

# INFO APLI

Memajukan Industri Penjualan Langsung di Indonesia

www.apli.or.id

Edisi XXVII/November-Desember 2004

## SAJIAN EDISI INI

### FOKUS

Pemerintah Srilanka Memerangi  
Goldquest International

### WAWANCARA

Nur Kuntjoro  
Kompetisi Membuat Industri DS/MLM  
Semakin Besar

### MANCANEGARA

MLM Berkembang Pesat  
Vietnam Siapkan Regulasi

### BASIC DIRECT SELLING

Sukses Menuntut Investasi

### DISTRIBUTOR FAST TRACK

5 Prinsip Investasi di DS/MLM

### KASUS PIRAMID

QSAR dan Pejabat yang Tersesat  
di Rimba Money Game

### SELF-DEVELOPMENT

Bagaimana Mengendalikan Kemarahan?



**Penanggung Jawab:** Ketua Umum APLI.  
**Penasihat:** Jajaran Pengurus APLI. **Editor:** Edy Zaqus. **Sekretaris Redaksi:** Neni. **Staf:** Soeprapto. **Alamat Redaksi:** Jl. Alam Segar VII/21 Pondok Indah, Jakarta Selatan. Telp. (021) 7513704. Fax. (021) 75914049. **Website:** www.apli.or.id. **INFO APLI** diterbitkan dua bulan sekali oleh Humas Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia. Redaksi menerima tulisan yang relevan dengan industri DS/MLM. Tulisan dapat dikirim melalui fax. (021) 75914049 atau email: apli@cbn.net.id. All Rights Reserved. Dilarang memperbanyak tanpa seizin penerbit.

## EDITORIAL

### Menanti Sinergi Pemerintah, DPR, dan Bank Indonesia

Belum lama berselang, pemerintah Srilanka sangat gencar memerangi *money game* dan skema piramid. Presiden Srilanka sendiri sampai mengeluarkan pernyataan langsung bernada keprihatinan yang mendalam atas meluasnya skema piramid di negerinya. Keseriusan perang terhadap skema piramid itu ditunjukkan dengan bersatu padunya lembaga-lembaga pemerintahan seperti eksekutif, legislatif, dan Bank Sentral dalam pengambilan kebijakan. Pertimbangan pemerintah Srilanka sangat strategis. Jika dibiarkan merajalela, maka skema piramid asing tersebut akan merusak sistem perekonomian, menggoyahkan kehidupan perbankan, dan yang pasti menyedot devisa negara ke luar negeri. Mereka tidak ingin pengalaman buruk yang dialami Albania tahun 1997-1998 terulang di Srilanka.

Apa yang terjadi di Srilanka itu patut kita perhatikan. Di Indonesia, akankah terjadi penyikapan yang sama tegasnya terhadap para pelaku *money game* dan skema piramid?

Kita tahu, Presiden Soesilo Bambang Yudhoyono (SBY) bersama Kabinet Indonesia Bersatu saat ini sedang giat-giatnya menjalankan program 100 hari pertama. Banyak kebijakan-kebijakan yang sifatnya *shock therapy* dijalankan untuk meningkatkan elan pemerintahan yang berkomitmen untuk menjalankan *good governance*. Sebuah pemerintahan yang efektif, efisien, aman dan stabil, bebas korupsi, diikuti dengan penegakan hukum yang tegas. Itulah komitmen politik yang berulang kali dikemukakan Presiden Soesilo Bambang Yudhoyono.

Melihat komitmen tersebut, maka beralasan sekali jika kita semua berharap pemerintahan yang baru ini memiliki ketegasan dan keberanian yang lebih dibanding pemerintahan-pemerintahan sebelumnya dalam memberantas *money game* dan skema piramid. Kita juga berharap supaya lembaga-lembaga tinggi negara lainnya seperti DPR dan Bank Indonesia mulai hirau dengan permasalahan ini. Pemerintah membutuhkan dukungan peraturan perundang-undangan untuk menjalankan kebijaksanaannya. Di sini kita harapkan peran DPR akan jauh lebih aktif dan kondusif. Dan ingat, RUU Anti Piramid sudah ada. Tinggal bagaimana mewujudkannya menjadi UU.\*

■ Kita juga  
■ berharap supaya  
■ lembaga-lembaga  
■ tinggi negara  
■ lainnya seperti  
■ DPR dan Bank  
■ Indonesia mulai  
■ hirau dengan  
■ permasalahan ini.

## Pemerintah Srilanka Memerangi Goldquest International

*Di Srilanka, baik Presiden, Bank Sentral, perbankan, dan partai-partai politik bersatu-padu melawan skema piramid. Ini layak dicontoh oleh negara-negara miskin yang juga terancam skema piramid.*

Negara-negara miskin atau negara terbelakang umumnya menjadi sasaran empuk perusahaan *money game* dan sindikat skema piramid internasional. Itu disebabkan oleh lemahnya sistem peraturan perundangan negara-negara tersebut. Kondisi itu juga diperparah oleh kurang aktifnya pemerintah mendidik masyarakatnya supaya berhati-hati terhadap penipuan yang banyak ragam kedoknya itu. Usaha-usaha untuk membendung laju pertumbuhannya pun biasanya juga terlambat. Langkah-langkah pencegahan yang efektif nyaris tidak ada sehingga biasanya mata pemerintah baru terbuka setelah korban berjatuhan. Kasus paling spektakuler adalah jatuhnya pemerintahan Albania pada tahun 1996-1997 akibat skandal skema piramid yang merasuki para elit politik hingga hampir seperempat dari jumlah penduduknya.

Tetapi tidak demikian yang terjadi di Srilanka belakangan ini. Begitu perusahaan pemasar koin emas Goldquest International yang bermarkas di Hongkong itu dianggap sebagai skema piramid, kontan lembaga-lembaga pemerintah dan partai politik di Srilanka bahu-membahu berusaha membendung penyebarannya. Ketika Goldquest International mengiklankan profil membernya yang menanggung kekayaan di surat kabar, Presiden Chandrika Bandaranaike Kumaratunga langsung bereaksi keras.

“Piramid akan kolaps jika tidak ada member baru yang bisa direkrut lagi,” tegas Presiden Kumaratunga. Menurutnya, mereka yang meminjam uang dari bank untuk bermain di piramid pada akhirnya akan sangat menderita kerugian saat skema piramidnya kolaps. “Lagi pula, jika banyak masyarakat bergabung hanya untuk barang tidak produktif semacam koin emas, medali, arloji, sebenarnya itu sama sekali tidak membantu negeri ini dalam upayanya meningkatkan kesejahteraan masyarakat, sebagaimana digembar-gemborkan oleh para promotor skema piramid ini,” lanjut Kumaratunga seperti disiarkan *Lanka Business Online* (12/9).

### Keaktifan Pemerintah

Geger Goldquest berawal dari peringatan Bank Sentral Srilanka kepada khalayak supaya tidak menggunakan kartu

kredit mereka untuk pembayaran pada pihak ketiga dalam program skema piramid. Bank Sentral juga meminta Kementerian Perdagangan dan Konsumen supaya mengkaji penggunaan UU Perlindungan Konsumen untuk memproteksi masyarakat dari skema piramid.

Situs berita *One World* (5/7) melaporkan, Bank Sentral menganggap penggunaan kartu kredit untuk bermain di Goldquest International merupakan pelanggaran atas UU Pengendalian Kurs (*exchange control laws*). Otoritas Bank Sentral menduga keras bahwa sekitar 4.000 orang telah terjebak dalam penggunaan kartu kredit mereka dalam skema piramid Goldquest. Bank sentral juga mengaku telah mengirimkan surat peringatan kepada orang-orang yang dianggap terjebak dalam permainan skema piramid tersebut.

Sarojini Kadurugamuwa, Kepala Departemen Hukum Bank Sentral mengakui lemahnya peraturan yang bisa digunakan untuk membendung skema piramid. “Saat ini kita tidak punya undang-undang atau peraturan yang bisa digunakan untuk mewaspadaai skema apiramid. Yang kita miliki hanyalah peraturan untuk melindungi deposit, dan ini tidak cukup kuat untuk melawan piramid ini,” jelasnya.

Lebih jauh, Bank Sentral juga memperingatkan bahayanya skema piramid internasional bagi perekonomian Srilanka karena jutaan dolar AS uang masyarakat akan terbang ke luar negeri tanpa ada barang-barang berarti yang masuk ke dalam negeri. Penggunaan pinjaman dari bank untuk bermain di skema piramid juga sangat membahayakan stabilitas keuangan nasional. Sebab ketika piramid kolaps, para peminjam pasti tidak bisa membayar kembali utangnya kepada bank. Dan ini sangat membahayakan kesehatan bank-bank di Srilanka. Sebab itu, Bank Sentral telah menempuh langkah investigasi terhadap transaksi-transaksi yang berlangsung menyangkut praktek skema piramid tersebut.

Setelah Bank Sentral, giliran Menteri Keuangan Dr. Sarath Amunugama mengeluarkan peringatan keras kepada publik Srilanka. “Pemerintah dengan tegas memperingatkan masyarakat supaya tidak menginvestasikan uangnya di skema piramid ini,” tegas Amunugama dalam sebuah konferensi pers, seperti dilansir oleh *Lanka Business Online* (28/7).

---

---

Menurutnya, skema piramid ini telah beroperasi di beberapa negara dan tak kurang dari 30 juta dolar AS telah terbang ke luar dari Srilanka.

#### Percobaan Pembunuhan

Sementara itu pihak Bea Cukai Srilanka menemukan usaha-usaha penggelapan bea masuk atas produk emas Goldquest yang dikirim dari Singapura. Seperti dilaporkan *Lanka Business Online* (12/9), pihak Bea Cukai berhasil membuktikan di pengadilan tingkat banding bahwa Goldquest telah menghindari bea masuk dengan memalsukan dokumen barang. Dari 316 produk Goldquest yang seharusnya ditulis senilai 205.980 dolar AS ternyata hanya ditulis 38.998 dolar. Karena kecurangan itulah Bea Cukai menolak menerbitkan izin pengeluaran barang dan kemudian tetap menahannya.

Yang tak kalah menggemparkan, *One World* juga memberitakan bagaimana upaya kaki tangan Goldquest untuk memaksa Bea Cukai membebaskan barang mereka. Athula Lankadeva, superintenden Bea Cukai yang memimpin proses penyelidikan kejahatan impor telah diserang di rumahnya di Maharagama (10 kilometer dari Kolombo) oleh tiga orang tak dikenal, tak lama berselang setelah pihaknya menahan barang-barang Goldquest.

