

EDISI KHUSUS

LEBIH TEBAL, LEBIH LENGKAP,
LEBIH TUNTAS
10/IV/OKTOBER 2009
Rp30.000,-

KOLOM MARKETING: MEMASARKAN USAHA RUMAHAN

CARA KONKRIT BIKIN DUIT

DUIT!

www.majalahduit.co.id ■ FRANCHISE ■ MLM ■ ENTREPRENEUR

32 EKSKLUSIF:

**Tabel Lengkap
135 Pengusaha
yang Sukses
dari Usaha
Rumahan**

32 HOT:

**Wawancara Sandiaga Uno
"Bangun
Lembaga
Keuangan
Microfinance
untuk Dorong
Pertumbuhan
UKM"**

52 TIPS

**Klinik Usaha:
Usaha Rumahan
ingin Buka Toko,
Baik kah?**

135 SUKSES DARI BISNIS RUMAHAN

**26 Mengelola Keuangan
Usaha Rumahan**

**Menghindari
'Management
By Laci'**

**28 Gaya Hidup
Pengusaha Rumahan**

**Ngantor di Rumah
Juga Asyik Kok**

**30 GOOGLEPRENEUR:
Gaya Pengusaha
Sukses
Tanpa Modal
di Era Google**

**BANYAK PENGUSAHA YANG MERINTIS SUKSES DARI
USAHA RUMAHAN. BAHKAN BUKAN MIMPI BILA DARI
BISNIS RUMAHAN BISA BELI PESAWAT. ANDA MAU?
SEMUA TENTANG USAHA
RUMAHAN ADA DI SINI**

**TALK LESS
DO MORE** **CLAS** **MIND**

today's spirit

MEMERIKAKAN DAN MENYERANGI KEMERDEKAAN BERPIKIR DAN BERKREASI DALAM BERUSAHA

Mencoba Tawaran Bisnis Prospektif dari Pelopor MLM Indonesia

Masih eksis di usianya yang sudah 21 tahun, Multicare masih membuka peluang usaha bagi orang-orang yang ingin berbisnis MLM produk-produk *skin care* dan *food supplement*



■ Ridwan Salim, Presiden Direktur Multicare: transformation for better future

Hotel Ciputra, Jakarta, 7 Agustus 2009. Ratusan orang nampak berbondong-bondong memasuki *ballroom* hotel di kawasan Jakarta Barat ini. Nampak keceriaan terpancar di raut wajah mereka. Maklum, hari itu mereka yang tergabung sebagai mitra bisnis Multicare bakal menggelar Konvensi Multicare sekaligus merayakan hari jadi perusahaan yang bergerak di jalur bisnis *direct selling multilevel marketing* (MLM) ini yang ke 21.

Acara yang berlangsung dari sore hingga malam hari itu juga diisi dengan sesi *recognition*, yakni pemberian penghargaan bagi mereka yang berhasil naik jenjang. Lalu juga ada sesi *soft launching* produk baru untuk perawatan kecantikan. Acara peluncuran produk tersebut dikemas dalam bentuk *talkshow* yang dipandu oleh dokter sekaligus presenter dr. Lula Kamal. Sebagai puncak acara adalah sesi *anniversary*, diisi dengan pemotongan kue tart oleh seluruh jajaran direksi Multicare dan para Multicare Director Forum (MCDFF).

Seperti tahun-tahun sebelumnya, setiap bulan Agustus, Multicare selalu memperingati hari jadinya. Rangkaian ulang tahun yang biasa dinamai dengan Konvensi Multicare selalu diisi

dengan Rapat Kerja Nasional (Rakernas) yang dihadiri oleh para *Distribution Center* (DC) yang tersebar di seluruh penjuru Tanah Air, peluncuran produk, Konvensi Nasional dan *Special Training*.

