

## **ABSTRAK**

Eka Suryadi Chandra

Skripsi :

Pengaruh Kemampuan Komunikasi Interpersonal *Leader* MLM Terhadap Motivasi Distributor

Bisnis MLM merupakan salah satu bisnis yang terbukti mampu untuk bertahan selama terjadinya krisis di Indonesia dan merupakan salah satu bisnis yang banyak diminati oleh masyarakat. Bisnis MLM adalah bisnis yang berbeda dengan bisnis yang lain karena dalam bisnis ini sangat diperlukan kemampuan komunikasi interpersonal yang baik. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kemampuan komunikasi interpersonal leader KK MLM terhadap motivasi distributor. MLM yang dijadikan sebagai objek penelitian adalah KK Indonesia. Jenis penelitian yang digunakan adalah kuantitatif dengan metode eksplanasi. Sampel yang digunakan dalam penelitian berjumlah 202 distributor dengan beberapa karakteristik yang sudah ditentukan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kemampuan komunikasi interpersonal mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap motivasi distributor. Semakin baik kemampuan komunikasi leader KK Indonesia, maka motivasi distributor juga semakin baik.

Kata kunci: MLM, komunikasi interpersonal, dan motivasi

## **ABSTRACT**

Eka Suryadi Chandra

Thesis :

The Influence of Interpersonal Communication Capabilities of MLM Leader to Distributor Motivation.

MLM is one of business that could be exist at economic crisis and the kind of business that are preferred by many people. MLM is the kind of business that different from the others one, because in this business the interpersonal communication capability is very essential. This research is to know the the influence of interpersonal communication capability of MLM leader to distributor motivation. The type of research is quantitative and the method is explanation. The number of sample that used in this research is 202 distributor with specific characteristic. The object of this research is KK Indonesia, one of MLM organization in Indonesia. The result shows that the interpersonal communication capabilities influenced the distribution motivation. If the interpersonal communication capabilities are better, the distributor motivation is better.

Keyword: MLM, interpersonal communication, and motivation.

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
LEMBAR PERRSETUJUAN .....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
ABSTRAK .....	vi
DAFTAR ISI .....	vii
DAFTAR TABEL .....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	xii
DAFTAR LAMPIRAN .....	xiii
1. PENDAHULUAN .....	1
1.1. Latar Belakang Masalah .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	6
1.3. Tujuan Penelitian .....	6
1.4. Manfaat Penelitian .....	6
1.4.1. Manfaat Akademis .....	6
1.4.2. Manfaat Praktis .....	6
1.5. Batasan Masalah .....	6
1.6. Sistematika Penulisan .....	7
2. LANDASAN TEORI .....	8
2.1. Landasan Teori .....	8
2.1.1. Pengertian Komunikasi .....	8
2.1.2. Konsep Komunikasi Interpersonal .....	9
2.1.3. Jenis-Jenis Komunikasi Interpersonal .....	9
2.1.4. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Komunikasi Interpersonal .....	10
2.1.5. Kualitas Komunikasi Interpersonal .....	10
2.1.6. Komunikasi Interpersonal Distributor MLM Sebagai Bentuk Promosi .....	12
2.1.7. Multi Level Marketing .....	12
2.1.8. Motivasi .....	14
2.2. Nisbah Antar Konsep .....	17
2.3. Kerangka Berpikir .....	18
2.4. Hipotesis Penelitian .....	19
3. METODE PENELITIAN .....	20
3.1. Definisi Konseptual .....	20
3.2. Definisi Operasional .....	20

