

MULTI LEVEL MARKETING BAIK ATAU BURUK ?

Oleh :
Iswibowo Mardiantoro

ABSTRACT

MLM or an abbreviation of Multi Level Marketing is a business that is favored by many people in our country, including Indonesia. Many products from companies that use MLM as a way to market their products to consumers. Not all products are marketed through a multi-level marketing / mlm can be successful and accepted by society because of many factors such as product, price, distribution and promotion that determine the success of a product and system.

MLM usually make participants or members to find other members with certain benefits in stages. People who get a lot of members who diligently buy goods will get a double benefit rather than a member / member who just bought it without looking for members / subordinates. By gaining a lot of members who registered the results of persuasion as well as transmit the ability to search member to his subordinates then certainly that person will be successful mlm play and get a variety of incentives, bonuses, etc..

Pendahuluan

Ingin punya mobil mewah lengkap dengan ac, tape dan sopir pribadi / ingin punya rumah mewah lengkap dengan perabotan dan segala isinya / ingin jadi orang kaya / ingin jadi konglomerat punya uang bisa tujuh turunan / Ah..., Ah...Andai Aku jadi orang kaya.

Syair tersebut di atas pernah populer dibawakan oleh Oppie A, mungkin masih melekat di telinga kita. Selain komunikatif dan sederhana, juga didambakan setiap orang. Maklumlah, jadi orang kaya itu, enakya bukan main.

Tapi, bagi sebagian orang di republik ini, jadi orang kaya cuma angan-angan saja. Sulit diwujudkan. Bahkan, ada yang menganggap, kaya itu milik segelintir orang saja. Misal, yang dari'sono'nya jadi bangsawan, para penggede maupun pejabat yang punya peluang KKN, mereka yang terdidik

punya embel-embel sarjana, ataupun mereka yang ketiban rejeki nomplok, seperti menerima warisan dan harta karun atau mereka yang sukses menjadi milyarder karena hanya menekuni bisnis Multi Level Marketing (MLM).

Apa itu MLM ? baik atau burukkah ? Pertanyaan tadi sering terdengar dan banyak ditanyakan dan mengganggu pikiran orang-orang yang ingin menjadi member MLM. Untuk saat ini pikiran tersebut tidak dapat disalahkan. Memang banyak sekali perusahaan-perusahaan MLM palsu berkeliaran dengan bebas di negeri ini. Dengan menelan milyaran rupiah dana milik korbannya. Hal ini dapat dimaklumi mengingat masih lemahnya system hukum di negeri ini.

Industri MLM memang sedang marak di negeri ini. Banyak yang pro dan kontra mengenai keberhasilan industry

ini. Mereka yang pro berpendapat bahwa inilah solusi yang tepat dalam menghadapi krisis ekonomi di negeri ini. Tepat karena dalam bisnis ini tidak diperlukan modal yang besar untuk memulainya.. Sehingga mudah diikuti oleh sebagian masyarakat yang memang tidak mempunyai kemampuan financial yang besar. Tidak memerlukan ijazah dan ketrampilan khusus, karena dalam bisnis ini ada pelatihan-pelatihan dan praktek langsung di lapangan.

Hal kedua adalah dalam bisnis ini mengajarkan agar orang berpikir positif, mau bekerja keras, dan menghilangkan mitos bahwa kesuksesan adalah milik orang kaya. Bisnis ini pula yang dapat menggeser pola berfikir dan mental masyarakat. Pola berfikir dan mental yang ada pada masyarakat selama ini adalah bahwa, setelah menyelesaikan pendidikan (SMU maupun perguruan tinggi) kita harus mencari pekerjaan agar dapat penghasilan. Hal inilah yang menyebabkan banyaknya pengangguran, karena tidak seimbang antara tenaga kerja yang ada dengan lapangan pekerjaan yang tersedia. Terlebih lagi pada masa krisis multidimensi seperti pada saat ini.

Banyak yang berpendapat bahwa sistem pendidikan (kurikulum) kita sudah saatnya diperbaharui. Karena tidak menumbuhkan mental entrepreneur, kecuali lebih banyak pada pengejaran title/gelar. Karena sejak kecil bercita-cita menjadi insinyur, masuk perguruan tinggi yang dicari adalah gelar/title. Setelah gelar/title itu didapat, tercapailah cita-citanya. Lantas dengan bangga sebagai sarjana, ia mencari pekerjaan bersama lulusan lainnya (baik lulusan SD, SMP, SMA maupun perguruan tinggi). Jarang sekali para pelajar atau mahasiswa berpikir bahwa setelah menyelesaikan pendidikan, saya

harus menjadi pengusaha atau menciptakan lapangan pekerjaan.

