

## **BAB III**

### **PEMBAHASAN**

#### **A. Tinjauan Umum**

##### **1. Gambaran Umum Perusahaan.**

PT EXXA ALAM GLOBAL berdiri pada pertengahan 2015. Merupakan perusahaan yang baru berkembang di Surabaya. PT EXXA bergerak di bidang penyediaan dan distribusi produk suplemen kesehatan dan kecantikan herbal berupa minuman dalam kemasan serbuk. Dalam proses produksi PT EXXA bekerjasama dengan pakar nutrisi yang mampu menghadirkan formula terbaik dan dikembangkan melalui teknologi terkini dengan mutu dan standar internasional yang akan dipasarkan dengan sistem penjualan langsung yaitu sistem *Direct Selling (Network Marketing)*. Melalui produk-produk yang ditawarkan, dengan sistem manajemen yang solid, PT EXXA memberi peluang karir dan marketing *plan* yang menarik bagi anggota yang tergabung. Dengan sistem penjualan *Direct Selling (Network Marketing)*, Perusahaan memberikan peluang bisnis yang menguntungkan untuk mendapatkan penghasilan yang bersifat residual dan berkembang secara *exponential* dengan cara mengembangkan *Network Marketing*. PT EXXA memberikan pola pembinaan yang baik dalam menjalankan bisnisnya dan bagi anggotanya untuk mengembangkan kepribadian menjadi lebih baik dari sebelumnya. Dalam pemasaran produknya PT EXXA berkomitmen untuk meningkatkan mutu dan standar kesehatan serta kesejahteraan ke arah yang lebih baik. PT EXXA sendiri menyediakan beberapa jenis produk *supplement herbal* yang

dapat dikonsumsi dan memberikan pengaruh nyata untuk kesehatan dan kepuasan konsumen.



Sumber internal perusahaan (2016)

Gambar 3.1 Kantor PT Exxa Alam Global Surabaya.

Dalam membangun *Network Marketing* PT EXXA bersaing dengan kompetitornya dengan memberikan edukasi yang baik bahwa semua yang dicapai dan dinikmati tergantung dari kesungguhan dan komitmen. Seluruh anggota yang tergabung akan mendapatkan pelatihan produk sebagai bekal untuk mengembangkan *Network Marketing*-nya. PT EXXA tidak membatasi anggotanya dalam memperluas jaringan pemasarannya, dengan kompetisi yang sehat antar sesama team guna memperoleh *rewards* sebagai bentuk penghargaan PT EXXA kepada setiap anggotanya yang telah mencapai tingkat tertentu.

Anggota yang tergabung pada PT EXXA yang disebut juga sebagai *member* dibedakan menjadi dua kelompok yaitu *Consultant (C+)* dan *Consultant (C)*. *Consultant Plus (C+)* dan *Consultant (C)* merupakan *member* yang telah tergabung dengan melakukan pembelian produk di PT EXXA. *Consultant Plus (C+)* dan *Consultant (C)* sama-sama memiliki *privilege* untuk ikut serta dalam mengembangkan bisnis dan pertumbuhan *Network Marketing*-nya. Namun *Consultant Plus (C+)* mempunyai peluang lebih cepat dalam perolehan *rewards* yang akan dicapai dibandingkan dengan *Consultant (C)*.

Kantor pusat PT EXXA berlokasi di Jalan Diponegoro 54-D Surabaya berada di wilayah yang strategis dengan aktivitas operasionalnya mencakup seluruh wilayah Republik Indonesia. Namun seiring dengan perkembangannya, PT EXXA akan terus ber-*ekspansi* dan merambah pasar luar negeri.

Selain bersertifikasi halal dan terstandar ISO 22000, ISO 9001, produk PT EXXA juga diproduksi melalui standar proses produksi GMP (Good Manufacturing Product) dan manajemen risiko HACCP (Hazard Analysis & Critical Control Point) dimana tiap tahapan proses produksi dijaga secara ketat yang menjamin kualitas dan keamanan produk sehingga telah memenuhi standarisasi aman sebagai konsumsi.

## **2. Visi dan Misi Perusahaan.**

### **a. Visi**

enyentuh kehidupan orang dan menjadikannya lebih baik.

### **b. Misi**

Kami mengembangkan produk dengan kualitas terbaik dari hati untuk kepuasan anda. Kami memberikan kesempatan untuk mengubah hidup dan mewujudkan mimpi-mimpi anda.

