

**STRATEGI PEMASARAN *MULTI LEVEL*
MARKETING (MLM) PADA PT. AVAIL ELOK
INDONESIA DISTRIBUTOR JEPARA**



SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat
Untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1)
pada Program Sarjana Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Islam Nahdlatul Ulama' Jepara

Disusun Oleh:

ALAIYA HIKMAWATI

NIM. 131110000431

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS ISLAM NAHDLATUL ULAMA'
JEPARA
2013**

HALAMAN PERSETUJUAN

**STRATEGI PEMASARAN *MULTI LEVEL*
MARKETING (MLM) PADA PT. AVAIL ELOK
INDONESIA DISTRIBUTOR JEPARA**

Skripsi ini telah disetujui untuk dipertahankan dihadapan tim penguji skripsi
Program S1 Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Islam Nahdlatul Ulama'
Jepara

NAMA : ALAIYA HIKMAWATI
NIM : 131110000431
Program Studi : MANAJEMEN

Disetujui Oleh Pembimbing:

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Drs. M. ZAINURI, M.M DWI AGUNG NUGROHO ARIANTO, S.E, M.M

Tanggal..... Tanggal.....

HALAMAN PERSETUJUAN

STRATEGI PEMASARAN *MULTI LEVEL*
***MARKETING* (MLM) PADA PT. AVAIL ELOK**
INDONESIA DISTRIBUTOR JEPARA

NAMA : ALAIYA HIKMAWATI
NIM : 131110000431
Program Studi : MANAJEMEN

Skripsi ini telah dipertahankan dihadapan penguji Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Nahdlatul Ulama' Jepara

Pada hari Minggu tanggal 10 November 2013

Penguji I

Penguji II

MOCH. IMRON S.E, M.M

NOOR ARIFIN, S.E, M.Si

Tanggal.....

Tanggal.....

Mengesahkan,

Ketua Program Studi Manajemen

HADI ISMANTO, S.E, M.M

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TULIS SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya susun sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana dari program S-1 jurusan Manajemen, seluruhnya merupakan hasil karya saya sendiri dan belum pernah diajukan sebagai pemenuh persyaratan untuk memperoleh gelar Strata 1 (S-1) dari Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Islam Nahdlatul Ulama' maupun dari perguruan tinggi lain.

Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi yang saya kutip dari karya orang lain telah dijelaskan sumbernya secara jelas dengan norma, kaidah dan etika penulisan ilmiah.

Dengan ini penulis menyatakan sebagai berikut:

1. Skripsi berjudul “STRATEGI PEMASARAN *MULTI LEVEL MARKETING* (MLM) PADA PT. AVAIL ELOK INDONESIA DISTRIBUTOR JEPARA” adalah hasil dari penelitian penulis.
2. Saya juga mengakui bahwa hasil karya akhir ini dapat diselesaikan berkat bimbingan langsung dari pembimbing penulis yaitu:
 - a. Dr. Drs. M. Zainuri, M.M.
 - b. Dwi Agung Nugroho Arianto, S.E, M.M.

Apabila dikemudian hari ditemukan seluruh atau sebagian skripsi ini bukan hasil dari karya saya sendiri atau adanya plagiat dalam bagian-bagian tertentu, saya bersedia menerima **PENCABUTAN GELAR AKADEMIK** yang saya sandang dan sangsi-sangsi lainnya sesuai dengan perundang-undangan dan aturan berlaku.

Jepara, 19 September 2013

ALAIYA HIKMAWATI
NIM: 131110000431

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

❖ *Man Jadda Wa Jada*

Siapa yang bersungguh-sungguh akan berhasil

❖ *“Hai orang-orang yang beriman, jadikanlah sabar dan shalat sebagai penolongmu, sesungguhnya Allah beserta orang-orang yang sabar “ (QS. 2: 153).*

PERSEMBAHAN

Karya kecil ini kupersembahkan dengan rasa tulus kepada:

- 1. Kedua orang tuaku Bapak Abdul Kholiq (Alm) dan Ibu Hj. Muti'atul Hidayah*
- 2. Kakak-kakakku Dina Faradia, Yusuf Fahmi, M. Kamal Sabba dan almarhumah adikku Siti Nur Khasanah*
- 3. Calon suamiku Arif Rohman Hakim*
- 4. Keluarga besar Bani Hilal dan Bani Mukhayat*
- 5. Almamaterku FEB UNISNU JEPARA*

