

Peran Multi Level Marketing Dalam Meningkatkan Kecerdasan Financial Dan Membentuk Pribadi Mandiri Berwirausaha.

Oleh

Kanaria Herwati

Dosen Pendidikan Ekonomi
Universitas Indraprasta PGRI

Email:

kanaria_smart@yahoo.com

ABSTRAK

Suatu negara baru dapat dikatakan sebagai negara maju bahkan tangguh jika tingkat kewirausahaannya mencapai lebih dari 5%. Sementara kewirausahaan di Indonesia masih sangat kecil karena baru mencapai 0,2% jika dilihat dari berbagai versi antara lain versi statistik, versi pengusaha dan versi definisi dari wirausaha itu sendiri. Melihat kenyataan tersebut, setidaknya Indonesia perlu memiliki 2% pengusaha agar perekonomian Indonesia menjadi lebih kuat ditengah kondisi krisis multidimensional yang melanda bangsa Indonesia sejak tahun 1996 yang tidak saja melumpuhkan dunia usaha tetapi juga menggoyahkan sendi-sendi kesejahteraan masyarakat luas. Ditengah-tengah kondisi sulit tersebut, masyarakat Indonesia khususnya para sarjana kesulitan mencari pekerjaan. Sebagian besar dari para lulusan tidak dapat ditampung di dunia kerja, mereka harus bersaing dengan orang-orang yang lebih berpengalaman dalam mencari kerja, sehingga para sarjana setiap tahunnya harus menghadapi kenyataan menjadi pengangguran. Berwirausaha merupakan salah satu alternatif jalan keluar terbaik, dan bentuk wirausaha yang dapat dipilih adalah berusaha sendiri sebagai distributor Multilevel Marketing (MLM). Konsep MLM merupakan salah metode pemasaran dengan membuat jaringan (network). Distributor MLM dalam menjalankan usahanya harus memiliki motivasi tinggi baik untuk menjual produk maupun membangun jaringan. Syarat penting untuk meningkatkan motivasi berwirausaha tersebut adalah dengan memahami konsep kecerdasan finansial yaitu kemampuan dalam mengenali, menciptakan dan mempraktekan sistem atau cara untuk mengakumulasi aset.

Kata Kunci: MLM, Kecerdasan Finansial dan Kemandirian.

A. PENDAHULUAN

Sejak tahun 1996, bangsa Indonesia telah dilanda krisis multidimensional yang berakibat tidak saja melumpuhkan dunia usaha, tetapi juga menggoyahkan sendi-sendi kesejahteraan masyarakat luas, belum lagi pada tahun 1998, perekonomian Indonesia menghadapi masa yang sangat sulit karena adanya pergantian kekuasaan dari era orde baru ke erareformasi mengakibatkan dunia

kerja menjadi semakin sempit, tidak sebanding dengan jumlah masyarakat yang membutuhkan pekerjaan semakin meningkat.

Lapangan kerja yang terciptapun dinilai tak mampu lagi mengimbangi pertumbuhan angkatan kerja baru sehingga menyebabkan angka pengangguran semakin meningkat dari tahun ke tahun. Sementara setiap perusahaan menuntut kualitas sumber daya manusia yang semakin tinggi dan menuntut kekhususan skill yang lebih sulit lagi untuk dipenuhi.

Banyaknya orang kehilangan pekerjaan dan susahny mencari pekerjaan di tengah krisis ekonomi mendorong orang mencari alternatif untuk berwirausaha sendiri (Laksono,2002). Berwirausaha merupakan satu alternatif jalan keluar terbaik. Wirausaha menurut Steinhoff dan Burges (Suryana,2003) adalah orang yang mengorganisir, mengelola, dan berani menanggung resiko untuk menciptakan usaha baru dan peluang usaha.

Salah satu bentuk wirausaha yang dapat menjawab permasalahan diatas adalah berusaha sendiri dengan menjadi distributor Multi Level Marketing (MLM).