“Saya yakin Goldquest mengirim ketiga orang ini. Kami tahan kiriman mereka dan kami menolak tekanan untuk membebaskan barang tersebut. Mereka pikir dengan membunuh saya maka barang itu bisa keluar,” kata Lankadeva kepada pers. Menariknya, sehari setelah berita percobaan pembunuhan itu tersebar, Goldquest memasang iklan yang menyatakan barang akan segera keluar dan bisa segera dikirim ke para pelanggan. Seperti biasa, Goldquest juga membela diri dengan menyatakan bahwa pemerintah Srilanka telah salah dalam memahami strategi bisnis *network marketing*.

Walau demikian, iklan tersebut tidak menghilangkan kekuatiran sejumlah member Goldquest yang mencurigai perusahaan itu bakal segera kolaps. Sebagian malah mulai merasa telah menjadi korban piramid. Menurut *Sunday Observer* (4/7) sejumlah member mengakui sulitnya meminta pengembalian uang mereka saat bermaksud membatalkan transaksi dengan Goldquest.

#### Tindakan Tegas

Sejak peringatan dari Bank Sentral, Menteri Keuangan, Departemen Ekspor Impor, bahkan Presiden Chandrika Kumaratunga langsung angkat bicara, sejumlah partai politik pun tak kalah kerasnya mengecam skema piramid Goldquest. JVP merupakan partai politik pertama yang bersuara keras terhadap skema piramid dan meminta Menteri Keuangan menutup Goldquest. JVP juga

---

---

**“Piramid akan kolaps jika tidak ada member baru yang bisa direkrut lagi,” tegas Presiden Kumaratunga. Menurutnya, mereka yang meminjam uang dari bank untuk bermain di piramid pada akhirnya akan sangat menderita kerugian saat skema piramidnya kolaps.**

---

---

mengusulkan amandemen UU Perbankan dan memasukkan larangan tegas terhadap praktek skema piramid. Bahkan partai oposisi utama di Srilanka, yaitu United National Party, telah menyatakan dengan tegas akan mendukung pembentukan UU Anti Piramid. Sungguh pun skema piramid pernah muncul pada tahun 1996-1997 di Srilanka, tapi gaungnya tak sekencang kasus Goldquest belakangan ini.

Berikutnya, sejumlah bank seperti CBEU dan NSS juga mengeluarkan peringatan serupa kepada nasabah maupun stafnya. Intinya bank-bank tersebut mengingatkan nasabahnya supaya tidak mengikuti skema piramid dan mengancam akan mengenakan sanksi tegas kepada staf bank yang ikut-ikutan skema piramid. Menurut *Lanka Business Online* (4/8) hal ini didasari oleh fakta bahwa tak sedikit staf bank-bank di Srilanka terlibat Goldquest dan membujuk para nasabah untuk mengikuti jejak mereka. Banyak staf yang mengkorupsi waktu, pulsa telepon, dan perlengkapan kantor lainnya yang dimanfaatkan untuk memprospek.

Bank Sentral Srilanka ternyata bukan macan ompong belaka. Seperti diberitakan *Sunday Observer* 12 September lalu, Task Force yang dibentuk Bank Sentral telah berhasil mengidentifikasi 927 orang yang sangat terlibat dalam skema piramid Goldquest. Denda yang dijatuhkan terhadap para member Goldquest sekaligus penyalahguna kartu kredit itu total berjumlah 13 juta dolar AS. Bank Sentral juga menemukan, bahwa dalam dua tahun terakhir ini, tak kurang dari 50 juta dolar telah terbang ke luar Srilanka melalui piramid Goldquest. Dari 927 orang yang diinvestigasi, enam orang pelaku utama telah didenda sebesar 881.000 dolar. Di luar itu, sebagian besar di antaranya dikenai sanksi denda sebesar 470.000 dolar. Jika mereka gagal membayar denda, bank Sentral akan menyeret para member Goldquest itu ke Pengadilan Tinggi dengan ancaman hukuman kurungan mulai dari 18 bulan hingga 5 tahun ditambah denda.(ez)

Nur Kuntjoro

## Kompetisi Membuat Industri DS/MLM Semakin Besar

Pemerintah baru yang dilantik 20 Oktober 2004 lalu tampaknya akan berusaha sekuat tenaga mengundang investor asing. Hal itu tampak dari wacana yang dikembangkan oleh menteri-menteri bidang ekonomi Kabinet Indonesia Bersatu di bawah kepemimpinan Susilo Bambang Yudhoyono dan Jusuf Kalla. Sebab itu, relevan sekali mendiskusikan isu bakal dibukanya kran investasi asing untuk industri DS/MLM atau ritel pada umumnya. Presentasi Ketua Umum APLI Helmy Attamimi pada pertemuan rutin dua bulan lalu telah menghantarkan isu tersebut. Tanggapan anggota APLI ternyata cukup antusias dan beragam. Untuk mendiskusikan lebih jauh topik tersebut, Edy Zaqeus dari *INFO APLI* secara khusus mewawancarai Nur Kuntjoro, Chief Operating Officer PT Imawi Benjaya (Tupperware Indonesia). Berikut petikan wawancaranya dan versi lengkapnya dimuat di [www.pembelajar.com](http://www.pembelajar.com):

### Apa yang bisa ditawarkan industri DS/MLM untuk mengatasi problem pengangguran?

Dalam kampanye calon-calon presiden kemarin, ada satu calon yang memaparkan solusi bagi 40 juta penganggur. Nah, tawaran kandidat ini adalah, kenapa sektor non formal yang jumlahnya pasti lebih dari 40 juta itu tidak diberdayakan. Sehingga kalau usaha non formal itu mampu menyerap minimal 1 saja tenaga kerja, maka yang bisa diserap kemudian adalah 40 juta tenaga kerja. Itu bagus sekali. Dari 40 juta itu kan ada yang *skilled* dan *unskilled*, ada yang lulusan SD, SMP, SMA, dan sarjana. Untuk mengkomplimen konsep tadi, berdasarkan belasan tahun pengalaman saya di DS/MLM, kalau ada satu saja perusahaan DS/MLM sungguhan bukan *money game*, maka satu perusahaan ini bisa menyerap puluhan ribu “tenaga kerja”. Kenapa “tenaga kerja”, karena yang diserap di sini bukan hanya tenaga kerja. Tetapi tenaga kerja yang diberikan pelatihan untuk menjadi wirausaha.

Nah, kuantitas itu daya serapnya tinggi sekali. Kita tahu yang bergabung di APLI itu 60-an perusahaan, dan masing-

masing perusahaan itu ada puluhan ribu yang terserap. Andaikan saja masing-masing mampu menyerap 10 ribu saja, kalau dikali 60 sudah 600 ribu terserap oleh perusahaan DS/MLM. Kalau ada 100 perusahaan maka akan ada 1 juta yang terserap. Dan mereka itu bukan sekedar tenaga kerja, tetapi orang yang akan dilatih untuk menjadi wirausaha-wirausaha andal. Yang penting dari pelaku DS/MLM itu kan jiwa wiraswastanya, yang akan semakin meningkat *business acumen*-nya bulan demi bulan. Pada mulanya bergabung, mungkin hanya ikut-ikutan. Tapi kalau dia tekuni, maka yang tadinya tidak bisa training lalu bisa memberi training. Semula tidak bisa melakukan duplikasi lalu bisa menduplikasi. Tidak bisa memimpin kemudian bisa memimpin. Dan akhirnya menjadi wirausaha-wirausaha andal. Jadi bedanya tenaga-tenaga kerja yang diserap oleh sektor riil dengan tenaga kerja yang diserap oleh industri DS/MLM begini: kalau perusahaan itu tutup maka tenaga kerja yang diserap sektor riil itu menjadi pengangguran. Tapi kalau di DS/MLM, bisa saja perusahaannya tutup, tapi pelaku-pelaku DS/MLM-nya itu dalam waktu seminggu sudah nyantol ke tempat-tempat lain sesuai pilihan. Mereka sudah mandiri sekali.

**Andaikan saja masing-masing mampu menyerap 10 ribu saja, kalau dikali 60 sudah 600 ribu terserap oleh perusahaan DS/MLM. Kalau ada 100 perusahaan maka akan ada 1 juta yang terserap.**

### Kondisi-kondisi seperti apa yang perlu dibangun untuk mempercepat pertumbuhan industri DS/MLM?

Pertama sekali, pemerintah bersama pelaku DS/MLM harus terus-menerus menumpas *money game* yang berkedok DS/MLM. Ini supaya imej DS/MLM tidak dirancukan dengan avonturir-avonturir yang berkedok DS/MLM. Harus dikikis. Kedua, beri dan ciptakan situasi yang kondusif bagi DS/MLM untuk berkembang lebih pesat lagi. Jangan terlalu banyak restriksi dan regulasi-regulasi.

### Contohnya?

Jangan terlalu banyak perizinan-perizinan yang harus diperoleh. Kalau kita yakin DS/MLM itu baik untuk perekonomian negara, berikan dorongan. Dari sudut

---

---

pemerintah, kalau bisa memberikan partisipasi yang aktif, itu bagus. Kalau pun tidak bisa, kurangilah regulasi-regulasi yang ketat atau persyaratan-persyaratan yang terlalu menyulitkan bagi pelaku bisnis DS/MLM. Belum lama ini masalah pajak sudah ada kejelasan. Sebelumnya kan simpang siur. Itu bagus sekali. Namun demikian alangkah bagusnya kalau kita diberikan penyuluhan-penyuluhan yang jelas dan pelaku DS/MLM seperti halnya profesi apa pun, harus menjadi pembayar pajak yang baik. Diberi penyuluhan ini kewajibanmu ini hakmu, supaya tidak ada kebingungan.

Perizinan-perizinan juga begitu, sudah dibuka saja. Kalau industri DS/MLM itu ada hanya dari dalam negeri, maka kemampuannya pun tidak sebesar jika kita membuka pintu penanaman modal asing. Sekarang kita lihat merek-merek multinasional DS/MLM ada di sini. Ini indikasi kuat bahwa pasar di Indonesia itu tidak dapat ditutup dengan regulasi-regulasi. Kenapa tidak dibuka saja sekalian?

