

**KIAT-KIAT SUKSES ADSUARDI DI QNET INTERNASIONAL DALAM
TIM DINASTI SATRIA PADANG**

TUGAS AKHIR

*Diajukan Kepada Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Manajemen
Perdagangan Diploma III Sebagai Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh
Gelar Ahli Madya*



Oleh:
ARYO PUTRA NALDI CHAN
15370/2009

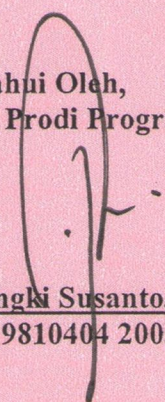
**PROGRAM STUDI MANAJEMEN PERDAGANGAN
PROGRAM DIPLOMA III FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
2014**

PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

**KIAT-KIAT SUKSES ADSUARDI di QNET INTERNASIONAL DALAM TIM DINASTI
SATRIA PADANG**

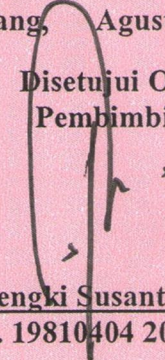
Nama : Aryo Putra Naldi Chan
NIM : 15370
Program Studi : Manajemen (DIII)
Fakultas : Ekonomi

Diketahui Oleh,
Ketua Prodi Program Diploma III


Perengki Susanto, SE, M.Sc
NIP. 19810404 200501 1 002

Padang, Agustus 2014

Disetujui Oleh,
Pembimbing


Perengki Susanto, SE, M.Sc
NIP. 19810404 200501 1 002

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

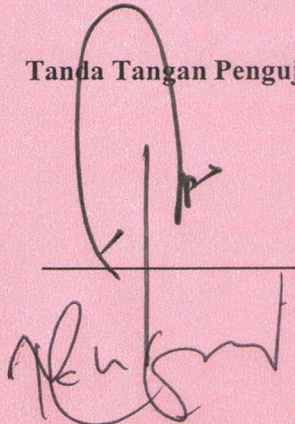
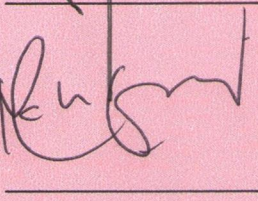

**KIAT-KIAT SUKSES ADSUARDI DI QNET INTERNASIONAL DALAM TIM
DINASTI SATHIA PADANG**

Nama : Aryo Putra Naldi Chan
Nim : 15370
Program Studi : Manajemen Perdagangan (DIII)
Fakultas Ekonomi : Ekonomi

**Dinyatakan Lulus Setelah diuji di Depan Tim Penguji Tugas Akhir Prodi
Manajemen Perdagangan (DIII) Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang**

Padang , Agustus 2014

Tim Penguji

	Nama	Tanda Tangan Penguji
Ketua	Perengki Susanto SE, M.Sc	
Anggota	Halkadri Fitra SE, MM, AK	
Anggota	Yuki Fitria SE, MM	

SURAT PERNYATAAN

Nama : Aryo Putra Naldi Chan
NIM/TM : 15370 / 2009
Tempat/tgl. Lahir : Padang, 17 Juli 1990
Program : Diploma III
Keahlian : Manajemen Bisnis
Fakultas : Ekonomi
Alamat : Batang Biyu, Kecamatan Pasaman, Kabupaten Pasaman Barat
No. Hp/Telp : +6282172111163
Judul Tugas Akhir : Kiat-kiat Sukses Adsuardi di Qnet Internasional Dalam Tim Dinasti Satria Padang.

Dengan ini menyatakan :

1. Tugas akhir saya ini, adalah asli dan belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik (Diploma), baik di UNP maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Tugas akhir ini murni gagasan, rumusan, dan pemikiran saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain, kecuali arahan dari Tim Pembimbing.
3. Dalam Tugas akhir ini tidak terdapat karya atau pendapat orang lain yang telah ditulis atau dipublikasikan kecuali saya eksplisit dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan cara menyebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
4. Tugas akhir ini **Sah** apabila telah ditanda tangani **Asli** oleh Tim Pembimbing, Tim Penguji dan Ketua Program Studi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima **Sanksi Akademik** berupa pencabutan gelar akademik yang telah diperoleh karena karya tulis/skripsi ini, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Perguruan Tinggi.