ABSTRAKSI

Strategi pemasaran dirancang untuk menentukan arah, tujuan pemasaran dalam bisnis yang berkaitan dengan segmentasi pasar dan unsur-unsur bauran pemasaran. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran yang meliputi segmentasi pasar, produk, harga, distribusi dan strategi promosi. Pemasaran jaringan (*Multi Level Marketing/MLM*) saat ini sudah mulai banyak diminati oleh masyarakat Indonesia, khususnya Jepara. Dari hasil realita yang ada, peneliti mencoba untuk melihat strategi pemasaran yang dilakukan oleh *Multi Level Marketing (MLM)* pada PT. Avail Elok Indonesia distributor Jepara, dimana tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi pemasaran yang diterapkan oleh *Multi Level Marketing (MLM)* pada PT. Avail Elok Indonesia Distributor Jepara.

Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Informan dalam penelitian ini adalah distributor Avail yang telah mencapai peringkat *Qualified Manager, Bronze Manager, dan Silver Manager*. Teknik dalam pengambilan informasi dilapangan menggunakan teknik *Purposive Sampling*.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran yang dilakukan cukup efektif, Segmentasi pasar yang digunakan adalah segmentasi demografi. Strategi produk, menawarkan produk perawatan kesehatan perorangan dengan kualitas baik sebagai pembalut (*Sanitary Pad*) dan minuman kesehatan. Strategi harga, membagi harga menjadi 3 kelompok yaitu harga konsumen, harga distributor dan harga paket promosi. Strategi distribusi, menyalurkan barang melalui distributor sampai dengan konsumen. Strategi promosi, menggunakan metode penjualan langsung yaitu *personal selling* dan promosi penjualan.

Kata Kunci: Strategi pemasaran, *Multi Level Marketing*, Distributor.

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah kepada Allah SWT yang telah memberikan kekuatan, taufiq, dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul STRATEGI PEMASARAN *MULTI LEVEL MARKETING* (MLM) PADA PT. AVAIL ELOK INDONESIA DISTRIBUTOR JEPARA, sebagai syarat dalam menyelesaikan pendidikan Strata 1 (S1) pada Program Sarjana Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Islam Nahdlatul Ulama' Jepara.

Selanjutnya tidak ada kata yang penulis katakan, kecuali ucapan terima kasih atas bantuan dari semua pihak, sehingga penelitian dan penyusunan naskah skripsi ini dapat terselesaikan. Ucapan terima kasih penulis haturkan terutama kepada:

1. Bapak Moch. Imron S.E, M.M., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Islam Nahdlatul Ulama' Jepara.
2. Bapak Dr. Drs. M. Zainuri, M.M., selaku pembimbing 1 yang selalu menyempatkan waktunya memberikan bimbingan dan arahan sehingga skripsi ini dapat selesai.
3. Bapak Dwi Agung Nugroho Arianto, S.E, M.M., selaku pembimbing II yang membimbing dan memberikan arahan kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
4. Bapak Hadi Ismanto, S.E, M.M., selaku Ketua Program Studi Manajemen yang telah memberikan bimbingan dan arahan dalam penyusunan skripsi ini.

5. Ibu Nurul Komariyatin, S.E, M.Si., selaku Dosen Wali yang membantu selama masa perkuliahan sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan dengan lancar.
6. Segenap Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Islam Nahdlatul Ulama' Jepara.
7. Karyawan dan karyawan, referensi, dan perpustakaan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Islam Nahdlatul Ulama' Jepara atas bantuannya dalam penyediaan referensi.
8. Ibu Hj. Muti'atul Hidayah selaku ibu saya yang senantiasa selalu membantu anaknya dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari tanpa pernah mengeluh sedikit pun. Terima kasih atas semua dukungan berupa moral dan material selama ini, dan atas doa yang selalu beliau panjatkan untuk kesehatan, kelancaran, dan kesuksesan penulis. Semoga skripsi ini menjadi persembahan terindah yang dapat membanggakan almarhum Bapak Abdul Kholiq, Ibu Hj. Muti'atul Hidayah, dan keluarga tercinta.
9. Calon suami saya yang selalu sabar, tiada lelah memberikan dorongan semangat, motivasi, dan doa untuk membantu terselesainya skripsi tahun ini.
10. Distributor Avail Jepara yang sudah bersedia meluangkan waktunya dan bersedia untuk diwawancarai. Spesial untuk *leader Avail Jepara Diamond Manager* Nuzulul Ahid dan keluarga terima kasih atas bantuan dan partisipasinya.
11. Teman-temanku seangkatan khususnya sahabatku Uun Maharani, Azaliana, Sri Rahayu, serta semua teman-teman yang tidak bisa disebutkan satu persatu

