

## (Pilihlah MLM yang Rasional, Aman, Adil, Smart dan Memihak Member)

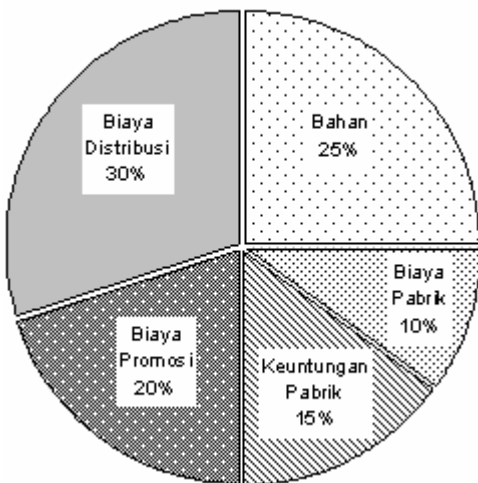
### Konsep Dasar Multi Level Marketing

MULTI LEVEL MARKETING (MLM) adalah sistem pemasaran produk yang paling efisien. Sistem MLM meniadakan jalur distribusi, biaya promosi dan biaya distribusi. Peranan promosi dan distribusi diambil alih oleh perusahaan MLM dan member yang mengonsumsi produk yang. Oleh karena itu, wajar jika member MLM memperoleh bonus (*fee*) dari produsen jika terjadi transaksi jual-beli produk (ada omzet). Sistem pembayaran bonus dan struktur jaringanlah yang membedakan perusahaan MLM yang satu dengan MLM yang lain.

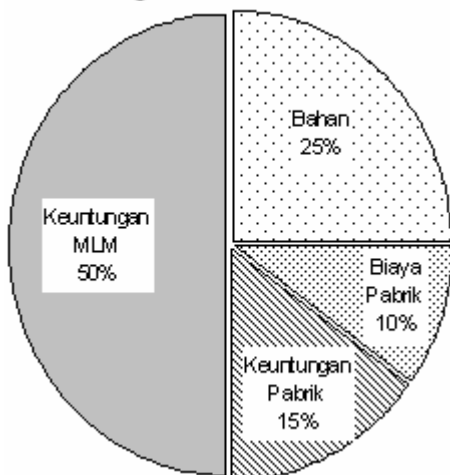
MLM adalah salah satu bentuk penjualan langsung (*direct selling*). Namun, bisnis MLM dapat dianggap berdiri sendiri karena adanya beberapa perbedaan mendasar antara **bisnis retail** dengan **bisnis MLM**. Perbedaan penting adalah pada cara pemasaran dan sistem distribusi produk serta pembagian keuntungannya.

HARGA suatu produk terdiri atas berbagai komponen biaya dan “keuntungan” produksi. Komponen biaya produksi terdiri atas biaya material (bahan) dan biaya pabrik (manufaktur). Komponen di luar biaya produksi tetapi menentukan harga adalah biaya promosi, biaya distribusi dan “keuntungan” pabrik. Berikut adalah gambaran umum tentang perbedaan komponen harga produk antara bisnis retail dengan bisnis MLM.

