

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

Obyek penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah produk Imogen dari perusahaan PT. Janitra Jaya Mulia. PT. Janitra Jaya Mulia merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penyediaan produk suplemen dan kesehatan kelas dunia yang bermutu tinggi dengan cara pemasaran langsung atau yang biasa dikenal *multi level marketing*. Perusahaan ini didirikan di awal september 2015 dan berkantor pusat di Jakarta. Kegiatan operasional PT. Janitra Jaya Mulia meliputi seluruh wilayah indonesia dan dalam kurun beberapa tahun ke depan perusahaan memiliki visi untuk menjadikan wilayah operasional menembus hingga skala internasional.



Gambar 1.1 Sertifikat Keanggotaan Ap2li

Sumber : website <https://imogenmakassar.com/pt-janitra-jaya-mulia/>

Diakses pada tanggal 24 Januari 2021

Obyek penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah produk Imogen dari perusahaan PT. Janitra Jaya Mulia. PT. Janitra Jaya Mulia

merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penyediaan produk suplemen dan kesehatan kelas dunia yang bermutu tinggi dengan cara pemasaran langsung atau yang biasa dikenal *multi level marketing*. Perusahaan ini didirikan di awal september 2015 dan berkantor pusat di Jakarta. Kegiatan operasional PT. Janitra Jaya Mulia meliputi seluruh wilayah Indonesia dan dalam kurun beberapa tahun ke depan perusahaan memiliki visi untuk menjadikan wilayah operasional menembus hingga skala internasional.

Integritas dan profesionalisme perusahaan dalam memberikan pelayanan yang terbaik bagi seluruh mitra kerja, merupakan upaya PT. Janitra Jaya Mulia menciptakan kemitraan dalam setiap pencapaian prestasi, keberhasilan dan pertumbuhan, berjalan seiring dan saling menguntungkan. Di tunjang dengan sumber daya manusia yang berkualitas di bidangnya masing-masing menjadikan IMOGEN sebagai suatu usaha yang pantas untuk dijadikan mitra kerja. Imogen memberikan solusi alternatif kepada masyarakat untuk dapat meningkatkan derajat kesehatan dan derajat kesejahteraan, dengan konsep pemasaran yang mudah untuk dilakukan oleh setiap orang tanpa dibatasi oleh latar belakang Pendidikan dan keahlian khusus, dan menjadikan setiap mitra kerja perusahaan menjadi entrepreneur mandiri dan memiliki dedikasi yang tinggi.

VISI : Menjadi suatu perusahaan pemasaran berjenjang transnasional dan sebagai bagian dari ketahanan ekonomi nasional, serta berperan aktif dalam mewujudkan *Entrepreneurship* bagi masyarakat melalui pengembangan Bisnis jaringan (*Networking For Unity*).

MISI :

- Meningkatkan derajat kesehatan dan derajat kesejahteraan masyarakat Indonesia dengan produk kesehatan yang alami, berkualitas, relatif murah dengan reaksi efek cepat.
- Sebagai upaya dalam membantu program pemerintah dalam mengentaskan kemiskinan.

- Berperan aktif dalam kegiatan sosial kemasyarakatan.
- Solusi keuangan kepada masyarakat dengan sistem marketing plan yang sederhana, mudah dipahami, pembayaran bonus tercepat, pembayaran bonus terbesar tanpa syarat tutup poin, dan tanpa janji-janji muluk.
- *Support system* yang terintegrasi dengan perusahaan untuk mencapai sukses Bersama.

1.2 Latar Belakang Penelitian

Seiring dengan berkembangnya peradaban manusia, kebutuhan masyarakat pun semakin beragam sehingga bisnis pun terus berkembang. Industri bisnis yang terus berkembang membuat munculnya berbagai jenis bisnis baru yang menarik perhatian masyarakat. Apalagi di tengah perkembangan teknologi yang juga terus bertumbuh membuat keduanya saling bahu membahu memunculkan bisnis baru dengan sendirinya. Bisnis pada umumnya merupakan kegiatan yang dilakukan oleh individu maupun organisasi yang melibatkan proses dari tahap pembuatan, hingga ke tahap penjualan, atau pertukaran barang maupun jasa dengan tujuan untuk menghasilkan keuntungan. Istilah bisnis berasal dari bahasa Inggris, yaitu “*business*” yang artinya “kesibukan”.

