

Multilevel marketing sebagai alat untuk memiliki usaha sendiri yang bebas

Andri Wirawan, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20184642&lokasi=lokal>

Abstrak

Perkembangan keadaan dunia sekarang ini telah membuka batasan-batasan yang selama ini ada dan membuat dunia usaha semakin kompetitif. Dalam rangka membantu pemerintah dalam mensukseskan Trilogi Pembangunan, maka perlu adanya peran aktif pihak swasta untuk menciptakan lapangan kerja baru sehingga angka pengangguran dapat semakin ditekan dan bangsa Indonesia dapat meningkatkan taraf hidupnya. Akan tetapi kesempatan masyarakat untuk membuat suatu lapangan kerja baru adalah suatu hal yang tidak terlalu mudah karena ada beberapa kendala yang dihadapi seperti faktor modal, keahlian, resiko dan lain sebagainya. Sistem distribusi Multilevel Marketing sebagai salah satu alternatif strategi pemasaran dalam melakukan efisiensi aktifitas pemasaran yang efektif telah mendapat begitu banyak tanggapan baik yang positif maupun yang negatif. Karena sistem ini masih relatif baru di Indonesia, maka informasi yang benar tentang sistem ini pada masyarakat masih dirasakan kurang. Hal ini disebabkan oleh kurangnya buku-buku yang membahas secara mendalam tentang operasi kerja yang sebenarnya dari sistem ini dan cara untuk menjadi seorang pelaku bisnis (distributor) yang sukses. Distributor sebagai partner kerja yang bebas dari perusahaan penyedia sistem dan barang merupakan pihak yang harus mendapat perlindungan dari praktek penyimpangan cara kerja multilevel marketing yang sejati seperti penjualan sistem piramid dan arisan berantai. Distributor dituntut untuk dapat bekerja secara profesional sehingga tidak terjadi timbulnya pandangan negatif dari masyarakat tentang usaha multilevel marketing yang telah mereka bangun. Jika para distributor dapat bekerja secara profesional, maka akan ada banyak pihak yang mengalami kepuasan sehingga hal ini akan sangat membantu dalam mencapai kesuksesan yang diidam-idamkan. Tanpa tujuan yang jelas yang ingin dicapai melalui usaha multilevel marketing ini yang diikuti dengan profesionalisme kerja dan pengetahuan yang benar dan memadai tentang sifat serta prinsip bisnis ini, akan mempersulit distributor dalam menjalankan bisnisnya menuju kesuksesan. Hubungan baik antar manusia, aktifitas kerja yang mencukupi dan komitmen yang kuat merupakan syarat untuk menjadi sukses sebagai distributor dalam usaha milik sendiri ini. Multilevel marketing adalah bisnis yang sederhana tetapi tidak mudah. Perlu waktu yang cukup lama untuk dapat mengerti dan mengerjakannya dengan benar.