



■ Sistemnya lebih adil ketimbang MLM generasi sebelumnya.

## MLM Baru Dari SidoMuncul

Tak puas hanya dengan Triple-S, PT SidoMuncul mencoba kembali memasarkan produknya lewat MLM Nutrend International. Dengan *marketing plan* yang lebih adil, Nutrend menawarkan peluang usaha menjadi miliarder. [FOTO-FOTO: ALFIAN KARTIM]

**P**ara pelaku *Multi Level Marketing* (MLM) mungkin sudah cukup mengenal perusahaan MLM Triple-S (PT Sehat Sugih Sejahtera). Perusahaan yang digagas oleh PT SidoMuncul ini dikenal dengan mottonya "Alih Belanja". Maklum, selain memasarkan produk Sido Muncul, Triple-S juga memasarkan produk lain yang bisa dijual di warung-warung, sehingga bisnis ini cocok untuk kalangan menengah bawah sekalipun (tapi bagi yang tidak suka jualan, maka cukup alih belanja saja dari warung ke Triple-S)

Pertengahan tahun ini, tepatnya 30 Juni 2006, salah satu perusahaan jamu terbesar di Indonesia ini kembali melahirkan anak usaha yang juga bergerak dalam bisnis *network marketing*. Namanya Nutrend International. "Sesuai namanya, kami ingin memunculkan tren baru di dunia *network marketing*. Boleh dibilang Nutrend adalah *sister company* dari Triple-S. Tapi tentu saja ada sedikit perbedaan diantara keduanya," papar Irnez Hidayat, Direktur Nutrend International kepada DUIT!

Perbedaan pertama adalah soal produk. Saat ini Nutrend

hanya memasarkan *healthy food* (makanan dan minuman kesehatan) dan kosmetika. "Saat ini Nutrend baru memasarkan 14 *item* produk *healthy food* produksi SidoMuncul dan satu produk teh celup Rooibos Tea dari Afrika Selatan yang dikemas sendiri oleh SidoMuncul. Tak lama lagi juga ada 17 *item* produk kosmetik yang bakal dipasarkan oleh distributor Nutrend," tambah keponakan Irwan Hidayat, bos SidoMuncul sumringah.

Perbedaan kedua, soal *marketing plan*, yang dinilai Irnez lebih adil ketimbang sistem

*network marketing* generasi sebelumnya. Dalam hal perhitungan *income* (bonus) misalnya, hampir 100% bonus diberikan berdasarkan omzet perusahaan. Layaknya MLM lain, Nutrend juga memberlakukan sistem tutup poin (Tupo) kepada para IBF (*International Business Franchisee*), sebutan distributor/member Nutrend. "Namun, Nutrend baru membebaskan kewajiban tersebut kepada IBF yang telah sampai level 4 (*silver partner*), sedangkan kebanyakan MLM lain, tutup poin sudah diwajibkan kepada *member* baru sekalipun," jelas Irnez.

IBF yang baru mencapai posisi *silver partner* juga sudah berhak untuk memperoleh *Bonus Sharing International* (*Bonus Royalty International*), dimana pada sistem lainnya bonus tersebut hanya bisa dinikmati oleh *member* peringkat atas.

"Intinya, Nutrend menggunakan konsep prosumer, konsep bagi hasil, konsep yang kuat



■ Imez Hidayat, Direktur Nutrend International dan stokis Nutrend.

**Jenjang Peringkat  
IBF Nutrend**  
(diurut dari paling bawah)

1. Bintang 1
2. Bintang 2
3. Bintang 3
4. Silver Partner (SP)
5. Gold Partner (GP)
6. Platinum Partner (PP)
7. Ruby Manager (RM)
8. Diamond Manager (DM)
9. Blue Diamond Manager (BDM)
10. Director (D)
11. Crown Director (CD)
12. Royal Crown Director (RCD)

**Tertarik dengan Nutrend?**

Hubungi

**PT Nutrend International**

Jl. Panjang No.3 Kebon Jeruk,  
Jakarta 11530

Telp. (021) 5331438 (hunting).

Fax. (021) 5331437-39

Website: [www.nutrend-intl.com](http://www.nutrend-intl.com)

E-mail: [nutrend@jetcoms.net](mailto:nutrend@jetcoms.net)

membantu yang lemah, serta didukung oleh produk yang sangat bersaing dengan produk lain. Semua *marketing plan* ini dirancang oleh beberapa orang yang sudah makan asam garam berbisnis MLM. Mereka menginginkan Nutrend punya sistem yang lebih adil dan sesuai dengan perkembangan dunia *network marketing* yang sudah cukup matang," kata Imez yang pernah diminta Irwan membantu mengelola akuntansi dan keuangan Triple-S ini.

