

Bisnis Pemasaran Jaringan Alternatif Sumber Income

Oleh :

Heris Kencana T.J.

I. Empat Sumber Income

Menurut Robert T. Kiyosaki, dalam bukunya *The Cashflow Quadrant* mengatakan bahwa ada empat pilihan dasar yang merupakan cara dalam menghasilkan income atau pemasukan keuangan. Ke empat sumber income tersebut adalah **Employee**, **Self-employed**, **Business owner** dan **Investor**.

Pertama adalah sebagai **Employee**, menjadi karyawan pada sebuah perusahaan swasta atau instansi pemerintah, contohnya mereka yang bekerja sebagai manajer sebuah perusahaan, pelayan toko, buruh pabrik, pegawai pemerintahan, menjadi guru, dosen atau menjadi pelayan restoran dan sebagainya. Pada dasarnya bekerja sebagai karyawan atau pegawai, pemilik pekerjaan tersebut adalah orang lain, sehingga karyawan bekerja untuk mewujudkan tujuan pemilik perusahaan. Sudah menjadi rahasia umum bahwa penghasilan sebagai karyawan tidak akan pernah melebihi penghasilan pemilik perusahaan, karena baik tenaga, pikiran dan waktu karyawan sepenuhnya dimiliki oleh pemilik perusahaan sehingga penghasilan karyawan akan ditentukan pula oleh pemilik perusahaan tersebut. Kemudian yang menjadi pertanyaan adalah bagaimanakah penghasilannya apa bila karyawan yang bersangkutan tidak bisa bekerja dengan alasan dan halangan tertentu misalnya usia tidak produktif, sakit berat atau

terkena musibah, apakah penghasilan mereka akan tetap diperoleh ?

Kedua adalah sebagai **Self-employed** atau pemilik pekerjaan, yang termasuk kategori ini adalah perusahaan tidak bersistem, mereka memperoleh penghasilan dengan bekerja untuk dirinya sendiri. Profesi sebagai **self-employed** misalnya dokter praktek, pengacara, pelukis, tukang jahit, artis dan profesi-profesi yang lain. Pendapatan akan mereka peroleh sesuai dengan kemampuannya, seberapa besar penghasilan mereka ditentukan seberapa keras kerja mereka sebagai pemilik pekerjaan tersebut. Kemudian yang menjadi pertanyaan adalah bagaimanakah kalau mereka sakit, berlibur, mendapat musibah, menjadi tua, atau kalau usaha sejenis terlalu banyak sehingga persaingan sangat ketat ?

Ketiga adalah sebagai **Business owner** atau mereka yang memiliki perusahaan yang mempunyai system sehingga system inilah yang berjalan dan secara terus menerus menghasilkan income. Ada tiga jenis bisnis yang termasuk dalam **Business owner** yaitu :

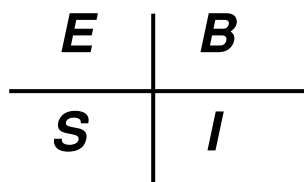
1. Membangun bisnis **Conventional** seperti mem buka rumah makan, toko atau usaha agribisnis, membangun bisnis konvensional membutuhkan modal yang cukup besar disamping keahlian yang dapat menunjang keberhasilan bisnis mereka.

2. Membangun bisnis wara laba atau **Francise**, system pemasaran bisnis ini mulai berkembang tahun 40-an. Dengan bisnis ini mereka dapat memiliki perusahaan ter kemuka di dunia, men dapatkan bantuan mana jemen dan promosi asal kan memiliki modal besar untuk membayar hak merek atau hak dagang atas perusahaan tersebut. Contoh dari usaha francise adalah perusahaan McDonald, KFC, PizzaHut dan lain-lain.
3. Membangun bisnis **Net work Marketing** atau Pemasaran Jaringan. System pemasaran bisnis ini mulai dikenal pada tahun 70-an. System pe masaran ini adalah mem bangun suatu jaringan dengan prinsip duplikasi distributor. Bisnis ini di sebut juga dengan istilah **Multi Level Marketing** (MLM) atau **Personal Francise**. Dengan bisnis ini mereka dapat mem bangun asset dengan modal yang relatif kecil sehingga resiko yang dihadapi juga kecil, di samping itu yang menentu kan jumlah income adalah tergantung dari usaha mereka sendiri. Contoh dari usaha **Network Marketing** adalah Tianshi, Amway, CNI dan lain-lain.

