

INFO APLI

Memajukan Industri Penjualan Langsung di Indonesia

www.apli.or.id

Edisi XXXVII/April-Juni 2007

SAJIAN EDISI INI

FOKUS

Goldquest Indonesia:
Menghitung Hari...

WAWANCARA

Ir. Widarto Wirawan:
"Money Game Marak Lagi!"

KOLOM MOTIVASI

Bangkit dari Keterpurukan

HOT NEWS

Pelatihan APLI: Strategi & Aplikasi
Peningkatan Performa Perusahaan DS/MLM

TIPS PERUSAHAAN

5 Kunci Perbaikan Kinerja Perusahaan

BUKU PILIHAN

"Menapaki Jalan DS-MLM"
"Kalau Mau Kaya Ngapain Sekolah"

ANALISIS PIRAMID

PT WBG: Investasi atau Money Game?

SELF-DEVELOPMENT

Andrias Harefa: Memecahkan Rekor



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 tiga 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. All Rights Reserved. Dilarang memperbanyak tanpa seizin penerbit.

EDITORIAL

Perang dengan Money Game: Menantikan Peran Aktif Media Massa

Tampaknya, bisnis *money game* dan skema piramid tidak akan pernah berhenti bergerilya mencari korban-korban baru. Ini tidak saja terjadi di Indonesia, tetapi juga di berbagai belahan dunia. Bahkan, di benua Eropa dan Amerika sekalipun, di mana masyarakatnya relatif lebih *well informed*, peran media juga lebih kritis, serta telah memiliki UU Anti Piramid, namun bisnis penipuan sejenis tetap saja marak.

Ini berbeda dengan situasi di Indonesia. UU Anti Piramid yang telah diusulkan oleh APLI beberapa tahun lalu, prosesnya seperti jalan di tempat. Bahkan, jadi wacana pun tidak. Ini jelas-jelas memprihatinkan. Mengingat, korban yang sudah berjatuh sudah tak terhitung jumlahnya. Ratusan ribu, bahkan mungkin jutaan orang, dengan nilai kerugian mencapai triliunan rupiah.

Oleh karena itu, kini tiba saatnya bagi APLI dan para anggotanya untuk semakin aktif lagi membentangkan wacana tentang bahaya *money game* dan skema piramid kepada khalayak luas. Salah satu yang bisa diharapkan adalah peran media massa dan lembaga-lembaga pendidikan, baik formal maupun informal, dalam mendidik masyarakat mengenai masalah ini.

Kita tidak menafikan peran media massa selama ini dalam memberitakan kasus-kasus dan bahayanya *money game*. Namun, tanpa mengurangi arti peran mereka, kita merasa bahwa peran itu harus semakin ditingkatkan. Sebab, masih sering kita jumpai adanya pemberitaan-pemberitaan yang salah akibat kekeliruan insan pers dalam membedakan antara bisnis MLM murni yang legal dengan kasus-kasus penipuan *money game* berkedok MLM atau investasi.

Itu sebabnya, komunikasi kalangan industri DS/MLM, khususnya APLI dengan insan pers harus terus ditingkatkan. Sementara, kita juga berharap insan pers semakin lebih memahami masalah di atas serta meningkatkan peran mereka dalam ikut memerangi bahaya *money game**

- "Kita tidak menafikan
- peran media massa
- selama ini dalam
- memberitakan kasus-
- kasus dan bahayanya
- *money game*. Namun,
- tanpa mengurangi arti
- peran mereka, kita
- merasa bahwa peran
- itu harus semakin
- ditingkatkan."

Goldquest Indonesia: Menghitung Hari....

*Para petinggi Goldquest alias Questnet sudah ditangkap Polri.
Bagaimana nasib Goldquest di Indonesia?*

Awal Mei lalu, tepatnya 4 Mei 2007, muncul kabar mengejutkan tentang ditangkapnya empat petinggi Quest International (QI)—dikenal pula dengan Goldquest atau Questnet—oleh Kepolisian RI di Jakarta. Keempat petinggi Quest International tersebut adalah Vijayeswaran Vijayaratnam (CEO) yang berkewarganegaraan Malaysia, Joseph Bismark (Director), serta dua eksekutif lainnya bernama Donna Marie Imson dan Tagumpay Kintanar. Tiga yang terakhir ini semuanya warga negara Filipina.

Menurut berita di berbagai media massa, keempat petinggi QI itu ditangkap saat menghadiri sebuah seminar internasional yang diselenggarakan di Jakarta. Polisi di Jakarta menangkap keempat warga negara asing tersebut, kabarnya semata-mata atas dasar adanya *red notice* Interpol. Mereka diduga melakukan tindakan melawan hukum di Malaysia dan Filipina. Sementara untuk tindakan kriminal yang dilakukan di Indonesia, kepolisian mengaku masih akan menyelidiki lebih lanjut (*Detik.com*, 4 Mei 2007).

Memang, bersamaan dengan mencuatnya berita penangkapan para petinggi Goldquest tersebut, muncul pengaduan dari Ikhsan Abdullah, kuasa hukum mantan Presiden RI ke-4, Abdurrahman Wahid alias Gus Dur. Menurut Ikhsan, Goldquest telah membuat dan menjual koin emas bergambar Gus Dur dan kakeknya, KH Hasyim Asy'ari, tanpa seizin pihak Gus Dur atau keluarga.

“Koin itu diperjualbelikan dengan harga puluhan juta tanpa izin Gus Dur. Kita sudah lapor (sebelumnya: *raf*). Sekarang kita kemari untuk membicarakan kasus ini lebih lanjut,” ungkap Ikhsan seperti dikutip *Detik.com*. Ia meminta supaya keempat petinggi Goldquest tersebut diadili di Indonesia, dan baru dikirim ke negara masing-masing bila tindakan kriminal mereka sudah diadili di sini.

Goldquest di Mancanegara

Kabar tertangkapnya para petinggi Goldquest di Jakarta segera menjadi berita hangat di sejumlah media massa luar negeri. Maklum, di sejumlah negara seperti di Sri Lanka, India, Nepal, Filipina, dan Malaysia, perusahaan ini selalu menuai masalah. Perusahaan yang menjual koin emas dengan sistem binari (kanan kiri seimbang) ini memang terus berusaha memperbaiki citranya melalui kampanye iklan di media massa.

Tetapi, mereka justru selalu mendapat publikasi sangat buruk berkaitan dengan aktivitas bisnisnya yang menggunakan skema piramid. Terlebih di negara-negara yang memiliki kontrol media massa sangat kuat serta sangat ketat aturan hukumnya. Tak heran, sejumlah negara memberikan *warning* atau malah mengambil tindakan tegas terhadap bisnis koin emas ini.

Januari 2002, kantor Goldquest di Dubai sempat ditutup dua hari gara-gara komplain sejumlah membernya. Lalu September 2003, Phuspam Naidu (Country Manager Goldquest India) diperkarakan oleh kepolisian Chennai dengan dakwaan menggalang dana masyarakat melalui skema piramid. Sementara kantor Urusan Bisnis dan Konsumen (OCBA) Australia Selatan pernah menggolongkan Goldquest sebagai praktik bisnis skema piramid tak ubahnya Pentagono, Skybiz, atau Lotto Master.

Juli 2003, Departemen Perindustrian dan Perdagangan Filipina sempat memerintahkan penghentian operasional kantor Goldquest di Filipina. Pihak berwajib menyatakan, ada bukti awal yang menunjukkan kalau perusahaan ini menjalankan skema piramid dan telah melanggar UU Perlindungan Konsumen.

Di Malaysia, Teoh Boon Sir (General Manager Goldquest Malaysia) sempat ditahan dan diadili di Pengadilan Petaling Jaya karena mengoperasikan Goldquest tanpa memiliki izin khusus (semacam SIUPL

di Indonesia). Ia diancam hukuman penjara 3-6 tahun dan denda RM 100.000-250.000.

Awal 2003, kantor Goldquest di Nepal ditutup oleh pihak berwajib karena melakukan praktik skema piramid. Sementara, dua operatornya yaitu Tanbir Nizam (warga India) dan Dona Marie Imson (warga Filipina) dilepas dengan uang jaminan setelah sebelumnya sempat ditahan karena kasus piramid Goldquest.

