

# INFO APLI

Memajukan Industri Penjualan Langsung di Indonesia

www.apli.or.id

Edisi XXVII/Januari-Maret 2005

## SAJIAN EDISI INI

### FOKUS

Bencana Tsunami di Sumut-Aceh dan Kepedulian Sosial DS/MLM

### WAWANCARA

Andry A. Tarjono: Industri DS/MLM Punya Kepedulian Sosial

### MANCANEGERA

Pendeta Dituduh Terlibat Skema Piramid

### BASIC DIRECT SELLING

Pemulaan dan Pendekatan yang Berhasil

### DISTRIBUTOR FAST TRACK

5 Prinsip Memulai Bisnis DS/MLM

### KASUS PIRAMID

YAMI: *Money Game* Berkedok Program Haji

### DISKUSI BUKU

Sebuah Metode Ilmiah Meraih Kekayaan

### SELF-DEVELOPMENT

Rasa Malas dan Cara Mengatasinya



**Penanggung Jawab:** Ketua Umum APLI.  
**Penasihat:** Jajaran Pengurus APLI. **Editor:** Edy Zaqus. **Sekretaris Redaksi:** Neni. **Staf:** Soeprapto. **Alamat Redaksi:** Jl. Alam Segar VII/21 Pondok Indah, Jakarta Selatan. Telp. (021) 7513704. Fax. (021) 75914049. **Website:** www.apli.or.id. **INFO APLI** diterbitkan dua bulan sekali oleh Humas Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia. Redaksi menerima tulisan yang relevan dengan industri DS/MLM. Tulisan dapat dikirim melalui fax. (021) 75914049 atau email: [apli@cbn.net.id](mailto:apli@cbn.net.id). All Rights Reserved. Dilarang memperbanyak tanpa seizin penerbit.

## EDITORIAL

### Bencana Sumut-Aceh dan Solidaritas Industri DS/MLM

Bencana gempa bumi dan gelombang Tsunami di Sumatera Utara dan Aceh telah berlalu. Namun ada satu hal yang patut dicatat, yaitu tumbuhnya solidaritas sosial yang luar biasa, baik di Indonesia sendiri maupun di luar negeri. Yang lebih mengagumkan lagi, khususnya bagi setiap insan pegiat industri DS/MLM, adalah tingginya solidaritas sosial yang ditunjukkan oleh industri ini.

Begitu kabar bencana tersebut disiarkan secara intensif oleh berbagai media masa, spontan solidaritas sosial itu muncul. Baik secara perorangan, atas nama perusahaan, maupun melalui asosiasi, kalangan industri DS/MLM tanah air telah banyak memberikan bantuan kepada korban bencana Tsunami di Sumut dan Aceh. Sumbangan umumnya berupa produk-produk yang dibutuhkan korban bencana, sejumlah uang, berikut tenaga relawan untuk meringankan beban korban.

Tidak saja di Indonesia, di belahan dunia lain aksi solidaritas sosial juga digalang di mana-mana. Tercatat sejumlah perusahaan DS/MLM besar memberikan bantuan dalam berbagai bentuk. Aktivitas tersebut terus berlangsung, baik secara spontanitas maupun melalui program-program khusus, semisal penggalangan dana dengan menyisihkan hasil penjualan produk-produk tertentu.

Solidaritas yang ditunjukkan oleh kalangan industri DS/MLM tersebut sebenarnya tidak terlalu mengherankan. Selain memang skala bencana Sumut-Aceh yang begitu masif telah menguras perhatian kita, kalangan DS/MLM pun jauh-jauh hari sudah memiliki kebiasaan melakukan kegiatan-kegiatan sosial sebagai perwujudan rasa kesetiakawanan mereka. Sejumlah perusahaan yang sudah mapan pun menjadikan aksi-aksi sosial sebagai bagian dari aktivitas rutin perusahaan.

Semangat semacam ini patut terus dihidupkan dan akan lebih baik lagi jika ditingkatkan. Banyak persoalan sosial yang membutuhkan perhatian. Setiap perusahaan harus memiliki rasa tanggung jawab sosial dan memberikan kontribusi sosial tertentu bagi masyarakat di mana perusahaan-perusahaan tersebut beroperasi dan mencari keuntungan.\*

- Setiap perusahaan
- harus memiliki rasa
- tanggung jawab sosial
- dan memberikan
- kontribusi sosial
- tertentu bagi
- masyarakat di mana
- perusahaan-
- perusahaan tersebut
- beroperasi dan
- mencari keuntungan

## Bencana Tsunami di Sumut-Aceh dan Kepedulian Sosial DS/MLM

*Salah satu yang paling membanggakan dari para pelaku DS/MLM adalah kepeduliannya pada penderitaan sesama. Solidaritas sosial memang harus terus digalakkan.*

Bencana gempa bumi dan gelombang Tsunami yang melanda Sumatera Utara (Sumut) dan Aceh telah menumbuhkan rasa solidaritas yang tinggi di kalangan warga Indonesia, warga dunia, dan khususnya para pelaku DS/MLM. Tak lama berselang setelah bencana tanggal 26 Desember 2004 itu diberitakan secara luas oleh media massa, berbagai gerakan menggalang bantuan dikerahkan.

Aksi sosial semacam ini agaknya bukan barang baru bagi pelaku DS/MLM. Jauh-jauh hari sebelumnya, berbagai kegiatan sosial telah menjadi agenda rutin dari sejumlah perusahaan DS/MLM besar seperti CNI, Amway, Tupperware Indonesia, Avon, Sophie Martin, Capriasi, dan masih banyak lagi. Kepedulian sosial itu juga beberapa kali ditunjukkan dalam aktivitas sosial bersama di APLI.

### Amblas Tak Tersisa

Salah satu korban bencana gempa bumi dan gelombang Tsunami yang cukup parah dialami oleh kantor distributor Tupperware Indonesia (PT Imawi Benjaya), yaitu PT Dinda Berkah Bestari di Banda Aceh. Kantor distributor tersebut rata dengan tanah dan salah satu stafnya tak terselamatkan. Pimpinan *distributorship*, Hj Asniah dan keluarganya selamat, tetapi semua produk Tupperware dan harta benda di kantor maupun di rumah amblas tak tersisa diterjang air bah. Diketahui pula, banyak Sales Force Tupperware jadi korban karena tinggal di daerah sekitar pantai. Daerah inilah yang paling parah akibat kerusakannya. Perkiraan kasar sementara, Sales Force binaan Hj Asniah yang menjadi korban jumlahnya mencapai 90%.

Tupperware Indonesia sendiri segera membentuk tim evakuasi untuk membantu menyelamatkan Sales Force di Aceh. Penggalangan dana spontanitas melalui program Tupperware Peduli Aceh yang dilakukan hingga 28 Januari 2005 saja berhasil mengumpulkan dana Rp102 juta lebih. Melalui PMI, Tupperware mengirimkan bantuan berupa 4.800 kotak susu cair siap minum, mengirim produk ETT dan Mixing Bowl masing-masing 4.800, serta uang tunai Rp10 juta. Sementara, Tupperware juga membuat program penyisihan Rp500 untuk setiap unit produk yang terjual selama bulan Januari 2005. "Dari program ini kita

berharap akan terkumpul dana setidaknya Rp200 juta," papar Nining W. Pernama, General Manager Tupperware Indonesia.

Aksi solidaritas itu bergema di tingkat internasional. Tupperware Worldwide yang berpusat di Orlando, AS, langsung menugaskan semua kantor Tupperware di berbagai negara membuat program-program aksi penggalangan bantuan. Program penggalangan bantuan tersebut dibagi dalam tiga tahap; pertama bantuan produk, kedua bantuan dana untuk memulihkan kehidupan Sales Force yang tertimpa bencana, dan ketiga program penanganan anak-anak korban bencana secara berkelanjutan melalui Tupperware Children Fund.

### Berbagai Sumbangan

PT Citra Nusa Insan Cemerlang (CNI) juga segera mengirinkan bantuan untuk Aceh dan Sumut. Menurut siaran pers CNI (28/12/04), bantuan tahap pertama berupa 1.180 dus mi instan CNI, 4.002 kotak roti, 400 kotak vitamin, dan 500 kotak vitamin untuk anak-anak. Bantuan awal tersebut kemudian ditindaklanjuti dengan penggalangan dana lebih lanjut yang melibatkan seluruh keluarga besar CNI, mulai dari karyawan perusahaan, para mitra usaha (distributor), sampai para *supplier*. "Jumlah yang terkumpul hampir mendekati Rp1 milyar, dan kita masih melanjutkan pengumpulan dana itu," kata Fit Yanuar, Senior PR Officer CNI.

Sementara dalam siaran pers tertanggal 9 Januari 2005, PT Amway Indonesia menyatakan telah memberikan bantuan untuk korban gempa bumi dan gelombang Tsunami di Sumut-Aceh. Bantuan berupa obat-obatan, produk-produk makanan kesehatan senilai Rp200 juta, serta sarana transportasi udara yang bisa dimanfaatkan oleh posko bantuan lain untuk membagikan bantuan. Amway Corporation sendiri melalui program Save the Children Red Cross dan International Aid telah menyumbang sebesar 250 ribu dollar AS (Rp2,250 milyar). "Bantuan lain dalam program anak asuh bagi anak-anak korban Tsunami," ungkap Koen Verheyen, Presiden Direktur PT Amway Indonesia.

## Bantuan APLI

APLI sebagai satu-satunya wadah bagi perusahaan-perusahaan DS/MLM di Indonesia setahun terakhir ini juga sering mengadakan aksi sosial yang didukung oleh anggota-anggotanya. Salah kalau ada persepsi bahwa perusahaan-perusahaan DS/MLM yang tergabung di APLI hanya mementingkan masalah profit semata.

Menurut Andry A. Tarjono (Ketua Bidang Sosial dan Dana APLI) hingga sekarang APLI telah mengadakan tiga kali kegiatan sosial bersama. Tanggal 24 Juli 2004 diadakan kegiatan dengan tema APLI Peduli Pendidikan Anak Bangsa, ini dalam rangka Hari Pendidikan Nasional. Tanggal 20 Januari 2005 lalu diadakan kegiatan dengan tema APLI Peduli Aceh. Lalu tanggal 5 Februari lalu ada kegiatan dengan tema APLI Peduli Warga Terlantar di Panti-panti Sosial.

