

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “**Analisis Strategi Penjualan *Multi Level Marketing* Tiens Syariah di Kabupaten Tulungagung**” ini ditulis oleh Suharsono Jiputro, NIM. 17402163435, Pembimbing Ahmad Syaichoni, M.Sy. NIP. 19910122 201801 1 002

Perekonomian di Indonesia saat ini berkembang semakin cepat seiring berkembangnya zaman. Dengan kemajuan teknologi yang semakin pesat membawa perubahan struktur masyarakat, pasar, dan perilaku konsumen. Seperti jaman yang terus berkembang, marketing juga mengalami berbagai macam perubahan, karena kondisi pasar bergejolak, dan pada akhirnya menuntut perusahaan untuk memperbaiki strategi marketing. Oleh karena itu, mulai bermunculan berbagai macam strategi salah satunya *Multi Level Marketing* (MLM) atau dikenal juga dengan istilah *Network Marketing* (NM).

Multi Level Marketing (MLM) adalah bentuk penjualan langsung (*direct selling*) modern yang dapat dipadukan dengan CIT (*Communication and Information Technology*) dalam perekrutan member (distributor), transaksi produk, promosi (penawaran dan periklanan) dan sistem pemasarannya. *Direct Selling* memberikan banyak manfaat bagi pelanggan. Manfaat yang diberikan kepada konsumen diantaranya, belanja di rumah menyenangkan, nyaman, dan bebas pertengkaran. Konsep *Multi Level Marketing* merupakan salah satu metode pemasaran dengan membuat jaringan (*network*).

Tujuan penelitian ini adalah (1) Untuk menganalisa strategi penjualan *Multi Level Marketing* Tiens Syariah di Kabupaten Tulungagung dan (2) Untuk menganalisa hasil penerapan strategi penjualan yang dilakukan oleh distributor *Multi Level Marketing* Tiens Syariah di Kabupaten Tulungagung.

Penelitian ini menggunakan pendekatan Kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Narasumber dalam penelitian ini adalah member atau distributor dari *Multi Level Marketing* Tiens Syariah. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa strategi penjualan *Multi Level Marketing* Tiens Syariah dilakukan dengan cara offline maupun online. Penjualan offline dilakukan dengan cara melakukan *home sharing* atau dengan mengadakan cek kesehatan gratis kepada masyarakat. Untuk penjualan online banyak distributor Tiens Syariah yang menggunakan media sosial seperti whatsapp, facebook dan instagram. Selain itu, distributor Tiens Syariah di Kabupaten Tulungagung juga menerapkan strategi yang telah dibuat oleh *support system* One Vision. Hasil yang dapat diterima oleh distributor Tiens Syariah termuat dalam *marketing plan* Tiens Syariah yang terdapat 7 jenis bonus utama. Banyak dari distributor yang terbantu perekonomiannya dari hasil menjalankan bisnis Tiens Syariah. Selain dari 7 jenis bonus ada juga reward lain yang diterima distributor berprestasi yaitu berupa logam mulia, laptop, sepeda motor dan free trip secara gratis.

Kata Kunci : Strategi, Penjualan, *Multi Level Marketing*, *Marketing Plan*

ABSTRACT

Thesis with the title "Analysis The Sales Strategy Multi Level Marketing of Tiens Syariah in Tulungagung Regency" was written by Suharsono Jiputro, NIM. 17402163435, Advisor Ahmad Syaichoni, M.Sy. NIP. 19910122 201801 1 002" was written by Suharsono Jiputro, NIM. 17402163435, Supervisor Ahmad Syaichoni, M.Sy. NIP. 19910122 201801 1 002.

The economy in Indonesia is currently growing faster with the times. With increasingly rapid technological advances, it brings changes in the structure of society, markets, and consumer behavior. As the era continues to develop, marketing also undergoes various kinds of changes, due to volatile market conditions, and ultimately requires companies to improve marketing strategies. Therefore, various strategies have emerged, one of which is Multi Level Marketing (MLM) or also known as Network Marketing (NM).

Multi Level Marketing (MLM) is a modern form of direct selling that can be combined with CIT (Communication and Information Technology) in recruiting members (distributors), product transactions, promotions (offers and advertising) and marketing systems. Direct Selling provides many benefits for customers. The benefits provided to consumers include, shopping at home is fun, comfortable, and free of fights. The concept of Multi Level Marketing is a marketing method by creating a network.

The objectives of this study are (1) to analyze the sales strategy of Tiens Syariah Multi Level Marketing in Tulungagung Regency and (2) to analyze the results of the implementation of the sales strategy carried out by Tiens Syariah Multi Level Marketing distributors in Tulungagung Regency.

This research uses a qualitative approach with the type of case study research. The resource persons in this study were members or distributors of Multi Level Marketing Tiens Syariah. Data collection techniques in this study using interviews, and documentation. Data analysis techniques used are data collection, data reduction, data presentation, and drawing conclusions.

The results of this study indicate that Tiens Syariah's Multi Level Marketing sales strategy is carried out offline and online. Offline sales are carried out by means of home sharing or by providing free health checks to the public. For online sales, many Tiens Syariah distributors use social media such as whatsapp, facebook and instagram. In addition, Tiens Syariah distributors in Tulungagung Regency also implement the strategy that has been made by the One Vision support system. The results that can be received by Tiens Syariah distributors are contained in the Tiens Syariah marketing plan which contains 7 main types of bonuses. Many of the distributors have helped their economy as a result of running the Tiens Syariah business. Apart from the 7 types of bonuses, there are also other rewards received by outstanding distributors, namely in the form of precious metals, laptops, motorbikes and free trips for free.

Keywords: Strategy, Sales, Multi Level Marketing, Marketing Plan