

RAZZI ARMANSUR

Membina Masa Depan Melalui Multi-Level Marketing

© Hakcipta 1994 oleh Razzi Armansur. Hakcipta merangkumi edisi e-book

E-book ini mengandungi keseluruhan buku asal:
MEMBINA MASA DEPAN MELALUI
MULTI-LEVEL MARKETING

PENGENALAN

Buku penting ini adalah buku kedua saya mengenai MLM (Multi-Level Marketing).

Buku yang sedang anda tatapi ini adalah berbeza – jauh lebih baik dari buku yang pertama. Ini jaminan peribadi dari saya. Berikutan sambutan yang di luar dugaan terhadap buku yang pertama, maka saya telah berusaha untuk menjadikan supaya buku ini menjadi yang terbaik.

Walaupun ramai yang mengatakan bahawa buku yang pertama itu sudah memadai, tetapi saya kurang setuju kerana saya percaya bahawa ilmu pengetahuan memang tidak pernah cukup dan tidak pernah lengkap. Lebih-lebih lagi ilmu perniagaan yang sentiasa berkembang mengikut peredaran masa.

Ada juga orang yang mempertikaikan mengapa saya menulis buku mengenai MLM. Mengapa bukan orang lain? Sebenarnya saya menunggu lebih setahun untuk melihat tulisan orang lain mengenai MLM. Sebelum itu, lebih 10 orang ada memberitahu kepada saya akan dan sedang menulis buku MLM. Tetapi setelah setahun menunggu, tidak ada sebarang buku mengenai MLM berada di pasaran.

Bila buku pertama saya mengenai MLM berada di

pasaran, seperti biasa terdengarlah suara-suara cemburu di samping pujian-pujian mengenai kandungan buku itu. Orang yang negatif memang sentiasa mencari kesilapan supaya boleh mengkritik. Sekali lagi, cemburu menyoal – mengapa saya? Saya menyoal kembali, mengapa saya tidak boleh? Siapa pun boleh menulis buku jika mahu dan tahu caranya. John D. Rockefeller bukan pengeluar minyak; tetapi mengapa namanya sentiasa dikaitkan dengan minyak. Don King bukan peninju; mengapa namanya dikaitkan dengan dunia tinju.

Sesudah buku itu terbit, banyaklah tawaran dari syarikat penerbitan untuk menerbitkan buku itu, sedangkan sebelum ini tidak ada satu penerbit pun yang sudi menerbitkan buku itu. Sebuah syarikat jualan langsung yang berjanji akan menerbitkan buku itu dalam masa yang paling singkat telah berdiam diri sehingga 3 bulan dan berakhir dengan 'tak jadi'. Sekali lagi, manuskrip buku saya itu 'diperap' adalah kerana cemburu.

Saya berhutang budi kepada rakan-rakan saya yang telah membantu saya hingga terbitnya buku tersebut. Tanpa bantuan dan pertolongan mereka, penerbitan buku tersebut agak mustahil.

Di sebalik cerita saya itu ada sedikit pengajaran untuk anda iaitu mudah saja – jika anda mempunyai idea, projek atau tindakan, terus bertindak. Memang terlalu banyak halangan untuk menjayakan untuk idea anda, tapi mengalah pada halangan hanya akan menyusahkan anda sendiri akhirnya. Seperti kata orang bijak pandai, 'Kejar impian anda nanti impian anda akan mengejar anda'.

Pengajaran kedua ialah – jangan sekali-kali mendengar cakap orang. Di sekeliling anda penuh dengan orang yang negatif dan cemburu. Kerja yang paling mudah di dunia ini ialah mengata, mengkritik dan mencari kesalahan orang lain. Dengan senang orang boleh membentangkan kekurangan dan kesilapan kita,

PENGENALAN

tetapi agak payah untuk memberitahu walaupun hanya hanya satu kebaikan yang kita lakukan. Jika perlu, dengar hanya kepada orang yang benar-benar jujur. Misalnya, jika anda mahu bertindak menjadikan MLM sebagai karier anda – terus melaksanakan tindakan anda. Tidak perlulah anda meminta pendapat dari orang-orang yang negatif kerana dengan mudah nanti mereka akan memberitahu anda dari sudut mana MLM tidak boleh dijayakan.

JIKA anda serius terhadap masa depan anda dan menjadikan MLM sebagai 'jalan' untuk masa depan yang gemilang, maka sekaranglah masanya untuk anda bertindak serius terhadap perniagaan MLM anda. Sememangnya MLM adalah perniagaan yang besar dan serius. Bahkan jika anda menjalankan perniagaan ini secara sambilan, anda tetap menjalankannya dengan serius dan kesungguhan.

Sudah berlalu zaman MLM dijadikan bahan senda-gurau. Sudah tidak kedengaran lagi kata-kata, "Jual sabun boleh kaya?..." atau "Mana ada meniaga modal RM100..." atau "Siapa masuk MLM bermakna dia jadi kuda tunggangan orang yang di atas ..." Sekarang ini orang makin mempercayai MLM dan makin ramai yang menjadikan MLM sebagai jalan untuk membina masa depan.

Yang penting ialah kepercayaan anda. Jika anda percaya, maka anda boleh. Mengapa masih tidak percaya sedangkan di seluruh dunia dan di Malaysia sudah ramai yang hidup senang lenang dari hasil usaha mereka di dalam MLM pada masa lalu. Siapakah yang tidak anda percayai? MLM atau diri anda sendiri? MLM hanyalah perniagaan atau 'jalan' untuk mencapai masa depan yang gemilang. Dan ia telah dipercayai, diakui, dan terbukti sebagai perniagaan yang menghasilkan lebih ramai jutawan berbanding perniagaan lain. Yang menjayakan MLM adalah diri anda sendiri. Jadi, jika

anda memberi kepercayaan kepada diri anda sendiri, maka perniagaan MLM adalah untuk anda.

Anda juga mestilah percaya bahawa perniagaan MLM bukanlah seperti bermain silap mata – hari ini berniaga, minggu depan kaya raya. Anda mesti percaya bahawa MLM sama seperti perniagaan lain iaitu mengambil masa yang panjang untuk membinanya hingga menjadi kukuh dan boleh dijadikan tempat berteduh untuk anda dan keluarga. Sama juga dengan perniagaan atau perkara lain, semestinya anda akan menemui rintangan dan beberapa kegagalan sementara sebelum mencapai kejayaan. Tidak ada jalan singkat dan tidak ada istilah ‘duduk-duduk dan berjaya’. Lebih tepat lagi, tidak ada jalan singkat dalam keusahawanan.

Orang-orang yang berjaya di dalam MLM sekarang ini bukan orang lebih rehat dari bekerja pada masa lalu. Mereka adalah orang-orang yang sanggup. Mereka sanggup mengalami 1001 kesakitan sebelum menikmati kejayaan sekarang ini. Mereka tidak pernah tergerak untuk mencari jalan singkat dan mudah kerana sememangnya tidak ada jalan mudah dan singkat di dalam perniagaan.

BUKU penting ini hanya boleh membantu anda untuk membina masa depan melalui perniagaan MLM. Tidak lebih dari itu kerana yang boleh menjayakan diri anda ialah anda sendiri. Di dalam buku ini anda akan mempelajari kesemua aspek-aspek penting dalam mengendalikan perniagaan MLM dan bagaimana sebenarnya cara membina masa depan yang gemilang melalui MLM.

Sesuai untuk semua orang, sama ada anda baru menceburi perniagaan MLM untuk mempelajari kesemua asas-asas penting dan cara menguruskan perniagaan anda hingga mencapai kejayaan atau jika anda sudah mencapai kejayaan, anda akan menemui idea-idea baru dari dalam buku penting ini. Juga amat

PENGENALAN

sesuai untuk diberikan/dihadiahkan kepada tajaan-tajaan anda sebagai sebahagian dari sesi latihan anda untuk mereka.

Anda juga boleh menjadikan buku ini sebagai rujukan dalam menjalankan perniagaan MLM dan seterusnya membina masa depan yang cemerlang melalui perniagaan MLM.

Anda boleh berjaya jika anda percaya. Selamat berjaya!

Bab 1

PERCAYA UNTUK BERJAYA

MASA depan anda hanya ada dua iaitu kejayaan atau kegagalan. Jika anda percaya bahawa anda boleh gagal di dalam perniagaan MLM, sudah pasti anda akan memperolehi kegagalan. Jika anda percaya bahawa anda boleh berjaya, sudah pasti anda akan berusaha untuk mencapai kejayaan.

Sudah tentulah anda memilih kejayaan, kerana itulah tujuan utama semua orang menceburi bidang perniagaan MLM iaitu mahu mencapai kejayaan yang cemerlang, sekalipun menceburi secara sambilan pada peringkat permulaan. Kerana anda mahukan kejayaan yang cemerlang pada akhirnya, maka buat masa ini anda hendaklah menghapuskan segala bentuk halangan yang menghalang perjalanan anda untuk mencapai masa depan yang gemilang melalui MLM.

Kepercayaan, sekali lagi, adalah halangan yang paling utama untuk semua orang. Banyak perkara yang baik dan berfaedah, nampaknya menjadi sia-sia kerana kepercayaan. Idea yang bernas berakhir menjadi 'sampah' kerana tidak percaya bahawa idea itu boleh dijayakan sebelum sempat melaksanakannya.

Adalah perkara biasa bagi semua orang untuk

mengatur sendiri tembok atau batu-bata di depan mereka dan memerangkap mereka sendiri. Tembok itu digelar tembok kepercayaan. Setiap kali mendengar rancangan atau peluang atau mahu menjalankan perniagaan MLM, dengan sendirinya tembok-tembok itu disusun dan mengatakan, "Tidak Boleh." Mengapa tidak boleh? Kerana tidak percaya. Bila ditanya lebih lanjut, mengapa tidak percaya, jawapannya ialah kerana sudah dikelilingi oleh 'tembok tidak percaya'.

Perkara yang sama terjadi, bila anda mula menaja seseorang. Bila anda mula menaja seseorang. Bila anda membuka mulut untuk memberitahu peluang perniagaan MLM, tanpa disuruh, bakal tajaan anda akan mengatur tembok kepercayaan di depannya menyebabkan mereka tidak percaya dan memandang MLM dari sudut tidak boleh. Di dalam bab yang lain di dalam buku ini anda akan mempelajari bagaimana caranya meruntuhkan tembok kepercayaan yang diatur sendiri di depan bakal tajaan anda.

Berbalik kepada anda sendiri. Cuba analisa apakah yang menyebabkan anda tidak mempercayai diri sendiri dan perniagaan MLM? Selagi anda tidak menganalisa dan menghapuskan tembok kepercayaan itu, selagi itulah anda tidak sampai ke mana-mana dalam perniagaan MLM atau apa jua bidang.

Mengapa lebih percaya boleh gagal dari percaya boleh berjaya di dalam MLM? Kerana sejak kecil lagi fikiran kita semua telah disemai dengan kepercayaan boleh gagal tetapi tidak boleh berjaya. Kerana sejak sekian lama kita semua dikelilingi oleh orang-orang yang gagal dan menjadikan kegagalan sebagai cara hidup. Menjadikan keluhan dan decit di mulut sebagai hiburan. Kerana perkataan mustahil sentiasa bermain di bibir. Kepercayaan itu semakin subur kerana dibelai dan dibaja setiap hari dengan mengatakan, "Susahlah sekarang...." dan "Tak ada orang percaya dengan MLM lagi..." dan "Susah nak menjual, menaja..." dan "Susah

nak meeting...” dan “Kerja lech....” dan alasan demi alasan yang menyuburkan rasa tidak percaya berterusan dari mulut sendiri dan mulut rakan-rakan yang sealiran.

Cuba analisa orang yang telah berjaya di dalam MLM. Apakah kunci kejayaannya. Kerana percaya kepada perniagaan MLM memang boleh menjamin masa depan yang gemilang. Bila percaya, barulah boleh menjalankan perniagaan MLM dengan kesungguhan. Ia berbalik semua menjadi – mengapa menjalankan perniagaan MLM dengan kesungguhan? Kerana percaya!

Percaya adalah penghulu segala sikap. Hanya setelah percaya barulah datang keberanian, keyakinan dan yang penting sekali ialah kesanggupan. Jika anda mempunyai kepercayaan, maka dengan serta merta tenaga dan sikap negatif di dalam badan anda akan bertukar menjadi tenaga dan sikap positif.

Jadi, sebaik sahaja anda mendaftarkan diri untuk menjadi pengedar syarikat MLM pilihan anda, anda mesti percaya bahawa anda boleh membina kejayaan. Anda dengan rasminya telah menjadi usahawan. Usahawan bermakna adalah orang yang berusaha dengan kesungguhan. Anda tidak akan berusaha jika anda tidak mempercayai diri dan perniagaan anda. Tidak akan ada kesungguhan jika anda tidak percaya bahawa anda boleh mencapai masa depan yang gemilang melalui MLM.

MLM adalah perniagaan anda sendiri yang semestinya dijalankan dengan penuh kesungguhan dan kepercayaan.