### **Apakah itu tidak akan menyulitkan perusahaan DS/MLM lokal?**

Saya hanya bilang, kalau kita semua punya jiwa-jiwa wiraswasta yang baik, punya semangat kompetisi yang baik, kita akan belajar dari perusahaan-perusahaan DS/MLM yang sifatnya transnasional atau global. Kita lihat industri-industri non *direct selling* juga tetap bisa tumbuh subur walaupun ada penanaman modal asing. Kalau prioritasnya tenaga kerja, saran saya mari kita ciptakan situasi yang kondusif sehingga perusahaan DS/MLM di Indonesia ini tumbuh banyak. Jumlah perusahaan DS/MLM di Malaysia yang *nota bene* jumlah penduduknya hanya 18 atau 20 juta itu jumlah perusahaan DS/MLM ada tiga ratusan, jauh lebih banyak dari Indonesia dan pertumbuhannya bagus. Mengapa kita tidak bisa seperti mereka?

### **Apa industri DS/MLM kita cukup menarik bagi investor asing?**

Jawabnya ya. Banyak perusahaan DS/MLM asing tidak masuk ke Indonesia karena ada regulasi itu. Banyak sekali. Daripada ada dengan bentuk-bentuk aneh, langsung masuk saja. Sama saja beredar di sini. Yang saya maksud bentuk-bentuk aneh itu ya kerjasama-kerjasama yang kurang produktiflah. Akan banyak sekali yang masuk kalau kran dibuka. Dan ini akan mendorong orang-orang Indonesia dan bisa terpacu juga. Sudah mulai terpikir untuk melakukan diversifikasi. Beberapa rekan yang sekarang konsentrasi di produk tertentu misalnya makanan kesehatan sudah mulai berpikir untuk diversifikasi ke produk lain. Kalau asing masuk kita bisa lebih maju lagi.

### **Cina menuntut investor asing mendirikan pabrik di negara itu. Apa itu mungkin di Indonesia?**

Yang saya ketahui, yang ingin membuat pabrik di Indonesia itu bukan hanya industri DS/MLM saja. Banyak.

Tetapi sekarang itu kondisinya membuat mereka berhati-hati. Yang sudah di Indonesia saja merelokasikan pabriknya di negara lain. Jadi ini yang harus dibenahi juga. Kepastian hukum, ketenangan dalam penanaman modal, tidak ada gangguan-gangguan yang *counter productive*. Pekerja tidak diposisikan sebagai musuh dari pengusaha.

Perusahaan DS/MLM akan mendirikan pabrik jika situasinya sama seperti dulu saat pabrik-pabrik itu bermunculan di sini. Kepastian hukum ada, jaminan ketenangan usaha ada, keharmonisan antara pekerja dan pengusaha ada, sudah pasti berbondong-bondong ke Indonesia. Sebab, *skilled labour* Indonesia itu sebenarnya lebih baik mutunya dibanding *skilled labour* negara-negara seperti Vietnam, Cina.

### **Benar demikian?**

Oh, lebih baik mutunya. Hanya, kalau posisinya benar, artinya sebagai mitra yang saling membutuhkan. Yang tidak diposisikan sebagai musuh. Yang tidak ada stigma pengusaha itu kerjanya hanya memeras pekerja. Tidak ada stigma pekerja itu kerjanya hanya mogok saja. Keharmonisan wah... Bahkan barangkali pabrik-pabrik di Vietnam, Thailand, Cina, pada pindah ke sini. Karena dasar pendidikannya lebih bagus.

Dan jangan lupa, yang diserap di industri DS/MLM itu bukan saja *unskilled labour*, tapi lulusan-lulusan perguruan tinggi juga bisa menjadi pelaku DS/MLM yang bagus, yang punya *self-esteem* luar biasa tingginya. Contohnya, di Tupperware itu ada Sofia Achmad yang Sarjana Kimia dari ITB. Sekarang jadi pengusaha besar, punya kantor sendiri, rumahnya bagus sekali. Jadi kalau menjadi pelaku bisnis DS/MLM harus bercita-cita besar. Nilai pertumbuhan dari seorang ibu rumah tangga biasa menjadi wiraswasta itu yang harus dihargai.

### **Mayoritas perusahaan DS/MLM adalah perusahaan kecil atau baru berdiri. Sehingga ada kekuatiran jika kran investasi asing dibuka untuk industri ini, maka asing akan menggilas mereka. Sepertinya dilematis?**

Saya ambil contoh, P&G itu kan belum lama masuk di Indonesia dibanding Unilever. Sebelum saya lahir Unilever sudah ada. P&G *worldwide* itu besar lho. Pada waktu P&G masuk ke Indonesia, Unilever bukannya hancur tapi makin besar juga. Kenapa? Karena sebenarnya dalam kompetisi jangan dilihat kompetisinya saja. Kita juga harus melihat sinergi. Karena dalam kompetisi itu ada sinergi. Andaikata P&G tidak masuk ke sini, mungkin Unilever juga tidak akan sebesar sekarang. Justru karena ada semangat kompetisi Unilever itu jadi besar. Saya jadi ingat Bob Sadino yang mengatakan, "Kalau kita usaha di suatu bidang dan tidak ada saingan, matilah kita..."\*

## MLM Berkembang Pesat Vietnam Siapkan Regulasi

*Perkembangan DS/MLM harus diantisipasi dengan peraturan yang memadai.*

Dari tahun ke tahun, perkembangan industri DS/MLM di Asia Tenggara memang menunjukkan grafik yang mengembirakan. Sebab, industri ini memang relatif baru untuk beberapa negara. Di Malaysia, Indonesia, Thailand, Philipina, industri ini sudah menggeliat dalam hitungan belasan tahun. Belakangan Singapura dan Vietnam menyusul.

Khusus Vietnam, negeri ini semakin menarik saja bagi para investor asing. Situasi politik dan keamanan yang semakin kondusif dibanding sepuluh tahun lalu, keunggulan komparatif tenaga kerja yang murah, serta perkembangan ekonomi yang terus meningkat, menjadikan Vietnam salah satu tujuan alternatif investasi asing.

Agaknya gerak ekonomi tersebut juga mendorong pertumbuhan industri DS/MLM di negeri tersebut. Sejumlah perusahaan DS/MLM berdiri dan mulai berinvestasi. Perkembangan pesat industri DS/MLM di beberapa negara Asia Tenggara lainnya benar-benar menarik minat para pengusaha di Vietnam.

Menurut laporan *Vietnam News Agency* (29/10), Departemen Perdagangan Vietnam mencatat ada 20 perusahaan DS/MLM yang beroperasi di Vietnam sejak tahun 2000 lalu. Ini menunjukkan industri tersebut masih balita. Meskipun disambut baik, namun kehadirannya mendatangkan eksese.

Menurut laporan tersebut, akibat belum adanya peraturan pemerintah yang mengatur industri itu, hampir semua perusahaan yang ada saat ini beroperasi secara tidak sehat. Salah satunya adalah menjual produk dengan harga yang sangat mahal.

Menghadapi masalah tersebut, Dr. Nguyen Si Dung, wakil direktur Kantor Dewan Perwakilan Nasional menyatakan supaya Vietnam mengadakan riset menyeluruh mengenai praktek industri ini dan belajar dari negara lain untuk menentukan strategi pengembangannya ke depan.

Sementara Nguyen Thi Nghia, komisaris Sai Gon Coop, mengusulkan supaya semua perusahaan MLM yang ada harus mendaftar dan mendapatkan izin operasi. Ini sebagai salah satu bentuk pengawasan untuk menghindari praktek bisnis yang tidak sehat.

Berikutnya Dang Van Thanh, deputi direktur komisi anggaran dan ekonomi Dewan Perwakilan Nasional menegaskan, setelah UU Persaingan disetujui dewan, maka akan ada pengaturan khusus menyangkut industri DS/MLM yang sejalan dengan UU tersebut.\*

### Akhir 2005 CNI India Buka Pabrik

CNI India sebagai cabang dari CNI International Malaysia berencana akan memproduksi produk-produknya di India akhir tahun 2005. "Kami akan buka pabrik kopi dan pabrik produk-produk *facial*. Kami berharap akhir 2005 pabrik sudah bisa beroperasi," kata Vincent Selvarajoo, senior manajer CNI India. Seperti diberitakan *BS Online* (8/11), CNI India kali beroperasi di Bangalore 2002 lalu, kini telah membuka tiga pusat distribusi di Andhra Pradesh. CNI International mulai beroperasi pada 1986 di Indonesia, dan kini kantor pusatnya di Malaysia. Sepanjang 2003-2004, *global turnover* CNI International mencapai 300 juta dollar AS. Menurut Selvarajoo, perusahaan ini memiliki visi 2010 dengan harapan omset mencapai 1 milyar dollar dan 10 juta distributor di seluruh dunia.\*

### MLM Jadi Piramid di Kanada

Stalin MacIntosh, presiden direktur MLM Millnaires of Canada Ltd, telah didenda oleh The Competition Bureau of Canada. Perusahaan yang beroperasi hingga Desember 2001 di Toronto itu terbukti menjalankan skema piramid dengan bungkus penjualan telepon selular dan program pengembangan kesejahteraan. Menurut siaran pers The Competition Bureau (1/11), para peserta Millnaires of Canada bisa menelan kerugian lebih dari 5.000 dolar AS. Raymond Pierce, Deputy Commissioner Competition Bureau, menyatakan bisnis MLM itu legal berdasarkan UU Kompetisi. Tetapi skema piramid jelas ilegal. The Competition Bureau adalah sebuah lembaga penegak hukum independen di Kanada yang mengupayakan persaingan usaha secara jujur dan sehat.\*

### Anak Pendeta Menipu Jemaah Gereja

John Eseppi (38), anak seorang pendeta di Litchfield telah menipu sejumlah kerabatnya sendiri dan warga gereja yang didirikan oleh ayahnya. Modus penipuannya adalah skema piramid berkedok program investasi. Kepada korbannya, Eseppi menjanjikan akan membuat mereka menjadi kaya asal mereka mau menyeter sejumlah uang kepadanya. Sekitar 900.000 dolar AS berhasil dikeduk Eseppi dari para korbannya. Menurut *Associated Press* (23/10) Pengadilan Tinggi di Litchfield telah menjatuhkan hukuman denda 25.000 dolar subsidi kurungan 8 tahun di penjara. Laporan di atas juga menyebutkan, ternyata uang korban digunakan oleh Eseppi untuk berfoya-foya, bermain politik, dan menikmati pornografi.\*

### Mike Tyson dan Skema Piramid

Satu area di Los Angeles yang dihuni warga kulit hitam jadi sasaran skema piramid, demikian *Associated Press* (4/11). SEC mengumumkan telah menutup dua perusahaan skema piramid, yaitu Ohana International Inc (Financial Solutions) dan Riverside. Disayangkan, skema piramid itu menyebar melalui jaringan komunitas gereja warga kulit hitam. Sementara dalam sebuah acara makan malam (22/10) yang diadakan oleh perusahaan skema piramid tersebut, petinju terkenal Mike Tyson dihadirkan sebagai tamu kehormatan. Malam itu juga, tak kurang dari 500 orang telah menginvestasikan uangnya dengan nominal lebih dari 8 juta dollar AS.\*

# Kewajiban Perusahaan Pada Karyawan yang Pergi Haji

Oleh: Upik Susongko SH\*

Hubungan kerja di tempat kerja dan masalahnya merupakan suatu hal yang setiap hari kita temui dalam kehidupan sehari-hari. Pemerintah telah mengeluarkan Undang-Undang No. 13/2003 dan peraturan pelaksanaannya sebagai pedoman perusahaan untuk menyelesaikan masalah yang timbul dalam hubungan ketenagakerjaan.

