

Efektivitas *Reseller* Dalam Rangka Meningkatkan Omzet Penjualan di Toko Mel.anj.official

¹ Sri Widayati*, ² Amelia Anjani, ³ Kasidi

^{1, 2, 3} Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Ivet

*Email: sriwidayati187@gmail.com

Diterima: Mei 2024. Disetujui: Juni 2024. Dipublikasikan: Juli 2024.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui keefektifan reseller dalam meningkatkan omzet penjualan ditoko mel.anj.official. Efektivitas reseller dalam rangka meningkatkan omzet penjualan di toko mel.anj.official. Toko mel.anj.official memiliki lebih dari 50 orang reseller, yang berasal dari wilayah boja maupun mereka yang berada di luar boja. Permasalahan yang terjadi adalah dari 50 orang reseller tersebut tidak semuanya aktif dalam memasarkan produk, hanya ada beberapa reseller saja yang aktif memasarkan produk, dengan formasi yang terus berubah dari waktu ke waktu. Hasil penelitian ini sebagai berikut: (1) efektivitas reseller dalam rangka meningkatkan omzet penjualan di toko mel.anj.official cukup efektif. Dengan sumber omzet penjualan di toko tersebut meningkat karena adanya reseller. Hal ini ditunjukkan dengan cara reseller untuk menjualkan berbagai macam produk dari toko tersebut yang menyebabkan meningkatnya omzet penjualan (2) Kendala dan solusi yang dilakukan reseller yang barangnya di cancel atau tidak di ambil oleh pembeli yaitu bisa dengan cara mempromosikan kembali barang tersebut hingga barang itu terjual kembali atau bisa juga dengan memberikan diskon pada barang tersebut untuk memikat pembeli sehingga barang tersebut bisa terjual. Untuk reseller yang kekurangan modal bisa menggunakan perjanjian pembayaran sebagian terlebih dahulu dengan persetujuan owner atau bisa lebih untuk mempersiapkan modal yang akan digunakan. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data, wawancara, observasi, dan dokumentasi. Sedangkan teknik analisis data menggunakan pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan tahap penarikan kesimpulan.

Kata kunci: *Efektivitas, Reseller, Omzet Penjualan*

PENDAHULUAN

Perusahaan yang didirikan, baik perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan, industri maupun jasa mempunyai tujuan dan sasarannya masing-masing. Tujuan umum dari setiap perusahaan dalam suatu perekonomian yang kompetitif adalah memperoleh omzet yang sebesar-besarnya sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang. Hal yang perlu mendapat perhatian adanya kecenderungan terjadinya ketidak selarasan antara tujuan dan sasaran perusahaan. Efektivitas perusahaan dinilai dari penghasilan perusahaan dan kegiatan penjualan barang dalam kaitannya untuk mencapai sasaran perusahaan, sedangkan efisiensi perusahaan di nilai dari besarnya pengorbanan perusahaan untuk memperoleh penghasilan tersebut (Gartiwa, 2019).

Penjualan merupakan sumber penerimaan kas pada perusahaan. Oleh karenanya, aktivitas penjualan merupakan suatu kegiatan yang sangat penting guna menunjang keberhasilan didalam memasarkan suatu produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. Sehingga aktivitas penjualan harus dikelola secara baik dan benar agar bisa memberikan suatu keuntungan yang besar bagi perusahaan.

Usaha mel.anj.official adalah menjadi toko grosir kosmetik, pakaian dan tas dalam penetapan omzet keuntungan, mel.anj.official menggunakan metode penetration pricing, yakni penetapan harga rendah dengan tujuan meraih volume penjualan yang tinggi. Selain menggunakan strategi penetapan harga rendah, untuk meraih tujuan mel.anj.official ini bisa untuk bekerja sama dengan para reseller.

Reseller merupakan sebuah kata berbahasa inggris yang berasal dari kata re-sell yang memiliki arti menjual kembali, sedangkan reseller merupakan orang yang melakukan kegiatan menjual kembali (Framanika, 2022). Artinya, jika reseller berhasil menjual suatu barang maka akan mendapatkan keuntungan, pada prinsipnya sama saja dengan penjual pada umumnya, mereka mengambil keuntungan dari selisih harga barang yang terjual.

