnis ini
4029	P : ee... yang ingin saya tanyakan kemudian mengenai	pasti punya masalah ini
4030	segi Amway sendiri apakah Amway menginginkan	
4031	pencapaian hasil apa bagi anggotanya?	
4032	S : <u>oh ya tentu, karena kalo Amway itu semakin banyak</u>	pencapaian hasil yang
4033	<u>orang sukses, semakin banyak <i>platinum</i>, semakin</u>	diinginkan orang sukses
4034	<u>banayk <i>diamond</i>, jelas omset semakin besar.</u>	dan omset besar
4035	Makanya dia selalu memberikan di setiap negara,	
4036	kembali lagi pada SIP itu, <u>SIP itu adalah program</u>	SIP adalah program
4037	<u>yang dibuat Amway untuk meningkatkan omset dia,</u>	untuk buat Amway
4038	ee... mencapai apa yang Amway janjikan. Jadi	meningkatkan omset
4039	disesuaikan dengan setiap negara, contohnya kalau	
4040	<u>dia ingin ciptakan <i>platinum</i> banyak, dia buat</u>	Contoh Amway yang
4041	<u>program, ok tahun ini bagi yang mencapai <i>platinum</i></u>	buat program untuk
4042	<u>akan mendapatkan bonus sebesar sekian rupiah,</u>	ningkatkan omset
4043	<u>contohnya seperti di Australia, dia ingin menciptakan</u>	pendapatannya
4044	<u><i>diamond</i> banyak, kalau <i>diamond</i> banyak omset</u>	

4045	<u>semakin besar juga, maka begitu kita mencapai</u>	
4046	<u>diamond langsung mendapatkan 1,2 milyar rupiah,</u>	
4047	<u>itu di Australia, cash langsung itu namanya SIP. Jadi</u>	
4048	<u>disesuaikan dengan kondisi Amway di setiap negara.</u>	
4049	P : jadi bisa disimpulkan bahwa pencapaian hasil yang	
4050	diinginkan Amway dalam hal peringkat ya?	
4051	S : <u>dalam hal sukses ya, kalo sukses, peringkatnya juga</u>	Pencapaian hasil dalam
4052	<u>bertambah.</u>	hal sukses dan peringkat
4053	P : kalo mengenai bahasa, apakah ada istilah-istilah	
4054	khusus yang hanya dipahami anggota Amway?	
4055	S : ee... ada contohnya kalau di bisnis konvensional, ada	Istilah yang ada dalam
4056	<u>yang namanya distributor, seperti distributor</u>	Amway meliputi istilah
4057	<u>Unilever, distributor ABC, disini kita tidak, kita</u>	distributor, peringkat
4058	<u>disebut sebagai IBO, begitu pula dengan istilah-</u>	
4059	<u>istilah pencapaian peringkat, di luar tidak tahu apa</u>	
4060	<u>yang namanya diamond, emerald, mereka tidak tahu.</u>	
4061	<u>Di luar ada yang namanya, istilahnya manajer, kalo di</u>	
4062	<u>kita manajer itu namanya platinum. Jadi penghasilan</u>	
4063	<u>platinum sama dengan manajer.</u>	
4064	P : kalo dari segi pernyataan tertulis apakah ada	
4065	pernyataan tertulis yang menyangkut nilai-nilai	
4066	maupun aturan?	
4067	S : <u>kalo aturan jelas di kode etik, kalo nilai-nilainya</u>	Aturan di kode etik
4068	<u>sebetulnya tersirat di bisnis Amway, jadi contohnya</u>	Contoh nilai-nilai
4069	<u>nilai Amway itu suatu keluarga harus tetap harmonis</u>	Amway
4070	<u>makanya distributor Amway harus selalu suami-istri</u>	
4071	<u>walaupun yang aktif cuma salah satunya.</u>	
4072	<u>Penghargaan keluar negri juga suami-istri, ini semua</u>	
4073	<u>karena mereka ingin keluarga tetap harmonis,</u>	
4074	<u>menikmati bulan madu. Itu contohnya.</u>	
4075	P : jadi lebih kearah langsung prakteknya ya?	
4076	S : <u>lebih ke arah hasilnya bukan tulisan.</u>	Tidak ada nilai dalam

