

MULTILEVEL MARKETING : PELUANG ATAU ANCAMAN ?

Oleh : Handi Lesmana*

Abstract:

Multilevel marketing (MLM) has become a part of the world's economy. It has grown rapidly and has spread all over the world. MLM arrived in Indonesia in 1984. At the moment, the number of MLM members in Indonesia has reached three million. Lately, MLM malpractices (money games) have become a hot topic in Indonesia. This paper will discuss MLM and its differences from the "money game business".

Pendahuluan: Tragedi Pinrang

Diantara sekian banyak kerusuhan yang terjadi di Indonesia sejak era reformasi, pada bulan September 1998 terjadi suatu kerusuhan di Pinrang, kota kecil di Sulawesi. Pada peristiwa yang mengenaskan tersebut, sembilan gedung pemerintah dibakar massa, ditambah beberapa kendaraan bermotor hangus menjadi arang. Kerugian fisik diperkirakan mencapai milyaran rupiah. Tak banyak yang mengetahui bahwa kerusuhan tersebut dipicu oleh praktek sebuah koperasi yang beroperasi layaknya sebuah perusahaan multilevel marketing (MLM). Ratusan anggota koperasi tersebut mengamuk karena dana mereka sejumlah Rp. 745,17 milyar tidak dapat mereka ambil alias raib begitu saja.

Sayang sekali, penulis tidak dapat memperoleh informasi yang lengkap mengenai sistem perputaran uang yang digunakan koperasi tersebut. Tetapi secara singkat koperasi tersebut berani menawarkan tingkat bunga 50% dalam tempo 3 minggu, atau sama dengan 886% pertahun. Jadi jika seorang nasabah menabung Rp. 10 juta, tiga minggu kemudian dapat menarik kembali uangnya yang telah ditambah bunga menjadi sebesar Rp. 15 juta. Bunga yang dibayarkan tersebut diperoleh dari setoran dana nasabah berikutnya. Ketika nasabah masih banyak dan terus bertambah, koperasi tersebut aman-aman saja. Tetapi ketika jumlah nasabah telah mencapai titik jenuh, nasabah yang menyettor terakhir / nasabah baru bukannya mendapat bunga besar, tetapi uang pokoknya pun termakan habis.

Di Indonesia MLM telah hadir kurang lebih pada tahun 1984, dan terus berkembang hingga saat ini berjumlah sekitar 200-an perusahaan MLM. Menurut data dari World Federation of Direct Selling Association (WFDSA), nilai penjualan seluruh perusahaan MLM di Indonesia tahun 1998 mencapai US\$ 450 juta. Angka ini masih jauh dibawah penjualan tertinggi, yaitu Jepang sebesar US\$ 30,2 milyar. Tetapi dari sisi jumlah anggota, MLM di Indonesia merupakan peringkat kedua terbesar, yaitu sekitar 2,8 juta orang.

Penilaian mengenai MLM benar atau salah memang ramai diperdebatkan. Ditambah lagi di Indonesia belum ada peraturan yang membatasinya. Banyak yang bernada sinis terhadap MLM, tetapi disisi lain banyak pula yang begitu antusias menjalankan bisnis ini. Diantara pelaku / mantan pelaku MLM, ada yang untung besar, ada pula yang "buntung".

* Dosen Kontrak di Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan

Coretan ini bertujuan memberikan gambaran singkat mengenai MLM yang sedang ramai dibicarakan, dan sudah merupakan bagian dari dunia usaha internasional.

Definisi dan Bentuk MLM

MLM bukanlah suatu topik yang dibahas dalam mata kuliah Marketing. MLM tidak dibahas dalam buku-buku marketing, setidaknya pada buku-buku marketing yang telah penulis baca. Mungkin MLM merupakan suatu inovasi, atau penyimpangan, dari marketing. Karena tidak diperolehnya definisi MLM, maka penulis mencoba menterjemahkan MLM dalam kata-kata berikut :

" MLM adalah suatu usaha pemasaran dimana dengan menggunakan sistem tertentu, setiap distributor selain berusaha menjual produk perusahaan juga berusaha untuk mencari distributor baru/ anggota/ konsumen secara terus-menerus. Usaha yang terus-menerus tersebut diakibatkan adanya insentif tertentu ."