Jika masih tidak percaya, toleh semula keliling anda, lihat hanya kepada orang yang berjaya dan yang akan mencipta kejayaan di dalam MLM. Mereka semua telah berjaya, mengapa masih tidak percaya. Mungkin anda akan mengatakan, “Dia lain, saya lain... Dia bolehlah...” Siapa pun boleh, kerana rezeki dalam

perniagaan adalah berjumlah 9 dari 10 bahagian. Itu adalah pasti

Sejak dahulu lagi orang mengatakan, “Melihat terlebih dulu baru percaya.” Kini anda mesti menukarnya menjadi, “Percaya terlebih dulu baru anda boleh melihat hasilnya.” Kejayaan anda akan terserlah dan boleh dilihat jika anda terlebih dulu menanamkan kepercayaan bahawa anda boleh berjaya.

Jangan membuang masa dan tenaga anda untuk menjalankan perniagaan MLM jika tidak percaya MLM boleh dijadikan landasan membina masa depan.

Bab 2

MENGHAPUSKAN HALANGAN DEMI UNTUK MASA DEPAN

SESUDAH anda menanamkan kepercayaan bahawa anda boleh berjaya di dalam MLM bermakna anda telah menghapuskan halangan yang paling besar. Ada beberapa lagi halangan yang mesti dihapuskan demi menjamin kejayaan anda di dalam perniagaan MLM.

BOLEH DIAJAR DAN MAHU BELAJAR

Demi untuk kejayaan anda, anda terpaksa melupakan ego anda. Tidak dinafikan semua manusia mempunyai ego. Ego boleh membantu kejayaan dan ego juga boleh menghalang kejayaan. Ego yang menghalang kejayaan ialah jenis ego yang sentiasa menyalahkan orang lain, diri sendiri sahaja yang betul dan menutup hati dari menerima pendapat yang baik dari orang lain.

Menganggap diri sudah pandai dan lebih pandai dari orang lain adalah penghalang besar di dalam membina masa depan melalui perniagaan MLM. Ini kerana, syarat utama untuk berjaya ialah anda mestilah boleh diberi tunjuk ajar. Anda mungkin mahir dalam bidang anda; tetapi belum lagi tahu dan mahir dalam bidang perniagaan MLM. Jadi, untuk maju dan mahir, semestinya anda membenarkan diri anda diberi tunjuk

ajar oleh penaja anda atau siapa saja yang lebih tahu tentang perniagaan MLM.

Ketepikan ego anda seketika untuk menerima tunjuk ajar segala aspek perniagaan MLM dari peringkat paling asas sehingga anda benar-benar tahu dan seterusnya mahir. Tidak semua orang tahu semua perkara. Pengetahuan tentang perniagaan tidak pernah habis. Jadi, bukannya fikiran anda untuk menerima tunjuk ajar dari orang lain. Di dalam perniagaan MLM, anda menerima tunjuk ajar dengan percuma! Jangan lepaskan peluang hebat ini.

Sebenarnya hanya ada 5% sahaja orang yang terlibat di dalam MLM mahu menerima tunjuk ajar. Mereka inilah yang telah berjaya dan sedang menempa kejayaan. Selebihnya, 95% masih tebal dengan ego dan menganggap diri sudah serba tahu – akhirnya hanya mendapat penat dan kecewa setelah sekian lama berkecimpung di dalam MLM. Atau lebih malang lagi, belum sempat menjalankan perniagaan MLM sudah berundur kerana tidak mahu tahu cara menjalankannya.

Selepas membenarkan diri untuk diberi tunjuk ajar, anda hendaklah meluangkan masa setiap hari untuk terus belajar. Dengan hanya ½ jam sehari, setiap hari, anda boleh mengumpulkan pelbagai ilmu perniagaan yang banyak yang akan digunakan untuk menjayakan perniagaan MLM.

Dunia perniagaan bukan setakat berkembang; ia berkembang pesat. Apa yang anda pelajari hari ini belum tentu sesuai untuk 5 tahun akan datang. Jangan sampai tertinggal di belakang. Sentiasa luangkan masa ½ jam sehari supaya sentiasa selari dengan perkembangan dunia perniagaan MLM.

Cara paling mudah ialah dengan belajar sendiri melalui buku-buku, majalah, rali, konvensyen, seminar (bukan yang 'bum-bam-bum-bam') juga kursus yang sentiasa dianjurkan oleh syarikat MLM dan tidak

ketinggalan mesyuarat mingguan yang dianjurkan oleh penaja anda.

Anda sebenarnya melalui 3 peringkat pembelajaran di dalam membina perniagaan MLM iaitu:

1. Sedia untuk diajar:

Iaitu membuka hati dan fikiran dan rela menerima tunjuk ajar mengenai perniagaan MLM. Orang yang menganggap diri serba tahu sebenarnya orang yang sedang menempa kegagalan.

2. Terus belajar:

Anda terus mempelajari segala aspek ilmu pengetahuan, khususnya perniagaan MLM. Terus belajar jika tidak mahu tertinggal di belakang.

3. Mengajar:

Apa yang telah anda pelajari hendaklah disampaikan kepada tajaan-tajaan anda. Mereka juga menjalani proses yang sama iaitu - Sedia untuk diajar, terus belajar dan mengajar.

BUKAN UNTUK CEPAT KAYA

Walaupun sudah berkali-kali orang menyebut, “Tidak ada jalan singkat untuk cepat kaya,” namun masih ramai yang mencari-cari jalan untuk menjadi kaya dengan cepat. Ada juga yang menganggap MLM adalah jalan untuk cepat kaya. Ini juga halangan yang besar kerana boleh menyebabkan kekecewaan bila mendapati MLM bukanlah jalan untuk cepat kaya.

Benar, ramai yang mengatakan, “Jika mahu kaya, berniaga lah.” Tetapi tidak ada orang yang menyebut, “Jika mahu cepat kaya, berniaga lah.” Perniagaan MLM adalah perniagaan yang boleh mendatangkan kekayaan tetapi tidak dalam masa yang singkat.

Seperti perniagaan lain, membina kejayaan perniagaan MLM anda adalah seperti membina bangunan.

Dimulakan dengan asas yang kukuh kemudian mula membina setingkat demi setingkat. Asas yang kukuh itu ialah diri anda sendiri (sikap dan cara berfikir). Sesudah anda mempunyai sikap yang bersesuaian, barulah anda boleh membina kumpulan anda sendiri. Kumpulan anda itu adalah asas perniagaan anda. Oleh kerana ia adalah asas atau tunggak, maka sudah tentulah kumpulan anda mestilah kumpulan yang kuat, teguh dan sentiasa aktif berniaga.

Pelan pemasaran di dalam MLM memang telah direka begitu, iaitu anda berjaya setingkat demi setingkat, bukan sekaligus. Mula-mula anda mendaftar kemudian menjadi pengguna produk yang setia. Hanya anda seorang yang berniaga. Selepas itu memperkenalkan produk kepada kawan anda dan seterusnya memperkenalkan perniagaan MLM kepada kawan anda yang telah menjadi pengguna dan mempercayai produk. Begitulah seterusnya, seorang demi seorang diperkenalkan kepada produk dan perniagaan MLM; setingkat demi setingkat anda membina perniagaan MLM hingga anda berjaya membina kumpulan yang kukuh. Lebih tepat lagi, anda telah menjadi kontraktor binaan yang bebas menentukan sendiri besar dan ketinggian bangunan anda, tanpa memerlukan kelulusan dari mana-mana pihak.

Anda boleh menaja seberapa ramai orang yang boleh, tidak ada yang melarang. Tetapi mengikut kajian pada masa lalu, orang yang tiba-tiba menaja seberapa ramai orang sebenarnya orang itu tidak faham benar dengan konsep perniagaan MLM. Mereka beranggapan dengan menaja ramai begitu, tajaan-tajaan akan bekerja untuknya dan dia hanya duduk goyang kaki sambil menikmati kejayaan. Tidak ada kejayaan yang di nikmati, melainkan kekecewaan.

Sudah menjadi lumrah, sesuatu yang kukuh itu dilakukan sedikit demi sedikit, tidak sekaligus. Tidak ada gunanya mempunyai tajaan yang ramai tetapi

hanya duduk-duduk, tidak aktif berniaga. Biar tajaan anda sedikit tetapi kuat, teguh, bersatu hati dan yang penting aktif berniaga seterusnya membina kumpulan sendiri.

Hanya setelah anda mempunyai asas/kumpulan yang aktif, barulah masa depan anda mula terserlah. Sesuai benar dengan konsep perniagaan MLM iaitu perniagaan jangka panjang. Oleh kerana ia perniagaan jangka panjang, maka anda sama sekali tidak mengharapkan keuntungan yang segera dan cepat. Hasil usaha dan titik peluh anda akan terbayar juga akhirnya, tetapi bukan sekarang. Sama seperti peneroka yang terpaksa menebang, menebas, menanam dan menjaga tanaman. Hasilnya akan dituai setelah tanaman mengeluarkan hasil.

Apakah yang anda perolehi sesuai dengan usaha anda? Sehubungan dengan itu ada orang yang mengatakan, "Berniaga MLM ini seperti menulis surat. Makin banyak yang kita tulis dan poskan, banyaklah balasan surat yang kita terima. Jika kita jarang atau tidak pernah menulis dan mengeposkan surat, jaranglah atau tidak ada langsung surat yang kita terima."

MELIHAT DAN MENDENGAR DARI SUDUT BOLEH MLM bergantung dari sudut pandangan anda. Jika anda mengatakan boleh, maka anda akan mencari jalan untuk membuktikan bahawa anda boleh berjaya di dalam MLM.

Begitulah sebaliknya, jika anda memandangnya dari sudut tidak boleh, maka anda akan menyediakan pelbagai alasan untuk tidak menjalankan perniagaan MLM. Selagi anda mengatakan tidak boleh selagi itulah halangan yang besar akan menghalang anda dari kejayaan di dalam MLM.

Suasana dan orang yang di sekeliling anda mempengaruhi pandangan anda terhadap perniagaan MLM. Anda mengatakan boleh kerana melihat kejayaan demi

kejayaan orang-orang yang telah berkecimpung di dalam perniagaan MLM. Anda juga akan mengatakan tidak boleh jika pandangan anda dihalakan kepada orang-orang yang gagal di dalam perniagaan MLM atau orang-orang yang tidak pernah menceburi perniagaan MLM tetapi mengaku serba tahu tentang MLM.

Tidak ada salahnya jika anda memandang kepada orang-orang yang gagal di dalam perniagaan MLM. Tetapi memandang mereka bukanlah supaya anda terpengaruh sebaliknya untuk pengajaran. Ada kebaikan yang anda perolehi iaitu anda akan mengetahui sebab-sebab mereka gagal. Kegagalan mereka adalah pelajaran percuma untuk anda. Kesilapan yang telah mereka lakukan hingga menyebabkan kegagalan tidak akan anda ulangi.

Anda juga perlu mengawasi seterusnya menjauhi orang-orang yang sentiasa membentangkan sebab-sebab perniagaan MLM tidak boleh dijayakan. Lambat-laun pasti anda akan terpengaruh dengan cakap-cakap mereka. Lebih malang lagi mereka yang suka mempengaruhi itu belum pernah berniaga atau menceburkan diri di dalam MLM.

Sebaliknya, cuba sedaya-upaya untuk merapatkan diri anda kepada orang-orang yang telah berjaya atau sedang mencipta kejayaan di dalam perniagaan MLM. Pergaulan itu akan mempengaruhi anda dan seterusnya menjadikan anda sentiasa memandang MLM dari sudut boleh.

KESABARAN UNTUK KEJAYAAN

Ini satu lagi halangan yang besar. Sudah menjadi adat manusia biasa iaitu mahukan sesuatu yang banyak dalam masa secepat mungkin, kalau boleh dengan senang tanpa susah-payah.

Membina perniagaan MLM mestilah berbekalkan kesabaran dan ketabahan. Sabar dengan proses membina perniagaan MLM yang memakan masa dan

tabah dengan segala bentuk kesusahan sebelum memperoleh kesenangan.

Rasulullah SAW pernah bersabda, “Kamu akan memperoleh kemenangan selagi kamu bersabar.” Kerana itu jangan sekali-kali bermimpi untuk berjaya dalam MLM atau apa jua bidang jika tidak sabar, tidak sanggup menanggung susah-payah terlebih dulu. Jika anda melihat keliling anda, anda akan melihat bahawa hanya orang yang sabar sahaja yang berjaya membina perniagaan.

Kesabaran anda benar-benar teruji sejak mula menjalankan perniagaan MLM, Tidak semua orang mahu membeli produk anda. Dan jangan lupa, tidak semua orang tidak mahu membeli. Tetapi jika anda sabar, tetap meneruskan, anda akan melihat sendiri bagaimana akhirnya kebaikan produk anda akan tersebar. Hingga menurut sesetengah orang yang berjaya di dalam MLM, mereka tidak lagi keluar menemui pelanggan, tetapi pelanggan datang kepada mereka, mencari produk kerana kebaikan dan kelebihan produk yang dipasarkan.

