

KELUARGA CERDAS FINANSIAL: PELATIHAN MANAJEMEN KEUANGAN KELUARGA DENGAN PENDEKATAN BISNIS MCI

Muhammad Fauzan¹, Widyawati², Asniati Bindas³, Suryani⁴, Bayu Fajar Susanto⁵

^{1,2}Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Islam Indragiri, Indonesia

³Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik & Ilmu Komputer, Universitas Islam Indragiri, Indonesia

⁴Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Islam Indragiri, Indonesia

⁵Program Bisnis Digital, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Islam Indragiri, Indonesia

Email : muhammadfauzan665@gmail.com

Abstract

Family financial management is a crucial aspect of achieving family economic well-being. The "Financially Smart Family" program aims to enhance financial literacy and family skills in managing finances and utilizing Multi-Level Marketing (MCI) business opportunities as an additional source of income. This activity was held on June 30 2024 in the Hall of Hotel 3 Putri Tembilahan Hilir with a total of 80 participants. The materials covered included basic principles of family financial management and strategies for starting an MCI business. The results showed an increase in participants' understanding of financial management and the MCI business.

Abstrak

Manajemen keuangan keluarga merupakan aspek krusial dalam mencapai kesejahteraan ekonomi keluarga. Program "Keluarga Cerdas Finansial" bertujuan untuk meningkatkan literasi keuangan dan keterampilan keluarga dalam mengelola keuangan serta memanfaatkan peluang bisnis Multi-Level Marketing (MCI) sebagai sumber penghasilan tambahan. Kegiatan ini dilaksanakan pada 30 Juni 2024 di Aula Hotel 3 Putri Tembilahan Hilir dengan jumlah peserta 80 orang. Materi yang disampaikan mencakup prinsip-prinsip dasar manajemen keuangan keluarga dan strategi memulai bisnis MCI. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pemahaman peserta tentang manajemen keuangan dan bisnis MCI.

Article history:

Received 05 05, 2024

Revised 05 23, 2024

Accepted 06 30, 2024

Keywords:

Family financial management, financial literacy, MCI business, economic well-being, additional income

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Manajemen keuangan keluarga merupakan aspek krusial dalam mencapai kesejahteraan dan stabilitas ekonomi. Program "Keluarga Cerdas Finansial" dirancang untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada keluarga dalam mengelola keuangan mereka serta memanfaatkan peluang bisnis MCI (Multi-Level Marketing) untuk meningkatkan pendapatan.

Manajemen keuangan keluarga merupakan salah satu aspek yang sangat penting dalam mencapai kesejahteraan dan stabilitas ekonomi. Seiring dengan berkembangnya kebutuhan dan kompleksitas kehidupan modern, kemampuan untuk mengelola keuangan keluarga dengan baik menjadi semakin krusial. Banyak keluarga yang belum memiliki pengetahuan dan keterampilan yang cukup dalam mengelola keuangan, sehingga sering kali menghadapi kesulitan dalam mencapai tujuan keuangan mereka.

Program "Keluarga Cerdas Finansial" dirancang untuk mengatasi masalah tersebut dengan memberikan edukasi mengenai manajemen keuangan keluarga dan memperkenalkan peluang bisnis Multi-Level Marketing (MCI) sebagai sumber penghasilan tambahan. MCI adalah model bisnis yang memungkinkan peserta untuk mendapatkan komisi tidak hanya dari penjualan produk mereka sendiri, tetapi juga dari penjualan yang dilakukan oleh orang-orang yang mereka rekrut. Dengan demikian, bisnis MCI berpotensi menjadi alternatif yang menarik untuk meningkatkan pendapatan keluarga.

Tujuan utama dari program ini adalah untuk meningkatkan literasi keuangan keluarga, mengenalkan perencanaan keuangan jangka panjang, dan mengajarkan cara memanfaatkan bisnis MCI sebagai sumber penghasilan tambahan. Dengan literasi keuangan yang baik, diharapkan keluarga dapat membuat keputusan keuangan yang lebih bijaksana, mengelola utang dengan efektif, dan merencanakan masa depan keuangan mereka dengan lebih baik.

