

PELUANG BISNIS MULTI LEVEL MARKETING DIMASA PANDEMI COVID 19 (STUDI KASUS: PT ORINDO ALAM AYU)

Putu Astri Lestari

Institut Desain dan Bisnis Bali
e-mail: astrilestari@idbbali.ac.id

INFORMASI ARTIKEL

Received : April, 2021
Accepted : April, 2021
Publish online : April, 2021

A B S T R A C T

The Covid-19 pandemic has a huge impact on people's lives, especially for business people. The increasing number of Covid 19 cases caused the government to further tighten the space for the community, especially in terms of activities. So that many companies lay off and even terminate their employees. All forms of business have experienced a decline in growth of 2.07% in 2020. This has led people to try to do other businesses, for example joining the MLM business. One of the well-known MLM businesses in the community is the Oriflame business. Through the descriptive exploratory method, general information related to the MLM business during the pandemic is collected. Furthermore, case studies were carried out through articles related to the MLM business during the pandemic through websites and social media for observation. As a result, even though Indonesia's economic growth in 2020 has decreased, the Oriflame business has experienced an increase in members and also an increase in the achievements of its leaders in the success plan oriflame..

Keywords: covid 19, business, multi level marketing.

A B S T R A K

Pandemi Covid-19 memberi dampak yang sangat besar kepada kehidupan masyarakat terutama nya bagi pelaku usaha bisnis. Meningkatnya jumlah kasus Covid 19 menyebabkan pemerintah lebih memperketat ruang gerak masyarakat, terutama nya dalam hal beraktivitas. Sehingga banyak perusahaan yang merumahkan bahkan melakukan pemutusan hubungan kerja terhadap karyawan nya. Segala bentuk lapangan usaha mengalami penurunan pertumbuhan sebesar 2,07% di tahun 2020. Hal ini menyebabkan masyarakat berupaya melakoni usaha lain misalnya bergabung kedalam bisnis MLM. Salah satu bisnis MLM yang dikenal dimasyarakat adalah bisnis Oriflame. Melalui metode deskriptif eksploratif, informasi umum yang berkaitan dengan bisnis MLM dimasa pandemi dikumpulkan. Lebih lanjut, studi kasus dilakukan melalui artikel terkait bisnis MLM dimasa pandemi melalui website maupun social media untuk diobservasi. Hasilnya, walaupun pertumbuhan ekonomi Indonesia pada tahun 2020 mengalami penurunan, bisnis Oriflame mengalami peningkatan anggota dan juga peningkatan pencapaian leader nya dalam success plan oriflame.

Kata Kunci: covid 19, bisnis, multi level marketing.

PENDAHULUAN

Suatu usaha bisnis dimana metode sistem pemasarannya menggunakan sistem pemasaran yang berjenjang sering dikenal dengan istilah Multi Level Marketing atau disingkat dengan MLM. Bisnis MLM merupakan salah satu metode bisnis di mana perusahaan dapat menggunakan konsumen mereka untuk membantu perusahaan dengan berperan sebagai distributor. Dengan metode ini, maka perusahaan tidak perlu mengeluarkan biaya tambahan untuk menyewa atau memperkerjakan sumber daya manusia baru sebagai distributor mereka.

Di Indonesia, bisnis MLM mulai ada sejak tahun 1992 ketika bisnis MLM Amway diperkenalkan. Namun sebenarnya, pada tahun 1986 sebuah perusahaan MLM telah didirikan di Bandung dengan nama Nusantara Sun Chorelatama yang kemudian berubah nama menjadi CNI

Dikutip dari www.apli.or.id, Multi Level Marketing (MLM) masuk ke Indonesia pada tahun 80an dengan didirikannya Asosiasi di Indonesia yang dicetuskan oleh Bapak Eddy Budhiman dengan nama IDSA (Indonesian Direct Selling Association) yang sekarang dikenal dengan nama APLI yaitu Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia.

