

## Analisis faktor penyebab tidak aktifnya anggota mlm sophie martin

Ellise Irine Yosefi, Author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20461074&lokasi=lokal>

---

### Abstrak

**ABSTRAK**

PT. Nadja Sukses Utama yang didirikan pada tahun 1995 merupakan perusahaan yang mengelola bisnisnya dengan sistem Multi Level Marketing (MLM) dengan brand Sophie Martin (selanjutnya disebut sebagai Sophie Mariin). Sophie Martin sendiri merupakan nama istri Mr. Bruno Hasson yang merupakan pendiri Sophie Martin. Sejak awal strategi pemasaran yang digunakan adalah dengan menjual secara langsung (direct selling), tidak pernah masuk ke toko-toko karena mereka beranggapan bahwa direct selling akan lebih baik dilakukan karena Indonesia merupakan negara yang luas, dan untuk membuka toko membutuhkan dana yang cukup besar.

Sistem Multi Level Marketing merupakan salah satu alternatif bisnis dengan modal yang rendah. Menurut data yang didapat dari APLI, pada tahun 2001 terdapat 80 perusahaan Direct Selling yang tergabung didalamnya, dari jumlah tersebut ada ± 4.000.000 orang Sales Person. Pada tahun 2003 terdapat ± 200 perusahaan yang bergerak di bidang Multi Level Marketing, dengan jumlah Sales Person 4,28 juta orang dengan omzet US\$343 juta. Ini membuktikan bahwa pertumbuhan perusahaan yang bergerak di bidang MLM makin pesat dan potensi pasar MLM di Indonesia masih sangat besar.

Persaingan yang dihadapi Sophie Martin cukup berat dengan semakin banyaknya perusahaan yang bermain dengan sistem MLM, baik yang menjual produk yang sama maupun menjual produk yang berbeda. Persaingan yang terjadi bukan hanya sebanyak apa produk dapat tejual namun juga meliputi seberapa banyak anggota yang direkrut dan aktif untuk menjalankan bisnis tersebut. Untuk memenangkan persaingan maka Sophie Martin harus mulai melakukan perbaikan dari dalam tubuh Sophie Martin sendiri, dalam arti pihak manajemen harus mengetahui faktor penyebab tidak aktifnya sebagian anggota Sophie Martin.

Tujuan utama penelitian ini adalah untuk mengetahui motivasi seseorang bergabung MLM Sophie Martin. Dengan mengetahui motivasi utama para anggota maka Sophie Martin akan dapat merencanakan suatu strategi yang semakin mendorong motivasi para anggota, atau bahkan membangkitkan kembali motivasi yang sebelumnya telah meredup. Tujuan kedua adalah mengetahui apakah para anggota Sophie Martin menguasai product knowledge-nya dengan baik. Sophie Martin merupakan perusahaan MLM yang bergerak dibidang fashion yang selalu up to date dengan perkembangan trend, karena itu model produknya selalu

berganti di setiap katalognya, para anggotanya harus selalu menyesuaikan diri dengan trend dan mengetahui ciri khas dari produk Sophie Martin. Tujuan ketiga adalah mengetahui apakah anggota Sophie Martin menguasai benar sistem Multi Level Marketing di Sophie Martin. Karena sistem merupakan kunci utama dalam menjalankan bisnis MLM, dengan pengetahuan sistem yang baik maka para anggota akan dapat mencari peluang untuk mendapatkan penghasilan lebih. Penelitian ini juga bertujuan untuk memberikan rekomendasi kepada PT. Nadja Sukses Utama mengenai langkah yang dapat dilakukan untuk mengaktifkan kembali anggota yang tidak aktif sehingga MLM Sophie Martin akan dapat bertahan bahkan memenangkan persaingan dalam industri bisnis MLM ini.

<br />

<br />

Penelitian mengenai faktor penyebab tidak aktifnya sebagian anggota Sophie Martin ini dilakukan di wilayah Jakarta, Bogor, Tangerang, dan Bekasi. Responden yang diteliti adalah responden yang telah menjadi anggota Sophie Martin minimal 1 (satu) tahun baik itu anggota tersebut aktif atau tidak aktif di Sophie Martin.

<br />

<br />

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis maka didapatkan beberapa temuan yaitu:

1. Motivasi seseorang masuk menjadi anggota MLM Sophie Martin adalah untuk mendapatkan penghasilan lebih. Untuk menjadi aktif di Sophie Martin maka tidak dipengaruhi apakah ia menjadi anggota satu perusahaan saja atau menjadi anggota di lebih dari satu perusahaan MLM.
2. Pengetahuan tentang produk tidak mempengaruhi seorang anggota menjadi aktif atau tidak.
3. Pengetahuan tentang sistem sangat mempengaruhi seorang anggota menjadi aktif atau tidak aktif. Temyata masih ada anggota yang aktif masih memiliki pengetahuan sistemnya jelek. Sedangkan anggota yang tidak aktif yang memiliki pengetahuan sistem yang bagus hanya sebagian kecil saja yaitu sebesar 24%.
4. Faktor edukasi kepada para anggota sangat penting baik itu edukasi kualitas maupun edukasi sistem. Dan perlu adanya perbaikan dari Sophie Martin untuk sistem antrian dan pengambilan barang.

<br />

<br />

Dengan adanya penelitian ini maka saran yang diberikan kepada PT. Nadja Sukses Utama adalah sebagai berikut: (1) Perlu dilakukan pengembangan dalam PR (Public Relation) Internal Sophie Martin agar dapat memberikan cara komunikasi yang jelas dan tepat sehingga tidak terjadi keragu-raguan dalam benak para anggota mengenai kepastian program promosinya, (2) Untuk menjaga Image yang positif dari Sophie Martin maka perlu adanya standart atau keseragaman antara dekorasi toko I showroom antara kantor pusat dengan para Bussiness Center-nya diseluruh daerah. Selain itu dilakukan standarisasi pelayanan customer service, kasir dan front office lainnya melalui pelatihan yang berkesinambungan dari kantor pusat, dan dilakukan pengecekan secara berkala.

<br />

<br />

Dengan penelitian ini maka diharapkan Sophie Martin akan dapat melakukan perbaikan untuk pengembangan kearah yang lebih baik; dimasa yang akan datang. Dan perlu diadakannya riset berskala nasional dengan sample yang jauh lebih besar, serta kajian yang lebih mendalam sehingga rr.endapatkan temuan-temuan yang lebih mendalam lagi.