

KIAT SUKSES MENJADI RESELLER BAGI PEMULA

Ramadhani Hamzah¹, Sofia Maulida², Maria Dwi Hapsari³,
Erwan Manulu⁴, Kornelius⁵

^{1,2,3,4,5}Dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bisnis Indonesia

Korespondensi : rani_0606@stiebi.ac.id

ABSTRAK.

Tujuan kegiatan ini untuk mengenalkan kiat-kiat menjadi reseller bagi pemula sehingga dapat menambah wawasan bagi pelaku usaha khususnya pemula yang akan membuka usaha sebagai reseller yang sukses. Metode yang digunakan dengan melaksanakan kegiatan melalui penyuluhan, diskusi dan tanya jawab. Responden kegiatan ini adalah ibu-ibu PKK di lingkungan Rw 01 Sukabumi Utara, Jakarta Barat. Hasil evaluasi kegiatan adalah ibu-ibu yang ingin menjadi pelaku usaha sebagai reseller dapat mencoba cara-cara mudah agar berhasil diantaranya menjual produk yang memiliki permintaan yang tinggi, membeli produk dari tangan pertama/produsen, menggunakan media social dan e-commerce dalam pemasarannya, memastikan kualitas produk, kemudahan pemesanan, pembayaran dan pengiriman serta selalu melakukan promosi.

Kata Kunci : *Reseller* bagi pemula, *Media social*, *e-commerce*,

ABSTRACT.

The aim of this activity is to introduce tips for becoming a reseller for beginners so that it can increase insight for business people, especially beginners who will open a business as a successful reseller. The method used is to carry out activities through counseling, discussion and question and answer. The respondents for this activity were PKK women in the Rw 01 Sukabumi Utara area, West Jakarta. The results of the activity evaluation are that women who want to become business actors as resellers can try easy ways to be successful, including selling products that have high demand, buying products from first hand/manufacturers, using social media and e-commerce in marketing, ensuring product quality, ease of ordering, payment and delivery as well as always carrying out promotions.

Keywords: *Resellers for beginners, social media, e-commerce*

Pendahuluan.

Pada saat ini aktivitas bisnis di era modern telah mengalami kemajuan seiring berkembangnya penggunaan internet di masyarakat. Aktivitas bisnis yang awalnya hanya dapat dilakukan secara konvensional dengan cara pemasaran langsung, pelayanan

konsumen, dan pembayaran secara langsung, kini telah berkembang secara online atau digital, sehingga bisnis online menjadi lebih diminati dan menjadi trend. Membuka usaha sendiri memang cukup menantang. Jika sepi pelanggan, stok barang menjadi sia-sia dan modal pun berisiko gagal balik. Oleh sebab itu, menjadi *reseller* adalah salah satu opsi terbaik yang dapat dilakukan untuk menambah pemasukan. Menjadi reseller dapat dilakukan oleh semua kalangan; pelajar, mahasiswa, ibu rumah tangga, karyawan dan sebagainya.

Reseller adalah pilihan model bisnis untuk pebisnis pemula yang menginginkan usaha dengan risiko relatif rendah. Tidak perlu menyetok produk terlalu banyak, untuk bisa memulai bisnis atau membeli stok ketika sudah ada pesanan, sehingga tidak membutuhkan modal besar untuk menjadi reseller. Selain itu menjadi reseller cukup fleksibel dengan waktu karena dapat dilakukan dirumah dan tidak terikat dengan waktu kerja. Hal ini sangat cocok dilakukan bagi ibu rumah tangga yang ingin menambah penghasilan.

Identifikasi Masalah

Dari uraian di atas dapat diidentifikasi permasalahannya yaitu :

1. Banyak yang berfikir berdagang membutuhkan modal besar.
2. Belum paham tentang reseller.
3. Kebingungan untuk berdagang apa yang cocok.
4. Ketakutan barang dagang tidak laku.

Perumusan Masalah

Seperti yang tertulis dalam latar belakang diatas maka perumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana menumbuhkan pemahaman tentang reseller bagi pemula?
2. Apa saja kiat sukses menjadi reseller bagi pemula?