Sejak mulai munculnya wabah virus corona pada Januari 2020 lalu, hampir tidak ada satu sektor pun yang tidak merasakan dampaknya. Banyak perubahan yang terjadi di kehidupan masyarakat karena pemutusan hubungan kerja, dirumahkan, ataupun pemotongan penghasilan. Krisis ekonomi akibat dari pandemi ini mendorong masyarakat untuk mengubah pola hidup, pola konsumsi dan pola belanja, serta hal-hal yang kini menjadi prioritas di dalam kehidupan mereka secara umum. Ditengah himpitan ekonomi, segala bentuk usaha marak bermunculan. Begitu pula dengan bisnis MLM. Banyak masyarakat mulai marak menjadi pelaku bisnis MLM.

LITERATUR REVIEW

Pengertian Multi Level Marketing

Multilevel Marketing atau yang terkadang juga disebut dengan Networking Selling (jaringan penjualan) atau *direct selling* (penjualan langsung) adalah bentuk pemasaran suatu produk atau jasa dari suatu perusahaan yang dilakukan secara perorangan atau berkelompok yang membentuk jaringan secara berjenjang, lalu dari hasil penjualan pribadi dan jaringan tersebut, setiap bulannya perusahaan akan memperhitungkan bonus atau komisi sebagai hasil usahanya (Peter J. Cloither, 1994:10)

Dalam sistem penjualan pemasaran jaringan ini, ada istilah anggota tenaga penjual "up line" dan "downline", yaitu orang-orang yang melakukan penjualan produk setelah sebelumnya berdasarkan urutan rekrutan atau pendaftaran. Dalam sistem ini Up-line diharuskan untuk merekrut anggota baru atau tenaga penjual baru untuk menjadi down-line sebanyak-banyaknya agar mendapatkan bonus atau penghasilan yang berlipat-lipat.

MLM adalah strategi pemasaran berjenjang atau berantai, di mana tenaga penjual tidak hanya mendapatkan kompensasi atas penjualan yang mereka hasilkan, tapi juga atas hasil penjualan sales lain yang mereka rekrut. Jadi disini semakin banyak menjual produk dan memiliki tenaga penjual sebagai downline, maka semakin banyak juga keuntungan yang bisa didapatkan.

Ciri-Ciri Bisnis MLM Yang Baik

1. Memiliki Produk yang Bagus

MLM yang baik adalah MLM yang memiliki produk. Produknya pun bukanlah produk asal-asalan, melainkan produk yang bagus dan berkualitas, yang dapat diperjualbelikan, dan memiliki nilai positif dari pelanggannya. Produk-produk yang bisa ditawarkan itu biasanya adalah obat-obatan atau suplemen untuk kesehatan, tas, dan produk-produk lainnya.

2. Memiliki Perusahaan yang Jelas

Biasanya perusahaan yang menerapkan bisnis MLM itu adalah perusahaan yang memiliki badan hukum yang jelas. Berbentuk Perseroan Terbatas dan punya kantor perwakilan, meskipun kantor ini tidak memiliki cabang di setiap kota karena pada umumnya mereka melakukan distribusi ke penyedia stok yang sudah ditunjuk sebagai perwakilan.

3. Harga Produk yang Dijual Masuk Akal

MLM yang baik memiliki harga produk yang masuk akal. Bisa saja mahal asalkan memang kualitas barangnya bagus. Poin pentingnya adalah produk yang dijual bisa mendatangkan keuntungan kepada anggotanya dengan wajar.

4. Mendapatkan Keuntungan Sesuai dengan Usaha

Sistem MLM dikenal memiliki level-level yang tidak ditentukan dari siapa yang duluan bergabung atau siapa yang belakangan bergabung. Yang menentukan kesuksesan di sistem bisnis ini adalah siapa yang bekerja keras walaupun ia masih ada di level bawah sekalipun, ia yang akan mendapatkan

keuntungan, dan juga bisa naik level sesuai dengan usahanya.

5. Memiliki Upline yang Membimbing

Seperti yang sudah disebutkan sebelumnya, bahwa bisnis ini memiliki model level yang bertingkat-tingkat. Ketika baru masuk menjadi anggota MLM suatu produk, pastinya ada orang yang mengajak bergabung sebagai upline. Upline ini yang akan membimbing dalam menjalankan bisnis tersebut agar anggota baru nya bisa sukses.