Topik pembahasan kita kali ini adalah, bagaimana peraturan yang ada mengatur perihal karyawan muslim yang akan menunaikan rukun Islam yang ke lima, yaitu ibadah (naik) haji.

Pada pertengahan bulan Desember 2004 ini pemerintah akan mulai memberangkatkan jemaah haji Indonesia ke Mekah, Arab Saudi. Hampir pasti ada karyawan dari perusahaan kita yang akan menunaikan ibadah haji. Sebab itu perlu ada pemahaman bersama dalam melaksanakan peraturan ini. Mari kita melihat apa dasar hukumnya:

## 1. Undang-Undang No. 13/2003

Pasal 93 ayat (e), yaitu pengusaha wajib membayar upah apabila “pekerja/buruh tidak dapat melakukan pekerjaannya karena menjalankan ibadah yang diperintahkan agamanya”.

Penjelasan pasal 93 tersebut, yang dimaksud dengan menjalankan ibadah menurut agamanya adalah melaksanakan kewajiban ibadah menurut agamanya yang telah diatur dengan peraturan perundang-undangan.

Contoh: Melaksanakan sembahyang jumat atau menunaikan rukun Islam yang ke lima (naik haji).

Pasal 153 ayat (c), pengusaha dilarang melakukan pemutusan hubungan kerja dengan alasan “pekerja/buruh menjalankan ibadah yang diperintahkan agamanya.

Penjelasan pasal 153 tersebut cukup jelas.

## 2. Peraturan Pemerintah RI No. 8/1981 Tentang Perlindungan Upah

Pasal 6 ayat (4): Pengusaha wajib untuk tetap membayar upah kepada buruh yang tidak dapat menjalankan pekerjaannya karena memenuhi kewajiban ibadah menurut agamanya selama waktu yang diperlukan, tetapi tidak melebihi 3 (tiga) bulan.

Penjelasan pasal ini adalah, yang dimaksud “selama waktu yang diperlukan” adalah lama waktu menjalankan ibadah haji yang ditentukan oleh Departemen Agama. Misalnya, pada tahun 1981, waktu yang diperlukan adalah 40 hari. Dengan demikian, pengusaha wajib membayar upah buruh selama 40 hari.

Berdasarkan pasal-pasal tersebut di atas maka karyawan yang melaksanakan ibadah haji tetap diberikan upah. Ketidakhadiran karyawan tadi bukanlah cuti dan perusahaan dilarang memotong waktu cuti karyawan atas dasar ketidakhadiran tersebut.

Ibadah/rukun Islam yang ke lima merupakan salah satu syarat rukun Islam. Mutlak hukumnya, yaitu kewajiban agama yang harus dilaksanakan oleh setiap muslim satu kali dalam hidupnya, apabila ia mampu.

Bagi karyawan yang akan melaksanakan ibadah haji, ia harus memberikan rencana keberangkatan dan kepulangannya kepada perusahaan, sehingga bisa diketahui berapa lama ia akan absen dari kantor. Pada masa sekarang, naik haji paling lama 30–40 hari. Jadi, ketentuan tiga bulan itu didasarkan pada hitungan keberangkatan dan pulang melalui kapal laut. Demikianlah pembahasan kita kali ini, semoga bermanfaat. □

\*Penulis adalah staf HR & Industrial Relations Manager PT Imawi Benjaya (Tupperware Indonesia).

**“Berdasarkan pasal-pasal tersebut di atas maka karyawan yang melaksanakan ibadah haji tetap diberikan upah. Ketidakhadiran karyawan tadi bukanlah cuti dan perusahaan dilarang memotong waktu cuti karyawan atas dasar ketidakhadiran tersebut.”**

**Catatan:** Redaksi menerima pertanyaan-pertanyaan seputar masalah HRD dan hubungan kerja antara perusahaan dengan karyawan. Pertanyaan akan dijawab oleh Upik Susongko, SH dan dimuat pada edisi berikutnya. Pertanyaan dapat dikirimkan melalui email: [apli@cbn.net.id](mailto:apli@cbn.net.id) atau difax ke: 75914049.

## Sukses Menuntut Investasi

Investasi, inilah salah satu pondasi penting yang sering dilupakan pemain baru DS/MLM.

Pada awalnya, industri DS/MLM dikenal sebagai penghasil jutawan-jutawan dalam waktu relatif singkat. Hal tersebut memang tidak terbantahkan pada saat industri ini baru lahir dan menunjukkan pertumbuhan yang sangat fenomenal. Sebagaimana halnya jenis industri lain, DS/MLM segera dipenuhi dengan banyak perusahaan baru dengan berbagai variasi produk dan sistem kompensasi. Semakin banyak perusahaan, semakin beragam inovasi produk dan sistem kompensasi, maka semakin ketat pula persaingannya. Akibatnya, sukses tak semudah pada masa awal tersebut. Walau demikian, terbukti saat ini terdapat jauh lebih banyak jutawan yang lahir dibanding masa-masa awal pertumbuhan DS/MLM.

Sukses industri DS/MLM dalam melahirkan banyak jutawan baru memang menjadi daya tarik utama bergabungnya orang ke dalam industri ini. Di Indonesia, kita bisa dengan mudah mendapatkan contoh kisah-kisah yang sangat mengesankan. Misalnya, tukang bakso, tukang sol sepatu, kuli panggul, pemulung, guru, pegawai rendahan, ibu rumah tangga, bahkan dosen PT, yang karena kerja keras dan ketekunannya kemudian menuai keberhasilan besar.

Uniknya, bisnis ini tetap dipandang sebagai jalan tol kesuksesan. Sementara, orang sering melupakan aspek kerja keras dan ketekunan sebagai syarat keberhasilan. Akibatnya, ekspektasi berlebihan dan tidak realistis sering lebih dominan di benak para pendatang baru bisnis ini. Ketika hambatan demi hambatan mulai dihadapi, para pendatang baru ini tidak cukup kuat menghadapinya. Akibat lanjutannya bisa diperkirakan, banyak yang tidak tahan atau rontok di tengah jalan. Rontoknya para pemula ini terkadang bisa menimbulkan *backfire* bagi sebuah program DS/MLM berupa promosi negatif.

Bila ditelisik lebih cermat, kekecewaan-kekecewaan tersebut biasanya bermula dari besarnya janji-janji dan iming-iming penghasilan besar yang mendominasi setiap presentasi bisnis DS/MLM. Tak sedikit para *direct seller* atau *networker* yang sedang bersemangat memperbesar jaringannya hanya fokus pada potensi penghasilan. Hal demikian tidak

salah, tetapi sebenarnya kurang strategis. Sebab, ini seperti membuai para pendatang baru dengan mimpi-mimpi muluk dan membuat mereka melupakan akan risiko dan konsekuensinya. Padahal, DS/MLM sebagaimana halnya jenis bisnis yang lain, pastilah mengandung risiko dan konsekuensi tertentu, sekecil apapun itu. Risiko itu bisa berupa risiko persaingan, waktu, uang, tenaga fisik dan pikiran. Sementara konsekuensi bisa berupa kerja keras, ketekunan, pembelajaran, proses, investasi materiil maupun non materiil, dll.

Jadi, untuk sukses di bisnis DS/MLM, sejak awal gambaran yang lebih realistis memang harus diberikan dalam berbagai aktifitas sponsoring atau rekrut. Dan salah satu yang terpenting adalah prinsip investasi, di mana

**Dan salah satu yang terpenting adalah prinsip investasi, di mana dibutuhkan pengorbanan-pengorbanan tertentu untuk memperoleh hasil di kemudian hari.**

dibutuhkan pengorbanan-pengorbanan tertentu untuk memperoleh hasil di kemudian hari. Hampir semua leader sukses di bisnis DS/MLM yang meniti karirnya dari bawah, pasti menyetujui berlakunya prinsip investasi ini. Artinya, setiap pelaku DS/MLM harus bersedia menginvestasikan waktu, uang, tenaga, dan pikiran untuk membangun bisnisnya saat ini untuk meraih hasil maksimal di masa mendatang.

Contoh: seorang *direct seller* atau *networker* baru harus investasi waktu, tenaga, pikiran, dan biaya untuk menggasah kemampuan bisnisnya dengan mengikuti berbagai training maupun bimbingan dari sponsor atau *upline*-nya. Tak lama kemudian, ia harus investasi lagi untuk menghubungi dan mendekati prospek. Jika prospek sudah bergabung, ia juga harus investasi lagi untuk membimbing, melatih, dan mendukung berbagai aktivitas pengembangannya. Saat anggota jaringan semakin bertambah banyak, maka investasi juga bertambah sampai pada tahap tertentu.

Hampir semua leader sukses DS/MLM mengalami tahapan dan proses tersebut. Ketika jaringan sudah terbentuk, organisasi bisnis semakin solid, proses duplikasi berjalan baik, volume *sales* semakin meningkat, maka itulah saat hasil investasi mulai bisa dirasakan.(ez)

## 5 Prinsip Investasi di DS/MLM

*Sukses di kemudian hari selalu dibangun mulai hari ini. Dan itu berarti investasi.*

Investasi pada dasarnya bisa diartikan melakukan kegiatan-kegiatan pada saat ini untuk memperoleh hasil di kemudian hari. Di bisnis DS/MLM, sesungguhnya nuansa investasi ini sangat kental, di mana seorang *direct seller* atau *networker* diharuskan melakukan pengorbanan-pengorbanan demi mencapai keberhasilan di kemudian hari. Walaupun demikian, investasi yang dimaksud di sini mengandung prinsip-prinsip tertentu yang membedakannya dengan investasi-investasi lain pada umumnya.