Padang, Agustus 2014
Yang menyatakan,



Aryo Putra Naldi Chan
NIM. 15370/2009

ABSTRAK

Aryo Putra Naldi Chan (2009): Kiat-kiat Sukses Adsuardi S.Mn di Qnet International Dalam Tim Dinasti Satria Padang.

Pembimbing : Perengki Susanto, SE. M. Sc

Qnet Internasional adalah sebuah perusahaan global dunia yang saat ini sudah berada di 241 Negara, yang bergerak dibidang penyediaan alat terapi kebugaran, alat telekomunikasi, perhiasan mewah, *lifestyle, travelling* dan lain-lain dalam *industry network marketing*. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana kiat-kiat sukses Adsuardi di Qnet Internasional dalam Tim Dinasti Satria Padang. Bentuk penelitian ini adalah penelitian deskriptif yaitu untuk mengetahui atau menggambarkan jalannya suatu penelitian yang tengah berlangsung atau mengetahui permasalahan yang terjadi di perusahaan tempat penulis mengadakan penelitian. Penelitian ini dilakukan di Sekretariat Bintang Dinasti Satria Jl. Belanti Raya No 100A Padang, Sumatera Barat. Dalam pengumpulan data, penulis menggunakan cara observasi, wawancara, dan mengikuti seminarnya.

Bagaimana caranya sebagai berikut; (1) Berani bermimpi, tentukan impian dengan jelas mendetail, apa, berapa, dan kapan. Setiap manusia pasti mempunyai impian yang harus digapai, akan tetapi tidak mau memperjelas impian dan membayar harganya, (2) Komitmen pada impian dan bisnis, lakukan dan jalani semua yang terasa baik itu suka maupun duka dan siap membayar harganya dengan membentuk tujuan jangka pendek, tujuan jangka menengah dan tujuan jangka panjang. Berkomitmen memberikan 100% untuk bisnis maka bisnis juga memberikan 100%, (3) Focus pada tujuan, tatap jauh kedepan tepat pada impian, jangan melihat masalah dan rintangan. Besarkan tujuan dari semua hal yang menghadang, (4) Siap mengalami kegagalan, dengan impian yang jelas pasti menemukan banyak hal seperti tantangan dan rintangan. Jangan pernah berhenti bahkan mundur. Pendewasaan diri terletak disaat kembali melangkah maju dan bangkit dari kegagalan, (5) Loyalitas tinggi, dalam kondisi apapun tetap bertahan dan selalu berbagi dan melayani kepada sesama rekan bisnis, sehingga terciptanya visi yang sama untuk suatu perubahan besar, (6) Optimalkan tindakan, tindakan merupakan metode penting untuk kesuksesan di industri *Network Marketing*. Dengan melakukan rule 3 akan mengantarkan kepada kesuksesan yang diinginkan, (7) Duplikasi dan Edifikasi, kunci kesuksesan di *Network marketing* adalah duplikasi dan edifikasi. Selalu berikan yang terbaik terhadap diri, mitra bisnis dan contohkan supaya mitra bisnis juga bisa menduplikasikan perubahan yang didapat dengan industri ini, begitupun dengan edifikasi, selalu memberikan respek pada pimpinan yang telah loyal, berkomitmen membuat suatu perubahan.

KATA PENGANTAR



Puji dan syukur penulis ucapkan Kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul **“Kiat-Kiat Sukses Adsuardi di QNET Internasional Dalam Tim Dinasti Satria Padang”** dengan baik. Shalawat beriringan salam penulis sampaikan Kepada Nabi Muhammad SAW yang telah memberikan contoh dan suri tauladan bagi manusia untuk keselamatan didunia dan diakhirat.

Dalam penulisan Tugas Akhir ini penulis telah berusaha semaksimal mungkin dengan mencurahkan segenap kemampuan, waktu dan tenaga untuk menyelesaikannya. Namun demikian penulis menyadari Tugas Akhir ini masih jauh dari kesempurnaan, hal ini disebabkan oleh keterbatasan kemampuan dan pengalaman penulis. Untuk itu diharapkan adanya kritikan dan saran yang bersifat membangun dari pembaca demi kesempurnaan Tugas Akhir ini.

Dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini penulis banyak mendapat masukan, bantuan, dukungan, bimbingan dan arahan dari berbagai pihak, untuk itu dengan segala kerendahan hati dan penuh penghargaan penulis mengucapkan terima kasih yang tidak terhingga kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Yunia Wardi, Drs, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang, yang telah menyediakan fasilitas kuliah dan izin dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

2. Bapak Perengki Susanto, SE, M.Sc selaku Pembimbing Tugas Akhir yang telah banyak membantu dengan ikhlas dan tulus memberikan bimbingan Tugas Akhir. Dan juga sebagai Ketua Program Studi Diploma III, Bapak Firman, SE,M.Sc selaku Pembimbing Akademik dan juga sebagai Sekretaris Program Studi Manajemen Perdagangan dan Staf Tata Usaha Program Studi Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah memberikan bantuan administrasi dan membantu kemudahan dalam penelitian dan penulisan tugas akhir ini.
3. Bapak dan Ibu staf pengajar di lingkungan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah membantu penulis selama menuntut ilmu di almamater tercinta ini, serta kepada seluruh karyawan dan karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang yang telah membantu di bidang administrasi.
4. Bapak dan Ibu Staf Perpustakaan Pusat dan Ruang Baca Fakultas Ekonomi yang telah membantu penulis dalam menemukan sumber referensi.
5. Kepada Bapak Adsuardi dan rekan-rekan mitra Dinasti Satria yang telah membantu jalannya penelitian ini.
6. Teristimewa penulis ucapkan pada Ayahanda dan Ibunda tercinta beserta Adik-adik yang telah memberikan kesungguhan do'a, bantuan moril maupun materil kepada penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
7. Teristimewa juga penulis ucapkan kepada sahabat dan teman-teman seperjuangan khususnya angkatan 2009 yang telah banyak berbagi pengalaman dan kebahagiaan selama ini dan tidak terlupakan adik junior

angkatan 2011 yang selalu memberikan dorongan motivasi dan semangat serta masukan-masukan demi terwujudnya impian penulis.

Semoga segala bimbingan, bantuan dan dorongan yang telah diberikan menjadi kebaikan dan diridhoi oleh Allah SWT. Penulis telah menyelesaikan tugas akhir ini dengan segala kemampuan, namun penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih jauh dari kesempurnaan. Untuk itu penulis mengharapkan kritikan dan saran yang sifatnya membangun sehingga menjadi sumbangan yang berarti bagi pendidikan di masa yang akan datang. Penulis berharap hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Atas perhatian dari semua pihak penulis mengucapkan terima kasih.

Padang, Agustus 2014

Aryo Putra Naldi Chan

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL

HALAMAN PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

SURAT PERNYATAAN

ABSTRAK..... i

KATA PENGANTAR..... ii

DAFTAR ISI..... v

DAFTAR TABELviii

DAFTAR GAMBAR..... ix

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang..... 1

B. Perumusan Masalah..... 4

C. Tujuan Penelitian 4

D. Manfaat Penelitian 4

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Perusahaan 6

B. Manajemen	7
C. Kewirausahaan.....	8
D. Pengertian Sukses.....	9
E. Qnet Internasional Ltd.....	14
1. Tentang Qnet Internasional Ltd	14
2. Kiat-kiat sukses Adsuardi di Qnet Internasional Tim Dinasti \$atria	15

BAB III PENDEKATAN PENELITIAN

A. Bentuk Penelitian Tugas Akhir	18
B. Lokasi Dan Penentuan Tugas Akhir.....	18
C. Rancangan Penelitian	18

BAB IV PEMBAHASAN

A. Profil Perusahaan	23
1. Sejarah Berdirinya Perusahaan Qnet Internasional Ltd.....	23
2. Sejarah Singkat Tim Dinasti \$atria	30
3. Daerah Pengembangan Tim Dinasti \$atria	30
4. Visi, Misi Dinasti \$atria.....	31
5. Logo Dinasti \$atria.....	32
6. Struktur Organisasi Tim Dinasti \$atria.....	32
7. Produk yang Dipasarkan.....	34
B. PEMBAHASAN	41
1. Berani Bermimpi.....	41

2. Komitmen Pada Impian dan Bisnis	42
3. Fokus Pada Tujuan	43
4. Siap Mengalami Kegagalan	43
5. Loyalitas Tinggi	44
6. Optimalkan Tindakan	44
7. Duplikasi dan Edifikasi	45

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	46
B. Saran	46

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Nama daerah pengembangan Dinasti Satria.....	31

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1. Logo Dinasti Satria.....	32
2. Struktur Organisasi Dinasti Satria.....	33