Memakan Korban

Di Indonesia, sebenarnya bisnis Goldquest atau belakangan diganti namanya menjadi Questnet ini juga tidak kalah bermasalahnya. Tahun 2000, sebuah yayasan keagamaan bernama Yami, menggelar program haji murah hanya dengan uang Rp5 juta saja (saat itu biaya haji normal Rp20 juta). Kontan, iming-iming ini memikat hati ratusan warga muslim di Surabaya dan sekitarnya. Ternyata, oleh para pengurus yayasan uang peserta itu 'dimainkan' di bisnis piramid Goldquest. Mereka hanya bisa gigit jari setelah uang yang ditanam untuk pergi haji itu lenyap, sementara para pengurus yayasan dicokok pihak berwajib (*INFO APLI* Edisi XXVII/Jan-Mar 2005).

Dua tahun kemudian, muncul bisnis penggandaan uang (*money game*) bernama Pohonmas Mapan Sejahtera (Pomas) di Surabaya dan Malang. Bisnis Pomas ini menjanjikan keuntungan 300 persen kurang dari setahun. Tak pelak, ribuan orang terjaring—tidak sedikit di antaranya adalah kalangan intelektual, akademisi, aparat kepolisian, dan pejabat pemda—yang akhirnya hanya bisa menangis pilu karena jadi korban. Total kerugian diderita oleh para peserta sekitar Rp235 miliar. Ternyata, uang mereka dimainkan di piramid Goldquest, bahkan oleh orang-orang yang sama, yang sebelumnya jadi otak *money game* yayasan Yami tahun 2000!

Walau secara logika Goldquest itu ibarat 'tukang tadah' bagi 'uang panas' kedua *money game* tadi, namun mereka selalu membantah telah terlibat langsung atau tidak langsung dalam kasus-kasus tersebut. Pihak berwenang—dalam hal ini yang 'mengizinkan' beroperasinya PT Goldquest Indonesia—seolah menutup mata atas fakta-fakta tersebut. Jelas sekali, semua perusahaan MLM (penjualan langsung) harus punya izin khusus, Izin Usaha Penjualan Berjenjang atau IUPB, yang dikeluarkan oleh Depperindag waktu itu (sekarang

SIUPL). Dan, Goldquest jelas-jelas tidak memiliki IUPB, tapi bebas beroperasi sekian tahun lamanya.

Ketika ditodong wartawan untuk menanggapi kasus-kasus ini, pihak yang berwenang mengeluarkan dan mengawasi penggunaan IUPB hanya bisa berkoar; "Goldquest itu berbahaya sekali..." ungkap Deddy Saleh (waktu itu Direktur Bina Usaha dan Pendaftaran Perusahaan Depperindag). "Begitu ada laporan akan kami tindak," tambahnya, seperti dikutip *Kontan* (10/27/2003). Masih menurut Deddy, pihaknya dan polisi belum bisa menggulung Goldquest karena belum ada pengaduan dari masyarakat.

Ini aneh bin ajaib. Pihak berwajib yang seharusnya menindak Goldquest karena tahu persis perusahaan itu beroperasi tanpa izin, masih saja menunggu laporan masyarakat.

Mengabaikan Hukum

Tiga tahun sejak ramainya kasus Goldquest, Menteri Perdagangan mengeluarkan aturan penyempurnaan tentang SIUPB. Melalui SK Menteri Perdagangan No.13/Maret 2006, keluarlah aturan baru tentang Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL) yang harus dimiliki oleh semua perusahaan DS/MLM. Lebih tegas lagi, aturan itu mengancam setiap perusahaan yang sejak dikeluarkannya aturan baru tersebut tetap beroperasi tanpa SIUPL akan dikenakan sanksi pidana (Pasal 21).

Tiga tahun Goldquest dapat melenggang beroperasi dengan mengabaikan aturan SIUPB. Setelah itu, setahun lebih mereka melenggang dengan mengabaikan SK Menteri No.13/2006. Sampai kemudian terjadi penangkapan atas para petinggi Goldquest, yang nota bene bukan karena pengaduan masyarakat kita, tetapi semata dari *red notice* Interpol atau permintaan negara lain.

Kita semua patut sangat prihatin melihat kenyataan aturan hukum negeri ini seperti tidak memiliki wibawa sama sekali. Terlebih bila melihat negara-negara lain begitu tegas menegakkan aturannya terkait dengan kasus yang sama. Kita dibuat semakin sedih rasanya. Kita lihat saja, apakah momentum penangkapan para petinggi Goldquest tersebut bakal mampu menggerakkan para aparat kita untuk menegakkan wibawa hukum di Indonesia.[ez]

Ir. Widarto Wirawan

“Money Game Marak Lagi!”

Belakangan disinyalir *money game* dan skema piramid marak lagi. Salah satu penyebabnya adalah situasi ekonomi yang masih sulit. Manakala situasi ekonomi sulit, maka di belahan bumi manapun, *money game* dan skema piramid pasti marak. Selain itu, masalah belum adanya UU Anti Piramid juga dianggap sebagai faktor penyebab mengapa para pelaku *money game* maupun skema piramid merasa bebas melakukan aksinya. Untuk membedah masalah tersebut, **Edy Zaqeus** dari **INFO APLI** kembali mewawancarai Ir. Widarto Wirawan, salah satu pakar *money game*/skema piramid yang juga menjabat Biro Humas APLI. Berikut petikan wawancaranya:

Apa definisi Anda tentang *money game* dan skema piramid?

Saya coba bedakan. Kalau *money game* itu bisa dibidang bermacam penggandaan uang. Contohnya kasus QSAR dan Banyumas Mulia Abadi (BMA). Kemudian Probest itu semilah; ada *money game*-nya, ada piramidnya. Karena, dia menjanjikan uang bisa meningkat delapan kali lipat dalam waktu 15 bulan. Kalau piramid itu adalah suatu proses di mana seseorang dianjurkan untuk merekrut supaya mendapat penghasilan besar dari rekrutnya. Bukan hasil dari penjualan produk. Contoh, arisan berantai, waktu itu Yosihiro, Pentagono yang pernah ramai, dan Goldquest (sekarang Questnet: *red*).

Bagi awam, bagaimana cara mengenali *money game*?

Rasanya, saat ini di Indonesia banyak orang yang tidak bisa membedakan antara iming-iming yang terlalu muluk dengan bisnis yang riil. Sebab, *money game* itu pasti menjanjikan sesuatu hasil yang aneh, tidak masuk akal. Contoh paling mudah, BMA itu menjanjikan investasi, beli satu paket produk seharga Rp1,5 juta, dalam waktu 21 hari dapat bonus Rp2,5 juta. Artinya, dalam waktu 21 hari bunganya 60 persen. Berarti, setahun berapa itu? Itu nggak logis. Kemudian QSAR dan banyak perusahaan-perusahaan sejenis. Mereka menjanjikan

keuntungan pasti 10-15 persen per bulan. Berarti per tahun 120-180 persen. Bisnis apa yang mampu memberikan keuntungan semacam itu secara *fixed*? Itu jelas tidak ada. Jadi, kalau orang terkecoh, berarti dia kena.

Apa perbandingan bagi logis tidaknya bisnis *money game* ini?

Saya kira, piranti investasi yang paling wajar atau umum ada tiga. Pertama, deposito bunganya 6-8 persen per tahun. Kedua, obligasi, itu memberikan keuntungan sekitar 10-14 persen per tahun. Terakhir, saham. Saham pun menjanjikan keuntungan lebih kurang 12-50 persen per tahun, dengan satu hukum dasar *high risk high return, low risk low return*. Artinya, kalau kita bermain saham karena berharap keuntungan 50 persen, kita juga punya risiko rugi. Jadi, kalau sudah begitu ada orang menjanjikan keuntungan 120-180 persen, apalagi sampai 800 persen per tahun, saya kira sudah pasti *money game*.

Dari sisi perangkat hukum?

Kalau investasi jelas ada ya, misalnya Bapepam sebagai badan pengawas. Kalau obligasi juga ada izinnya. Deposito juga. Tapi kalau *money game* itu kelihatannya tidak ada. bahkan, cenderung ilegal.

Kalau cara mengenali skema piramid?

Sebetulnya, kalau dibidang skema piramid itu menipu, itu sulit, karena tidak ada undang-undangnya. Dibidang menipu ndak juga, karena aturan mainnya juga jelas. Kalau Anda rekrut Anda dapat duit, kalau Anda tidak rekrut Anda tidak dapat duit. Nah, misalnya Goldquest, di beberapa tempat sampai di-*banned* Karena, pemerintah melihat korbannya banyak. Tapi kalau orang ditipu Goldquest, itu ditipu di mananya.