Apa saja prinsip-prinsip investasi yang benar dalam bisnis DS/MLM, berikut pembahasannya:

### 1. Waktu

Sejak awal setiap pelaku DS/MLM dituntut untuk menginvestasikan waktunya dalam jumlah yang cukup besar. Sejak hadir dalam presentasi peluang bisnis, mengikuti pelatihan-pelatihan, mengikuti aktivitas grup, demo produk, melakukan penjualan, melayani pelanggan, melakukan sponsoring dan rekruting, membina anggota jaringan, melayani konsultasi, semuanya membutuhkan waktu yang tidak sedikit. Pada tahap awal, investasi waktu inilah yang paling dituntut dari seorang pemula di bisnis ini. Bahkan tak salah sama sekali jika dikatakan, bisnis DS/MLM menuntut perhatian 24 jam. Oleh sebab itu harus ada pemahaman mendasar, bisnis DS/MLM dibangun atas dasar komitmen waktu yang lumayan besar sejak awal.

### 2. Tenaga

Sekalipun awalnya bisnis ini bisa dijalankan sebagai usaha paruh waktu, tetapi harus diingat bisnis ini menuntut aktivitas yang lumayan tinggi juga. Bagi mereka yang tidak memiliki komitmen kuat untuk sukses, aktivitas-aktivitas ini bisa terasa sangat melelahkan. Dibutuhkan ketahanan fisik yang memadai, terutama bagi mereka yang ingin segera memiliki basis jaringan yang kuat. Oleh sebab itu, sejak awal harus disadari bahwa bisnis DS/MLM menuntut kerja keras fisik yang hasilnya tidak selalu bisa dinikmati saat itu juga. Jika konsekuensi ini disadari dan diterima, maka seorang pemula bisa memiliki ketangguhan dalam mengembangkan bisnisnya.

### 3. Mental

Salah satu risiko utama dalam dunia penjualan di industri apapun adalah penolakan. Bahkan mungkin ini

menjadi risiko paling umum, paling besar, sekaligus merupakan tantangan tersendiri. Tak terkecuali di DS/MLM, penolakan akan menjadi bagian dari keseharian kita. Kadang penolakan prospek dilakukan dengan cukup santun, namun terkadang ditunjukkan dengan cara yang menyakitkan hati. Itu sebabnya, setiap pelaku DS/MLM harus berani berinvestasi secara mental. Artinya, memiliki daya tahan psikologis dan sikap mental yang positif dalam menghadapi segala bentuk penolakan. Hasil investasi ini nantinya adalah terbentuknya suatu sikap mental yang sangat kokoh dan tahan banting dalam menghadapi segala bentuk teror mental.

### 4. Dana

Berbeda dengan bisnis-bisnis ilegal semacam skema piramid atau *money game* yang menuntut “investasi” dalam jumlah besar, bisnis DS/MLM yang legal bisa dimulai dengan modal yang relatif kecil. Tapi, seperti halnya bisnis lain, DS/MLM menuntut komitmen finansial yang wajar namun memadai. Pada tahap awal, modal yang dibutuhkan tidak besar, dan ini sekaligus membedakan DS/MLM dengan praktek-praktek penipuan penggandaan uang. Pada tahap pengembangan, bisnis ini menuntut biaya dalam jumlah cukup. Semisal untuk membeli perlengkapan pendukung komunikasi, presentasi, demo produk, dan biaya-biaya perjalanan. Sebagian dari proses penjualan produk hasilnya bisa dinikmati langsung. Nah, hasil-hasil seperti inilah yang sebenarnya bisa diinvestasikan kembali untuk mendukung aktivitas berikutnya. Dan salah satu yang perlu diwaspadai adalah bujukan untuk “berinvestasi” dalam bentuk *inventory loading*. Praktek ini sekilas tampak menguntungkan, tetapi jangka panjang akan merugikan perusahaan maupun mitra usahanya. Jadi, *inventory loading* bukan merupakan investasi, tetapi bom waktu.

### 5. Pengembangan diri

Salah satu nilai lebih yang utama dari bisnis DS/MLM adalah kemampuannya mentransformasi seseorang dari orang-orang biasa menjadi orang-orang penuh potensi dan prestasi. Ini terjadi karena aktivitas bisnis DS/MLM dipenuhi dengan latihan-latihan pengembangan kemampuan diri seperti *selling skill*, *public speaking*, *leadership*, *communication skill*, *organization*, *product knowledge*, dan juga pengembangan mental dan motivasi. Seorang pelaku DS/MLM sering dituntut untuk menyediakan banyak waktu, tenaga, dan pikiran demi menempuh proses pengembangan diri yang dilakukan dalam berbagai bentuk aktivitas. Sebab itu, perlu ada komitmen untuk berinvestasi dalam hal pengembangan kemampuan diri. Dan ini dibutuhkan kerja keras. Walau begitu, kelak hasil investasi ini akan sangat bermanfaat bagi pencapaian prestasi terbaik setiap pelaku DS/MLM.(ez)

## QSAR dan Pejabat yang Tersesat di Rimba Money Game

*Inilah kasus piramid yang paling kental muatan politiknya. Kasus yang paling banyak menyeret nama-nama penting dan para pejabat tinggi di republik ini.*

PT QSAR, barangkali inilah kasus piramid berjenis *money game* (penggandaan uang atau juga dikenal dengan istilah *ponzy scheme*) yang paling menggegerkan di Indonesia. Jumlah peserta yang menjadi korban maupun uang yang tersangkut di dalamnya memang tidak sebesar kasus piramid di Pinrang atau BMA di Medan. Kasus ini 'hanya' memakan korban 6.800 orang dengan jumlah uang tersedot sekitar Rp 500 milyar. Walau begitu, dari sisi orang-orang penting yang terbawa-bawa namanya, baik yang benar-benar tersangkut (terlibat) maupun yang sekadar dicatut namanya, jumlahnya memang mencengangkan.

Inilah mega *money game* yang berhasil mengelabui; mulai dari orang-orang kecil sampai para pejabat pemda, perwira tentara, petinggi partai politik, menteri, ketua lembaga tertinggi negara, sampai presiden dan wakilnya.

Hebatnya lagi, semula *money game* ini semula diklaim dan digembar-gemborkan oleh operator dan pendukungnya sebagai solusi terbaik bagi keterpurukan perekonomian nasional. Inilah bisnis hebat yang akan memberi pekerjaan kepada puluhan juta orang, biaya pendidikan gratis, dan ekonomi makmur tanpa IMF. Inilah perwujudan yang sesungguhnya dari ekonomi kerakyatan. Sebuah solusi brilian yang dipropagandakan dalam buku berjudul *Alam Rayanomic: Pemakmur Bangsa*. Dan para petinggi negara pun berebut memberikan pujian dan dukungan. Benar-benar luarbiasa!

### Legitimasi Pejabat

PT Qurnia Subur Alam Raya (QSAR) yang berkantor pusat di Kabupaten Sukabumi, Jawa Barat, itu didirikan oleh HM Ramly Arabi SE (sekaligus sebagai presiden direktur) sekitar tahun 2001. QSAR mengaku bergerak di bidang agribisnis (menanam cabai, tomat, jamur, beternak sapi, kambing, cacing, dll) dan mengundang para investor untuk menanamkan modal dengan sistem bagi hasil.

Untuk menunjukkan keseriusannya itu, QSAR mengklaim telah membuka berhektar-hektar perkebunan di Sukabumi dan beberapa tempat lainnya (Bengkulu dan Makasar) serta mempekerjakan 10.000 lebih petani penggarap dan karyawan. QSAR juga mengklaim telah bekerjasama dengan berbagai pihak, baik di dalam maupun luar negeri.

Promosi dan kampanye besar-besaran pun dilakukan karena tawaran hasil investasinya memang begitu menggiurkan. Banyak pejabat, mulai dari para bupati, anggota dan pimpinan DPR/MPR, petinggi partai politik, menteri, sampai presiden dan wakilnya diundang untuk melihat bukti keseriusan usaha agribisnis tersebut. Kepada para investor, QSAR terang-terangan menjanjikan bagi hasil keuntungan sebesar 10% per bulan (atau hitung kasar; 120% per tahun) dari jumlah uang yang ditanamkan.

Tak heran jika dalam waktu singkat orang berbondong-bondong menanamkan uangnya di PT QSAR dan sangat berharap segera mendapatkan untung besar. Kehadiran para orang penting di atas benar-benar menambah legitimasi dan menguatkan keyakinan orang banyak bahwa investasi agribisnis yang ditawarkan QSAR memang oke. Orang pun tak lagi menimbang risiko, dan melulu merindukan keuntungan sangat besar dalam waktu sangat singkat.

Tetapi tak ubahnya kasus-kasus skema piramid atau *money game* lainnya, akhirnya QSAR runtuh dalam waktu yang tidak terlalu lama. Setelah sebelumnya berpesta dan bermanis-manis ria dengan banyak kalangan, pada pertengahan 2002 QSAR kolaps. Antara beban yang harus dibayar dengan setoran dana segar yang masuk dari investor baru sudah timpang sama sekali. Gembar-gembor yang semula mendongkrak popularitas QSAR kemudian berbalik menjadi bumerang yang mematikan. Sejak Juni 2002 sejak Polri mulai menyidik kasus tersebut hingga Juli 2003 saat keluar putusan pengadilan, Ramli Araby dan QSAR-nya habis menjadi bulan-bulanan media massa.

### Sudah Diperingatkan

Skema piramid atau *money game* memang bisa berkedok apa saja, mulai dari MLM, program amal, beasiswa, kredit, koperasi simpan pinjam, investasi, *future trading*, *e-commerce*, dan masih banyak lagi. Jika orang tidak mengetahui prinsip beroperasinya, pastilah mudah terkelabui. Padahal, skema piramid atau *money game* beroperasi berdasarkan prinsip yang sama persis, yaitu yang masuk belakangan membayar kepada yang masuk duluan. Bahasa populernya; gali lubang tutup lubang. Jadi, untuk membayar janji kepada orang yang bergabung lebih awal dibutuhkan orang-orang lain sebagai korban untuk membayarnya. Begitu seterusnya, sampai

skema tersebut ambruk karena korban akan semakin sedikit sementara janji yang harus dibayar akan berlipat besarnya. Masalahnya, banyak orang tidak mau peduli atau tidak mau belajar terhadap kejadian-kejadian di masa lampau, sehingga ribuan orang selalu bisa dikelabui dan korban selalu berjatuh.