Namun faktanya, perkembangan beragam bisnis yang semakin inovatif berbanding terbalik dengan kemampuan daya beli masyarakat di tengah pandemi ini. Pertumbuhan ekonomi yang memburuk sepanjang tahun 2020 tidak terlepas dari daya beli masyarakat yang tergerus selama pandemi. Penghasilan masyarakat yang menurun karena pandemic menyebabkan sebagian besar sector usaha mengurangi aktivitasnya atau tutup total. Angka pengangguran pun meningkat. Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat, jumlah pengangguran pada bulan Februari 2021 sebanyak 8,75 juta orang. Bila dibandingkan dengan february 2020 yang sebanyak 6,93 juta, jumlah ini meningkat 1,82 juta orang (nasional.kontan.co.id/17 Juni 2021).

Ditengah – tengah wabah pandemi dan sulitnya mencari pekerjaan dengan lapangan kerja yang sangat terbatas tersebut, menjadi seorang

wirausaha merupakan alternatif pilihan yang terbesar saat ini. Salah satu bentuk usaha untuk mendapatkan penghasilan ditengah tingginya angka pengangguran tersebut adalah bisnis *Multi Level Marketing* (MLM). *Multi level marketing* berasal dari bahasa Inggris. Kata *Multi* berarti banyak, *Level* berarti tingkat atau jenjang, serta *Marketing* artinya pemasaran. Oleh karena itu, istilah “MLM” dapat diartikan sebagai metode pemasaran berjenjang.

Berdasarkan dari sejarahnya, *direct selling* muncul pada tahun 1886 ketika perusahaan parfum California didirikan di New York. Pendiri perusahaan tersebut adalah Dave McConall. McConnell kemudian mempekerjakan istrinya yang bernama Albee. Albee menjadi wanita parfum California pertama, dan pekerjaannya yaitu melakukan penjualan langsung di rumah konsumen. Pengembangan selanjutnya adalah pada tahun 1934, ketika sebuah perusahaan bernama Nutrilite didirikan di California. Nutrilite menggunakan sistem penjualan baru yang melakukan distribusi langsung dan melatih member dengan sukses dan membantu anggota baru dalam menjual produk secara mandiri kemudian distributor memberikan komisi tambahan.

Dengan cara ini, distributor tentu saja akan terus merekrut anggota baru, dan tentu saja akan mendapatkan komisi lebih. Metode pemasaran seperti itu yang kemudian menjadi asal usul lahirnya *multilevel marketing* (MLM). Dengan cara tersebut, sejarah MLM dimulai dengan metode penjualan langsung atau *direct selling*. Dari sejarah tersebut tentu saja membuat perkembangan bisnis MLM akan terus mengalami perubahan. Di Indonesia sendiri perkembangan *Multi Level marketing* dimulai pada tahun 1986 yang ditandai dengan berdirinya PT. Nusantara Sun Chlorella atau saat ini lebih dikenal dengan istilah perusahaan *multilevel marketing* (MLM) CNI (PT. Centra Nusa Insan Cemerlang). Kemudian diikuti oleh berbagai perusahaan yang menggagas konsep yang sama. *Multilevel marketing* (MLM) sendiri saat ini telah berkembang luas. Hal tersebut dibuktikan dengan banyaknya jenis MLM yang bisa dijadikan referensi pilihan.

Banyak orang yang berminat dan telah bergabung pada dunia bisnis dengan sistem *multilevel marketing* (MLM) ini. Terlebih lagi

perkembangan bisnis *multi level marketing* di Indonesia juga terus meningkat. Berdasarkan data yang penulis peroleh dari website resmi Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) menyebut sepanjang tahun 2019 pertumbuhan penjualan langsung atau *multilevel marketing* (MLM) masih tinggi. Sepanjang tahun lalu industri *multilevel marketing* (MLM) bertumbuh 10% dibandingkan tahun sebelumnya. Pertumbuhan industri *multilevel marketing* (MLM) ini dikarenakan semakin banyaknya perusahaan *multilevel marketing* (MLM) baik lokal maupun luar negeri yang masuk di Indonesia, menurut data yang diperoleh dari sumber yang sama, bahkan sampai dengan tahun lalu terdapat lebih dari 400 perusahaan baik lokal maupun asing yang melakukan kegiatan penjualan langsung di Indonesia. Fakta tersebut juga didukung semakin sadarnya masyarakat terhadap *multilevel marketing* dan regulasi yang semakin jelas. Hal tersebut memang sangat wajar, sebab bisnis ini memanglah sangat menghasilkan.

Menurut data yang diperoleh, sekitar 70%-75% pelaku bisnis *multilevel marketing* (MLM) merupakan wanita yang sebagian besar merupakan ibu rumah tangga. Dari data tersebut penulis memperoleh asumsi bahwa terdapat minat masyarakat khususnya ibu rumah tangga untuk bergabung dan berbisnis dengan sistem *direct selling* atau *multi level marketing* yang dimana ketika melakukan aktivitas tersebut akan menyebabkan kegiatan yang dilakukannya justru menjadi lebih bermanfaat dan mendatangkan *income* dibandingkan dengan orang yang tidak mempunyai minat sama sekali.

