

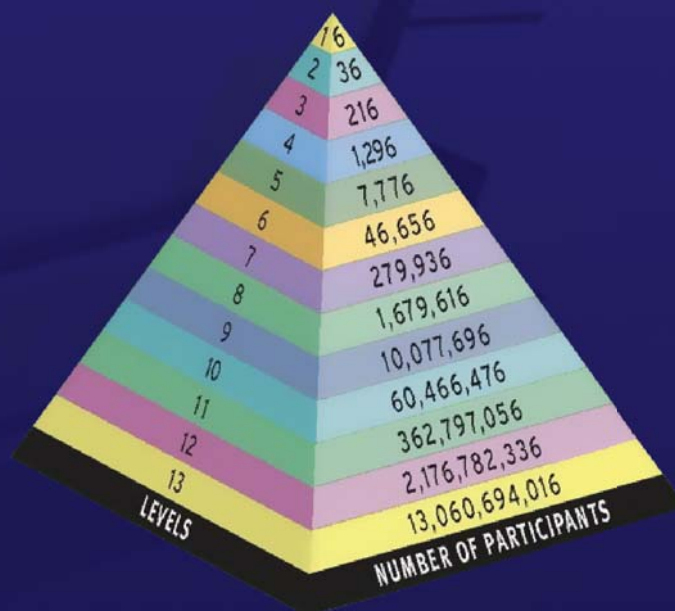
PENIPUAN SKEMA PIRAMIDA DALAM SISTEM BISNIS PENJUALAN LANGSUNG

Oleh : Adhi Santoso Handaru Mukti

Pembangunan dan perkembangan perekonomian pada umumnya dan khususnya di bidang perindustrian dan perdagangan nasional telah menghasilkan berbagai variasi barang dan/atau jasa yang dapat dikonsumsi. Di samping itu globalisasi dan perdagangan bebas yang didukung oleh kemajuan teknologi telekomunikasi dan informatika telah memperluas ruang gerak arus transaksi barang dan/atau jasa melintasi batas-batas wilayah suatu negara, sehingga barang dan/atau jasa yang ditawarkan bervariasi, baik produk luar negeri maupun produksi dalam negeri. Kondisi yang demikian pada satu pihak mempunyai manfaat bagi konsumen karena kebutuhan konsumen akan kebutuhan barang dan/ atau jasa yang diinginkan dapat terpenuhi serta semakin terbuka lebar kebebasan untuk memilih aneka jenis dan kualitas barang dan/atau jasa sesuai dengan keinginan dan kemampuan konsumen.

Salah satu cara yang dilakukan oleh pelaku usaha dalam memenuhi kebutuhan konsumen dan sekaligus mengembangkan sistem pemasaran perusahaan adalah dengan menggunakan sistem penjualan langsung/ *direct selling*. Pengertian Sistem penjualan langsung/*direct selling* menurut Peraturan Menteri Perdagangan RI Nomor : 32/M-DAG/PER/8/2008 tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Penjualan Langsung Pasal 1 ayat 1 adalah metode penjualan barang dan/atau jasa tertentu melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh mitra usaha yang bekerja atas dasar komisi dan/ atau bonus berdasarkan hasil penjualan kepada konsumen di luar lokasi eceran tetap.

Perusahaan *Direct selling* dalam mengembangkan bisnis selalu melibatkan mitra usaha selaku distributor maupun anggota jaringan. Pengertian distributor atau mitra usaha menurut Permendag No.32/MDAG/PER/8/2008 berdasarkan Pasal 1 yaitu : Anggota mandiri jaringan pemasaran atau penjualan yang berbentuk badan usaha atau perseorangan dan bukan merupakan bagian dari struktur organisasi perusahaan yang memasarkan atau menjual barang dan/atau jasa kepada konsumen akhir secara langsung dengan mendapatkan imbalan berupa komisi dan/atau bonus atas penjualan. Mitra usaha dalam *direct selling* memegang peran yang penting karena selain berperan dalam pengembangan usaha dan promosi melalui *mouth to mouth marketing*, mitra usaha juga memiliki andil dalam pengembangan jaringan mitra usaha/ anggota dan sebagai konsumen akhir yang membeli dan menggunakan produk perusahaan untuk pribadi.



