

ABSTRAKSI

Keadaan perekonomian di Indonesia yang kurang menguntungkan mengakibatkan banyak perusahaan yang terpaksa gulung tikar. Belum lagi adanya tingkat persaingan yang semakin tinggi dan ancaman dari produk luar negeri disertai penghapusan perlindungan pada produk dalam negeri saat perjanjian multilateral (APEC, AFTA dan lain-lain) diterapkan. Hal ini memaksa perusahaan-perusahaan lokal untuk mencari jalan agar dapat bertahan hidup menghadapi keadaan seperti itu. Bila produk dalam negeri dihadapkan pada persaingan dengan produk luar negeri maka kemungkinan besar produk dalam negeri akan kalah bersaing. Lalu dengan cara apakah perusahaan dalam negeri dapat bersaing ?

Selain itu sebagian besar perusahaan dalam negeri kalah dari segi teknologi, maupun segi finansial. Oleh karena itu diperlukan inovasi-inovasi baru serta dituntut suatu cara yang menghemat biaya agar dapat terus bertahan hidup dan bersaing. Sedangkan dilihat dari keadaan masyarakat yang mengalami penurunan daya beli maka perlu dicari suatu cara dimana produsen dapat mengikat konsumen dan sekaligus juga meningkatkan daya beli yang menurun.

Dalam usaha menghemat biaya tersebut maka dikembangkan inovasi dalam sistem distribusi pemasaran yang dapat menghemat biaya dan sekaligus dapat mengikat konsumen. Salah satu inovasi tersebut adalah dengan cara menggabungkan *multilevel marketing* dengan pemasaran tradisional.

Penelitian Tugas Akhir ini bertujuan untuk mengetahui apakah sistem pemasaran yang diusulkan dapat diterima dan dilaksanakan oleh perusahaan dan masyarakat. Dimana sistem pemasaran ini bagi perusahaan dapat berguna sebagai salah satu cara untuk memperkuat kemampuan bertahan hidup perusahaan, sedangkan bagi masyarakat dapat menjadi suatu cara untuk memperoleh penghasilan tambahan dan membantu meringankan beban masyarakat di saat ini.

Penelitian tugas akhir ini menggunakan purposive sampling yaitu kalangan menengah ke bawah karena hasil rancangan sistem ini memang ditujukan untuk kalangan menengah ke bawah. Analisis yang digunakan adalah analisis kelayakan proyek meliputi analisis aspek pasar, teknis, manajemen dan finansial.

Kesimpulan yang didapat adalah sistem usulan untuk sembako yaitu gabungan dari sistem multilevel marketing dan sistem pemasaran tradisional . Setelah ditinjau dari aspek pasar, teknis, manajemen dan finansial sistem ini layak untuk diterapkan.