Cuma kalau kita ditanya, ciri khas piramid apa, jelas. Satu, biaya investasi atau biaya pendaftarannya tinggi. Kalau di MLM yang normal, biaya pendaftaran itu kan cuma untuk mendapatkan *starter kit*, Rp100 ribuan. Tapi

kalau di piramid, biasanya jutaan. Kedua, penghasilan itu terutama dari rekrutmen, maka biasanya tidak ada tutup poin. Ketiga, barang itu relatif tidak ada. Kalau pun ada, biasanya kamufase. Contoh, Yusihiro, sabunya murah, dibungkus pakai kertas mas, lalu dijual ratusan ribu.

Kadang-kadang, di MLM yang benar pun bisa dibuat piramid. Misalnya, orang diajak bergabung awal dengan biaya investasi yang tinggi untuk ambil posisi. Misalnya, biaya normalnya Rp200 ribu untuk jadi member, kemudian dirayu untuk langsung belanja Rp5 juta untuk posisi Manajer. Kemudian, ajak 2-3 orang Manajer, langsung bisa jadi Direktur. Jadi penghasilan utama dari rekrut dan biaya yang tinggi.

Skema piramid prinsipnya cari penghasilan dari rekrut orang. Jika dimainkan di semua bidang, prinsip ini pasti merugikan pihak lain. Jadi, persoalannya mungkin bukan pada besaran uang, tapi pada cara mendapatkan penghasilannya. Pendapat Anda?

Itu memang salah satu indikator piramid. Piramid itu penghasilan utamanya memang dari rekrut. Cuma dari rekrut itu, kalau piramid yang kecil-kecil itu saya ndak pernah ketemu, lho! Yang Rp100 ribuan...? MLM pulsa itu masuk piramid ndak ya...? Penghasilan utamanya dari rekrut, itu benar... Rp100 ribu untuk gabung, dia dapat fasilitas untuk mentransfer pulsanya dari profider yang satu ke profider yang lain. Jadi, dia bisa jualan pulsa. V-Net itu dapat SIUPL, walaupun masuk APLI ndak boleh. Karena, menurut APLI penghasilan utamanya dari rekrut.

Kalau skema sama, produk sama, tapi nominal uang pendaftaran lebih tinggi?

Di situ harga menjadi tidak wajar. Kalau beli fasilitas Rp100 ribu, itu *worth* tidak. Kalau fasilitas itu *worth* dengan Rp100 ribu, maka orang memang beli fasilitas. Kalau kita beli *membership* golf itu jutaan lho, tapi itu *worth* bernilai bagi membernya. Kalau misalnya fasilitas member MLM pulsa itu dijual Rp1 juta sementara pulsa yang didapat hanya Rp50-100 ribu, maka dia sudah masuk kategori *money game*. Jadi, lihat nilainya, bisa dianggap wajar atau kurang wajar.

Bagaimana seharusnya masyarakat bersikap terhadap *money game* dan skema piramid ini?

Gara-gara *money game* ini marak sekali, orang menyamaratakan *money game* dengan MLM. Akibatnya, citra MLM jelek. Kalau dengar MLM orang sudah alergi.

“Cuma... Apakah polisi boleh menangkap berdasarkan SK Menteri. Rasanya kok tidak ya, ha ha ha...”

Kalau kita lihat secara objektif, dengan adanya MLM ini banyak orang bisa dididik dengan baik. Satu, jiwa wiraswastanya. Orang bisa dididik memiliki jiwa bisnis. Lalu, MLM juga melatih orang supaya bisa menjual, merekrut, dan itu suatu pendidikan yang menurut saya sangat bagus. Sekolah untuk jadi pramuniaga itu mahal lho, jutaan....

Juga sikap mental. Orang di MLM dididik bersikap positif, bagaimana menghadapi penolakan dan sanggahan, bagaimana berbesar hati, punya mental baja, dan pantang menyerah. Kita lihat banyak *leader* terbentuk, yang dulunya *nothing* jadi *something*. Pemulung, pengamen, pegawai rendahan, setelah ikut MLM bisa punya posisi bagus dan pendapatan sampai puluhan juta.

Jadi, MLM-nya bagus. Tapi, karena ada piramid dan *money game*—yang menyebabkan MLM dapat citra jelek—orang jadi alergi. Apalagi, dalam MLM yang baik kadang-kadang ada orang yang membuat sistem dalam sistem. Sehingga, orang disuruh beli posisi, suruh bergabung langsung Manager, rekrut Manager jadi Direktur. Akhirnya, mereka menciptakan paket-paket besar, mengejar uangnya tanpa mengerti manfaat produk, dan tidak tahu cara menjual. Kalau sudah begitu, orang tidak diajari training produk. Orang diajari rekrut orang lain dengan iming-iming hasil besar.

Prinsip bisnis *money game* dan skema piramid ini bisa dimasukkan ke bisnis apa saja. Bukankah ini akan semakin mengancam masyarakat?

Di Indonesia, mungkin juga di dunia, piramid ataupun *money game* ini marak kalau keadannya lagi susah. Kalau kondisi susah, cari duit juga susah. Cari yang halal susah, maka terpaksa banyak yang cari jalan pintas. Sehingga, kadang-kadang lupa bahwa makin besar

(Bersambung ke hal 7...)

Bangkit dari Keterpurukan

"Jika Anda mau menerima kegagalan dan belajar darinya, jika Anda mau menganggap kegagalan merupakan sebuah karunia yg tersembunyi dan bangkit kembali, maka Anda memiliki potensi menggunakan salah satu sumber kekuatan paling hebat untuk meraih kesuksesan."

~ Joseph Sugarman

Kehidupan kita tak akan pernah berjalan semulus yang kita pikirkan. Berbagai macam tantangan, misalnya kehilangan pekerjaan atau orang-orang yang dicintai, disabotase, bangkrut dan lain sebagainya, bisa saja menyeret kita dalam keterpurukan. Bila kita melihat ke sekeliling, begitu banyak orang-orang yang tenggelam dalam keterpurukan dan terjatuh cukup lama dalam kegelapan, misalnya menjadi pecandu narkoba, budak hutang dan kemiskinan, korupsi atau melakukan tindak kejahatan lainnya lalu dipenjarakan, dan bentuk kemalangan lainnya.

Bila kita cukup cerdas dalam menghadapi tantangan kehidupan, bermacam bentuk benturan keras seperti itu seharusnya tidak membuat kita semakin terpuruk. Tantangan kehidupan adalah kesempatan untuk introspeksi diri. Benturan keras dalam kehidupan akan menjadikan kita lebih mulia, jika kita segera sadar atas kekeliruan yang telah dilakukan, kelemahan yang harus diperbaiki, kembali menyusun dan melaksanakan rencana dengan lebih baik.

"Remember the two benefits of failure. First, if you do fail, you learn what doesn't work; and second, the failure gives you the opportunity to try new approach – Ingatlah dua keuntungan yang kita peroleh dari

kegagalan. Yang pertama adalah mempelajari apa yang tidak berjalan dengan baik; dan kedua adalah menjadi kesempatan bagi kita untuk mencoba pendekatan baru," kata Roger Van Oech.

Menurut Roger, tantangan kehidupan adalah bagian dari perjalanan hidup supaya kita menjadi lebih cerdas menghadapi tantangan kehidupan.

Tokoh-tokoh terkenal dan sukses, misalnya Walt Disney, Soichiro Honda, Thomas Edison, Wright Bros, Fred Smith, Mohamad Ali, Henry Ford, Bill Gates, Steve Jobs, Oprah Winfrey, Christopher Columbus, Anthony Robins, dan lain sebagainya, sudah pernah mengalami keras dan sakitnya kehidupan. Tetapi semua pengalaman pahit tersebut justru membimbing mereka ke gerbang kesuksesan.

Kesuksesan mereka bukan semata-mata dipengaruhi oleh faktor pendidikan ataupun modal, apalagi faktor kebetulan. Mereka berhasil lantaran kekuatan dan kecerdasan mereka menghadapi tantangan kehidupan. Menurut Paul G. Stoltz, Phd, dalam bukunya

berjudul Adversity Quotient (AQ), ada tiga tipe manusia dalam analogi mendaki gunung:



Pengalaman Pahit adalah Gerbang Menuju Kesuksesan

Foto: Istimewa

1. *Quitters*– orang-orang yang mudah menyerah, sehingga kehidupan mereka semakin terpuruk dalam kemalangan.
2. *Campers*– orang-orang yang mudah puas dengan apa yang sudah dicapai, sehingga kehidupan mereka biasa-biasa saja.
3. *Climbers* – orang-orang yang selalu optimis, berpikir positif dan terus bersemangat kerja sampai benar-benar mendapatkan yang mereka inginkan.

