

BAB I

PENDAHULUAN

A. Alasan Pemilihan Judul

Bisnis MLM (Multilevel Marketing) berawal dari ide yang muncul pada tahun 1940-an, saat California Vitamins sukses dalam pemasaran. Langkah pemasaran perusahaan tersebut adalah mengirim agen penjualan ke luar negeri. Perusahaan terkesan karena penjualan yang dilakukan oleh pemasar dalam jumlah besar menghasilkan keuntungan yang lebih besar.

Kemudian, mereka mendesain penjualan dengan sistem yang merangsang para pemasar untuk menjajah pelanggan yang lebih banyak, dimana para pelanggan itu pun memiliki hak yang sama dan tak ayal, langkah tersebut selain meningkatkan pendapatan para sponsor atau para pemasar, juga meningkatkan omzet perusahaan puluhan kali lipat omzet penjualan meningkatkan pesat terlebih ketika perusahaan menerapkan pola pemberian penghargaan secara khusus kepada para anggota group pemasar berprestasi, itulah proses awal lahirnya *Network Marketing*.

Network Marketing juga sering disebut dengan Multilevel Marketing (MLM), yaitu bentuk pemasaran barang atau jasa dari orang per orang secara langsung kepada konsumen akhir. Pemasaran langsung tersebut dilakukan oleh para distributor yang juga berperan sebagai penjual dan pengguna segala produk maupun jasa dari perusahaan *Network Marketing*. Disamping itu, mereka juga merekrut anggota jaringan baru atas nama perusahaan.

Perhatian masyarakat dunia semakin besar terhadap industri *Network Marketing*, karena memberikan keuntungan yang cukup besar dalam berbagai hal. Seiring dengan minat masyarakat yang semakin tinggi, banyak perusahaan *Network Marketing* bermunculan. Sebagian diantara perusahaan itu ada yang hanya memanfaatkan sisi positif dari *Network Marketing* untuk mengeruk keuntungan pribadi atau golongan, tetapi cukup banyak perusahaan *Network Marketing* yang terpercaya dan benar-benar berperan penting mendukung kesuksesan para distributor.

Bisnis Multi Level Marketing di Indonesia bermula sejak tahun 1986 , salah satu diantaranya berdirinya PT.Kompak Indopola .Kompak dengan visi yaitu , menjadi perusahaan Multi Level Marketing teladan di Indonesia .Kemajuan Kompak dari tahun ke tahun ditandainya dengan pertumbuhan jumlah distributor (mitra usaha) yang kian meningkat tiap tahunnya. Hal ini dibarengi pula dengan perkembangan produk dan sistem pemasarannya yang memungkinkan setiap mitra usaha yang bergabung dengan Kompak memilih hasil dan jerih payahnya , yaitu kesuksesan mandiri .

Seiring waktu berjalan banyak bisnis Multi Level Marketing yang tumbuh dan berkembang bak seperti jamur di Indonesia ,diantaranya : CNI , TIANSHI , PRIME & FIRST dsb, yang mana masing – masing bisnis Multi Level Marketing tersebut menonjolkan visinya . CNI dengan visinya, yaitu memberikan pelayanan lebih baik dan selalu lebih baik meningkatkan kualitas setiap anggota keluarga besar CNI sedangkan TIANSHI dengan memiliki visi , yaitu menyehatkan umat manusia ,melayani masyarakat sebagai pedoman perusahaan . Dan lain halnya