Selepas itu anda akan mula menaja. Sekali lagi, anda mesti berbekalkan kesabaran kerana hanya 10% sahaja orang yang mendengar penerangan anda berminat untuk menjadi tajaan dan berniaga sendiri. Lebihnya, 90% hanya berminat untuk menjadi pelanggan tanpa terlibat dengan perniagaan. Tetapi walau bagaimanapun, anda mesti menaja; jika hanya menjual sahaja, anda akan hanya mendapat komisyen jualan, tidak mendapat bonus, perniagaan anda tidak akan berkembang sebagaimana sepatutnya.

Kejayaan anda di dalam MLM hanya akan terserlah bila tajaan anda berjaya membina kumpulan mereka sendiri. Untuk mereka membina kumpulan adalah memakan masa. Anda perlu bersabar dan meneruskan usaha anda. Bukan bersabar dan berdiam diri, sebaliknya bersabar dan terus berusaha membantu mereka membina kumpulan sendiri.

Anda juga akan menemui pelbagai karenah tajaan-tajaan anda. Ada yang tiba-tiba berhenti setelah begitu aktif berniaga. Ada pula yang melompat masuk kepada syarikat lain. Ada yang hanya suka bercakap-cakap tanpa melakukan jualan dan penajaan. Dan pelbagai lagi karenah yang memerlukan kesabaran dan kepandaian anda untuk mengatasi.

Walaupun perniagaan MLM mempunyai risiko yang amat rendah atau hampir tidak ada, tetapi sebagaimana lazimnya perniagaan, ia tetap mempunyai masalah. Bukan anda mengendalikan perniagaan yang bermasalah, tetapi masalah yang pasti akan timbul di dalam perniagaan. Sekali lagi, masalah-masalah yang ada mestilah diatasi dengan kesabaran. Untuk mengatasinya, anda mestilah menukar perkataan masalah kepada 'cabaran'. Anggap setiap masalah sebagai cabaran yang mendekatkan lagi kepada kejayaan anda. Jangan menganggap bahawa masalah adalah bahana, sebaliknya anggap bahawa masalah adalah cabaran untuk kejayaan.

Cara anda mengatasi cabaran dan mengendalikan perniagaan MLM adalah mengikut kesukaan dan kesesuaian anda sendiri. Tidak ada sesiapa pun boleh menghalang anda, jika anda fikirkan cara itu adalah baik. Ini kerana anda adalah boss sendiri. Anda menjalankan perniagaan mengikut cara anda sendiri, masa anda sendiri, usaha anda sendiri. Bagaimanapun, sebagaimana yang anda tahu, hasil yang anda perolehi adalah bergantung kepada usaha anda. Sedikit usaha anda, sedikitlah hasilnya. Jika anda berusaha 100% sudah tentu anda berhak mendapat hasil 100%.

TAKUT ADALAH PERKARA BIASA

Semua orang yang waras mesti pernah merasa takut. Itu adalah perkara biasa. Yang penting ialah tahu cara mengatasi takut.

Tidak dinafikan memang ramai orang yang takut untuk berniaga; terutama takut tidak tahu cara

menjalankannya dan takut akan menemui kegagalan. Dua jenis takut inilah yang menghalang ramai orang dari menceburkan diri dalam perniagaan MLM atau perniagaan lain.

Sebenarnya MLM adalah perniagaan yang mudah dan ringkas. Tetapi ada orang yang menggambarkannya sebagai perniagaan yang begitu menyusahkan dan berbelit-belit, hingga bila anda mendengarnya, anda menjadi takut untuk menceburi. Tetapi bila anda sudah mendengar penjelasan yang tepat dan betul, barulah anda mengakui bahawa MLM tidaklah sesusah yang dihebohkan.

Itu juga adalah perkara biasa kerana memang ramai orang yang suka membelitkan perkara yang sebenarnya mudah. Lebih tepat lagi, perkara yang mudah ditokok tambah hingga menyusahkan. Janganlah membiarkan diri anda terpengaruh dengan kata-kata mereka itu dan kerana akibatnya hanya akan menyusahkan diri anda dan menyebabkan anda takut untuk meneruskan perniagaan anda.

Bagaimanapun, MLM bukan perniagaan yang terlalu mudah atau senang, juga sebagaimana yang pernah anda dengar. Pernah juga orang mengatakan di dalam MLM anda tidak perlu menjual kerana ramai yang menganggap bahawa menjual itu menyusahkan. Perlukah anda percaya? Benar anda perlu berkongsi kebaikan produk dengan kawan-kawan anda, kemudian menaja mereka dan melatih mereka tetapi walau bagaimanapun produk mesti 'bergerak'. Untuk 'menggerakkan' produk mestilah menjual.

Takut mestilah dikurangkan seterusnya hendaklah dihapuskan. Menghapuskan takut bukan dengan membaca buku motivasi yang hanya penuh dengan 'bum-bam-bum-bam'. Menghapuskan takut mestilah dari akar umbi dengan mengetahui dengan tepat apa sebenarnya yang ditakuti. Sesudah mengetahui sebabnya, barulah anda boleh bertindak. Cara anda bertindak

ialah mudah iaitu dengan melakukan perkara yang ditakuti dengan berulang-ulang kali. Dengan sendirinya rasa takut akan berundur.

* Nota untuk edisi terbaru ini

Di dalam buku penting **HIDUP UNTUK MENANG** tersedia cara terbaik untuk menghapuskan takut dan halangan-halangan lain (dengan cepat, lebih kurang 10 minit sahaja) dengan menggunakan teknologi NLP (Neuro-Linguistic Programming) dan juga teknologi HIJRAH.

Bab 3

MENGHAPUSKAN ANGGAPAN BURUK

ANGGAPAN buruk tentang MLM sudah lama wujud iaitu sejak MLM diperkenalkan di Malaysia pada sekitar awal tahun 70'an. Kesimpulan dari anggapan itu ialah MLM adalah perniagaan yang susah untuk dilaksanakan.

Anggapan itu hanya datang dari orang-orang yang negatif dan hanya tahu MLM dari 'kulit'nya sahaja. Mereka masih tetap mengatakan bahawa MLM adalah perniagaan yang membuang masa dan susah dilaksanakan, sekalipun di depan mata mereka telah terbukti begitu ramai orang yang hidup senang-lenang hasil usaha mereka di dalam MLM. Menurut mereka – yang berjaya itu adalah kerana nasib.

Selalunya anggapan buruk begitu datang dari orang yang belum pernah menjalankan perniagaan MLM atau yang pernah gagal dan sudah tidak mempercayai MLM lagi. Bukan sahaja anda mesti mengelakkan diri dari terpengaruh dengan tanggapan itu, bahkan anda terpaksa menghapuskan tanggapan itu bila anda melakukan proses menaja.

Berikut ini beberapa tanggapan buruk yang mungkin telah anda dengar. Juga yang akan bermain di fikiran bakal tajaan anda:

1. Mengenai Menjual:

Ramai yang menganggap bahawa menjual itu sesuatu yang susah dilakukan dan berat. Anggapan begitu selalunya datang dari orang yang belum pernah menjual apa-apa pun. Sebaliknya orang yang sudah pernah menjual akan merasa 'ketagih' untuk menjual lagi kerana keseronokan ketika melakukan jualan.

Gambaran buruk mengenai menjual itu adalah kerana pengalaman silam, di mana pernah 'terkena' oleh jurujual yang suka menekan dan seperti memaksa untuk membeli. Jurujual itu mungkin bercakap dengan laju dan menggunakan teknik 'high pressure selling'. Anda tidak perlu menjadi 'super salesman' iaitu menjual produk yang tidak dikehendaki kepada orang yang tidak memerlukannya. Anda menawarkan produk yang memang diperlukan dan dikehendaki yang mana jika tidak membeli dari anda, pelanggan akan membeli di tempat lain.

Di dalam MLM, anda menjual hanya selepas berkongsi kebaikan produk. Selepas orang menyukai produk anda barulah anda menawarkan untuk mereka membeli. Anda juga menjual hanya kepada orang yang dikenali sahaja. Memang tidak ada yang menghalang anda untuk mengetuk pintu rumah orang, menjual kepada orang yang tidak dikenali, tetapi cara itu sudah tidak diamalkan lagi dalam MLM sebagaimana yang diamalkan pada tahun-tahun 70'an dulu.

Cara menjual sekarang lebih berprestij – menjual hanya kepada orang yang dikenali sahaja. Anda tentu mempunyai ramai kenalan dan mereka adalah pelanggan yang akan melanggan produk anda. Anda sebenarnya salah jika jika mengatakan kenalan anda tidak ramai. Mengikut satu kajian, seorang dewasa mempunyai kenalan lebih 100 orang. Anda hanya memerlukan 20 orang sahaja untuk menjadi pelanggan anda.

Menjual kepada 20 orang itu hanyalah pada kali pertama, selepas itu anda hanya akan memberi servis

sambil menawarkan produk-produk lain, kerana mereka telah mempercayai produk yang anda tawarkan.

2. Mengenai Menaja:

Dari 20 orang pelanggan tetap anda nanti, anda memerlukan 6 orang sahaja untuk ditaja. Anda sama sekali tidak perlu merasa bersalah untuk menaja mereka kerana anda menawarkan peluang perniagaan atau sekurang-kurangnya menawarkan pendapatan kedua.

Sekali lagi, ada orang mengatakan menaja itu susah. Sebenarnya tidak sesusah yang disangkakan jika mereka adalah dari kalangan pelanggan anda yang telah mempercayai produk. Kerana itu, anda mesti menjual terlebih dulu sebelum menaja. Malangnya ramai yang melakukannya terbalik iaitu menaja terlebih dulu sebelum menjual.

Jika anda memberi penerangan yang lengkap dan berjaya menghapuskan halangan-halangan di dalam fikiran mereka, peluang anda untuk menaja mereka adalah lebih mudah.

3. Mengenai Memberi Servis:

Memberi servis bermakna membantu pelanggan anda dalam penggunaan produk.

Tidak ada anggapan atau gambaran yang buruk mengenai memberi servis sebaliknya pelanggan menyukainya kerana mereka tidak dibiarkan begitu sahaja setelah membeli produk dari anda.

Lebih tepat lagi, pelanggan anda akan mendapat faedah yang maksimum dari produk yang dibeli. Juga supaya mereka berasa tidak rugi membeli dari anda.

Servis adalah serampang dua mata. Di samping memberi servis anda menanamkan kepercayaan pelanggan terhadap produk supaya mereka membeli produk yang sama dari anda atau produk-produk lain yang anda pasarkan.

Secara keseluruhannya memberi servis adalah untuk menolong pelanggan. Patutkah memberi bantuan dan pertolongan itu dianggap buruk?

4. Mengenai Memimpin:

Tidak ada orang yang terus pandai memimpin. Anda dipimpin terlebih dahulu sebelum pandai memimpin orang lain. Penaja anda sedia memberi tunjuk ajar mengenai kepimpinan.

Memimpin tajaan anda adalah dengan satu objektif iaitu supaya mereka dapat membina kumpulan sendiri dan beroleh kejayaan di dalam MLM. Atau memimpin itu hampir sama dengan menolong menjayakan orang lain terlebih dahulu. Sekali lagi, bolehkan pertolongan itu dianggap sesuatu yang buruk?

Di samping tunjuk ajar dari penaja anda mengenai kepimpinan, syarikat MLM memang kerap mengadakan seminar kepimpinan. Selalunya percuma; anda hanya perlu hadir sahaja untuk mempelajari teknik-teknik kepimpinan. Juga, anda boleh belajar dari buku-buku.

Di dalam MLM anda memimpin tajaan anda hanya pada peringkat permulaan sahaja. Bila tajaan anda sudah boleh berdikari, mereka tidak lagi memerlukan kepimpinan anda sebaliknya mereka pula memimpin tajaan mereka.

5. Bekerja Untuk Orang Di Atas:

Ini merupakan gambaran yang paling buruk mengenai MLM. Ramai yang menganggap mereka bekerja keras semata-mata untuk menjayakan orang yang berada di peringkat atas. Anggapan ini adalah karut.

Bila anda mula menceburi MLM bermakna anda menjalankan perniagaan sendiri. Tidak dipergunakan atau dijadikan 'tunggangan' orang yang di atas. Orang atas itu atau lebih tepat lagi penaja-penaja anda hanya berhak untuk memberi tunjuk ajar dan memimpin anda

sahaja. Mereka tidak mempunyai sebarang kuasa terhadap anda.

Jika anda aktif berniaga, penaja anda beranggapan bahawa dia akan 'tertolak' ke atas hasil hasil dari usaha anda, lalu dia duduk-duduk goyang kaki, maka tidak lama kemudian anda akan melihat dia tertolak ke tepi tidak ke atas. Pada bila-bila masa anda boleh 'memotong' penaja anda jika anda lebih aktif. Bukan lebih aktif anda berniaga, lebih laju penaja anda tertolak ke atas.

Lebih dari itu, komisyen dan bonus yang dibayar kepada penaja anda datangnya dari syarikat MLM, bukan diambil dari anda. Jika penaja anda mendapat bonus yang lebih dari anda (hanya jika mereka aktif berniaga) maka sewajarnya mereka berhak kerana usaha mereka memberi tunjuk ajar dan memimpin anda.