"APLI ingin menunjukkan diri sebagai asosiasi yang punya kepedulian sosial," ungkap Andry. "Walau kegiatan-kegiatan sosial melalui APLI belum maksimal, tetapi


setidaknya kita berkomitmen untuk terus aktif melakukannya. Kita berharap akan semakin banyak dukungan untuk aktivitas semacam ini," demikian harapan Andry.

Apakah kegiatan-kegiatan sosial semacam di atas hanya ditujukan untuk mengangkat citra perusahaan dan asosiasi? Andry menolak anggapan tersebut. "Mendapatkan citra positif itu wajar. Tetapi yang lebih penting lagi kita ingin membantu sesama yang menderita," jelasnya.

Fit Yanuar dari CNI juga membantah dugaan negatif tersebut. Menurutnya, kegiatan-kegiatan amal perusahaan-perusahaan DS/MLM didasari oleh visi dan filosofi perusahaan-perusahaan tersebut. "Jika memberi bantuan, itu memang karena kita peduli. Ini perwujudan visi dan filosofi perusahaannya. Tujuannya, supaya mitra usaha kita melakukan hal yang sama," ungkap Fit.

Memang, kepedulian kepada masyarakat harus menjadi bagian dari kehidupan setiap perusahaan. Sebab, perusahaan tidak bis ahidup tanpa masyarakat.\*

## SURAT UCAPAN TERIMA KASIH DARI MENTERI PERDAGANGAN RI ATAS SUMBANGAN APLI UNTUK KORBAN GEMPA BUMI DAN GELOMBANG TSUNAMI DI SUMATERA UTARA DAN ACEH

  
Menteri Perdagangan Republik Indonesia

Nomor : 52 /M/I/2005  
Lampiran : Tanda Terima  
Perihal : Ucapan Terima Kasih


Jakarta, 24 Januari 2005


Kepada Yth.  
Saudara  
PT. APLI (Asosiasi Penjualan  
Langsung Indonesia)  
di  
Jakarta

Terima kasih atas sumbangan yang telah Saudara berikan melalui Departemen Perdagangan sebesar Rp. 34.500.000,- (*tiga puluh empat juta lima ratus ribu rupiah*). Bantuan yang telah Saudara berikan akan kami salurkan bagi para korban bencana alam Aceh dan Sumatera Utara, sesuai dengan kebutuhan mereka.

Perlu kami sampaikan bahwa untuk menjamin transparansi dan akuntabilitas, kami telah menunjuk Ernst & Young untuk melakukan audit atas dana yang kami kelola.

Sekali lagi kami ucapkan terima kasih atas bantuan Saudara.


  
MENTERI PERDAGANGAN  
*Mari Elka Pangestu*  
MARI ELKA PANGESTU

  
Menteri Perdagangan Republik Indonesia

**TANDA TERIMA  
UNTUK BENCANA ALAM TSUNAMI  
DI NAD DAN SUMUT**

Telah terima dari : APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia)  
Perusahaan : APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia)  
Alamat : Jl. Alam Segar VII/21 Pondok Indah.  
Tel/fax/HP : 021-751 3704  
Jumlah : Rp.34.500.000,- (*Tiga Puluh Empat Juta Lima Ratus Ribu Rupiah*)  
Tunai/Check/Transfer : Transfer ke Bank Mandiri Cabang Bintaro Jaya, Jakarta.  
Account No. 128-00-0443630-6  
QQ DEPARTEMEN PERDAGANGAN DANA BENCANA  
ACEH DAN SUMUT, tertanggal 20 Januari 2005

Jakarta, 24 Januari 2005

  
MENTERI PERDAGANGAN  
*Mari Elka Pangestu*  
MARI ELKA PANGESTU

Ir. Andry A. Tarjono

## Industri DS/MLM Punya Kepedulian Sosial

Perusahaan-perusahaan DS/MLM selama ini diketahui sering sekali mengadakan kegiatan-kegiatan sosial, baik yang insidental maupun program-program yang kontinyu. Bentuk kegiatan-kegiatan sosial itu beraneka ragam dan diakui mendatangkan dampak positif bagi citra perusahaan. Bencana gempa bumi dan gelombang Tsunami yang melanda Sumatera Utara dan Aceh semakin mempertegas spirit kesetiakawanan perusahaan-perusahaan DS/MLM. APLI sendiri telah membentuk Bidang Dana dan Sosial yang ditujukan untuk menggiatkan, mengakomodasi, dan mengkoordinasi aktivitas-aktivitas sosial perusahaan-perusahaan anggota. Memang belum selalu sesuai harapan, tetapi sudah menunjukkan aktivitas yang nyata. Sebagian anggota memberikan respon positif, yang lain belum begitu menanggapi. Untuk membahas hal tersebut, Edy Zaques dari *INFO APLI* secara khusus mewawancarai Andry A. Tarjono, Ketua Bidang Dana dan Sosial APLI yang sehari-hari menjabat Presiden Direktur PT Capriasi Multinasional Sejahtera. Berikut petikan wawancaranya yang juga dimuat di [www.pembelajar.com](http://www.pembelajar.com):

**“Ya, usaha di MLM itu adalah usaha manusia. Ada seni tersendiri yang tidak saya temukan di bisnis lainnya.”**

**Dalam pandangan Anda, sebenarnya spirit apa yang melandasi industri DS/MLM?**

Spirit *entrepreneurship*. Orang dapat menentukan sendiri berapa besar penghasilan yang ingin didapat dan tidak lagi terikat dengan waktu kerja, dibanding jika orang tersebut bekerja sebagai karyawan tetap di perusahaan konvensional.

**Ada yang mengatakan, industri DS/MLM itu merupakan *people business*. Menurut Anda?**

Ya, usaha di MLM itu adalah usaha manusia. Ada seni tersendiri yang tidak saya temukan di bisnis lainnya. Selain

soal produk, kita juga harus “*men-develop*” manusianya. Faktor-faktor psikologis manusia, misalnya *approach* secara langsung ke orang itu memegang peranan penting. Sehingga saya menjalankan perusahaan ini secara kekeluargaan. Kami menganggap mitra kami sebagai anggota keluarga sehingga kita memiliki kedekatan.

**Selalu dikatakan bahwa sukses di bisnis DS/MLM hanya bisa diraih dengan cara membantu orang lain meraih kesuksesannya. Benarkah demikian?**

Benar sekali. Karena di bisnis DS/MLM, kita tidak bekerja sendiri tapi bekerja dengan jaringan (*network*). Secara otomatis dibutuhkan budaya saling menolong antara *upline* dan *downline* agar terjadi satu sinergi yang menguntungkan bagi kedua belah pihak. Hubungan mutualistis. Namun yang perlu ditekankan dalam hal ini adalah motivasi kita dalam menolong orang lain. Itu adalah demi meraih sukses bersama dan bukan hanya memperdaya *downline* bagi kesuksesan

si *upline* semata, seperti umumnya yang terjadi pada bisnis *money game* atau sistem piramid.

**Dengan spirit saling membantu semacam itu, muncul pandangan bahwa bisnis ini memang pas dengan kultur masyarakat kita. Pendapat Anda?**

Tepat sekali. Kultur masyarakat kita yang saling menolong, gotong-royong, dan kekeluargaan, membuat bisnis DS/MLM mudah berkembang di negara kita. Bisnis ini biasanya dimulai dari sesuatu yang sifatnya teman, kenalan, atau keluarga. Ditambah lagi dengan kebutuhan akan pekerjaan yang tidak dapat dipenuhi oleh sektor formal, menambah maraknya bisnis DS/MLM di Indonesia.

---

---

**Apa pendapat Anda tentang kegiatan-kegiatan amal yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan DS/MLM?**

Baik sekali, karena akan menaikkan citra positif bisnis DS/MLM yang selama ini lebih banyak dirusak citranya oleh bisnis *money game*. Apa pun alasan masing-masing perusahaan, ada segi positifnya. Kalau biasanya orang hanya dengar MLM itu bisnis saja. Tapi dengan kegiatan-kegiatan amal itu menunjukkan bahwa perusahaan-perusahaan MLM pun peduli kepada sesama.

**Apakah itu dilakukan hanya untuk meraih simpati dan citra yang baik, atau apa yang sebenarnya mereka cari?**

Selain meningkatkan citra yang baik, menurut saya kegiatan sosial yang dilakukan perusahaan DS/MLM anggota APLI juga dimaksud untuk memberi contoh kepada para distributornya, bahwa perusahaan tidak hanya berorientasi ke dalam diri sendiri, namun juga ke luar, untuk orang lain secara seimbang. Di perusahaan kami sendiri semangat menolong sesama itu memang benar-benar ada.

Kami berusaha mengadakan kegiatan amal yang berkesinambungan dengan tema “Kita Peduli Kita Berbagi”. Aktivasinya antara lain memberi pelayanan pra sekolah, misalnya mendirikan tujuh taman kanak-kanak gratis. Ada pelayanan kesehatan keliling secara gratis. Kami sediakan dokter-dokter keliling. Ada program peningkatan gizi, perpustakaan keliling, dan bantuan pengadaan air bersih dengan filter air. Kami punya program ini setiap hari. Kami punya departemen sendiri yang memberi pelayanan kepada masyarakat.

Kalau ditanya buat apa semua ini... ya semua ini memang sudah menjadi budaya perusahaan. Beberapa dari stokis-stokis kami mengikuti dan menjalankan kegiatan-kegiatan serupa.

**Bagaimana tingkat kepedulian sosial dari perusahaan-perusahaan DS/MLM di sini?**

Jika dilihat dari perusahaan DS/MLM anggota APLI, saya menilai masih perlu ditingkatkan. Artinya ada perusahaan yang tingkat kepedulian sosialnya sangat tinggi, namun ada juga perusahaan yang masih kurang peduli dengan kegiatan sosial. Hal ini terlihat dari partisipasi perusahaan dalam kegiatan sosial bersama yang telah dilakukan APLI.