Bentuk MLM, khususnya yang beroperasi di Indonesia, secara garis besar terdiri dari tiga, yaitu :

1. MLM yang memprioritaskan penjualan barang, contohnya : Amway, CNI, Multicare, dsb.
2. MLM yang tidak memprioritaskan penjualan barang. Pada perusahaan jenis ini, nilai dan kualitas barang yang ditawarkan lebih rendah dari harga barang tersebut. Contohnya : BMA .
3. MLM yang melakukan permainan uang (money game). Banyak sebutan untuk MLM jenis ini, seperti arisan berantai, binari, atau piramid. Praktek seperti ini di Indonesia akhir-akhir ini sering disebut bank gelap. Contohnya : Pentagono (Itali), Kospin (Pinrang), dsb .

Pada MLM yang memprioritaskan penjualan barang, umumnya barang yang dijual ditujukan pada kelas ekonomi menengah ke atas, seperti obat, sabun, minyak wangi, multivitamin, dan sebagainya. Dalam perusahaan MLM, seorang anggota selain mendapat keuntungan dari barang yang dijual, juga mendapat bagian keuntungan dari penjualan bawahan, yang sering disebut down-line. Bagian keuntungan dari penjualan down-line ini umumnya diperoleh up-line nya tanpa mengurangi keuntungan down-line. Jadi sejumlah uang yang diterima up-line tersebut dapat dikatakan merupakan komisi yang diberikan perusahaan.

Pada MLM yang tidak memprioritaskan penjualan barang dan yang melakukan permainan uang, pada dasarnya dapat dikatakan sama, yaitu anggota tidak tertarik pada barang yang ditawarkan perusahaan, tetapi mereka berlomba untuk mencari down-line sebanyak mungkin untuk mendapatkan uang yang semakin banyak. Kalaupun ada barang yang ditawarkan, umumnya barang tersebut tidak berarti, tidak bernilai, dan tidak berkualitas. Di negara-negara maju, MLM money game dilarang. Jadi jika ada MLM yang menawarkan barang "rongsokan", hal ini dilakukan untuk menghindari dirinya dari undang-undang / peraturan yang berlaku. Di Indonesia karena belum adanya peraturan / undang-undang yang mengatur MLM, maka MLM money game sampai saat penulisan kolom ini adalah legal, walaupun MLM jenis ini telah banyak memakan korban.

Mengapa MLM Disukai dan Dibenci ?

Pertama-tama akan disajikan mengapa MLM dapat menjadi begitu menarik. Bisnis MLM memang memberikan suatu peluang untuk menghasilkan uang, bahkan memberi peluang untuk memiliki usaha sendiri, karena dengan menjadi anggota MLM seseorang tidak menjadi karyawan melainkan menjadi mitra usaha. Pada MLM yang memprioritaskan

penjualan barang, seorang anggota dapat memperoleh suatu bisnis jangka panjang jika melakukan usahanya dengan baik dan benar. Seorang anggota akan berhasil atau tidak, tergantung pada usaha dan luas tidaknya relasi dari anggota tersebut. Bagi perusahaan, sistem ini sangat menguntungkan, karena :