## **3. Bidang Usaha.**

Sebagai distributor minuman suplemen yang berkonsentrasi pada kesehatan PT EXXA telah meluncurkan dua produk unggulan dan telah mendapat sambutan baik dikalangan masyarakat umum yaitu FRUSTEM dan L ELIXIR. Minuman herbal yang telah diproses dengan teknologi tinggi dengan mengekstraksi sari buah langsung, sehingga dapat menghasilkan minuman dalam bentuk serbuk yang kaya akan manfaat vitamin antaralain:

### **a. Frustem**

Yaitu Supplement kesehatan herbal yang diramu dengan mengkombinasikan chlorophyll, soluble fiber dan ekstrak dari tanaman apel dan anggur yang diolah dengan teknik phytocell sehingga mampu mengekstrak sel-sel dari apel dan anggur secara maksimal. Frustem diproduksi guna membantu regenerasi sel dan jaringan dalam tubuh dan membantu meningkatkan *system antibody*/kekebalan tubuh terhadap penyakit.



Sumber internal perusahaan (2016)

Gambar 3.2 Frustem

#### b. L Elixir.

Minuman serbuk kesehatan herbal perpaduan dari L-Glutathione, Fish Collagen, Soluble Fiber, Alpha Lipoic Acid (ALA), dan Acerola yang diolah dengan ekstrak jeruk dan melon yang menghadirkan rasa alami dari buah-buahan sehingga memberikan nutrisi dan kesegaran dari alam dalam setiap tetesnya. Kegunaan dari L-Elixir antara lain Membantu menjaga dan memelihara kesehatan kulit antara lain:

1. Mencerahkan, melembabkan, mengurangi garis dan kerutan pada kulit, serta *anti-aging effect* / mencegah penuaan dini.
2. Menurunkan kadar kolesterol dalam darah, mengatasi peradangan/inflamasi, menurunkan resiko penyakit jantung.
3. Meningkatkan immuno - *system* dan *antibody* dalam tubuh.

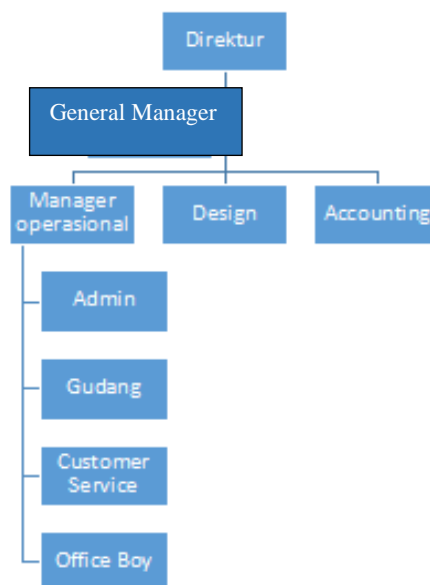


Sumber internal perusahaan (2016)

Gambar 3.3 L Elixir.

#### 4. Struktur Organisasi.

PT EXXA Alam Global Surabaya memiliki struktur organisasi yang masing-masing mempunyai tugas, wewenang dan tanggung jawab memberikan pelayanan dalam peningkatan pelayanan dan kepuasan konsumen. Berikut skema struktur organisasi di PT EXXA Alam Global Surabaya.



Sumber internal perusahaan (2016)

Gambar 3.4 Struktur Organisasi.

## 5. Job Description.

Beberapa administrasi di PT Exxa Alam Global Surabaya dibagi menjadi 9 posisi yang menangani dan mempunyai tugas masing-masing. Berikut jobdesk divisi administrasi di PT Exxa Alam Global Surabaya adalah:

1. Direktur.

Sebagai pengelola, koordinator, komunikator, pengambil keputusan tertinggi dalam menjalankan dan memimpin perusahaan.

2. General manager.

Menjalankan mengontrol dan memutuskan hal-hal yang berhubungan dengan seluruh kegiatan operasional cabang berdasarkan aturan-aturan yang berlaku. Menjaga hubungan baik dengan pihak-pihak eksternal dan menjaga standart pelayanan.

3. Manager Operasional.

Bertugas mengelolah dan memonitor dan memastikan kegiatan operasional kantor untuk menunjang kelancaran efektifitas performa dan perkembangan bisnis di kantor

- a. Admin *Cashier*.