Saat QSAR muncul bersama hampir 40-an perusahaan sejenis, beberapa pihak sebenarnya sudah mengingatkan bahayanya bisnis semacam itu. Dalam situasi normal saja, usaha-usaha dengan modal ratusan milyar hanya untung rata-rata 10-15 persen per tahun. Sementara QSAR yang baru beroperasi dalam situasi ekonomi belum normal malah berani janji bagi keuntungan 10 persen per bulan. Bob Sadino, pengusaha agribisnis paling senior di Indonesia sudah mengingatkan bahwa bisnis model bagi hasil seperti yang dilakukan QSAR merupakan 'pembodohan otak, kebutaan mata, penulian telinga, dan pemberangusan mulut' (*Trubus*, No.372/November 2002).

Boediono, Menteri Keuangan waktu itu malah tegas-tegas menyatakan bahwa QSAR adalah bank gelap dan itu berarti melanggar hukum (*Kompas*, 1/10/02). Pengakuan kalangan DPRD Kabupaten Sukabumi, mereka telah pula memperingatkan pihak eksekutif (Pemda Sukabumi) bahwa usaha QSAR tidaklah realistis. Peringatan tinggal peringatan.

#### Terungkap

Setelah sempat menghilang beberapa waktu lamanya, akhirnya Ramly Arabi diseret ke meja hijau pada Juni 2002. Di Pengadilan Negeri Cibadak, Kabupaten Sukabumi, Ramli dijerat dengan tiga lapis dakwaan, yaitu pertama; Pasal 46 ayat (1) jo ayat (2) UU No. 10 Tahun 1988 (tentang Perbankan) jo Pasal 55 ayat (1) ke-I KUHPidana jo Pasal 64 ayat (1) KUHPidana tentang Perbankan yakni, melakukan praktik semacam Bank Gelap. Lapis kedua, dikenai Pasal 378 jo Pasal 55 ayat (1) ke-I KUHPidana jo Pasal 64 ayat (1) KUHPidana tentang penipuan. Dan lapis ketiga, dikenai Pasal 372 jo Pasal 55 ayat (1) ke-I jo Pasal 64 ayat (1) KUHPidana mengenai penggelapan (*Gatra.com*, 25 Juni 2003).

Jaksa Penuntut Umum (JPU) mendakwa Ramly Arabi bersama saksi-saksi lain seperti H Enjang Muhammad, M

Ramlan Baskara, SH, Yandi Sopiandi, Ph.D, Mustafa Kamal, Warman Pasawahan, Hendra Supriatna, dan Melli Meliana, tanpa izin Bank Indonesia telah menghimpun dana dari sekitar 6.480 investor dengan nilai akumulasi Rp 413.127 miliar antara 2001-2002. JPU meminta hakim mengganjar Ramli hukuman 14 tahun penjara, denda Rp 10 milyar subsidi enam bulan kurungan penjara.

Dalam pledoinya, Ramli membantah QSAR didirikan untuk memasok dana bagi partai-partai politik tertentu. "Demi Allah dan Rasulullah, tidak pernah saya lakukan itu. Bahkan sebaliknya setiap tokoh parpol saya imbau untuk mendukung ekonomi kerakyatan," kata Ramly di PN Cibadak (*Gatra.com*, 10 Juli 2003). Memang, salah satu

partai yang sempat kebakaran jenggot adalah PPP pimpinan Hamzah Haz. Gara-garanya, Tosari Wijaya, Wakil Ketua DPR yang juga salah satu Ketua DPP PPP telah 'meminjam' kas partai tanpa sepengetahuan pengurus lainnya untuk dibiakkan di PT QSAR.

Walau begitu, berbekal konsepnya itu ia mengaku bahwa Amien Rais (Ketua MPR waktu itu) akan menyambutnya di MPR. Sementara Presiden Megawati saat berkunjung ke pabrik pengolahan cacing QSAR juga mendukung ekonomi kerakyatan. Dalam persidangan itu juga diungkap bahwa Wapres Hamzah Haz (yang juga Ketua Umum PPP) malah mengaku usaha semacam QSAR itu

merupakan cita-citanya sejak kecil. Di persidangan Ramly juga menyebut, banyak gubernur dan bupati datang dari berbagai daerah di nusantara dan mengagumi usaha QSAR. Tidak cukup di situ, Ramly juga menyebut bahwa Ketua Umum Kosgoro Hayono Isman, Adi Sasono, dan Prof Dr Sri Edi Swasono ikut mendukung usaha ekonomi kerakyatan di PT QSAR.

Toh akhirnya PN Cibadak, Kabupaten Sukabumi berani mengambil keputusan bersejarah. Majelis Hakim yang diketuai Nyonya Jesinta Daniel SH memutuskan bahwa Ramly bersalah telah mempraktekkan bank gelap serta dijatuhi vonis delapan tahun penjara dan denda Rp 10 milyar (*Tempo Interaktif*, 31 Juli 2003). Di antara berbagai kasus *money game* yang pernah terjadi di Indonesia, mungkin baru kasus mega *money game* inilah yang paling jelas akhir ceritanya. Media massa memang sangat berperan dalam membongkar kebusukan *money game*.(ez)

**Skema piramid atau *money game* memang bisa berkedok apa saja, mulai dari MLM, program amal, beasiswa, kredit, koperasi simpan pinjam, investasi, *future trading*, *e-commerce*, dan masih banyak lagi.**

**Mengubah Tidak Mungkin Menjadi Mungkin**

Oleh: Basuki Subianto  
 Penerbit Mizan (2004)  
 Hal: 264hal

Buku yang lengkapnya berjudul *Mengubah Tidak Mungkin Menjadi Mungkin - Pengalaman Berbisnis Dengan Sandaran Al Quran* ini memang menarik. Pengarangnya sendiri semula adalah seorang kuli tinta di sebuah koran ternama, yang kemudian mengundurkan diri untuk menekuni dunia wirausahanya. Kini tiga perusahaan dia jalankan dengan prinsip-prinsip yang mengacu pada Kalam Tuhan tersebut. Tidak hanya bicara teori, namun penulis buku ini berbagi kiat-kiat dan interpretasinya mengenai nilai-nilai kitab suci. Buku ini merupakan perpaduan antara interpretasi dan pengalaman penulisnya dalam dunia bisnis. Di antaranya adalah soal bagaimana menyelaraskan bisnis dengan kehidupan, mengasah ketajaman bisnis dengan ‘daya ketidakmungkinan’, meraih keuntungan bisnis dengan prinsip keadilan, memadukan bisnis dengan keluarga dan masyarakat, membangun sikap etis-religius dalam bisnis, dan mengupayakan bisnis yang langgeng. Pendekatan etis-religius dalam bisnis barangkali tengah menjadi tren saat ini, seperti yang diteladankan oleh Aa Gym dengan Daarut Tauhidnya. Ini sangat positif mengingat para wirausahawan atau pengusaha akan diajak untuk lebih memperhatikan masalah-masalah etika. Pada akhirnya, jika gerakan ini berhasil, maka iklim bisnis pun akan lebih sehat, adil, dan jauh dari korupsi.\*

**Agenda Refleksi dan Tindakan - Untuk Hidup Yang Lebih Baik**

Oleh: Andrias Harefa  
 Penerbit: PT Gramedia Pustaka Utama (2004)  
 Harga: Rp.45.000

Andrias Harefa adalah penulis buku yang produktif dan karya-karyanya bervariasi, mulai dari masalah DS/MLM, *entrepreneurship*, karir, kepenulisan, dan terutama soal pembelajaran. Dan inilah karya ke-25 Andrias Harefa yang cukup unik. Buku agenda ini lahir dari perenungan Andrias Harefa, “Sesungguhnya apa yang mengubah hidup manusia?” Ada teori tentang berpikir positif, tentang kebiasaan, NLP, paradigma, dsb. Dan Andrias sendiri mengaku mengalami dan menjalani hidupnya dengan selalu bergulat dan bersinggungan dengan aneka perspektif tersebut. Lalu lahirlah buku agenda yang unik ini, yang dirancang khusus untuk refleksi mingguan. Agenda ini memang sengaja dibuat untuk merangsang orang supaya berproses dan berrefleksi menyangkut bidang-bidang tertentu supaya yang bersangkutan mampu meraih hidup lebih baik. Inilah agenda yang lebih kreatif, lebih memiliki tujuan, dan bisa dijadikan teman karib. Uniknya, agenda ini tidak diberi tanggal dan tahun. Pembaca dimerdekakan untuk memulai kapan membuat agenda, kapan menentukan tanggalnya, tetapi ini tetap merupakan agenda yang berlaku tahunan. Dalam agenda ini, dihadirkan pertanyaan-pertanyaan yang akan membantu pemiliknya menemukan jawaban-jawaban dari dirinya sendiri.\*

**Resep Cespleng Berwirausaha**

Oleh: Edy Zaqeus  
 Gradien Books, 2004  
 191 hal (Rp 22.000)

Banyak sekali orang tergerak untuk mulai berwirausaha. Meskipun demikian, ternyata tidak mudah untuk memulainya. Masalahnya, tak sedikit dari mereka yang tergerak itu justru kalangan yang selama ini berada di kuadran *employee* atau *self-employee*. Mengubah *mindset* pekerja menjadi *mindset* wirausahawan saja sudah menjadi persoalan pelik bagi mereka. Apalagi soal bagaimana memilih jenis usaha, mengawalinya, mengelolanya, dan mengembangkannya menjadi jenis usaha yang mendatangkan profit besar.

Edy Zaqeus, penulis buku laris *Kalau Mau Kaya Ngapain Sekolah* (2004) mempersembahkan buku yang berisi 130 kiat jitu ini untuk menjawab persoalan tersebut. Pembaca akan diajak untuk menghasilkan uang mulai dari langkah

yang paling mendasar, yaitu menjalankan bisnis sampingan, sampai kemudian melangkah ke jenis-jenis usaha yang bisa dibangun mulai dari bawah sekali. Buku yang layak dikoleksi ini digali dari pengalaman para wirausahawan sukses ini akan membeberkan kiat-kiat sederhana dan praktis, sekaligus cespleng, supaya keberhasilan bisa Anda gapai dengan modal yang sudah ada saat ini.

Ke-130 kiat tersebut adalah: 15 Resep Mendapatkan Bisnis Sampingan, 15 Resep Buka Usaha, 10 Resep Memilih Bisnis Waralaba, 12 Resep Memilih MLM, 19 Resep Mengembangkan Bisnis MLM, 15 Resep Mengelola Bisnis “Balita”, 15 Resep Sukses Agen Asuransi, 10 Resep Menyulap Pelanggan Jadi Agen Penjualan, dan 19 Resep Membangun Website Bisnis. Nasehat para wirausahawan sukses, “Jika Anda ingin sukses berwirausaha, mulailah sekarang juga, apa pun jenis usahanya. Jika Anda menundanya, sampai kapan pun Anda tidak akan pernah menjadi seorang wirausahawan sejati.”\*

**Daftar Money Game**

Bagaimana kalau APLI membuat daftar perusahaan yang terlarang (*money game*) di website ini dan di *update* tiap bulan, serta membuat slogan *warning* bagi perusahaan tersebut sehingga kita bisa tunjukkan kepada orang lain bahwa perusahaan tersebut berbahaya. Saya pikir ini adalah salah satu cara memerangi praktek *money game* di Indonesia.