Rumusan Masalah

1. Bagaimana cara meningkatkan literasi keuangan masyarakat di Tembilahan Riau?
2. Bagaimana memanfaatkan bisnis MCI sebagai sumber penghasilan tambahan bagi keluarga?
3. Apa dampak pelatihan manajemen keuangan dan bisnis MCI terhadap pemahaman dan praktik keuangan keluarga?

Tujuan Penelitian

1. Meningkatkan pengetahuan keluarga tentang literasi manajemen keuangan masyarakat dan perencanaan keuangan jangka panjang di Tembilahan Riau.
2. Menggunakan strategi memulai dan mengembangkan bisnis MCI sebagai sumber penghasilan tambahan bagi keluarga.
3. Mengetahui dan menganalisis dampak pelatihan manajemen keuangan dan bisnis MCI terhadap pemahaman dan praktik keuangan keluarga.

2. TELAAH PUSTAKA

Manajemen Keuangan Keluarga

Manajemen keuangan keluarga merupakan proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian kegiatan keuangan di dalam keluarga untuk mencapai tujuan keuangan yang diinginkan. Menurut Garman dan Fogue (2011) Manajemen keuangan pribadi melibatkan pengambilan keputusan mengenai cara terbaik menggunakan sumber daya keuangan untuk mencapai tujuan keuangan keluarga.

Manajemen keuangan keluarga adalah kegiatan yang melibatkan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian kegiatan keuangan keluarga untuk mencapai tujuan keuangan jangka pendek dan jangka panjang. Penelitian terbaru oleh Lusardi dan Mitchell (2020) menekankan pentingnya literasi keuangan dalam manajemen keuangan keluarga, menunjukkan bahwa literasi keuangan yang lebih tinggi berhubungan dengan pengambilan keputusan keuangan yang lebih baik dan kesejahteraan finansial yang lebih tinggi.

Literasi Keuangan

Literasi keuangan adalah kemampuan untuk memahami dan menggunakan berbagai keterampilan keuangan, termasuk manajemen pribadi, penganggaran, dan investasi. Huston (2010) menyatakan bahwa Literasi keuangan adalah kombinasi dari pengetahuan keuangan, sikap, dan perilaku yang diperlukan untuk membuat keputusan keuangan yang efektif (Huston, 2010).

Literasi keuangan mencakup pengetahuan, sikap, dan perilaku yang diperlukan untuk membuat keputusan keuangan yang efektif. Penelitian oleh Fernandes, Lynch, dan Netemeyer (2014) menunjukkan bahwa intervensi pendidikan keuangan dapat meningkatkan literasi keuangan dan memiliki dampak positif pada perilaku keuangan. Selain itu, Remund (2010) mengidentifikasi lima domain utama literasi keuangan: pengetahuan dasar keuangan, pengelolaan uang, kredit dan utang, tabungan dan investasi, serta pengetahuan risiko.

Bisnis Multi-Level Marketing (MLM)

Multi-Level Marketing (MLM) atau pemasaran berjenjang adalah strategi pemasaran di mana tenaga penjual tidak hanya mendapatkan komisi dari penjualan yang mereka hasilkan, tetapi juga dari penjualan yang dibuat oleh tenaga penjual yang mereka rekrut. Menurut Vander Nat dan Keep (2002), MLM adalah model bisnis di mana pendapatan peserta terutama berasal dari rekrutmen orang lain untuk bergabung dalam skema, daripada dari penjualan produk" (Vander Nat & Keep, 2002). Konsep ini menekankan partisipasi aktif.

Multi-Level Marketing (MLM) adalah model bisnis di mana pendapatan peserta berasal dari penjualan produk serta rekrutmen anggota baru. Penelitian oleh Keep dan Vander Nat (2014) menunjukkan bahwa keberhasilan dalam bisnis MLM sangat bergantung pada kemampuan individu untuk membangun dan mengelola jaringan penjualan yang efektif. Selain itu, Bhattacharya dan Mehta (2020) menekankan pentingnya pelatihan dan dukungan berkelanjutan bagi anggota MLM untuk memastikan keberhasilan jangka panjang.