4077	P : jadi tidak ada semacam pedoman, ee.. buku tertulis	bentuk tulisan
4078	yang isinya nilai-nilai Amway?	
4079	S : <u>ada sebetulnya satu brosur kecil tentang nilai-nilai</u>	Ada satu brosur tentang
4080	<u>Amway, brosurnya kecil, kita bisa beli di Awmay</u>	nilai Amway, tapi
4081	<u>tapi tidak pernah distributor hafal nilai-nilai itu.</u>	distributor tidak hafal
4082	P : jadi bisa dikatakan sebetulnya ada dalam bentuk	
4083	brosur kecil itu ya?	
4084	S : <u>iya</u>	Nilai dalam bentuk
4085	P : ee... saya rasa cukup sekian terimakasih.	brosur

SURAT PERSETUJUAN INFORMAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Laurensius Marcel A.W

NRP : 7103003092

Jurusan : Psikologi

Universitas : Widya Mandala Surabaya

akan melakukan penelitian mengenai Studi Kasus Budaya Organisasi pada Salah Satu Perusahaan Network Marketing Saya akan menjaga kerahasiaan identitas informan saya dan mengkonfirmasi kembali hasil penelitian yang berkaitan dengan diri informan.

Sehubungan dengan hal itu, maka:

Nama : JR

bersedia menjadi informan saya secara sukarela dan bersedia jika seluruh proses wawancara dalam penelitian ini direkam dalam kaset.

Peneliti,

Informan,



Mengetahui

Dosen Pembimbing Utama,

Domnina Rani Puna Rengganis

SURAT PERSETUJUAN INFORMAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : IR

Menyatakan bahwa saya telah diwawancarai pada:

Tanggal : 2 Oktober 2016

Waktu : 10.00 - 12.00

Saya telah membaca hasil wawancara tersebut dan menyatakan kesediaan saya jika hasil itu digunakan dalam skripsi:

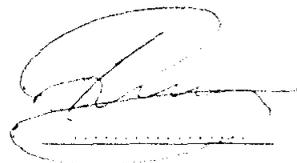
Nama : Laurensius Marcel A.W.

NRP : 7103003092

Jurusan : Psikologi

Universitas : Widya Mandala Surabaya

Informan,



SURAT PERSETUJUAN INFORMAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Laurensius Marcel A.W

NRP : 7103003092

Jurusan : Psikologi

Universitas : Widya Mandala Surabaya

akan melakukan penelitian mengenai Studi Kasus Budaya Organisasi pada Salah Satu Perusahaan Network Marketing. Saya akan menjaga kerahasiaan identitas informan saya dan mengkonfirmasi kembali hasil penelitian yang berkaitan dengan diri informan.

Sehubungan dengan hal itu, maka:

Nama : HNG

bersedia menjadi informan saya secara sukarela dan bersedia jika seluruh proses wawancara dalam penelitian ini direkam dalam kaset.

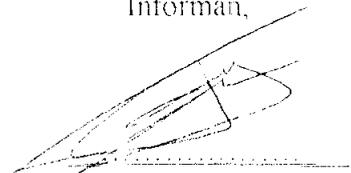
Peneliti,



Marcel A.W

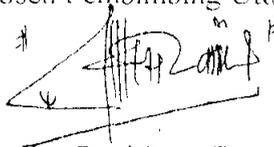
 Marcel A.W

Informan,



Mengetahui

Dosen Pembimbing Utama,



Domina Rani Puna Rengganis

SURAT PERSETUJUAN INFORMAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : HING

Menyatakan bahwa saya telah diwawancarai pada:

Tanggal : 22 September 2006

Waktu : 13.00 - 14.30

Saya telah membaca hasil wawancara tersebut dan menyatakan kesediaan saya jika hasil itu digunakan dalam skripsi:

Nama : Laurensius Marcel A.W.

NRP : 7103003092

Jurusan : Psikologi

Universitas : Widya Mandala Surabaya

Informan,