Sampai saat ini APLI telah mengadakan tiga kali kegiatan sosial bersama. Tanggal 24 Juli 2004 kita adakan kegiatan dengan tema “APLI Peduli Pendidikan Anak Bangsa” dalam rangka menyambut Hari Pendidikan Nasional. Tanggal 20 Januari 2005 lalu diadakan kegiatan dengan tema “APLI Peduli Aceh”. Ini merupakan kegiatan amal spontan yang dilakukan dalam rangka menolong

---

---

**“Perlunya ditingkatkan rasa kepedulian sosial baik di masing-masing perusahaan, maupun kegiatan sosial secara bersama-sama melalui wadah asosiasi.”**

---

---

korban bencana alam Tsunami di Aceh dan Sumut. Lalu tanggal 5 Februari 2005 ada kegiatan dengan tema “APLI Peduli Warga Terlantar di Panti-panti Sosial “ dalam rangka Hari Kasih Sayang.

**Apakah perusahaan-perusahaan DS/MLM sudah cukup andil dalam meringankan beban penderitaan korban bencana Tsunami di Aceh dan Sumut?**

Seperti saya katakan di atas, tingkat kepeduliannya masih beragam. Ada yang sangat peduli sampai yang tidak peduli. Sebagian perusahaan anggota APLI yang sangat peduli telah melakukan program bantuan langsung ke lokasi bencana secara sendiri dengan jumlah yang sangat besar. Sebagian lagi secara kolektif memberikan sumbangan ke Kas Dana Sosial APLI yang telah kita salurkan ke rekening Menteri Perdagangan Ibu Marie Pangestu untuk korban bencana Aceh dan Sumut pada 20 Januari lalu. Namun masih ada 29 perusahaan yang tidak memberikan respon atas ajakan APLI untuk membantu bencana Tsunami di Aceh dan Sumut.

**Ke depan, usaha-usaha seperti apa yang mestinya dilakukan oleh industri ini untuk membuktikan kepedulian sosialnya?**

Perlunya ditingkatkan rasa kepedulian sosial baik di masing-masing perusahaan, maupun kegiatan sosial secara bersama-sama melalui wadah asosiasi. Caranya ya dengan lebih cepat dan tanggap dalam merespon masalah-masalah sosial yang terjadi di negara kita secara proposional. \*

## **Pendeta Dituduh Terlibat Skema Piramid**

*Skema piramid atau money game terbukti bisa mengelabui siapa saja untuk menjalankannya.*

Di mana saja, pemimpin umat atau rohaniawan adalah orang yang diteladani, diikuti petunjuk-petunjuknya, dan dijadikan panutan dalam kehidupan sehari-hari. Apa jadinya jika seorang pemimpin umat menganjurkan pengikutnya menjalankan praktek ilegal? Kejadian yang menimpa umat gereja Mormon di wilayah Columbus pada 2000 lalu agaknya terulang kembali.

Sebuah media lokal, *Houston Chronicle* (8/2) di AS mengabarkan, Sean Patrick Riley (36) seorang pendeta muda dari Secret Palace International di Humble telah memanfaatkan organisasi gerejanya untuk mengoperasikan skema piramid. Polisi menangkap Patrick di gerejanya dengan tuduhan mengajak para jemaatnya bergabung dan mempromosikan program Elite Activity atau The Canaan Group, yang ternyata merupakan skema piramid.

Website Elite Activity menjelaskan, program yang mereka jalankan merupakan program amal (*gifting club*), di mana peserta diminta memberikan *gift* senilai 100 dollar AS dan kemudian wajib mengajak dua orang lagi untuk melakukan hal yang sama. Sebagai imbalannya, peserta akan mendapatkan *gift* yang besarnya mencapai 800-48.000 dollar.

Sebuah siaran pers dari kantor kejaksaan setempat menyatakan, jika skema Elite Activity berjalan seperti yang diklaim, maka dalam waktu beberapa tahun ke depan seluruh warga Houston, bahkan Amerika Serikat akan menjadi anggota program tersebut. Jika demikian skenarionya, maka tidak akan ada peserta baru lagi sehingga piramid itu akan runtuh. "Akibatnya, sebagian besar peserta akan menderita kerugian, sementara yang mendapat untung hanya sebagian kecil partisipan saja. Itu sebabnya skema piramid dilarang," demikian siaran pers tersebut.

Menurut Russ Turbeville dari kantor yang sama, skema piramid tersebut merupakan bagian turunan atau versi lokal dari skema piramid internet yang beroperasi secara nasional.

Beberapa hari setelah ditahan, Riley dibebaskan secara bersyarat dengan uang jaminan sebesar 2000 dollar. Menurut istri sang pendeta, Sally Rille, gereja yang dipimpin suaminya tetap buka. Dia juga mengaku telah memberikan penjelasan kepada jemaat gereja mengenai musibah yang menimpa suaminya itu. "Mereka memahami penjelasan kami," katanya. "Dan mereka mengaku akan berdiri di belakang pendetanya karena mereka tahu pendetanya adalah orang yang punya intergritas," tutur Sally.

Kasus ini tampaknya akan tetap berlanjut. Walau demikian, kasus ini sekali lagi menjadi peringatan bagi semua pihak bahwa skema piramid dan *money game* bisa mengelabui siapa saja.\*

## **SEKILAS DUNIA**

### **Piramid Menjamur di Middle Tennesse**

BBB (Better Business Bureau) mengingatkan masyarakat tentang berkembangnya skema-skema piramid baru di wilayah Tennesse, AS. Jika tahun-tahun sebelumnya skema piramid itu mengambil nama atau bentuk seperti The Airplane, Friends Helping Friends, The Pit Stop dan Original Dinner Club, maka belakangan nama-nama piramid yang berkembang adalah Elite Activity, Jacobs Ladder, dan Women's Gifting. Sekalipun brosur-brosur promosi yang diedarkan tidak menyebut keharusan anggota baru membayar uang pendaftaran tertentu, namun secara bervariasi program-program piramid itu mengharuskan pesertanya membayar antara 100-5000 dollar AS. Menurut *Tullahoma News* (11/2), Peserta dijamin melalui pertemuan-pertemuan tertutup maupun kunjungan ke website-website pribadi.\*

### **Hongkong: 3 Pelaku Piramid Masuk Bui**

Tiga orang yang terlibat dalam skema piramid telah dijatuhi hukuman penjara antara tiga hingga setengah tahun oleh pengadilan (Court of First Instance) Hongkong. Pengadilan juga membekukan dana sebesar 60 juta dollar. Ketiga orang tersebut menjabat sebagai direktur dan staf sebuah perusahaan mail order investasi yang menggunakan sistem piramid. Partisipan diminta berinvestasi sebesar 11.000 dollar, merekrut anggota baru, dan akan mendapat penghasilan 141.000 dollar dalam 14 bulan. Tahun 2000 polisi menerima laporan kejanggalkan praktek perusahaan ini. Lalu tahun 2001 hingga 2002 beberapa orang yang terlibat mulai diadili. Sementara tiga orang sudah divonis penjara, terdakwa lain masih menjalani persidangan hingga saat ini. Demikian laporan Hongkong's Information Service Departmen (4/1).\*

### **Produk Kecantikan Tupperware**

Tupperware Corp menganggarkan RM7 juta untuk membangun dan memperkuat merek *BeautiControl* di Malaysia dan Singapura. *BeautiControl* adalah satu line produk kecantikan yang mulai diperkenalkan Tupperware sejak tahun 2003 dan telah mendapat sambutan hangat dari kalangan muda. *BeautiControl* adalah sebuah perusahaan kosmetik internasional berusia 20 tahun yang berbasis di Dallas, AS, yang kemudian diakuisisi Tupperware tahun 2000. David Wong, Area Vice President dan Managing Director Tupperware, menjelaskan bahwa Tupperware sedang mengembangkan satu produk pemutih yang diformulasikan khusus untuk kulit orang Asia. Produk baru ini akan diluncurkan pertengahan tahun ini. "Saya kira, trennya memang pas untuk produk ini," ungkap Wong kepada koran *The Stars* (26/1).\*

### **Elite Activity Mengancam Indiana**

Sebuah program piramid berkedok *gifting club* dengan nama Elite Activity ditengarai tengah mengancam warga Indianapolis, AS. Melalui stasiun televisi lokal (16/2), Staci Schneider dari Kantor Kejaksaan Wilayah Indiana memperingatkan warga agar tidak tergiur dengan janji pendapatan ribuan dollar AS dalam waktu sekejap. "Mereka menjalankan skema piramid. Selain membuang-buang uang dan waktu percuma, praktek semacam itu dilarang hukum," kata Schneider. Masih menurut Schneider, gara-gara praktek ilegal ini, banyak orang kehilangan tabungan seumur hidupnya. BBB setempat sudah memperingatkan bahaya ini. Sementara Jaksa Wilayah Kentucky sudah bertindak tegas Elite Activity di wilayahnya. Demikian laporan website *WIS TV* Indianapolis.\*

## Menyongsong Sukses di Tahun 2005

*Hidup itu perubahan. Yang terpenting adalah mereaksi perubahan supaya mendapat hasil positif.*

Memasuki bulan ke 3 di tahun 2005 ini, tentu kita semua berharap akan mempunyai peluang kesuksesan yang lebih besar. Tetapi seperti yang kita ketahui bersama, sejak di penghujung tahun 2004 kita semua diuji dengan datangnya musibah bencana alam yang bertubi-tubi. Tak jarang diantara kita justru merasa kehilangan harapan dan semangat disaat semua itu sangat dibutuhkan.

Sedih karena cobaan hidup itu manusiawi. Tetapi kita tidak perlu berlama-lama larut dalam duka dan kesedihan. Sebab kekuatan manusia dalam menanggapi cobaan hidup berupa bencana, sakit, tantangan kehidupan yang sulit, kehilangan dan lain sebagainya, sangat dibutuhkan untuk merengkuh era kesuksesan yang baru.

Hidup ini identik dengan perubahan, berganti-ganti dari masa ke masa. Yang terpenting adalah bagaimana mereaksi perubahan tersebut untuk mendapatkan hasil yang positif. Secara garis besar reaksi manusia terhadap fenomena kehidupannya dapat dikelompokkan kedalam 4 macam, yaitu; *flee it* (melarikan diri darinya), *fight it* (melawannya), *forget it* (melupakannya), dan *face it* (menghadapinya).

