Perpustakaan Unika

Fakultas Ekonomi

Universitas Katolik Soegijapranata

Semarang

## TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

| | |
|---|---|
| Nama | : Steve Alexander SW |
| NIM | : 98.30.3626 |
| Fakultas | : Ekonomi |
| Jurusan | : Manajemen |
| Universitas | : Universitas Katolik Soegijapranata |
| Judul | : Analisis Pengaruh Faktor Menjual, Mengajak, dan Pelatihan Terhadap Penghasilan Distributor Multi Level Marketing CNI di Semarang (Studi Kasus Pada PT Centranusa Insancemerlang Semarang) |

Semarang, Juli 2003

Dosen Pembimbing

( Drs. Sentot Sudiarto A, MP, Ph.D)

Perpustakaan Unika

# TANDA PENGESAHAN SKRIPSI

Judul Skripsi : ANALISIS PENGARUH FAKTOR MENJUAL, MENGAJAK, dan PELATIHAN TERHADAP PENGHASILAN DISTRIBUTOR MULTI LEVEL MARKETIG CNI di SEMARANG (Studi Kasus Pada PT Centranusa Insancemerlang Semarang)

Skripsi ini telah diterima dan disetujui oleh Panitia Penguji dalam sidang:

Hari : Kamis

Tanggal : 24 juli 2003

Yang bertanda tangan di bawah ini :

| Dekan | Koordinator Penguji |
|---|---|
| (Vincent Didiek Wiet Aryanto,Ph.D) | (Drs. R.Bowo Harcahyo, MBA) |

Perpustakaan Unika

# MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO:

"KESUKSESAN BERASAL DARI KEMAUAN DAN KESUNGGUHAN HATI"

PERSEMBAHAN:

Skripsi ini ku persembahkan untuk ayah dan ibuku , kakakku Grace, adikku Patricia dan bibiku Teta Ginny

Perpustakaan Unika

# ABSTRAK (INTISARI) SKRIPSI

Memasuki abad ke – 21, dunia pemasaran mengalami perkembangan yang sangat pesat. Berbagai sistem pemasaran bermunculan di Indonesia, salah satunya adalah sistem pemasaran Multi Level Marketing. Secara garis besar, Multi Level Marketing adalah suatu sistem di mana sebuah induk perusahaan mendistribusikan barang atau jasanya melalui suatu jaringan orang bisnis yang independent. Untuk menjadi anggota dari perusahaan Multi Level Marketing, seseorang harus mendaftarkan diri menjadi seorang distributor. Setelah menjadi seorang distributor, mereka harus mendistribusikan barang atau jasa dari perusahaan baik untuk dikonsumsi sendiri maupun ditawarkan kepada orang lain sebagai pelanggannya. Selain mendistribusikan barang, mereka juga harus membentuk jaringan yaitu dengan mencari downline – downline yang disponsori untuk bergabung dengan jaringan mereka. Downline adalah seseorang yang diajak untuk ikut bergabung bersama dengan jaringan orang yang mengajaknya, dengan maksud untuk ikut membantu perkembangan jaringan.Sistem pemasaran Multi Level Marketing ini lebih menekankan pada kreativitas anggotanya.

Sistem pemasaran Multi Level Marketing lebih membantu anggotanya dalam melakukan daya pikir kreatif guna membina organisasi atau jaringannya untuk memperoleh penghasilan yang besar. Konsep Multi Level Marketing yang diterapkan dengan benar, telah menjadi sasaran yang semakin penting dan semakin diterima secara luas untuk menyampaikan, mendistribusikan suatu produk atau jasa baik untuk nasional maupun internasional. Potensi besar untuk pelanggan dalam trend Multi Level Marketing adalah mencakup produk yang mempunyai kekhususan dan berkualitas baik.

PT Centranusa Insancemerlang ( CNI ) sebagai salah satu perusahaan yang menjalankan sistem pemasaran Multi Level Marketing di Indonesia berdiri pada tanggal 1 Oktober 1986 di kota Bandung dan didirikan oleh S. Abrian Natan, Yanki Regan, Ginawan Chondro, dan Wirawan Chondro. Produk yang diluncurkan oleh PT Centanusa Insancemerlang adalah produk makanan dan minuman kesehatan, produk perawatan diri, produk perlengkapan rumah tangga, produk kreativitas anak, dan yang terakhir diluncurkan adalah kategori produk pertanian dan tambak.

PT Centranusa Insancemerlang mempunyai 8 jenjang karier, yaitu (mulai dari yang paling rendah ke yang paling tinggi) : Distributor (D), Unit Manager (UM), Gold Agency Manager (GAM), Ruby Agency Manager (RAM), Pearl Agency Manager (PAM), Diamond Agency Manager (DAM), Double Diamond Agency Manager (DDAM), dan Crown Agency Manager (CAM). Saat ini, PT Centranusa Insancemerlang sudah memiliki 7 distributor yang berada di posisi paling atas atau Crown Agency Manager. Untuk mendapatkan komisi dari sistem pemasaran ini, distributor harus dapat mengumpulkan minimal 50 point value dalam periode satu bulan. Point value ini akan diakumulasikan tiap bulan untuk peningkatan presentase komisi.