Contoh dari tipe orang ke tiga adalah orang-orang yang sukses di dunia ini. Selalu memanfaatkan kesempatan untuk maju dan pulih dari keterpurukan adalah ciri khas mereka yang utama. Tak mengherankan jika mereka melalui setiap rintangan dengan tabah, berjuang keras, dan mental yang kuat

Tantangan kehidupan memang tidak pernah ada habisnya. Tetapi selama kita terus berusaha memperbaiki diri dan strategi ditambah dengan kesadaran spiritual yang lebih dalam, maka kita akan dapat mencapai tujuan tertinggi.” *Our greatest glory is not in never falling but in rising everytime we fail.* – Kejayaan tertinggi bukan karena kita tidak pernah jatuh, melainkan karena kita selalu bangkit lagi ketika gagal,” cetus Confucius.

Oleh sebab itu, perbaiki diri terus-menerus, jangan menunggu sampai kemalangan itu benar-benar datang. Mantapkan keyakinan ketika membuat perencanaan dan menetapkan target yang memungkinkan tercapai. Kemudian langsung melakukan langkah-langkah untuk memastikan hasil maksimal, dengan penuh komitmen dan kerja keras, kecintaan dan semangat. Dengan demikian kita akan memiliki kepekaan sekaligus keseimbangan disaat harus menghadapi tantangan kehidupan yang cukup keras.

Mulai detik ini tanyakanlah pada diri sendiri seberapa besar pengaruh positif yang telah Anda dapatkan atas berbagai situasi yang Anda alami? Pastikan tantangan hidup selama ini membawa Anda pada kedewasaan, kebijaksanaan dan kualitas spiritual yang lebih baik. Dengan demikian Anda akan dapat menilai apakah Anda sudah mampu bangkit dan menjadi manusia yang lebih mulia atau belum.[aho]

* *Andrew Ho* adalah motivator, pengusaha, dan penulis buku-buku bestseller. Baru-baru ini penulis baru saja meluncurkan buku terbarunya yang berjudul “*Life is Wonderful II*” (*Kiss, 2007*). Artikel ini dimuat atas izin dari penulisnya.

“Money Game Marak Lagi!” (Sambungan dari hal 5...)

hasilnya makin besar pula risikonya. BMA itu marak setelah krisis ekonomi. Ketika krisis, dollar AS dari Rp2.400 jadi Rp15.000, dan orang Indonesia tiba-tiba jadi miskin, maka *money game* itu marak. Tapi, kalau ekonomi lagi baik, *money game* tidak marak. Sekarang ini, sejak BBM naik Oktober 2005, sektor riil kita hancur, daya beli turun, banyak orang jadi tambah miskin. Saat ini, menurut saya, menciptakan situasi yang sangat subur bagi tumbuhnya *money game* dan skema piramid baru.

UU Anti Piramid belum ada, masyarakat harusnya waspada. Bagaimana dengan peran media massa?

UU itu juga jadi masalah utama. Sementara, cara mengedukasi masyarakat yang paling mudah adalah lewat media massa. Makanya, peran media massa sangat diharapkan. Cuma, apakah media tertarik mengangkat masalah ini untuk mengedukasi masyarakat? Kalau isinya kurang sensasional, itu tidak laku bagi media massa. Itu sebabnya, APLI tertarik mengadakan seminar mengenai topik ini. Sementara ini, masih banyak wartawan yang belum tahu bagaimana cara mengenali *money game* dan skema piramid.

Dalam seminar dengan wartawan nantinya, kita akan rangkul Dirjen Perdagangan untuk memberikan penjelasan mengenai SK Menteri Perdagangan tentang SIUPL. Mudah-mudahan banyak wartawan yang datang. Mudah-mudahan pula ini bukan yang terakhir, tapi bisa diselenggarakan secara rutin. Sebab, jumlah wartawan itu ribuan, sementara acara nanti hanya mampu menampung 30-50 wartawan.

Kalau ada yang bertanya, apakah perusahaan MLM yang tidak punya SIUPL akan ditindak?

Kalau acuannya SK Menteri, itu sanksinya tindak pidana. Tetapi, saya tidak tahu, SK Menteri itu kok bilang tindak pidana. Karena, kalau itu tindak pidana, polisi boleh menangkap. Apakah polisi boleh menangkap berdasarkan SK Menteri. Rasanya kok tidak ya ha ha ha...[ez]

Pelatihan APLI: Strategi & Aplikasi Peningkatan Performa Perusahaan DS/MLM

APLI menggelar rangkaian pelatihan untuk meningkatkan skill dan kemampuan para staf maupun manajemen perusahaan anggotanya. Topik apa saja yang dibahas dalam pelatihan tersebut?

Salah satu program yang sedang digalakkan oleh APLI adalah peningkatan SDM perusahaan anggota. Untuk itulah, pengurus APLI yang membawahi bidang Pendidikan Anggota menyelenggarakan serangkaian pelatihan staf perusahaan anggota. Tujuannya jelas, supaya performa perusahaan dapat terus ditingkatkan.

Pelatihan ini sendiri sejatinya sudah lama digagas dan diusulkan oleh sejumlah anggota APLI dalam berbagai kesempatan pertemuan rutin. Namun, baru kali inilah APLI berhasil menemukan format dan momentum yang tepat bagi penyelenggaraan pelatihan tersebut.

Rangkaian pelatihan ini diadakan dengan pertimbangan bahwa ke depan persaingan industri DS/MLM akan semakin ketat, sering dengan semakin banyaknya perusahaan baru yang akan terus tumbuh, baik dari dalam negeri maupun luar negeri. Lebih khusus lagi, APLI memiliki perhatian yang penuh terhadap perusahaan-perusahaan anggota yang masih dalam sekala kecil dan menengah agar mampu bertahan di tengah persaingan yang begitu ketat.

Rangkaian pelatihan ini diisi oleh pakar sekaligus *profit improvement specialits*, Nur Kuntjoro dari Quantum Consulting. Penulis buku *Thinking Out of the Box for Profit* dan mantan COO Tupperware Indonesia ini memang ahli dalam mendandani performa perusahaan-perusahaan yang tengah dalam masa krisis atau merugi.

Pelatihan intensif ini secara keseluruhan dibagi dalam enam kali pertemuan dan masing-masing pertemuan membahas satu topik modul. Rangkaian pelatihan ini diadakan di kantor Nu Skin, di Gedung BRI Center Park, Suit Cp. 903 & 906, Jenderal Sudirman, Kav. 44-46, Jakarta. Pesertanya adalah para staf dan manajemen perusahaan-perusahaan anggota APLI. Pelatihan pertama (Modul 1) diadakan pada 9 Mei 2007 yang

membahas “Prinsip Dasar Direct Selling: Kunci Sukses Mencapai Profit”. Tak kurang dari 59 orang peserta dari 31 perusahaan mendaftar dan mengikuti pelatihan tersebut. Pada tahap pertama ini, seluruh biaya pelatihan ditanggung oleh APLI.

Pelatihan kedua (Modul 2) diadakan pada 13 Juni 2007 di tempat yang sama, namun membahas topik berbeda, yaitu “Mengelola Sales Force dan Member”. Pada modul yang sama juga dibahas masalah-masalah vital dalam bisnis DS/MLM, seperti mengelola skema kompensasi, masalah *recruitment*, training, memotivasi member, serta soal jenjang karier.

Pada Modul 2, pembahasan semakin menitik ke persoalan-persoalan praktis sehari-hari serta bagaimana pemecahannya. Misalnya, para peserta dilatih untuk mampu mengidentifikasi persoalan hubungan perusahaan dengan member. Selain itu, mereka juga dibekali teknik dan strategi untuk bagaimana membangun loyalitas *sales force*. Mulai Modul 2 ini, peserta dikenakan biaya konsumsi, sementara honor pembicara ditanggung oleh APLI.

Walau target penyelenggara pelatihan sebenarnya hanya 25 peserta, namun tak kurang dari 34 peserta dari 17 perusahaan mengikuti pelatihan tersebut. Ini menunjukkan bahwa perusahaan anggota APLI memang sangat membutuhkan ilmu, wawasan, dan strategi dari para profesional untuk meningkatkan performa perusahaan. Masalahnya, saat ini jarang sekali ada (atau bahkan mungkin belum ada) lembaga konsultan berpengalaman yang mampu memenuhi kebutuhan perusahaan-perusahaan DS/MLM, khususnya di bidang pelatihan untuk meningkatkan performa perusahaan.

