

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kegiatan pemasaran merupakan kegiatan yang dilakukan oleh distributor untuk menyalurkan produk dari suatu perusahaan atau produsen (penghasil produk) kepada konsumen (pengguna produk). Kegiatan pemasaran dapat disebut juga dengan istilah distribusi. Kegiatan distribusi merupakan seluruh bentuk usaha atau aktivitas perusahaan yang mengupayakan agar produk dapat tersampaikan secara maksimal kepada konsumen atau masyarakat. Pada saat ini dalam memasarkan produknya, sebagian besar perusahaan lebih dominan menggunakan jasa para distributor resmi yang dibentuk secara langsung oleh tim manajemen pemasaran (*marketing*) perusahaan, hal tersebut bertujuan agar pemasaran produk lebih terarah, serta dapat menjangkau kepada lebih banyak konsumen.¹

Peran distributor dalam suatu perusahaan sangat fundamental, profitabilitas yang optimal akan tercapai jika distributor dapat memasarkan produk secara optimal. Distributor juga memiliki tanggung jawab dalam menjaga kualitas serta *branding* produk yang dipasarkan kepada masyarakat. Segala macam upaya yang telah dilakukan oleh seorang distributor dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawab yang telah diberikan oleh perusahaan disebut sebagai hasil kerja (kinerja) distributor.²

Penilaian terhadap kinerja distributor dapat diperhatikan dari 5 indikator kinerja yang dirumuskan oleh Prof. Akdon, yang meliputi: indikator *input* (masukan), indikator *output* (keluaran), indikator *outcome* (hasil), indikator *benefit* (manfaat), serta indikator *impact* (dampak). Semakin baik kinerja yang dihasilkan oleh seorang distributor dalam proses pendistribusian produk, maka akan semakin baik pula citra yang dimiliki oleh perusahaan. Selain dibutuhkan kinerja yang

¹ Dimas Hendika Wibowo, dkk., “Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi pada Batik Djajeng Solo)”, *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* 29, no. 1 (2015): 64.

² Irham Fahmi, *Analisis Laporan Keuangan*, (Bandung: Alfabeta, 2011), 3.

maksimal dalam proses pendistribusian produk untuk mempercepat keberhasilan bagi sebuah perusahaan, sebuah perusahaan juga harus memiliki sistem pemasaran yang kompeten untuk mendukung kinerja karyawan. Dengan sistem pemasaran yang kompeten, maka proses pendistribusian produk akan lebih mudah dan tepat sasaran.³

Salah satu sistem pemasaran yang sedang banyak digunakan oleh beberapa perusahaan adalah sistem pemasaran dengan model *network marketing* atau yang lebih dikenal dengan istilah bisnis MLM (*Multilevel Marketing*). Bisnis MLM (*Multilevel Marketing*) merupakan bisnis yang anggotanya terdiri atas beberapa level jaringan tertentu. Pertumbuhan bisnis MLM (*Multilevel Marketing*) semakin pesat didukung dengan mulai diterbitkannya regulasi dari pemerintah tentang peran serta bisnis MLM (*Multilevel Marketing*) dalam perekonomian, hal ini menjadi pendorong semangat dan antusiasme masyarakat untuk turut serta bergabung ke dalam bisnis MLM (*Multilevel Marketing*). Akan tetapi hingga saat ini, sebagian besar masyarakat yang memiliki minat untuk menjalankan bisnis MLM (*Multilevel Marketing*) adalah dari kalangan perempuan dan ibu rumah tangga, persentasenya bahkan mencapai hingga 70-75% dari total keseluruhan pelaku bisnis MLM (*Multilevel Marketing*) yang ada.⁴

Bisnis MLM (*Multilevel Marketing*) memiliki peran yang cukup besar dalam pembangunan perekonomian, di tengah berbagai kondisi maupun krisis yang dialami oleh suatu negara sekalipun. Seperti pada masa pandemi Covid-19 misalnya. Meskipun pandemi Covid-19 telah berhasil mengusik dan menghancurkan seluruh perekonomian bangsa di berbagai belahan dunia hingga mengakibatkan berbagai aktivitas masyarakat terhenti dan banyak perusahaan yang mengalami kerugian, sejak kemunculannya terdeteksi di Tiongkok untuk kali pertama pada sekitar awal tahun 2020. Akan tetapi masih

³ Robbins Coulter, *Buku Manajemen Edisi 13 Jilid 1*, (Jakarta: Erlangga, 2016), 260.