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Banyak orang mengatakan bahwa dunia sudah berubah, dimana pada saat ini “berbisnis” dipandang jauh lebih sulit dari masa-masa sebelumnya dimana konsumen seakan-akan selalu siap dan mau untuk menerima semua yang “dimuntahkan” oleh produsen dari fasilitas produksinya. Bisnis menurut para ahli Ahli manajemen seperti *Gary Hamel*, menamakan dunia saat ini sebagai *non linear world*, suatu dunia yang tidak memiliki pola perilaku sehingga hanya ide-ide yang sifatnya *non linear* (suatu pemikiran yang benar-benar “baru” untuk suatu bidang) saja yang akan menghasilkan keuntungan bisnis yang besar. Dengan semaraknya perkembangan teknologi informasi dan transportasi saat ini, sesungguhnya telah membuat jarak antara sesuatu yang diimajinasikan pikiran manusia dengan aplikasi nyata yang bisa dilakukan semakin mengecil. Dengan kata lain apapun ide yang muncul dari pikiran kita semua dapat saja diwujudkan.

Hal inilah yang membuat ide-ide “*non linear*” menjadi sebuah kebutuhan dasar untuk dapat *survive* dan menikmati “buah manis” dari dunia bisnis *non linear* saat ini, dunia yang bertumpu pada pengetahuan sebagai aset utamanya. Sering kali pebisnis mengalami kegagalan disebabkan oleh kurangnya disiplin terhadap diri sendiri, waktu, uang, selalu membatasi diri dan tidak berfikiran positif terhadap suatu

masalah maupun kesempatan yang dihadapi. Hal ini sering mengakibatkan dalam menjalankan aktivitas usahanya pebisnis.

Mengalami penurunan kinerja dan terkadang mengalami kebangkrutan karena gagal dalam mengatasi masalah yang dihadapinya. Kegagalan suatu bisnis bukanlah semata-mata karena uang, namun membutuhkan sumber daya manusia yang berkopetensi dan menjalin hubungan sosial yang cukup besar. Bagaimanapun jatuh bangun yang dialami pengusaha merupakan hal yang wajar. Oleh karena itu pengusaha yang mengalami *down* dituntut untuk segera mengambil tindakan kebijaksanaan dan penentuan strategi yang harus diterapkan demi suatu perubahan kepada keadaan yang lebih baik dalam usahanya tersebut sehingga menjadi pengusaha yang sehat dan selalu komitmen, konsisten untuk kesejahteraannya.

Dewasa ini manusia pastilah mempunyai keinginan untuk mendapatkan suatu perubahan yang dimana dari segi penampilan, kecantikan, dan kesehatan bahkan impian ingin mempunyai rumah mewah dan mobil mewah dan *pasive income*, hal ini tidak akan bisa tercapai maksimal dengan bekerja selalu menukarkan waktu dengan uang dan bekerja habis untuk hidup, seperti digambarkan *Robert T Kyosaki* dirumus *cashflow quadrant*. Untuk mewujudkan keinginan atau impian seseorang banyak bermunculan bisnis-bisnis yang berupa *multilevel marketing* dan *network marketing* salah satunya PT. QNET Internasional yang berbasis *network marketing*, *network marketing* adalah salah satu usaha yang mengajarkan seseorang menjadi *networker*, *networker* salah satu contoh pengusaha pemimpi atau *visioner* dan menjadi *leader*.

PT. QNET Internasional memasarkan berbagai macam produk *the best of product* seperti alat telekomunikasi, paket liburan, pendidikan, perhiasan mewah, perawatan diri dan media kesehatan. Di Indonesia *networker* QNET banyak memasarkan media kesehatan salah satunya Amezcua Biodisc. Karena manfaatnya banyak dan harga yang terjangkau, apalagi di Indonesia masih rendahnya nilai kesehatan, disamping itu yang lebih luar biasanya Qnet telah banyak melahirkan orang-orang yang berhasil, itu disebabkan daya ungkit sistemnya yang sangat menjamin.