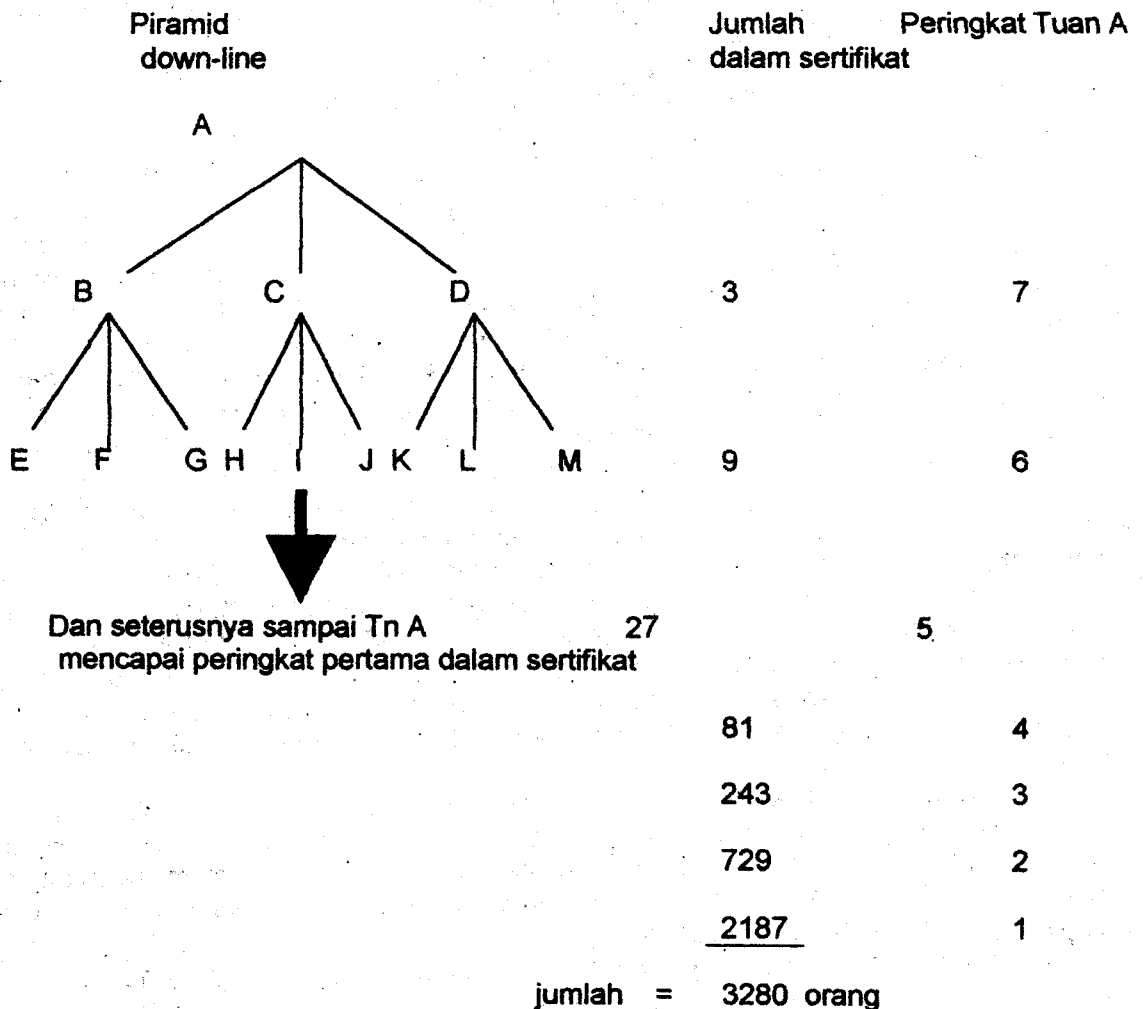
1. Perusahaan tidak perlu menggaji banyak karyawan, khususnya bagian marketing
2. Distributor produk adalah juga konsumen perusahaan.