Sesuai dengan visi bisnis mel.anj.official untuk menjadi toko grosir aneka kosmetik, pakaian dan tas tersebut dalam menaikkan omzet penjualannya, maka saat ini Mel.anj.official lebih memfokuskan diri melayani dan memberikan arahan para reseller. Dengan begitu mel.anj.official ingin menarik sebanyak mungkin reseller untuk menjualkan berbagai macam jenis produknya, sehingga kedepan omzet penjualan mel.anj.official ini diharapkan bisa meningkat seiring dengan efektivitas reseller yang akan menjual produk-produk tersebut.

Omzet Penjualan dari segi bahasa berarti jumlah, sedangkan penjualan adalah suatu kegiatan menjual barang dengan tujuan mencari dan mendapatkan laba atau pendapatan. Omzet penjualan adalah keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan suatu barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu (Suryono, 2022).

Dan juga mel.anj.official ini hanya menjadi penyedia barang saja, tidak perlu lagi melakukan pemasaran yang berarti. Namun, seiring berjalannya waktu, dengan pengambilan margin yang rendah dan pelayanan yang maksimal kepada para reseller tidak menjadikan mel.anj.official ini memiliki reseller aktif dalam jumlah yang sesuai dengan yang mel.anj.official harapkan. Dalam kurun waktu empat tahun, mel.anj.official memiliki lebih dari 50 orang reseller, yang berasal dari wilayah Boja maupun mereka yang berada di luar Boja. Permasalahan yang terjadi adalah dari 50 orang reseller tersebut tidak semuanya aktif dalam memasarkan produk, hanya ada beberapa reseller saja yang aktif memasarkan produk, dengan formasi yang terus berubah dari waktu ke waktu. Hal ini tentunya akan merubah omzet penjualan mel.anj.official inilah yang menjadi fenomena yang menarik pada bisnis grosir kosmetik, pakai pakaian dan tas. Yang mana fenomena ini memiliki pengaruh yang sangat signifikan pada kegiatan penjualan produk.

METODE

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah field research (penelitian lapangan). Field research adalah suatu research yang dilakukan di kancah atau medan tempat terjadinya gejala-gejala yang diselidiki. (Suharsimi Arikunto, 2011:137). Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah. Jenis penelitian ini menggunakan penelitian survei yang dimana penulis langsung terjun ke lapangan untuk memperoleh data yang benar-benar dapat dipercaya sebagai bahan kajian data. (Sugiyono, 2013:15). Penelitian kualitatif yang digunakan dalam meneliti Efektivitas reseller dalam rangka meningkatkan omzet penjualan di toko mel.anj.official, dimaksudkan agar peneliti dapat memperoleh informasi lebih mendalam dan spesifik sesuai dengan kenyataan yang terjadi di lapangan. Oleh karena itu, dalam pengumpulan data penelitian didasarkan pada situasi yang wajar dan apa adanya secara langsung.

HASIL

1. Keefektifan reseller yang dilakukan dalam rangka meningkatkan omzet penjualan

Efektivitas reseller dalam rangka meningkatkan omzet penjualan di toko mel.anj.official cukup efektif. Dengan sumber omzet penjualan di toko tersebut meningkat karena adanya reseller. Hal ini ditunjukkan dengan cara reseller untuk menjualkan berbagai macam produk dari toko tersebut yang menyebabkan meningkatnya omzet penjualan. Dengan adanya reseller dapat menambah angka penjualan, promosi yang di upload akan tersampaikan kepada konsumen secara cepat, mempermudah pemilik toko untuk memperkenalkan dan menawarkan produk untuk mendapat banyak konsumen dan usaha yang dijalankan lebih dikenal oleh masyarakat luas. Reseller untuk meningkatkan omzet penjualan bisa dilakukan dengan berbagai cara, contohnya reseller bisa membuat promosi yang menarik, memberikan pelayanan dengan baik agar dapat menarik banyak pembeli.