**Didukung support system.**

Sebagai peluang bisnis, Nutrend bisa dilakukan siapa saja. Tapi untuk mencapai posisi *leader* yang sukses, Nutrend mengharapkan para IBF-nya mengikuti sistem yang sudah dibuat, ulet dan bekerja keras.

"Nutrend adalah MLM murni, bukan berskema pyramid. Jadi, seorang *upline* bisa disalip pendapatannya oleh *downline*-nya yang lebih ulet dan bekerja keras," ujar lajang kelahiran Semarang, 28 Mei 1981 ini.

Itu sebabnya, Nutrend juga mengharapkan para IBF nya bisa mengikuti *training* atau seminar yang diadakan di kantor pusat ataupun yang dikelola para

*leader* Nutrend untuk menambah wawasan. Menurut perempuan sarjana Teknik Kimia dari Iowa State University dan peraih MBA di DePaul University, Amerika Serikat ini, saat ini para *leader* Nutrend mengelola sarana pelatihan dan seminar bernama Nustar. Sebagai *support system*, Nustar menjadi sarana pelatihan para IBF untuk berbagi pengalaman dan memotivasi para *member* Nutrend lainnya supaya sukses

Meski masih tergolong baru jagad MLM Tanah Air, Nutrend berharap bisa menghasilkan

ribuan miliarder di Indonesia. Dengan memiliki empat stokis di Semarang, Jakarta, Surabaya dan Medan serta jumlah *member*-nya yang sudah mencapai 1000 orang, Inez optimis Nutrend bisa mewujudkan harapan tersebut.

Apalagi MLM ini didukung oleh nama besar SidoMuncul. "Reputasi SidoMuncul dalam menciptakan produk-produk berbahan alami dengan menggunakan kecanggihan teknologi tidak diragukan lagi. Terlebih SidoMuncul didukung oleh *research and development* yang unggul," promosi Imez.

Pihaknya juga berharap bisa merambah pasar mancanegara. "Saat ini banyak MLM asing masuk ke Indonesia. Dan mungkin hanya satu-dua MLM lokal yang bisa menembus pasar mancanegara. Kami ingin menambahi angka itu," kata Imez yakin. ■

[AGUSTAMAN]

**POJOK BISNIS**

**SMS LEBARAN  
NAIK TAJAM**

**S**esibuk apakah panggilan telepon dan pengiriman SMS (*Short Message Service*) selama Lebaran kemarin? Menurut data dari Telkom, selama Lebaran panggilan telepon meningkat 40% dari hari-hari biasa. Jumlah panggilannya sebanyak 7 juta panggilan per hari naik dari hari-hari biasa yang sebesar 5 juta panggilan per hari.

Sedangkan pengiriman SMS lebih besar lagi. Angka pengiriman SMS Telkom Flexi paling tinggi terjadi pada 22 Oktober yang mencapai 200 juta pesan SMS. Sedangkan Telkomsel terjadi pada 23 Oktober yang mencapai 236 juta SMS. Indosat pun mengalami lonjakan pengiriman SMS tertinggi pada 23 Oktober yang mencapai 108 juta SMS. ■

**Syarat Menjadi  
IBF Nutrend**

1. Mengisi formulir permohonan Keanggotaan (FPK) yang bisa Anda dapatkan di kantor pusat Nutrend, stokis atau sponsor Anda.
2. Melampirkan fotocopy KTP.
3. Membayar uang pendaftaran Rp10.000 dan akan mendapatkan: kartu anggota, buku kode etik, *marketing plan*, daftar harga produk, brosur produk dan formulir pendaftaran.
4. Belanja produk minimal 10 point *valuePV* (atau senilai Rp121.000). ■

**Syarat Buka Stokis**

- Sebagai perusahaan baru, Nutrend masih mengembangkan banyak lagi stokis (atau *distribution center* di MLM lain) di berbagai wilayah. Seorang IBF Nutrend, juga bisa membuka stokis ini dengan syarat: Memiliki lahan yang cukup strategis untuk dijadikan stokis; Memiliki fasilitas kantor yang dilengkapi dengan telepon, faksimili, internet serta ruang untuk pelatihan dan jualan produk.
- Yang tak kalah penting, IBF yang membuka stokis harus melakukan belanja pertama yang dipatok minimal sebesar Rp20 juta dengan diberikan rabat 5%. ■