Pada analisis data, peneliti menganalisis sikap distributor terhadap faktor menjual, mengajak, dan pelatihan yang dianggap dapat mempengaruhi besarnya penghasilan yang diterima distributor tersebut. Untuk mendapatkan data, peneliti menyebarkan kuesioner kepada distributor PT Centranusa Insancemerlang yang telah meraih prestasi Komisi Kepemilikan Sepeda Motor. Kuesioner tersebut berupa pilihan jawaban yang masing – masing mempunyai skor tersendiri berdasarkan skala Likert

Perpustakaan Unika

dan penghasilan / komisi distributor tersebut. Setelah data diperoleh kemudian diola dengan menggunakan alat analisis regresi linear berganda.

Melalui penelitian ini, peneliti memberikan kesimpulan bahwa ketiga variable ini ( menjual, mengajak, dan pelatihan ) mempengaruhi penghasilan yang diterima oleh distributor, sedangkan saran untuk perusahaan PT Centranusa Insancemerlang agar terus memberikan motivasi kepada para distributor melalui seminar – seminar atau event – event khusus yang dapat menimbulkan semangat dari pada distributor, sehingga akan lebih banyak lagi distributor – distributor yang dapat meraih kesuksesan di CNI.

Perpustakaan Unika

# PRAKATA

Dengan penuh rasa bahagia, peneliti panjatkan puji syukur dan terima kasih kepada Tuhan Yang Maha Esa atas kasih-Nya yang tiada tara yang telah diberikan pada peneliti hingga skripsi yang berjudul " ANALISIS PENGARUH FAKTOR MENJUAL, MENGAJAK, dan PELATIHAN TERHADAP PENGHASILAN DISTRIBUTOR MULTI-LEVEL MARKETING CNI di SEMARANG ( Studi Kasus Pada PT Centranusa Insancemerlang Semarang )" dapat selesai pada waktunya.

Adapun tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk mengetahui pengaruh menjual, mengajak, dan pelatihan pada perusahaan dengan menggunakan sistem pemasaran Multi-Level Marketing terhadap penghasilan yang diterima oleh distributornya.

Penelitimenyadari bahwa selama mengerjakn skripsi ini peneliti telah mendapatkan bimbingan, dorongan serta bantuan dari berbagai pihak, sehingga melalui kesempatan ini peneliti ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Yth. Bapak Vincent Didiek W A Ph D, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata yang telah memberikan perhatian terhadap mahasiswa fakultas ekonomi.
2. Yth. Bapak Drs Sentot Suciarto A, MP, Ph D, selaku dosen pembimbing yang telah memberikan dukungan waktu, tenaga, dorongan dan pikiran untuk mengarahkan peneliti dari awal hingga akhir penulisan skripsi ini.
3. Yth. Ibu Dra Ika Rahutami selaku dosen wali yang yang telah memberikan pengarahan dan bimbingan dari awal hingga akhir masa perkuliahan.
4. Seluruh dosen fakultas ekonomi yang telah mengajar dan membekali peneliti dengan ilmu pengetahuanyang kelak akan berguna bagi masa depan peneliti.

Perpustakaan Unika

5. Seluruh karyawan/wati pengajaran fakultas ekonomi yang telah banyak membant dalam hal inormasi dan hal akademik selama masa perkuliahan maupun masa penulisan skripsi ini.
6. Ibu Grace Anastasia, SE selaku pengelola PO-H 373, PT Centranusa Insancemerlang di Semarang.
7. Papa dan mama tercinta yang telah banyak berkorban sejak penulis dilahirkan hingga selesainya penulisan skripsi ini berupa dukungan baik berupa moral maupun moril, nasehat, dorongan semangat, penghiburan, dan cinta kasihnya yang tiada terbilang.
8. Kakakku Grece atas dukungan,doa dan semangat serta setia membantu peneliti dalam penulisan skripsi ini, dan juga pada adikku tercinta Patricia Lie yang telah memberikan dorongan dan semangat dan doa pada peneliti, serta setia menemani dan membantu peneliti menyelesaikan skripsi ini hingga pagi hari . Ko WW yang memberi semangat dan arahan-arahan dan bimbingannya hingga selesainya skripsi ini.
9. Teta yang telah memberikan dukungan semangat dan doa agar skripsi ini selesai tepat waktu, juga Mak Ting dan Mak Dok yang telah memberiku dukungan.
10. Nero yang selalu menghibur dan membuatku gembira dan bahagia.
11. Ratnawati yang selalu memberikan dorongan, dan semangat pada peneliti untuk menyelesaikan skripsi ini.
12. Teman-temanku khususnya Pramono, Andre, Arya, Budi, Nita, Djien Ie, Cici, Andy, Raymond, Boim, Wasis, Agus, Maria, Merly, Diana, Edwin, Indah, Luluk, Heni, Novi, Erwan, Indah, Luluk, Wiwik, Tias, Iwan, Bambang, Edi, Rudi, Henri, Suyanto, Epifani, Fani, dan teman-temanku yang tidak bisa ku sebutkan satu-satu yang telah membantuku selama masa sekolah dan kuliah.