2. Kendala dan solusi yang dihadapi reseller dalam rangka meningkatkan omzet penjualan di toko mel.anj.official

Kendala dan solusi yang dilakukan reseller yang barangnya di cancel atau tidak di ambil oleh pembeli yaitu bisa dengan cara mempromosikan kembali barang tersebut hingga barang itu terjual kembali atau bisa juga dengan memberikan diskon pada barang tersebut untuk memikat pembeli sehingga barang tersebut bisa terjual. Untuk reseller yang kekurangan modal bisa menggunakan perjanjian pembayaran sebagian terlebih dahulu dengan persetujuan owner atau bisa lebih untuk mempersiapkan modal yang akan digunakan.

PEMBAHASAN**1. Keefektifan reseller yang dilakukan dalam rangka meningkatkan omzet penjualan**

Melakukan bisnis grosir memang mudah dan dapat dilakukan oleh banyak orang dan bahkan hampir semua kalangan dapat melakukan bisnis gosir. Grosir merupakan suatu usaha yang melakukan kegiatan penjualan barang kepada pedagang lain atau yang sering disebut dengan reseller. Salah satu cara untuk meningkatkan omzet penjualan adalah dengan menggunakan reseller begitu juga dengan toko mel.anj.official yang menggunakan reseller guna meningkatkan omzet penjualannya.

Dengan menggunakan sistem reseller ini, owner tidak perlu mengeluarkan biaya yang besar untuk membeli peralatan produksi atau biaya-biaya operasional produksi yang lainnya, karena dengan merekrut orang untuk membantu menjualkan produk yang dimilikinya, maka akan sangat menguntungkan toko tersebut dalam meningkatkan omzet penjualannya dan juga terbantu dalam hal beban promosi dan penjualan, tanpa harus memberikan gaji kepada karyawan sudah ada orang yang menjualkan produknya. Toko mel.anj.official pelaksanaan reseller ini dilakukan melalui grub whatsapp. Sehingga Modal untuk menjadi reseller tidak terlalu besar. Karena kegiatan menjualkan kembali ini menjadi relatif mudah. Bahkan bisa menjadi kegiatan sampingan saat memiliki pekerjaan lain.

Reseller adalah menjual kembali sebuah barang dari supplier. Hal tersebut dilakukan tanpa adanya stok barang dengan komisi yang telah ditentukan sendiri dari supplier, akan tetapi sebagai syarat menjadi reseller diharuskan untuk membeli produk supplier terlebih dahulu (Syafie, 2013:3).

Seorang reseller akan membeli barang dari owner untuk dijual kembali untuk mendapatkan keuntungan, reseller membeli barang dari owner yang kemudian akan dijual kepada pelanggannya dengan harga mark up. Dalam rantai penjualan kembali ini, terdapat kenaikan harga dari owner ke reseller lalu ke pembeli, sehingga reseller dan owner mendapatkan keuntungan dari penjualan kembali barang. Selain dapat menentukan harga sendiri untuk mendapatkan keuntungan, terkadang owner juga akan memberikan potongan harga kepada reseller. Dengan begitu, keuntungan yang didapat juga semakin besar.

Banyak sekali cara reseller untuk meningkatkan omzet penjualan. Dengan adanya reseller dapat menambah angka penjualan, promosi yang di upload akan tersampaikan kepada konsumen secara cepat, mempermudah pemilik toko untuk memperkenalkan dan menawarkan produk untuk mendapat banyak konsumen dan usaha yang dijalankan lebih dikenal oleh masyarakat luas.

Reseller untuk meningkatkan omzet penjualan bisa dilakukan dengan berbagai cara, contohnya reseller bisa membuat promosi yang menarik, melakukan penawaran, memberikan pelayanan dengan baik dan berinteraksi dengan konsumen agar dapat menarik banyak pembeli. Setelah reseller melakukan penjualan produk dengan berbagai cara, owner merasakan omzet penjualannya meningkat. Hal ini dapat dilihat dengan

produk yang bertambahnya angka penjualan, hasil pendapatan meningkat, laba yang dihasilkan semakin bertambah dan semakin dikenal oleh masyarakat luas. Upaya yang dilakukan untuk memperkenalkan produk yang di jual kepada masyarakat memiliki hasil yang hampir sama, yaitu melalui WhatsApp, bahkan ada yang melakukan dengan cara memberikan promo atau diskon tertentu.