Bertugas mencatat seluruh transaksi *member* agar tercapai tertib administrasi di operasional kantor. Mengelola kegiatan operasional yang berhubungan dengan aktifitas transaksi di kantor. Sehingga mampu menyediakan informasi yang berkaitan dengan *cash flow* perusahaan.

b. Gudang.

Bertanggung jawab atas seluruh kegiatan transaksi barang masuk dan keluar.

c. *Customer Service*

Sebagai penghubung antara customer dengan perusahaan dalam memberikan dan penyampaian informasi produk kepada *customer*.

d. *Office Boy*.

Mensupport kelancaran operasional kantor dalam menjaga kebersihan, ketertiban dan kerapian kantor.

## **A. Pembahasan.**

### **1. Penjualan Multilevel Marketing PT Exxa**

Setiap perusahaan mempunyai tujuan utama, yaitu menjual produk barang atau jasa guna untuk mendapatkan laba. Namun penjualan secara konvensional kurang sesuai dengan konsep pemasaran produk pada PT Exxa, sehingga perusahaan menggunakan sistem penjualan *multilevel marketing* yaitu dengan mengembangkan jaringan. Dengan konsep pemasaran jaringan perusahaan dapat meminimalkan biaya promosi, karena perusahaan tidak perlu memiliki tenaga ahli penjualan/*marketing promotions*, namun sebagai imbalannya perusahaan memberikan benefit atau bonus-bonus penjualan kepada member aktif yang telah tergabung sesuai dengan ketentuan perusahaan.



Dalam membantu meningkatkan penjualan perusahaan dan meningkatkan bonus penghasilan member, *team leader / upline* akan membantu *downline*-nya dalam melakukan perekrutan *member* baru dengan melakukan prospecting langsung kepada calon member baru ataupun mengajak beberapa rekan, teman ataupun keluarga dalam pertemuan BOP (*Business Opportunity Presentation*). Karena penghasilan bonus merupakan hasil dari paket produk yang terjual. Dalam BOP pertemuan yang diadakan menerangkan tentang keunggulan produk dan strategi bisnis dalam penjualannya yang diikuti dengan bonus-bonus yang akan diperoleh jika mampu mengembangkan jaringan pemasaran. Dalam kegiatan BOP para presentasi akan dipimpin oleh anggota/*team leader* yang sudah kompeten dan mempunyai kemampuan untuk menarik minat calon *member* baru yang akan di *prospect*.

## **2. Registrasi Member**

Bagi calon *member* baru yang telah di *prospect* dan berminat bergabung di PT Exxa diwajibkan untuk registrasi secara *online* yang disertai dengan melakukan pembelian/pembelanjaan minimal 1 produk. Produk yang ditawarkan oleh PT Exxa terdiri dari 2 paket yaitu:

### **a. Paket *Consultant* (C)**

Paket *Consultant* dengan biaya pembelanjaan Rp 1.200.000,- terdiri dari 1 produk dengan 1 set stater kit yang didalamnya terdapat brosur produk dan *marketing plan*.

b. Paket *Consultant Plus* (C+)

Paket *Consultant Plus* biaya pembelanjaan Rp 2.300.000,- terdiri dari 2 produk dengan 1 set stater kit yang didalamnya terdapat brosur produk dan *marketing plan*.

Dengan melakukan pembelanjaan produk dan melakukan registrasi, maka konsumen telah tergabung sebagai member di PT Exxa sesuai dengan paket yang telah dipilih.

### 3. Member Aktif dan Member Nonaktif

Pada perusahaan MLM member dibedakan menjadi 2 kelompok yaitu:

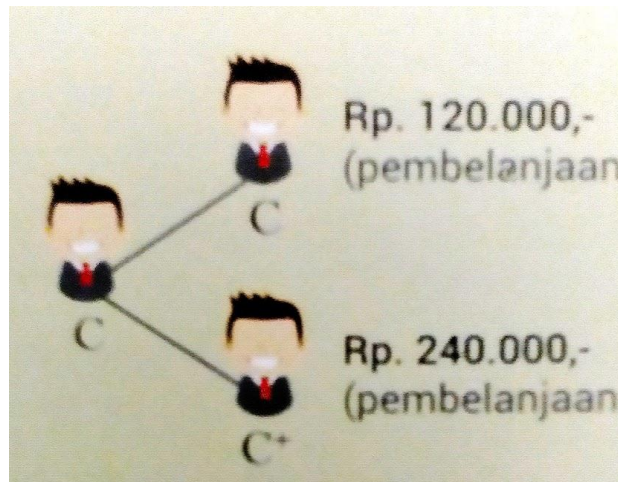
- a. Seseorang disebut sebagai *member* aktif apabila, member mengembangkan penjualan *network marketing* dengan cara aktif melakukan *prospecting*, mengikuti kegiatan BOP yang diadakan oleh *team*-nya, melakukan pembelanjaan ulang (*Repeat Order*).
- b. Seseorang dikatakan sebagai *member* Nonaktif apabila, member tersebut dalam waktu  $\geq 6$  bulan tidak melakukan *prospecting* atau tidak mengembangkan penjualan *network marketing*. Dengan kata lain *member* hanya menikmati manfaat produk yang telah dibeli.