Pada MLM yang melakukan *money game*, lebih menggiurkan lagi, karena menjanjikan penghasilan yang cukup besar bagi anggota, tetapi terutama bagi pihak perusahaan dan mereka yang menjadi anggota lebih awal. Untuk lebih jelasnya, akan diuraikan suatu contoh dari *money game* yang ditawarkan sebuah perusahaan MLM di Itali yang sempat banyak diminati di Bandung dan Jakarta. Perusahaan tersebut menawarkan *Pentagono system*. Secara singkat, seseorang yang berminat menjadi anggota harus membeli semacam sertifikat, dimana dalam sertifikat tersebut tercantum nama dan nomor rekening 7 orang. Yang harus dilakukan seorang anggota baru adalah membayarkan US\$ 40 kepada orang di urutan ke-7, mentransfer US\$ 40 pada orang dengan nomor urut ke-1, dan mengirimkan bank draft US\$ 40 pada perusahaan di Itali. Jadi secara keseluruhan, initial investment adalah US\$ 120. Setelah melunasi ketiga pembayaran tersebut, anggota baru akan mendapatkan 3 sertifikat *Pentagono* dimana dalam ketiga sertifikat tersebut nama dan nomor rekening anggota baru tertera di nomor urut ke-7. Sedangkan nama-nama lain yang tertera dalam sertifikat yang dibeli pertama kali naik 1 peringkat. Ketiga sertifikat tersebut dapat dijual pada orang lain masing-masing seharga US\$ 40. Anggota baru harus berusaha menjual ketiga sertifikat tersebut untuk membentuk suatu piramid, sesuai sistem yang ditawarkan. Terlihat bahwa dengan sistem *Pentagono*, seorang anggota akan berusaha mencapai nomor urut pertama, yaitu saat dia menuai hasil dari para anggota baru di urutan terbawah.

Pada gambar 1 disajikan gambaran mengenai seseorang (Tuan A) yang menjadi anggota *money game* *Pentagono*. Pada gambar tersebut hanya dilihat piramid yang dihasilkan oleh Tuan A sampai beliau mencapai posisi puncak dalam sertifikat, dengan asumsi bahwa Tuan A tersebut menghasilkan suatu piramid yang sempurna, tidak terhenti ditengah jalan. Terlihat bahwa dari satu piramid saja telah melibatkan 3280 orang. Dengan melibatkan 3280 orang, Tuan A memperoleh penghasilan US\$ 87,480 (2187 orang x US\$ 40). Dari satu piramid yang dihasilkan Tuan A, perusahaan di Itali mendapat penghasilan US\$ 131,200 (3280 orang x US\$ 40). Dari satu piramid itu pula, total perputaran uang adalah US\$ 393,600 (3280 orang x US\$ 40 x 3). Jika dianggap kurs rupiah bisa mencapai Rp. 5000 per 1 US\$, maka dari satu piramid tersebut telah melibatkan uang sebesar Rp 1,968 milyar, hampir Rp. 2 milyar. Sekali lagi ditekankan Rp 2 milyar tersebut hanya dari 1 piramid. Pada tahun 1998 "MLM" *Pentagono* ini, sempat sangat diminati di Indonesia. Mungkin jumlah uang yang terlibat transaksi bisa digunakan untuk meringankan beban utang luar negeri Indonesia.

Ada beberapa cerita mengenai orang-orang yang sukses dengan menjadi anggota dan distributor MLM yang diumumkan di media cetak. Tetapi umumnya yang bisa bertahan dan dapat mengandalkan MLM sebagai mata pencahariannya adalah anggota MLM yang memprioritaskan penjualan produk. Sedangkan yang menjadi anggota arisan berantai, umumnya walaupun ada yang berhasil dan meraih keuntungan besar, yang berhasil hanyalah mereka yang menjadi anggota lebih awal dan berhasil menarik banyak down-line. Jadi keberhasilannya hanya bersifat jangka pendek, karena dengan menggunakan sistem piramid seperti itu suatu saat akan mencapai titik jenuh.