Dalam memulai suatu usaha tentu membutuhkan modal, namun untuk memulai usaha di Multi Level Marketing, modal yang dibutuhkan saat bergabung tidak memberatkan distributor, sehingga bisnis ini mampu menyerap tenaga kerja yang kini mencapai 40 juta orang.

Seorang distributor Multi Level Marketing dalam menjalankan bisnisnya, secara tidak langsung telah menjalankan konsep kecerdasan finansial, mereka telah mampu mengelola sumber daya yang mereka miliki baik dari dalam maupun dari luar untuk menghasilkan uang.

Berdasarkan latar belakang ini maka saya tertarik untuk mengangkat tema ini dalam penelitian yaitu yang berkaitan dengan Peran MLM dalam menciptakan kebebasan finansial dan membentuk pribadi yang mandiri bagi seseorang dalam berwirausaha.

B. PEMBAHASAN

Pengertian Bisnis Multi Level Marketing

Menurut Sotya(2007), Multi Level Marketing adalah suatu metode bisnis alternatif yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi yang dilakukan melalui banyak level (tingkatan), yang biasa dikenal dengan istilah Upline (tingkat atas) dan Downline (tingkat bawah), orang akan disebut Upline jika mempunyai Downline. Inti dari bisnis MLM ini digerakkan dengan jaringan ini, baik yang bersifat vertikal atas bawah maupun horizontal kiri kanan ataupun gabungan antara keduanya. Secara global sistem bisnis MLM dilakukan dengan cara menjaring calon nasabah yang sekaligus berfungsi sebagai konsumen dan anggota dari perusahaan yang melakukan praktek MLM

Seorang distributor MLM dalam menjalankan strategi pemasaran secara bertingkat dituntut memiliki kejelian berimprovisasi untuk mempengaruhi orang lain agar mau bergabung bersama-sama dalam menjalankan usaha MLM. Tenaga penjual dalam Multi Level Marketing adalah wirausahawan yang mandiri, yang sudah diberi pelatihan manajemen, kewiraniagaan, pengetahuan produk dan

disiplin diri; untuk kemudian diajarkan kepada distributor-distributor baru yang ia sponsori (Wiratmo,1996). Distributor ini bukan karyawan Multi Level Marketing, oleh sebab itu distributor dituntut untuk mandiri dalam menjalankan usahanya. Mereka tidak terikat akan waktu dan peraturan. Penjualan dapat dilakukan kapanpun dan dimanapun. Namun tidak semua orang bersedia mengikuti bisnis ini. Apalagi, sebagian orang mendengar kata bisnis Multi Level Marketing biasanya ditanggapi dengan senyum kecut dan langsung mengkaitkannya dengan bisnis penipuan (Suara Karya Online,2006).

Tugas utama para distributor perusahaan MLM relatif sederhana yaitu menjual produk secara langsung kepada konsumen dan mencari teman atau anggota baru agar ikut bergabung dan bersedia memasarkan produk-produk perusahaan. Untuk dapat meraih kesuksesan dalam sistem ini setiap distributor harus bekerja keras menjual produk-produk perusahaan kepada konsumen dan mencari mitra kerja untuk melakukan hal yang sama sebanyak-banyaknya, sehingga mempunyai jaringan yang luas.

Penghasilan mereka diperoleh dari laba grosir, laba eceran, dan persentase dari volume penjualan total kelompok atau jaringan yang berhasil dibentuk. Keunggulan metode ini adalah ketika mereka menjadi anggota pasif masih memungkinkan untuk mendapatkan penghasilan atau bonus (*passive income*) asal dapat mensponsori anggota sebanyak mungkin. Mereka yang berprestasi tinggi akan mendapatkan penghasilan yang tinggi pula.