Jika anda meluangkan masa mempelajari struktur pelan pemasaran perniagaan MLM anda semakin pasti bahawa sebenarnya tidak ada istilah, 'menjadi tunggangan' penaja. Selagi belum berapa faham mengenai pelan pemasaran, selagi itulah anggapan buruk mengenai MLM sentiasa bermain di fikiran.

Hanya jika anda menyertai sistem piramid yang bertopengkan MLM sahajalah anda akan mendapati bahawa semakin kuat anda bekerja maka semakin laju penaja anda naik ke peringkat atas, sekalipun penaja anda hanya duduk goyang kaki.

6. Dah Ramai Yang Buat:

Penduduk makin bertambah bukan makin berkurang. Pertambahan penduduk memerlukan lebih ramai orang yang memasarkan produk. Tapi benarkah sudah ramai yang menjalankan perniagaan MLM? Jika benar sudah ramai tentulah anda tidak menghadapi masalah bila mahu membeli produk yang pernah anda gunakan. Adakalanya anda terpaksa mencari-cari pengedar, bila mahu membeli produk yang pernah anda gunakan.

Itu jelas menunjukkan bahawa, walaupun ramai yang menjalankan perniagaan MLM, tetapi ramai juga yang telah berhenti. Jumlah yang masuk ke dalam perniagaan MLM hampir sama dengan jumlah yang keluar atau berhenti. Sentiasa silih berganti. Lagipun tidak semua yang mendaftar menjadi pengedar aktif berniaga atau aktif menggunakan produk. Ada yang mendaftar kerana hanya sekadar mengambil hati penaja atau kerana atau tidak tahan dengan tekanan dari penaja supaya menyertai MLM. Hanya sebahagian sahaja yang benar-benar aktif berniaga. Menurut beberapa syarikat MLM, jualan dilakukan hanya oleh 20% pengedar dari 80% pengedar yang ada. 80% pengedar itu termasuklah orang yang mendaftar kemudian meletakkan 'starter kit' hingga berdebu tetapi berangan-angan untuk menjadi kaya melalui MLM.

Di mana ada orang, di situ ada keperluan. Keperluan orang yang semakin ramai memerlukan lebih ramai lagi pengedar. Tepatlah seperti kata orang bahawa MLM adalah 'perniagaan ramai-ramai'. Jika hanya beberapa orang sahaja yang menjalankan perniagaan MLM, sudah tentu MLM tidak dikenali seperti hari ini. Semakin ramai yang menceburinya semakin menguntungkan anda. Mengapa? Kerana anda mendapat iklan percuma. Orang ramai sudah mengenali MLM; ini memudahkan lagi proses penjualan dan penajaan.

Berapa ramai pun orang yang berniaga, tetap ada pembeli. Demikian kata usahawan-usahawan yang percaya bahawa, 'Setiap orang mempunyai rezekinya sendiri'.

Di England, negara yang dikatakan lebih maju dari Malaysia, yang mana tentu anda menyangka semua orang sudah mengenali MLM – rupanya masih ramai lagi yang tidak tahu apa itu Multi-Level Marketing.

Begitu juga di Malaysia, masih ramai yang belum mengenali MLM. Ada juga yang menyamakan MLM dengan peniaga yang menjaja dari rumah ke rumah.

Kerana itu bila anda menerangkan MLM anda hendaklah mengatakan, “Memasuki MLM bermakna menjadi usahawan bukan menjadi penjaja.”

Masih terlalu banyak ruang untuk menjalankan perniagaan MLM. Ruang itu tidak akan terpenuh dan mustahil jika boleh penuh kerana pengedar-pengedar (usahawan) sentiasa keluar masuk.

7. Tak Ada Masa:

Allah SWT menjadikan masa 24 jam sehari memang sentiasa cukup. Cuma manusia saja yang selalu mengatakan tidak cukup masa. Masa sentiasa dijadikan alasan atau halangan untuk tidak menyertai MLM.

Kemudian datanglah anggapan bahawa menjalankan perniagaan MLM memerlukan masa yang banyak. Salah anggapan itu. Sebenarnya membina perniagaan MLM memerlukan masa yang panjang bukan banyak. Oleh kerana ia memerlukan masa yang panjang maka anda boleh melakukannya berdikit-dikit setiap hari, memenuhi setiap masa yang diperuntukkan dengan aktiviti perniagaan.

Perniagaan MLM boleh dijalankan secara sambilan saja atau sepenuh masa jika anda mahu. Masa yang terluang atau masa menonton TV dengan berlebihan boleh digunakan untuk mencari pendapatan kedua. Jika anda mengira sendiri jumlah masa yang terluang anda akan terperanjat bila mendapati bahawa sebenarnya anda mempunyai masa yang begitu banyak terluang (lebih kurang 40 jam seminggu). Mengapa mesti membazirkan masa begitu sahaja sedangkan masa yang ada itu boleh digunakan untuk menjalankan perniagaan MLM? Itu jauh lebih baik dari menggunakan masa untuk mengeluh sentiasa tidak kecukupan wang.

Masa memang sentiasa ada jika anda benar-benar berkemahuan. Dengan sendirinya anda akan pandai membahagi-bahagikan masa jika anda mempunyai kemahuan yang kuat.

Bab 4

MENGAPA MLM MENJADI PILIHAN

DI ANTARA beribu-ribu jenis perniagaan, tentu ada sebab tersendiri mengapa anda memilih MLM sebagai perniagaan dan jalan untuk membina masa depan.

Faktor utama anda memilih perniagaan ini adalah kerana perniagaan ini boleh dijalankan oleh siapa saja yang mahu tanpa perlu mengira latar belakang dan pendidikan. Tidak semestinya perniagaan ini diceburi oleh orang yang pandai berniaga sahaja. Atau oleh yang berpendidikan tinggi. Kepandaian itu boleh diperolehi setelah menceburi perniagaan MLM ini.

Sebab-sebab lain mengapa MLM menjadi pilihan adalah seperti berikut :

ANDA MENJALANKAN BEBERAPA PERNIAGAAN SERENTAK

Walaupun modal awal untuk menceburi perniagaan ini begitu kecil ('starter kit' dan sampel) tetapi anda menjalankan beberapa perniagaan dengan serentak. Antara perniagaan yang anda jalankan terdapat di dalam MLM adalah:

1. Trading:

Anda membeli produk dari syarikat MLM dan menjual terus kepada pelanggan anda. Selalunya, keuntungan

yang diperolehi dari jual beli ini ialah 20% hingga 25%. Bila taraf pencapaian anda makin meningkat, peratus keuntungan yang diperolehi juga semakin semakin meningkat. Dalam jual beli biasa, anda tidak memperoleh bonus, tetapi di dalam MLM semakin tinggi taraf pencapaian anda, maka semakin banyaklah bonus yang diperolehi.

2. Pemasaran:

Satu lagi bidang perniagaan yang memerlukan modal yang besar dan tenaga kerja yang mahir, berpengalaman dan ramai. Bila anda menceburi MLM anda turut juga menceburi bidang ini iaitu merancang dan memasarkan produk anda. Tidak memerlukan pekerja, kerana anda sendiri yang memasarkan produk anda. Tajaan anda bukan pekerja anda tetapi boleh bekerja bersama-sama untuk kejayaan bersama-sama.

3. Pemborong dan Pembekal:

Perniagaan ini juga memerlukan modal yang begitu besar dan ruang perniagaan (stor) yang juga besar. Bila anda menjalankan perniagaan MLM, anda juga menjadi pemborong kerana anda membeli produk dari syarikat MLM dengan harga borong dan kemudian membekalkan kepada pelanggan-pelanggan anda. Anda benar –benar menjadi pemborong dan pembekal bila anda telah menjadi stokis (jika syarikat MLM anda mengamalkan sistem stokis) – iaitu anda membekalkan produk dengan harga borong.

4. Agensi Pekerjaan:

Modal perniagaan ini tidaklah begitu besar tetapi memerlukan kepandaian, kebolehan, konteks, lesen, permit, pejabat dan pekerja. Bila anda menaja, tidak pula bermakna anda menawarkan pekerjaan kepada tajaan anda. Anda menawarkan peluang kepada mereka. Bagaimanapun, ia hampir sama dengan tugas agensi

pekerjaan iaitu menemukan pekerja dengan majikan. Tetapi di dalam MLM anda menemukan orang yang memerlukan kepada ruang perniagaan.

5. Hampir Kepada Perniagaan Francais:

Untuk memiliki 'outlet' secara francais dari McDonald misalnya, anda memerlukan hampir kepada RM1 juta. Memiliki francais seperti sudah ada jaminan kekayaan perniagaan. Cuma, modalnya yang begitu besar membuatkan ramai orang yang berkeinginan hanya dapat berangan-angan sahaja. Salah satu kelebihan francais ialah dapat menggunakan nama syarikat francais. Di dalam MLM, anda juga boleh menggunakan nama syarikat MLM dalam memasarkan produk anda. Cuma yang paling ketara di antara MLM dengan francais ialah modalnya.

JIKA GAGAL, BOLEH CUBA LAGI....

Walaupun anda tidak mengharapkan kegagalan, namun anda mesti bersedia dengan kegagalan. Jika ada yang berjaya di dalam MLM sudah tentu ada yang gagal. Adakah anda yang akan menjadi salah seorang yang gagal itu? Bagaimana jika gagal? Bangun semula dan mencuba untuk sekali lagi.

Jatuh bangun di dalam perniagaan adalah perkara biasa, bukan perkara luarbiasa. Bagaimanapun, oleh kerana hampir tiada risiko di dalam perniagaan MLM, jika anda gagal anda hanya kerugian masa dan tenaga. Anda tidak mempunyai stok yang perlu dilelong untuk menyelesaikan tuntutan hutang kerana anda tidak menyimpan stok dan tidak berhutang dengan sesiapa-pun. Semua urusan adalah tunai. Kerugian anda tidak banyak kerana modal awal anda hanya lebih kurang RM100.00 sahaja.

Sejak berpuluh tahun dahulu sehinggalah hari ini, belum ada satu orang pun yang menjalankan perniagaan MLM pernah diisytiharkan bankrap.

Bandingkan pula dengan orang yang menceburi bidang perniagaan lain.

Jika misalnya anda gagal, walaupun anda tidak sama sekali mengharapkan kegagalan, anda boleh mencuba sekali lagi kerana seperti kata orang yang berjaya, “Modal perniagaan MLM hanya lebih kurang RM100 sahaja. Modal yang paling besar ialah masa dan tenaga.”

LAGI MENGENAI MODAL

Ramai yang ingin berniaga tetapi ramai yang terpaksa mematikan keinginan itu bila terpaksa menyediakan wang yang banyak untuk dijadikan modal. Selain dari itu terpaksa menunggu masa yang agak panjang untuk menanti ‘pulang modal’.

Hari ini jika untuk membuka ‘gerai tepi jalan’ paling kurang memerlukan RM2,000. Belum tentu ada jaminan gerai itu akan menjadi tumpuan. Walaupun kedengarannya sedikit sahaja tetapi ramai yang tidak mampu untuk menyediakan RM2,000 itu.

Peratus kegagalan perniagaan ialah lebih kurang 50% hingga 60%. Pejabat Pendaftar Perniagaan menerima lebih kurang 80,000 pendaftaran perniagaan setiap tahun. Setiap tahun juga 40,000 perniagaan telah ditamatkan. Salah satu punca ‘berhenti berniaga’ ialah kerana perniagaan tidak berfungsi, tidak aktif atau mengalami kerugian.

Modal-modal tetap yang lain seperti kelengkapan pejabat, ruang pameran, kedai, bengkel tidak diperlukan di dalam perniagaan MLM. Perniagaan MLM telah direka supaya anda boleh menjalankan perniagaan dari rumah anda dengan perbelanjaan (overhead) yang rendah. Ini kerana di dalam MLM anda digalakkan untuk menjual dan menaja kepada orang-orang yang berdekatan bagi mengurangkan belanja perjalanan. Anda juga tidak perlu membayar gaji kerana anda bekerja sendiri.

ADANYA LATIHAN

Anda terpaksa menyediakan bayaran yang tinggi jika anda mahu mendapat pengetahuan, kemahiran dan latihan mengenai perniagaan. Bila anda menceburkan diri di dalam MLM, anda mendapat latihan perniagaan dengan percuma. Tidak semestinya yang percuma itu bermutu rendah kerana telah terbukti latihan yang diterima telah menukar orang biasa kepada ahli perniagaan.

Latihan amat penting sekali. Jangan sekali-kali menceburkan diri ke dalam perniagaan jika anda tidak mempunyai pengetahuan. Kerana itu, latihan di dalam perniagaan MLM adalah satu perkara yang amat diambil berat oleh syarikat-syarikat MLM. Syarikat-syarikat MLM itu menyediakan latihan yang secukupnya kerana kejayaan mereka bergantung kepada kejayaan anda. Bagaimana anda boleh berjaya jika dibiarkan meraba-raba dalam memulai dan menjalankan perniagaan MLM.