Untuk menjadi *networker* di QNET seseorang harus mengerti dan paham terlebih dahulu semua aspek tentang bisnis Qnet ini, pastinya seseorang diundang atau diajak ke pertemuan untuk melihat dan memahami informasi Qnet ini seperti tentang profil perusahaannya, tentang produk yang di tawarkan dan tentang sistem perusahaan menghasilkan *income*, dan setelah itu bagi tamu atau calon *customer* paham dan mengerti silahkan membeli salah satu produk dari Qnet dengan diregistrasikan oleh tim yang memperkenalkan atau mengundang seperti di Padang Tim Dinasti Satria secara *online*. Dengan begitu seseorang tersebut mendapatkan Produk, TCO(*tracking Center Owner*) dan *Quest Account* untuk *visual office*. Dengan metode ini Bapak Adsuardi memulai bisnis QNET ini sejak tahun 2011 dan sudah berkembang hingga keluar negeri, sehingga beliau tanpa hadir di perusahaan atau disaat beliau berliburan beliau tetap berpenghasilan (*passive income*).

Berdasarkan uraian di atas penulis tertarik melihat dan mengangkat penelitian dengan judul **“Kiat-kiat Sukses Adsuardi di QNET Internasional dalam Tim Dinasti Satria Padang”**.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan adalah: Apakah yang menjadi kiat-kiat sukses Adsuardi di QNET Internasional dalam Tim Dinasti Satria Padang?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai pada Tugas Akhir ini adalah: Untuk mengetahui kiat-kiat sukses Adsuardi di QNET Internasional dalam Tim Dinasti Satria Padang.

D. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini di harapkan dapat bermanfaat bagi:

a. Penulis

Agar penulis dapat memahami permasalahan yang diambil sehingga dapat menjadi pengalaman bisnis yang berguna dikemudian hari dan dapat melengkapi syarat bagi penulis untuk mencapai gelar sarjana.

b. Pembaca

Agar dapat memberikan masukan terhadap pembaca dalam menjalankan usaha yang berbasis *network marketing*.

BAB V PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada Qnet Internasional Ltd tim Dinasti \$atria Padang, maka dapat diambil kesimpulan bahwa kunci sukses Adsuardi yaitu: berani bermimpi, komitmen pada impian dan bisnis, fokus pada tujuan, siap mengalami kegagalan, loyalitas tinggi, optimalkan tindakan, duplikasi & edifikasi.

Dengan kiat-kiat yang dipergunakan Pembina Qnet Sumatera barat Tim Dinasti \$atria dapat memberikan suatu perubahan pada mitra mitranya. Metode ini sesuai dengan konsep teori yang di pergunakan.

B. Saran

Apabila melihat Tim Dinasti \$atria yang dibina Bapak Adsuardi saat ini, maka upaya-upaya yang dilakukannya untuk memperbaiki dimasa yang akan datang penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Mitra-mitra Dinasti \$atria harus lebih banyak lagi yang sukses menggapai impiannya dengan kiat-kiat yang bapak terapkan.
2. Dengan *passive income*, bapak harus bisa menyentuh kebawah terhadap mitra-mitra bapak yang jauh, supaya menjaga edifikasi dan bisa diduplikasi mitra lainnya.

3. Kiat-kiat sukses bapak harus bisa dipahami dengan rinci oleh mitra-mitra, supaya mitra lebih mudah mengikuti langkah yang bapak lalui.

DAFTAR PUSTAKA

- Carter Scott, Cherie. 2004. *Bila Sukses Sebuah Permainan*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Delozier, Pauline dan Marian Pobee. 2009. *70 Kiat Sukses Berbisnis*. Jakarta: PT Buana Ilmu Popule.
- Griffin & Ebert. 2006. *Bisnis*. Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama.
- Haris, Santoso. 2009. *Jurnal Manajemen Sumber Daya Manusia*. Volume 1. Nomor 2. Halaman 9.
- Kiyosaki, Robert T. dan Sharon L. Lechter. 2011. *The CashFlow Quadrant, Panduan Ayah Kaya Menuju Kebebasan Finansial*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Lim, Rudy. 2012. *Attitude Is Everything, 21 Langkah Praktis Hidup Sukses, Kaya Raya dan Bahagia*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Ratnaningsih, indah dan Mala Hayati. 2013. *Kunci Sukses Entrepreneur Dunia*. Bandung: Progressio.
- Robbins, Stephen, P. & Coulter Mary. 2010. *Manajemen*. Jakarta: Erlangga.
- Rubino, Joe. 2005. *7 Langkah Mencapai Kebebasan Finansial Lewat Pemasaran Jaringan*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Umum.
- Sugiarto, Ryan. 2010. *The Power of Dream*. Yogyakarta: Interpreebook.
- <http://rachmandianto.blog.com/2012/06/02/kewirausahaan>.