

**STRATEGY ANALYSIS OF
DIRECT SALES BUSINESS SYSTEM
AND SUSTAINABLE MEANS OF SCALING THE BUSINESS**
*(Study case at Pt Best Corporation (Bandung Eco Sinergi Teknologi)
Rita Team)*

FINAL PROJECT



ALVINT HARRY ALHAMID

1610931031

Supervisor:

Ir. INSANNUL KAMIL, M.Eng., Ph.D, IPM, ASEAN Eng.

**DEPARTMENT OF INDUSTRIAL ENGINEERING
FACULTY OF ENGINEERING
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2023**

ABSTRACT

Indonesia has declared its independence since 1945, but in these 70+ years this country has struggled to solve its poverty rate. An unstable economy makes people's ability to fulfill their needs become haywire. Islam encourages its believers to be involved in business activities. marketing is the activity. set of institutions, and processes for creating, communicating, delivering, and exchanging offerings that have value for customers, clients, partners, and society at large. Marketing in business in Indonesia is experiencing very fast development. Multi-level marketing is a marketing system through a distribution network that is gradually built by positioning both the company's customers and the marketing staff. Based on this, an alternative business concept was developed that could increase the level of the people's economy, namely Sharia Multi-Level Marketing (MLM) concept. PT Best Corporation was established in 2018, offering variety of products, from fuel saver, health products, agriculture, and quality cosmetic. Based on observation, there is a deficiency in the ability to achieve targets within a certain timeframe for many of PT Best's partners in Rita Team. This study aims to analyze the strategy used in the MLM Syariah system works at Rita Team into Business Model Canvas (BMC) and to propose strategically sustainable means of scaling the business. This research begins with the creation of a Business Model Canvas today based on 9 key elements of the Business Model Canvas. The next step is to analyse the team's internal and external environment based on 9 key elements of the Business Model Canvas combined with SWOT analysis. After SWOT analysis, the strategy formulation stage is carried out consisting of three stages, namely the input stage (IFE matrix and EFE matrix), matching stage (SWOT matrix and IE matrix), and finally the decision stage (QSPM). Based on result of analysis, Rita Team is in a growth and build state. The Intensive strategies can be most appropriate for this, hence, to meet the needs of these strategies, practical steps are outlined that are recommended for members, including getting into online marketing, to develop a positive attitude that will not only be noticed by potential customers, but also to become excellent salespeople themselves. Members must also use various tools to successively lead a much larger number of possible deals to success. In addition, to make the performance more effective and focused, using the list of names and goal planner is a must for each member. Tips on acquisition steps, sharing and selling insights, and effective presentation were also outlined. The principles of building a functional super team to sustain and scale this network business are also described succinctly.

Keywords: Sharia Multi-Level Marketing, SWOT analysis, Business Model Canvas, IFE Matrix, EFE Matrix, IE Matrix, QSPM

ABSTRAK

Indonesia telah mendeklarasikan kemerdekaannya sejak tahun 1945, namun selama lebih dari 70 tahun ini, negara ini masih harus berjuang untuk mengatasi masalah kemiskinan. Perekonomian yang tidak stabil membuat kemampuan masyarakat untuk memenuhi kebutuhannya menjadi terganggu. Islam mendorong umatnya untuk terlibat dalam kegiatan bisnis. Pemasaran adalah aktivitas, seperangkat institusi, dan proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan, memberikan, dan mempertukarkan penawaran yang memiliki nilai bagi pelanggan, klien, mitra, dan masyarakat luas. Pemasaran dalam bisnis di Indonesia mengalami perkembangan yang sangat pesat. Pemasaran berjenjang merupakan sistem pemasaran melalui jaringan distribusi yang dibangun secara bertahap dengan memposisikan pelanggan perusahaan dan tenaga pemasaran. Berdasarkan hal tersebut, maka dikembangkanlah sebuah konsep bisnis alternatif yang dapat meningkatkan taraf perekonomian masyarakat, yaitu konsep Multi Level Marketing (MLM) Syariah. PT Best Corporation didirikan pada tahun 2018, menawarkan berbagai macam produk, mulai dari penghemat bahan bakar, produk kesehatan, pertanian, dan kosmetik berkualitas. Berdasarkan hasil observasi, terdapat kekurangan dalam kemampuan mencapai target dalam jangka waktu tertentu pada banyak mitra PT Best di Rita Team. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi yang digunakan dalam sistem kerja MLM Syariah di Rita Team ke dalam Business Model Canvas (BMC) dan mengusulkan cara-cara strategis yang berkelanjutan untuk meningkatkan skala bisnis. Penelitian ini diawali dengan pembuatan Business Model Canvas saat ini berdasarkan 9 elemen kunci dari Business Model Canvas. Langkah selanjutnya adalah melakukan analisis lingkungan internal dan eksternal tim berdasarkan 9 elemen kunci Business Model Canvas yang dipadukan dengan analisis SWOT. Setelah analisis SWOT, dilakukan tahap perumusan strategi yang terdiri dari tiga tahap, yaitu tahap input (matriks IFE dan matriks EFE), tahap pencocokan (matriks SWOT dan matriks IE), dan terakhir adalah tahap keputusan (QSPM). Berdasarkan hasil analisis, Tim Rita berada dalam kondisi tumbuh dan berkembang. Strategi Intensif adalah strategi yang paling tepat untuk hal ini, oleh karena itu, untuk memenuhi kebutuhan strategi ini, langkah-langkah praktis diuraikan yang direkomendasikan untuk para anggota, termasuk masuk ke dalam pemasaran online, untuk mengembangkan sikap positif yang tidak hanya akan diperhatikan oleh calon pelanggan, tetapi juga untuk menjadi tenaga penjual yang sangat baik. Para anggota juga harus menggunakan berbagai alat bantu mengarahkan lebih banyak transaksi menuju kesuksesan. Selain itu, untuk membuat kinerja lebih efektif dan terfokus, menggunakan daftar nama dan perencanaan tujuan adalah suatu keharusan bagi setiap anggota. Kiat-kiat mengenai langkah-langkah akuisisi, wawasan berbagi dan menjual, serta presentasi yang efektif juga diuraikan. Prinsip-prinsip membangun tim super yang fungsional untuk mempertahankan dan meningkatkan bisnis jaringan ini juga dijelaskan secara ringkas.

Kata kunci: Multi Level Marketing Syariah, analisis SWOT, Business Model Canvas, Matriks IFE, Matriks EFE, Matriks IE, QSPM