Sebaik-baiknya anda mempunyai pengetahuan perniagaan yang lengkap, seperti memiliki diploma pengurusan perniagaan atau sebagainya. Tetapi jangan sekali-kali merasa kecewa jika anda tidak memilikinya. Latihan dari syarikat MLM dan penaja anda sudah mencukupi. Selepas itu anda berusaha sendiri mencari dan menyambung latihan yang diberi.

Walaupun MLM bukan untuk semua orang tetapi latihan yang disediakan oleh syarikat atau penaja adalah untuk semua orang yang mahu menjadi usahawan MLM.

ANDA MENJALANKAN PERNIAGAAN SECARA BERKUMPULAN

Dalam perniagaan biasa, anda mendapat untung dari apa yang anda jual sahaja. Tidak ada bonus yang anda terima. Tetapi di dalam MLM, anda menjalankan perniagaan secara berkumpulan – apa yang tajaan-

tajaan anda jual anda akan turut sama mendapat bahagian (dibayar oleh syarikat, bukan diambil dari tajaan). Semakin besar dan aktif kumpulan anda semakin banyaklah yang anda perolehi. Tajaan-tajaan anda juga berpeluang untuk membina kumpulan sendiri dan memperolehi apa yang anda perolehi.

Dengan cara begitu anda merasa dihargai. Susah-payah anda menaja, mendidik, melatih tajaan anda akan diberi ganjaran.

'Bersatu teguh, bercerai roboh'. Demikian kata peribahasa. Oleh kerana anda menjalankan perniagaan secara berkumpulan dan bersatu, maka selalunya perniagaan anda akan menjadi teguh. Masing-masing berusaha menuju matlamat yang satu iaitu kejayaan untuk sama-sama dinikmati kerana telah bersama-sama berusaha.

Dalam menjalankan perniagaan secara berkumpulan itu terdapat satu keistimewaan iaitu semangat berlumba. Anda dan tajaan-tajaan anda sentiasa berlumba-lumba untuk mencapai kejayaan. Bukan bertanding tetapi perlumbaan yang sihat dan setiap orang berhak dan boleh menjadi pemenang.

PERKEMBANGAN YANG TIDAK TERHAD

Anda boleh mengembangkan perniagaan MLM anda ke seluruh negara bahkan ke seluruh dunia jika mahu! Bagaimana? Iaitu dengan adanya proses penajaan di dalam MLM.

Di dalam perniagaan lain, proses mengembangkan perniagaan semestinya memerlukan modal yang besar. Tetapi pengembangan perniagaan MLM tidak memerlukan sebarang modal. Ia boleh berkembang dengan sendirinya – tajaan-tajaan anda yang mengembangkannya.

SISTEM YANG ADIL

Sistem perniagaan MLM memang sangat adil. Buktinya, semua orang menyertai pada peringkat yang sama iaitu

peringkat paling bawah. Sama ada anda mempunyai modal yang besar atau kelulusan yang tinggi, tetapi anda memulakan perniagaan MLM dari peringkat yang paling bawah. Sama ada anda jurutera atau penganggur, tetap anda bermula dari bawah.

Tidak ada orang yang boleh menggunakan wang atau kuasa untuk bermula dari peringkat yang tinggi. Semua orang mesti berusaha untuk mencapai peringkat yang tinggi itu. Hanya yang kuat berusaha akan sampai ke matlamat. Yang malas hanya berada di tingkat paling bawah. Bukankah itu adil?

Segalanya atas usaha sendiri. Tidak ada ketua yang mengawasi atau menilai hasil usaha anda. Sebaliknya dalam dunia pekerjaan biasa, ketidakadilan atau pilih kasih sentiasa berleluasa. Kadang-kadang ketua anda melihat siapa anda, bukan apa usaha anda. Untuk mencapai peringkat yang lebih tinggi, anda terpaksa menunggu dan terpaksa mendapat pandangan istimewa dari ketua anda. Anda juga terpaksa menunggu 'orang di atas anda' ditukarkan ke tempat lain, mendapat pangkat lebih tinggi, dipecat, bersara atau mati. Kadang-kadang hasil yang diperolehi tidak setimpal dengan lamanya anda menunggu. Kadang-kadang sia-sia saja anda menunggu bila tempat yang diidam-idamkan telah diberikan kepada orang lain.

Bagaimana dengan MLM, adakah anda mendapat hasil yang setimpal dengan usaha anda? Bagaimanapun, hasil yang anda perolehi adalah atas usaha anda sendiri, bukan dari sudut pandangan ketua anda.

KEJAYAAN YANG TERSEDIA

TELAH tersedia kejayaan di dalam MLM. Anda hanya perlu mendapatkannya sahaja. Tidak perlu mencari-cari lagi.

Anda telah tahu, bahawa untuk mendapatkan kejayaan, anda mesti mempunyai idea dan peluang. MLM adalah peluang atau lebih tepat lagi sebagai 'landasan' yang boleh membawa anda kepada kejayaan dan masa depan yang gemilang.

Kerana landasan telah tersedia, maka anda hanya perlu mengusahakan, supaya landasan itu membawa anda kepada kejayaan.

Jika anda sudah agak lama berkecimpung di dalam MLM, anda tentu sudah meyakini bahawa MLM memang menyediakan kejayaan. Tetapi jika anda masih lagi baru di dalam MLM, juga mesti ragu-ragu dengan kemampuan MLM maka anda mesti meluangkan masa untuk mengetahui tentang kejayaan yang tersedia di dalam MLM.

Sama juga dengan landasan keretapi; jika ia tidak diyakini, ia tidak akan dilalui oleh keretapi. Begitu juga dengan jalan dan jambatan. Mahukah anda menyeberang dengan menggunakan jambatan yang orang

ramai dan anda sendiri tidak yakin ia selamat di gunakan.

MLM ADALAH PERNIAGAAN YANG TELAH DIAKUI

Sejak diperkenalkan di dunia ini pada sekitar tahun 40'an, MLM telah menghasilkan kejayaan untuk orang-orang menceburinya dengan kepercayaan dan kesungguhan. Juga sejak diperkenalkan di Malaysia, pada sekitar awal 70'an, MLM semakin diakui kerana menghasilkan individu yang berjaya.

MLM di Malaysia semakin dipercayai boleh menghasilkan kejayaan sejak tahun 80'an. Kepercayaan orang ramai itu adalah hasil usaha beberapa orang yang telah merintis perniagaan MLM sejak tahun 70'an. Sebagaimana lazimnya manusia biasa iaitu mahu melihat hasilnya sebelum menyertai, maka sejak tahun 80'an (setelah melihat perintis-perintis MLM berjaya, hidup senang lenang) hinggalah hari ini semakin ramai yang menceburi bidang MLM.

Semakin ramai pula orang yang menjalankannya sepenuh masa, tidak lagi secara sambilan. Jika MLM tidak dipercayai tentulah mereka takut untuk berhenti kerja dan menumpukan sepenuh masa di dalam perniagaan MLM.

Kesukaran anda untuk menjalankan perniagaan MLM ini sudah dipikul oleh perintis-perintis MLM sejak dahulu. Anda boleh membayangkan bagaimana sukarnya mereka memperkenalkan MLM yang pada masa itu dianggap ganjil dan pelik. Hari ini, walaupun tidak mudah untuk memperkenalkan MLM, tetapi anda merasakan lebih mudah jika dibandingkan dengan dahulu kerana ramai yang telah biasa dengan MLM, walaupun sebahagiannya mengenali MLM dari 'kulit'nya sahaja.

Hanya jika anda ragu-ragu sahajalah anda tidak akan mengakui MLM boleh menyediakan kejayaan. Bagaimana pula dengan orang yang tidak ragu-ragu?

Mereka terus melaksanakan dan berusaha mendapatkan kejayaan, tanpa perlu bersusah-payah mencarinya. Atau lebih tepat lagi, mereka mencari 'benda' yang telah tersedia.

RAMAI PROFESIONAL MENCEBURI MLM

Sekarang ini, ramai kalangan profesional yang menceburi MLM, sama ada secara sambilan atau meninggalkan profesion mereka untuk menjadi usahawan MLM sepenuh masa.

Ada beberapa sebab mengapa profesional menceburi MLM. Sebab pertama kerana kewangan. Anda tidak perlu merasa hairan jika sebahagian profesional tidak kecukupan wang. Gaji atau pendapatan mereka memang besar, tetapi gaya hidup mereka juga 'besar'. Sebab kedua adalah kerana masa. Kebanyakan profesional tenggelam dalam kerja. Mereka tidak mempunyai masa yang cukup untuk menikmati hidup. Bila mereka menukar karier, menceburi MLM, mereka bukan sahaja memperolehi kewangan bahkan cukup masa untuk menikmati kejayaan hidup. Sebab ketiga adalah kerana kebosanan. Mereka sudah bosan dengan rutin dan keluar untuk mencari cabaran. Cabaran yang dicari-cari itu akhirnya ditemui di dalam MLM.

Sebab utama mengapa ramai profesional menceburi MLM kerana kepercayaan. Mereka percaya, MLM menjanjikan peluang kejayaan bukan jaminan hidup. Jika tidak percaya, masakan mereka sanggup meninggalkan karier yang memberi jaminan hidup. Mereka tahu bahawa keselesaan hidup yang dinikmati sekarang, belum tentu akan berterusan kerana keadaan sekeliling sentiasa berubah.

Bukan saja golongan profesional yang telah menukar karier kepada perniagaan MLM. Bahkan ramai ahli perniagaan yang telah menceburkan diri di dalam perniagaan MLM. Sebagai ahli perniagaan mereka tahu di mana keistimewaan dan keuntungan perniagaan

MLM. Keuntungan yang nyata ialah dengan adanya bonus. Dalam perniagaan biasa, mereka memperolehi keuntungan hanya dari apa yang mereka jual. Di dalam MLM, apa yang tajaan jual, syarikat MLM tetap akan memberi bahagian. Lagipun, MLM adalah perniagaan yang rendah risiko atau tidak ada risiko jika di bandingkan dengan perniagaan lain.

SEMAKIN BANYAK SYARIKAT MLM

Jika tidak kerana MLM sejenis perniagaan yang menjanjikan kejayaan tentu perniagaan ini tidak berkembang. Dengan banyaknya syarikat perniagaan MLM di Malaysia sekarang ini membuktikan bahawa MLM memang boleh memberi kejayaan.

Pada suatu ketika, syarikat MLM tumbuh bagai cendawan lepas hujan. Ada yang benar-benar menjalankan perniagaan MLM dan ada pula yang menjalankan sistem piramid dengan bertopengkan MLM. Ada yang berjaya hingga melepasi 5 tahun dan ada pula yang beroperasi hanya beberapa bulan sahaja. Bagaimanapun, sejak kerajaan mengeluarkan Akta Jualan Langsung 1993, satu demi satu syarikat jualan langsung dan MLM telah disiasat demi menjaga kepentingan pengguna dan kepentingan syarikat-syarikat yang menjalankan perniagaan jualan langsung dan MLM dengan jujur.

Mengikut perangkaan pada tahun 1990, perniagaan MLM di seluruh dunia membawa pulangan sebanyak US\$50 bilion dan mempunyai 300 juta pelanggan.

Beberapa usaha pernah dijalankan di USA dan Kanada untuk mengharamkan perniagaan MLM. Usaha itu nampaknya gagal bila terdapat bukti-bukti bahawa MLM memberi kemudahan kepada pengguna dan memberi peluang kepada individu untuk menjadi usahawan, juga menggiatkan ekonomi negara. Dakwaan-dakwaan yang mengatakan MLM tidak boleh berjaya dan akhirnya menyusahkan orang ramai ternyata

dakwaan palsu yang disuarakan oleh orang-orang yang mengenali MLM dari 'kulit'nya sahaja.

Kerana MLM semakin dipercayai boleh membawa kejayaan kepada orang yang menceburinya, maka banyak syarikat-syarikat besar yang tersenarai dalam FORTUNE 500 telah menubuhkan anak syarikat bagi menjalankan perniagaan MLM. Atau telah bertindak sebagai pembekal untuk syarikat MLM kerana meyakini sistem pemasaran MLM boleh membawa kejayaan. Bukti yang paling nyata, sebuah syarikat telekomunikasi gergasi, AT&T telah memasarkan servisnya melalui MLM.

Di Malaysia, beberapa syarikat awam yang tersenarai di BSKL telah menubuhkan anak syarikat untuk menceburi perniagaan MLM. Perkembangan yang sihat ini sudah semestinya menambahkan keyakinan dan kepercayaan anda bahawa telah tersedia kejayaan di dalam MLM. Anda hanya perlu mendapatkannya.

ADANYA SERVIS PERIBADI

Memberi servis adalah bahagian yang penting di dalam perniagaan MLM, walaupun ramai usahawan MLM yang memandang remeh atau melupakannya. Memberi servis adalah tanggungjawab yang mesti ditunaikan. Memberi servis bukan menyusahkan tetapi akan membantu kejayaan anda di dalam perniagaan MLM. Anda bukan jurujual yang suka 'hit and run' tetapi anda adalah seorang usahawan MLM yang memikirkan perniagaan MLM adalah untuk jangka panjang.