3.3. Jenis Penelitian .....	22
3.4. Populasi dan <i>Sample</i> .....	22
3.4.1. Populasi .....	22
3.4.2. Teknik Pengambilan Sampel .....	23
3.5. Jenis Sumber Data .....	23
3.6. Uji Validitas dan Reliabilitas .....	24
3.7. Metode Pengumpulan Data .....	25
3.8. Teknik Analisis Data .....	25
3.9. Pengujian Hipotesa .....	26
4. ANALISIS DAN PEMBAHASAN .....	28
4.1. Gambaran Umum Obyek Penelitian .....	28
4.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan .....	28
4.1.2. Visi dan Misi KK Indonesia .....	28
4.1.3. <i>Support System</i> .....	30
4.2. Pengolahan Data .....	32
4.2.1. Deskripsi Profil Responden .....	32
4.3. Deskripsi Variabel Penelitian .....	35
4.3.1. Uji Validitas dan Reliabilitas .....	35
4.3.2. Variabel Kemampuan Komunikasi Interpersonal .....	39
4.3.3. Variabel Motivasi Distributor .....	62
4.4. Analisis Data .....	79
4.5. Pembuktian Hipotesis .....	81
5. KESIMPULAN DAN SARAN .....	83
5.3. Kesimpulan .....	83
5.4. Saran .....	84
DAFTAR PUSTAKA .....	86
LAMPIRAN .....	86

## DAFTAR TABEL

4.1. Progam dalam KISS .....	30
4.2. Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	32
4.3. Responden Berdasarkan Usia .....	32
4.4. Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	33
4.5. Responden Berdasarkan Pekerjaan .....	33
4.6. Responden Berdasarkan Lama Bergabung .....	34
4.7. Uji Validitas variabel Kemampuan Komunikasi Interpersonal .....	35
4.8. Uji Validitas variabel Motivasi Distributor .....	38
4.9. Uji reliabilitas variabel kemampuan komunikasi interpersonal dan motivasi distributor .....	39
4.10. Keterbukaan <i>leader</i> KK Indonesia dalam memberitahukan kepada distributor segala informasi yang terkait dengan KK Indonesia, seperti promo, jadwal, harga, produk atau info-info terkini lainnya .....	40
4.11. Keterbukaan atau kesediaan <i>leader</i> KK Indonesia dalam menceritakan pengalamannya sendiri selama menjalani bisnis MLM .....	42
4.12. Kemampuan <i>leader</i> KK Indonesia untuk mengerti keadaan distributor ketika sedang mengalami masalah dan kemampuan untuk memberikan solusi terhadap masalah tersebut .....	44
4.13. Kemampuan <i>leader</i> KK Indonesia dalam memberikan semangat kepada distributor ketika distributor sedang mengalami penurunan semangat sehingga distributor menjadi bersemangat kembali .....	45
4.14. Kemampuan <i>leader</i> KK Indonesia dalam memberikan perhatian yang sungguh-sungguh ketika distributor sedang berbicara .....	46
4.15. Kemampuan <i>leader</i> KK Indonesia untuk menghilangkan kecanggungan ketika berkomunikasi, dan menciptakan suasana yang kondusif dalam komunikasi .....	47
4.16. Kemampuan <i>leader</i> KK Indonesia untuk memberikan informasi tentang <i>product knowledge</i> KK Indonesia .....	49

4.17. Kemampuan <i>leader</i> KK Indonesia untuk memberikan informasi tentang <i>marketing plan</i> yang ada di dalam KK Indonesia .....	51
4.18. Kemampuan <i>leader</i> KK Indonesia untuk memberikan informasi tentang bonus dan <i>reward</i> yang diberikan oleh KK Indonesia kepada para distributor .....	52
4.19. Kemampuan <i>leader</i> KK Indonesia untuk mempengaruhi distributor agar mau menjalankan sistem yang ada di dalam KK Indonesia, yaitu KISS .....	53
4.20. Kemampuan <i>leader</i> KK Indonesia untuk memotivasi distributor untuk mencapai target-target yang telah ditentukan .....	54
4.21. Kemampuan <i>leader</i> KK Indonesia untuk membina distributor untuk menjadi profesional ketika bekerja seperti perhatian terhadap waktu, kemampuan presentasi, penampilan dan cara berkomunikasi .....	55
4.22. Kemampuan <i>leader</i> KK Indonesia untuk menjelaskan tentang keistimewaan yang dimiliki oleh produk-produk KK Indonesia dibandingkan dengan produk-produk yang lain .....	56
4.23. Kemampuan <i>leader</i> KK Indonesia dalam menjelaskan tentang keunggulan yang dimiliki oleh <i>marketing plan</i> KK Indonesia dibandingkan dengan <i>marketing plan</i> MLM yang lain .....	57
4.24. Kemampuan <i>leader</i> KK Indonesia dalam menjelaskan kelebihan <i>reward-reward</i> yang diberikan oleh KK Indonesia kepada distributor dibandingkan dengan <i>reward-reward</i> yang diberikan oleh MLM yang lain .....	58
4.25. Kemampuan <i>leader</i> KK Indonesia dalam menjelaskan tentang kelebihan-kelebihan lain yang dimiliki oleh KK Indonesia dibandingkan dengan MLM yang lain .....	59
4.26. Kemampuan komunikasi interpersonal .....	62
4.27. Frekuensi distributor dalam menjalankan bisnis, presentasi produk, presentasi bisnis, <i>follow up</i> prospek dan <i>follow up</i> distributor dalam satu bulan .....	63
4.28. Frekuensi distributor dalam mengikuti pertemuan-pertemuan, seminar dan training dalam satu bulan .....	63
4.29. Waktu yang distributor gunakan dalam pengembangan diri, seperti membaca buku, mendengarkan kaset dan konsultasi dalam satu hari .....	64