METODE PENELITIAN

Artikel ini disusun menggunakan metode analisis deskriptif dari studi pribadi atas berbagai informasi seperti website, situs *desktop*, dan social media lainnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pandemi COVID- 19 membawa banyak dampak pada kehidupan warga. Tidak sedikit orang yang penghasilannya menurun akibat COVID- 19. Apalagi banyak yang dirumahkan serta mengalami pemutusan ikatan kerja(PHK).

Di tengah himpitan ekonomi yang diakibatkan menyebarnya virus Corona, bisnis MLM juga turut meredak. Disaat orang- orang kehabisan mata pencahariannya maka solusinya adalah menjadi pelakon usaha.

Bisnis MLM itu membagikan fleksibilitas dari sisi waktu dan sisi modal. Aspek lain yang membuat MLM gempar dikala pandemi adalah karena dapat dilakukan secara online. Hal ini sesuai dengan konsep kehidupan *New Normal* dimana disarankan untuk mengurangi pertemuan dengan banyak orang. Pandemi Covid 19 yang memaksa masyarakat untuk tetap dirumah menyebabkan banyak pelaku usaha yang beralih ke pemasaran digital karena proses penjualan bisa dilakukan hanya dari rumah saja. Terlebih lagi, bisnis MLM ini konsumennya umumnya diawali dari kerabat terdekat, sahabat serta komunitas. Dengan ditopang media sosial hal tersebut terus menjadi lebih mudah.

Kementerian perdagangan mencatat, hingga tahun 2019, sebanyak 6 juta orang yang sudah bergabung dalam bisnis Multi Level Marketing (MLM), dengan 18 triliun rupiah pendapatan yang dihasilkan tahun 2019. Namun situasi pandemi, Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia (APLI) melihat ada peningkatan jumlah anggota yang bergabung di industri ini.

Ketua umum APLI Kany Soemantoro mengatakan, bisnis MLM di kuartal 3, 2020, yang tumbuh 10 sampai 20 persen ini dibanding kuartal 2, sejalan dengan pertumbuhan anggota yang bergabung.

Studi Kasus Perusahaan Multilevel Marketing

ORIFLAME adalah suatu perusahaan yang berasal dari Swedia dan telah beroperasi di 60 negara diseluruh dunia yang telah berdiri pada tahun 1967 dan didirikan oleh Jonas dan Robert af Jochnick, serta teman mereka, Bengt Hellsten. Memiliki 3000 karyawan dan ratusan ribu distributor, yang telah mengembangkan usahanya antara lain: Eropa, Amerika, Asia dan salah satunya adalah Indonesia. ORIFLAME di Indonesia dipercayakan pada PT. ORINDO ALAM AYU yang mulai beroperasi pada tahun 1986 di Jakarta, dan membuka cabang-cabangnya di sebagian kota di Indonesia.

Oriflame memenuhi syarat sebagai perusahaan MLM yang baik dengan alasan sebagai berikut:

1. Oriflame memiliki produk yang bagus

Produk oriflame tersedia dari ujung rambut hingga ujung kaki. Mulai dari perawatan rambut hingga perawatan kaki seperti Hair & Body Care, Skincare, Colour Cosmetics, Fragrance, dan Wellbeing. Produknya pun sudah melalui uji laboratorium sehingga aman digunakan.