Mereaksi persoalan yang ada dengan cara melarikan diri darinya sangatlah tidak realistis. Sebab manusia terlahir dengan segala resiko entah besar atau kecil. Sedangkan reaksi kedua yaitu melawan persoalan yang muncul, itu sangat mustahil, karena tidak ada seorangpun mampu menolak bentuk ujian apapun dari Tuhan Yang Maha Esa. Lalu mereaksi cobaan dengan melupakan kejadian yang ada, maka sebaiknya hal ini tidak dilakukan. Sebab kejadian apapun di dunia ini sangat baik dijadikan bahan refleksi dan koreksi diri untuk bertindak lebih arif dan konstruktif di masa berikutnya.

Sangat dianjurkan untuk menghadapi kenyataan dengan lapang dada atau tidak berprasangka negatif, namun sebaliknya menyerap pelajaran positif dari kejadian tersebut. Supaya kita dapat memetik hikmah dari semua kejadian dan hidup lebih baik, marilah kita mencoba mengkaji serta menerapkan langkah-langkah yang diuraikan oleh John Whitmore dalam bukunya yang berjudul *Coaching for Performance*.

John Whitmore mengawali teorinya dengan menyatakan bahwa langkah pertama untuk mencapai kehidupan yang lebih berarti adalah menyiapkan target atau sasaran. Ia

menyarankan demikian, sebab sebuah target merupakan sumber kekuatan untuk bekerja lebih terfokus sehingga dapat melampaui tantangan yang ada. Menurutnya, target dapat menggerakkan seseorang berbuat sesuatu yang tidak pernah mampu ia lakukan sebelumnya.

Untuk menciptakan target, sebenarnya kita dapat memanfaatkan satu hal yang paling menakjubkan dari dalam diri kita sendiri, yaitu keinginan yang tidak terbatas. Bila kita mendengarkan suara hati yang paling dalam, pasti kita semua menginginkan situasi yang berkembang jauh lebih baik untuk diri sendiri dan keluarga, keuangan, emosional, fisik dan tentu saja kondisi spiritual. Sesudah itu catatlah semua impian. Berdasarkan catatan tersebut barulah kita dapat memprioritaskan target manakah yang paling penting dan memungkinkan.

Sesudah menentukan prioritas target, maka lakukanlah pekerjaan dengan penuh komitmen. Komitmen yang tinggi atau antusiasme menjadikan proses pekerjaan yang sesulit apapun menjadi terasa menyenangkan dan menarik. Antusiasme juga merupakan energi yang menggerakkan diri kita bertindak lebih kreatif. Menjaga antusiasme kerja menjadi sangat penting untuk mendorong kemajuan.

Seorang filosof politik yang bernama Niccoló Machiavelli mengatakan, *"Where the willingness is great, the difficulties cannot be great. – Dimana ada kemauan atau antusiasme yang kuat, maka tidak akan ada kesulitan yang berarti."* Lihat saja perubahan di negri sakura, Jepang. Di tahun 1945, negri tersebut luluh lantak oleh serangan bom atom Amerika Serikat. Tetapi dengan semangat yang tinggi, bangsa Jepang segera bangkit dan membangun negrinya kembali. Seperti yang kita ketahui bersama, negri yang dulu porak poranda kini telah menjadi negara kaya dan maju.

Jangan biarkan potensi yang kita miliki ikut musnah ditelan kehidupan sulit yang sedang kita hadapi saat ini. Buktikan bahwa kita dapat melakukan apapun yang ingin kita lakukan, mendapatkan apapun yang kita inginkan, ataupun menjadi segala yang kita impikan. Saya yakin bila kita meniru semangat bangsa Jepang dan benar-benar konsisten melakukan sesuatu seperti yang diuraikan oleh John Whitmore, maka kita akan mampu menciptakan era keemasan di tahun 2005.

*\* Andrew Ho adalah Direktur PT Kangsen Kenko Indonesia.*

# Permulaan dan Pendekatan yang Berhasil

*Memulai bisnis DS/MLM itu mudah jika Anda tahu prinsip-prinsip yang mendasari keberhasilan para leader*

Sebagian orang menganggap memulai bisnis DS/MLM itu mudah, sebagian lagi menganggapnya sulit. Di benak mereka yang menganggap sulit, menjalankan DS/MLM selalu berarti harus menjual produk *door to door*. Bayangan lain, pemain baru di bisnis ini selalu membayangkan sulitnya merekrut member baru. Membuat janji bertemu atau mengajak orang ikut seminar saja sudah susahnyanya bukan main. Apalagi menawari produk dan mengajak bergabung? Belum lagi jika sudah dipatok dengan target yang terlalu ambisius.

Bagi pelaku-pelaku DS/MLM yang berhasil, bisnis ini bisa dimulai dengan lebih mudah. Setidaknya, bila dibanding masa-masa awal mereka menjalankannya. Memang, bisnis DS/MLM aslinya datang dari Amerika. Produk, sistem pemasaran, dan sistem pelatihan yang dikembangkan pasti berkiblat dari sana. Dari ketiga hal tadi, sebagian memang berhasil menembus batas-batas kultural maupun psiko-sosial masyarakat tertentu, tetapi sebagian lagi tidak. Akibatnya, mau tidak mau harus ada modifikasi-modifikasi.

Ambil contoh. Kekuatan bisnis DS/MLM ada pada produk berkualitas bagus dan *earning opportunity*-nya. Dalam pandangan pelaku DS/MLM konvensional, pastilah semua orang mau menggunakan produk bagus sekaligus ada potensi *income*-nya. Lalu, digunakanlah pendekatan-pendekatan yang sangat menitikberatkan pada salah satu atau kedua faktor tersebut. Pendekatannya pun kadang-kadang terlampau agresif.

Di lapangan, ternyata tidak semua orang mau bergabung di DS/MLM semata-mata karena kedua faktor tersebut. Ada yang langsung menolak begitu mendengar nama DS/MLM-nya. Tetapi ada juga yang mau bergabung bukan karena alasan-alasan *earning opportunity* atau produknya. Sebagian orang mau bergabung karena tertarik pelatihan dan motivasinya, yang lain semata-mata karena ingin memiliki *network* atau menambah teman. Ada juga yang bergabung karena melirik wisata-wisata ke luar negeri beramai-ramai, sebagian lagi karena ingin memanfaatkan *network* DS/MLM bagi bisnisnya yang lain. Begitu bervariasinya.

Kiat-kiat praktis dalam penjualan dan pemasaran menyatakan, jika kita salah mendeteksi motif, kebutuhan, hasrat, dan selera prospek, maka jangan berharap bisa menawarkan produk atau peluang bisnis yang tepat kepada mereka. Jika tidak ada kecocokan antara yang dibutuhkan dan yang ditawarkan, jangan berharap ada *closing*, pembelian, atau kesepakatan lainnya.

Nah, bagi pemain DS/MLM yang hanya memfotokopi praktek-praktek *upline* tanpa mau memahami situasi lapangan dan prospeknya, pasti mudah sekali menghadapi penolakan. Supaya mulus menjalankan DS/MLM, *start-nya* memang harus bagus.

Ini berarti, perlu cara-cara pendekatan yang lebih kreatif sesuai dengan karakter, kebutuhan, maupun selera prospek. Para leader yang sukses sangat memahami hal ini sehingga mereka memberikan kiat-kiat praktis tambahan selain yang sudah baku yang diberikan oleh perusahaan. Kiat-kiat praktis yang biasanya diperoleh dari pengalaman di lapangan itu bisa sangat memudahkan para anggota yang baru bergabung. Dan memang, kewajiban setiap leader untuk selalu mentransfer ketreampilan dan teknik-teknik terbaru kepada para anggota jaringannya.

Jadi, keterampilan dasar yang harus dikembangkan dan terus diasah oleh pemain baru adalah tentang bagaimana mengenali kebutuhan, motif, hasrat, dan selera prospek. Keterampilan ini hanya bisa dimiliki dengan memperbanyak frekuensi melakukan pendekatan, kunjungan ke prospek, serta presentasi atau demo.

Pemain baru juga harus berani melakukan penyesuaian-penyesuaian cara mendekati prospek. Jika satu cara kurang efektif, ada baiknya mencari cara lain yang lebih baik. Kiat-kiat sukses *upline* biasanya sangat bagus untuk diikuti. Tetapi jangan berpandangan bahwa kiat-kiat tersebut akan efektif sepanjang waktu dan di segala medan. Sistem yang baku membantu setiap pemain DS/MLM melakukan langkah-langkah yang efektif pada awalnya. Dan memang, cara termudah memulai bisnis ini adalah dengan mengikuti cara-cara tersebut. Tetapi, akan selalu tiba masanya bagi mereka untuk menggunakan kreatifitas masing-masing sebagai *problem solving* dan pendorong kesuksesan. (ez)

## 5 Prinsip Memulai Bisnis DS/MLM

*Memulai secara benar berarti membangun pondasi keberhasilan.*

Konon, kebanyakan orang pernah “mencicipi” menjadi distributor MLM. Tapi banyak juga yang sama sekali belum pernah, sehingga bimbingan *upline* atau sponsor sangat dibutuhkan. Biasanya pula, pemain baru tidak dibiarkan begitu saja menjalankan usahanya. Para pemain baru akan selalu dibimbing oleh *upline* atau sponsornya karena sukses di bisnis ini hanya bisa diraih melalui kerjasama keduanya. Namun jika Anda adalah orang bertipe *self-starter*, cara-cara berikut merupakan langkah standar yang bisa membantu Anda. Cara-cara berikut juga bisa Anda rekomendasikan kepada mereka yang baru Anda rekrut:

### 1. Pelajari Katalog dan Marketing Plan

Sebelum Anda mempromosikan produk-produk atau peluang bisnis perusahaan Anda, perlu sekali Anda mempelajari katalog produk dan *marketing plan*. Tetapi, Anda tidak perlu menunggu sampai hafal di luar kepala baru mencoba menawarkan. Dengan bantuan katalog produk pun Anda sudah bisa menjalankan bisnis MLM, yaitu menawarkan produk-produk yang menurut Anda sesuai dengan prospek yang dibidik.