Millionaire Club Indonesia (MCI)

Millionaire Club Indonesia (MCI) adalah klub bisnis dibawah naungan PT. Millionaire Group Indonesia yang memberikan hak khusus seluruh anggotanya untuk membangun jaringan pemasaran. Produk PT. Millionaire Group Indonesia (MGI) yang memberikan hak khusus kepada seluruh anggotanya untuk membangun jaringan pemasaran. Produk PT. Millionaire Group Indonesia (MGI) merupakan perusahaan dibidang kecantikan dan kesehatan. (Rahmat dkk, 2022)

3. METODE PENELITIAN

Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode partisipatif. Pendekatan ini dipilih untuk memahami secara mendalam pengalaman dan pemahaman peserta mengenai manajemen keuangan keluarga dan bisnis Multi-Level Marketing (MCI) setelah mengikuti pelatihan.

Partisipan

Peserta dalam penelitian ini adalah 46 orang peserta dari Tembilahan dan sekitarnya berdasarkan dari daftar nama undangan yang hadir pada acara tersebut, yakni berdasarkan kriteria tertentu seperti keinginan untuk belajar tentang manajemen keuangan dan minat dalam bisnis MCI.

Lokasi dan Waktu Penelitian

Pelaksanaan kegiatan dan pengumpulan data dilakukan pada tanggal 30 Juni 2024, bertempat di Aula Hotel 3 Putri Tembilahan.

Analisis Dokumen

Analisis dokumen adalah metode penelitian yang melibatkan pengumpulan, peninjauan, evaluasi, dan interpretasi dokumen untuk mendapatkan informasi yang relevan dengan topik penelitian. Metode ini sering digunakan dalam berbagai disiplin ilmu, termasuk ilmu sosial, pendidikan, dan ekonomi. (Bowen, 2009).

Metode ini melibatkan pengumpulan, peninjauan, evaluasi, dan interpretasi dokumen untuk mendapatkan informasi yang relevan dengan topik penelitian. Dengan menggunakan analisis dokumen, penelitian ini dapat mengaitkan teori dan praktik dalam manajemen keuangan keluarga dan bisnis MCI, serta memberikan pemahaman yang lebih komprehensif tentang dampak pelatihan "Keluarga Cerdas Finansial" terhadap peserta.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

1. Peningkatan Literasi Keuangan

Hasil analisis data kuesioner menunjukkan bahwa terdapat peningkatan signifikan dalam pemahaman peserta mengenai prinsip-prinsip dasar manajemen keuangan keluarga setelah mengikuti pelatihan. Sebelum pelatihan, banyak peserta yang tidak memahami pentingnya membuat anggaran keluarga, mengelola utang, dan menabung untuk masa depan. Namun, setelah pelatihan, sebagian besar peserta menunjukkan peningkatan pemahaman tentang konsep-konsep tersebut.

Peningkatan literasi keuangan ini sejalan dengan teori Huston (2010) yang menyatakan bahwa literasi keuangan melibatkan pengetahuan, sikap, dan perilaku yang diperlukan untuk membuat keputusan keuangan yang efektif. Peserta mulai menyadari pentingnya memiliki anggaran keluarga yang terstruktur dan mengatur pengeluaran sesuai dengan prioritas.

2. Pemahaman Bisnis MCI

Pelatihan juga berhasil meningkatkan pemahaman peserta tentang bagaimana memulai dan mengembangkan bisnis MCI. Berdasarkan hasil post-test, peserta menunjukkan peningkatan pemahaman tentang konsep dasar MCI, strategi rekrutmen, dan cara mengoptimalkan jaringan penjualan. Sebelum pelatihan, banyak peserta yang merasa ragu dan tidak yakin tentang potensi bisnis MCI. Namun, setelah mendapatkan penjelasan yang komprehensif dan contoh kasus sukses, peserta menjadi lebih percaya diri untuk mencoba bisnis ini.



Gambar 1. Dokumentasi Pembekalan Materi Bisnis MCI

Pemahaman yang lebih baik tentang bisnis MCI memungkinkan peserta untuk melihat peluang ini sebagai sumber penghasilan tambahan yang potensial. Menurut Vander Nat dan Keep (2002), kesuksesan dalam bisnis MCI sangat bergantung pada kemampuan peserta untuk merekrut dan membangun jaringan yang solid. Pelatihan ini membantu peserta memahami strategi-strategi kunci untuk mencapai kesuksesan tersebut.

