

ABSTRAKSI

Keberhasilan/kegagalan perusahaan Multi Level Marketing tergantung pada pembelian produk yang berkesinambungan dan perluasan jaringan distributor. Pada saat distributor menjalankan bisnis Multi Level Marketing ada yang berhasil memperluas jaringan distributor dan secara berkesinambungan omset jaringan meningkat tetapi ada juga yang gagal memperluas jaringan distributor dan omset jaringan tidak mengalami perkembangan. Bonus yang diterima oleh seorang distributor dari total omset jaringan dipengaruhi oleh status peringkat seorang distributor. Penelitian ini bertujuan untuk menentukan faktor-faktor yang mampu membedakan tingkat keberhasilan distributor ditinjau dari status peringkat dan profil status peringkat. Pengambilan sampel dilakukan dengan cara penarikan sampel *Non Probabilitas* yaitu *Purposive Sampling*. Respondennya adalah distributor High Desert di kota Surabaya, Malang dan Mojokerto dengan status peringkat Distributor sampai dengan Executive Diamond. Metode pengolahan data menggunakan Analisis Deskriptif, Crosstabs, dan Diskriminan. Hasil penelitian menunjukkan untuk mencapai status peringkat Distributor Director sampai dengan Executive Diamond dipengaruhi oleh semua variabel-variabel yang ada dan semuanya saling berkaitan. Profil yang dapat menentukan status peringkat adalah pertama kali mengenal High Desert.