Mengenal Bisnis MLM

Dalam dunia MLM, seseorang tidak perlu modal besar untuk memulai usaha, sehingga tidak perlu sampai jual tanah atau kavling, tidak perlu juga pendidikan tinggi S1, S2 atau S3. Mengapa demikian? Karena di MLM semua orang yang tergabung atau mereka yang disebut *member*, distributor ataupun anggota memiliki kesempatan yang sama untuk menjadi sukses. Yang penting, punya semangat atau jiwa entrepreneurship sejati, konsisten, fokus, ulet dan belajar terus. Dan yang paling penting dari semua itu adalah tidak takut gagal.

Ada banyak multi level tumbuh subur di Indonesia, namun bila MLM menjadi keputusan usaha yang ingin ditekuni, maka perhatikanlah beberapa hal penting pada praktek bisnisnya. Perusahaan MLM tersebut menerapkan sistem point pada setiap pembelian produk. Produk yang dipasarkan memiliki sifat terjadi pengulangan (artinya baik pembeli maupun penjual mengalami *repeat order*, karena produk tersebut habis di konsumsi atau dipakai). Biasanya kekhasan seperti ini di miliki oleh MLM sejati, tetapi tidak dengan sistem *binary*, *pyramid*, penggandaan uang atau money game dengan kedok MLM, agrobisnis atau *e-commerce*.

Saat ini sistem penjualan dengan cara multilevel memang sedang booming. Para pengusaha seolah ikutan latak dan berlomba-lomba memasarkan produknya dengan system MLM. Tidak tanggung-tanggung, produk yang sudah merajai pasar dengan sistem konvensional pun, seakan dipaksa 'ganti baju' agar bisa dipasarkan secara MLM. Padahal produknya sama, nyaris tak ada

bedanya. Sementara itu untuk menjadi pengusaha maupun distributor MLM atau lebih dikenal dengan istilah mitra usaha yang berhasil dan handal, tidak cukup hanya memiliki pengetahuan dan pengalaman di bidang MLM.

Memilih MLM

Memilih MLM sebagai profesi mungkin saja pilihan tepat, tergantung niat dan usaha kita dalam menekuninya. Tapi benarkah untuk sukses di bisnis ini yang dibutuhkan hanya kemauan dan kerja keras semata? Tunggu dulu, jangan terburu nafsu ikut multilevel kalau belum paham benar apa itu bisnis MLM. Jangan sekali-kali bergabung dengan MLM karena terpengaruh oleh ajakan kerabat atau merasa sungkan sebab selalu dikejar-kejar teman, apalagi terpaksa bergabung karena ditawarkan oleh boss. Sayangnya kondisi seperti itu justru malah sering terjadi, akibatnya bisa fatal.

Satu-satunya lembaga di Indonesia yang in charge dan concern terhadap industry MLM adalah Asosiasi Penjual Langsung Indonesia (APLI). Sejak berdiri pada tahun 1984 hingga kini, organisasi ini telah melakukan banyak terobosan dengan tujuan agar masyarakat Indonesia menjadi melek MLM, sehingga baik pengusaha maupun distributor MLM bisa sama-sama sukses dan saling diuntungkan.

Pemasaran produk dengan sistem MLM dipandang lebih efektif, karena produk yang dipasarkan oleh member (distributor) langsung sampai ke konsumen, tanpa harus melewati jalur distribusi yang panjang. Dan bersama dengan perkembangan zaman dan faktor kebutuhan, kini perusahaan MLM lebih terbuka, mereka mulai melakukan promosi melalui jalur iklan di berbagai media massa, baik televisi, radio

maupun cetak. Pertimbangannya sangat masuk akal, cara ini selain memiliki nilai prestise, juga memiliki nilai tambah bagi perusahaan dan distributornya, antara lain memberi kemudahan kepada distributor dalam memperkenalkan produknya kepada orang lain dan image perusahaan pun makin dikenal. Sebab konon katanya, beberapa waktu lalu, perusahaan MLM 'tabu' beriklan di media karena berbagai alasan.