**Harga Produk Bisnis Retail**

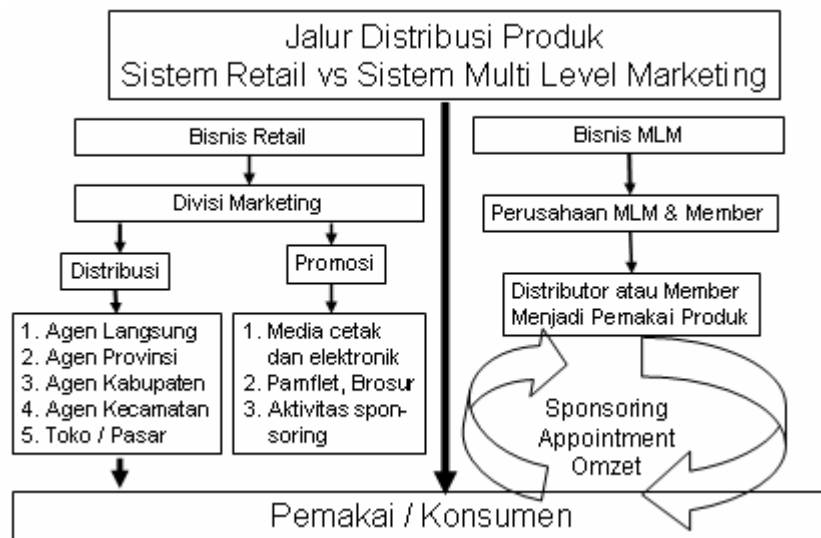


**Harga Produk Bisnis MLM**



PADA bisnis MLM, 50% komponen harga konsumen itu menjadi pendapatan (keuntungan) dari perusahaan MLM (distributor) dan seluruh membernya. Semakin besar proporsi harga akhir menjadi milik member, menandakan perusahaan MLM yang semakin berpihak kepada member.

Semakin kecil proporsi yang diterima member, jika perusahaan MLM-nya merangkap sebagai produsen produk, maka member secara tidak sadar diperas oleh perusahaan. Hal ini bisa dilihat pada gambar berikut yang menunjukkan perbedaan dalam sistem distribusi dan promosi antara bisnis retail dan bisnis MLM.



### Beberapa kesimpulan perbandingan:

- 1. Biaya distribusi dan promosi bisnis retail menjadi keuntungan perusahaan MLM dan bonus-bonus member
- 2. Besarnya bonus member tergantung konsep jaringan yang digunakan (tergantung *marketing plan*)
- 3. Harga konsumen antara retail dan MLM seharusnya sama!
- 4. Perusahaan MLM tidak harus memiliki pabrik
- 5. Perusahaan MLM menjadi REGULATOR, member menjadi EKSEKUTOR

### Fungsi Regulator:

- A. menyiapkan sistem perijinan, administrasi, perkantoran, menyiapkan dan menjamin ketersediaan produk yang akan dikonsumsi atau dipasarkan oleh member
- B. Merancang rencana pengembangan usaha untuk mengatur:
  - 1. Syarat keanggotaan
  - 2. Cara membangun sistem jaringan
  - 3. Persyaratan sistem pembayaran bonus yang meliputi tenggang waktu pembayaran dan perhitungan bonus-bonus

### Fungsi Eksekutor:

- A. Menjadi konsumen produk perusahaan MLM dengan harga diskon
- B. Mempromosikan produk perusahaan MLM (mengajak dan/atau menjual)
- C. Mengajarkan kepada orang lain agar jaringannya berkembang

### Warning !!!

Saat ini banyak perusahaan yang berkedok sebagai perusahaan MLM. Beberapa memanfaatkan sistem jaringan, namun tidak ada produk yang diperjual-belikan atau jika ada harga jual jauh lebih mahal dari harga retail. Perusahaan hanya memberikan bonus jika member berhasil mengajak orang lain masuk ke dalam jaringan bisnisnya. Perusahaan semacam ini dikenal dengan istilah MONEY GAME !!!

## Ciri-ciri MLM yang Baik dan Benar

- 1. Memiliki izin usaha sesuai dengan peraturan yang berlaku di negara dimana perusahaan itu beroperasi. Di Indonesia izin itu berupa nomor SIUPL (Surat Izin Usaha Penjualan Langsung)
- 2. Produk memiliki izin. Jika produk yang dipasarkan berupa produk kesehatan, maka harus ada nomor izin dari Badan POM, sebagai jaminan pemerintah RI bahwa produk yang dipasarkan aman untuk dikonsumsi manusia
- 3. Menjual produk dengan harga realistis dan tidak ada tumpang-tindih khasiat maupun fungsi dari produk-produk yang dipasarkan
- 4. Spesifikasi Produk mudah dimengerti dan dikuasai oleh member
- 5. Sistem pemasaran sederhana sehingga mudah dipromosikan karena masuk akal

## Mengapa Banyak Orang Gagal di MLM?

MEMBER MLM pasti punya maksud dan impian untuk sukses. Kenyataannya banyak anggota MLM yang bukannya sukses, malah kehidupannya jauh lebih buruk setelah dia bergabung dalam bisnis MLM. Faktor kegagalan member MLM umumnya sebagai berikut:

- 1. Janji dan iming-iming kemewahan pada tahap awal menjadi member
- 2. *Marketing plan* yang berpihak pada perusahaan MLM, member hanya objek perusahaan; *marketing plan* rumit dan tidak jelas, ada perbedaan antara bonus riil dengan bonus yang dijanjikan pada *marketing plan*.
- 3. Salah pilih dan bergabung dengan *money game*
- 4. Mengikuti member MLM petualang

## Janji dan iming-iming kemewahan bisnis MLM:

- a. Peringkat dan jabatan aneh-aneh di Perusahaan MLM
- b. Reward di Perusahaan MLM
- c. Passive income dan bonus sharing di Perusahaan

**PERINGKAT:** Peringkat menunjukkan persentase bonus yang untuk memperolehnya perlu berbagai syarat. Jika syarat tidak dipenuhi, maka member tidak naik pangkat, bahkan mengalami "Break Peringkat" (selisih bonus upline - downline menjadi 0%, "upline" hanya memperoleh persentase omzet pribadi saja).

**REWARD:** Memerlukan syarat-syarat yang jika satu saja tidak dipenuhi, maka reward tidak dibayarkan. Reward sebetulnya adalah hasil jerih payah member yang bersangkutan yang ditunda pembayarannya. Member awal memperoleh persentase kecil (praktek dagang yang ironis, yang kerja keras justru memperoleh hasil paling sedikit...).

**PASSIVE INCOME DAN BONUS SHARING:** Idiom paling banyak digunakan oleh perusahaan MLM. Hal yang mustahil, sebab bagaimana mungkin orang berdagang mendapat keuntungan tanpa omzet? Jika pun ada, pasti ada korbanan, setidaknya "waktu hidup" sebagai manusia dan/atau keluarga yang normal. Mengapa begitu? Perhatikan, bahwa *passive income bonus sharing* pasti punya syarat-syarat:

- 1. Memiliki peringkat sesuai syarat
- 2. Harus mencapai total omzet tertentu sesuai syarat
- 3. Harus melakukan tutup poin
- 4. Perhitungan bonus yang rumit dan "nilai riil" omzet hanya perusahaan yang tahu

## **Marketing plan yang berpihak pada perusahaan:**

- a. Pembayaran bonus yang terlalu lama (waktu kerja lebih dari 35 hari)
- b. Tutup poin sebagai syarat memperoleh bonus
- c. Perhitungan bonus rumit; tidak sama dengan kenyataannya

**PEMBAYARAN BONUS TERLALU LAMA:** Perlu waktu, aktivitas dan dana sebelum member memperoleh bonus. Kalau pun menerima, nilainya jauh lebih kecil dibandingkan nilai tutup poin.

**TUTUP POIN:** Tutup poin adalah faktor utama kegagalan member MLM. Tutup poin adalah belanja ulang dengan nilai minimal tertentu sesuai peringkat, karena menjadi syarat utama untuk memperoleh bonus. Jadi berapapun omzet member, bonus tak akan dibayar bila tidak “tutup poin”. Siapa yang diuntungkan? Nilai tutup poin member baru jauh lebih besar dibanding “bonus”. Tutup poin memuat member menjadi salesman.

**PERHITUNGAN BONUS YANG RUMIT:** Banyak jenis bonus ditawarkan, sehingga sulit diperhitungkan oleh member atau banyak syarat tersembunyi, yang hanya perusahaan MLM yang tahu. Member tidak mudah tahu nilai bonus yang menjadi haknya, sebelum menerima statement bonus dari perusahaan. Rumitnya hitungan bonus menyulitkan member berpromosi.

**Anda berniat ber-MLM? Pilihlah MLM yang baik dan benar !!! Bisnis MLM memang bisnis sendiri, tetapi tidak sendirian. Perlu keadilan dan transparansi**



Copyright © 2006 Melia Nature Indonesia. All Right Reserved

**CONTACT PERSON :**  
**SLAMET HARYANTO**  
**HP : 0859 5954 0892**  
EMAIL : [indec0026v@gmail.com](mailto:indec0026v@gmail.com)  
BLOG : [www.solusidahsyat.wordpress.com](http://www.solusidahsyat.wordpress.com)