

BISNIS PLUS

• Edukasi

• Kemandiri

Edisi 38
2010

• Peluang Usaha

TIANSHI TERBANYAK CETAK MAHASISWA JUTAWAN



Menembus Impian

“Keajaiban” Network Marketing

“Geng” ITB
di Tianshi

63 Jutaan
Kampus

Fakta-Fakta
Kesuksesan



Randy Gage

Sekarang, Era Keemasan Networker

Tidak tamat SMA, bukan berarti masa depannya suram. Justru di network marketing Randy meraih segalanya, ya jutawan, pelatih, motivator dan penulis buku-buku best seller.

Berkat networker, popularitas Randy Gage bukan hanya di Amerika Serikat, juga merambah ke mana-mana, termasuk Indonesia. Maklumlah, lelaki berkepala plontos ini, merupakan sekian miliarder yang dicetak oleh bisnis network marketing. Ia memiliki “segalanya”, seperti rumah di Miami, Florida (Amerika) sampai ke Sydney, Australia, ditambah beberapa koleksi mobil mewahnya.

Cuma, karena sesuatu hal, atributnya sebagai networker ditanggalkan. Randy, begitu sapaan akrabnya, merambah menjadi traniner, motivator dan menulis beberapa buku, seperti *How to Build A Multi Level Mo-ney Machine*, *Accept Your Abudance*, *Prosperity Mind*, *101 Keys to Your Prosperity* dan *37 Spritual Law Of Prosperity*. Lagi-lagi Randy menunjukkan kepaiwaiannya. Ia berhasil mengubah keyakinan dan keterbatasan diri orang lain demi mengejar impian mereka.

Tapi, kemapanan finansial yang direguknya, tidak membuat Randy betah berleha-leha di zona kenyamanan. Lho buktinya, ia kembali “turun gunung” membangun jaringan, alias ke habitat asalnya, menjadi networker. Namanya tercatat sebagai networker Agel Enterprise, sebuah perusahaan network marketing asal Utah, Amerika Serikat. Di situ, ia menjadi leader dengan peringkat *Triple Diamond Director*.

Lantas, kenapa menjadi networker lagi? Jawaban Randy begitu sederhana, tidak bertele-tele. “Saya ingin menciptakan kekayaan lagi dan membantu banyak orang mewujudkan impian hidupnya,” jelas Randy, seraya menyebut pencahariannya terhadap perusahaan memakan waktu 18 bulan.

Ia memilih Agel, lantaran perusahaan yang memulai kiprahnya Oktober 2005 lalu, punya beberapa catatan positif. Misal, baru-baru ini, menerima penghargaan *Best of State Medal 2008*, pemenang *American Business Award, 2007* dan sebagainya. Paling fenomena, terbebas





Randy and his fleet: Bentley Continental GT, Dodge Viper GTS, Corvette and custom-built Viper SRT.

Randy Gage di depan jejeran mobil mewahnya

dari jeratan hutang, dan punya rekor penjualan 5 juta dolar di bulan pertama setelah launching. April ini, perusahaan yang diawaki oleh CEO dan founder Glen Jensen, bakal mengepakkan sayapnya ke Indonesia.

Lagi-lagi, "tinta emas" yang ditorehkan Randy dalam jagad bisnis membangun jaringan, membuktikan sukses maupun kekayaan tidak ada sangkut pautnya dengan status sosial. Sebab, bekal hidupnya "berkubang" sebagai networker, terbilang pas-pasan. Ia tidak tamat SMA, bahkan selama 30 tahun mengalami hidup yang kelam. Ia miskin, pernah di penjara, tertembak dalam sebuah insiden hingga dirawat di rumah sakit, terlibat narkoba dan sebagainya. Eh, sudah begitu, bisnisnya pernah ditutup oleh petugas pajak.

Namun, kegetiran itu berakhir, setelah menemukan pencerahan dalam dirinya. Ia menilai kegagalan hidupnya waktu itu, lantaran pikiran bawah sadarnya selalu dicekoki hal-hal negatif, memandang dirinya miskin, punya keterbatasan dan serba kekurangan. "Pokoknya saya tidak berdaya keluar dari permasalahan hidup," jelasnya.