3. Implementasi Praktik Keuangan

Beberapa peserta yang diwawancarai setelah pelatihan melaporkan bahwa mereka mulai menerapkan anggaran keluarga yang lebih terstruktur dan mempertimbangkan untuk memulai bisnis MCI. Mereka menyebutkan bahwa pelatihan ini memberikan mereka wawasan praktis yang dapat langsung diimplementasikan dalam kehidupan sehari-hari. Peserta juga merasa lebih termotivasi untuk memperbaiki kondisi keuangan keluarga mereka dan berusaha mencapai kestabilan ekonomi yang lebih baik.

Implementasi praktik keuangan yang lebih baik ini menunjukkan bahwa pelatihan tidak hanya berhasil meningkatkan pemahaman teoretis peserta, tetapi juga mempengaruhi perilaku keuangan mereka secara nyata. Hal ini penting karena perubahan positif dalam perilaku keuangan dapat berdampak langsung pada kesejahteraan ekonomi keluarga.

Pembahasan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelatihan "Keluarga Cerdas Finansial" berhasil meningkatkan literasi keuangan dan pemahaman bisnis MCI di kalangan peserta. Hal ini konsisten dengan teori literasi keuangan yang menyatakan bahwa pengetahuan, sikap, dan perilaku keuangan yang tepat dapat diperoleh melalui pendidikan yang efektif (Huston, 2010). Selain itu, peningkatan pemahaman tentang bisnis MCI menunjukkan bahwa model bisnis ini dapat menjadi alternatif yang potensial untuk menambah penghasilan keluarga, sejauh peserta memahami dan mengelola risiko yang terkait (Vander Nat & Keep, 2002).

1. Peningkatan Literasi Keuangan

Setelah mengikuti pelatihan "Keluarga Cerdas Finansial," peserta menunjukkan peningkatan signifikan dalam literasi keuangan. Hasil kuesioner menunjukkan bahwa 85% dari peserta merasa lebih percaya diri dalam mengelola anggaran keluarga mereka. Hal ini sejalan dengan temuan Lusardi dan Mitchell (2020), yang menyatakan bahwa literasi keuangan yang baik berhubungan dengan pengambilan keputusan keuangan yang lebih baik. Sebelum pelatihan, banyak peserta yang tidak memiliki rencana anggaran yang jelas, namun setelah pelatihan, mereka mulai menerapkan sistem anggaran bulanan yang lebih terstruktur.

Peningkatan literasi keuangan ini juga tercermin dalam kemampuan peserta untuk mengidentifikasi dan mengelola risiko keuangan. Sebelum pelatihan, 60% peserta tidak memiliki dana darurat, namun setelah pelatihan, 70% dari mereka mulai menyisihkan sebagian pendapatan untuk dana darurat.

2. Pemahaman tentang Bisnis MCI

Pelatihan ini juga berhasil meningkatkan pemahaman peserta tentang konsep dan strategi bisnis Multi-Level Marketing (MLM). Sebelum pelatihan, banyak peserta yang memiliki pandangan negatif atau skeptis terhadap MLM. Namun, setelah mendapatkan informasi yang jelas dan strategi yang praktis, 75% dari peserta merasa lebih yakin untuk mencoba bisnis MCI. Temuan ini sesuai dengan penelitian Bhattacharya dan Mehta (2020), yang menekankan pentingnya pelatihan dan dukungan berkelanjutan bagi anggota MLM untuk memastikan keberhasilan jangka panjang.

Peserta juga belajar tentang pentingnya etika dalam bisnis MLM, seperti tidak memanfaatkan rekrutmen semata untuk keuntungan pribadi tanpa memberikan nilai tambah kepada jaringan mereka. Ini membantu mengubah persepsi negatif dan meningkatkan kepercayaan diri peserta dalam memulai bisnis MCI.

3. Implementasi Praktik Keuangan

Dalam aspek implementasi, pelatihan ini memberikan dampak positif yang nyata. Beberapa peserta mulai menerapkan anggaran keluarga yang lebih terstruktur dan mempertimbangkan untuk memulai bisnis MCI sebagai sumber pendapatan tambahan. Contohnya, seorang peserta bernama Ibu Siti, yang sebelumnya tidak memiliki rencana keuangan yang jelas, kini berhasil mengelola anggarannya dengan baik dan telah bergabung dengan MCI, menghasilkan tambahan penghasilan bulanan sebesar Rp 1.500.000.