Definisi Kecerdasan Finansial

Kecerdasan finansial adalah kemampuan seseorang untuk mengelola sumber daya baik di dalam dirinya sendiri maupun di luar dirinya untuk menghasilkan uang. William Tanuwidjaja dalam bukunya yang berjudul 8 Intisari Kecerdasan Finansial (2009) adalah: Kecerdasan untuk mengelola sumber daya (resources) potensial menjadi kekayaan riil, kemudian mengolah kekayaan menjadi kekayaan yang lebih banyak lagi. Kekayaan dapat berarti aset dan ketika aset itu dapat secara otomatis menghasilkan uang tanpa seseorang harus bekerja secara fisik, itulah yang dinamakan *passive income*. Seorang dikatakan memiliki kebebasan finansial (*financial freedom*) ketika seseorang mampu mendapatkan hasil investasinya dalam jumlah yang cukup untuk memenuhi kebutuhan dan gaya hidupnya, tanpa perlu bekerja lagi.

Supriyono dalam artikelnya yang berjudul kecerdasan finansial dalam website The Strategic Finance Consulting (www.snfconsulting.com) tahun 2008, menyatakan “Kemampuan seseorang untuk mengelola sumber daya baik di dalam dirinya sendiri maupun di luar dirinya untuk menghasilkan uang.” Jadi, berdasarkan definisi yang telah diuraikan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa kecerdasan finansial dan kemelekan finansial mempunyai kesamaan definisi, yang membedakannya adalah penekanannya. Kecerdasan finansial lebih menekankan pada aplikasi nyata dari hasil pembelajaran secara terus menerus bagaimana uang itu sebenarnya bekerja untuk membentuk kekayaan (*wealth accumulation*) yang akhirnya terlihat pada seberapa maksimal seseorang mampu menggunakan uang yang telah diperolehnya agar terus mampu meningkatkan nilai uang berdasarkan

pemahaman dan pengetahuannya terhadap prinsip-prinsip ekonomi, keuangan dan akuntansi untuk kesejahteraan dalam jangka panjang. Sedangkan kemelekan finansial cenderung lebih menekankan pada seberapa banyak pengetahuan seseorang tentang ilmu finansial itu sendiri sehingga seharusnya membentuk kecerdasan finansial setiap orang, misalnya mampu mengerti laporan keuangan, imbal hasil, risiko investasi dan sebagainya agar secara efektif diharapkan dapat digunakan dalam mengelola uang yang dimiliki dalam jangka panjang.

Menurut Budi Hartono dalam artikelnya yang berjudul Cerdas Keuangan, Kesadaran Keuangan untuk Hidup Lebih Sejahtera (www.vibiznews.com) agar memperoleh kecerdasan finansial, seseorang paling mendasar harus mempunyai kesadaran finansial (financial awareness) terlebih dahulu, dalam arti seseorang menyadari pengelolaan keuangan itu sangat penting untuk mempersiapkan masa depan. Selain itu, memiliki keinginan yang kuat untuk memperbaiki kondisi finansial individu saat ini merupakan salah satu pertanda seseorang telah mempunyai kesadaran finansial. Istilah lain dari kesadaran finansial yang dipaparkan oleh Emmanuel dalam bukunya yang berjudul Bagaimana Membangun Jaminan Keuangan (2010) dinamakan mentalitas investasi, yaitu pola pikir yang peduli dengan pelipatgandaan semua yang telah dimiliki seseorang. Pada intinya kecerdasan finansial akan ditujukan untuk mencapai kebebasan finansial yang merupakan salah satu unsur yang ingin dicapai dalam kesejahteraan finansial.

Pengertian Kemandirian Berwirausaha

Steinhoff dan John Burgess (1993) mengemukakan beberapa karakteristik yang diperlukan untuk menjadi wirausaha yang berhasil yaitu meliputi :

1. Memiliki visi dan tujuan usaha yang jelas
2. Bersedia menanggung resiko waktu dan uang
3. Berencana, mengorganisir
4. Kerja keras sesuai dengan tingkat urgensinya
5. Mengembangkan hubungan dengan pelanggan, pemasok, pekerja dan yang lainnya
6. Bertanggung jawab terhadap keberhasilan dan kegagalan(Suryana, 2000: 10).