Berbeda dengan sistem penjualan biasa, sistem penjualan langsung memiliki beberapa kelebihan yang menyebabkan banyak perusahaan baru menggunakan sistem ini dalam mengembangkan bisnisnya:

1. Biaya overhead yang rendah

Dalam dunia penjualan langsung, baik di Indonesia maupun di tingkat internasional, dikenal 3 sistem pemasaran, yaitu sistem konvensional atau *Single Level Marketing*, sistem *Limited Level* dan sistem *Multi Level* atau *Multi Level Marketing* (MLM). Definisi MLM/ Pemasaran Berjenjang secara hukum dapat dijumpai dalam Pasal 1 angka 1 Keputusan Menteri Perdagangan RI No.73/MPP/Kep/3/2000 tentang Kegiatan Usaha Penjualan Berjenjang adalah suatu cara atau metode penjualan secara berjenjang kepada konsumen melalui jaringan pemasaran yang dikembangkan oleh perorangan atau badan usaha yang memperkenalkan barang dan/ atau jasa tertentu kepada sejumlah perorangan atau badan usaha lainnya secara berturut-turut yang bekerja berdasarkan komisi atau iuran keanggotaan yang wajar.

Tidak seperti perusahaan retail, pemasaran dengan MLM tidak perlu mengalokasikan dana yang besar dalam advertising untuk menarik customer. Sebagai penggantinya, dana dialihkan untuk memberikan komisi bagi distributor untuk memasarkan produk ke customer tanpa melewati jalur distribusi yang rumit dan nyaris tidak mengandalkan promosi.

2. Tim sales dan marketing yang termotivasi.

Berbeda dengan metode pemasaran retail, perusahaan MLM yang baik meletakkan etika bisnis sebagai panglima. Keyakinan bahwa jiwa perusahaan bukan pada ilmu pemasaran tetapi lebih kepada etika bisnis, nilai-nilai, dan motivasi yang menjadi motor penggerak bisnis dengan prinsip *mouth to mouth marketing*. Prinsip tersebut dapat menciptakan tim marketing yang solid dan lebih dekat dengan konsumen. Bagi jaringan mitra usaha MLM, MLM bisa memberikan kesempatan untuk mempunyai sumber penghasilan tambahan yang,



jika disertai dengan kerja keras, bisa menjadi sumber penghasilan yang cukup signifikan.

3. Tingkat pertumbuhan usaha yang tinggi

Perusahaan MLM yang ideal memiliki manajemen mitra usaha dan sistem pemasaran yang baik, serta dapat berkembang dengan tingkat pertumbuhan 20%, 50%, bahkan lebih dari 100% setiap bulan.

Namun demikian di Indonesia saat ini telah berkembang MLM ilegal menggunakan skema Piramida. Skema piramida ini secara sepintas mirip Multi Level Marketing dan cukup banyak orang telah melibatkan diri sebagai anggota, lebih tepat disebut bahwa sistem ini berkedok Multi Level Marketing. Pengertian dari MLM ilegal tersebut tidak disebutkan secara langsung di dalam Permendag RI No. 32 Tahun 2008, akan tetapi dengan menggunakan istilah pemasaran jaringan terlarang kita dapat mengetahuinya. Pemasaran jaringan menurut Pasal 1 angka 12 Permendag RI No. 32 Tahun 2008 adalah kegiatan usaha dengan nama atau istilah apa pun dimana keikutsertaan mitra usaha berdasarkan pertimbangan adanya peluang untuk memperoleh imbalan yang berasal atau didapatkan terutama dari hasil partisipasi orang lain yang bergabung kemudian atau sesudah bergabungnya mitra usaha tersebut, dan bukan dari hasil kegiatan penjualan barang dan/atau jasa.

Dalam direct selling tradisional, distributor/ mitra usaha membeli barang dari supplier dengan harga grosir, kemudian selisih dari penjualan barang harga retail dengan harga grosir menjadi keuntungan bagi distributor. Namun dalam kasus sistem piramida, produk perusahaan (yang benar-benar dijual ke publik) hanya terjual dalam jumlah yang kecil atau bahkan sebenarnya tidak ada produk yang terjual sama sekali.