Gambar 1. Piramid Tuan A



Beberapa hal yang menyebabkan pandangan negatif terhadap MLM antara lain :

- *Over claim*. Terjadi pada beberapa perusahaan MLM yang memprioritaskan penjualan barang. Yang dimaksud *over claim* disini adalah memberikan informasi yang salah/berlebihan tentang keunggulan produk yang ditawarkan. Umumnya dilakukan untuk mengejar keuntungan dan komisi dari penjualan produk. Contohnya ada sebuah obat yang ditawarkan MLM yang khasiatnya bagaikan obat dewa, yaitu dapat menyembuhkan berbagai penyakit, mulai dari panu dan koreng hingga penyakit kanker. Kejadian ini pada umumnya merupakan kesalahan distributor/anggota, karena perusahaan MLM selalu memberikan training mengenai produk-produknya pada para anggota. Tetapi karena adanya anggota yang terlalu berambisi mengejar komisi, terjadilah *over claim*. Akibatnya banyak konsumen yang kecewa dan dirugikan, yang pada akhirnya merugikan pula bagi distributor bersangkutan dan perusahaan.
- Tidak adanya limit jumlah anggota, yang merupakan tenaga penjual sekaligus konsumen perusahaan MLM. Berbeda dengan perusahaan biasa yang memiliki batasan jumlah

distributor atau tenaga penjual tertentu yang diperlukan perusahaan, MLM tidak memiliki batasan tersebut. Akibatnya yang dapat menghentikan arus penambahan tenaga penjual adalah para anggota baru yang masuk terlambat, yang hanya bisa gigit jari karena tidak ada yang mau menjadi down-line mereka. Para anggota baru tersebut mengalami kesulitan dalam mencari down-line baru dan konsumen baru karena sudah terlalu banyak yang menjadi anggota alias tenaga penjual alias konsumen perusahaan. Dalam hal ini, sistem yang ditawarkan MLM menimbulkan over supply.

- Pada saat seorang anggota baru mengalami kebuntuan, dia belum tentu langsung menyerah karena mendapat motivasi dari up-line. Salah satu cara memotivasi dari MLM adalah dengan menjual kaset dan video berisi rekaman tentang orang-orang yang berhasil dalam bisnis MLMnya. Akibatnya, anggota yang telah mengalami kemandegan, akan menambah pengeluaran uangnya dengan membeli kaset ataupun video, sampai suatu saat dia benar-benar menyadari bahwa sudah tidak ada lagi prospek baginya.
- Adanya perusahaan MLM, terutama yang menjalankan money game yang tidak dapat bertahan lama. Akibatnya banyak anggota yang belum sempat menikmati panen uang yang telah dinanti-nantikannya, bahkan mengalami kerugian. Contohnya : Kospin (Pinrang), Yayasan Keluarga Adil Makmur, Arisan Danasonic.

Risiko Anggota MLM

Risiko dapat dikatakan merupakan suatu kemungkinan terjadinya hal yang tidak diinginkan. Biasanya risiko akan berhubungan dengan return. Gitman mengatakan bahwa :

" A risk – return trade off exists such that investors must be compensated for accepting greater risk with the expectation of greater return."

Karakter manusia berkaitan dengan risiko ini terbagi menjadi dua kubu yang berlawanan, yaitu :

1. Risk seeker, yaitu orang-orang yang berani menanggung risiko yang besar walaupun kemungkinan return yang dapat dihasilkan tidak sebanding (secara relatif lebih kecil) dengan risiko yang harus ditanggungnya.
2. Risk averter, yaitu orang-orang yang mengharapkan return yang lebih besar untuk risiko yang lebih besar yang harus ditanggungnya.

Berhubungan dengan tulisan ini, maka risiko yang dihadapi oleh seseorang yang menjadi anggota MLM adalah :

1. Risiko finansial, yaitu adanya risiko perusahaan bankrut dan risiko menjadi anggota yang terlambat masuk, yang mengakibatkan penghasilan yang diharapkan tidak terealisasi atau bahkan mengalami kerugian.
2. Risiko etika, yaitu risiko dinilai sebagai seseorang yang tidak mengenal etika karena melakukan over claim, atau dinilai sebagai tidak etis karena rela "mengorbankan" relasi demi meraih keuntungan sebesar-besarnya. Sepanjang pengamatan penulis, MLM mengandalkan relasi para anggota (keluarga, saudara, teman, organisasi, rekan kerja) untuk memperbanyak anggotanya, karena mereka pulalah orang-orang yang paling mudah dipengaruhi. Akibatnya yang paling banyak menjadi korban kemungkinan besar adalah orang-orang yang dikenal para anggota.

