

**PEREMPUAN DALAM SISTEM JARINGAN *MULTI*
LEVEL MARKETING ORIFLAME CABANG
YOGYAKARTA**

DOSEN PEMBIMBING

V.Sundari Handoko, M.Si



SKRIPSI

Disusun Oleh:

Friska Novita Manurung

02 10 02134

**PROGRAM STUDI SOSIOLOGI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA**

2010

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : PEREMPUAN DALAM SISTEM JARINGAN *MULTI LEVEL MARKETING* ORIFLAME CABANG YOGYAKARTA

Penyusun : FRISKA NOVITA MANURUNG

NIM : 02 10 02134

Telah diuji dan dipertahankan pada Sidang Ujian Skripsi yang diselenggarakan pada

Hari / Tanggal : 28 Juli 2010

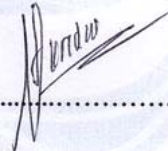
Pukul : 10. 00

Tempat : Ruang Pendadaran Fisipol

TIM PENGUJI

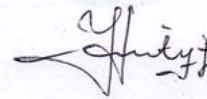
V. Sundari Handoko, S.Sos.,M.Si.

Penguji Utama



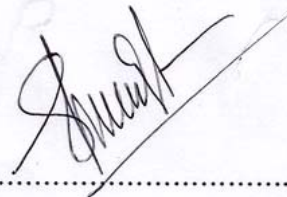
Dra.E. Yuningtyas S.,M.Si

Penguji I



St. Nindito, M.Si..

Penguji II



HALAMAN PERSETUJUAN
PEREMPUAN DALAM SISTEM JARINGAN *MULTI LEVEL MARKETING*
ORIFLAME CABANG YOGYAKARTA

SKRIPSI

Disusun Guna Melengkapi Tugas Akhir Untuk Memenuhi Syarat Mencapai Gelar S.Sos
pada Program Studi Ilmu Sosiologi

disusun oleh :

FRISKA NOVITA MANURUNG

No. Mhs : 02134/ SOS

disetujui oleh :



V. Sundari Handoko, S.Sos.,M.Si.

Dosen Pembimbing

PROGRAM STUDI ILMU SOSIOLOGI
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA

2010

HALAMAN ORIGINALITAS

Dengan ini saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Friska Novita Manurung
No. Mahasiswa : 02 10 02134
Program Studi : Sosiologi
Judul Skripsi : PEREMPUAN DALAM SISTEM JARINGAN
MULTI LEVEL MARKETING CABANG
YOGYAKARTA

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Karya Tulis Akhir ini benar-benar saya kerjakan sendiri.

Karya tulis tugas akhir ini bukan merupakan plagiarisme, pencuri hasil karya milik orang lain hasil kerja orang lain untuk kepentingan saya karena hubungan material maupun non – material ataupun segala kemungkinan lain yang pada hakikatnya bukan merupakan karya tulis tugas akhir saya secara orisinil dan otentik.

Bila di kemudian hari diduga kuat ada ketidaksesuai antara fakta dengan pernyataan ini, saya bersedia diproses oleh tim Fakultas yang dibentuk untuk melakukan verifikasi, dengan sanksi terberat berupa pembatalan kelulusan / keserjanaan.

Pernyataan ini saya buat dengan kesadaran sendiri dan tidak atas tekanan ataupun paksaan dari pihak maupun demi menegakkan integritas akademik di institusi ini.

Yogyakarta, 29 Juni 2010

Saya yang menyatakan



Friska Novita Manurung

MOTTO

"AS WE THINK WHAT WE ARE, SO WE ARE"



**Ku Persebahakan
Untuk.**

- ♥ Pak'e dan Mak'e
- ♥ Adik-Adikku
- ♥ Gendut



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN ORIGINALITAS.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR ABSTRAKSI.....	x