Servis disukai oleh pelanggan. Servis yang paling disukai ialah, anda membantu mereka membuat pilihan terhadap produk yang dikehendaki. Kemudian anda mendatangi mereka, bukan mereka datang kepada anda. Mereka tidak lagi perlu berpusing-pusing mencari tempat letak kereta, mencari-cari, membandingkan produk yang terdapat di para supermarket kemudian berbaris dan bersesak-sesak di kaunter untuk membayar produk yang dibeli.

Bila pelanggan menyukai servis dan produk, bermakna mereka menyukai cara anda menjalankan perniagaan. Sudah tentu ini membantu kejayaan perniagaan MLM anda.

ADANYA PROSES PENAJAAN

Walaupun pada umumnya perniagaan MLM tidak jauh beza dengan perniagaan lain tetapi ia dibezakan dengan adanya proses menaja.

Dengan adanya proses menaja inilah yang membolehkan perniagaan MLM anda berkembang, membesar mengikut saiz yang anda mampu dan kehendaki. Walaupun pada mulanya anda hanya menaja 6 orang sahaja, anda akan terperanjat bila anda mendapati, beberapa lama kemudian, jumlah keseluruhan tajaan anda menjadi 50, 100, 1,000 malah 50,000 orang! Inilah keistimewaan sistem penajaan yang hanya terdapat di dalam perniagaan MLM. Proses penajaan ini adakalanya 'merebak' dengan cepat seperti virus. Adakalanya lambat. Walau lambat atau cepat, bukan itu yang anda pentingkan sangat kerana anda menganggap perniagaan MLM adalah perniagaan jangka panjang. Tidak hanya kuantiti yang anda pentingkan, anda lebih mementingkan kualiti iaitu tajaan-tajaan yang aktif berniaga hingga boleh membina kumpulan sendiri.

Sistem penajaan dalam MLM telah membuktikan bahawa MLM boleh memberikan anda pendapatan yang tidak terhad. Berbeza dengan pekerjaan atau perniagaan lain yang mengamalkan sistem 'linear income' iaitu mendapat apa yang dijual atau dikerjakan sahaja. Jika menjual satu buku sabun, hanya mendapat keuntungan satu buku sabun itu; jika menebas satu ekar kebun, hanya mendapat upah upah untuk satu ekar kebun sahaja.

Berbeza dengan 'multi-plex income' yang diamalkan di dalam MLM iaitu secara ringkasnya disebut sebagai – anda mendapat bahagian, jika tajaan anda aktif berniaga. Bagaimana jika anda tidak aktif berniaga?

'Multi-plex income' tidak akan terjadi, kerana ia hanya untuk orang yang mahu bekerja dan mengamalkan kerjasama sahaja.

Jadi, tidak benar apa yang dikatakan selama ini, bahawa anda boleh goyang kaki, bila tajaan-tajaan anda sudah membina kumpulan sendiri. Memang boleh anda berehat-rehat setelah sekian lama bersusah-payah membina perniagaan, tetapi anda masih tetap berniaga; tetapi kerja-kerja anda lebih ringan sedikit, tidak seperti mula-mula membina perniagaan. Apa yang dikhuatiri ialah, bila melihat anda duduk goyang kaki menikmati kejayaan, tajaan-tajaan anda akan meniru jejak langkah anda iaitu duduk goyang kaki. Bagaimana jika semua tajaan anda goyang kaki? Jika mereka tukang jahit memang elok sangat, kerana selalunya yang boleh hidup senang dengan goyang kaki ialah tukang jahit.

MOTIVASI YANG TERSEDIA

Di dalam MLM, anda berjaya setingkat demi setingkat. Kejayaan peringkat demi peringkat ini sebenarnya memberi motivasi. Semua orang yang berjaya setuju bahawa membina kejayaan mestilah sedikit demi sedikit, peringkat demi peringkat, bukan tiba-tiba terus mendapat kejayaan yang besar.

Kejayaan menghasilkan kejayaan, satu ungkapan yang selalu anda dengar. Ungkapan itu benar dan menjadi kenyataan di dalam MLM. Tetapi di dalam MLM menjadi lebih tepat lagi kerana ungkapan itu bertukar menjadi, 'Kejayaan yang kecil menghasilkan kejayaan yang lebih besar'. Setiap pencapaian anda, bermula dari peringkat yang bawah akan menghasilkan motivasi untuk mencapai peringkat yang lebih tinggi. Demikianlah prosesnya, setiap kali anda mencapai satu tingkat yang lebih tinggi, anda akan bersemangat untuk mencapai peringkat lebih tinggi lagi, hinggalah ke peringkat yang tertinggi.

Wang, kedudukan, pangkat, penghargaan, dikenali, merupakan motivasi yang tersedia di dalam perniagaan

MLM. Yang menguntungkan anda, perkara-perkara itu, terutamanya wang merupakan motivasi yang terbaik untuk mencapai kejayaan. Anda bukan saja mendapat pujian (pujian hanya memberi kegembiraan yang singkat) tetapi bila anda berjaya anda akan dihargai, dikenali di samping mendapat taraf kewangan yang diidam-idamkan.

Bukan hanya anda seorang, tetapi untuk semua tajaan yang berada di dalam kumpulan anda. Setiap seorang dari mereka berpeluang menikmati motivasi yang tersedia. Sekiranya mereka tidak mendapat motivasi, sebagaimana manusia lain, mereka tidak akan berusaha untuk mencapai kejayaan yang lebih besar. Kejayaan mereka, walaupun kecil pada mulanya akan menjadi motivasi bagi mencapai peringkat yang lebih besar berikutnya.

Bila tajaan-tajaan anda bermotivasi, bukan hanya mereka yang beroleh keuntungan; anda juga akan menikmati keuntungan itu. Semakin tajaan anda bermotivasi, semakin besarlah ganjaran yang akan anda terima dari syarikat MLM.

TIDAK TERJEJAS DENGAN KEADAAN EKONOMI

Pada tahun 1985 hingga penghujung 1986, bila negara Malaysia dilanda kemelesetan ekonomi, syarikat-syarikat MLM masih dan terus 'membuat duit' sedangkan banyak perniagaan lain yang gulung tikar. Begitu juga dengan pengedar-pengedarnya (usahawan), jualan masih seperti biasa malah ada yang terus meningkat. Di luar negara pun begitu juga, perniagaan MLM tidak terjejas dengan kemelesetan ekonomi.

Ini kerana perniagaan MLM kebanyakannya menyediakan produk keperluan harian, yang mana walau apapun keadaan ekonomi, tetap diperlukan oleh orang ramai.

Begitu juga bila berlaku inflasi; selalunya jumlah jualan meningkat. Ini satu lagi bukti bahawa perniagaan MLM tidak terjejas dengan keadaan inflasi. Bila

berlaku inflasi, yang mana nilai matawang makin mengecil, ramai orang yang menceburkan diri di dalam MLM, mencari pendapatan tambahan.

Bab 6

MENEMUI RAHSIA JUTAWAN DI DALAM MLM

BUKAN rahsia lagi bila Rasulullah SAW bersabda bahawa terdapat 9 dari 10 bahagian rezeki di dalam perniagaan. MLM adalah perniagaan; jadi anda berhak mendapat 9 bahagian rezeki yang tersedia.

Soalnya bolehkah anda menjadi jutawan melalui perniagaan MLM? Mengapa tidak boleh sedangkan sudah terlalu ramai di seluruh dunia dan di Malaysia, usahawan-usahawan MLM yang telah menjadi jutawan.

Boleh atau tidak boleh bukan soal utama, kerana telah diakui, 'Jika mahu menjadi kaya – berniaga lah' dan 'Anda tidak boleh menjadi kaya jika bekerja dengan orang lain' (Kebetulan pula, 'Ramai juga yang bekerja sendiri tetapi tidak kaya'). Soal yang paling utama, sabarkah anda, kerana mengumpulkan harta atau wang RM1 juta itu merupakan satu proses yang panjang. Jika anda tidak sabar, sudah tentulah walau apa jua perniagaan yang anda ceburi tidak akan menjadikan anda jutawan.

CARI KEPERLUAN, PENUHI KEPERLUAN

Dengan memenuhi keperluan orang ramai anda boleh menjadi jutawan. Demikianlah ungkapan yang telah

digunakan sejak berzaman dulu iaitu – ‘Cari keperluan orang ramai kemudian penuhi keperluan itu’. Untuk sekarang, zaman ini ungkapan itu bertukar menjadi, ‘Bayangkan/cipta keperluan orang ramai dan penuhi keperluan itu’.

Yang istimewanya, tugas membayangkan /mencipta dan mencari produk yang menjadi keperluan orang ramai itu telah diambil oleh syarikat MLM. Sebahagian dari syarikat MLM (yang telah kukuh) telah menghabiskan berjuta-juta ringgit untuk membuat kajian (R&D) dalam menyediakan produk, kualiti dan pemasaran.

Anda hanya perlu memasarkannya sahaja. Lebih tepat lagi, anda hanya menjalankan separuh sahaja tugas bila syarikat MLM anda mengambil tugas yang penting iaitu menyediakan produk yang menjadi keperluan.

Walaupun tidak semua, tetapi sebahagian besar produk yang disediakan oleh syarikat MLM adalah produk yang memenuhi keperluan orang ramai.

KEPERLUAN YANG BANYAK

Anda tidak boleh menjadi jutawan jika anda tidak dapat memenuhi keperluan yang banyak. Hanya jika keperluan itu banyak, barulah anda berpeluang memenuhi keperluan itu dan menjadi jutawan.

Sekiranya perniagaan anda hanya dapat memenuhi sebahagian kecil atau keperluan setempat sahaja (misalnya kedai runcit, gerai dan lain-lain) perniagaan itu sukar untuk membawa anda ke taraf jutawan. Mungkin hanya cukup makan sahaja. Bagaimana pula dengan penanding-penanding yang tidak pernah senang duduk jika melihat perniagaan anda maju. Bila muncul satu penanding setempat, dengan sendirinya pelanggan anda terpaksa dikongsi, tidak lagi menjadi monopoli. Pendapatan makin berkurang.

Berbeza dengan MLM. Anda boleh memasarkan produk anda dengan meluas dan banyak. Bagaimana?

Dengan adanya proses penajaan yang telah tersedia di dalam pelan pemasaran. Anda dan tajaan anda bekerjasama mengembangkan, menjual produk dengan banyak. Bukan bertanding tetapi bekerja bersama-sama menjual produk dengan banyak untuk mencapai matlamat yang satu iaitu kejayaan bersama.

Anda tidak perlu merasa terperanjat bila anda tinggal di Kuala Lumpur dan produk anda telah sampai di Perlis dijual oleh tajaan anda. Itulah keajaiban proses penajaan, tanpa anda sedari produk anda boleh sampai ke pelusuk Malaysia dijual dengan banyaknya oleh tajaan-tajaan anda. Bukan mereka bekerja untuk anda; tetapi berkongsi matlamat iaitu menjual produk dengan banyak.

Walaupun anda menjual dengan banyak, tetapi anda sama sekali tidak perlu menyimpan stok yang banyak. Syarikat MLM tidak menggalakkan anda menyimpan stok; bahkan ada syarikat MLM yang melarang anda menyimpan stok, semata-mata untuk kebaikan anda juga. Bayangkan apa yang akan terjadi jika anda mengeluarkan modal beribu-ribu ringgit untuk menyimpan stok, kemudian stok itu 'mati'. Sudah tentu anda juga boleh turut 'mati'. Inilah kelebihan MLM; anda boleh menjual dengan banyak tetapi tidak perlu menyimpan stok. Anda memesan produk dari syarikat MLM hanya jika pelanggan anda memesan. Bagaimanapun, menyimpan beberapa produk yang laris di rumah anda memang ada kebaikannya, iaitu anda boleh menghantar produk lebih cepat kepada pelanggan anda. Semua orang nampaknya mahu cepat, pelanggan anda tidak terkecuali.

KEPERLUAN YANG BERULANG-ULANG

Walaupun produk anda terjual dengan banyak, tetapi jika hanya sekali sahaja menjualnya, sudah tentu hanya mendapat keuntungan sekali sahaja, tidak boleh membawa ke taraf jutawan.

Memberi servis adalah salah satu tugas utama di dalam perniagaan MLM. Dengan adanya servis itu, maka produk anda dapat dijual berulang-ulang kali. Ini kerana memberi servis bukan setakat memberi tunjuk ajar supaya pelanggan menggunakan produk dengan betul, tetapi untuk memperkenalkan produk baru kepada pelanggan. Malah, dengan memberi servis, anda memastikan pelanggan supaya memesan lagi bila produk yang digunakan telah habis. Seminggu sebelum habis, anda telah menghubunginya, jadi pelanggan tidak akan membuka mata untuk produk yang sama dari tempat lain.

Memberi servis hanya boleh dijayakan jika produk anda benar-benar bermutu. Jika tidak bermutu, anda akan merasa serba salah, tidak yakin atau takut-takut untuk memberi servis. Yang paling pasti hanya sekali sahaja pelanggan anda membeli.