serta pihak-pihak yang ikut membantu dalam menyelesaikan skripsi ini yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu terima kasih atas bantuan dan motivasinya.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, saran dan kritik yang membangun sangat diharapkan penulis sebagai masukan yang berarti. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan semua pihak.

Jepara, 19 September 2013

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iv
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
ABSTRAKSI	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Ruang Lingkup Masalah	8
1.3. Rumusan Masalah	8
1.4. Tujuan Penelitian	9
1.5. Kegunaan Penelitian	9
1.6. Sistematika Penulisan	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	11
2.1. Landasan Teori	11
2.1.1. Strategi Pemasaran	11

2.1.2. Segmentasi	12
2.1.3. Bauran Pemasaran (<i>Marketing Mix</i>)	14
2.1.4. <i>Multi Level Marketing</i> (MLM)	25
2.2. Hasil Penelitian Terdahulu	29
2.3. Kerangka Pemikiran	30
BAB III METODE PENELITIAN	31
3.1. Pendekatan Penelitian	31
3.2. Tempat, Subjek, dan Objek Penelitian	31
3.2.1. Tempat Penelitian	31
3.2.2. Subjek Penelitian	31
3.2.3. Objek Penelitian	31
3.3. Informan Penelitian	31
3.4. Metode Pengumpulan Data	32
3.4.1. Wawancara	32
3.4.2. Observasi	32
3.4.3. Dokumenter	33
3.5. Teknik Analisa Data	33
3.6. Teknik Keabsahan Data	35
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	37
4.1. Gambaran Umum Perusahaan	37
4.2. Profil Informan	39
4.2.1. Informan Kunci	39
4.2.2. Informan Pendukung	41

4.3. Analisis dan Pembahasan	42
4.3.1. Strategi Pemasaran	42
4.3.2. Segmentasi Pasar	55
4.3.3. Bauran Pemasaran	57
BAB V PENUTUP	73
5.1. Kesimpulan	73
5.2. Saran	74
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Daftar Perusahaan <i>Multi Level Marketing</i> (MLM)	4
Tabel 2. Peringkat Distributor Avail di Kabupaten Jepara	7
Tabel 3. Hasil Penelitian Terdahulu	29
Tabel 4. 3 Jenis Produk Avail FC Bio Sanitary Pad	59
Tabel 5. Manfaat Produk Minuman Kesehatan Avail	63
Tabel 6. Daftar Harga Produk Avail	66
Tabel 7. Kegiatan Promosi Distributor Avail	71

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Kerangka Pemikiran	30
Gambar 2. Tingkatan Peringkat Distributor	46
Gambar 3. Bonus Pencapaian (20%)	48
Gambar 4. Bonus Pembangunan Kepemimpinan (18%)	49
Gambar 5. Bonus Pembangunan Rangkaian (22%)	50
Gambar 6. Bonus Sepeda Motor (2%)	50
Gambar 7. Bonus Mobil (3%)	52
Gambar 8. Perhitungan Bonus Elite Pemimpin (3%)	53
Gambar 9. Bonus Wisata (2%)	55

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Dengan Pemilik Center
- Lampiran 2. Daftar Pertanyaan Dengan Distributor Avail
- Lampiran 3. Daftar Pertanyaan Dengan Konsumen Avail
- Lampiran 4. Hasil Wawancara Dengan Informan 1
- Lampiran 5. Hasil Wawancara Dengan Informan 2
- Lampiran 6. Hasil Wawancara Dengan Informan 3
- Lampiran 7. Hasil Wawancara Dengan Informan 4
- Lampiran 8. Hasil Wawancara Dengan Informan 5
- Lampiran 9. Hasil Wawancara Dengan Informan 6
- Lampiran 10. Dokumentasi Penelitian