Tujuan Kegiatan

Untuk dapat menyelesaikan masalah yang dirumuskan di atas, maka kegiatan ini ditujukan untuk memberitahukan tentang:

1. Cara menumbuhkan pemahaman tentang reseller bagi pemula
2. Kiat sukses menjadi reseller bagi pemula

Manfaat Kegiatan

Seperti kita ketahui adapun manfaat dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan oleh STIEBI diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi masyarakat pada umumnya dan para orang tua khususnya, serta bagi para dosen dan mahasiswa, memperoleh pengetahuan tambahan tentang menjadi reseller sukses dan kiat-kiatnya.
2. Bagi STIEBI memberikan kontribusi bahwa pihak kampus telah memberikan pengabdian kepada masyarakat sekitar khususnya pada ibu-ibu PKK Sukabumi Utara.

KAJIAN TEORI

Dalam bisnis online dikenal istilah produsen, dropshipper, dan reseller. Keuntungan menjadi reseller ini dapat menjual kembali produk dari pemasok atau supplier. Sehingga, reseller mendapatkan keuntungan lebih ketika produk yang dijual dibeli. Karena jumlah produk yang dibeli banyak, sehingga supplier akan memberikan harga yang lebih murah dibanding dengan harga pasaran.

Produk atau barang yang dibeli dapat di promosikan dengan brand dari supplier atau dari brand sendiri. Untuk menarik minat pembeli reseller juga dapat memberikan sesuatu yang unik pada kemasan produk seperti members kartu ucapan, stiker dll. Dengan menjadi reseller kita dapat menjual produk tanpa harus membuka toko offline, kita bisa menjual secara online melalui e-commerce, website atau media sosial.

Reseller adalah orang yang membeli produk dari berbagai pihak, yang kemudian dijual kembali untuk mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan (kata data.co.id). Reseller dalam dunia bisnis sudah sangat dikenal yang merupakan istilah yang berasal dari bahasa Inggris 'Re-' diartikan sebagai 'kembali atau berulang', sedangkan 'seller' yaitu penjual. Dilansir dari situs majoo.id, reseller merupakan sebuah unit usaha atau seseorang yang membeli produk dari produsen untuk dijual kembali dengan tujuan memperoleh keuntungan.

Untuk lebih memahami sistem kerja reseller, simak penjelasan berikut:

1. Reseller membeli stok barang dari supplier
2. Reseller memasarkan produk di tokonya (dengan harga lebih tinggi)
3. Customer membeli produk dan melakukan pembayaran kepada reseller
4. Reseller mengemas dan mengirimkan produk kepada pembeli.

Kurang lebih, begitu cara kerja reseller. Karena itu, reseller juga sering disebut penjual tangan kedua.

Mengapa menjadi reseller?

1. Dapat segera memulai usaha
2. Produk yang dijual bisa beragam
3. Fleksibel waktu usaha
4. Fleksibel menentukan keuntungan
5. Kebebasan menyentok barang

Jenis-jenis reseller:

1. Beli-jual
 - a. Reseller yang diwajibkan membeli barang tertentu lalu diberikan fasilitas oleh supplier
 - b. Contoh: adanya keanggotaan/member
2. Bagi hasil
 - a. Reseller memiliki bagi hasil dengan supplier
3. Jaminan
 - a. Supplier meminta uang jaminan dari reseller
 - b. Tujuannya meminimalkan kerugian supplier dari reseller yang tidak bertanggung jawab
4. Web replika dan web alone
 - a. Web replika maksudnya adalah, supplier akan memberikan reseller semacam replika web sebagai tempat melakukan promosi dan penjualan
 - b. Web alone adalah model di mana reseller mengelola situs jualannya sendiri sehingga mereka memiliki kebebasan

Cara-cara menjadi reseller:

1. Tentukan produk yang akan dijual.

Langkah awal yang harus dilakukan adalah dengan menentukan produk terlebih dahulu yang akan dijual. Produk yang akan dipilih juga harus dipertimbangkan beberapa hal seperti trend produk yang sedang berkembang dan terkenal serta dapat menjual produk yang unik dari lainnya. Misalnya pakaian, snack, sepatu, make up, tas, dan lain-lainnya. Penting juga dipastikan bahwa produk yang dijual dengan harga yang menguntungkan

dan memiliki permintaan yang stabil agar saat melakukan promosi dapat melakukannya secara efektif dan maksimal terhadap pelanggan.

