

ABSTRAKSI

Dalam suatu bisnis organisasi diperlukan adanya suatu pengendalian manajemen yang dapat membantu pihak manajemen untuk tercapainya tujuan organisasi. Peran dari *Management Control System* (MCS) adalah membantu pihak manajemen dalam mempengaruhi para pelaku dalam organisasi untuk mencapai tujuan organisasi melalui strategi yang diterapkannya. Salah satu elemen yang mendukung dalam MCS adalah *Reward and Punishment System*. Salah satu aspek yang penting dalam penerapan *Reward and Punishment System* adalah pemberian motivasi terhadap karyawan perusahaan. Dalam bisnis MLM selain *Reward and Punishment System* dan motivasi, pemberian dan pengembangan pendidikan juga mengambil peranan penting, karena tidak bisa jika seseorang mitra bisnis termasuk distributor level manager hanya diberi motivasi saja tanpa mengembangkan talentanya akan dapat mencapai hasil yang diinginkan.

Studi ini dilakukan pada PT KKI yang merupakan perusahaan multi level marketing yang beroperasi secara internasional. Dengan kelebihan dan kelemahan yang dimilikinya, non financial reward and punishment system yang dimiliki PT KKI dapat mendukung financial reward and punishment system dan keseluruhan support system yang dimiliki oleh PT KKI terhadap mitra bisnis termasuk distributor level manager yang tergabung di dalam PT. KKI. Berdasarkan analisis yang telah dilakukan juga dapat ditarik beberapa kesimpulan yang berkaitan erat dengan efektivitas reward and punishment dalam support system KISS yang dimiliki PT KKI yang dapat dilihat dari sebuah sistem yang dinamakan sistem Club 100 Juta KK Indonesia yang dimana untuk mewujudkan visi 5 K nya yaitu kesehatan, kekayaan, kebebasan, kekeluargaan, dan kesuksesan. Selain itu juga dilihat dari prestasi yang dicapai oleh seluruh mitra bisnis termasuk level manager.