(Bersambung ke hal 9...)

5 Kunci Perbaikan Kinerja Perusahaan

Kesalahan terbesar perusahaan-perusahaan yang ingin meningkatkan efisiensi sekaligus profit adalah dengan melakukan penghematan di berbagai sektor, namun melupakan pembenahan SDM. Penghematan memang bisa meningkatkan efisiensi dan pada gilirannya menaikkan laba perusahaan. Tapi, tanpa peningkatan *skill* staf dan manajemen perusahaan, cepat atau lambat kinerja perusahaan akan kembali goyah, bahkan menurun.

Supaya tidak bersifat tamal sulam, peningkatan upaya apa pun harus dibarengi dengan sentuhan pada sisi SDM-nya. Berikut adalah kunci peningkatan kinerja dan profit perusahaan dari sisi pembenahan SDM.

1. Lakukan penyegaran dengan memberikan pelatihan-pelatihan yang tepat guna dan tepat sasaran. Jangan memberikan pelatihan yang tidak terkait dengan upaya langsung peningkatan kinerja perusahaan. Jadi,

perusahaan harus jeli dalam memilih program pelatihan yang sungguh-sungguh tepat sasaran.

2. Beri kesempatan staf peserta pelatihan untuk mengaplikasikan ilmu-ilmu, strategi, dan kiat-kiat yang didapat. Tanpa kesempatan aplikasi, pelatihan tidak akan membawa dampak. Ini berarti hanya merupakan pemborosan belaka.

3. Selain memberi kesempatan mengaplikasikan *skill* yang mereka kuasai, berikan pula target-target pencapaian yang lebih tinggi dibanding sebelumnya. Tanpa target baru, tidak akan ada kemajuan berarti.

4. Lakukan evaluasi bersama atas pencapaian target-target yang telah maupun belum dicapai. Apabila perbaikan kinerja tidak terjadi, sudah saatnya dilakukan pergantian/reposisi atas beberapa pos/jabatan yang relevan.

5. Manakala persoalan internal tampak begitu rumit dan tidak mampu lagi dipecahkan, sudah saatnya perusahaan mengundang konsultan yang kompeten untuk membantu pemecahan masalah. Memilih dan menggunakan konsultan yang tepat merupakan investasi yang baru bisa dilihat hasilnya di kemudian hari.^[ez]

Pelatihan APLI: Strategi & Aplikasi (Sambungan dari hal 8....)

Rangkaian pelatihan masih menyisakan empat modul lagi untuk dibahas. Mulai pelatihan kedua, setiap peserta dibebani biaya konsumsi Rp350.000, sementara honor pembicara atau trainer ditanggung oleh asosiasi.

Berikut adalah jadwal pelatihan berikutnya serta topik apa saja yang akan dibahas:

1. **Modul 3:** "Pemilihan Produk, Branding, & Peluncuran Produk Baru Khusus di Bisnis DS/MLM" yang akan diadakan pada 11 Juli 2007.
2. **Modul 4:** "Strategi Penetapan Harga, Pengelolaan Gross Profit, & Margin Mix Management" yang akan diadakan pada 8 Agustus 2007.
3. **Modul 5:** "Bagaimana Mendorong Volume & Profit Melalui Pengelolaan Produk, Sales Force, Modal Kerja, Inventory & SDM" yang akan diadakan pada 5 September 2007.

4. **Modul 6:** "Visi, Misi, dan Kepemimpinan" yang akan diadakan pada 3 Oktober 2007.

Sejumlah peserta yang mengikuti pelatihan ini mengaku puas dan berharap bisa mengikuti pelatihan-pelatihan lanjutannya. Mereka menilai, materi-materi yang dibahas dan dilatihkan memang benar-benar memenuhi kebutuhan perusahaan. Lebih penting lagi, saat ini belum ada pelatihan-pelatihan yang khusus membahas tentang strategi memajukan perusahaan DS/MLM. Yang ada adalah pelatihan-pelatihan untuk manikkan kinerja perusahaan umum serta diisi oleh trainer-trainer umum, yang belum tentu pas dengan kebutuhan perusahaan DS/MLM.

Bagi anggota APLI yang ingin menyertakan para staf dan manajemennya dalam pelatihan ini, silakan menghubungi Sekretariat APLI di Jl. Alam Segar VII No.21, Pondok Indah, Jakarta Selatan, Telp: 021-7513704 (Neni).

Wahana Bersama Globalindo: Investasi atau *Money Game*?

*Lagi dan lagi, bisnis penggandaan uang memakan korban.
Masyarakat yang tidak mau belajar memang akan selalua menjadi korban penipuan.*

Memang susah mengajak masyarakat untuk belajar dari pengalaman yang sudah-sudah. Terlebih bila itu menyangkut janji-janji mendapatkan untung berlimpah tanpa usaha sama sekali. Meledaknya kasus PT Wahana Bersama Globalindo di berbagai kota di Tanah Air, lagi-lagi menjadi bukti betapa ketamakan mengalahkan akal sehat dan prinsip kehati-hatian dalam berinvestasi.

Awal hingga pertengahan Maret 2007 lalu kita kembali dikejutkan oleh berita penipuan berkedok investasi. Adalah PT Wahana Bersama Globalindo (WBG), sebuah perusahaan pemasar produk investasi dari Dressel Investment Limited (yang berpusat di Sattle, Amerika Serikat), yang bikin gara-gara. Mereka diduga menipu sekitar 5.000-10.000 nasabah di Jakarta, Surabaya, Medan, Bandung, Semarang, Yogyakarta, Solo, Malang, dll, dengan total kerugian mencapai Rp3,5 triliun. Dari beberapa daerah tersebut, diduga korban terbanyak ada di Surabaya dan Jakarta.

PT WBG yang beroperasi sejak 1997 itu sejatinya bukanlah perusahaan investasi yang mengantongi izin dari lembaga yang berwenang. Menurut penelusuran pihak kepolisian di Surabaya, PT WBG hanya mengantongi izin sebagai perusahaan konsultasi bisnis. Sama sekali tidak punya

izin beroperasi sebagai perusahaan pengelolaan dana investasi dari Bapepam (*Surya*, 6 Maret 2007). Dengan demikian, karena pada praktiknya perusahaan ini mengumpulkan dana masyarakat, maka PT WBG bisa dijerat dengan UU Anti Pencucian Uang, atau mungkin juga UU Perbankan.

**“Meledaknya kasus
PT Wahana Bersama
Globalindo di
berbagai kota di
Tanah Air, lagi-lagi
menjadi bukti betapa
ketamakan
mengalahkan akal
sehat dan prinsip
kehati-hatian dalam
berinvestasi.”**

Terpikat Besarnya Bunga

Seperti kasus yang sudah-sudah, iming-iming hasil besar dalam waktu yang relatif singkat—melebihi rata-rata instrumen investasi umumnya yang diatur melalui regulasi amat ketat—tampaknya ampuh sekali untuk menjerat para nasabah. PT WBG memasarkan dua produk keuangan Dressel Investment Limited, yaitu Sportmans yang menjanjikan bunga 2 persen setiap bulan (nilai investasi 5.000 dollar AS atau Rp45 juta) dan program GMP yang menjanjikan keuntungan bunga 7 persen tiap triwulan (nilai investasi 10.000 dollar AS atau Rp90 juta).

Ditilik dari bunga deposito yang rata-rata hanya 6-8 persen per tahun, maka janji mendapatkan bunga 24-28 persen per tahun jelas amat memikat. Tidak jelas-jelas amat, apa sebenarnya bisnis PT WBG maupun Dressel Investment Limited itu sehingga berani menjanjikan bunga sebesar itu. Walau begitu,

berbondong-bondonglah orang-orang berduit menanamkan uangnya di PT WBG. Banyak di antaranya adalah para pengusaha, birokrat, politisi, anggota DPR, pengacara, pensiunan, pengurus yayasan, dan ibu rumah tangga biasa. Ada gula ada semut, tak peduli gula itu beracun.

Dan, seperti kasus-kasus penggandaan uang (*money game*) umumnya, para nasabah atau investor selalu 'dihipnotis' dengan cara memberikan hasil sesuai yang dijanjikan di awal-awalnya. Manakala investasi mendekati masa jatuh tempo dan nasabah berniat mengambil seluruh investasinya, pihak operator bisnis ini selalu meyakinkan supaya mereka tetap menyimpan uangnya, atau bahkan menambah lagi jumlah investasinya.