Orang mudah tertarik dengan melihat katalog produk. Anda tidak perlu memaksakan diri menjelaskan peluang bisnisnya. Tahap ini bisa Anda lakukan lebih maksimal dalam forum-forum pertemuan kelompok Anda atau seminar-seminar peluang bisnis yang diadakan oleh sponsor dan *upline* Anda.

### 2. Orang Terdekat

Cara termudah pertama adalah memperkenalkan produk-produk kepada orang-orang terdekat seperti pasangan, sanak saudara, keluarga, tetangga, rekan kerja, teman bermain, dll. Orang-orang terdekat hanyalah semacam pembuka bagi bisnis Anda dan bukan tujuan utama. Memperkenalkan produk kepada mereka merupakan teknik berlatih yang lebih ringan beban psikologisnya. Sebab, pemula bisnis DS/MLM sangat rentan dengan penolakan. Sekalipun orang-orang terdekat belum tentu mau membeli, tetapi umumnya mereka tidak bakal menolak dengan cara-cara yang bisa menyinggung perasaan Anda. Jadi, mulailah dengan orang terdekat, pelajari respon mereka, dan kemudian tingkatkan keberanian Anda dengan menawarkan kepada orang lain. Jika perlu, tawarkan kepada orang yang baru Anda kenal. Kadang ada hasilnya.

### 3. Contoh Produk

Mulailah dengan produk-produk yang harganya relatif tidak terlalu mahal. Lebih bagus lagi jika Anda sudah mencoba mengkonsumsi atau merasakan manfaat produk-produk tersebut. Testimoni dan contoh produk merupakan cara menjaring pembeli yang paling sederhana. Dan cara ini banyak berhasil pada mereka yang sebelumnya sama sekali tidak punya pengalaman menjual.

Beri kesempatan prospek melihat-lihat atau mencoba produk Anda. Demokan cara penggunaannya dengan tepat. Jika mereka bertanya lebih detail, inilah kesempatan terbaik untuk menekankan keunggulan produk. Sebab itu, selain membawa katalog ke mana-mana, usahakan Anda membawa sejumlah contoh produk yang mudah didemo atau diujicoba oleh prospek.

Untuk itu, ada baiknya bila pada pembelian pertama Anda memilih jenis-jenis produk yang selain bisa dikonsumsi sendiri sesuai kebutuhan, juga bisa dipakai sebagai alat promosi atau demo.

### 4. Mendengar

Bagi seorang pemula, langkah terbaik memulai bisnis ini adalah dengan lebih banyak mendengar apa saja yang diinginkan dan dibutuhkan prospek. Jika prospek mendeskripsikan produk atau barang yang dia butuhkan, itulah kesempatan untuk masuk dengan spesifikasi produk yang Anda miliki. Kalau produk yang diminta prospek tidak Anda miliki, jangan putus asa. Berjanjilah untuk kembali dengan membawa produk yang memiliki kemanfaatan seperti yang mereka minta.

Sebab itu, jangan memaksa orang membeli produk jika mereka tidak ada tanda-tanda ingin membeli. Biasanya, pendekatan yang terlalu mendesak atau provokatif sangat tidak disukai. Jadi hindarilah. Tidak dianjurkan menjanjikan hal-hal muluk di luar apa yang diberikan oleh panduan bisnis perusahaan.

### 5. Tanpa Beban

Bagi sebagian orang, menjual itu memang sulit. Tetapi menjual bisa mengasyikkan jika Anda tidak membebani diri dengan harapan berlebihan saat pertama kali belajar menjual atau memrospek. Pertama, sadari bahwa semua penjual mengalami kesulitan pada tahap awalnya. Semua penjual dan perekrut ulung mahir karena terbiasa berlatih dan terus berlatih. Mereka menjadi ahli setelah mengalami sekian banyak penolakan.

Pahami bahwa awal bisnis ini merupakan tahap belajar dan harga untuk pembelajaran itu bisa berupa penolakan atau keberhasilan menjual. Jadi jangan takut mencoba dan jangan takut ditolak. *Nothing to lose!*(ez)

## **YAMI: Money Game Berkedok Program Haji**

*Di mana saja sentimen primordial sangat mudah dimanipulasi dan dimanfaatkan, termasuk oleh para pelaku skema piramid dan money game.*

Kasus YAMI (Yayasan Amal Muslim Indonesia) membuktikan betapa liciknya perilaku operator *money game* atau skema piramid. Tahu persis bahwa sentimen primordial masyarakat kita sangat kuat, maka dimanfaatkanlah celah tersebut. Tak beda dengan kasus Gereja Mormon di Amerika, di Indonesia pun umat beragama mudah dikelabui oleh penipuan-penipuan berkedok aktivitas keagamaan. Para korban yang tertipu melalui jalur penipuan berkedok aktivitas keagamaan seperti ini umumnya juga pasrah saja harta bendanya dirampok.

Jika diamati lebih seksama, sebagian pelaku adalah orang-orang yang sadar akan risikonya dan tahu persis bahwa aktivitas itu ilegal. Tetapi sebagian besar korbannya ternyata orang-orang tidak berdosa yang benar-benar tidak tahu mereka terjatuh di bisnis ilegal. Kasus YAMI juga memberi bukti, bahwa perusahaan seperti GoldQuest International yang di sejumlah negara dilarang karena dicurigai mempraktekkan skema piramid, ternyata bisa mendatangkan akibat-akibat buruk bagi masyarakat.

### Modus Operandi

YAMI didirikan di Surabaya pada Agustus 2002 dan berkantor di Hotel Brantas Jl. Kayun No. 76-88, Surabaya. Tercatat nama pengurusnya adalah KH Ali Mashudi (Anggota Dewan Pengasuh Ponpes Sobrul Ma'arif di Tengger Kandangan, Tandes, dan Kepala Sekolah Madrasah Ibtidaiyah Bina Bangsa), dr. Hj Aisyah Widjaja Surotinojo MS (Dewan Pembina), H Ismanu (Dewan Pengawas), Drs Mohammad Nassa (Ketua Dewan Pengurus), Rony Panca (Sekretaris), dan Nur Mufid, SH (Humas sekaligus Ketua YAMI Malang). Sebagaimana diklaim para pengurusnya, YAMI bukanlah penyelenggara haji. YAMI adalah lembaga konsultan pembiayaan haji yang menginvestasikan uang pesertanya ke GoldQuest International. Yang terakhir ini adalah perusahaan bersistem binari dari Hongkong dan telah dilarang di sejumlah negara karena dianggap mempraktekkan skema piramid.

Ditilik dari tujuannya memang mulia sekali, yaitu membantu merealisasikan impian orang-orang kecil dan miskin untuk pergi berhaji. Sasarannya adalah para mubalig, guru ngaji, petani kecil, dan para pengurus takmir masjid. Tawarannya sangat menarik, yaitu program naik haji murah pada tahun 2002, cukup dengan menyetor uang pendaftaran Rp100 ribu dan tabungan Rp5 juta ke YAMI. Hanya saja, setelah mendaftar dan menyerahkan uang tabungan itu setiap peserta diminta untuk membawa peserta baru dua orang untuk melakukan hal yang sama. Kalau mereka kesulitan, YAMI berjanji akan melakukannya untuk mereka.

Pertanyaanya, bagaimana uang Rp5 juta bisa digunakan untuk pergi haji yang saat itu biayanya sekitar Rp20 juta? Modus antara GoldQuest dan YAMI begini; YAMI mendaftar sebagai kastemer GoldQuest. Setiap pendaftar paket haji murah akan didaftarkan oleh YAMI ke GoldQuest dengan nama YAMI 1, YAMI 2, YAMI 3, YAMI 4, dst. Pendaftaran atas nama YAMI itu berarti terjadi pembelian produk koin emas seberat 31,16 gram seharga 770 dollar AS ditambah 60 dollar untuk biaya asuransi dan pengiriman. Jika beli langsung tiga koin, YAMI cukup bayar masing-masing koin 430 dollar (potongan harga 40%), dan setiap bawa satu kastemer baru dapat 40 dollar. Komisi keluar setelah terbentuk satu grup dengan komisi maksimal 2.400 dollar. Semakin banyak pendaftaran, semakin banyak pula komisi yang diperoleh YAMI.

Sementara sistem yang diberlakukan YAMI kepada pendaftar program haji berbeda. Setelah mendaftar dan bayar Rp100 ribu, seminggu kemudian peserta harus bayar Rp5 juta. Dua bulan kemudian, peserta akan dibukakan rekening tabungan haji di Bank Mandiri, BRI, atau BNI dengan setoran pertama Rp5 juta. Selama lima bulan tabungan itu akan diisi oleh YAMI hingga mencapai Rp20 juta, setara dengan perkiraan ongkos naik haji tahun 2002. Dari mana pemasukan uang selama 2-7 bulan itu diperoleh? Uang itu berasal dari komisi yang diperoleh YAMI dari GoldQuest.

Seperti dikutip Majalah *Hebat&Sejahtera* (ThII/Maret 2001), Moch Munir dari Kantor Cabang GoldQuest Surabaya menegaskan, program haji murah ala YAMI itu legal. Dalam bisnis GoldQuest, posisi YAMI adalah TCO (*tracking center owner*).

#### Peringatan

Berita program pergi haji hanya dengan ongkos Rp5 jutaan itu cepat menyebar. Pada September-November 2000 pesertanya baru puluhan orang, tetapi sejak Desember pesertanya naik tajam hingga ratusan orang. Jaringan pesertanya segera menyebar di Surabaya, Malang, Tuban, Jombang, dan Tulungagung. Tidak saja program haji Rp5 jutaan, di Malang YAMI juga mengembangkan program motor murah dan beasiswa pascasarjana (S2), semua cukup dengan uang Rp5 jutaan. Tentu saja, orang segera berduyun-duyun mengikuti program ini. tapi anehnya, kebanyakan pesertanya justru kalangan berduit dan bermobil. Bukankah ini menyimpang dari tujuan semula? "Promosi! Kita merekrut siapa saja yang penting dia mau naik haji," kilah dr. Aisyah, salah satu pentolan YAMI.