Jika demikian, lalu apa sich yang bisa diperoleh dari bisnis MLM ini? Tiap perusahaan multilevel memiliki aturan dan istilah yang berbeda-beda dalam pembagian keuntungan, tetapi secara garis besar umumnya distributor memperoleh keuntungan langsung, selisih diskon, bonus uang, mobil, travelling domestik maupun mancanegara. Yang semua itu bisa diperoleh berdasarkan perhitungan persentase penjualan pribadi maupun group atau lebih dikenal dengan nama *jaringan*. Tergiur dengan bisnis ini? Semua bisa kita dapatkan, asal saja jangan pernah terucap, "Saya tidak punya waktu untuk melakukan bisnis ini." Sebab waktu yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis ini sangat fleksibel, tidak terikat alias bebas, kapan saja, tergantung kita bagaimana mengaturnya. Disinilah letak nilai tambah berbisnis MLM, hal ini pula yang mendorong perkembangan bisnis ini terus meningkat dan diminati banyak orang.

Tetapi tunggu dulu, tidak semua multilevel bisa mendatangkan kebahagiaan dan kesejahteraan bagi mitranya. Sebab ada yang menjadikan MLM sebagai kedok untuk usaha *money game*, biasanya dengan sistem pyramid yang sangat merugikan banyak orang dan dapat menimbulkan keresahaan. Bergabung dengan money game tidak akan pernah mendatangkan ke-

bahagiaan dan kesejahteraan. Melainkan sebaliknya, akan memperoleh kesusahaan dan penderitaan karena dalam sistem ini sejumlah orang yang berada di posisi bawah, tanpa disadari harus membayar kepada mereka yang berada di posisi atas.

Sisi Negatif Bisnis MLM

Artikel ini hanya membantu memberikan gambaran akan hal-hal yang negatif dari permainan dan bisnis MLM yang tidak baik. Artikel ini dapat membantu mengingatkan orang yang terjun ke dunia MLM untuk tidak hanya mengejar keuntungan belaka. Semua terserah pada anda apakah mau percaya atau tidak karena ini hanya pandangan / opini seseorang yang sedikit memperhatikan sistem mlm. Berikut ini adalah sisi negatif dari bisnis MLM:

1. Sistem Yang Lebih Menghasilkan Disukai

Seseorang yang sudah mental mlm terkadang hanya memikirkan keuntungan yang didapat saja tanpa memperhatikan kualitas produk yang dipasarkannya. Jika produk yang dipasarkannya hanya memberikan sistem dengan keuntungan yang minim, maka ia akan beralih ke produk lain dengan sistem pendapatan yang lebih besar walaupun kualitasnya lebih buruk. Sebaiknya jangan hanya tertarik pada apa yang diberikan sistem mlm kepada anda, tetapi kegunaan dan keunggulan produk mlm agar dapat bertahan di masa depan.

2. Harga Produk Lebih Mahal

Sistem mlm perusahaan dalam memasarkan produk terkadang terlalu

memberikan iming-iming uang, bonus, insentif, dan lain sebagainya yang sangat besar. Sistem MLM bertingkat dengan pembagian keuntungan berjenjang membutuhkan margin keuntungan yang besar dari penjualan setiap produk. Mungkin harga dasar produksi produk mlm tersebut sangat jauh lebih rendah dari harga yang ditawarkan kepada konsumen akhir. Karena mungkin sebagian besar keuntungan penjualan dibagi-bagi untuk perusahaan dan anggota upline yang berada di atas kita.

3. Kehilangan Devisa Negara

Umumnya produk mlm adalah produk luar negeri seperti jamu, makanan, minuman dan lain sebagainya. Jelas uang yang kita belanjakan sebagian ada yang lari ke luar negeri dan memberi efek yang buruk terhadap perekonomian Indonesia karena produk nasional jadi kurang laku dan omset berkurang. Sebaiknya jangan terlalu bergantung pada produk impor. Bantu produk negeri sendiri atau bahkan ciptakan produk lokal yang mampu sukses dengan sistem mlm sampai ke seluruh dunia sehingga anda membantu tanah air menjadi lebih makmur.

4. Bisa Mengganggu Orang Lain

Orang yang tidak suka dan mengerti pada bisnis mlm umumnya akan diajak untuk masuk bergabung menjadi anggota dengan berbagai cara oleh seseorang baik yang dikenal dekat maupun tidak dikenal. Karena produk yang ditawarkan tidak umum dan hanya dijual melalui sistem mlm, maka orang yang diajak biasanya percaya saja pada info produk yang diberikan. Ditambah dengan iming-iming keuntungan berlipat ganda dan

bisa menjadi orang kaya dengan cepat hal itu terkadang cukup mengganggu dan membuat bingung orang yang diajak.