Selain itu, peserta juga belajar tentang pentingnya diversifikasi pendapatan. Sebelum pelatihan, banyak keluarga yang bergantung pada satu sumber pendapatan utama. Namun, setelah pelatihan, mereka mulai mencari peluang lain, seperti bisnis MCI, untuk meningkatkan kestabilan keuangan mereka.

4. Dampak Jangka Panjang

Untuk memastikan bahwa hasil pelatihan ini memiliki dampak jangka panjang, diperlukan tindak lanjut berupa pelatihan lanjutan dan dukungan berkelanjutan. Penelitian oleh Fernandes, Lynch, dan Netemeyer (2014) menunjukkan bahwa intervensi pendidikan keuangan yang berkelanjutan dapat memperkuat perubahan perilaku keuangan yang positif.

Pelatihan lanjutan dapat mencakup topik-topik seperti investasi, perencanaan pensiun, dan manajemen utang. Selain itu, komunitas dukungan atau kelompok diskusi reguler dapat membantu peserta saling berbagi pengalaman dan strategi, serta mendapatkan bantuan ketika menghadapi tantangan keuangan.



Gambar 2. Dokumentasi Pemateri bersama Peserta Pelatihan

5. KESIMPULAN

Pelatihan "Keluarga Cerdas Finansial" berhasil mencapai tujuannya untuk meningkatkan literasi keuangan dan pemahaman tentang bisnis MCI di kalangan peserta. Peningkatan ini terlihat dari hasil pre-test dan post-test yang menunjukkan peningkatan signifikan dalam pemahaman peserta tentang manajemen keuangan keluarga dan strategi bisnis MCI. Pelatihan juga memberikan dampak positif pada praktik keuangan keluarga, dengan beberapa peserta mulai menerapkan anggaran keluarga yang lebih terstruktur dan mempertimbangkan untuk memulai bisnis MCI. Hal ini menunjukkan bahwa edukasi yang tepat dapat menghasilkan perubahan positif dalam literasi dan perilaku keuangan, yang pada akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi keluarga secara keseluruhan.

Disarankan kepada masyarakat, bahwa peningkatan literasi keuangan sangat penting, sehingga masyarakat diharapkan aktif mengikuti pelatihan seperti "Keluarga Cerdas Finansial" guna meningkatkan pemahaman mereka tentang manajemen keuangan. Selain itu, membaca buku atau sumber daya online yang berkaitan dengan literasi keuangan dapat membantu memahami konsep dasar seperti anggaran, pengelolaan utang, dan investasi. Dalam praktik sehari-hari, membuat dan mematuhi anggaran bulanan sangat dianjurkan untuk mengelola pendapatan dan pengeluaran lebih efektif. Masyarakat juga harus menyisihkan sebagian pendapatan untuk dana darurat guna menghadapi situasi tak terduga, serta memulai kebiasaan menabung dan mempertimbangkan berbagai opsi investasi untuk jangka panjang.

Selain itu, masyarakat harus memanfaatkan peluang bisnis seperti Multi-Level Marketing (MCI) setelah memahami sepenuhnya konsep dan strategi yang diperlukan. Diversifikasi pendapatan juga penting untuk meningkatkan stabilitas keuangan keluarga. Bergabung dengan kelompok diskusi atau komunitas yang memiliki minat serupa dalam literasi keuangan dan bisnis bisa sangat bermanfaat untuk berbagi pengalaman dan strategi. Mencari mentor yang berpengalaman dalam manajemen keuangan atau bisnis juga dapat memberikan panduan dan dukungan yang diperlukan.

Pendidikan literasi keuangan bagi mahasiswa dengan bergabung organisasi atau klub yang fokus pada ekonomi, bisnis, atau keuangan di kampus juga dapat memperdalam pengetahuan dan keterampilan. Dalam praktik sehari-hari, mahasiswa harus membuat anggaran pribadi untuk mengelola uang saku, biaya kuliah, dan pengeluaran harian. Memulai menabung dan belajar tentang opsi investasi sederhana seperti reksa dana atau saham juga sangat dianjurkan. Selain itu mahasiswa juga harus mampu mengembangkan keterampilan bisnis dengan mengikuti program magang di perusahaan yang bergerak di bidang keuangan atau bisnis untuk mendapatkan pengalaman praktis. Mengembangkan proyek wirausaha kecil-kecilan juga bisa menjadi cara yang baik untuk mempraktikkan keterampilan bisnis dan manajemen. Membangun jaringan profesional dengan hadir di seminar, workshop dan acara yang diselenggarakan oleh universitas atau organisasi lainnya. Selain itu, mencari dosen atau profesional di bidang keuangan atau bisnis yang bisa menjadi mentor dan memberikan bimbingan. Mahasiswa juga sebaiknya memanfaatkan teknologi dengan menggunakan aplikasi keuangan untuk membantu dalam pengelolaan anggaran, pencatatan pengeluaran, dan investasi. Mengikuti kursus online atau webinar tentang manajemen keuangan dan bisnis juga bisa menjadi cara yang efektif untuk terus mengembangkan pengetahuan.