"Setiap tahun, atmosfer yang ditawarkan di setiap Konvensi Multicare selalu berbeda, sesuai dengan tema yang diusungnya. Tahun 2009 ini tema kami adalah *Transformation for Better Future*," jelas Ridwan Salim, Presiden Direktur PT Multicare MitraSejahtera kepada *DUIT!*

Menurut Ridwan, tema tersebut diambil berdasarkan komitmen Multicare dalam mengedepankan kesejahteraan yang lebih baik bagi seluruh mitra bisnisnya. *Transformation for Better Future* dilambangkan dengan konsep 3 sayap kupu-kupu yang berwarna hijau, kuning dan oranye. Warna-warna tersebut dianalogikan sebagai *product, plan and people*. Ketiga 'P' ini saling berhubungan dalam melakukan transformasi secara total untuk masa depan yang lebih baik "Jadi lewat tema yang diusung dalam Konvensi Multicare ke-21, diharapkan seluruh mitra bisnis Multicare bahu-membahu menjalankan bisnis ini dengan sungguh-sungguh untuk menggapai masa depan yang lebih baik," papir salah satu pendiri

dan penggiat Asosiasi Perusahaan Langsung Indonesia (APLI) ini.

Sejatinya PT Multicare MitraSejahtera yang bergerak di jalur bisnis MLM dibentuk pada tanggal 8 Agustus 1992. Sebuah usia yang relatif masih muda, namun sejarah industri MLM Indonesia telah mencatat nama besar Multicare sejak 1988. Ini terjadi karena Multicare merupakan peleburan dua perusahaan MLM yang cukup besar dan telah dikenal masyarakat luas, yakni Multi Way yang berdiri tahun 1988 dan Total Care Indonesia yang berdiri Juli 1989. Multicare sendiri tergabung dalam kelompok perusahaan Indocare. Penggabungan ini, kata Ridwan lagi, untuk menyatukan konsentrasi kekuatan sehingga kesempatan menjadi perusahaan MLM yang terbaik dan terbesar di Indonesia terbuka lebar.

Dalam perjalanan usahanya, Multicare telah berkembang luas hingga ke pelosok Nusantara dengan dukungan lebih dari seratus perwakilan usaha (*distribution center*) untuk melayani puluhan ribu mitra bisnis (distributor) dari Sabang sampai Merauke. "Di tengah munculnya perusahaan-perusahaan MLM lainnya, yang tergabung dalam APLI dan tidak, kami terus tumbuh dan berhasil melewati berbagai rintangan. Di usia 21 tahun ini berbagai peningkatan sudah dan akan terus kami lakukan, seperti peningkatan kualitas produk, pelayanan, kecepatan menanggapi keluhan, profesionalisme seluruh unsur pendukung, keberanian ekspos perusahaan serta pencapaian standar pendidikan dan pelatihan anggota dan leader Multicare," jelas Ridwan yang enggan memaparkan omzet perusahaan.

Bagaimana Cara Bergabung?

Untuk menjadi member Multicare, Anda harus mendaftarkan diri lewat sponsor Anda. Ada empat paket pilihan investasi untuk menjadi member Multicare, yakni:

1. Paket Silver Rp169.000 (mendapatkan starter kit + produk VC Super Moisture)
2. Paket Gold Rp319.000 (mendapatkan starter kit + produk Ester-C Gold Facial Renewal Serum)
3. Paket Platinum Rp Rp429.000 (mendapatkan starter kit + produk VC Ambrosia)
4. Paket New G <35 tahun + Copy KTM/jajah min.DS Rp359.000 (starter kit + produk VC Nutrismart, VC Royal Jelly & DemmaLite)

Catatan: untuk setiap paket rekrut mendapatkan member card + gratis berlangganan majalah Care News selama 1 tahun.



■ Kantor pusat Multicare: 21 tahun hadir melayani seluruh mitra dan masyarakat

AGUSTAMAN

Peluang Raih Penghasilan

Menurut GM Multicare Franklin, saat ini ada puluhan *item* produk yang dipasarkan para mitra bisnisnya. Produk-produk tersebut dikategorikan dalam produk perawatan kecantikan dan kesehatan (*skin care*) serta kategori makanan/minuman kesehatan (*food supplement*). Beberapa produk merupakan hasil olahan pabrik sendiri yang berlokasi di

kawasan industri Taman Tekno BSD, Serpong, Banten.

Produk yang dikembangkan Multicare, sambung Franklin adalah produk inovatif yang makin ketat dalam memenuhi tiga kriteria: aman, berunjuk kerja tinggi yang dibuktikan dari pengujian ilmiah yang memadai serta pengutamakan kealamian produk.

Lalu, apa faktor utama yang membuat mitra

usaha mau bekerjasama dengan Multicare dalam memasarkan produk-produknya? "Tentunya karena *marketing plan*, yang cakupannya luas, bukan hanya bonus plan melainkan serangkaian sistem yang bisa membuat anggota merasakan hasil nyata berupa materi dan non materi atas hasil usaha mereka memasarkan atau merekomendasikan produk-produk Multicare." jawab Franklin lugas.

Di Multicare ada dua peluang awal yang menarik serta mudah untuk meraih penghasilan dasar. Pertama, ketika Anda baru saja memulai bisnis, penghasilan utama Anda berasal dari aktivitas merekomendasikan produk dan melayani pelanggan. Dari pelanggan, Anda memperoleh keuntungan langsung (*Personal Discount/PD*) sebesar 15% yang dihitung dari *Consume Price (CP)*, yaitu harga yang dibayarkan pelanggan kepada Anda. Sedangkan Anda sendiri sebagai anggota membayar ke Multicare senilai *Member Price (MP)*. Contoh, Anda memiliki 8 pelanggan per bulan, masing-masing memesan produk makanan kesehatan Super Squalene seharga CP Rp 129.000. Maka, Anda mengumpulkan dari pelanggan Rp1.032.000 (8 x Rp129.000) dikurangi pembayaran Anda ke Multicare Rp876.000 (8 x Rp109.500 yang merupakan harga MP). Jadi Anda bakal dapat keuntungan langsung Rp156.000.

Selain keuntungan langsung (PD), Anda juga bisa memperoleh *Group Development Bonus (GDP)* atas penjualan pribadi Anda. Lalu, apabila Anda membawa orang lain ke dalam peluang bisnis Multicare, maka Anda pun akan mulai memperoleh penghasilan GDB atas penjualan mereka, dan akhirnya penghasilan atas *downline* yang mereka ajak gabung. Cara ini akan memberikan pertumbuhan penghasilan secara cepat sejalan dengan pertumbuhan jaringan kerja Anda.

Bila Anda merekrut sebanyak mungkin orang untuk menjadi jaringan kerja Anda, dan membantu mereka juga untuk mengembangkan jaringan, sehingga Anda bisa menjadi seorang *leader*. Pada peringkat *leader*, akan ada banyak tambahan bonus selain GDB yang bisa Anda nikmati, sehingga akhirnya total penghasilan Anda bisa terus bertambah.

Anda tertarik bergabung? ■ (AGUSTAMAN)



■ Franklin, GM Multicare: Multicare menyediakan peluang usaha Mandiri

AGUSTAMAN

Jenjang Peringkat di Multicare

(diurut dari paling bawah)

• Achiever	- 5%-20%
• Manager	- (telah mencapai volume bisnis pribadi/grup min. 5.000 PV)
• Director	- (PV pribadi 100 PV, punya min. 1 grup 23% atau disebut kelompok mandiri & punya PV kelompok pribadi min. 2.000 PV)
• Certified Director	- (mencapai kualifikasi Director tiga kali berturut-turut)
• Executive Director	- (100 PV pribadi, punya min. 2 kelompok mandiri dan 5.000 PV kelompok pribadi)
• Crown Executive Director	- (100 PV pribadi, punya min. 5 kelompok mandiri & 5.000 PV)
• Double Crown Executive Director	- (100 PV pribadi, punya min. 8 kelompok mandiri & 5.000 PV kelompok pribadi)

PT Multicare Mitrsejahtera

Kompleks Perkantoran Taman Meruya
 Blok N 21-26 Meruya Utara,
 Jakarta 11620
 Telp. 021-586 0840-41 (hunting)
 Fax. 021-586 0842
 email: ask@multicare.co.id
 www.multicare.co.id