

Retensi distributor dalam multi level marketing: Studi kasus pada MLM High Desert, Jakarta

Priyono, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=94791&lokasi=lokal>

Abstrak

Di dalam dunia bisnis ada 3 kelompok besar bisnis, yaitu bisnis konvensional, franchise dan network marketing. Umumnya bisnis konvensional memerlukan modal yang relatif besar dengan tingkat keberhasilan yang penuh ketidakpastian. Disisi lain bisnis franchise memerlukan modal yang relatif kecil dan mempunyai tingkat keberhasilan yang tinggi karena sistemnya yang telah teruji. Dan yang terakhir adalah network marketing atau multilevel marketing, yang modalnya sangat kecil dan hampir tanpa resiko.

Penelitian ini membahas Retensi Distributor Dalam Multilevel Marketing dan mengambil kasus MLM High Desert, sebuah perusahaan yang memproduksi food supplement, propolis, royal jelly, dan pollen. Perusahaan ini merupakan anak perusahaan CC Pollen Company yang berkantor pusat di Arizona, Amerika Serikat.

Dalam penelitian ini digunakan 7 variabel laten, yang terbagi dalam 39 pertanyaan yang merupakan indikator ketujuh variabel laten tersebut. Ketujuh variabel laten tersebut adalah retensi distributor, kepercayaan, komitmen, support perusahaan, jiwa wirausaha distributor, kinerja dan kepuasan kerja distributor. Sedangkan respondennya adalah para distributor yang telah bergabung di High Desert minimum 1 tahun, dengan jumlah sampel 125 orang responden yang berasal dari Bandung dan Jakarta yang diambil dengan metode convenience sampling. Selanjutnya pengolahan data menggunakan 4 metode analisis, yaitu : analisis deskriptif, analisis faktor, analisis varian multivariate, disamping regresi berganda dan regresi polynomial.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa 96 % responden yang bergabung 2-3 tahun minimum sudah menduduki posisi distributor director. Disamping itu lama bergabung, peringkat dan pendidikan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap ketujuh variabel laten tersebut, sedangkan jenis kelamin tidak mempunyai pengaruh yang signifikan. Interaksi antara komitmen distributor dengan kepuasan kerja distributor mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap retensi distributor. Selanjutnya faktor utama support perusahaan, interaksi antara jiwa wirausaha distributor dengan support perusahaan, dan interaksi antara kepercayaan distributor dengan support perusahaan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap komitmen distributor. Komitmen distributor mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja distributor, dan kinerja distributor mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kepuasan kerja distributor.

There are 3 big groups in the business world, that is conventional business, franchise and network marketing. Generally, conventional business needs more capital with the highly uncertain efficacy storey. On the other hand; franchise business needs less capital and have the high efficacy storey; because its system have been tested. Finally, network marketing or multilevel marketing needs capital relatively small

and almost without risk.

This research study the Distributor Retention In Multilevel Marketing and take the case AIM of High Desert, a company producing food supplement : propolis, royal jelly, and pollen. This company represent the subsidiary company of CC Pollen Company having a head office in Arizona, United States.

In this research used 7 latent variable, which divided in 39 question representing 7 latent variable mentioned before. The 7 latent variable consist of : distributor retention, trust, commitment, distributor support, entrepreneurship, performance and job satisfaction. While its respondent is all distributor joined in High Desert at minimum 1 year periods, with the sample amount 125 respondent who come from Bandung and Jakarta using convenience sampling methods. And data processing using 4 kind of analyzing method, that is : descriptive analysis, factor analysis, variant multivariate analysis, beside quadratic regression and polynomial regression.

The result of research indicate that 96 % respondents joining at minimum 3 years have occupied the position of distributor director. On the other hand, the joining periods and education having a significant influence toward 7 latent variable, while gender is not having a significant influence. The interaction between distributor commitment and job satisfaction having a significant influence toward distributor retention. Hereinafter main factor of distributor support, interaction between entrepreneurship and company support system, and interaction between trust and company support system having a significant influence toward distributor commitment. Distributor commitment having a significance influence toward distributor performance, and distributor performance having a significance influence toward job satisfaction.