5. Pemenang Dapat Kembali Ke Level Bawah

Orang yang telah berhasil mencapai tingkatan tertinggi dapat tumbang jika anggota di bawahnya mulai menggunakan produk lain, bergabung dengan sistem mlm lain, dll. Bahkan tidak menutup kemungkinan tidak mendapatkan apa-apa lagi ketika sudah tidak ada bawahan yang menggunakan produk itu lagi. Sebaiknya perhitungkan kemungkinan ini jika anda bermain di mlm produk yang perkembangan ke depannya akan kurang disukai karena kualitas yang buruk akibat hanya mengejar besar keuntungan saja.

6. Mental MLM Jangan Berlebihan

Orang yang masuk ke dalam angan-angan bisnis mlm terkadang lupa kalau suatu saat semua bisa hilang. Seseorang bisa lupa daratan dan mendedikasikan dirinya hanya pada mlm dan meninggalkan pekerjaan yang dijalannya. Mudah terpancing ketika ada tawaran mlm baru yang insentifnya lebih baik dan berupaya selalu menjadi member yang pertama masuk agar lebih gampang menarik anggota baru.

7. Waspada Informasi Produk Yang Tidak Jujur

Terkadang produk yang buruk pun akan dibilang bagus. Produk yang mahal dibilang murah. Produk yang manfaatnya sedikit digembargemborkan agar kelihatan banyak manfaatnya, dll. Mungkin apabila diteliti dan ditelusuri lagi, manfaat

yang didapat mungkin tidak begitu besar dari yang ditawarkan atau ada produk lain yang lebih murah dengan manfaat yang jauh tidak berbeda. Produk dibuat sedemikian rupa sehingga konsumen menganggap produk tersebut eksklusif dengan tidak ada produk sama di pasaran. Sebaiknya pemain mmlm memberikan info produk yang sebenar-benarnya agar tidak merugikan orang lain.

8. Korban MLM Produk Buruk Membayar Lebih Tinggi Dari Nilai

Yang menjadi korban adalah orang yang menjadi anggota atau konsumen produk yang dipasarkan melalui teknik / sistem mmlm (multi level marketing) yang tidak mendapat anggota bawahan, tidak punya kemampuan mencari anggota bawahan dan yang hanya sebagai konsumen akhir. Semua membayar jauh lebih tinggi dari seharusnya untuk membayar orang yang mengajaknya serta atasan-atasannya. Bagi orang yang ingin membeli produk mmlm sebaiknya mempelajari nilai dari suatu produk dibandingkan dengan harga. Jika lebih baik anda sah-sah saja membayar harga tinggi untuk produk super.

9. Permainan Uang / Money Game Skema Piramida

Bisnis MLM yang booming dan mulai menjadi bagian dalam masyarakat tentu akan dimanfaatkan oleh orang yang tidak bertanggung jawab untuk menjual produk yang berkualitas buruk dengan harga tinggi namun memberikan insentif yang tinggi kepada pada anggota sistem MLMnya. Sebaiknya para pecinta MLM mempelajari produk yang ditawarkan sebelum bergabung pada

suatu bisnis MLM. Terjebak dalam money game akan sangat merugikan anda karena perkembangan ke depannya, produk yang kurang baik akan ditinggalkan konsumen. Di negara lain pun seperti Malaysia, Singapura dan Amerika Serikat, money game dilarang oleh pemerintah. Sebaiknya anda menganalisa suatu sistem MLM sebelum bergabung mulai dari kualitas produk serta insentif / bonus yang akan diterima. Jangan hanya mengandalkan insentif saja, namun juga kewajaran bonus insentif yang akan anda dapat.

