

## ABSTRAK

Salah satu sistem pemasaran alternatif yang digunakan oleh perusahaan baik asing maupun dalam negeri adalah MLM (*Multi Level Marketing*). Sistem pemasaran dengan cara MLM ini memangkas jalur distribusi yang panjang seperti didalam penjualan konvensional. Oriflame merupakan salah satu perusahaan yang memasarkan produknya dengan sistem pemasaran MLM. Produk yang dipasarkan adalah produk kosmetik dan perawatan wajah serta tubuh. Dengan sistem pemasaran yang menggunakan MLM maka keberhasilan perusahaan sangat tergantung pada pembelian produk yang berkesinambungan dan perluasan jaringan distributor. Distributor dapat mengalami keberhasilan maupun kegagalan. Hal itu dapat dipengaruhi berbagai faktor, yaitu : Motivasi bergabung, fokus, *knowledge* (pengetahuan), *prospecting*, *relationship* ( hubungan baik), duplikasi dan perusahaan itu sendiri.

Untuk mengidentifikasi faktor-faktor penyebab kegagalan yang dialami oleh seorang distributor di perusahaan MLM ini dan motivasi bergabung, perlu dilakukan analisis deskriptif pada masing-masing dimensi (motivasi, fokus, *knowledge*, *prospecting*, *relationship*, duplikasi dan perusahaan). Dimensi yang menyebabkan kegagalan, kemudian diperbaiki agar distributor dapat berhasil berbisnis di perusahaan MLM ini.

Pada penelitian ini, sampel yang diambil adalah distributor PT. Orindo Alam Ayu Indonesia yang berdomisili di kota Surabaya antara bulan Januari 2002 sampai dengan Desember 2002. Pengumpulan data berlangsung dalam tiga tahap yaitu wawancara 15 orang distributor PT. Orindo Alam Ayu Indonesia yang mengalami kegagalan (5 sampai 9 September 2003), presampling kepada 20 distributor PT. Orindo Alam Ayu Indonesia (11 sampai 17 September 2003) dan jumlah responden yang terkumpul pada sampling yaitu 200 orang distributor yang mengalami kegagalan. (20 September sampai 11 Oktober 2003). Tempat Pengumpulan data di kantor PT. Orindo Alam Ayu Indonesia jalan Diponegoro no. 107 Surabaya, dengan alasan bahwa tempat ini biasanya dikunjungi distributor-distributor untuk melakukan segala macam kegiatan bisnis yang berhubungan dengan keanggotaannya sebagai distributor MLM PT. Orindo Alam Ayu Indonesia. Hasil yang diperoleh distributor banyak mengalami kegagalan disebabkan oleh dimensi fokus yang dimiliki sangat rendah/juga terdapat perbedaan latar belakang motivasi yang dimiliki distributor disebabkan oleh jenis kelamin sehingga diperlukan usaha-usaha perbaikan untuk meminimalkan tingkat kegagalan agar dapat meningkatkan keberhasilan distributor dalam berbisnis di PT. Orindo Alam Ayu Indonesia.