2. Lakukan riset competitor.

Hal ini menjadi salah satu yang sangat penting karena akan mempengaruhi penjualan secara berkelanjutan. Untuk itu diperlukan melakukan analisis kompetitor yang tepat untuk membandingkan harga dan kualitas produk yang ditawarkan sehingga dapat mempelajari tingkat persaingan dan pasar yang dimiliki untuk bersaing secara sehat. Cari juga kekurangan dan kelebihan kompetitor untuk memanfaatkan kesempatan untuk meningkatkan penjualan dengan melakukan diferensiasi produk yang ditawarkan. Mulai dari layanan, promosi, harga, produk, hingga kemasan produk. Hal tersebut akan menjadi ciri khas tersendiri untuk menarik target konsumen kepada produk yang ditawarkan.

3. Pilih supplier yang terpercaya.

Supplier merupakan bagian yang penting dalam bisnis ini karena harus memilih orang yang menjual produk dengan tepat untuk meminimalisir harga barang yang mahal. Hal ini juga harus dipastikan dengan memilih supplier yang terpercaya dan bertanggung jawab. Sesuai dengan harga yang ditawarkan dengan kualitas produk yang nantinya didapatkan. Produk yang dijual dari supplier pertama lebih murah, dibandingkan dengan membelinya dari pihak ketiga. Dengan memerhatikan hal-hal tersebut, dapat menentukan mana supplier yang paling cocok dan dapat memberi keuntungan maksimal untuk bisnis yang berkelanjutan kedepannya.

4. Tentukan media untuk berjualan.

Media penjualan yang bisa gunakan saat ini ada banyak. Bisa melalui website, e-commerce, atau media sosial. Saat ini, banyak orang yang berjualan di e-commerce. Pilihannya juga beragam, ada Shopee, Blibli, Lazada, Tokopedia, dan lainnya. Tentukan media yang paling di pahami dan sesuai dengan target market. Apabilaberencana berjualan di e-commerce, jangan lupa untuk mempelajari setiap e-commerce terlebih dahulu. Ketahui fitur yang disediakan, metode pembayaran, biaya admin, dan pajak yang harus dibayarkan penjual.

Selain itu, tentukan juga metode pembayaran yang memudahkan proses transaksi. Melalui transfer bank, e-wallet atau dompet digital, bayar di Indomaret atau Alfamart, COD, dan metode lainnya.

5. Aktif di sosial media.

Berdasarkan Hootsuite, pengguna aktif media sosial di Indonesia tahun 2022 ada sebanyak 191,4 juta. Karena itu, memanfaatkan media sosial sebagai media promosi merupakan pilihan yang tepat. Bagikan konten-konten menarik seputar produk yang dijual dalam berbagai konten sesuai media yang di gunakan.

Misalnya, berjualan baju, maka bisa mengunggah foto produk di Instagram atau membuat video reels di Instagram dan TikTok. Dengan begitu, akan semakin banyak orang yang mengetahui tentang brand dan produk yang di jual.

Untuk menjangkau lebih banyak orang, kamu juga bisa memasang iklan atau *ads* di media sosial. Iklan ini bisa diatur untuk menjangkau target market yang spesifik seperti usia, daerah, jenis kelamin, dan lainnya.