Keempat adalah sebagai **Investor**, usaha mereka adalah menanam modal pada berbagai investasi untuk mendapatkan income dalam bisnis orang lain atau dalam bursa saham, bursa obligasi, **real estate** dan lain-lain.

Tipe manusia yang terbagi dalam empat pilihan dasar cara

mendapatkan penghasilan dapat dilihat seperti diagram **Cashflow Quadrant** di bawah ini :



Huruf dalam masing-masing kuadran mewakili **E** untuk **Employee** (pegawai), **S** untuk **Self-employed** (pekerja lepas), **B** untuk **Business owner** (pemilik usaha) dan **I** untuk **Investor** (penanam modal). Kelompok **E** dan **S** adalah orang-orang yang disebut berada dalam kuadran kiri, sedangkan **B** dan **I** adalah orang-orang yang berada di kuadran kanan.

Orang-orang di kuadran kiri mempunyai karakteristik bekerja untuk mendapatkan uang dan segera setelah diperoleh, uang tersebut akan digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Mereka menghabiskan seluruh waktunya untuk bekerja, dan bila mereka tidak bekerja maka mereka pun tidak akan mendapatkan uang. Bisa dikatakan, mereka membarterkan waktunya dengan uang. Mereka sangat mementingkan adanya jaminan mendapatkan gaji setiap bulan, walaupun jumlahnya tidak mencukupi kebutuhan dan berharap untuk mendapatkan tunjangan pensiun di hari tuanya nanti. Dari pada mengambil resiko, mereka lebih menginginkan ke pastian bahwa dirinya akan selalu mendapatkan uang walaupun kecil untuk kelangsungan hidupnya dan keluarganya. Memang, bila karirnya baik dan menanjak seorang kuadran kiri dapat pula memperoleh peng

hasilan yang besar. Tetapi semakin tinggi karirnya semakin banyak penghasilannya, semakin banyak waktu yang harus digunakan untuk bekerja, semakin ia tidak mempunyai waktu untuk dirinya sendiri dan keluarganya. Hanya sebagian kecil dari orang kuadran kiri yang memperoleh keleluasaan uang, tetapi hampir tidak ada diantara mereka yang memiliki keleluasaan waktu.

Orang-orang kuadran kanan pada awalnya berusaha keras, tidak untuk mengumpulkan uang tetapi untuk membangun aset, dengan aset inilah nantinya akan mengalirkan uang untuk mereka tidak per bulan bahkan per detik ATMnya akan bergetar. Artinya tanpa bekerja ia akan tetap mendapatkan uang karena aset yang telah dibangunnya sudah bekerja untuknya. Orang-orang ini walaupun bekerja tidak untuk mengejar uang tetapi untuk belajar, memperoleh kepuasan batin, melayani orang banyak dan demi memenuhi idealismenya. Semakin kuat asetnya akan semakin besar penghasilannya sekaligus akan semakin banyak pula waktu yang dapat dinikmati oleh dirinya dan keluarganya. Orang-orang di kuadran kanan mempunyai peluang mendapatkan keleluasaan waktu dan uang (***freedom of time and financial***).

Untuk kedua pola cara mereka memperoleh income yang berada di kuadran kiri sebagai ***Employee*** dan ***Self-employed*** oleh Robert T. Kiyosaki disebut sebagai ***active income*** yang artinya mereka bekerja untuk uang. Kemudian untuk dua pola cara mereka memperoleh income yang berada di kuadran

kanan sebagai ***Business owner*** dan ***Investor*** disebut sebagai ***passive income*** yang artinya uang itu bekerja untuk mereka.