BAB I : PENDAHULUAN

I.A. Latar Belakang.....	1
I.B. Perumusan Masalah.....	3
I.C. Tujuan Penelitian	4
I.D. Kerangka Pemikiran.....	5
I.E. Metode Penelitian.....	9
E.1. Jenis Penelitian.....	9
E.2. Teknik Pengumpulan Data	10
E.4. Subyek Penelitian.....	11
E.5. Analisis Data.....	11
F. Lokasi Penelitian.....	12
I.G.Tahap-Tahap Penelitian	
G.1. Tahap Pra Lapangan.....	12
G.2. Tahap Lapangan.....	13
G.3. Tahap Pasca Lapangan.....	13

BAB II : DESKRIPSI UMUM

II.A. Sejarah Oriflame Cabang Yogyakarta.....	15
II.B. Logo Oriflame Cabang Yogyakarta	18
II.C. Lokasi Oriflame Cabang Yogyakarta.....	18

II.D. Program Oriflame Cabang Yogyakarta	19
D.1. Definisi.....	19
D.2. Tata Tertib Keanggotaan	19
D.3. Menjaga Garis Kespponsoran.....	21
D.4. Tanggung Jawab Seorang Consultan.....	22
D.5. Tanggung JawabDirektur Oriflame.....	25

BAB III : PEMBAHASAN

III.A. Sistem yang dipakai dalam Membangun Jaringan.....	27
A.1. Proses Pembentukan Jaringan.....	28
a. Menjadi <i>Member</i> atau Konsultan.....	30
b. Memasarkan dan Membangun jaringan.....	31
c. Pembinaan dan Pengembangan Kemampuan.....	35
A. 2 Membangun Kerjasama dalam Jaringan.....	36
III.B. Persoalan yang Timbul dalam Jaringan.....	37
III.C. Mengatasi Persoalan dalam Jaringan.....	42
III.D. Analisis.....	46

BAB IV : PENUTUP

IV.A. Kesimpulan	48
IV.B. Saran.....	49

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

ABSTRAKSI

Globalisasi menggeser peran perempuan, dimana kini perempuan diberi peluang untuk dapat berkiprah di sektor publik. *Multi Level Marketing* yang juga merupakan produk dari globalisasi menawarkan kesempatan untuk perempuan yang ingin berkiprah di sektor publik, namun tidak mengabaikan sektor domestiknya. Dengan menjadi *member* dalam *Multi Level Marketing*, perempuan dapat bergabung dalam jaringan serta membangun jaringan di bawahnya. Permasalahan dalam penelitian ini adalah mengenai bagaimana sistem yang dipakai dalam jaringan? Apa persoalan yang timbul dalam jaringan? Bagaimana cara menyelesaikan persoalan yang terjadi. Bertujuan untuk dapat mengetahui sistem yang dipakai dalam membangun jaringan, persoalan yang timbul serta cara penyelesaiannya. Metode penelitian menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan mengumpulkan data berupa observasi dan wawancara.

Penggunaan penjualan langsung (*direct selling*) serta perekrutan *member* sebagai *downline* dalam membangun jaringan, merupakan sistem yang digunakan dalam *Multi Level marketing* Oriflame cabang Yogyakarta. Dalam membangun jaringan timbul persoalan-persoalan seperti, *downline* pindah jaringan, *upline* menutup *account downline*, penolakan yang diterima saat merekrut *member*, juga tidak punya bakat dalam pemasaran. Penyelesaian persoalan-persoalan yang timbul dengan cara *upline* harus bisa mendapatkan kepercayaan kembali dari *downline*, menegur bahkan memberi sanksi kepada *downline* yang bermasalah, memberikan pelatihan bagi perkembangan *member*, mengajak *member* baru untuk terlibat langsung dalam aktivitas perekrutan dan pemasaran.

Kesimpulan dari penelitian ini diperlu adanya keseriusan dan peningkatan peran *upline* yang dapat dikategorikan sebagai pemimpin dalam jaringan dibawahnya untuk dapat menemukan cara menyelesaikan persoalan-persoalan yang timbul dalam jaringan, sehingga dalam proses membangun jaringan dapat berjalan dengan lebih baik dan efektif

Kata kunci : Sistem, Jaringan *Multi Level Marketing*, Interaksi Sosial