**MJ09****10/24/2004**

*APLI tidak memiliki daftar perusahaan terlarang dan sejauh ini pemerintah belum pernah mengeluarkan daftar seperti itu. Tugas utama APLI adalah melayani kepentingan anggotanya. Usulan Anda lebih tepat ditujukan kepada pemerintah, karena pemerintah dalam hal ini Depperindag yang memiliki wewenang atas perusahaan-perusahaan penjualan berjenjang. Polisi bertindak kalau sudah ada kasus, karena di Indonesia belum ada Undang-undang Anti Piramid. Upaya APLI dalam hal ini hanya memberikan informasi kepada masyarakat tentang perbedaan MLM yang benar dan money game.*

**Goldquest Money Game?**

Saya mau tanya, apa Goldquest itu *money game* atau bukan? Sebab kemarin saya ditawarkan suruh investasi 4,5 (juta) tapi tidak dapat apa-apa, terus disuruh cari dua orang kalau sudah kita tinggal menunggu.

**RULY****10/13/2004**

*Lebih jelasnya, perbedaan antara MLM yang benar dengan money game atau skema piramid dapat Anda pelajari di website APLI ([www.apli.or.id](http://www.apli.or.id)). MLM yang legal harus memiliki IUPB. Perusahaan tersebut belum memiliki IUPB dan bukan anggota APLI.*

**Buletin Info APLI**

Apakah Buletin APLI hanya khusus untuk perusahaan anggota APLI? Apakah masyarakat umum (pelaku MLM/distributor) bisa mendapatkannya? Kalau bisa, bagaimana caranya? Apa bisa berlangganan, atau bisa didapat di sekretariat APLI? Terima kasih.

**MAHMUD SANUSI****11/23/2004**

*Saat ini Info APLI yang terbit dua bulan sekali bukan saja untuk perusahaan anggota APLI, tetapi sudah dikirimkan ke instansi terkait, ke media-media cetak baik Jakarta maupun luar Jakarta. Merupakan*

*keinginan kami juga bahwa Info APLI dapat dibaca oleh masyarakat luas, hal ini masih dipelajari. Untuk saat ini jika Anda menginginkan Info APLI dapat Anda lihat di website ini. Karena Info APLI belum diedarkan secara luas untuk masyarakat.*

**Peringatan: Athos=Piramid**

Saya telah mengontak Anda beberapa waktu lalu tentang MLM bernama Athos ([www.athosclub.com](http://www.athosclub.com)). Saya yakin bahwa MLM ini hanyalah sistem piramida. Tapi MLM ini telah banyak menelan korban, terutama karena biaya masuknya hanya Rp60 ribu. Saya tidak rela teman-teman saya dibohongi. Oleh karena itu, saya telah mengajak koran Tempo beserta Liputan 6 SCTV untuk menyelidiki kasus ini. Untuk itu, saya mohon bantuan, terutama dari segi hukum. Jika bukti-bukti yang kami kumpulkan kuat, saya yakin kasus ini dapat dilimpahkan ke polisi. Terima kasih.

**DANIEL WIDYANTO****10/19/2004**

*Apakah perusahaan tersebut memiliki IUPB (Izin Usaha Penjualan Berjenjang) dari Depperindag? Untuk perusahaan MLM, SIUP saja tidak cukup. Anda dapat laporkan ke Depperindag. Jika sudah memiliki bukti-bukti, apalagi bila sudah ada korban, lapor saja ke Polisi. Perusahaan tersebut bukan anggota APLI. Jika APLI diminta bantuan, mohon dikirimkan bukti-bukti yang kuat sebagai baban tindakan hukum oleh pihak berwenang.*

**MLM Probatar**

Saat ini ada MLM Batara yang baru *launching* sekitar tiga bulan yang lalu (info selengkapnya; [www.probatara.com](http://www.probatara.com)). Pertanyaan saya, apakah sistem yang diadopsi oleh MLM Batara termasuk MLM atau *money game*?

**FRENGKY****9/23/2004**

*Kami sudah membuka website perusahaan tersebut. Apakah perusahaan itu sudah memiliki IUPB dari Depperindag untuk perusahaan MLM? Apa produk yang dipasarkan perusahaan? Tidak dilibat adanya bonus penjualan, yang tercantum hanya bonus rekrut. Artinya bila tidak merekrut, distributor rugi dong. Ingin lebih jelas, Anda dapat pelajari perbedaan MLM yang benar dengan piramid di website APLI ([www.apli.or.id](http://www.apli.or.id)). Pada MLM yang benar, pendapatan harus datang dari pembelian dan penjualan produk, bukan dari rekruting orang.*

**Keterangan:** Mulai edisi xxii lalu dihadirkan rubrik SURAT PEMBACA yang materinya diambil dari rubrik Daftar Pertanyaan di website APLI. Pertanyaan maupun jawaban langsung dari Ketua APLI yang ditampilkan di sini telah diseleksi, diedit seperlunya, dan diberi judul. Daftar pertanyaan selengkapnya, silakan lihat di website APLI: [www.apli.or.id](http://www.apli.or.id).

# Bagaimana Mengendalikan Kemarahan?

*Amarah tidak mudah dihilangkan, tetapi bisa dikendalikan. Berhasil mengendalikan rasa marah berarti mengurangi potensi datangnya masalah.*

(Bagian terakhir dari dua tulisan)

Seperti diungkap dalam tulisan sebelumnya, memang ada orang-orang yang memiliki karakter mudah marah. Latar belakang keluarga atau persoalan-persoalan hidup sehari-hari memang bisa mengkondisikan seseorang jadi mudah marah. Bahkan ada anggapan yang mempercayai kalau tabiat lekas marah pada orang-orang tertentu memang sudah bawaan sejak lahir. Mungkin untuk kasus-kasus tertentu tabiat cepat marah harus ditangani oleh seorang psikolog atau psikiater. Ini jika rasa marah sudah menjadi semacam penyakit psikis yang kronis, pelampiasannya selalu bersifat agresif, serta mendatangkan akibat-akibat serius, baik bagi si penderita maupun orang-orang di sekitarnya.

Tetapi sesungguhnya masih banyak cara praktis yang bisa dipraktikkan secara mandiri untuk mengendalikan atau mengurangi frekuensi munculnya amarah, berikut pencegahannya menjadi sebetulnya kemarahan yang sifatnya agresif. Pada prinsipnya, ada tiga cara mengendalikan tabiat marah. Pertama, melakukan langkah-langkah khusus setiap kali rasa muncul. Kedua, mengembangkan langkah-langkah khusus tersebut menjadi kebiasaan. Ketiga, mengubah paradigma atau cara pandang terhadap suatu permasalahan.

Jika kebiasaan marah-marah sudah berlangsung sangat lama, maka pengendaliannya pun perlu latihan yang terus-menerus. Itu berarti dibutuhkan usaha pengendalian yang mencakup tindakan praktis, membangun kebiasaan baru, serta mengembangkan cara pandang yang lebih positif. Sementara jika kemarahan muncul hanya karena stimulus-stimulus dari luar yang sifatnya isidental, *tips* berikut cukup ampuh untuk meredakan dan mengendalikan rasa marah.

## 1. Tarik Nafas

Rasa marah bisa muncul karena sebab-sebab sepele dari luar diri kita. Tetapi, kemarahan jenis ini biasanya telah ada bibit sebelum stimulus dari luar muncul dan membuatnya meledak. Mungkin saja kondisi psikis kita sedang tertekan sehingga hal kecil pun bisa memancing kemarahan. Cara praktis pertama yang bisa dilakukan untuk mengendalikan marah seperti ini adalah dengan segera menarik nafas dalam-dalam selama 1-2 menit. Kemudian, lanjutkan dengan nafas yang lebih pelan dan teratur. Jika sebab kemarahan ada di depan kita, maka sebaiknya kita

berpaling dan mengayun beberapa langkah menjauhinya sambil tetap mengatur pernafasan yang lembut. Jika sedang sendirian di ruangan, ada baiknya kita melangkah tujuh ke depan dan tujuh langkah ke belakang.

Hal penting yang harus dilakukan saat mengatur pernafasan maupun melangkah ke depan dan ke belakang adalah berdialog dengan diri sendiri. Cobalah bertanya dengan bijaksana kepada diri sendiri, misalnya: “Apakah aku layak marah?”, “Apakah dengan marah masalah akan selesai?”, “Apakah kemarahanku membuat keadaan menjadi lebih baik?”, “Apakah benar kejadian ini semata karena kesalahan orang lain?”, “Bukankah lebih baik memfokuskan pikiran untuk mencari jalan keluarnya?”, “Apa keuntungan dan kebaikan yang saya dapat jika masalah ini bisa diselesaikan dengan baik?”, dll.

Lakukan dialog dengan diri sendiri tersebut berulang-ulang sambil tetap mengatur pernafasan dengan lembut dan berirama. Jika di sekitar ada cermin, maka dialog akan lebih efektif dalam memberikan sugesti diri yang lebih positif. Jika rasa marah muncul di tengah keramaian, segera alihkan perhatian dari obyek yang dianggap sebagai penyebab kemarahan. Carilah obyek lain sebagai perhatian dan selanjutnya lakukan dialog diri seperti di atas.

## 2. Pengungkapan yang Dewasa

Sebagian ahli jiwa menyarankan supaya rasa marah diungkapkan secara langsung untuk memberikan efek pelepasan dan pemulihan. Selain itu, mengungkapkan kekesalan, kekurangsetujuan, atau rasa marah bisa menunjukkan posisi kita terhadap suatu masalah. Hasilnya, orang lain pun memahami sebab-sebab kemarahan kita dan jika hal tersebut memang beralasan, tindakan tersebut bisa mencegah kejadian yang sama berulang. Namun, mengungkapkan perasaan-perasaan tersebut tanpa membuat pihak lain sakit hati atau terancam sungguh bukan hal yang mudah.