6. Gunakan foto produk yang berkualitas.

Foto produk menjadi salah satu hal penting yang bisa memengaruhi minat beli dan keputusan pembelian. Foto produk memberikan gambaran kepada konsumen tentang kualitas produk yang akan mereka terima ketika membelinya. Ada supplier yang menyediakan foto produk, tapi ada juga yang tidak. Apabila kamu merasa foto produk yang diberikan kualitasnya kurang, maka bisa [melakukan foto produk sendiri](#). Tidak perlu di studio khusus, di studio sederhana menggunakan HP juga bisa. Pastikan HP yang gunakan memiliki kualitas kamera yang baik dan didukung pencahayaan yang bagus juga.

7. Berikan harga yang bersaing.

Selanjutnya adalah pasang harga yang bersaing dan menguntungkan. Tujuan utama dalam bisnis tentu memperoleh keuntungan. Tapi, untuk menarik minat pembeli, tentu kamu harus memberikan harga yang bersaing di pasar. Ketika berbelanja, pembeli sering membandingkan harga produk serupa dari satu toko dan toko lainnya.

8. Berikan pelayanan terbaik untuk konsumen.

Selain kualitas produk, pelayanan yang baik juga bisa membuat konsumen menjadi loyal dan tertarik untuk berbelanja bahkan merekomendasikan toko ke orang-orang terdekat. Karena itu, berikan pelayanan konsumen yang baik ya. Jawab pertanyaan mereka dengan ramah dan sopan, selain itu memberikan respon dengan cepat juga penting agar konsumen bisa segera mendapatkan informasi terkait produk yang mereka cari dan segera melakukan pembelian.

Hal-hal yang harus diperhatikan untuk menjadi reseller sukses:

1. Kenali produk
 - a. Memiliki informasi lengkap tentang produk
 - b. Dapatkan produk fisik untuk dipelajari
2. Tren produk saat ini
 - a. Jangan asal memilih produk yang akan dijual
 - b. Pilih produk yang sesuai popularitas saat ini
3. Pengaturan waktu
 - a. Aturilah waktu berjualan dengan baik sesuai kondisi.
 - b. Pilih supplier yang terpercaya
4. Membuat laporan keuangan
 - a. Mencatat pengeluaran dan pemasukan
 - b. Membuat laporan keuangan mesti sederhana
5. Target penjualan
 - a. Tentukan target penjualan sebagai motivasi
 - b. Gunakan promosi untuk memenuhi target

Kiat-kiat menjadi reseller sukses:

1. Pilih produk dengan permintaan yang tinggi
 - a. Lakukan riset pasar
 - b. Pilih produk yang hemat biaya
 - c. Pertimbangkan keawetan produk, pemeliharaan dan ongkos kirim
2. Beli langsung dari tangan pertama/produsen
 - a. Keuntungan lebih besar dari beli langsung ke produsen
 - b. Harga dual jadi lebih bersaing
3. Gunakan platform sosial media atau e-commerce
 - a. Pilih platform yang memiliki pengguna/konsumen yang besar
 - b. Pertimbangkan biaya layanan bagi penjual kenyamanan dan kemudahan berjualan dan bertransaksi.
4. Pastikan kualitas produk
 - a. Konsisten dengan kualitas produk yang baik
 - b. Dapat menambahkan hal-hal yang menarik misal free bubble atau packaging yang baik

5. Kemudahan pemesanan, pembayaran dan pengiriman
 - a. Metode pembayaran yang mudah dan praktis
 - b. Metode pemesanan dan pengiriman yang mudah
6. Promosi
 - a. Gunakan digital marketing
 - b. Berikan diskon atau potongan harga dan hadiah menarik
7. Membangun relasi
 - a. Membangun relasi dengan supplier: kerja sama yang baik
 - b. Membangun relasi dengan konsumen: Beri hadiah atau diskon untuk pelanggan loyal
8. Siap melayani konsumen/pelanggan
 - a. Cepat menanggapi keluhan
 - b. Cepat merespon permintaan atau pertanyaan konsumen
 - c. Sampaikan keterangan produk yang informatif
9. Evaluasi
 - a. Lakukan evaluasi secara rutin
 - b. Cari strategi yang tepat untuk hasil evaluasi

Metode.