Padahal, baik buruknya hidup, termasuk kejadian apa pun yang menimpa, berasal dari buah perbuatan

sendiri. Bukan semata-mata orang lain, ataupun kondisi yang tidak kondusif. Makanya, berdasar pengalaman hidupnya, Randy yakin kekayaan maupun kemakmuran, bermula dari pikiran sendiri. "Jadi, paling penting, bagaimana kita merubah cara berpikir, dan bagaimana hidup ini dijalankan," jelas Randy, yang sampai saat ini betah melajang, seperti ditulisnya dalam e-mail yang dikirim ke Bisnis Plus. Berikut petikan wawancaranya:

Kenapa kesuksesan dimulai dari pikiran, dan bagaimana cara Anda menggerus pikiran negatif yang melanda Anda sekitar 30 tahun?

Saya percaya, segala sesuatunya dimulai dari pikiran, termasuk kesuksesan maupun kekayaan. Itu artinya, bagaimana kita merubah cara berpikir,

dan bagaimana menjalankan kehidupan? Jadi, kalau Anda mengharapkan hal-hal besar terjadi, itu adalah apa yang akan Anda wujudkan. Saya sangat percaya, Anda mencapai sesuatu sesuai dengan harapan Anda sendiri. Nah, agar pikiran tidak dirusak oleh hal-hal negatif, maka setiap pagi selama 30 menit saya melakukan pengembangan diri. Misalnya, membaca buku-buku positif, mendengarkan kaset dan sebagainya. Sampai sekarang saya terus melakukan hal itu, sekalipun tidak rutin.

Bagaimana Anda mendefinisikan kesuksesan?

Saya menentukan impian dan kesuksesan, ternyata sangat mirip dengan pemikiran saya ketika kecil. Sebab, itu semua menyangkut tentang kebebasan. Misal, kebebasan jam berapa Anda bangun tidur, jenis rumah dan mobil yang Anda miliki, ke mana Anda rekreasi dan sebagainya. Jadi, kebebasan adalah tentang kemampuan memiliki pilihan. Dan, saya pikir, itu adalah bagian besar dari kesuksesan.

Bagaimana Anda membangun keyakinan bahwa Anda bisa menjadi jutawan?

Jujur saja, saya paling benci kemiskinan. Ketika kanak-kanak, saya berjanji pada diri sendiri untuk menjadi jutawan di usia 35. Itulah yang saya lakukan, sekalipun prosesnya tidak semudah membalikkan tangan.



Makanya, 30 menit melakukan pengembangan diri setiap pagi hari, punya Andil besar menjadikan saya seperti saat ini.

Dan Anda yakin, dalam krisis global saat ini, salah satu peluang terbaik menjadi jutawan adalah network marketing, dan industri Wellness seperti dikatakan oleh Paul Zane Pilzer?

Oh, saya percaya soal itu. Krisis global saat ini mendorong jutaan orang untuk memikirkan kembali pilihan mereka. Network marketing akan melakukan perannya dengan baik di 2010 -2011. Jadi, kita harus melihatnya 10 atau 20 tahun ke depan adalah zaman keemasannya network marketing.

Jika begitu, kenapa masih banyak yang gagal di bisnis ini? Apa penyebabnya?

Saya pikir, karena mereka memandang bisnis ini seperti halnya penjualan (salesman). Sekalipun memasarkan, tapi network marketing bukan penjualan. Melainkan “mengajarkan” dan “melatih”. Makanya, dengan adanya sistem dan tim yang baik, memberikan perbedaan untuk mencapai kesuksesan. Tanpa adanya sistem, perjuangan seseorang akan berujung kegagalan, atau berhenti di tengah jalan.

Jadi, lebih penting sistem ketimbang produk berkualitas?

Oh tidak. Produk berkualitas, dan harga yang fair, tetap penting. Kalau tidak, ya tidak akan bekerja (berjalan). Tapi, di pihak lain, tim dan sistem yang baik juga sangat penting dalam meraih kesuksesan

jangka panjang di bisnis ini. Keduanya bersamaan, tidak boleh timpang.