#### ***4. Benefit Member***

Pada perusahaan MLM selain penjualan produk konsumen/member yang telah tergabung memiliki hak usaha untuk dapat mengembangkan penjualan *network marketing* dengan mengajak/mem-*prospect* calon member baru. *Member* yang mampu mengembangkan penjualan *network marketing* akan mendapatkan *benefit* penjualan dari perusahaan berupa *bonus-bonus* dan *point reward*. Adapun bonus-bonus yang didapat adalah sebagai berikut:

a. Referral Bonus (Bonus Sponsor)

*Bonus* yang diperoleh apabila *member* melakukan *sponsorship* dengan mengajak member (penjual langsung) baru untuk bergabung dan melakukan pembelian produk. *Member* yang melakukan pembelian pertama senilai Rp 1.200.000,- akan mendapatkan bonus sebesar Rp 120.000,- dan apabila pembelian senilai Rp 2.300.000,- atau lebih akan mendapatkan bonus sebesar Rp 240.000,- yang akan diberikan pada hari kerja berikutnya.

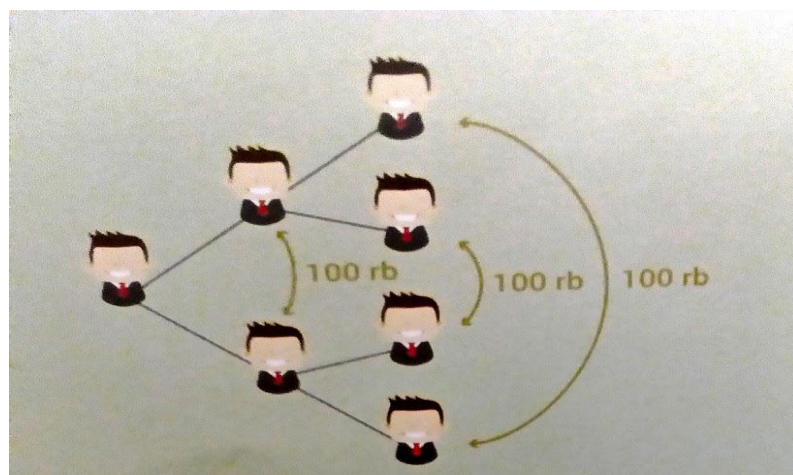


Sumber internal perusahaan (2016)

Gambar 3.5 Pendapatan Referral Bonus

b. Pairing Bonus (Bonus Pasangan)

*Bonus* yang diperoleh apabila setiap ada pertumbuhan *sales*/penjualan di tim kiri dan tim kanan member, maka member akan menerima bonus pasangan sebesar Rp 100.000,- per pasangan dengan maksimal 12 pasangan per hari.



Sumber internal perusahaan (2016)

Gambar 3.6 Pendapatan Pairing Bonus

c. Level Bonus (Generasi)

Bonus yang dihasilkan melalui penjualan/pembelanjaan lanjutan yang dihitung berdasarkan total penjualan jaringan tim sampai kedalaman 12 level/generasi.

Level	Jumlah Member	Presentase	Jumlah Bonus
1	1	8%	44.000
2	2	8%	88.000
3	4	8%	176.000
4	8	6%	264.000
5	16	6%	528.000
6	32	6%	1.056.000
7	64	3%	1.056.000
8	128	3%	2.112.000
9	256	3%	4.224.000
10	512	3%	8.448.000
11	1024	3%	16.896.000
12	2048	3%	33.792.000

Sumber Internal Perusahaan (2016)

Gambar 3.7 Prosentase Bonus Generasi