Para pemaarah sejati biasanya kurang berhasil melakukan pengungkapan amarah dengan kata-kata yang bisa dikendalikan dengan sangat ketat. Sungguh, mengungkapkan kemarahan dengan cara ini perlu kekuatan *self-control* yang luar biasa. Maka sebelum memutuskan

untuk mengungkapkan kemarahan secara langsung, perlu ada jeda perenungan sejenak sambil menggunakan teknik pernafasan untuk memperantarai pilihan tersebut. Jika berhasil di tahap pengendalian pertama dengan teknik pernafasan, biasanya hasrat mengungkapkan kemarahan tidak akan berlanjut. Setidaknya, penundaan sejenak tersebut memberi kita peluang untuk mencari solusi dan cara pengungkapan kemarahan dengan lebih bijaksana.

### 3. Pelampiasan Bertanggungjawab

Adakalanya kemarahan tidak langsung bisa diatasi dalam sekejap dan akhirnya terbawa-bawa sampai beberapa waktu lamanya. Apalagi kalau penyebab kemarahan memang hal yang sangat penting sehingga membuat pikiran berkecamuk dan dilanda stres. Dalam kasus seperti ini, menekan rasa marah atau aktivitas menenangkan diri terkadang tidak cukup. Bagi sebagian orang yang tabiat marahnya sangat kental, perlu pengalihan atau pelampiasan kemarahan yang sifatnya bertanggungjawab dan terkendali. Artinya, pelampiasan non-agresif yang tidak menimbulkan ancaman, kerugian, atau akibat yang lebih buruk lagi.

Apa saja bentuk pelampiasan tersebut? Coba lakukan aktivitas fisik yang menyegarkan badan dan pikiran, seperti *push-up*, bela diri, angkat beban, *jogging*, atau memukul sansak. Pelampiasan dengan memukul sansak misalnya, dianggap sebagai pelampiasan rasa marah yang paling efektif, terutama untuk melampiaskan kemarahan yang benar-benar memuncak. Memukul sansak dengan sekuat tenaga sambil berteriak membuat rasa marah tersalur dengan baik. Jika memukul sansak yang biasa dilakukan dengan memfokuskan kebencian kita kepada si penyebab kemarahan, tetapi dalam pelampiasan yang lebih positif pemukulan sansak dilakukan dengan teriakan sugestif kepada diri sendiri. Misalnya, "Aku bisa...mengatasi masalah ini..!", "Aku hebat..pasti bisa..atasi semua!", "Aku kuat...tidak boleh jatuh..!", dll. Teriakan sugestif ini juga bisa dilakukan untuk aktivitas lainnya.

### 4. Diskusi Empatik

Ada kalanya rasa marah muncul karena kesalahpahaman atau karena kita tidak bisa memandang persoalan dengan jernih. Kita selalu menganggap pikiran dan keyakinan kita yang paling benar. Akibatnya, dalam memandang sesuatu

sering kurang obyektif sehingga persoalan yang memancing kemarahan muncul. Cara efektif untuk mengendalikan kemarahan jenis ini adalah dengan melakukan dialog atau diskusi dengan orang lain yang dipandang bisa lebih obyektif dalam melihat permasalahannya. Kita juga bisa mendiskusikan apakah respon kemarahan kita adalah hal yang tepat, menyelesaikan masalah, atau malah membuat situasinya menjadi lebih buruk. Rekan diskusi yang obyektif biasanya bisa mengarahkan kita pada pembicaraan yang empatik atau memandang persoalan dari sudut orang lain (si penyebab marah).

Diskusi empatik dengan orang yang tepat dan dilakukan secara terarah sangat membantu kita mengatasi rasa marah. Ini hampir sama dengan melakukan konseling, walau sifatnya lebih akrab dan informal. Diskusi semacam ini

juga bisa menjadi cara pelepasan kekesalan atau uneg-uneg, asal diungkapkan dengan cara yang tidak menimbulkan problem baru. Diskusi akan lebih efektif jika pihak yang sedang marah mau mengambil sikap lebih aktif mendengarkan dan berempati. Misalnya, dengan mengambil posisi sebagai si penyebab kemarahan. Selain meredam kemarahan, diskusi seperti ini juga bisa menambah wawasan, memperbaiki perspektif, dan melatih ketrampilan berkomunikasi.

### 5. Kebiasaan Berpikir

Supaya usaha meredam sifat lekas marah lebih efektif, maka cara-cara di atas harus dilatih terus-menerus sehingga membentuk kebiasaan

penanganan amarah secara sehat. Pada saat yang sama, paradigma dalam memandang persoalan harus diubah. Di sinilah letak pentingnya kebiasaan berpikir secara positif. Cara berpikir positif akan mendorong kita menanggapi persoalan-persoalan secara positif pula. Artinya, lebih condong kepada solusi daripada persoalan itu sendiri. Lebih fokus pada kelebihan daripada kekurangan.

Banyak orang berusaha menghilangkan sifat pemarahnya tanpa diikuti perubahan paradigma. Usaha setengah-setengah seperti ini jarang berhasil. Mengapa? Karena rasa marah adalah aktivitas yang didominasi oleh emosi. Sementara, emosi hanya bisa dikendalikan oleh kematangan cara kita berpikir. Jika paradigma atau cara berpikirnya belum diperbaiki, emosi tetap sulit terkendali. Akibatnya, amarah bisa muncul kapan saja dan akal sehat sulit digunakan untuk mengendalikannya.(ez)

**Banyak orang berusaha menghilangkan sifat pemarahnya tanpa diikuti perubahan paradigma. Usaha setengah-setengah seperti ini jarang berhasil. Mengapa? Karena rasa marah adalah aktivitas yang didominasi oleh emosi.**

**Tupperware Gelar Manager Conference  
2004 di Garuda Wisnu Kencana**

PT Imawi Benjaya (Tupperware Indonesia) menggelar rangkaian acara Manager Conference 2004 di Hard Rock Hotel, Hotel Kuta Paradiso, Bali International Convention Center (BICC), dan *gala night* di Lotus Pond Garuda Wisnu Kencana pada 31 September-1 Oktober 2004. Konferensi yang diikuti oleh lebih dari 600 *sales force* berprestasi tersebut berlangsung sangat semarak dan penuh kejutan. Di antaranya diadakan acara *mystery guest* (mendatangkan secara diam-diam anggota keluarga *sales force* berprestasi) yang berlangsung sangat mengharukan. Ada pula atraksi turun tebing di GWK, atraksi motor trail, dan penampilan menawan penyanyi top Denada. Berikutnya ada juga kereta kencana yang khusus didatangkan dari Solo (Jawa Tengah), untuk mengusung Misnah Mannahali (PT Dian Nugraha Sakti, Ujung Pandang) yang menjadi Manager terbaik dan terpilih sebagai Queen of Conference 2004. Konferensi yang bertema Be Optimistic itu juga berisi peluncuran lembaga baru bernama Tupperware Business School. Berikutnya ada pula peluncuran produk-produk baru dan pemberian berbagai penghargaan kepada *sales force* berprestasi. Acara akbar itu juga dihadiri Christian Skroder dari Tupperware Worldwide dan ditutup dengan sebuah atraksi kembang api yang menawan. Selengkapnya, klik: [www.tupperware.co.id](http://www.tupperware.co.id).\*

**Sambut Lebaran dan Akhir Tahun  
CNI Luncurkan Aneka Produk Baru**

Menyambut rangkaian bulan puasa dan lebaran kali ini, PT Citra Nusa Insan Cemerlang (CNI) meluncurkan paket-paket produk seperti Paket Anak Sehat, Paket Sehat Setiap Saat, dan Paket 4 Sehat 5 Bugar. CNI juga meluncurkan produk alat masak baru hasil inovasi Artech, yaitu Ichi-I 7 Pieces Cookware. Berikutnya, produk-produk bernuansa lebaran juga dihadirkan, seperti tas perjalanan, aneka sarung, sirup, dan aneka jenis parcel. Sementara masih terkait dengan rangkaian momen di atas, CNI juga meluncurkan produk perawatan kecantikan khusus untuk kaum wanita dan juga produk-produk perawatan rumah. Sementara itu, pada pertengahan Oktober lalu CNI mengundang Prof. Weng Wei Jan dari Beijing University, RRC, untuk memberikan serangkaian seminar bertema Traditional Chinese Medicine di Jakarta, Medan, Semarang, dan Surabaya. Di Indonesia, produk-produk perawatan kesehatan yang menggunakan ramuan tradisional memiliki pasar tersendiri. CNI bermaksud menggarap secara serius segmen pasar tersebut. Selengkapnya, klik: [www.cni.co.id](http://www.cni.co.id).\*

**INFO REDAKSI**

**Pendapat Tokoh APLI Diperhatikan**

Di luar dugaan, perhatian masyarakat terhadap masalah *money game* dan skema piramid ternyata cukup tinggi. Indikator pertama adalah banyaknya pertanyaan yang masuk ke forum tanya-jawab website APLI. Rata-rata email yang masuk ke alamat website APLI berisi informasi mengenai program yang dicurigai atau pertanyaan apakah sebuah program/perusahaan menjalankan piramid atau tidak. Indikator kedua adalah perhatian publik terhadap hasil wawancara tokoh APLI yang dimuat di [Pembelajar.Com](http://Pembelajar.Com) ([www.pembelajar.com](http://www.pembelajar.com)). Website yang mengangkat masalah kewirausahaan, motivasi, *self-development*, dan pembelajaran tersebut, memuat versi lengkap hasil wawancara dengan Ir. Widarto Wirawan berjudul "Bagaimana Mengenali *Money Game* dan Skema Piramid?". Di luar dugaan, dalam dua bulan sejak pemuatannya, wawancara tersebut mencatat rekor sebagai artikel yang paling banyak dikunjungi, paling banyak dicetak, dan paling banyak direkomendasikan oleh pengunjung website. Hingga berita ini ditulis, wawancara Widarto itu telah diklik lebih dari 1.400 kali, jauh meninggalkan DR. Roy Sembel dan Andrie Wongso, dua narasumber yang dalam beberapa waktu sebelumnya menempati ranking teratas. Apa artinya? Masyarakat haus informasi tentang *money game* dan piramid. Keduanya bukan hanya ancaman bagi industri DS/MLM, tetapi ancaman bagi masyarakat secara keseluruhan. Pada titik inilah, peran APLI untuk mengedukasi masyarakat memang sangat dibutuhkan.\*

**Redaksi Info APLI &  
Segenap Pengurus APLI  
Mengucapkan:**

**Selamat Idul Fitri 1425 H  
Maaf Lahir dan Batin**

**Selamat Natal  
dan Tahun Baru 2005**

-<(@-o-o-@)>-