Sejumlah pihak mulai gerah dan mencium bau tak sedap dari aktivitas YAMI. "Tawaran haji cuma bayar Rp5 juta, rasanya tidak mungkin," kritik Drs H Abdul Ghofir, Kakanwil Depag, Jatim.

"Masyarakat jangan tergiur biaya haji murah dan iming-iming dari kolektor (koin) yang tidak jelas," ujar Drs Awis Ahmad Wisuno, Kakanwil Depag, Malang.

Wakil Ketua Komisi E DPRD Jatim, H Lutfillah Masduqi, SE malah lebih keras lagi. "Ditinjau dari sudut hukum Islam pun, transaksi program haji YAMI tidak sah!"

Sementara pakar dari STIE Perbanas, Drs Abdul Muid MA mengingatkan agar masyarakat berhati-hati terhadap *money game* yang seringnya berkedok MLM. Selain itu, hubungan antara YAMI dengan GoldQuest tanpa MoU yang jelas. "Sewaktu-waktu ada masalah hukum, GoldQuest dapat lepas tangan dengan mudah," kata Muid.

Pada Januari 2001, YAMI berhasil menarik sekitar 950 peserta dan operasinya makin menjadi bahan perdebatan. Polda Jatim pun telah mencium gelagat buruk dari operasi YAMI. Malam tanggal 22 Januari 2001, Mohammad Nassa,

otak *money game* YAMI ditahan. Esok harinya rekening YAMI di Bank Mandiri diblokir dan kantornya di sebuah ruangan di Hotel Brantas di segel. Sebelum bertindak tegas, Polda mengaku telah berkonsultasi dengan instansi terkait seperti Bank Indonesia, Depperindag, Ketua MUI Jatim, Pemprop Jatim, dan pakar perbankan.

#### Terbongkar

Polda Jatim akhirnya membongkar semua kebusukan YAMI. Yayasan ini melakukan hal yang sangat berisiko, yaitu memutar uang orang lain dengan cara mirip MLM tanpa izin pemerintah. Selain itu, GoldQuest sebagai tempat YAMI bermitra juga tidak memiliki izin sesuai SK Menperindag (IUPB). YAMI berhasil merekrut 900 peserta dengan uang terkumpul Rp4,5 milyar ditambah uang pendaftaran total Rp90 juta. Dari setiap setoran Rp5 juta yang dibelanjakan ke GoldQuest, YAMI mendapat selisih Rp700 ribu sebagai pemasukan. Sementara YAMI baru membukakan 50 rekening tabungan berisi masing-masing Rp5 juta (total Rp250 juta) dan membeli 170 koin emas seharga Rp850 juta. "Jadi, untuk apa saja uang pendaftaran yang Rp100 ribu dan kelebihan dana Rp700 ribu dari setiap peserta yang menyeteror Rp5 juta?" tanya polisi.

Hasil penyelidikan Polda Jatim menyebutkan, peserta YAMI yang berhasil membawa dua peserta baru

ternyata tidak otomatis bisa berangkat haji seperti yang dijanjikan. Untuk bisa memberangkatkan seorang peserta naik haji, YAMI masih harus memasukkan tujuh anggota baru lagi. Apa artinya? YAMI membiayai pemberangkatan haji peserta terdahulu dengan uang yang disetor oleh pendaftar berikutnya. Inilah praktek skema piramid yang sesungguhnya.

Mohammad Nassa sempat ditahan dan diproses oleh Polda Jatim yang tampak cukup sigap menangani kasus ini. Tapi tidak jelas ditahan berapa lama. Yang pasti, dua tahun kemudian Malang digemparkan oleh kasus *money game* baru bernama PT Pohonmas Mapan Sejahtera (Pomas), yang memakan korban ribuan warga Malang dan Jawa Timur dan kerugian mencapai ratusan milyar. Anda ingin tahu siapa otaknya? Muhammad Nassa, Jusuf Nassa, Mochamad Choiri, Nur Mufid, dan Yana Revianan. (ez)

**"Untuk bisa memberangkatkan seorang peserta naik haji, YAMI masih harus memasukkan tujuh anggota baru lagi. Apa artinya? YAMI membiayai pemberangkatan haji peserta terdahulu dengan uang yang disetor oleh pendaftar berikutnya. Inilah praktek skema piramid yang sesungguhnya"**

# Sebuah Metode Ilmiah Meraih Kekayaan

Ilmu Menjadi Kaya  
Oleh: Wallace D. Wattles  
Penerbit: Bornrich Publishing  
Tahun Terbit: Cet I April 2005  
Halaman: 168+xvi

Judul artikel di atas benar-benar provokatif. tetapi demikianlah adanya yang diklaim oleh si penulis buku klasik ini. Wallace D. Wattles menulis buku *Ilmu Menjadi Kaya* pada tahun 1910 dan buku ini tetap menjadi salah satu referensi utama dalam buku-buku mengenai cara mendapatkan kemakmuran dan pengembangan diri. Tercatat tokoh seperti Napoleon Hill, Robert Schuller, Anthony Robins, dan Stephen Covey adalah mereka yang karya-karyanya begitu terinspirasi oleh buku tersebut.

Wattles mengklaim metode menjadi kaya yang ditemukannya itu ilmiah. Cara bekerjanya sama pastinya dengan ilmu aljabar atau aritmetika. Jika seseorang membuat perhitungan  $2 \times 2$ , maka hasilnya tidak mungkin selain angka 4. Itulah perhitungan ilmu pasti.

Nah, dalam metode menjadi kaya yang ditemukan tersebut, Wattles mengklaim bahwa jika seseorang, apa pun latar belakangnya, melakukan usaha-usaha di Jalan yang Tepat (*The Certain Way*) sesuai dengan petunjuk yang diberikannya, niscaya orang tersebut akan menjadi kaya. Dan metode yang ditemukannya tersebut tidak bisa gagal untuk membuat orang menjadi kaya.

Dalam buku ini, Wattles berbicara panjang lebar mengenai pentingnya mental keberlimpahan sebagai dasar meraih kekayaan. Alam semesta ini dipenuhi dengan Substansi Tanpa Bentuk (*Formless Stuff*) atau Substansi Asal (*Original Substance*), suatu entitas yang mendasari eksistensi berbagai macam benda, wujud, ide, bentuk, dan ciptaan. Nah, keberadaan substansi tersebut tak terbatas. Karena

keberadaannya yang tak terbatas itulah, orang yang ingin menjadi kaya melalui Jalan yang Tepat tidak perlu berebut, berkompetisi, atau saling mengalahkan untuk mendapatkan kekayaan.

Sebaliknya, meraih kekayaan melalui Jalan yang Tepat berarti menempuh cara-cara kreatif, cara penciptaan, mengingat Substansi Asal pada dasarnya mewujudkan eksistensinya melalui penciptaan. Dengan dasar inilah, kekayaan bisa diciptakan melalui teknik visualisasi kreatif, yaitu mengembangkan gagasan dan citra mengenai wujud-wujud kekayaan yang kita inginkan menjadi semacam realitas yang kita rasakan dan alami secara konkrit. Pada tahap berikutnya, kita menghubungkan atau mengkomunikasikan gagasan dan citra kekayaan itu kepada Tuhan, supaya hal tersebut terwujud.

Tidak hanya berkuat pada landasan filosofis yang sangat penting tersebut, Wattles juga memberikan panduan praktis. Untuk meraih kekayaan, seseorang harus mampu mengerjakan apa pun pekerjaannya secara efektif dan efisien. Tampaknya, inilah hukum utama dalam meraih kekayaan. Dalam berbagai lapangan bisnis dan kehidupan, tindakan yang efektif dan efisien akan mendatangkan hasil maksimal.

Prinsip utama lainnya adalah nilai tambah. Manusia pada dasarnya ingin memiliki hidup yang lebih baik. Sebab itu, siapa saja yang bisa memberikan peningkatan atau kehidupan yang lebih baik melalui nilai tambah yang diberikannya tersebut, maka dia sedang berada di Jalan yang Tepat untuk menjadi kaya.

Berikutnya, Wattles mengajak orang untuk secara cerdas menggunakan kekuatan kemauan dan kepribadian yang progresif untuk menggerakkan kehidupannya. Penggunaan kekuatan kemauan dan kepribadian dinamis-progresif yang tepat akan membawa orang pada kekayaan.

Salah satu pokok pikiran yang penting digarisbawahi dalam buku adalah tentang kekuatan daya kreatif. Buku ini mengingatkan kepada kita

bahwa kekayaan sejati ditemukan melalui cara-cara kreatif atau penciptaan. Ini ditegaskan oleh bukti bahwa ilmu, penemuan-penemuan baru, teknologi, prinsip-prinsip, dan cara-cara baru selalu mendatangkan uang dalam jumlah yang besar. Setiap hari kita bertemu dengan ciptaan-ciptaan baru, gagasan baru, kreatifitas baru, produk baru, dan informasi baru. Sadar atau tidak, segala ciptaan itulah yang membuat kehidupan ekonomi, politik, sosial, dan budaya terus berjalan. Dan benar, segala hasil ciptaan itulah yang mendatangkan kekayaan.(ez)

**"Jika seseorang, apa pun latar belakangnya, melakukan usaha-usaha di Jalan yang Tepat (*The Certain Way*) sesuai dengan petunjuk yang diberikannya, niscaya orang tersebut akan menjadi kaya."**