Itu pula yang dialami oleh, sebut saja Hendri, investor dari Surabaya. Tahun 2003 Hendri terpicat oleh janji-janji staf marketing PT WBG sehingga akhirnya ia mau menanamkan uangnya sebesar 255.000 dollar AS (Rp2,295 miliar). Setahun berjalan, pembayaran bunga lancar-lancar saja. Menginjak tahun 2004 dan mendekati masa jatuh tempo, ia bermaksud menarik semua investasinya. Tapi, pihak PT WBG justru berhasil meyakinkan Hendri untuk menambah jumlah investasinya, hingga mencapai 555.000 dollar AS (Rp4,995 miliar).

Menginjak tahun 2006, mulailah pembayaran bunga tersendat-sendat. Tapi apa mau dikata, Hendri terlambat sadar dari mimpi indahinya. Saat ia bermaksud mengambil semua investasinya, PT WBG keburu diserbu oleh para nasabahnya akibat pembayaran bunga yang macet total. Polisi sudah turun tangan untuk mengusut kasus ini, sementara Hendri dan ribuan nasabah lainnya hanya bisa harap-harap cemas (*Gatra*, No 18: 15 Maret 2007).

Money Game

Bila ditilik dari modus operasinya, maka besar kemungkinan bisnis investasi PT WBG tak lain hanyalah bisnis penggandaan uang biasa alias *money game*. Bisnis ini beroperasi dengan modus menggalang dana nasabah dengan janji keuntungan atau bunga yang cukup besar, bahkan kadang tidak masuk akal. Supaya banyak nasabah mau ikut menanamkan uangnya, maka biasanya pada awal-awal mereka benar-benar mendapatkan hasil sesuai seperti dijanjikan.

“Bila ditilik dari modus operasinya, maka besar kemungkinan bisnis investasi PT WBG tak lain hanyalah bisnis penggandaan uang biasa alias *money game*. Bisnis ini beroperasi dengan modus menggalang dana nasabah dengan janji keuntungan atau bunga yang cukup besar, bahkan kadang tidak masuk akal.”

Tetapi, bisnis *money game* aslinya adalah bisnis gali lubang tutup lubang. Artinya, mereka membayar peserta yang mendaftar di awal dengan uang yang ditanam oleh peserta yang ikut belakangan. Tidak ada aktivitas bisnis riil yang bisa menopang bisnis ini. Alhasil, yang terjadi adalah di antara para peserta saling membayar dengan uangnya sendiri. Uang yang ditanam peserta dipakai untuk membayar bunga, sementara bisa saja sisanya diputar untuk spekulasi di bisnis lainnya. Sampai akhirnya pembayaran macet karena beban bunga selalu lebih besar daripada jumlah nasabah baru yang bergabung, atau karena mengecilnya pendapatan dari para nasabah yang mendaftar belakangan.

Itulah sebabnya, bisnis *money game* atau penggandaan uang tidak pernah bisa berjalan lama. Yang pasti, bisnis ini akan merugikan para pesertanya, cepat atau lambat. Sialnya, dari sekian banyak kasus serupa, penyelenggaranya selalu tahu kapan harus angkat kaki membawa uang jarahannya. Sementara nasabah atau investor hanya bisa mendapati sisa-sisa gedung operasional yang kosong dan tidak tahu harus ke mana untuk mendapatkan uangnya kembali. Jadi, sekali lagi, belajarlh dari pengalaman. [ez]

Bikin MLM

Saya ingin membuat sebuah perusahaan Multi-Level Marketing. Saya ingin sekali tahu persyaratan dan prosedur pembuatan MLM. Pertanyaan; 1) Dari mana saya bisa mendapatkan secara gratis persyaratan dan prosedur pendirian MLM? 2) Apakah boleh meniru sistem MLM lain ataukah ada hak paten dalam suatu sistem MLM? 3) Apakah saya bisa mendapat pendidikan/pengetahuan tentang pendirian usaha MLM dari APLI tercinta ini?

ANTONIUS

6/1/2007

APLI asosiasi bukan konsultan. 1) Jika Anda mau membuat perusahaan MLM, silakan lihat dasar hukumnya dalam Peraturan Pemerintah No. 13 tahun 2006, di website Deperdag www.djpdn.go.id. 2) Perusahaan MLM memiliki sistem yang berbeda-beda supaya bisa memberikan kelebihan-kelebihan dibanding perusahaan lain. 3) Sekali lagi kami bukan konsultan MLM. APLI tidak mengadakan kursus bagaimana cara membuka usaha MLM.

Binari AUTEA di Solo

Di Solo dan sekitarnya mulai menyebar marak MLM AUTEA. Apakah sudah masuk APLI? Yang saya tahu, bentuk *marketing plan*-nya binari. Tanggapan APLI?

ACHMAD FARICHIN

5/28/2007

Perusahaan tersebut bukan anggota APLI. Binari adalah mencari down line yang dipasang di sebelah kanan dan kiri agar seimbang. Kami belum mengetahui marketing plan-nya seperti apa. Namun, yang utama adalah apakah perusahaan tersebut sudah memiliki SIUPL (Surat Izin Usaha Penjualan Langsung) yang dikeluarkan oleh Deperdag. Dengan SIUP saja tidak sah untuk jalankan usaha MLM.

Piramid Gemajaya

Mengenai memerangi skema piramida, bagaimana langkah APLI memeranginya? Contoh, Gema Jaya (gemajaya.com) sedang menjamur di kota Tanjung Selor.

FANNY CHANDRA

5/23/2007

Inginnya kita tutup dan bubarkan aja perusahaan money game. Sayangnya, APLI tidak mempunyai wewenang. Penutupan usaha money game yang berwenang adalah polisi, setelah berkonsultasi dengan Deperdag yang mengeluarkan Surat Izin Usaha Penjualan Langsung (SIUPL). Ingat, APLI adalah asosiasi, bukan polisi dan bukan pula pemerintah. APLI berusaha terus-menerus mengingatkan masyarakat betapa bahayanya money game, serta memberikan informasi mengenai perbedaan antara MLM yang benar dengan money game. Meskipun

demikian, ada saja anggota masyarakat yang mudah tergoa dan mau ditipu.

Investasi GNFOREX

Saya baru saja dikasih tahu tentang program investasi bernama GNFOREX. Situsny di www.gnforex.com. Orang tersebut berani tanggung jawab dari kerugian jika perusahaan kabur/bangkrut. Investasi mulai Rp1 juta. Bagaimana analisis APLI?

FUAD HASAN

5/22/2007

Sekarang marak penipuan dengan modus investasi dan penipuan berkedok MLM. Jika kami lihat website tersebut, tidak ada unsur rekrut, tapi lebih kepada investasi yang dijanjikan uang kembali dalam waktu 10 bulan modal dan profit 300%. Seperti berita di salah satu media Jumat, 25 Mei 2007, tentang perusahaan investasi yang membawa kabur uang penyangg dana. Juga anehnya, kenapa rekening atas nama perorangan, bukan atas nama badan hukum atau PT. Jadi, hati-hati deh! Pelajari kembali dengan saksama. Pikirkan pula dengan akal sehat. Belum bisa dikatakan aman, meskipun ada pernyataan akan bertanggung jawab jika perusahaan kabur. Bertanggung jawab dengan cara bagaimana? Apakah ada bank garansi? Enak, ya... satu tahun profit 300%. Tutuplah semua jenis perusahaan dan taruh semua uang di sana.

QuestNet Ilegal?

Saya Harry Gunawan. Belum lama ini saya gabung di MLM QuestNet (berpusat di Hongkong) secara *online*, melalui www.quest.net. Apakah ini termasuk sistem piramida? Belakangan saya baru tahu, bisnis MLM yang sah di Indonesia harus terdaftar di APLI. Setelah saya cek, PT Goldquest maupun QuestNet tidak terdaftar. Apakah perusahaan itu ilegal? Rasanya sulit dipercaya kalau QuestNet adalah perusahaan berkedok penipuan karena memiliki 2 juta member dan sudah berdiri sejak 1998. Bahkan, konferensi internasional V di Jakarta Mei lalu dihadiri 3000 orang dari seluruh dunia.