Peran bisnis ini dapat menjadi solusi karena dapat memberikan kesempatan bagi banyak perempuan dengan ikut membantu penghasilan keluarga melalui bisnis *multilevel marketing* (MLM) dan memberikan kesempatan kerja yang sangat luas dengan modal yang relatif kecil dibandingkan dengan usaha konvensional. Bisnis Konvensional merupakan bisnis *offline* maupun *online* yang banyak sekali dijalankan orang-orang pada umumnya. Salah satunya yaitu toko atau kios dan sejenisnya.

Terdapat perbedaan mendasar mengenai karakteristik bisnis *multi level marketing* dibandingkan bisnis konvensional pada umumnya yaitu

sifat pemasarannya yang bertingkat – tingkat. Tingkatan tersebut terdiri atas *upline* (tingkat atas) dan *downline* (tingkat bawah) atau dengan kata lain, *multi level marketing* adalah suatu strategi pemasaran sekaligus penjualan yang bertumpu pada jaringan. *Upline* diharuskan untuk membina relasi yang baik dalam dunia sosialnya agar mereka mendapatkan *downline* yang memiliki visi dan misi yang sama dalam memenuhi kebutuhan mereka masing-masing sehingga dengan sistem yang tersedia, mereka pun dapat meningkatkan *income* pribadi yang diperoleh dari usaha tersebut.

Indonesia saat ini merupakan pasar empuk MLM dunia seperti produk MLM dari Amway, Herbalife, Oriflame serta Tupperware. Dari masih eksisnya produk tersebut di Indonesia maka tanpa disadari, angka rupiah yang mengalir ke luar negeri setiap tahun karena konsumsi masyarakat yang semakin meningkat juga semakin tinggi. Perusahaan MLM lokal pun seakan akan tak mau kalah saing hingga mengoptimalkan kualitas produknya untuk menjangkau pasar luar negeri dan mencicipi potensi ekonomi yang cukup berpeluang besar ini. Berikut adalah beberapa data perusahaan diantaranya yang cukup populer di Indonesia :

TABEL 1.2 8 BISNIS MLM POPULER DI INDONESIA

NO.	NAMA PERUSAHAAN	NO.	NAMA PERUSAHAAN
1.	ORIFLAME	5.	AMWAY
2.	TUPPEWARE	6.	HDI
3.	NU SKIN	7.	YOUNG LIVING
4.	HERBALIFE NUTRITION	8.	JEUNESSE GLOBAL

Sumber : article.motherandbaby.co.id

Diakses pada tanggal 24 Januari 2021

Salah satu sub usaha di Indonesia yang menggunakan saluran distribusi langsung atau multi level marketing yang cukup menarik untuk diteliti adalah perusahaan lokal yaitu PT.Janitra Jaya Raya dan dalam memperluas jangkauan penjualan produknya yang dikenal masyarakat luas dengan nama produk Imogen. Imogen adalah brand produk dari

PT.Janitra Jaya Raya dengan No. SIUP : 503/0877/411/2015 dan No. TDP : 13.07.3.47.05104 merupakan perusahaan yang memasarkan produk dengan cara menekankan konsumsi pribadi untuk menjaga kesehatan dan memperluas jaringan dengan metode *member get member*. Didirikan sejak 2015 dan di tahun 2017 mulai mengadopsi konsep network marketing serta sudah mendapatkan banyak penghargaan dan sertifikasi halal. Ditunjang dengan sistem pemasaran yang kompetitif serta jalur distribusi yang tersebar di seluruh Indonesia untuk memudahkan para mitra kerja (distributor) dalam mensosialisasikan produk-produk Imogen. Imogen memberikan solusi alternatif kepada masyarakat untuk dapat meningkatkan derajat kesejahteraan dengan konsep pemasaran yang mudah untuk dilakukan oleh setiap orang tanpa dibatasi oleh latar belakang pendidikan dan keahlian khusus. Dan menjadikan mitra mereka sebagai entrepreneur mandiri dan memiliki dedikasi yang tinggi. Dengan cukup belanja produk Imogen minimal 1 paket untuk paket bisnis biasa dan 5 paket untuk paket bisnis premium atau *qualified reward* IMO untuk kecepatan mendapatkan promo reward dengan jangka kerja 2 bulan bisa mendapatkan mobil ayla+ BPKB. Berikut ini harga paket dan potensi penghasilan yang dihasilkan apabila bergabung menjadi member di Imogen, Produk dari PT. Janitra Jaya Mulia :

