

Anda pasti tidak asing dengan iklan jamu penolak masuk angin yang dilakukan oleh seorang pelawak terkenal. Kalimat 'Wes hewes hewes... Bablas angine!' yang diucapkan disertai kibasan tangannya membuat iklan dan produknya begitu berkesan. PT. SidoMuncul selama ini memang dikenal sebagai produsen terkemuka obat-obatan tradisional yang telah diolah dan dikemas secara moderen. Ternyata sekian lama lekat di masyarakat dengan produk-produk yang dijual secara konvensional, perusahaan keluarga sejak tahun 1957 ini

akhirnya tertarik meramaikan bisnis jaringan hingga lahir perusahaan *multi level marketing* (MLM) baru bernama PT Nutrend International (NI).

Menurut Irnez Hidayat, Direktur PT NI, bila penjualan melalui pasar konvensional adalah berdasarkan iklan, sementara di antara produk-produk SidoMuncul yang gencar diiklankan dapat dihitung jumlahnya. "Padahal sebenarnya *Research and Development* SidoMuncul menghasilkan banyak penelitian, sehingga terdapat ratusan produk yang belum bisa keluar," ungkapnya. "Maka produk-produk itulah yang dis-

alurkan melalui sistem jaringan. Alasannya karena masing-masing perlu penjelasan yang lebih detil/edukasi, dengan demikian lebih mudah dilakukan melalui orang per orang (baca: MLM)," lanjutnya.

Bisnis *network* baru itu sebenarnya belum secara resmi *launching*. Waktu pelaksanaannya direncanakan menunggu bulan puasa selesai, namun secara perlahan embrionya sudah mulai beroperasi sejak tanggal 30 Juni 2006. Bahkan saat ini telah memiliki stockist center di empat kota besar, yang pertama adalah Semarang dan Jakarta, kemudian disusul Surabaya dan Medan.

Perkembangannya terhitung lumayan, dalam dua pertama telah berhasil menjaring 300 orang *member* dan bulan berikutnya berkembang jumlahnya menjadi tiga kali lipat atau sekitar 900-an orang. "Sampai

Setelah sekian lama memasarkan produknya secara konvensional, SidoMuncul kini mencoba memasarkan jamu-jamunya melalui jaringan MLM. Apa alasannya?

* Wiyono

WES HEWES HEWES, MUNCUL MLM BARU



Irnez: "Possibility income tidak terbatas, walau modal kecil"



saat ini Nutrend berkembang pesat di wilayah Indonesia bagian barat dan mulai merambah bagian tengah dan timur," ungkap Irnez.

Sebagai MLM baru, menurutnya, NI memiliki nilai lebih, baik dilihat dari sisi produk maupun sistem yang dikembangkan. Pada sisi pertama bila pada umumnya produk yang dijual oleh bisnis *network* adalah produk impor, sebaliknya produk yang dimiliki NI semuanya adalah produk-produk berkualitas dari SidoMuncul. "Sebagai produk lokal harga yang ditawarkan pasti lebih bersaing," tandasnya.

Selain itu, sistem yang dipakai bukan dikembangkan sendiri oleh perusahaan, tetapi diciptakan oleh beberapa orang yang telah lama bermain MLM namun merasa tidak puas dengan model lama. Selanjutnya mereka itu berkolaborasi menutup

hatan dari bahan *royal jelly*, teh, obat untuk penyakit asam urat, darah tinggi dan lain sebagainya.

Satu hal yang menarik kewajiban tutup poin tidak diberlakukan bagi *member* yang masih berada peringkat awal dan baru dibebankan pada para IBF (distributor) dengan peringkat yang berada di *level 4* (Silver Partner) "Kemudian bonus *royalty* yang pada umumnya dibagikan pada peringkat di atas, di Nutrend sudah bisa dinikmati mulai dari peringkat 4 tersebut dengan persentase yang lebih besar," terangnya. "Sistem bonus Nutrend memang dirancang untuk kepuasan, kesuksesan bersama antara *member* dan perusahaan," imbuhnya.

Dengan mengusung *tag line Living in Harmony* disebutkan oleh wanita kelahiran Semarang ini bahwa NI merupakan sistem bisnis waralaba

atau mengeliminasi kelemahan-kelemahan dari sistem yang sudah ada.

Dikatakan, NI masuk ke pasar MLM dengan beberapa keunggulan di antaranya telah menggunakan konsep prosumer, konsep bagi hasil yang mengutamakan kebersamaan antara perusahaan dengan para anggotanya dan konsep yang kuat membantu yang lemah, serta didukung oleh produk yang sangat bersaing dengan produk lain, bahkan dengan produk impor sekalipun. Produk-produk yang dijadikan unggulan antara lain berbagai suplemen kese-

pribadi (*personal franchising*) yang pasti dapat dilakukan oleh seseorang dengan mengikuti sistem asalkan memiliki keuletan dan kerja keras. "Possibility income tidak terbatas, walaupun dengan modal awal yang tidak besar," tandasnya.

Untuk menjadi *member*, diterangkan, seseorang cukup mengisi formulir Permohonan Keanggotaan (FPK) rangkap 3 secara lengkap dan benar. Setelah itu ia membayar uang pendaftaran Rp 10 ribu untuk mendapatkan kartu anggota, kode etik, marketing plan, daftar harga dan brosur produk, dan setelah itu membeli produk Nutrend minimal senilai 10 poin atau setara dengan Rp 121 ribu.

Sebagai perusahaan baru NI juga masih mengembangkan banyak lagi stockis di berbagai wilayah. Kesempatan itu terbuka bagi bagi seluruh anggota dengan persyaratan memiliki fasilitas kantor yang dilengkapi telepon, faksimil, dan internet, serta ruang tempat pelatihan dan jualan. Ketentuan tambahan adalah melakukan belanja pertama yang dipatok minimal sebesar Rp 20 dengan diberikan rabat 5%.

Terdapat pula infrastruktur yang digunakan untuk membantu pengembangan SDM anggota dan menjadikannya *entrepreneur* di bawah bimbingan *leader-leader* dalam wadah yang dinamakan Nustar. Sebagai sebuah *support system*, Nustar menjadi sarana pelatihan baik melalui training atau pun seminar yang mengajak para IBF tersebut berbagi pengalaman dan kesuksesan, saling memotivasi serta membagikan langkah-langkah kongkrit yang dapat ditiru agar masing-masing anggota dapat menjadi pebisnis waralaba pribadi yang berhasil. "Kita banyak bergantung pada *member/distributor*, maka kita memberikan fasilitas yang diperlukan oleh mereka, juga termasuk dukungan dana untuk presentasi," papar Irnez. Kini SidoMuncul pun *bablas* (bergerak maju) dengan MLM baru.