Hanya produk bermutu sahaja yang boleh menjamin produk anda dapat memenuhi keperluan orang ramai dengan banyak dan berulang-ulang.

KEAJAIBAN DALAM KERJASAMA

Satu ungkapan yang sudah terlalu kerap diucapkan oleh jutawan-jutawan sejak berabad lamanya ialah, "Anda tidak boleh berjaya seorang diri." Kejayaan dan kekayaan yang akan diperolehi mestilah hasil kerjasama orang lain. Belum pernah terjadi dalam sejarah orang yang boleh berjaya sendiri tanpa kerjasama dari orang lain.

Malangnya dalam keadaan biasa, orang lain yang dimaksudkan itulah pekerja-pekerja. Seperti biasa ada pekerja-pekerja yang 'dipijak dan menjadi tanggungan' untuk mencapai taraf idaman. Atau lebih tepat lagi, pekerja yang berhempas pulas tetapi majikan yang menikmati taraf jutawan. Setiap hari anda akan mendengar keluhan orang-orang yang mengeluh 'mengayakan orang lain'.

Mengikuti sejarah, selalunya orang yang memperolehi kekayaan dan kejayaan dengan menindas orang lain, kejayaan yang diperolehinya tidak akan kekal. Jika pun berjaya mengekalkannya, kekayaan dan kejayaan yang diperolehi tidak dapat dinikmati sebaliknya hanya menyeksa. Mengapa? Kerana itulah syarat utama iaitu anda tidak boleh hidup senang atas usaha dan susah-payah orang lain. Anda tidak boleh senang seorang diri.

Jadi, cara yang betul ialah orang yang bekerjasama dengan anda itu hendaklah menikmati kesenangan sama seperti yang anda nikmati. Atau mereka berpeluang untuk menjadi seperti anda; atau mungkin lebih. Mereka mesti sama-sama berjaya; tidak ada monopoli. Kerana itu anda mesti menjayakan mereka terlebih dulu sebelum anda boleh menikmati kejayaan. Mengapa? Kerana kejayaan mereka adalah untuk menyokong kejayaan anda. Juga kerana mereka berhak menikmati kejayaan kerana bekerjasama dengan anda.

Lihat semua struktur pelan perniagaan MLM. Anda akan melihat dengan jelas bagaimana satu rahsia jutawan terdapat dalam pelan pemasaran itu iaitu, 'Anda mesti menjayakan orang lain sebelum anda berjaya'. Lihat juga bagaimana sebenarnya dalam menjalankan perniagaan MLM anda memerlukan kerjasama yang mana dengan adanya kerjasama membolehkan anda mencapai taraf jutawan. Bukan anda seorang yang berpeluang untuk mencapai taraf itu tetapi semua tajaan anda yang bekerjasama dengan anda memperolehi peluang yang sama.

Ada pula orang yang mengatakan bahawa menjayakan orang lain terlebih dulu sebelum diri sendiri berjaya itu adalah sistem piramid. Salah anggapan itu kerana dalam sistem piramid hanya anda seorang sahaja yang berpeluang untuk berjaya; orang lain hanya menyokong kejayaan tetapi tidak atau amat sukar untuk memperolehi kejayaan.

Konsep menjayakan orang lain terlebih dulu ini

telah sekian lama diamalkan di dunia. Negara Malaysia tidak akan dikatakan sebagai negara yang maju dan berjaya sebelum rakyatnya maju dan berjaya. Seorang ayah tidak akan disebut orang sebagai ayah yang berjaya jika anak-anaknya tidak berjaya dalam hidup. Seorang ibu tidak dikatakan sebagai ibu yang penyayang sebelum anaknya juga menjadi seorang yang penyayang. Sebuah buku tidak dikatakan 'best-seller' jika membaca tidak mendapat faedah yang maksimum dari buku tersebut.

Tajaan-tajaan anda mesti berjaya membuat kumpulannya sendiri (kumpulan yang aktif berniaga), dan mereka menikmati kejayaan, sebelum anda dapat menikmati kejayaan di dalam MLM. Bukan seorang dua sahaja yang telah mendapat taraf jutawan di dalam perniagaan MLM, tetapi terlalu ramai; caranya tetap sama iaitu tajaan-tajaan mereka hendaklah membina kumpulan yang aktif berniaga. Mesti sanggup bersusah payah terlebih dulu sebelum dapat bersenang-lenang kerana itulah yang diamalkan oleh jutawan-jutawan ternama sejak dahulukala iaitu bersusah-payah terlebih dulu.

Sentiasa ingat bahawa anda tidak akan boleh berjaya seorang diri. Kejayaan anda memerlukan kerjasama dari orang lain. Orang lain itu mestilah berjaya terlebih dulu sebelum anda dapat menikmati kejayaan. Inilah rahsia jutawan sejak dahulukala.

LAYAKKAH ANDA BERNIAGA?

SEJAK dari dulu lagi anda selalu mendengar bahawa MLM bukan untuk semua orang. Benarkah begitu? Benar sekali. Buktinya, ramai yang menceburkan diri di dalam MLM hanya mendapat penat dan kegagalan sahaja.

Hanya jika anda layak berniaga sahajalah baru anda boleh mencipta kejayaan di dalam MLM. Benar, untuk menceburi perniagaan MLM tidak memerlukan sebarang kelayakan, tetapi adakah semudah itu untuk menjadi usahawan?

MLM adalah untuk usahawan atau untuk orang yang mahu membentuk dirinya sendiri menjadi usahawan, bukan untuk semua orang. Hanya jika anda boleh meyakinkan diri bahawa anda boleh menjadi usahawan, barulah anda berfikir untuk menyertai MLM. Keyakinan itu mestilah tulen, asli dan sejati, datang dari hati sendiri bukan kerana ikut-ikutan atau kerana tekanan dari penaja.

ANTARA ANDA DENGAN JAMES BOND

Jika anda menganggap bahawa diri anda usahawan, maka anda tidak jauh bezanya dengan James Bond atau

McGyver atau Indiana Jones. Anda mesti boleh menjadi hero. Anda juga mesti lasak dan pintar dan boleh melepaskan diri dari sebarang rintangan.

Ini kerana makna sebenar usahawan ialah, 'Orang yang berusaha menukar cita-cita atau impian kepada kenyataan melalui perniagaan'. Anda tidak akan bergelar usahawan jika anda bukan jenis orang yang kuat berusaha. Bila anda berusaha sudah tentu anda akan menemui pelbagai rintangan dan cabaran. Alangkan duduk-duduk pun penuh dengan cabaran dan rintangan, inikan pula berusaha.

Untuk mengatasi kesusahan, cabaran dan rintangan itulah anda perlu pintar, serba tahu, boleh melepaskan diri bila tersepit, boleh menukar masalah kepada kejayaan, berimajinasi, sama seperti James Bond. Dan lasak, tidak mengalah, sentiasa meneruskan, kreatif, serba boleh, sama seperti McGyver atau Indiana Jones.

Sudah tentu anda tidak terus pandai seperti hero-hero itu. Anda pandai melalui peringkat masa (berperingkat-peringkat) dan berpandukan dari pengetahuan. Anda perlu tahu terlebih dulu mengenai perniagaan, bukan tiba-tiba setelah mendengar ceramah dari penaja terus terus menyertai MLM. Kemudian, terus mencari pengetahuan sambil menjalankan perniagaan. Bila telah mengalami dan berjaya menyelesaikan beberapa masalah dan berjaya mencapai kejayaan-kejayaan kecil di dalam MLM, barulah anda dikatakan mempunyai pengalaman yang akan digunakan untuk mencapai kejayaan yang lebih besar.

Apa yang semua orang harapkan ialah perjalanan perniagaan MLM yang lancar, licin dan laju. Sudah tentu itu adalah mustahil sama sekali. Jadi, bersedialah untuk menghadapi berjenis-jenis rintangan, halangan dan cabaran. Bagaimana anda bersedia? Dengan mempercayai bahawa untuk mendapatkan kejayaan, semestinya ada kegagalan-kegagalan sementara. Kemudian, dengan mencari pengetahuan; jangan

berhenti dari mencari ilmu perniagaan. Terus belajar dan bertanya dari yang tahu dan jujur. Seterusnya, anda mesti menyanggupi segala bentuk rintangan dan cabaran.

Bila anda sanggup menghadapi, maka, segala bentuk cabaran, rintangan, halangan, kegagalan sementara akan beralih ke tepi.

HANYA YANG TERBAIK

Usahawan mestilah dapat menjangkakan hasil yang terbaik dari segala kerjanya. Untuk mendapat hasil yang terbaik itu, maka mestilah melakukan dengan terbaik. Jangan mengharapkan hasil yang terbaik jika semasa melakukan kerja sambil lewa sahaja. Jangan sekali-kali berpuashati jika tidak mendapat hasil yang terbaik. Istilah, 'Jadilah...' sebenarnya tidak boleh diterima dalam dunia usahawan. Istilah lain seperti 'Boleh tahan...' juga tidak boleh diterima; mesti digantikan dengan 'Best!'. Jangan berpuashati dengan setakat 'Jadilah' atau 'Boleh tahan'.

Hasil yang terbaik itu dimulakan dengan komitmen (penglibatan diri) yang sepenuhnya dari anda). Diri anda sendiri yang terlibat, bukan mengharapkan orang lain. Walaupun anda menjalankan perniagaan MLM secara sambilan, tetapi anda melibatkan diri menggunakan sepenuh masa yang diperuntukkan untuk berniaga.

Dengan adanya komitmen bermakna anda bertanggung jawab menyudahkan apa yang dimulakan. Malangnya lebih ramai yang hanya pandai memulakan tetapi tidak ramai yang sanggup menyudahkan. Di dalam perniagaan MLM, ramai sekali orang yang tidak mempunyai komitmen tetapi berangan-angan untuk berjaya. Contohnya – Si A mendaftarkan diri dengan sebuah syarikat MLM, kemudian menyerahkan 'starter kit' kepada orang lain dengan harapan orang lain itu akan menjalankan perniagaan bagi pihaknya. Si A hanya duduk-duduk sambil berangan-angan atau lebih

tepat tidak melibatkan diri, aktif berniaga. Sebagai yang dijanjikan, kerana tidak ada komitmen maka tidak adalah kejayaan. Atau si B misalnya yang juga menjalankan perniagaan MLM. Dia tidak menyerahkan perniagaannya kepada orang lain tetapi menjalankan perniagaan MLM hanya sambil lewa. Bila menemui seseorang, dia tidak menjual atau menaja tetapi sebaliknya berborak-borak kosong. Semangatnya turun naik. Bila lepas selesai menghadiri seminar 'bum-bam-bum-bam' dia bersemangat tetapi beberapa hari kemudian reda semula. Sekejap aktif berniaga, sekejap aktif berborak . Sekejap berniaga, sekejap memimpin pasukan kompiang, sekejap menganggotai kumpulan nasyid. Juga, sebagaimana yang dijanjikan, kerana tidak ada penglibatan menyeluruh maka tidak ada kejayaan.

Sentiasa ada jalan untuk mencapai kejayaan, jika ada komitmen menyeluruh atau sepenuhnya.

KALAU ORANG LAIN BOLEH...

...Mengapa anda tidak boleh? Usahawan yang berjaya ialah usahawan yang berfikir boleh. Tidak ada ruang untuk usahawan mengatakan, 'Mustahil'.

Bila anda mengakui dan berfikir bahawa anda boleh maka dengan sendirinya anda telah menyokong diri anda untuk mencapai kejayaan. Hanya jika anda mengatakan 'Tidak boleh', barulah anda dikatakan bahawa diri anda sendirilah penghalang kejayaan atau diri anda adalah musuh anda sendiri.

Mengatakan dan memikirkan boleh akan membuka fikiran anda ke arah kejayaan, meluaskan horizon dan membuka pintu rezeki. Sebaliknya, jika anda memandang dari sudut tidak boleh maka dengan sendirinya anda menutup fikiran anda dari kejayaan dan membukanya kepada kegagalan yang berkekalan, dunia terasa sempit dan rezeki semakin sempit. Hanya orang yang negatif sahaja yang akan berkata, "Dia bolehlah... Saya mana boleh!" Sebaliknya orang yang sedang menempa kejayaan di dalam MLM akan

mengatakan, “Kalau dia boleh, kenapa saya tak boleh? Apa yang menyebabkan saya tak boleh?”

Untuk berfikir boleh, tidak ada cara yang terbaik dengan membandingkan diri anda dengan orang yang telah berjaya di dalam MLM, tanyakan kepada diri anda sendiri, “Kalau dia boleh, di mana silapnya saya ini?”. Tidak lama kemudian anda akan menemui berbagai-bagai kesilapan diri sendiri. Kesilapan-kesilapan itulah sebenarnya penghalang yang mesti dianalisis dan dihapuskan supaya anda boleh membina masa depan yang gemilang di dalam MLM.

ADAKAH HANYA KERANA WANG?

Memang telah diakui bahawa tersedia motivasi yang amat penting di dalam perniagaan MLM iaitu wang. Soalnya, adakah semata-mata kerana wang yang menyebabkan anda menjadi usahawan? Jika semata-mata kerana wang, anda boleh kecewa kerana seperti yang anda tahu, pada peringkat permulaan, wang yang diterima sedikit sahaja tidak seperti yang diharapkan.