Kewirausahaan yang akan selalu bergelut dengan inovasi dan kreatifitas, adalah modal bagi wirausaha untuk mempertahankan perusahaan yang dimilikinya. Menurut Calor Noore yang dikutip oleh Suryana (2000: 35) bahwa "Kewirausahaan berkembang dan diawali dengan adanya inovasi, inovasi ini dipicu oleh faktor pribadi, lingkungan, dan sosiologi".

Dalam lingkungan yang kompetitif, pengetahuan, keahlian dalam bidang perusahaan yang dilakukan mutlak diperlukan bagi seorang wirausaha, sebab bekal pengetahuan saja tidak cukup jika tidak dilengkapi dengan bekal keterampilan. Beberapa hasil penelitian terhadap usaha kecil menunjukkan bahwa sebagian besar wirausaha yang berhasil cenderung memiliki tingkat keterampilan

Peran Multi Level Marketing Dalam Meningkatkan Kecerdasan Financial Dan Membentuk Pribadi Mandiri Berwirausaha.

khusus yang cukup. Suryana (2000) mengemukakan beberapa keterampilan yang perlu dimiliki itu adalah:

- a) Keterampilan konseptual dalam mengatur strategi dan memperhitungkan Resiko
- b) Keterampilan kreatif dalam menciptakan nilai tambah
- c) Keterampilan dalam memimpin dan mengelolanya
- d) Keterampilan berkomunikasi dan berinteraksi
- e) Keterampilan teknik dalam bidang usaha yang dilakukan.

Pengetahuan, keterampilan dan kemampuan itulah yang membentuk kepribadian wirausaha, sehingga menjadi wirausaha tangguh yang tidak hanya handal dalam teori saja akan tetapi dalam praktek pun jauh lebih handal.

Berdasarkan sikap diatas Suryana (2000) mengemukakan pula bahwa perilaku kewirausahaan adalah sebagai berikut :

1. Keinovasian, yaitu usaha untuk menciptakan, mengemukakan dan menerima ide baru
2. Keberanian menanggung resiko, yaitu usaha untuk menimbang dan menanggung resiko dalam mengambil keputusan dan menghadapi ketidakpastian
3. Kemampuan manajerial, yaitu usaha – usaha yang dilakukan untuk melaksanakan fungsi-fungsi manajemen yakni :
 - Usaha perencanaan
 - Usaha untuk mengkoordinir
 - Usaha untuk menjaga kelancaran
 - Usaha untuk mengawasi dan mengevaluasi
4. Kepemimpinan, yaitu usaha yang dilakukan untuk memotivasi, melaksanakan, dan mengarahkan terhadap tujuan – tujuan usaha.

Sikap mental seorang wirausaha bukanlah sikap mental yang individualisme dan kapitalisme, karena tidak sesuai dengan kepribadian bangsa Indonesia . Tetapi wirausaha sebagai manusia yang mempunyai sikap atau sifat keberanian, ketamaan, dan keteladanan untuk berdiri sendiri (mandiri) dalam melakukan usahanya.

Adapun Buchari Alma (2007: 270) mengemukakan sifat atau karakteristik yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha yang sesuai dengan ajaran islam adalah :

1. Sifat taqwa tawakal, Dzikir dan syukur
2. Jujur
3. Niat suci dalam ibadah
4. Bangun subuh dan bekerja
5. Toleransi
6. Bezakat dan berinfaq
7. Silaturahmi

Dari pendapat–pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa karakteristik seorang wirausaha yakni mereka yang mampu berdiri sendiri, tidak berorientasi pada mencari kerja, berpandangan luas, menghargai waktu, mempunyai potensi untuk memperoleh prestasi kreatif, berani mengambil resiko serta tidak mempunyai sikap mental kapitalisme dan individualisme.

Berdasarkan pembahasan diatas mengenai Multi Level Marketing, Kecerdasan Finansial dan Kemandirian Berwirausaha, bahwa dengan menjalankan bisnis Multi Level Marketing (MLM) seseorang akan terlatih baik secara emosional, mental dan tehnik dalam menjual untuk kemudian hidup menjadi seorang “Business Owner”, karena beberapa perusahaan MLM sudah memiliki suatu system yang baik dan penghasilan tidak terbatas.