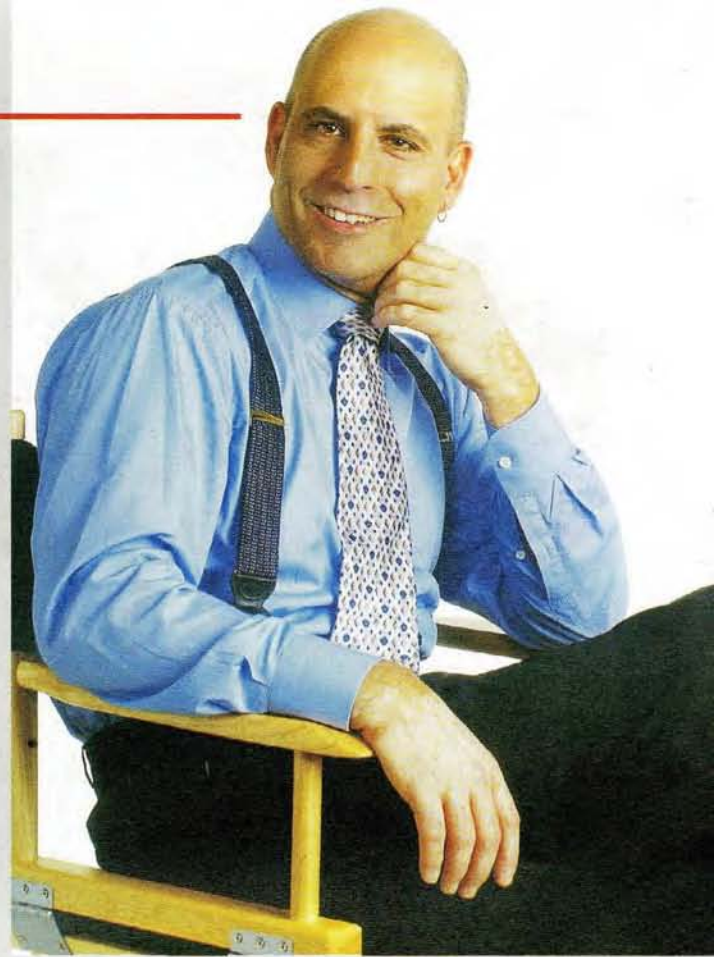
Bagaimana perjalanan karir Anda sebagai networker?

Seperti yang lainnya, saya juga merasakan getirnya membangun jaringan. Bayangkan, saya kehilangan uang di lima tahun pertama karir saya sebagai networker. Tapi saya tidak putus asa, tetap terus belajar bagaimana bekerja dengan sistem, dan mulai menduplikasi untuk mendapatkan sedikit uang. Tepatnya, ya pada 5 atau 6 tahun sebelum saya benar-benar mulai untuk menjadi kaya. Saya berkonsentrasi langkah demi langkah menerapkan sistem yang memungkinkan duplikasi jauh lebih besar. Bahkan, ketika saya memutuskan kembali sebagai networker, saya berusaha mencari perusahaan dengan ide produk baru, didanai dengan baik, dan dengan rencana kompensasi yang akan membuat orang untuk bekerja dengan benar. Tentu saja saya juga ingin tim manajemen yang berpengalaman dan struktur pendukung yang baik. Semua itu saya temukan pada Agel Entreprise.

Apa harapan Anda tentang Agel di Indonesia?

Wah, saya sangat senang melihat perusahaan bisa di buka di sini. Saya melihat Orang-orang di Indonesia memiliki semacam gairah untuk sukses, yang saya pikir itu akan menjadi salah satu negara teratas di dunia.

Apa pendapat Anda tentang duplikasi di network marketing? Apa faktor-faktor penentu dalam mem-



bangun jaringan yang kuat?

Sistem adalah bagian terpenting dari duplikasi. Makanya Anda harus memiliki dukungan infrastruktur, yang meliputi materi pemasaran, pelatihan tentang cara menggunakannya, dan kemudian memberikan pelatihan dan mengajarkan kepada jaringan bagaimana menggunakan sistem. Jadi, sistemnya harus sederhana dan mudah diterapkan oleh jaringan.

Mana yang lebih Anda sukai, menjadi networker, pelatih dan motivator, atau penulis buku? Ketiganya begitu melekat dalam diri Anda di bisnis ini?

Saya suka melakukan itu semua. Tentu saja, saya sangat senang bekerja dengan tim saya sendiri, dan membantu mereka mencapai kesuksesan. Tapi menulis buku dan menjadi pembicara dalam seminar sebagai upaya membantu meningkatkan profesionalisme semua profesi. Itu sebabnya, saya menulis Manifesto MLM, karena saya percaya kita perlu mengangkat profesi ini yang bisa dihargai dan diakui oleh semua kalangan profesi – di luar network marketing.

Ada yang Anda sesali dalam hidup ini?

Saya tidak pernah menyesal. Saya percaya, setiap tantangan yang kita hadapi membuat kita lebih kuat, bisa membantu untuk mengembangkan karakter untuk mencapai kesuksesan. ■