1. Paket Reguler

- Harga Rp. 295.000 mendapatkan 1 Produk
- Potensi Penghasilan Rp. 700.000.-/hari

2. Paket Bisnis

- Harga Rp. 885.000 mendapatkan 3 Produk
- Cashback Rp. 170.000
- Potensi Penghasilan Rp. 700.000.-/hari

3. Paket Eksekutif/IMO

- Harga Rp. 1.475.000 mendapat 5 produk
- Cashback Rp. 340.000,-

- Potensi Penghasilan Rp. 3.500.0000,-/hari

Peneliti mencoba melakukan pra penelitian dengan mewawancarai Ayu Lestari selaku salah satu Leader Imopreneur asal Kab.Gowa yang merupakan produk dari PT. Janitra Jaya Mulia. Dari hasil pra penelitian yang telah dilakukan, Leader Ayu Lestari memiliki 120 downline untuk wilayah Kab. Gowa dan sekitarnya. Dimana hampir 60%nya adalah pekerja dan 40%nya adalah Ibu Rumah tangga. Maka untuk mengetahui alasan - alasan dalam bergabung di bisnis tersebut dan didukung oleh fenomena masyarakat di wilayah tempat peneliti tinggal, dimana sebagian masyarakat yang didominasi para ibu rumah tangga cenderung aktif melakukan promosi di media sosial facebook/group Wa keluarga, sharing kualitas dan manfaat produk, hingga bonus harian dan reward penjualan produk dari imogen membantu pendapatan para ibu rumah tangga di sekitar wilayah peneliti, membuat peneliti memutuskan untuk menganalisis **FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI MINAT MASYARAKAT BERGABUNG DENGAN SISTEM MULTI LEVEL MARKETING PRODUK IMOGEN DARI PT. JANITRA JAYA MULIA.**

1.3 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti melakukan identifikasi permasalahan :

1. Apa sajakah faktor - faktor yang mempengaruhi minat masyarakat bergabung dengan *multi level marketing* produk Imogen ?
2. Faktor dominan apa sajakah yang mempengaruhi minat masyarakat bergabung dengan sistem *multi level marketing* produk Imogen ?

1.4 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka tujuan dalam peneltian ini adalah :

1. untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi minat masyarakat bergabung dengan *multi level marketing* produk Imogen.
2. Untuk mengetahui faktor dominan yang mempengaruhi minat masyarakat untuk bergabung dengan *multi level marketing* produk Imogen.

1.5 Kegunaan Penelitian

a. kegunaan teoritis:

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memperkaya dan melengkapi khazanah keilmuan bidang kewirausahaan dan pemasaran, khususnya yang terkait dengan sistem direct selling/multi level marketing. Selain itu, beberapa temuan yang terungkap dalam penelitian ini juga diharapkan dapat dijadikan rujukan bagi peneliti selanjutnya.

b. kegunaan praktis:

Penelitian ini diharapkan bermanfaat:

1). Pemecahan tentang masalah

Masalah praktis bagi masyarakat. Dalam hal ini memberikan informasi dan masukan bagi masyarakat yang tertarik untuk mengikuti bisnis dengan sistem direct selling/multi level marketing beserta keunggulan bisnis MLM.

2). Dunia Usaha :

Sebagai sumber informasi dan referensi untuk para pelaku usaha

3). Bagi Akademisi untuk dimasukkan sebagai kurikulum dalam mata kuliah manajemen pemasaran dan mata kuliah manajemen bisnis maupun mata kuliah yang berkaitan dengan bisnis/manajemen bagi mahasiswa program studi Administrasi Bisnis.

1.6 Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah penulis untuk memberikan arah serta gambaran materi yang terkandung di dalam penulisan skripsi ini, maka penulis menyusun sistematika penulisan sebagai berikut ;

BAB I. PENDAHULUAN

Pada bab ini diuraikan tentang objek penelitian, latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan, serta sistematika penulisan skripsi.

BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini diuraikan landasan teori yang digunakan sebagai dasar dari analisis penelitian seperti teori mengenai *multi level marketing*,

letertarikan masyarakat yang mempengaruhi minat, definisi kewirausahaan, penelitian terdahulu, dan kerangka pemikiran.

BAB III. METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini diuraikan tentang jenis penelitian dan sumber data, metode pengumpulan data, dan metode analisis.

BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menguraikan hasil penelitian dan pembahasan berdasarkan penelitian yang dilakukan penulis.

BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini menguraikan simpulan dari hasil penelitian dan saran – saran yang dapat dijadikan pertimbangan bagi perusahaan dan peneliti selanjutnya.