Menilai Perusahaan MLM

Lalu bagaimana menilai suatu perusahaan MLM itu baik atau buruk? Berikut ada beberapa hal yang dapat kita pakai untuk menilai suatu perusahaan MLM:

1. Pelajari dulu

Jangan biarkan orang lain memburu atau memaksa anda untuk melakukan closing, sebelum anda memahami betul multilevel yang ditawarkan. Karena ini adalah investasi jangka panjang yang turut menentukan kesuksesan anda, untuk itu kuasai dulu seluk beluknya

2. Yakin

- a. Bahwa perusahaan dan manajemennya baik dan professional
- b. Perusahaan yang baik akan memberikan pelatihan untuk para memberinya. Baik itu pelatihan produk, pengembangan diri maupun teknik menjual
- c. Mempunyai kantor yang jelas
- d. Perusahaan telah mendapatkan ijin seperti Ijin Usaha Penjualan Berjenjang (IUPB), dan telah terdaftar sebagai anggota APLI

- c. Biaya keanggotaan relative terjangkau
- d. Harga produk dan manfaat yang diperoleh memiliki nilai yang setara
- e. Produk yang dijual harus mempunyai manfaat yang jelas dan nyata serta mempunyai repeat order yang tinggi
- e. Perusahaan memberikan jaminan untuk membeli kembali barang yang telah anda beli jika anda mengundurkan diri sebagai anggota
- f. Sistem pemasaran (marketing plan) haruslah transparan dan mudah dipahami
- g. Penghasilan yang diperoleh mempunyai rasio yang masuk akal dengan besarnya nilai yang diinvestasikan, baik secara pribadi maupun grup
- h. Karena bisnis ini adalah bisnis jaringan, maka bonus yang anda dapatkan berasal dari pembelian anda dan pembelian jaringan di bawah anda, bukan hanya dari perekrutan anggota baru

3. Cari tahu

- a. Jangan enggan bertanya tentang seluk beluk multilevel kepada kerabat atau teman yang lebih dulu terjun ke bisnis ini
- b. Aktif terhadap semua jenis informasi tentang MLM, baik brosur maupun buku-bukunya
- c. Agar tidak terperangkap pada MLM yang salah, pastikan terlebih dahulu perusahaan-perusahaan tersebut telah terdaftar sebagai anggota APLI, anda dapat mengetahuinya dengan cara membuka website APLI

Penutup

Bisnis MLM, tidak dapat dipungkiri, telah banyak menciptakan jutawan-jutawan baru. Mulai dari tukang sol sepatu sampai direktur, dari yang tidak tamat SD sampai sarjana. Mereka berhasil karena menerapkan bisnis MLM dengan cara yang benar dan didukung oleh perusahaan yang mempunyai sistem dan komitmen kuat dalam bisnis ini. Proses untuk meraih kesuksesan itupun tidak mudah dan tidak dalam waktu yang singkat, penuh dengan cobaan, tantangan dan rata-rata dilakukan dalam kurun waktu dua sampai empat tahun.

Bagi yang kontra, mereka melihat bisnis ini penuh dengan tipu muslihat dan kebohongan. Orang yang berhasil adalah orang yang pertama bergabung, sedang yang bergabung belakangan sudah pasti buntung. Hal ini diperparah dengan banyaknya perusahaan (yang mengaku MLM) tidak mampu membayar kewajibannya, dan membawa kabur dana milyaran rupiah milik distributornya.

Ini terjadi karena masyarakat tergiur melihat keuntungan besar, bonus besar yang didapat oleh para leader MLM (hasil). Mereka tidak melihat proses atau caranya, bagaimana keuntungan dan bonus besar itu diperoleh. Mereka ingin mendapatkan hasil yang besar tanpa usaha yang keras. Kesempatan ini yang dimanfaatkan oleh sebagian orang untuk mencari keuntungan sesaat. Mereka mendirikan perusahaan berkedok MLM, dan jika telah banyak meraup uang lalu menghilang entah ke mana.

Oleh karena itu, Jika anda ingin berhasil di bisnis MLM, janganlah melihat hasil yang telah dicapai oleh para leader. Tetapi lihatlah bagaimana perjuangan (proses) para leader itu mencapainya. Jika anda telah mengetahui proses atau perjuangan yang telah dilakukan oleh sang leader, dan mau melakukannya dengan lebih keras lagi, percayalah, dalam beberapa waktu ke depan anda akan mampu mengejar leader anda.

DAFTAR PUSTAKA

Majalah Mitra Sukses, edisi April 2003,
PT Kawula Alit Indonesia, Jakarta
Majalah Mitra Sukses, edisi Mei 2003,
PT Kawula Alit Indonesia, Jakarta
Majalah Mitra Sukses, edisi Juni 2003,
PT Kawula Alit Indonesia, Jakarta

Majalah Sukses, Vol. XV, 20 Juni – 20
Juli 2003/Th.2, PT Anugerah
Sukses Abadi, Jakarta
Majalah Mitra Sukses, edisi Agustus
2003, PT Kawula Alit Indonesia,
Jakarta