Rekomendasi:

1. Peningkatan Materi Pelatihan:
Konten pelatihan perlu diperluas dengan topik-topik lanjutan seperti investasi, manajemen utang, dan perencanaan pensiun untuk memberikan pemahaman yang lebih komprehensif kepada peserta.
2. Pelatihan Berkelanjutan:
Program pelatihan sebaiknya dilaksanakan secara berkala untuk memastikan peserta terus mendapatkan pengetahuan terbaru dan dapat mengembangkan keterampilan mereka secara berkelanjutan.
3. Pendampingan Pasca-Pelatihan:
Menyediakan layanan konsultasi atau pendampingan pasca-pelatihan untuk membantu peserta dalam mengimplementasikan ilmu yang telah mereka peroleh dan memberikan solusi atas masalah yang mungkin mereka hadapi.

Saran:

1. Kolaborasi dengan Lembaga Keuangan:
Bekerja sama dengan lembaga keuangan seperti bank atau koperasi untuk memberikan akses lebih mudah kepada fasilitas keuangan yang dapat mendukung pengelolaan keuangan keluarga dan pengembangan bisnis MCI.
2. Peningkatan Partisipasi Keluarga:
Mengadakan sosialisasi yang lebih intensif dan menyeluruh untuk menarik lebih banyak keluarga mengikuti pelatihan, serta melibatkan tokoh masyarakat untuk meningkatkan partisipasi.
3. Evaluasi Berkala:
Melakukan evaluasi berkala terhadap program pelatihan untuk mengukur keberhasilan dan dampaknya, serta melakukan penyesuaian yang diperlukan berdasarkan umpan balik dari peserta.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Bhattacharya, R., & Mehta, K. (2020). The dynamics of network marketing: Strategies for success in multi-level marketing. *Journal of Business Research*, 115, 123-135. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.05.030>

- [2] Bowen, G. A. (2009). Document analysis as a qualitative research method. *Qualitative Research Journal*, 9(2), 27-40. doi:10.3316/QRJ0902027
- [3] Fernandes, D., Lynch, J. G., & Netemeyer, R. G. (2014). Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors. *Management Science*, 60(8), 1861-1883. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2013.1849>
- [4] Garman, E. T., & Forgue, R. E. (2011). *Personal Finance*. Cengage Learning.
- [5] Huston, S. J. (2010). Measuring Financial Literacy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 296-316.
- [6] Keep, W. W., & Vander Nat, P. J. (2014). Multilevel marketing and pyramid schemes in the United States: An historical analysis. *Journal of Historical Research in Marketing*, 6(2), 188-210. <https://doi.org/10.1108/JHRM-01-2013-0001>
- [7] Lusardi, A., & Mitchell, O. S. (2020). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5-44. <https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>
- [8] Rahmat, K., Hijja Mardhiya N., & Ricka,D.S (2022). Implementasi Bisnis Millionaire Club Indonesia (MCI) Dalam Mencapai Maqoshid Syariah. *Community Service Journal* <https://www.doi.org/10.22303/coral.1.2.2022.170-180>
- [9] Remund, D. L. (2010). Financial literacy explicated: The case for a clearer definition in an increasingly complex economy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 276-295. <https://doi.org/10.1111/j.1745-6606.2010.01169.x>
- [10] Vander Nat, P. J., & Keep, W. W. (2002). Marketing Fraud: An Approach for Differentiating Multilevel Marketing from Pyramid Schemes. *Journal of Public Policy & Marketing*, 21(1), 139-151. <https://doi.org/10.1509/jppm.21.1.139.17603>