Penyuluhan yang dilakukan pada saat melakukan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat melalui datang langsung ke rumah Ibu Nur Aida tempat berkumpulnya ibu-ibu PKK RW 01 Sukabumi Utara, Jakarta Barat, pada hari Rabu tanggal 24 Januari 2024 dilakukan penyuluhan/paparan, diskusi dan tanya jawab. Diskusi serta tanya jawab mengambil waktu yang tersedia, dengan tujuan agar kegiatan berjalan lebih hidup dan tidak membosankan yang disebabkan peserta aktif berpartisipasi dalam kegiatan yang dilakukan. Hal ini juga lebih mempermudah upaya memahami materi yang disampaikan, karena materi yang disampaikan sesuai dengan kebutuhan mereka.

Subyek / Profil Peserta.

Peserta dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah ibu-ibu PKK RW 01 Sukabumi Utara, Jakarta Barat. Peserta yang hadir pada saat itu kurang lebih 45 orang peserta terdiri dari peserta, penyuluh, dosen dan mahasiswa.

Pelaksanaan.

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang kami lakukan bersifat monodisiplin, PKM ini diselenggarakan pada hari Rabu tanggal 24 Januari 2024 di Rumah Ibu Nur Aida (Pengurus PKK) RW 01 Sukabumi Utara, Jakarta Barat.

Hasil dan Pembahasan.

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan oleh kami TIM PKM dari STIEBI yang dilakukan secara luring/langsung ditempat. Dibuka dengan kata sambutan oleh pihak STIEBI diwakili oleh Waka I, setelah itu kata sambutan dari Ketua RW 01 Sukabumi Utara, Jakarta Barat, Acara dilanjutkan dengan mempresentasikan makalah yang berisikan tema "Kiat Sukses menjadi Reseller bagi Pemula."

Setelah pemakalah menyampaikan makalahnya, selanjutnya dilanjutkan dengan tanya jawab yang berlangsung dengan antusias dimana semua peserta banyak yang bertanya kepada kami mengenai masalah-masalah yang dihadapinya. Banyak peserta yang berpartisipasi dalam acara ini dengan memberikan masukan atau ungkapan permasalahan yang mereka hadapi untuk diskusikan dan dicari jalan keluarnya, ataupun memberikan tanggapan tentang menjadi reseller.

Diskusi yang kami lakukan terlihat memberikan hasil yang positif terutama keinginan mereka untuk membuka usaha secara online seperti menjadi reseller di e-commerce sehingga yang dipaparkan oleh pemakalah menjadi masukan bagi mereka. Beberapa kendala yang dihadapi diantaranya kesulitan membuat tampilan produk dalam akun mereka sehingga mereka meminta PKM lanjutan berupa pelatihan e-commerce atau digital marketing. Antusiasme ibu-ibu PKK sangat besar hal ini terlihat dari banyaknya pertanyaan yang disampaikan tentang menjadi reseller dan tipsnya agar sukses.

Simpulan dan Saran

Adapun simpulan dan saran dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat tersebut adalah:

1. Materi yang disampaikan sangat membantu peserta memahami tentang menjadi reseller khususnya di platform media social dan e-commerce bagi pemula.
2. PKM dapat dilanjutkan dengan pelatihan digital marketing agar dapat komprehensif masyarakat memiliki pengetahuan dan wawasan berwirausaha secara online

Daftar Pustaka.

Katadata.co.id diakses tanggal 03 Februari 2024

Liputan6.com diakses tanggal 03 Februari 2024

<https://blog.skillacademy.com/cara-menjadi-reseller> diakses tanggal 3 Maret 2024

<https://tugumalang.id/pemula-wajib-tahu-inilah-tips-jadi-reseller-sukses-dengan-omzet-besar/> diakses tanggal 3 Maret 2024

<https://artikel.co.id/tips-menjadi-reseller-pemula/> diakses tanggal 4 Maret 2024.

Lampiran :

Foto-foto Kegiatan