Gambar 1 Kategori produk Oriflame

[Sumber: <https://www.facebook.com/pg/VihdzaOriflame/photos/>]

2. Oriflame memiliki perusahaan yang jelas

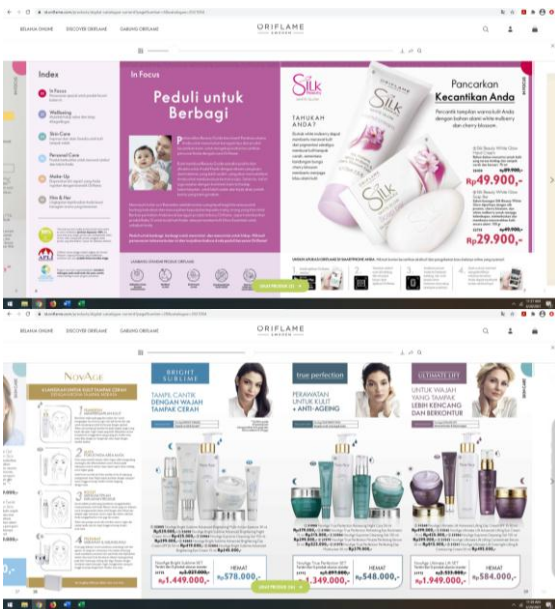
Di Indonesia, PT Orindo Alam Ayu merupakan perusahaan yang mempunyai Hak Distribusi Eksklusif untuk memasarkan produk Oriflame® serta Oriflame Sweden® melalui system penjualan langsung. Perusahaan memiliki website dengan alamat <https://id.oriflame.com/> dimana seluruh kegiatan bisa dilakukan melalui website, seperti mendaftarkan anggota baru, order barang, maupun layanan keluhan pelanggan.



Gambar 2 Tampilan Website Oriflame Indonesia
[Sumber: <https://id.oriflame.com/>]

3. Harga produk oriflame masuk akal

Produk Oriflame memiliki varian harga dari yang termurah, misalnya harga *soapbar*/sabun mandi sebesar Rp29.900 hingga yang termahal seperti satu set perawatan kulit dengan harga diatas 1 juta. Seluruh produk telah teruji oleh para ahlinya di laboratorium milik Oriflame.



Gambar 3 Katalog Oriflame bulan April 2021
[Sumber: <https://id.oriflame.com/products/digital-catalogue-current?pageNumber=1&store=astri&catalogue=2021004>]

4. Oriflame memiliki jenjang karir/level yang jelas

Oriflame memiliki jenjang karir atau success plan yang sangat jelas. Diatur dengan begitu baik mulai dari brand partner level 3 % - 9%, hingga level tertinggi Diamond President Director. Oriflame tidak mengatur kesuksesan berdasarkan urutan bergabung, tapi berdasarkan seberapa keras usaha anggotanya dalam menaiki tangga level Success Plan.



Gambar 4 Jenjang karir/level di Oriflame
[Sumber:

<https://web.facebook.com/AkuOriflameOfficial/photos/pcb.803486303825968/803485320492733>]

5. Terdapat Upline yang membimbing

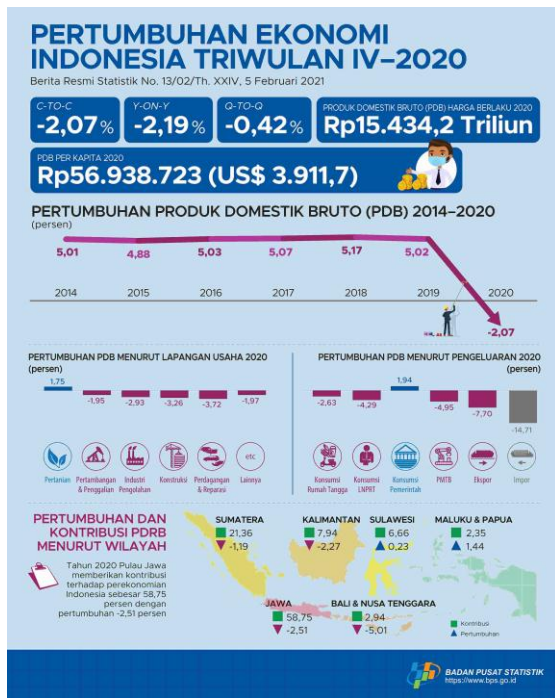
Di dalam bisnis Oriflame, orang yang mengajak bergabung disebut dengan "Sponsor" dan sekaligus sebagai Upline. Seorang upline yang baik akan membimbing downline nya dalam meniti jenjang karir di Oriflame.

