

ABSTRAK

Model bisnis seperti ini menjanjikan kekayaan dan kesuksesan dengan cepat, menarik minat konsumen dan mendorong orang untuk bergabung dalam industri yang berkembang pesat. Salah satu jenis pemasaran yang dapat dikembangkan dalam bisnis adalah model MLM. Jaringan MLM penjualan langsung telah berkembang di Indonesia sejak diperkenalkan pada tahun 1980-an. Mengingat keadaan ekonomi Indonesia saat ini, perusahaan MLM sekali lagi berada di garis depan penerimaan publik.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dimana data yang dikumpulkan berupa teks atau gambar. Lakukan metode pengumpulan data seperti observasi, wawancara, dan dokumentasi. Reduksi data, penyajian data, dan verifikasi data adalah beberapa teknik analisis data yang paling banyak digunakan. Metode verifikasi data meliputi pemeriksaan kredibilitas, reliabilitas, dan konfirmabilitas. Peneliti manusia adalah fokus utama dari penelitian kualitatif. Namun fokus penelitian ini adalah pada Distributor TIENS Kota Bandung.

Tujuan dari Sistem Tiens Branch ini adalah untuk membantu distributor MLM, seperti distributor Tiens, mengembangkan bisnis mereka dan mencapai hasil terbaik bagi diri mereka sendiri dan pelanggan mereka melalui penggunaan berbagai strategi yang telah dikembangkan oleh distributor MLM selama bertahun-tahun. . Bonus keberhasilan, baik untuk perluasan jaringan maupun penjualan produk, merupakan bagian dari strategi pemasaran yang telah ditetapkan oleh Tiens dan disepakati oleh distributor pada saat pengajuan diajukan. Pendapatan distributor dapat dipengaruhi oleh sejumlah faktor, salah satunya adalah kualitas peringkat yang mereka terima dari Tiens. Semakin tinggi levelnya, semakin besar pula persentase target yang bisa diharapkan untuk dicapai. Apalagi di bisnis Tiens, peringkat downline bisa mengungguli upline. Seperti yang telah kita bahas di atas, hal ini berarti bisnis Tiens memberikan penghargaan kepada distributornya berdasarkan kinerja mereka, bukan berdasarkan kapan mereka bergabung dengan perusahaan tersebut. Apa yang terjadi pada distributor Tiens di Tulungagung adalah pertumbuhan downline mereka sama dengan pertumbuhan upline mereka, dan dalam beberapa kasus bahkan lebih cepat.

Kata kunci : strategi pemasaran, bisnis multi level marketing, distributor Tiens

ABSTRACT

Such a business model promises instant wealth and success, attracts consumers and encourages people to join fast-growing industries. One type of marketing that can be developed in business is the MLM model. Direct selling MLM networks have grown in Indonesia since their introduction in the 1980s. Given the current state of the Indonesian economy, MLM companies are once again at the forefront of public acceptance.

This study uses a descriptive qualitative approach where the data collected is in the form of text or images. Perform data collection methods such as observation, interviews, and documentation. Data reduction, data presentation, and data verification are some of the most used data analysis techniques. Data verification methods include checking credibility, reliability and confirmability. Human researchers are the main focus of qualitative research. However, the focus of this research is on the Bandung City TIENS Distributor.

The goal of the Onevision Support System is to help MLM distributors, such as Tiens distributors, grow their business and achieve the best results for themselves and their customers through the use of various strategies that MLM distributors have developed over the years. . The success bonus, both for network expansion and product sales, is part of the marketing strategy that has been set by Tiens and agreed upon by the distributor when the submission is submitted. A distributor's income can be affected by a number of factors, one of which is the quality of the ratings they receive from Tiens. The higher the level, the greater the percentage of targets that can be expected to be achieved. Especially in the Tiens business, downline ratings can outperform uplines. As we discussed above, this means that Tiens business rewards its distributors based on their performance, not based on when they joined the company. What happens to Tiens distributors in Tulungagung is that their downline grows the same as their upline, and in some cases even faster.

Keywords : marketing strategy, multi level marketing business, Tiens distributor