Perpustakaan Unika

13. Saudara-saudaraku keluarga : Johnny Surya Widjaja, Johan Tarore, Hendr Tjahjono, Ronny Surya Widjaja, Alm Papah Sing dan Mamah Djong, Cie Ing Nio dan Cie Tjwan Nio Ny Mada Terutama, Cie Yenny atas dukungan, semangat, doa dan nasehatnya selama masa sekolah hingga selesainya skripsi ini.
14. Mitra-mitra usaha CNI Joko Tri Santoso, Sumarsono D, Arif Wahyu, Ngatemi, Handoko, Maria Ana, Yoppy Sumarto, Sudibyo Singgih, Indra Jaya Kokro, Bobby, Ekokahono, Hariyanto, Oni, Yusak, Sumiyati, atas kerjasamanya pada peneliti hingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.
15. Para responden yang telah bersedia meluangkan waktunya mengisi kuesioner untuk kepentingan pengumpulan data dalam skripsi ini.
16. Teman-temanku masa KKN Sigih, Daniel, Ratri, Fani, Yuli, dan Xaver atas kerjasamanya selama masa KKN di Desa Tempelsari Kecamatan Tretep, Kabupaten Temanggung pada tanggal 24 Juli 2001 sampai dengan 1 September 2001.
17. Pihak-pihak lain yang tidak dapat peneliti sebutkan satu per satu yang telah membantu peneliti baik secara langsung maupun tidak langsung hingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna dan masih banyak kekurangan-kekurangan, oleh karena itu saran dan kritik yang bersifat membangun sangat peneliti harapkan untuk memperkaya skripsi ini . Akhirnya peneliti berharap agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yangmembutuhkannya.

Semarang, Juli 2003

Peneliti

Perpustakaan Unika

# DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL ..... i

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI..... ii

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI..... iii

HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN..... iv

ABSTRAK ( INTISARI ) SKRIPSI..... v

PRAKATA..... vi

DAFTAR TABEL..... xiii

DAFTAR LAMPIRAN..... xiv

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian..... 1

1.2. Perumusan Masalah..... 5

1.3. Tujuan Penelitian..... 6

1.4. Manfaaat Penelitian..... 6

1.5. Sistematika Penulisan..... 6

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Tinjauan pustaka..... 8

2.1.1. Pengertian Pemasaran dan Manajemen Pemasaran 8

2.1.2. Pengertian Sistem Pemasaran..... 13

2.1.3. Pengertian Saluran Distribusi, Distributor, dan Direct Selling..... 15

2.1.4 Pengertian Multi Level Marketing..... 16

2.1.5 Keunggulan Multi Level Marketing..... 20

2.1.6 Cara Kerja ulti Level Marketing..... 32

Perpustakaan Unika

2.1.7 Perbedaan Sistem Pemasaran Multi Level Market dengan Sistem Pemasaran Konvensional.....46

2.1.8 Karakteristik Produk yang Dipasarkan Melalui Sistem Pemasaran Multi Level Marketing.....50

2.1.9 Unsur – unsur utama Dalam Membangun Usaha Multi Level Marketing.....51

2.1.10 Pengertian Menjual.....52

2.1.11 Pengertian Mengajak..... 53

2.1.12 Pengertian Pelatihan.....53

2.2. Kerangka Pikir.....53

2.3. Hipotesis.....54

2.4. Definisi Operasional.....55

BAB III METODE PENELITIAN

3.1. Lokasi Penelitian.....57

3.2. Teknik Sampling.....57

3.2.1. Populasi dan Sampel.....57

3.2.2. Teknik Sampling.....59

3.3. Data yang Digunakan.....59

3.4. Metode Pengumpulan Data.....60

3.5. Jenis dan Alat Analisis Data.....60

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Perusahaan.....63

4.2. Gambaran Umum Responden.....64

4.2.1. Identitas Responden.....65

4.2.2. Analisa Menjual.....66

Perpustakaan Unika

4.2.3. Analisa Mengajak.....68

4.2.4. Analisa Pelatihan.....69

4.3. Analisis Regresi.....74

BAB V PENUTUP

5.1. Kesimpulan.....76

5.2. Saran – saran.....77

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

Perpustakaan Unika

# DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 4.1. Identitas Responden..... 65

Tabel 4.2. Pendapat Distributor terhadap Menjual..... 66

Tabel 4.3. Pendapat Distributor terhadap Mengajak..... 67

Tabel 4.4. Pendapat Distributor terhadap Pelatihan..... 70

Perpustakaan Unika

# DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Daftar Pertanyaan

Lampiran 2 : Data Mentah Jawaban Responden

Lampiran 3: Hasil Output dari Pengujian analisis melalui SPSS