HARRY GUNAWAN

5/17/2007

Usaha MLM di Indonesia sah bila telah memiliki SIUPL (Surat Izin Usaha Penjualan Langsung) yang dikeluarkan oleh Deperdag. Dengan SIUP saja tidak sah. Kami juga mengetahui adanya konferensi internasional yang diadakan bulan Mei dari berita di koran. Juga dikabarkan 4 orang petinggi perusahaan tersebut ditangkap Polda Metro Jaya karena telah menipu Gus Dur dan penangkapan juga diperoleh atas permintaan dari Interpol Phillipina dan Malaysia, yang telah mengendus penipuan mereka sebagai pelaku serangkaian tindak penipuan (Koran Tempo, 5 Mei 2007). Silahkan Anda menarik kesimpulan sendiri tentang perusahaan ini, yang bergerak di Indonesia tanpa SIUPL dan para Petingginya sedang dicari oleh Interpol.

MENAPAKI JALAN DS-MLM

Oleh: Andrias Harefa
 Penerbit: Gradien, 2007
 Halaman: x + 294 hal
 Ukuran: 14x21 cm
 Harga: Rp48.000

Dalam hal penulisan buku-buku tentang DS/MLM, Andrias Harefa adalah pelopor. Dialah penulis dan pengamat MLM pertama di republik ini. Sekalipun dalam perkembangan berikutnya, ia memilih jalur lebih luas, yaitu menjadi penulis, *public speaker*, trainer, dan motivator pada bidang SDM. Ketajaman analisis serta kemampuannya dalam menyelami seluk-beluk industri DS/MLM tak terbantahkan. Buku ini merupakan gabungan serta hasil revisi atas sejumlah karya Andrias sebelumnya. Selain berisi tentang ulasan-ulasan praktik bisnis DS/MLM, buku ini juga berisi kiat-kiat untuk sukses di MLM. Alhasil, buku ini sebenarnya sangat bermanfaat bagi seluruh pelaku industri ini, baik bermanfaat bagi kalangan manajemen perusahaan DS/MLM maupun para mitra usahanya. Gaya bertutur yang cerdas dan mudah dicerna, serta tampilannya yang menarik, membuat buku ini punya nilai plus tersendiri dibanding buku-buku sejenis. Dari segi gagasan-gagasan yang diusung penulisnya, maka merupakan sumbangan yang sangat berarti bagi wacana kemajuan industri DS/MLM di Indonesia.*

**KALAU MAU KAYA NGAPAIN SEKOLAH!
 (EDISI KHUSUS)**

Oleh: Edy Zaqeus
 Penerbit: Gradien, 2007
 Halaman: 216 hal. Ukuran: 14x21 cm
 Harga: Rp36.000

Buku ini merupakan salah satu buku *best-seller* nasional yang telah mengalami cetak ulang hingga 12 kali, dan kini tampil dalam edisi khusus. Pada edisi khusus ini, penyusunnya menambahkan lima narasumber dari kalangan pengusaha, pelaku MLM, dan penulis. Mereka adalah “Mbok Berek” Nyonya Umi, Mat Zeni, Jennie S. Bev, Andrias Harefa, dan Eni Kusuma. Selain laris manis, buku yang berisi wawancara dengan 16 tokoh ini juga memancing kontroversi akibat judulnya yang provokatif. Namun, seperti ditulis oleh penyusunnya, buku ini bukan ditujukan supaya para pembaca memusuhi sekolah. Sebaliknya, buku ini mengingatkan bahwa sekolah saja tidak cukup untuk membekali anak didik dalam memperjuangkan keberhasilan hidup mereka. Sekolah harus dibarengi dengan “sekolah” lain, yaitu belajar dari pengalaman orang-orang sukses serta meneladani semangat mereka. Selain menarik dari sisi penyajian, buku ini juga bermanfaat sebagai bahan diskusi tentang sekolah dan pendidikan dalam keluarga. Jadi, ini buku yang wajib dibaca oleh para orangtua dan anak-anaknya.*

CETAK DUIT DARI BARANG BEKAS

Oleh: Vivi Widya Savitri
 Penerbit: Gradien, 2007
 Halaman: 112 hal. Harga: Rp25.000
 Ukuran: 13,5x20 cm

Buku tentang wirausaha memang selalu menarik, apalagi bila mengupas peluang-peluang bisnis baru. Masalahnya, minat masyarakat terhadap aktivitas kewirausahaan terus meningkat. Pesona dan peluang bisnis semacam inilah yang ditampilkan oleh penulis, yang belakangan cukup aktif menyelenggarakan *garage sale* atau acara cuci gudang. Buku ini berisi ulasan tentang potensi bisnis barang bekas, teknik dan cara mengadakan *garage sale* cara berhubungan dengan mitra atau vendor, penentuan harga, perhitungan rugi laba, dll. Karena disusun berdasarkan pengalaman menyelenggarakan sendiri serta

hasil observasi di berbagai acara sejenis, buku ini jadi punya nilai kepraktisan yang tinggi. Teknik-teknik atau kiat-kiat yang dipaparkan semuanya dilandaskan pada praktik-praktik lapangan. Bahkan, persoalan-persoalan riil di lapangan sewaktu penyelenggaraan kegiatan *garage sale* juga dijelaskan serta dicarikan solusinya. Buku ini juga dilengkapi dengan hal-hal praktis lainnya, seperti contoh-contoh aturan untuk vendor, contoh proposal kerjasamaperjanjian kerjasama, undangan, kwitansi, *checklist*, dll. Bagi peminat dunia kewirausahaan, buku ini pasti akan mencuri perhatian. Sekalipun dikemas dalam format yang sederhana dan populer, tapi isinya benar-benar bermanfaat dan siap dipraktikkan. Sementara bagi kalangan ibu rumah tangga, buku ini bisa menjadi rujukan praktis untuk mencoba berwirausaha dari rumah. Jadi, ini merupakan buku wirausaha yang sangat direkomendasikan.*



Andrias Harefa*

Memecahkan Rekor

“Saya menemukan cara bersaing yang lebih cocok untuk diri sendiri. Saya mulai mengukur kemajuan saya tahun ini berdasarkan prestasi saya tahun kemarin.”

Setiap orang yang berhasrat besar untuk menjadi manusia yang lebih baik perlu merenungkan kata-kata Stuart B. Johnson berikut ini: *“Urusan kita dalam kehidupan ini bukanlah untuk mendahului orang lain, tetapi untuk melampaui diri kita sendiri, untuk memecahkan rekor kita sendiri, dan untuk melampaui hari kemarin dengan hari ini.”*

Dalam era hiper kompetisi dewasa ini, bagaimana kita memahami kalimat yang demikian itu? Bukankah kita harus bersaing dengan orang lain, dengan siapa saja yang berusaha mengalahkan kita? Jika demikian cara berpikir kita, maka cerita yang dikirim seorang kawan berikut ini mungkin menarik untuk menjadi bahan renungan.

LOMPATAN SI BELALANG.....

Di suatu hutan, hiduplah seekor belalang muda yang cerdas. Belalang muda ini adalah belalang yang lompatannya paling tinggi di antara sesama belalang yang lainnya. Belalang muda ini sangat membanggakan kemampuan lompatannya ini. Sehari-harinya belalang tersebut melompat dari atas tanah ke dahan-dahan pohon yang tinggi, dan kemudian makan daun-daunan yang ada di atas pohon tersebut. Dari atas pohon tersebut belalang dapat melihat satu desa di kejauhan yang kelihatannya indah dan sejuk. Timbul satu keinginan di dalam hatinya untuk suatu saat dapat pergi ke sana.

Suatu hari, saat yang dinantikan itu tibalah. Teman setianya, seekor burung merpati, mengajaknya untuk terbang dan pergi ke desa tersebut. Dengan semangat yang meluap-luap, kedua binatang itu pergi bersama ke desa tersebut. Setelah mendarat mereka mulai berjalan-jalan melihat keindahan desa itu.

Akhirnya mereka sampai di suatu taman yang indah berpagar tinggi, yang dijaga oleh seekor anjing besar. Belalang itu bertanya kepada anjing, “Siapakah kamu, dan apa yang kamu lakukan di sini?”

“Aku adalah anjing penjaga taman ini. Aku dipilih oleh majikanku karena aku adalah anjing terbaik di desa ini,” jawab anjing dengan sombongnya.

Mendengar perkataan si anjing, panaslah hati belalang muda. Dia lalu berkata lagi, “Hmm, tidak semua binatang bisa kau kalahkan. Aku menantangmu untuk membuktikan bahwa aku bisa mengalahkanmu. Aku menantangmu untuk bertanding melompat, siapakah yang paling tinggi diantara kita.”

“Baik,” jawab si anjing. “Di depan sana ada pagar yang tinggi. Mari kita bertanding, siapakah yang bisa melompati pagar tersebut.”