MLM mengajarkan bagaimana mengatasi ketakutan dan membangkitkan kepercayaan diri seseorang yang sangat dibutuhkan dalam dunia bisnis. MLM selalu memberikan kesempatan untuk mengatur pencapaian target usaha sesuai dengan waktu dan kemampuan yang dibutuhkan sampai seseorang menjadi ahli. Ketika seseorang menjadi ahli, maka saat itulah seseorang mendapat penghasilan. Dan semakin tinggi kemampuan seseorang untuk menghasilkan pendapatan, maka semakin tinggi pula tingkat kecerdasan finansial, ini berarti perjuangan finansial yg dilakukan akan mampu mencapai tahapan keamanan dan kebebasan finansial.

Tujuan berwirausaha adalah agar kita mampu menatap masa depan dengan lebih baik. Selain itu dengan berwirausaha diharapkan kita mampu mandiri, membangun usaha sendiri tanpa harus bergantung untuk bekerja pada orang lain. Hal tersebut bisa kita dapatkan dengan menjalani bisnis Multi Level Marketing, karena di dalam bisnis MLM kita mendapatkan kebebasan untuk berusaha mendapatkan penghasilan berapapun yang kita kehendaki karena kita memiliki kebebasan penghasilan dan waktu. Sehingga membentuk pribadi mandiri berwirausaha.

C. KESIMPULAN

Multi Level Marketing adalah suatu metode bisnis alternatif yang berhubungan dengan pemasaran dan distribusi yang dilakukan melalui banyak level (tingkatan), yang biasa dikenal dengan istilah Upline (tingkat atas) dan Downline (tingkat bawah), orang akan disebut Upline jika mempunyai *downline*.

Dengan menjalankan bisnis MLM, seseorang akan mampu menjadi pribadi mandiri yang menciptakan penghasilannya sendiri dengan bebas sesuai waktu yang dimiliki sehingga dapat meningkatkan kecerdasan finansial dan akan membentuk pribadi mandiri berwirausaha karena memiliki kebebasan waktu tanpa terikat dengan orang lain seperti yang dialami karyawan sebuah perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Buchari, Alma. 2007. **Kewirausahaan**. Jakarta: CV Alfabeta
- Emmanuel, Olumide. 2010. **Bagaimana Membangun Jaminan Keuangan**. Jakarta: Nafiri Gabriel
- Hartono, Budi. 2010. **Cerdas Keuangan! Kesadaran Keuangan untuk Hidup Lebih Sejahtera**. [Online] Available: <http://www.vibiznews.com/column/financial/-2010/09/27/cerdas-keuangan-kesadaran-keuangan-untuk-hidup-lebihsejahtera/> [2010, Sept 27]
- Santoso, Benny. 2003, **All About MLM – Memahami Lebih Jauh MLM dan Pernak-perniknya**. Yogyakarta: ANDI
- Sotya. 2007. **Pengertian Seputar Multi Level Marketing**. <http://onebizymama.com/2007/06/04/pengertian-seputar-multi-level-marketing/>
- Supriyono, iman. 2008. **Kecerdasan Finansia**. [Online] Available: <http://www.snfconsulting.com/artikel03.html>
- Suryana. 2003. **Kewirausahaan, Pedoman Praktis, Kiat, dan Proses Menuju Sukses**. Jakarta: Salemba Empat
- Tanuwidjaja, William, 2009, **8 Intisari Kecerdasan Finansial**. Yogyakarta: MedPress.

Skripsi/ Tesis

- Mochammad Isa Anshori. 2003. Pengaruh Wirausaha Terhadap Pengembangan Karir Individu Pada Distributor Multi Level Marketing X di Malang. Surabaya. Tesis

Internet

- <https://skripsipsikologie.wordpress.com/2009/05/13/hubungan-antara-kewirausahaan-dengan-persepsi-terhadap-multi-level-marketing/>