II. Bisnis Pemasaran Jaringan Alternatif Pindah Quadrant.

Di Indonesia sedikitnya ada 300 perusahaan MLM dan yang mengaku sebagai MLM, tetapi dari sekian banyak yang terdaftar pada APLI (Asosiasi Penjual Langsung Indonesia) baru 49 perusahaan. Untuk itulah perlu ketelitian dalam pemilihan perusahaan MLM yang akan diikuti agar supaya tidak akan merugikan diri sendiri maupun orang lain dikemudian hari. Sedikitnya ada 4 faktor yang harus dipertimbangkan dalam pemilihan network marketing antara lain adalah :

1. Perusahaan

Perusahaan yang menggunakan system pemasaran jaringan harus merupakan perusahaan bonafid, beraset besar, memiliki pabrik sendiri, memiliki komitmen yang tinggi, dan memiliki misi-visi yang mulia. Perusahaan berskala internasional akan lebih menguntungkan karena perkembangan jaringan akan semakin luas, apalagi dalam era globalisasi dan AFTA legalitas perusahaan harus menjadi pertimbangan utama.

2. Produk

Produk harus merupakan produk yang berkualitas tinggi, dan harus dibutuhkan oleh semua kalangan dalam rentang waktu yang tak terbatas. Kualitas produk harus terukur dan mendapat pengakuan secara ilmiah di mata internasional.

3. Marketing Plan

Perusahaan yang bonafid serta produk yang berkualitas tinggi tidak akan berarti jika marketing plan

yang ditawarkan sukar dijalankan. Marketing plan yang ditawarkan harus adil artinya menguntungkan kedua belah pihak baik dari perusahaan dan distributornya. Syarat penting yang lain yang menjadi pertimbangan adalah rencana pemasaran yang menggunakan sistem omset diakumulasi tanpa batas waktu serta jenjang karir yang stabil.

4. Support System

Support system ini sangat penting fungsinya, karena dengan inilah pemasar jaringan akan dapat menjalankan usahanya dengan mudah. Support system adalah suatu sistem yang membantu dan mempercepat perkembangan jaringan dalam bisnis pemasaran jaringan. Support system menyelenggarakan presentasi, seminar serta menyediakan alat bantu lain untuk membina para distributornya agar memiliki keilmuan dan sikap yang dibutuhkan untuk menunjang keberhasilan dalam menjalankan bisnis pemasaran jaringan.

Berikut ini beberapa alasan mengapa bisnis network marketing merupakan salah satu alternatif bisnis yang pantas untuk dijalankan :

1. Modal relatif kecil di bandingkan dengan bisnis konvensional dan waralaba.
2. Waktu dan tempat beraktivitas bersifat fleksibel, dapat dikerjakan tanpa mengganggu pekerjaan utama.
3. Resiko kecil karena modalnya sekaligus untuk pembelian produk.
4. Membantu diri kita dan orang lain untuk maju bersama dan menempati kuadran kanan.
5. Potensi hasil yang diperoleh sangat besar tergantung atas kemauan dan kemampuan masing-masing individu itu sendiri.

Apabila diamati atas ketiga pilihan yang termasuk dalam Business owner yaitu bisnis konvensional, bisnis waralaba dan bisnis pemasaran jaringan yang terdapat dalam kuadran kanan, maka rasanya tidak sulit untuk mengambil keputusan bahwa pilihan yang ketiga atau bisnis pemasaran jaringan merupakan pilihan yang dapat dilakukan dan realistis bagi setiap orang.

DAFTAR PUSTAKA

Arifa'i, 2005, *Menangkap Peluang*, L4L Press, Solo.

Kiyosaki, Robert T., 2004, *The Cashflow Quadrant*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.