4.30. Berapa lama distributor mampu berkonsentrasi dalam mengikuti pelatihan-pelatihan yang diadakan oleh KK Indonesia .....	65
4.31. Perhatian yang distributor berikan kepada konsumen dan distributor yang ada dalam jaringan distributor .....	66
4.32. Seberapa cepat distributor ingin menjadi manajer mulai dari awal distributor aktif dalam KK Indonesia .....	66
4.33. Kemampuan distributor untuk terus maju, melakukan presentasi dan <i>follow up</i> , ketika menghadapi penolakan awal dari prospek .....	67
4.34. Kemampuan distributor dalam menghadapi masalah-masalah dan memberikan solusi terhadap masalah distributor dalam grupnya dalam menjalankan bisnis MLM .....	68
4.35. Ketika target yang telah distributor tentukan tidak tercapai, distributor tidak patah semangat, akan tetapi terus mencoba untuk lebih baik ...	68
4.36. Kesiapan distributor untuk dibimbing oleh <i>leader</i> KK Indonesia untuk mencapai kesuksesan dalam bisnis ini .....	69
4.37. Motivasi distributor .....	71
4.38. Tabulasi silang antara jenis kelamin dengan kemampuan komunikasi	71
4.39. Tabulasi silang antara pendidikan dengan kemampuan komunikasi	72
4.40. Tabulasi silang antara lama bergabung dengan kemampuan komunikasi .....	74
4.41. Tabulasi silang antara jenis kelamin dengan motivasi .....	75
4.42. Tabulasi silang antara pendidikan dengan motivasi .....	76
4.43. Tabulasi silang antara lama bergabung dengan motivasi .....	77
4.44. Tabulasi silang antara kemampuan komunikasi interpersonal leader KK Indonesia dengan motivasi distributor .....	78
4.45. <i>Output</i> Olahan Regresi Linier Antara Variabel Kemampuan Komunikasi Interpersonal <i>Leader</i> MLM dan Motivasi Distributor ..	79
4.46. <i>Output</i> Olahan Regresi Linier Antara Variabel Kemampuan Komunikasi Interpersonal dan Motivasi Distributor .....	81

## DAFTAR GAMBAR

2.1. Bagan kerangka berpikir .....	18
4.1. Misi KK Indonesia sampai 2010 .....	29
4.2. Program KISS .....	31
4.3. Beberapa promo yang ada di KK Indonesia .....	41
4.4. Info terkini .....	42
4.5. Beberapa produk yang ada di KK Indonesia .....	50
4.6. Contoh <i>marketing plan</i> , club 100 juta .....	58
4.7. Program <i>ryodoraku</i> .....	60
4.8. Buku wajib KK Indonesia .....	65
4.9. Model Linier Kemampuan Komunikasi Interpersonal <i>Leader</i> MLM (X) dengan Motivasi distributor (Y) .....	80

## DAFTAR LAMPIRAN

1. Kuisisioner .....	87
2. Rekapian kuesioner .....	95
3. Distribusi frekuensi .....	100
4. Reabilitas dan validitas .....	107
5. Regresi linear .....	112
6. r tabel dan t tabel .....	113
7. Kit presentasi .....	115
8. KK Info, Brosur, KK News Flash .....	117