2. Kendala dan solusi yang dihadapi reseller dalam rangka meningkatkan omzet penjualan

Reseller dalam menjual produk atau barang tidak selalu berjalan dengan mulus, banyak reseller yang mengalami kendala hampir sama, seperti barang yang sudah ready tidak di ambil oleh customer mereka dan ada juga yang kekurangan modal saat banyak pesanan ketika menjualkan produk tersebut. Saat mengalami kendala dalam menjual produk, reseller dapat menemukan solusi yang tepat untuk menghadapi kendala yang terjadi. Solusi adalah cara atau jalan yang digunakan untuk memecahkan atau menyelesaikan masalah tanpa adanya tekanan (Munif Chatib: 2011).

Kendala dan solusi yang dilakukan bagi reseller yang barangnya di-cancel atau tidak di ambil oleh pembeli solusinya yaitu bisa dengan cara mempromosikan dan menjual kembali barang tersebut hingga barang itu terjual kembali atau bisa juga dengan memberikan diskon pada barang tersebut untuk memikat pembeli sehingga barang tersebut bisa terjual. Tetapi ada juga reseller yang memakai produk yang di-cancel dengan customer-nya digunakan sendiri ketika dibutuhkan barang tersebut.

Bagi reseller yang mempunyai kendala tidak memiliki cukup modal saat banyak pesanan dari customer. Solusi yang dapat dilakukan yaitu dengan membayar pesanan produk dari toko sebagian terlebih dahulu kemudian kekuranya dibayarkan setelah barang tersebut di cod-kan dengan customer mereka tetapi harus dengan persetujuan owner.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan maka dapat diambil kesimpulan, sebagai berikut:

1. Keefektifan reseller yang dilakukan dalam rangka meningkatkan omzet penjualan di toko mel.anj.official.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa efektivitas reseller dalam rangka meningkatkan omzet penjualan di toko mel.anj.official cukup efektif. Dengan sumber omzet penjualan di toko tersebut meningkat karena adanya reseller. Hal ini ditunjukan dengan cara reseller untuk menjualkan berbagai macam produk dari toko tersebut yang menyebabkan meningkatnya omzet penjualan. Dengan adanya reseller dapat menambah angka penjualan, promosi yang di upload akan tersampaikan kepada konsumen secara cepat, mempermudah pemilik toko untuk memperkenalkan dan menawarkan produk untuk mendapat banyak konsumen dan usaha yang dijalankan lebih dikenal oleh masyarakat luas. Reseller untuk meningkatkan omzet penjualan bisa dilakukan dengan berbagai cara, contohnya

reseller bisa membuat promosi yang menarik, memberikan pelayanan dengan baik agar dapat menarik banyak pembeli.

2. Kendala dan solusi yang dihadapi reseller dalam rangka meningkatkan omzet penjualan di toko mel.anj.official.

Kendala dan solusi yang dilakukan reseller yang barangnya di cancel atau tidak di ambil oleh pembeli yaitu bisa dengan cara mempromosikan kembali barang tersebut hingga barang itu terjual kembali atau bisa juga dengan memberikan diskon pada barang tersebut untuk memikat pembeli sehingga barang tersebut bisa terjual. Untuk reseller yang kekurangan modal bisa menggunakan perjanjian pembayaran sebagian terlebih dahulu dengan persetujuan owner atau bisa lebih untuk mempersiapkan modal yang akan digunakan.