⁴ Amar Ahmad, "Perkembangan Teknologi Komunikasi dan Informasi: Akar Revolusi dan Berbagai Standarnya", *Jurnal Dakwah Tabligh* 13, no. 1 (2012): 138.

banyak bisnis MLM (*Multilevel Marketing*) yang bertahan di tengah masa pandemi Covid-19.⁵

Salah satu perusahaan dengan sistem jaringan bisnis MLM (*Multilevel Marketing*) yang mampu mempertahankan eksistensi bisnisnya di tengah masa pandemi Covid-19 adalah PT HNI HPAI. Eksistensi bisnis PT HNI HPAI di tengah masa pandemi Covid-19 dapat diketahui dari semakin banyaknya jumlah distributor aktif yang terdaftar pada AVO (aplikasi kantor *online* agen HNI). Terdapat sekitar 31 distributor resmi serta 1 distributor pusat PT HNI HPAI yang masih aktif menjalankan bisnis HNI di tengah masa pandemi Covid-19, di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus. Karenanya untuk mengetahui kinerja distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus serta untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus, maka peneliti ingin mencari informasi secara lebih mendalam terkait kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus.

Beberapa penelitian terdahulu terkait kinerja distributor perusahaan MLM (*Multilevel Marketing*) pada masa pandemi Covid-19 adalah penelitian yang dilakukan oleh Putu Astri Lestari (2021) yang meneliti tentang peluang bisnis MLM (*Multilevel Marketing*) di masa pandemi Covid-19, (studi kasus PT Orindo Alam Ayu). Hasil penelitian tersebut menjelaskan bahwa, pandemi Covid-19 yang terjadi pada awal tahun 2020 mengakibatkan perekonomian di Indonesia mengalami penurunan sebesar 2,07%. Akan tetapi menurut penelitian Putu Astri Lestari, kondisi tersebut tidak mempengaruhi kestabilan bisnis MLM (*Multilevel Marketing*) PT Orindo Alam Ayu atau Oriflame, hal tersebut dikarenakan beberapa hal seperti modal bisnis Oriflame yang relatif terjangkau (dapat disesuaikan dengan kemampuan anggota), serta sistem bisnis Oriflame yang terkesan fleksibel (tidak membutuhkan waktu dan tempat tertentu dalam pelaksanaan bisnisnya), sehingga hal

⁵ Erni Panca Kurniasih, "Dampak Pandemi Covid 19 terhadap Penurunan Kesejahteraan Masyarakat kota Pontianak" (Prosiding Seminar Akademik Tahunan Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tanjungpura, Indonesia, 2020): 277.

tersebut sangat mempermudah agen atau distributor Oriflame dalam melaksanakan aktivitas bisnis Oriflame.⁶

Selain penelitian yang dilakukan oleh Putu Astri Lestari, terdapat juga penelitian yang serupa yaitu penelitian yang dilakukan oleh Pujianto (2013) yang meneliti tentang analisis kinerja distributor produk Tiens pada perusahaan MLM (*Multilevel Marketing*) PT Singa Langit Jaya Pekanbaru. Hasil penelitian tersebut menjelaskan bahwa kinerja distributor PT Singa Langit Jaya Pekanbaru sudah cukup baik, karena sebanyak 62,7% distributor produk Tiens sangat setuju untuk menjalankan indikator aspek kinerja dengan baik.⁷ Berdasarkan uraian di atas, maka penelitian terkait analisis kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus, masih perlu dilakukan karena penelitian yang serupa pada penelitian-penelitian sebelumnya masih terbatas dan belum banyak dilakukan pembahasan secara mendalam. Sehingga dari penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti ini nantinya, peneliti berharap dapat memberikan wawasan secara mendalam terkait analisis kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus.

Ada beberapa hal yang membedakan penelitian ini dengan beberapa penelitian sebelumnya, seperti objek, lokasi, variabel, serta fokus penelitian yang berbeda. Objek penelitian yang peneliti gunakan adalah distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus, hal ini disesuaikan dengan lokasi penelitian yang telah peneliti gunakan. Lokasi penelitian yang peneliti gunakan berada di sekitar Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus, hal tersebut dikarenakan perkembangan bisnis HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus memiliki potensi yang cukup baik dibandingkan wilayah lainnya di sekitar Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus. Fokus penelitian yang peneliti gunakan dalam penelitian kali ini adalah terkait kinerja distributor PT

⁶ Putu Astri Lestari, "Peluang Bisnis MLM (*Multilevel Marketing*) di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus PT Orindo Alam Ayu)", Jurnal *Imagineri* 1, no. 1 (2021): 43.

⁷ Pujianto, "Analisis Kinerja Distributor Produk Tiens pada Perusahaan MLM (*Multilevel Marketing*) PT Singa Langit Jaya Pekanbaru", (Skripsi, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Riau, 2013): 15.

HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus serta faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja distributor PT HNI HPAI di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus pada masa pandemi Covid-19. Berdasarkan beberapa paparan yang telah peneliti jabarkan di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul, “Analisis Kinerja Distributor PT HNI HPAI pada Masa Pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus”.

B. Fokus Penelitian

Batasan masalah dalam suatu penelitian disebut juga sebagai fokus penelitian. Fokus penelitian pada model penelitian kualitatif didasarkan kepada tingkat akurasi informasi yang diperoleh dari situasi atau kondisi sosial yang sedang diamati. Fokus permasalahan dalam penelitian kualitatif kali ini adalah analisis kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus. Sedangkan fokus penelitian pada penelitian kali ini adalah terkait kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus serta faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan fokus penelitian yang telah peneliti susun, maka rumusan masalah yang peneliti gunakan adalah:

1. Bagaimanakah kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus?
2. Apa sajakah faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah peneliti susun, tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus

2. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus

E. Manfaat Penelitian

Peneliti berharap penelitian ini dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan serta pemahaman pembaca terkait analisis kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus serta faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus. Selain itu penelitian ini juga diharapkan dapat berguna sebagai referensi, dalam bidang keilmuan untuk membantu mengatasi problematika yang terjadi di masa yang akan datang.

2. Manfaat Praktis

- a) Untuk masyarakat, hasil penelitian ini secara praktis diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pemahaman pembaca terkait analisis kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus
- b) Untuk instansi terkait, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadikan motivasi/dorongan bagi instansi terkait agar lebih meningkatkan kinerjanya di masa yang akan datang
- c) Untuk peneliti, penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan dan pengalaman dalam menerapkan disiplin ilmu pengetahuan yang telah didapatkan selama masa perkuliahan, utamanya terhadap masalah-masalah yang dihadapi secara nyata

F. Sistematika Penulisan

Tujuan dari adanya sistematika penulisan skripsi adalah untuk memberikan gambaran mengenai garis besar penelitian atau pokok-pokok pembahasan dalam skripsi. Beberapa sistematika penulisan skripsi terkait analisis kinerja distributor

PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus adalah sebagai berikut:

1. Bagian Awal

Bagian awal skripsi memuat cover, halaman judul, persetujuan pembimbing, lembar pengesahan, lembar pernyataan, abstrak, motto, persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar gambar, serta daftar tabel terkait analisis kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus.

2. Bagian Isi

Bagian isi memuat hasil penelitian terkait analisis kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus yang telah dilakukan oleh peneliti, bagian isi terbagi menjadi lima bab diantaranya adalah sebagai berikut:

a) Bab I (Pendahuluan)

Bab pendahuluan berfungsi untuk mendeskripsikan secara singkat terkait analisis kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus. Dalam bab pendahuluan juga berisi tentang latar belakang masalah penelitian, fokus penelitian, rumusan masalah penelitian, tujuan penelitian, serta manfaat penelitian terkait analisis kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus. Dalam bab pendahuluan juga akan dicantumkan sistematika penulisan skripsi untuk memudahkan pembaca memahami struktur penyusunan skripsi terkait analisis kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus.

b) Bab II (Kerangka Teori)

Bab kerangka teori berfungsi untuk memaparkan teori-teori terkait analisis kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus. Bab kerangka teori terdiri dari beberapa teori terkait analisis kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus yang meliputi konsep kinerja, konsep bisnis MLM, serta konsep terjadinya pandemi

Covid-19. Selain itu juga terdapat beberapa uraian hasil penelitian terdahulu, beserta tema penelitian dan beberapa kerangka pemikiran terkait analisis kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus.

c) Bab III (Metode Penelitian)

Pada bab ini akan diberikan penjelasan tentang metode penelitian yang akan digunakan dalam penelitian terkait analisis kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus. Bab metode penelitian terdiri dari jenis dan pendekatan penelitian yang digunakan oleh peneliti, *setting* (pengaturan) penelitian, subyek penelitian, sumber-sumber data penelitian, metode pengumpulan data, metode pengujian keabsahan data, serta metode analisis data yang digunakan untuk menganalisis data penelitian terkait analisis kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus.

d) Bab IV (Hasil Penelitian dan Pembahasan)

Pada bab ini akan peneliti jelaskan secara mendalam dan terperinci hasil penelitian yang berupa deskripsi obyek penelitian, deskripsi data-data penelitian, serta hasil analisis data yang telah peneliti lakukan berdasarkan rumusan masalah penelitian terkait analisis kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus.

e) Bab V (Penutup)

Bab penutup berisi tentang kesimpulan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti beserta saran atau rekomendasi untuk rencana penelitian yang akan datang yang berkaitan dengan analisis kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus.

3. Bagian Akhir

Bagian akhir skripsi berisi tentang daftar pustaka dan lampiran-lampiran yang digunakan oleh peneliti dalam penyusunan skripsi terkait analisis kinerja distributor PT HNI HPAI pada masa pandemi Covid-19 di Kecamatan Undaan, Kabupaten Kudus.