**The Agenda****Oleh: Michael Hammer****Penerbit: PT Gramedia Pustaka Utama, 2004****Hal: 353+xvi**

Sub judul buku ini lengkapnya berbunyi “Apa yang harus dilakukan setiap bisnis untuk menguasai masa depan”. Dari sub judul itu jelas ditegaskan bahwa masa depan bisa jadi penuh dengan ketidakpastian. Bayangkan, apa yang akan dilakukan oleh perusahaan Anda jika mendadak terjadi krisis ekonomi, perubahan-perubahan akibat deregulasi, persaingan yang makin sengit dengan terjadinya merger dari pemain-pemain besar, dll. Semua pelaku bisnis mengerti bahwa tidak akan pernah ada satu solusi jitu yang bisa berlaku dalam segala medan dan segala jenis persoalan. Nah, Michael Hammer yang dikenal dengan teori rekayasa ulang perusahaan itu mengingatkan semua pelaku bisnis untuk mengantisipasi masa depan dengan strategi utama yaitu melembagakan perubahan. Dalam kerangka pelembagaan perubahan tersebut, Hammer mengingatkan supaya perusahaan benar-benar fokus pada pelayanan pelanggan, perbaikan distribusi, memperhatikan proses untuk mencapai kinerja tertinggi dan hasil akhir yang maksimal, menciptakan sistematisa kreativitas, berkolaborasi, belajar mengelola tanpa struktur, dan mewujudkan agenda menjadi tindakan nyata. Buku ini sungguh menarik bagi pelaku-pelaku bisnis yang benar-benar ingin tetap eksis di tengah-tengah persaingan yang makin sengit dan serta berniat mengantisipasi perubahan-perubahan di masa depan.\*

**The Wisdom of Solomon at Work****Oleh: Charles C. Manz, dkk.****Penerbit: PT Gramedia Pustaka Utama, 2004****Hal: 206+xvi**

Di zaman modern ini, kadang nilai-nilai moral dan kerohanian suka dipandang sebagai sesuatu yang kuno dan tradisionil. Padahal, dalam nilai-nilai moral dan kerohanian itulah terkandung sumber-sumber kebijaksanaan yang --seringkali-- justru menjadi inspirasi dan pemecahan masalah. Hidup modern membutuhkan hikmat dan kebijaksanaan. Sebab tekanan-tekanan dan problema manusia modern tidak hanya bisa diatasi dengan rasionalitas. Itulah semangat yang dibawa oleh judul buku di atas. Buku ini mengetengahkan kembali kisah-kisah zaman nabi, seperti Nabi Ayub, Nabi Daud, Nabi Rut, Nabi Musa, dan Nabi Salomo. Bagaimana perjuangan mereka dan kandungan ajarannya diulas secara populer sehingga mengandung hikmat-hikmat yang sangat penting bagi kehidupan masa kini. Kisahnya sudah ribuan tahun usianya. Tetapi kebijaksanaan dan hikmat yang dikandung tak pernah lekang dimakan zaman. Bahkan sangat berguna bagi kehidupan kita saat ini. Buku ini bukan buku agama atau kerohanian. Buku ini merupakan buku inspirasi berdasarkan kisah-kisah Kitab Suci. Pembahasannya tampak cukup relevan dengan problematika masa kini. Menariknya, buku ini lebih menysasar ke kalangan bisnis, pemimpin perusahaan, dan siapa saja yang mengejar karir. Dengan begitu, tak ada salahnya menjadikan buku ini sebagai referensi bisnis yang mendatangkan keteduhan.\*

**Executive Charisma****Oleh: D.A. Benton****Penerbit: PT Gramedia Pustaka Utama, 2004****Hal: 252+xxi**

Jika Anda adalah eksekutif yang sudah berada di posisi penting, terus belajar, memanggul tanggungjawab ekstra, memiliki kemampuan menilai secara jitu, memiliki integritas, mengembangkan energi positif, serta mampu menjaga kinerja terbaik. Tetapi menurut D.A. Benton, Anda belum menemukan efektifitas kepemimpinan jika Anda tidak memiliki apa yang disebutnya Karisma Eksekutif. Apa itu karisma eksekutif? Benton mendefinisikan karisma eksekutif sebagai suatu kemampuan untuk mencapai respon-respon efektif dari orang lain dengan menggunakan tindakan-tindakan sadar serta peradaban yang telah dipertimbangkan untuk menuntaskan hal-hal yang berguna. Dengan demikian,

seorang pemimpin efektif adalah seseorang yang mampu membangun dukungan dan kesetiaan melalui kemampuan memperoleh respon-respon efektif dari orang lain dengan menggunakan tindakan-tindakan yang sadar dan penuh sopan santun untuk menyelesaikan hal-hal berguna. Dengan karisma eksekutif, Anda bisa meningkatkan nilai diri. Karisma eksekutif membantu Anda menggerakkan dunia dengan mudah. Pentingnya karisma eksekutif itu juga didasari oleh pemahaman bahwa bagaimana kita bekerja dengan orang lain itu sama pentingnya dengan pekerjaan yang kita lakukan sendiri. Sebab, hasil-hasil yang kita raih sebagai pemimpin tidak melulu kita capai sendirian. Harus melibatkan orang lain. Tapi, apakah karisma eksekutif itu bawaan sejak lahir atau sesuatu yang bisa dipelajari? Kabar baiknya, karisma eksekutif adalah sesuatu yang bisa didapatkan oleh semua orang dengan mempelajarinya. Dan buku ini membahas lengkap langkah-langkah untuk mencapai karisma eksekutif.\*

## Rasa Malas dan Cara Mengatasinya

*Malas adalah penyakit mental. Siapa dihinggapi rasa malas, sukses pasti jauh dari gapaian.*

Rasa malas diartikan sebagai keengganan seseorang untuk melakukan sesuatu yang seharusnya atau sebaiknya dia lakukan. Masuk dalam keluarga besar rasa malas adalah menolak tugas, tidak disiplin, tidak tekun, rasa sungkan, suka menunda sesuatu, mengalihkan diri dari kewajiban, dll. Jika keluarga besar dari rasa malas ini mudah sekali muncul dalam aktivitas sehari-hari kita, maka dijamin kinerja kita akan jauh menurun. Bahkan bisa jadi kita tidak pernah bisa mencapai sesuatu yang lebih baik sebagaimana yang kita inginkan.

Rasa malas sejatinya merupakan sejenis penyakit mental. Mengapa disebut penyakit mental? Disebut demikian karena akibat buruk dari rasa malas memang sangat merugikan. Siapa pun yang dihinggapi rasa malas akan kacau kinerjanya dan ini jelas-jelas sangat merugikan. Sukses dalam karir, bisnis, dan kehidupan umumnya tidak pernah datang pada orang yang malas. Masyarakat yang dipenuhi oleh individu-individu yang malas tidak jelas tidak akan pernah maju.

Rasa malas juga menggambarkan hilangnya motivasi seseorang untuk melakukan pekerjaan atau apa yang sesungguhnya dia inginkan. Rasa malas jenis yang satu ini relatif lebih bisa ditanggulangi. Nah, bagaimana cara mengatasinya? Berikut kiat-kiatnya:

### 1. Membuat Tujuan

Orang yang malas biasanya tidak memiliki motivasi untuk berkembang ke arah kehidupan yang lebih baik. Sementara orang yang tidak memiliki motivasi biasanya tidak memiliki tujuan-tujuan hidup yang pantas dan layak untuk diraih. Dan orang yang tidak memiliki tujuan-tujuan hidup, biasanya sangat jarang bahkan mungkin tidak pernah menuliskan resolusi atau komitmen-komitmen pencapaian hidup.

Di sinilah pangkal persoalannya. Tanpa tujuan, resolusi, atau komitmen-komitmen pencapaian hidup, maka

seseorang hanya bergerak secara naluriah dan sangat rentan diombang-ambingkan situasi di sekelilingnya. Posisi seperti ini membuatnya menjadi pasif, menunggu, tergantung pada situasi, dan cenderung menyerah pada nasib. Dalam keadaan seperti ini, tidak akan ada motivasi untuk meraih atau mencapai sesuatu. Tidak adanya sumber-sumber motivasi hidup menyebabkan kemalasan.

Supaya motivasi muncul, seseorang harus berani memutuskan tujuan-tujuan hidupnya. Menurut Andrias Harefa dalam bukunya *Agenda Refleksi dan Tindakan Untuk*

*Hidup Yang Lebih Baik* (GPU, 2004), dia harus membuat komitmen atas apa saja yang ingin diselesaikan, dicapai, dimiliki, dilakukan, dan dinikmati (disingkat *secamilanik*). Contoh komitmen; “pada ulang tahun yang ke ... saya sudah harus menyelesaikan buku yang saya tulis, meraih promosi pekerjaan, mencapai gelar S-3, memiliki rumah dan mobil, melakukan sejumlah kunjungan ke mancanegara, dan menikmati kebahagiaan bersama keluarga.”

### 2. Mengasah Kemampuan

Orang yang memiliki tujuan-tujuan hidup yang pasti, membuat resolusi dan

komitmen-komitmen pencapaian biasanya memiliki motivasi tinggi. Tetapi tujuan yang samar-samar jelas tidak memberikan dampak motivasional yang signifikan. Nah, akan lebih baik lagi jika tujuan-tujuan dilengkapi dengan aktivitas-aktivitas pembelajaran, seperti mencari cara-cara yang efisien dan efektif untuk mencapai tujuan-tujuan tersebut. Kita juga perlu sekali mengasah kemampuan atau ketrampilan-ketrampilan supaya langkah-langkah yang diambil itu akan membawa kita pada pencapaian tujuan secara efektif dan efisien.

Contoh; jika pada tahun yang sudah ditargetkan kita ingin menjadi konsultan, maka sejak sekarang aktivitas-aktivitas kita sudah harus difokuskan ke arah tujuan tersebut. Kita harus terus mengasah kemampuan mendiagnosa masalah, menemukan penyebab, menganalisis,

**“Supaya motivasi muncul, seseorang harus berani memutuskan tujuan-tujuan hidupnya”**

mengkomunikasikan gagasan, menawarkan solusi, dan memperbaiki kemampuan presentasi.

Jika aktivitas-aktivitas pembelajaran itu dilakukan secara konsisten dan dengan komitmen sepenuhnya, maka kita telah berada di jalur yang benar. Aktivitas-aktivitas pembelajaran akan menempatkan kita pada posisi dan lingkungan yang dinamis. Kemampuan kita dalam menghadapi dan menyelesaikan masalah juga akan meningkat. Dengan sendirinya ini akan semakin memperkuat rasa percaya diri kita, menebalkan komitmen pencapaian tujuan, dan tentu saja menumbuhkan semangat.

Sebaliknya, jika kita sama sekali menolak aktivitas-aktivitas pembelajaran, komitmen akan semakin melemah, semangat turun, dan kemalasan akan datang dengan cepat. Pada titik ini, tujuan-tujuan, resolusi atau komitmen yang sudah kita buat sudah tidak memiliki arti lagi. Sayang sekali.