Dalam kasus ini penjualan produk hanya digunakan sebagai kamuflase untuk menjalankan sistem piramida. Keuntungan besar yang dijanjikan kepada mitra usaha tidak berasal dari penjualan langsung produk namun dari komisi yang didapat dari perekrutan dan penjualan yang dilakukan oleh anggota baru, adanya produk yang dijual hanya digunakan untuk menutupi skema perputaran uang "money game". Dalam prakteknya 40%-50% dari uang pendaftaran atau pembelian produk oleh anggota baru secara sistematis menjadi komisi bagi anggota yang mendaftar terlebih dahulu sehingga menyebabkan anggota yang berada di level teratas "top upline" menerima keuntungan yang besar dari hasil komisi

setiap pembelian/ pendaftaran anggota-anggota baru dibawahnya meskipun dia tidak melakukan penjualan produk sama sekali. Dalam MLM ilegal produk dijadikan sebagai kedok untuk menutupi niat tidak baik perusahaan dalam menghimpun dan mengolah dana masyarakat secara ilegal, padahal perusahaan yang oleh Undang-Undang diperbolehkan menghimpun dan mengelola dana-dana masyarakat hanyalah yang bergerak dibidang perbankan, pasar modal, dan asuransi. Skema piramida adalah kegiatan perdagangan yang ilegal sebagaimana dilarang dalam Pasal 9 Undang-Undang No. 7 tahun 2014 tentang Perdagangan yang menyebutkan:

"Pelaku Usaha Distribusi dilarang menerapkan sistem skema piramida dalam mendistribusikan Barang."

Skema piramida sangat merugikan, sebagian besar orang yang terjebak dalam praktek ini mengalami kerugian uang dalam jumlah yang besar bahkan tidak sedikit korban mengalami krisis keuangan.

Bagaimana mengidentifikasi skema piramida?

Sistem pemasaran MLM memiliki perbedaan yang jelas dengan skema piramida. Apabila besarnya profit yang diterima oleh mitra usaha berasal dari penjualan produk yang dia jual ke publik maka perusahaan tersebut menerapkan sistem MLM yang legal. Namun apabila besarnya profit yang diterima tergantung dari banyaknya member yang berhasil dia rekrut dan produk yang dijual ke member baru tersebut, maka kemungkinan besar perusahaan tersebut menggunakan skema piramida.

Secara umum perbedaan sistem MLM yang baik dengan skema piramida berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku adalah sebagai berikut:

No	Good Multi Level marketing	Illegal MLM - Pyramid Scheme
1	Sudah dimasyarakatkan dan diterima hampir di seluruh dunia	Ilegal dan dilarang menurut Undang-Undang (Pasal 9 Undang-Undang Perdagangan)
2	Perusahaan memegang ijin usaha penjualan langsung – Surat ijin Usaha Perdagangan Langsung (SIUPL) dll	Perusahaan tidak memiliki SIUPL atau ijin usaha lain yang diperlukan
3	Semua Mitra usaha memiliki peluang yang sama untuk berpenghasilan tinggi	Hanya menguntungkan bagi orang-orang yang pertama atau lebih dulu bergabung sebagai anggota, atas kerugian yang mendaftar belakangan
4	Anggota memperoleh keuntungan berdasarkan volume penjualan produk	Keuntungan anggota ditentukan dari seberapa banyak ybs merekrut orang lain yang menyeter sejumlah uang sampai terbentuk satu format Piramida
5	Seorang anggota hanya mendapatkan satu keanggotaan dan tidak boleh lebih	Setiap orang boleh menjadi anggota berkali-kali (membeli beberapa KAVLING)
6	Biaya pendaftaran wajar sesuai dengan nilai starter kit yang diperoleh	Biaya pendaftaran anggota sangat tinggi, sehingga mendorong anggota untuk merekrut anggota baru agar mendapat keuntungan
7	Setiap Mitra Usaha dilarang menumpuk barang (Inventory Loading) barang harus disalurkan/ dijual kepada konsumen akhir	Setiap anggota untuk mencapai target penjualan dianjurkan menjadi anggota baru berkali-kali dan menimbun produk sebanyak-banyaknya tanpa perlu disalurkan/ dijual ke konsumen akhir
8	Perusahaan menjalankan Program pembinaan mitra usaha	Tidak ada program pembinaan karena yang diperlukan hanya rekruting saja
9	Program pemasaran (Marketing Plan) sederhana dan transparan dari perusahaan sampai dengan kepada konsumen akhir.	Program pemasaran membingungkan, anggota biasanya selalu diyakinkan atas kelegalan bisnisnya dengan tujuan saling memperdaya anggota lain untuk menutupi tujuan skema piramida
10	Produk yang dijual berkualitas dan dipasarkan dengan asal-usul dan informasi yang benar, jelas, dan jujur, dengan kegunaan/khasiat yang masuk akal dan biasanya memiliki sertifikasi dari badan resmi (Label Kemendag, BPOM, dll)	Produk dipromosikan secara berlebihan dengan kegunaan/ khasiat diluar nalar logika umum, produk masih diragukan kegunaan/kualitasnya dan biasanya tanpa disertai sertifikasi dari badan resmi (menggunakan sertifikasi palsu)
11	Perusahaan memberi kompensasi berupa ganti rugi dan/atau penggantian hingga pembelian kembali atas produknya apabila produk tidak berhasil terjual atau kegunaanya tidak sesuai dengan yang diinformasikan	Perusahaan tidak memberi kompensasi/ jaminan atas peredaran produknya menyebabkan barang yang tidak terjual ke konsumen banyak ditimbun oleh anggota