Oriflame di Masa Pandemi Covid 19

Ketika Pandemi Covid 19 masuk ke Indonesia awal tahun 2020, banyak kekhawatiran yang muncul akan dampaknya terhadap perekonomian. Makin meningkatnya jumlah pasien yang terkonfirmasi positif Covid 19 membuat pemerintah makin memperketat mobilitas penduduk dalam beraktivitas.

Banyak perusahaan yang mulai merumahkan karyawan bahkan pemutusan hubungan kerja karena sepi pembeli sehingga berdampak pada perekonomian mereka.

Menurut Badan Pusat Statistik, ekonomi Indonesia pada tahun 2020 mengalami penurunan sebesar 2,07%. Bahkan Pertumbuhan PDB menurut lapangan usaha di tahun 2020 paling menurun dari sektor perdagangan & reparasi sebesar -3,72%.



Gambar 5 Infografis pertumbuhan ekonomi Indonesia tahun 2020

[Sumber:

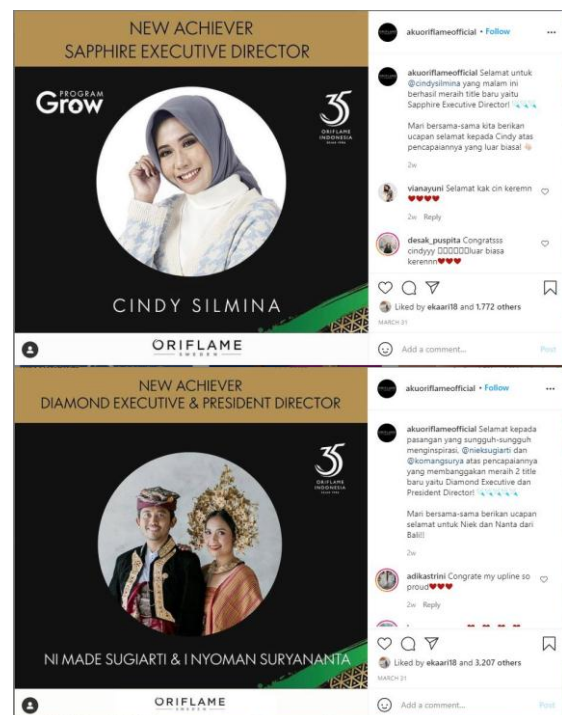
<https://www.bps.go.id/pressrelease/2021/02/05/1811/ekonomi-indonesia-2020-turun-sebesar-2-07-persen--c-to-c-.html>]

Bisnis Oriflame juga mengalami dampak pandemi covid 19. Tidak sedikit anggota nya yang berhenti karena daya beli konsumen yang menurun akibat pandemi covid 19. Terutama anggota – anggota yang baru bergabung, dan belum memiliki pelanggan yang tetap.

Walaupun anggota lama banyak yang berhenti, anggota baru juga lebih banyak lagi yang bergabung. Masyarakat yang kehilangan pekerjaan di masa pandemi covid 19 banyak yang tertarik untuk bergabung ke dalam bisnis MLM Oriflame.

Beberapa alasan mereka untuk bergabung dengan oriflame di antara nya: (1) Tidak memerlukan modal yang besar. Oriflame menawarkan pendaftaran Gratis dan ongkos kirim gratis dengan syarat tertentu. (2) Oriflame bisa dikerjakan secara online melalui berbagai social media. Order barang bisa dilakukan dari rumah saja, dan dikirimkan langsung oleh Oriflame. Hal ini sangat mendukung kehidupan *new normal* dimana adanya pembatasan dalam berkumpul. (3) Sebagai member nya, Oriflame memberikan keuntungan langsung sebesar 23% dari harga katalog. Sehingga para anggota nya dapat menikmati keuntungan tersebut secara langsung ketika terjadinya penjualan.

Pencapaian tertinggi Oriflame selama masa Pandemi Covid 19 ini adalah tercapainya level baru oleh 2 orang Leader Oriflame Indonesia yaitu Cindy Cilmina seorang leader oriflame dari kota Surabaya dan Ni Made Sugiarti & I Komang Suryananta leader dari Bali. Cindy Cilmina mencapai titel/level Sapphire Executive Director dengan reward uang tunai senilai Rp138.600.000. Sedangkan Niek Sugiarti & Suryananta pasangan suami istri mencapai 2 titel/level sekaligus yaitu Diamond Executive & President Director dengan reward berupa uang tunai senilai Rp294.000.000 + Rp700.000.000 serta sebuah mobil mewah TESLA.



Gambar 6 Pencapaian 2 leader Oriflame pada bulan Maret 2021

[Sumber:

<https://www.instagram.com/akuoriflameofficial/>]

Pencapaian ini membuktikan bahwa walaupun ditengah Pandemi Covid 19 dimana berdampak besar terhadap pertumbuhan ekonomi yang turun di tahun 2020, bisnis MLM Oriflame masih bisa bertahan dan bahkan mencapai peningkatan level oleh para leader nya.

Pencapaian oleh para leader oriflame ini tidak terlepas dari kuatnya jaringan yang telah dibangun bersama downline – downline yang ada di bawahnya. Semangat downline dan tekun nya binaan dan bimbingan dari upline nya, akan menghasilkannya pencapaian yang diinginkan.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Pandemi Covid 19 yang terjadi pada awal tahun 2020 berdampak pada pertumbuhan ekonomi Indonesia yang mengalami penurunan sebesar 2,07% Namun bisnis MLM Oriflame dapat bertahan karena beberapa kemudahan seperti modal bergabung yang kecil serta bisa dikerjakan secara online sehingga memudahkan masyarakat yang terdampak akan covid 19 dalam menambah penghasilan.

Dengan banyaknya keterbatasan dalam penelitian ini, diharapkan penelitian berikutnya tidak hanya studi kasus pada satu perusahaan saja, tapi bisa beberapa perusahaan MLM lain nya.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Peter J. Cloither, Meraup Uang dengan Multilevel Marketing : Pedoman Praktis Menuju Network Selling yang Sukses, Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 1994
- [2] Marimin A, Romdhoni AH, Fitria TN. Bisnis Multi Level Marketing (MLM) dalam Pandangan Islam. Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam. 2016 Jul 29;2(02).
- [3] Arnoldi, F., 2020. Rancang Bangun Aplikasi Bisnis MLM Berbasis Andorid untuk PT Kreasi Lima Pilar Indonesia (Doctoral dissertation, Universitas Matana).
- [4] Kuncoro, A. T. (2021). Konsep Bisnis Multilevel Marketing Dalam Perspektif Ekonomi Syari'ah. Majalah Ilmiah Sultan Agung, 45(119), 21-36.
- [5] <https://www.apli.or.id/pages/tentang-kami>, [1 April 2021]
- [6] <https://www.cnnindonesia.com/tv/20201102204948-407-565103/video-peluang-mlm-di-masa-pandemi> (diakses pada 1 April 2021)
- [7] <https://finance.detik.com/moneter/d-5228765/bisnis-mlm-marak-di-tengah-pandemi-ada-apa>, (diakses 1 April 2021)
- [8] <https://ajaib.co.id/inilah-ciri-mlm-multi-level-marketing-yang-terpercaya/> (diakses 15 April 2021)
- [9] <https://www.facebook.com/pg/VihdzaOriflame/photos/> (diakses 19 April 2021)
- [10] <https://id.oriflame.com/> (diakses 30 Maret 2021)
- [11] <https://id.oriflame.com/products/digital-catalogue-current?pageNumber=1&store=astri&catalogue=2021004> (diakses 10 April 2021)
- [12] <https://web.facebook.com/AkuOriflameOfficial/photos/pcb.803486303825968/803485320492733> (diakses 30 Maret 2021)
- [13] <https://www.bps.go.id/pressrelease/2021/02/05/1811/ekonomi-indonesia-2020-turun-sebesar-2-07-persen--c-to-c-.html> (diakses 30 Maret 2021)
- [14] <https://www.instagram.com/akuoriflameofficial/> (diakses 31 Maret 2021)