### 3. Pergaulan Dinamis

Para pemenang berkumpul dengan sesama pemenang, sementara para pecundang cenderung berkumpul dengan sesama pecundang. Ungkapan tersebut mengandung kebenaran. Sulit sekali bagi seorang pemalas untuk hidup di lingkungan para pemenang. Sulit bagi orang malas untuk berada secara nyaman di tengah-tengah orang yang sangat optimis, sibuk, giat bekerja, dan bersemangat mengejar prestasi. Demikian sebaliknya. Sulit sekali bagi para *high achiever* untuk betah berlama-lama dengan para orang malas dan pesimistik.

Situasi atau lingkungan di mana kita berada sungguh ada pengaruhnya. Orang yang mulai dihinggapi rasa malas sangat dianjurkan agar menjauhi mereka yang juga mulai diserang kebosanan, putus asa, rasa enggan, apalagi *negative thinking*. Sepintas, berkeluh kesah dengan mereka dengan orang-orang seperti itu dapat melegakan hati. Ada semacam rasa pelepasan dari belenggu psikologis. Walau demikian, dalam situasi malas sedang menyerang, mendekati orang-orang yang sedang *down* sama sekali tidak menolong satu sama lain. Rasa malas dan kebuntuan justru bisa tambah menjadi-jadi. Ini bisa menjerumuskan masing-masing pihak pada pesimisme, keputusasaan, dan kemalasan total.

Jika rasa malas mulai menyerbu kita, jangan berlama-lama duduk berdiam diri. Cara paling ampuh menghilangkan kemalasan adalah bangkit berdiri dan menghampiri orang-orang yang sedang tekun dan

bersemangat melakukan sesuatu. Dekati mereka yang sedang bekerja keras untuk meraih impian-impian mereka. Manusia-manusia optimis, *self-motivated*, punya ambisi, *positive thinking*, dan memiliki tujuan hidup pasti, umumnya memancarkan aura positif kepada apa pun dan siapa pun di sekelilingnya. Pancaran optimisme dan semangat itulah yang bisa menginspirasi orang lain, bahkan menularkan semangat yang sama sehingga orang lain jadi ikut tergerak.

### 4. Disiplin Diri

Ada sebuah ungkapan yang sangat dalam maknanya dari Andrie Wongso, Motivator No.1 Indonesia, yang bunyinya; “Jika kita lunak di dalam, maka dunia luar akan keras kepada kita. Tapi jika kita keras di dalam, maka dunia luar akan lunak kepada kita”.

Kata-kata mutiara yang luar biasa ini menegaskan, bahwa jika kita mau bersikap keras pada diri sendiri, dalam arti menempa rasa disiplin dalam berbagai hal, maka banyak hal akan bisa kita kerjakan dengan baik. Sikap keras pada diri sendiri atau disiplin itulah yang umumnya membawa kesuksesan bagi karir para olahragawan dan pekerja profesional yang memang menuntut sikap disiplin dalam banyak hal. Bayangkan, bagaimana seorang atlet bisa menjadi juara jika dia tidak disiplin berlatih? Bagaimana mungkin ada pekerja profesional yang bagus karirnya jika dia sering mangkir atau bolos kerja?

Sebaliknya, jika kita terlalu lunak atau memanjakan diri sendiri, memelihara kemalasan, mentolerir kinerja buruk, tidak merasa bersalah

jika lalai atau gagal dalam tugas, maka dunia luar akan sangat tidak bersahabat. Olahragawan yang manja pasti tidak akan pernah jadi juara. Seorang *sales* yang malas tidak akan pernah besar penjualannya. Seorang konsultan yang menolerir kinerja buruk pasti ditinggalkan kliennya. Dan pekerja yang tidak disiplin pasti mudah jadi sasaran PHK. Jika kita lunak pada diri sendiri, maka dunia akan keras pada kita.

Rasa malas jelas merugikan. Obat mujarabnya adalah menumbuhkan kebiasaan mendisiplinkan diri dan menjaga kebiasaan positif tersebut.

Sekalipun seseorang memiliki cita-cita atau impian yang besar, jika kemalasannya mudah muncul, maka cita-cita atau impian besar itu akan tetap tinggal di alam impian. Jadi, kalau Anda ingin sukses, jangan mempermudah munculnya rasa malas.(ez)

**“Jika kita lunak di dalam, maka dunia luar akan keras kepada kita. Tapi jika kita keras di dalam, maka dunia luar akan lunak kepada kita”**

**~Andrie Wongso~**

**Bantuan CNI untuk Korban Gempa Tsunami di Aceh dan Sumut**

PT Citra Nusa Insan Cemerlang (CNI), memberikan paket bantuan kepada para pengungsi korban bencana gelombang Tsunami di Aceh dan Sumatera Utara. Menurut siaran pers CNI (28/12/04), bantuan tahap pertama berupa 1.180 dus Mie CNI, 4.002 CNI Cookies, 400 kotak CNI Ester-C Plus, dan 500 kotak Vitasigi-F Junior. Sebelumnya (12/12), CNI Cabang Surabaya juga menggelar aksi amal serupa untuk korban banjir di Blitar, Jawa Timur. Sumbangan berupa 400 kg beras, 80 dus Mie CNI (Mie Sehati dan Mie Ginseng), 457 paket Vitasigi-F Junior (multi vitamin untuk anak-anak) dan 300 potong pakaian layak pakai. Gempa di Nabire juga menjadi perhatian CNI. Perusahaan ini (30/12) memberikan bantuan kepada 30 kepala keluarga di Kelurahan Oyehe, berupa 100 dus CNI-Mie Sehati, 200 dus CNI-Sun Chlorella, 100 dus CNI Ester-C Plus dan 55 buah Vitasigi-F Junior. Lalu CNI kembali mengirimkan bantuan berupa 30 buah tenda, CNI Cookies, paket obat-obatan penghilang nyeri, diare, dan anti malaria. Bantuan didistribusikan secara merata ke Kelurahan Oyehe, Siritwini, Nabarua, Karang Tumaritis, dan Karang Mulia. Penyerahan bantuan dikoordinir oleh CNI Cabang Makasar dan dibantu oleh Distribution Center/Point Operator (DC/PO) CNI di Nabire. Selengkapnya, klik: [www.cni.co.id](http://www.cni.co.id).\*

**Tupperware Luncurkan GoFLEX!**

Tupperware Indonesia meluncurkan produk hasil inovasi terbaru bernama GoFLEX! di enam kota besar di Indonesia, yaitu Jakarta, Medan, Bandung, Balikpapan, Surabaya dan Yogyakarta. Rangkaian peluncuran produk dimulai pada 26 Februari 2005 di EX Centre, Plaza Indonesia, Jakarta. Acara tersebut mendapat perhatian besar dari berbagai media masa nasional. GoFLEX! adalah wadah plastik multiguna yang unik, praktis, dan artistik. Inilah produk plastik pertama di dunia yang didesain khusus sehingga dapat mengecil dan membesar sesuai kebutuhan. Produk ini juga telah meraih penghargaan internasional, sebagai Best Buy Product dan beberap apenghargaan desain lainnya. Menariknya, produk yang mencuri perhatian internasional tersebut merupakan kreasi anak bangsa Indonesia. "Produk ini sangat praktis dan mudah dibawa ke mana-mana," jelas Nining W. Pernama, General Manager Tupperware Indonesia. "Bukan cuma itu, desainnya yang unik dan flesibel membuat GoFLEX! dapat menjadi wadah berukuran besar, sedang, kecil, dan pipih seperti ini. Cara buka dan tutupnya pun mudah sekali. Kalau isinya sudah habis, GoFLEX! bisa buat main piring terbang di pantai..." tambah Nining. GoFLEX! akan dipasarkan melalui 90 Distributor dan sekitar 45 ribu Sales Force Tupperware Indonesia. Selengkapnya, klik: [www.tupperware.co.id](http://www.tupperware.co.id).\*

**INFO REDAKSI**

**Informasi Tentang Money Game terus Diminati**

Informasi mengenai *money game* dan skema piramid tampaknya tetap dicari masyarakat. Tampaknya popularitas wacana mengenai wirausaha, keuangan, dan investasi belakangan ini juga berpengaruh terhadap kebutuhan atas informasi tersebut. Setidaknya pada segmen masyarakat yang lebih *well educated*, informasi yang akurat mengenai *money game* dan skema piramid benar-benar dicari. Salah satu indikator dari tengara itu ditunjukkan oleh popularitas artikel wawancara Ir. Widarto Wirawan (Ketua Biro Humas APLI dan General Manager PT Berjaya Cosway Indonesia) mengenai *money game* yang dimuat di [www.pembelajar.com](http://www.pembelajar.com). Sejak ditayangkan 11 Oktober 2004 lalu, hingga kini wawancara tersebut tetap bertengger di ranking pertama dalam hal jumlah pengunjung (2250). Artikel ini juga paling banyak direkomendasikan, meraih penilaian tertinggi (9,00), dan ketiga paling sering dicetak (63). Kini semakin banyak pula *homepage* yang mengutip hasil wawancara tersebut. Hasilnya, *awareness* atas bahaya *money game* dan skema piramid pun bertambah. Popularitas sang narasumber pun meningkat dan ini bisa dibuktikan dengan memanfaatkan fasilitas mesin pencari Google. Pesan yang ingin disampaikan di sini sebenarnya adalah bahwa peran media benar-benar vital bagi upaya-upaya APLI untuk mengedukasi masyarakat, terutama dalam hal mewaspada *money game* dan skema piramid serta mengetahui mana DS/MLM yang benar dan yang hanya kedok penipuan semata.\*

**Anda Kehilangan Koleksi Buletin INFO APLI? Jangan Khawatir!**

KUNJUNGI SAJA [WWW.APLI.OR.ID](http://WWW.APLI.OR.ID), KLIK MENU "BULETIN", DAN DAPATKAN KOLEKSI LENGKAP BULETIN INFO APLI DALAM FORMAT PDF. JADIKAN INFO APLI SEBAGAI SUMBER INFORMASI DAN REFERENSI TERPERCAYA DI BIDANG DS/MLM.