Keduanya lalu berbarengan menuju ke pagar tersebut. Kesempatan pertama adalah si anjing. Setelah mengambil ancang-ancang, anjing itu lalu berlari dengan kencang, melompat, dan berhasil melompati pagar yang setinggi orang dewasa tersebut tersebut. Kesempatan berikutnya adalah si belalang muda. Dengan sekuat tenaga belalang tersebut melompat. Namun, ternyata kekuatan lompatannya hanya mencapai tiga perempat tinggi pagar tersebut, dan kemudian belalang itu jatuh kembali ke tempatnya semula. Dia lalu mencoba melompat lagi dan melompat lagi, namun ternyata gagal pula.

Si anjing lalu menghampiri belalang dan sambil tertawa berkata, “Nah, belalang, apa lagi yang mau kamu katakan sekarang? Kamu sudah kalah.”

“Belum,” jawab si belalang. “Tantangan pertama tadi kamu yang menentukan. Beranikah kamu sekarang jika saya yang menentukan tantangan kedua?”

“Apa pun tantangan itu, aku siap,” tukas si anjing.

Belalang lalu berkata lagi, “Tantangan kedua ini sederhana saja. Kita berlomba melompat di tempat. Pemenangnya akan diukur bukan dari seberapa tinggi dia melompat, tapi diukur dari lompatan yang dilakukan tersebut berapa kali tinggi tubuhnya.”

Anjing kembali yang mencoba pertama kali. Dari hasil lompatannya, ternyata anjing berhasil melompat setinggi empat kali tinggi tubuhnya. Berikutnya adalah giliran si belalang. Lompatan belalang hanya setinggi setengah dari lompatan anjing, namun ketinggian lompatan tersebut ternyata setara dengan empat puluh kali tinggi tubuhnya. Dan belalang pun menjadi pemenang untuk lomba yang kedua ini. Kali ini anjing menghampiri belalang dengan rasa kagum.

“Hebat. Kamu menjadi pemenang untuk perlombaan kedua ini. Tapi pemenangnya belum ada. Kita masih harus mengadakan lomba ketiga,” kata si anjing.

“Tidak perlu,” jawab si belalang. “Karena, pada dasarnya pemenang dari setiap perlombaan yang kita adakan adalah mereka yang menentukan standar perlombaannya. Pada saat lomba pertama kamu yang menentukan standar perlombaannya dan kamu yang menang. Demikian pula lomba kedua saya yang menentukan, saya pula yang menang.”

“Intinya adalah, kamu dan saya mempunyai potensi dan standar yang berbeda tentang

kemenangan. Adalah tidak bijaksana membandingkan potensi kita dengan yang lain. Kemenangan sejati adalah ketika dengan potensi yang kamu miliki, kamu bisa melampaui standar dirimu sendiri. *Iya nggak sih?*”

Cerita sederhana di atas pernah membuat saya malu pada diri sendiri. Ketika masih berumur awal 30-an tahun, betapa sering saya membanding-bandingkan diri saya dengan orang lain. Membandingkan antara profesi saya dengan profesi si Anu, antara pendapatan saya dan pendapatan si Banu, antara mobil saya dengan mobil si Canu, antara kesuksesan saya dengan kesuksesan si Danu, dan seterusnya. Hasilnya? Ada kalanya muncul perasaan-perasaan negatif, seperti iri hati atau kecewa pada diri sendiri, yang menganiaya rasa syukur atas kehidupan. Namun kala yang lain muncul juga semacam motivasi untuk bisa lebih maju dan berusaha lebih tekun agar bisa melampaui orang lain (pesaing?).

Belakangan, saya menemukan cara bersaing yang lebih cocok untuk diri sendiri. Saya mulai mengukur kemajuan saya tahun ini berdasarkan prestasi saya tahun kemarin. Saya tetapkan bahwa tahun ini saya harus lebih sehat dari tahun kemarin; pendapatan dan sumbangan tahun ini diupayakan lebih tinggi dari tahun lalu; pengetahuan yang disebarkan tahun ini ditingkatkan dari tahun silam; relasi dan tali silaturahmi juga direntangkan lebih lebar; kualitas ibadah diperdalam; perbuatan baik dipersering; dan seterusnya. Dengan cara ini, saya ternyata lebih mampu mengatasi penyakit-penyakit seperti iri hati, dengki, dan rasa kecewa pada diri. Berlomba untuk memecahkan rekor pribadi yang baru, melampaui rekor yang tercapai di masa lalu, ternyata menimbulkan keasyikan dan rasa syukur yang membahagiakan.

Mungkin benar kata orang bijak dulu: kemenangan sejati bukanlah kemenangan atas orang lain, melainkan kemenangan atas hawa nafsu diri sendiri. Setujukah?

Tabik Mahardika! [aha]

** Andrias Harefa adalah seorang trainer, motivator, dan penulis 28 buku bestseller. Ia juga pendiri serta fasilitator website motivasi paling digemari di Indonesia; Penubelajar.com. Baru-baru ini, Andrias meluncurkan buku terbarunya mengenai industri DS/MLM di Indonesia yang berjudul “Menapaki Jalan DS-MLM” (Gradien, 2007). Ia dapat dihubungi di: aharefa@dn.net.id. Artikel ini dimuat kembali atas izin penulis.*

TWO DAYS WORKSHOP

WRITING SKILL FOR MANAGERS & EXECUTIVES

Tanggal 1-2 & 3-4 Agustus 2007
Hotel Menara Peninsula, Slipi - Jakarta

Menulis Itu Gampang!

Tetapi, menulis dengan efektif, kreatif, dan menarik adalah soal lain. Tidak semua orang bisa dan punya teknik-tekniknya. Sebagian orang merasa, menulis adalah hal tersulit. Dan bahkan, problem itu bisa menjadi penghambat karier mereka.

Sangat mungkin, di antara mereka yang mengalami kesulitan dalam menulis adalah Anda, para profesional, manajer, dan eksekutif.

Padahal, menulis adalah salah satu cara komunikasi yang semakin tak terhindarkan. Mulai dari menulis sandek (SMS), memo, surat edaran, proposal, laporan, siaran pers, sampai dengan artikel, makalah, atau bahkan buku.

**SEKOLAH PENULIS PEMBELAJAR (SPP)
yang digawangi para pelatih penulisan
berpengalaman serta para penulis *best-seller*
akan menuntun Anda, langkah demi langkah...**

Alhasil, menulis akan menjadi kegiatan yang amat mengasyikkan sekaligus menjadi sarana baru bagi Anda untuk mengaktualisasikan diri dan mengekspresikan pesan, kebijakan, opini, bahkan seluruh diri Anda sendiri.

Bersama SPP, kemampuan menulis Anda akan tumbuh dan terasah. Nantinya, kemampuan menulis itu bisa menjadi instrumen utama dalam karier dan kesuksesan Anda.

Daftarkan diri Anda & dapatkan diskon menarik. Hubungi:
SEKOLAH PENULIS PEMBELAJAR (SPP)
Wisma Tani Jl. Manggasari No.26, Jatipadang, Pasar Minggu
Jakarta Selatan. Telp/Faks: 021-7828044/Flexi: 71420294
Email: nauram@yahoo.com Web: www.pembelajar.com

Fasilitator & Mentor



Andrias Harefa
Penulis 28 Buku Best-Seller
Trainer, Speaker, Motivator
Pendiri Pembelajar.com



Her Suharyanto
Editor Ekonomi, Trainer
Konsultan Penerbitan
Kolumnis Pembelajar.com



Hasudungan Sirait
Trainer Jurnalistik,
Editor Ekonomi & Penulis Buku



Edy Zaquus
Editor & Konsultan Penerbitan
Penulis Buku Best-Seller "Resep
Cespleng Menulis Buku Best Seller"



Agoeng Widyatmoko
Jurnalis & Trainer Penulisan
Penulis 5 Buku Best-Seller



Rab A. Broto
Direktur SPP & Trainer
Kolumnis Pembelajar.com

Materi Pelatihan Hari Pertama Pkl.09.00-17.00 wib
* Membangun mindset penulis
* Menulis cepat & membongkar writing blocks
* Ide, arsitektur, & bahan baku tulisan
* Judul, lead, & penutup

Materi Pelatihan Hari Kedua Pkl.09.00-17.00 wib
* Menggayakan bahasa & pendekatan sastrawi
* Ragam bahasa & pendekatan populer
* Copy editing & teknik mempercantik tulisan
* Seluk-beluk penerbitan

Improve Your Writing Skill and Leverage Your Career