Melindungi Investasi bisnis dari Skema Piramida

Dalam rangka menertibkan lalu lintas perdagangan langsung Pemerintah Indonesia melalui Kementerian Perdagangan telah melakukan upaya sosialisasi dan pengawasan terhadap praktek direct selling ilegal salah satunya adalah dengan menjalin kerjasama dengan asosiasi pelaku usaha seperti APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia). Selain memberikan bimbingan kepada anggota asosiasi dan konsumen terkait proses bisnis penjualan langsung yang baik APLI juga diberikan tugas untuk memberikan masukan kepada Pemerintah terkait marketing plan mencurigakan yang dilakukan oleh Perusahaan Penjualan Langsung yang beroperasi di Indonesia.

Umumnya promotor skema piramida adalah ahli psikologi kelompok. Pada acara perekrutan anggota baru, mereka menciptakan suasana hingar-bingar dan antusias dimana terjadi tekanan kelompok serta janji-janji kemudahan memperoleh uang, sehingga menimbulkan kekhawatiran bagi seseorang akan hilangnya suatu peluang bisnis yang

menguntungkan dengan usaha yang kecil. Pertimbangan-pertimbangan serta pertanyaan calon anggota diabaikan. Sulit sekali bertahan untuk tidak tergoda kecuali peserta benar-benar yakin bahwa konsep ini menjebak mereka.

Masyarakat sebagai calon konsumen dan calon distributor harus meningkatkan kewaspadaan dan teliti sebelum membeli produk dan bergabung ke perusahaan penjualan langsung untuk menghindari terjebak dalam perusahaan MLM ilegal. Selain itu, masyarakat harus berhati-hati dan meningkatkan rasa curiga terhadap model investasi yang dapat mendatangkan untung yang besar dalam jangka waktu yang singkat agar tidak terjebak didalam bisnis money game. Dalam situsnya APLI menerangkan beberapa poin untuk mengidentifikasi perusahaan penjualan langsung yang berindikasi menjalankan praktek piramida, oleh karena itu sebelum anda memutuskan untuk berinvestasi dalam suatu bisnis multi level luangkanlah sedikit waktu untuk mengidentifikasi model bisnis penjualan langsung seperti yang diterangkan dalam gambar sebagai berikut.

8 POIN UNTUK MEMASTIKAN APAKAH SEBUAH PERUSAHAAN PENJUALAN LANGSUNG DAPAT DIPERCAYA ATAU TIDAK



www.wfdsa.org

Landasan Hukum :
- UU No. 7 tahun 2014 tentang Perdagangan, Pasal 9.
- Permendag No. 32/M-DAG/PER/8/2008, Pasal 1 ayat (12).



www.apli.or.id

“ If it’s too good to be true,
then it probably is ”