Dari risiko-risiko yang dihadapi seorang anggota MLM tersebut, perlu dipertimbangkan apakah return yang dapat dihasilkan "sebanding" (yang dimaksud sebanding disini adalah perbandingan antara risiko dengan return sesuai dengan karakter seseorang, apakah risk seeker atau risk averter). MLM yang memprioritaskan penjualan

barang, risiko yang dihadapi anggota relatif lebih kecil daripada MLM money game, karena umumnya memiliki kedudukan yang jelas dan menghasilkan produk yang baik. Selain itu para anggota memiliki barang yang dapat dijual. Dalam hal ini yang dimasukkan kedalam kategori MLM yang memprioritaskan penjualan barang adalah MLM yang menjual barang-barang yang berkualitas baik dengan harga yang wajar. Berbeda dengan MLM money game, seorang anggota tidak memiliki jaminan apapun. Yang menjadi pegangannya hanyalah selembar sertifikat dan harapan meraih untung besar. Jika perusahaan bangkrut atau melarikan diri, seorang anggota tidak memiliki apa-apa dan sulit untuk menuntut perusahaan. Ditambah lagi dengan risiko mendapat pandangan negatif dari para down-line yang gagal mendapatkan down-line bagi dirinya sendiri. Disisi lain, MLM money game menjanjikan penghasilan yang cukup besar, tanpa harus berusaha mencari kebutuhan orang lain akan suatu barang. Seorang anggota bisa mendapatkan uang yang banyak dalam waktu yang cukup singkat.

Penutup

MLM hingga saat penulisan ini memang masih merupakan bisnis yang legal, tanpa adanya peraturan yang membatasinya. Tetapi masyarakat telah banyak melihat dan memberikan penilaian atas MLM yang ada di sekitarnya. Terutama di saat krisis yang sedang melanda negeri ini, MLM seolah-olah memberikan janji "penyelesaian krisis" bagi individu masyarakat. Bisnis MLM yang banyak berkembang dan banyak anggotanya di Indonesia saat ini adalah MLM *money game*. MLM *money game* memang berisiko tinggi. Pihak perusahaan tidak berani mengklaim sebagai perusahaan yang melakukan permainan uang karena dilarang oleh pemerintah, tetapi mereka "menjual" produk tertentu yang harga dan kualitasnya tidak sesuai. Dengan demikian mereka dapat mengklaim dirinya sebagai perusahaan MLM. MLM *money game* sangat menyentuh karakter kebanyakan orang yang risk averter, yaitu dengan risiko yang tinggi menawarkan return yang tinggi, sehingga banyak dari masyarakat yang berani menjadi anggota. Memang MLM memberikan suatu peluang penghasilan, tetapi perlu dipertimbangkan risiko dan return yang ditimbulkannya.

Daftar Pustaka

- Gitman, Lawrence J., 1997, *Principle of Managerial Finance*, 8th edition, Addison – Wesley, USA.
- "Kini Tiba Giliran Anda", dalam *Pentagono*, <http://www.future.it/ind.html>
- "What's Wrong with Multilevel Marketing", a.k.a. "Networking" Companies, <http://www.vandruff.com/mlm.html>
- "Bisnis Empuk di Wilayah Abu-abu", dalam *Majalah Eksekutif*, April 1999
- "Tawaran Mimpi Indah di Saat Krisis", *Tabloid Kontan* No. 29, Tahun II, 20 April 1998
- "Keuntungan Cepat Membuat Mata Gelap", *Tabloid Kontan* No. 41, Tahun III, 12 Juli 1999