Wang bukan perkara utama, walaupun ia amat penting dalam kehidupan anda. Usahawan yang sebenar tidak pernah menganggap wang sebagai perkara utama kerana sebaik sahaja anda menganggapnya sebagai perkara utama, hidup anda akan menjadi hamba wang.

Usahawan yang sebenarnya percaya bahawa wang bukan segala-galanya. Mereka berniaga kerana memang mereka sukakan dunia persaingan. Wang hanya menjadi dorongan yang kecil sahaja.

Apa yang mereka utamakan ialah dapat memberi khidmat kepada orang ramai melalui perniagaan. Wang akan datang kemudian setelah orang ramai mendapat khidmat dari perniagaan.

Anda mestilah percaya bahawa memberi khidmat dan mencipta nama hendaklah diutamakan. Bila orang ramai berpuashati dengan khidmat anda, nama anda akan dikenali; selepas itu barulah wang akan datang secara natural.

Berbeza sekali jika anda menjadikan wang sebagai perkara paling utama di mana anda boleh mengabaikan khidmat dan nama baik anda semata-mata kerana mahukan wang. Bila orang ramai tidak menyukai khidmat anda dan nama anda tidak dikenali, dengan sendirinya wang berhenti dari mendatangi anda.

BEKERJA DENGAN BIJAK

Apakah sebenarnya yang dimaksudkan bekerja dengan bijak? Mudah saja iaitu bekerja dengan terancang. Anda merancang kerja anda dan kemudian melaksanakan rancangan kerja anda itu. Apa pula yang dimaksudkan dengan bekerja dengan keras dan bijak. Inilah petua kejayaan usahawan. Bukan sahaja anda mesti bekerja keras tetapi bekerja dengan bijak.

Maksud bekerja keras adalah mudah iaitu bekerja dengan tekun, mengisi setiap masa yang diperuntukkan dengan kerja, berusaha menjadikannya terbaik dan sanggup bekerja lebih dari orang lain. Tidak juga bermaksud supaya bekerja berlebihan hingga mengabaikan rehat. Rehat amat penting untuk kesihatan dan tenaga. Bekerja berlebihan tanpa rehat yang secukupnya boleh menjejaskan produktiviti anda.

Usahawan MLM mestilah melaksanakan keduanya iaitu bekerja dengan terancang (bijak) dan keras. Bukan hanya merancang kemudian melakukan sambil lewa atau tiba-tiba terus bekerja keras tanpa merancang.

Setiap kerja yang terdapat di dalam perniagaan MLM hendaklah dirancang terlebih dulu. Menjual misalnya mestilah dirancang perjalanannya, penerangannya dan menjangkakan hasil yang bakal diperolehi. Begitu juga dengan menaja misalnya, ditentukan berapa orangkah yang perlu ditaja dalam masa sebulan, siapa yang harus ditaja, mengapa dia harus ditaja, dan sebagainya, bukan tiba-tiba terus menaja orang yang ditemui di stesen bas.

Keseluruhan perjalanan anda dalam perniagaan MLM adalah berlumba dengan masa. Dengan merancang kemudian melaksanakan rancangan dengan bekerja keras, anda tidak akan ditinggalkan masa.

Sekali lagi, kunci kejayaan di sini ialah sanggup. Ramai orang suka merancang tetapi tidak sanggup melaksanakan rancangan. Anda telah melihat hasilnya dan sudah tentu anda orang yang sanggup bekerja dengan bijak dan bekerja dengan keras jika anda serius dalam membina masa depan yang cemerlang melalui MLM.

MELIHAT MASALAH SEBAGAI PELUANG KEJAYAAN

Orang lain melihat masalah sebagai perkara yang menyusahkan. Anda sebagai usahawan akan melihat masalah sebagai peluang yang membawa anda kepada kejayaan.

Masalah datang kepada anda secara berdua iaitu bersama dengan penyelesaiannya. Tetapi penyelesaian tidak kelihatan. Yang kelihatan pada peringkat permulaan hanyalah masalah. Penyelesaian boleh kelihatan jika anda percaya bahawa masalah yang ada adalah untuk diselesaikan bukan untuk menyusahkan anda. Setiap kali anda menyelesaikan masalah, bermakna anda telah maju setapak lagi ke arah kejayaan kerana itulah sebenarnya kejayaan iaitu dilindungi oleh masalah, cabaran, halangan dan kegagalan-kegagalan sementara.

Sebagai usahawan anda akan berhadapan dengan masalah perniagaan yang kecil dan yang besar. Semuanya mesti diselesaikan, bukan ditakuti dan kemudian berhenti dari menjalankan perniagaan MLM.

Ramai usahawan yang berjaya menasihati supaya anda tidak sekali-kali berputus asa bila menemui masalah dalam perniagaan. Selagi anda di dalam perniagaan, selagi itulah anda akan menemui masalah demi masalah yang mencabar anda. Melainkan anda

pengecut, anda akan berundur. Sebaliknya jika anda mengaku bahawa diri anda usahawan, anda mesti berani menghadapi dan menyelesaikan masalah yang datang demi untuk kejayaan.

Tidak sekali-kali usahawan berputus asa. Anda tidak pasti di mana letaknya kejayaan anda – adakah pada permulaan, pertengahan atau penghujung. Jika anda berputus asa, sudah tentulah segala kerja anda pada masa lalu adalah sia-sia sahaja. Putus asa juga boleh melibatkan maruah anda. Orang yang putus asa dikatakan sebagai orang yang tidak bermaruah. Hanya kerana menemui masalah, terus berhenti dari berniaga bukan kualiti usahawan.

Bila pergaulan anda meluas di dalam perniagaan MLM anda akan mengetahui bahawa ramai usahawan-usahawan MLM yang telah gagal kemudian bangun semula, gagal lagi, kemudian bangun semula dan berjaya. Mereka akhirnya berjaya kerana berpegang kepada prinsip yang satu iaitu tidak berputus asa.

PERLUKAH MENIPU?

“Kalau tak menipu, tak boleh untung.” Demikian kata beberapa orang yang baru mengenali perniagaan. Tetapi usahawan yang telah lama berkecimpung dalam perniagaan akan mengatakan, “Kalau tak jujur, tak boleh untung.” Keuntungan yang diperolehi dengan menipu adalah keuntungan sementara yang dengan cepat boleh menyusahkan diri sendiri. Keuntungan yang diperolehi dengan bersikap jujur adalah keuntungan yang berterusan di samping mengharumkan nama.

Tidak ada perkara lain yang boleh menggantikan jujur dan amanah di dalam perniagaan.

Berniaga adalah salah satu ibadat jika diniatkan untuk beribadat. Bagaimana boleh dikatakan ibadat jika dicemari dengan penipuan? Sanggupkah anda memberi nafkah kepada keluarga anda hasil dari pendapatan yang telah dicemari dengan penipuan.

Untuk berlaku jujur dan amanah di dalam perniagaan MLM adalah mudah iaitu tidak melebihi-lebih terutama dalam melakukan jualan. Beritahu dengan jujur apa kelebihan produk anda, jangan mengadakan yang tidak ada. Misalnya syampu yang dijual hanya setakat boleh membantu menyuburkan rambut, kerana mahu laris, anda menambah bahawa syampu yang dijual boleh menumbuhkan rambut. Memang boleh laris kerana orang ramai mahu mencuba. Tetapi bagaimana jika setelah mencuba berbotol-botol masih tetap botak? Bukankah akhirnya anda yang mendapat bahana?

Jika sekiranya produk anda sudah kehabisan stok, beritahu dengan jujur bahawa produk itu masih boleh diperolehi tetapi memakan masa, kemudian cuba syorkan produk yang lain pula yang boleh diperolehi dengan segera.

Dalam menaja pula, jangan sekali-kali melebihi-lebih hingga bakal tajaan membeliikkan mata kagum dengan perniagaan MLM yang seakan-akan ajaib. Beritahu terus-terang bahawa MLM tidak jauh bezanya dengan perniagaan lain, memerlukan kesungguhan untuk menjayakannya. Memang bakal tajaan akan terburu-buru menurunkan tandatangan, bila anda berlebih-lebih dan menipu, tetapi nanti akhirnya anda yang terburu-buru tak senang duduk bila tajaan anda tidak menemui keajaiban di dalam MLM.

Bagaimana dengan amanah? Bila anda tidak menipu dan berbohong bermakna anda telah menunaikan amanah perniagaan yang dengan jelas melarang sama sekali menipu dan berbohong.

Amanah anda benar-benar diuji bila setiap hari anda memegang wang hasil perniagaan anda. Ada di antara wang itu adalah milik tajaan anda, misalnya wang bonus yang mesti dibahagi-bahagikan kepada tajaan anda. Berikan dengan cepat dan tepat kerana itu bukan milik anda.

SEJAUH MANA PENGORBANAN ANDA?

Tiada kejayaan tanpa pengorbanan. Sebagai usahawan anda terpaksa berkorban, masa, tenaga dan wang semata-mata untuk kejayaan. Tidak sia-sia anda berkorban, bila sebagaimana selalunya, pengorbanan anda itu akan berbalas.

Yang paling pasti, usahawan yang berjaya ialah usahawan yang sanggup mengorbankan keselesaan hari ini untuk keselesaan yang lebih selesa pada masa depan. Siapakah yang sanggup memandu kereta berbatu-batu pada waktu malam semata-mata kerana menghadiri mesyuarat, melainkan usahawan MLM?

Usahawan MLM juga terpaksa berkorban masa yang sepatutnya digunakan untuk bergurau dengan anak-anak di rumah pada waktu malam. Mereka keluar untuk berniaga kerana percaya pada suatu hari mereka akan dapat bergurau dengan anak-anak, bukan di rumah tetapi di Honolulu. Mereka juga percaya dengan berkorban kegembiraan bergurau dengan anak-anak akan memberi kegembiraan bila suatu hari dapat menyediakan wang untuk membiayai anak-anak bersekolah tinggi.

Sebahagian wang yang ada di tangan terpaksa dikorbankan demi untuk jumlah wang yang lebih banyak pada masa depan. Menjalankan perniagaan MLM tetap memerlukan wang, terutamanya wang modal. Anda juga memerlukan wang untuk mendapatkan pengetahuan. Anggaplah segalanya itu pelaburan. Sebagaimana sepatutnya pelaburan, dari sikit akan menjadi banyak.

Masa terus berubah. Sanggupkah anda mengorbankan keselesaan sekarang untuk keselesaan yang lebih selesa pada masa akan datang? Yang selesa sekarang ini belum tentu keselesaan pada masa hadapan. Jadi sanggupkah anda berkorban? Hanya jika anda sanggup barulah anda dikatakan sebagai usahawan yang sebenarnya.

CUKUPKAH TENAGA ANDA?

Seorang usahawan yang mahukan kejayaan sentiasa berusaha untuk menjadi sihat dan bertenaga. Kesihatan dan tenaga adalah aset dan keperluan bagi mencapai kejayaan di dalam perniagaan.

Semakin besar matlamat yang mahu dicapai, semakin banyak tenaga yang diperlukan. Sebagai usahawan anda mesti sanggup melakukan apa saja yang baik untuk mengekalkan kesihatan dan menambah tenaga anda.

Usahawan yang berjaya sentiasa kelihatan bertenaga dan sihat. Kerana mempunyai tenaga yang diperlukan, maka usahawan-usahawan itu sanggup bekerja lebih dari orang lain tanpa mengeluh kepenatan atau jemu. Mereka menasihati anda, 'Jika mahukan tenaga, lakukan saja kerja yang anda mahu lakukan, dengan sendirinya anda akan memperolehi tenaga yang diperlukan'.

Letih, sakit-sakit badan bukan saja boleh menjejaskan produktiviti anda bahkan boleh mengubah sikap anda menjadi negatif. Punca utama letih dan lemah-lemah badan adalah terlebih kerja tanpa rehat yang sempurna. Salah anggapan bahawa terlebih kerja boleh menjamin kejayaan. Yang sebenarnya ialah kerja lebih dari orang lain tetapi disertakan dengan rehat yang secukupnya. Rehat adalah pelaburan iaitu untuk mendapatkan tenaga baru yang akan digunakan untuk melakukan kerja. Tetapi apa yang terjadi, kebanyakan orang terlebih rehat hingga menyebabkan badan lemah lesu, tidak bersemangat dan terdaya untuk menjalankan perniagaan MLM.

Pemakanan, persekitaran dan senaman juga merupakan pelaburan untuk mendapatkan tenaga dan kesihatan. Jika syarikat MLM anda menjual vitamin, tonik dan makanan kesihatan untuk membina tenaga dan kesihatan anda, maka anda mestilah memakannya demi untuk kesihatan dan tenaga.

Jangan ambil mudah tentang kesihatan dan tenaga. Anda memerlukannya, bagi menjayakan cita-cita anda. Adalah mustahil anda boleh berjaya di dalam perniagaan MLM jika anda tidak bertenaga dan mempunyai kesihatan yang baik.