DAFTAR PUSTAKA

- A Damayanti. (2020). Analisis Mekanisme Reseller dan Dropshipper dalam Bisnis Online Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Ulfa Hijab Store Tulungagung). Jurnal Ekonomi Syari'ah & Bisnis.
- Arifan, Awalludin Nur. (2021). Tanggung jawab hukum reseller terhadap konsumen dan perlindungan konsumen dalam praktik jual beli online : studi kasus di Pitchun Store. Skripsi Sarjana (S1), Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
- Arikunto, Suharsimi. 2005. Manajemen Penelitian. Jakarta: Rineka Cipta.
- Azwar, Saifuddin. 1997. Metode Penelitian. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Chaniago, A. Arfinal. 1998. Ekonomi 2. Bandung: CV Angkasa.
- Damayanti Amalia. (2020). Reseller: Cara Menjadi Reseller Dan Dropship Sukses, Jurnal Ekonomi Syariah.
- Flenova winda. (2008). Efektivitas Penjualan Shar-e Pada Unserved Area. Jakarta.
- Forsyth. 1990. Manajemen Penjualan. Jakarta: PT. Elex Media Komputndo.
- Framanika, Intan. (2022). Akad Reseller toko Online Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Pada Olshop Amanah di Desa Kiluan Kecamatan Kelumbayan Kabupaten Tanggamus). Lampung.
- Gartiwa. (2019). Analisis Penjualan Reseller Di CV Amanda Brownies. Bandung.
- Handoko, Manajemen, (Yogyakarta, BPFE, 1998), cet Ke-2, h.7.
- Iswidharmanjaya, 2022. Dropshipping Cara Mudah Bisnis Online 40-41. jurnal omzet penjualan - Universitas Diponegoro, https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://eprints.undip.ac.id/29369/1/jurnal_omzet_penjualan.pdf&ved=2ahUKEwiA3umY8_T7AhVd4XMBHcEnBaYQFnoECBMQBg&usg=AOvVaw0uHfkHEfBRbVs6ya-t1eLo.(di akses 8 Desember 2022).
- Keuntungan dan Kerugian Menjadi Reseller. Dikutip dari <https://www.jurnal.id/id/blog/keuntungan-jadi-reseller-sbc/> . (di akses 8 Desember 2022).

- Luknawati Fikti. (2021). Strategi Bauran Promosi dalam Meningkatkan Omzet Penjualan pada Toko Bangunan Usaha Dagang Tiga Roda Rejotangan. Tulungagung.
- Moleong, Lexy J. 2005. Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Moleong, Lexy J. 2007. Metode Penelitian Kualitatif. Bandung. PT. Remaja.
- Nissa Nurfitri. 2011. "Analisis Perbedaan Omset penjualan Berdasarkan Jenis Hajatan dan Waktu". Semarang.
- Puspita. 2012. "Memulai Bisnis dengan Sistem Reseller".
- Rina. (2022). Pengambilan keputusan reseller frozen food sebagai pilihan bewirausaha di masa pandemi, Malang.
- Suryaningsih. S.A. (2019), Implementasi Etika Bisnis Islam Pada Reseller Anna Collection Di Pagesangan Surabaya, Jurnal Ekonomi Islam.
- Sujudi. 1990. Penunjang Keberhasilan Proses Management. Jakarta: CV. Masa agung.
- Syafie. 2003. Bisnis Dropshipping dan Reseller. Jakarta: PT Alex Media Kuopotindo.
- Syafie. 2013. Bisnis Dropshipping dan Reseller. Jakarta: PT. Alex Kumpotindo.
- Sugiyono. 2012. Memahami Penelitian Kualitatif. Bandung : CV. Alfabeta.
- Sutamto. 1997. Ekonomi Manajemen, Teknik Penjualan. Jakarta: Penerbit Balai. Aksara.
- Suryono. 2021. Pengaruh Penggunaan Instagram Terhadap Omzet Penjualan Produk Pakaian pada UMKM Inoy Daily Wear,p Tasikmalaya.
- Swastha, Basu. 1993. Manajemen Pemasaran Modern. Yogyakarta: Liberty.
- Tandjung, Jenu Widjaya, 2010, 18 Jurus Meningkatkan Omzet Penjualan. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Winardi. 1991. Pengantar Manajemen Penjualan. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti.
- Wirjono Prodjodikoro, R., 2011, Azas-Azas Hukum Perjanjian, Mandar Maju, Bandung.
- Yustisia. 2013. Buku Pintar Bisnis Online dan Transaksi Elektronik, Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama.