UPAYA PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PRODUK MELALUI SISTEM MULTI LEVEL MARKETING DI BALI ARGA CARD CABANG BANDUNG

PERPUSTAKAAN
UNIKOM BANDUNG

TUGAS AKHIR

PROGRAM DIPLOMA – III
JURUSAN : MANAJEMEN PEMASARAN

Oleh :

DEDY SUPARDAN
NIM : 1395009

INDONESIAN GERMANY INSTITUTE
LEMBAGA PENDIDIKAN KOMPUTER INDONESIA JERMAN
BANDUNG
1998

UPAYA PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PRODUK MELALUI SISTEM MULTI LEVEL MARKETING DI BALI ARGA CARD CABANG BANDUNG

PERPUSTAKAAN INSTITUT TEKNOLOGI BANDUNG

TUGAS AKHIR

Nama / Nim : Dedy Supardan / 1395009

Program Study : Manajemen Pemasaran

Menyetujui

Pembimbing

(Drs. Rustadi MM)

Mengetahui

Direktur	Ketua Jurusan
(Ir. Eddy Suryanto Soegoto., MSc)	(Ir. Dwi Susanto., MSc)

INDONESIAN GERMANY INSTITUTE IGI - LPKG

UPAYA PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN PRODUK MELALUI SISTEM MULTI LEVEL MARKETING DI BALI ARGA CARD CABANG BANDUNG

Tugas Akhir ini diuji dan disahkan
Oleh Komisi Sidang Tugas Akhir
Bandung, September 1998

Penguji I

(Ir. Eddy Suryanto Soegoto., MSc)

Penguji II

(Mintoso Sudarsono., SE., MBA)

Penguji III

(Drs. Rustadi MM)

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas taufik dan hidayah-Nya, yang dilimpahkan kepada penulis sehingga telah dapat menyelesaikan skripsi ini untuk memenuhi salah satu syarat dalam kelulusan program Diploma 3 (tiga) pada jurusan Manajemen dan Pemasaran di Indonesian Germany Institute – LPKIG.

Terlampau sulit skripsi ini terselesaikan tanpa memperoleh ridho Allah SWT, serta bantuan dari semua fihak baik secara materil maupun moril, maka dari itu dalam kesempatan ini perkenankanlah penulis menghaturkan penghargaan dan terima kasih yang sedalam-dalamnya kepada yang terhormat Drs. Drajat selaku pembimbing lapangan dan yang terhormat Susilawati selaku Costumer Service BAC, mereka yang membimbing penulis dan bersedia meluangkan waktu, tenaga dan fikirannya demi memberikan dorongan dalam penyelesaian penyusunan skripsi ini. Ucapan terima kasih yang sama ingin penulis sampaikan masing-masing kepada :

1. Yth Ir. Eddy Suryanto Soegoto., MSc. selaku Direktur IGI-LPKIG.
2. Yth Ir. Dwi Susanto Msc., selaku ketua jurusan Manajemen dan Pemasaran di Lembaga Pendidikan Komputer Indonesia Jerman.
3. Yth Drs. Rustadi, selaku Dosen pembimbing yang memberikan pengarahan dalam penyusunan skripsi.
4. Yth Dra. Grace, selaku Customer Sercive BAC yang membimbing penulis dilapangan.

5. Ayahanda beserta keluarga tercinta di kampung halaman yang selalu mendo'a-kan dan memberikan semangat dalam mengerjakan skripsi ini hingga selesai.
6. Rekan-rekan dan sahabat penulis selama menuntut ilmu di IGI-LPKIG dan kepada semua fihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu.

Penulis menyadari penulisan skripsi ini jauh dari kesempurnaan dan masih banyak kekurangannya, namum demikian semoga skripsi ini dapat bermanfaat sebagai sumbangan dan ilmu pengetahuan umumnya serta bidang Manajemen Pemasaran khususnya.

Bandung, July 1998

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman

KATA PENGANTAR i

DAFTAR ISI iii

DAFTAR TABEL v

DAFTAR GAMBAR vi

DAFTAR LAMPIRAN vii

ABSTRAKSI viii

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah 1

1.2. Rumusan Masalah.. 2

1.3. Maksud dan Tujuan 3

1.4. Metodologi Penelitian 3

1.5. Sistematika Penulisan 5

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Konsep-Konsep Pemasaran 6

2.2. Program Pemasaran 7

2.2.1. Promosi Penjualan 7

2.2.2. Saluran Distribusi 9

2.3. Multi Level Marketing (MLM) 10

2.3.1. Pengertian MLM 10

2.3.2. Keuntungan-Keuntungan MLM 10

2.4. Pelayanan Perusahaan Terhadap Konsumen 11

BAB III DATA HASIL PENELITIAN

3.1. Keadaan Organisasi Dan Manajemen 13

3.1.1. Latar Belakang Bali Arga Card 13

3.1.2. Struktur Organisasi 14

3.1.3. Keadaan Personil BAC 17

DAFTAR ISI

Halaman.

3.2. Kegiatan Usaha Bali Arga Card 17

3.2.1. Tugas dan Tanggung Jawab Branch Manager 17

3.2.2. Keputusan Target Penjualan BAC 18

3.2.3. Kegiatan Rutin Cabang BAC Bandung 19

3.2.4. Prosedur Sukses Mengundang Setiap Kegiatan Di Kantor Cabang BAC 27

3.3. Sistem Marketing Bali Arga Card 30

3.3.1. Perkembangan Pemasaran BAC 30

3.3.2. Data Prestasi Penjualan Produk BAC 31

3.3.4. Sistem Operasi Multi Level Marketing BAC 32

3.4. Manfaat Produk BAC 34

3.5. Hubungan Kerjasama Perusahaan Lain 35

BAB IV ANALISIS HASIL PENELITIAN

4.1. Usaha-Usaha Peningkatan Penjualan Produk BAC 36

4.1.1. Pelayanan dan Fasilitas BAC 36

4.1.2. Sistem Promosi Penjualan Produk BAC 40

4.2. Sistem Kerja Multi Level Marketing 41

4.2.1. Keuntungan MLM Bagi Perusahaan 42

4.2.2. Keuntungan MLM Bagi Anggota Member 42

4.2.3. Jaminan MLM Anggota Member 43

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan 45

5.2. Saran-Saran 48

DAFTAR PUSTAKA 50

LAMPIRAN 51

DAFTAR TABEL

Halaman.

1. Tabel Peningkatan Penjualan Mingguan Bali Arga Card Tahun 1998 32

2. Tabel Simulasi Komisi Pada Jaringan Bisnis Multi Level Marketing Bali Arga Card 34

DAFTAR GAMBAR

Halaman.

1. Struktur Organisasi PT. Arga Wijaya Persada 15
2. Struktur Organisasi Bali Arga Card Cabang Bandung 16
3. Struktur Prosedur Sukses Mengundang Untuk Kegiatan Presentasi Ruting, Umum, Sales Teknik, Meeting Leader dan Training Presentator di setiap Kantor Cabang Bali Arga Card 29
4. Skema Sistem Informasi Pemasaran Bali Arga Card Network 31
5. Proses Kerja Jaringan Bisnis Multi Level Marketing Bali Arga Card 33

DAFTAR LAMPIRAN

1. Legalitas Bali Arga Card.
2. Check List Prosedur Sukses Mengundang.
3. Data Member Bali Arga Card Area Bandung April 1996 – April 1997.
4. Laporan Konsolidasi Penjualan Mingguan Bali Arga Card.
5. Absensi Peserta Presentasi Rutin BAC.
6. Absensi Peserta Sales Teknik BAC.
7. Absensi Peserta Meeting Leader BAC.
8. Absensi Peserta Presentasi Umum BAC
9. Absensi Peserta Presentator BAC.
10. Misi dan Arti Logo BAC Executive Club.
11. Kartu Bali Arga Card -Star.

ABSTRAKSI

Usaha dalam meningkatkan volume penjualan yang dimana pemasarannya melalui sistem jaringan bisnis atau lebih dikenal dengan Multi Level Marketing, suatu studi kasus pada kantor Bali Arga Card cabang Bandung yang mempunyai pusat di Jakarta yaitu PT. Arga Wijaya Persada.

Dewasa ini negara Indonesia sedang mengalami krisis keuangan/moneter yang disebabkan oleh terjadinya depresi mata uang nilai rupiah jatuh terhadap nilai mata uang asing khususnya mata uang dolar AS. Terjadinya krisis moneter ini, mengakibatkan tidak sedikit perusahaan-perusahaan di Indonesia mengalami kebangrutan dan juga nilai harga barang-barangpun ikut melonjak naik.

Untuk menghadapi krisis moneter ini, banyak para pengusaha-pengusaha yang masih mempertahankan usahanya mengambil langkah baru untuk menyusun strategi-strategi pemasaran yang bertujuan agar tetap menarik perhatian masyarakat. Untuk mempertahankan usaha suatu perusahaan PT. Arga Wijaya Persada yang mempunyai 4 cabang di daerah-daerah, salah satunya terletak di Bandung lewat Bali Arga Card yang pemasarannya menggunakan sistem Multi Level Marketing. Digunakannya sistem ini, pihak perusahaan Bali Arga Card mengadakan usaha-usaha didalam melayani para anggota membernya yaitu dengan mengadakan presentasi-presentasi yang bertujuan untuk lebih memahami tentang produk kartu diskon, cara perekrutan, dan cara mengikuti peluang bisnis usaha melalui Multi Level Marketing para program member get member.

Berdasarkan topik diatas maka usaha-usaha yang dilakukan Bali Arga Card yang bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan kartu diskon, dimana cara

pemasarannya dengan cara Multi Level Marketing, Bali Arga Card menawarkan nilai tambah pada produknya yang menguntungkan bagi para konsumennya yang akan menjadi anggota member Bali Arga Card.

Pelayanan Bali Arga Card yang ditujukan bagi para anggota membernya adalah memberi informasi tentang perkembangan produk perusahaan dengan mengundang para anggota member untuk mempresentasikan segala hal tentang produk Bali Arga Card. Sedangkan untuk fasilitas yang diberikan Bali Arga Card untuk anggota membernya yaitu menyediakan produk kartu diskon yang pemakaiannya berfungsi sebagai kartu multi guna, selain itu masih ada jaminan yang diberikan anggota member didalam mengikuti jaringan bisnis atau Multi Level Marketing.

Keuntungan yang didapat para anggota member dari pelayan dan fasilitas yang telah disediakan oleh Bali Arga Card selain belajar berhemat akan tetapi akan memberikan peluang usaha yang pada akhirnya akan mendapatkan penerimaan berupa komisi, karena disini para anggota member Bali Arga Card bertindak sebagai agen penjual lewat program member get member.

Pemasaran dengan sistem Multi Level Marketing di perusahaan ini hanya menjual produknya lewat para anggota membernya saja yang bertingdak sebagai agen, dan disini member tersebut akan membuat jaringan yang berbentuk segi tiga dimana bermula dari 3 orang pada level satu dan berakhir 6561 orang pada level delapan. Pada tiap-tiap level tersebut akan menghasilkan uang komisi secara bertahap sesuai dengan hasip perekrutan member tersebut.