



## **Simak 6 Tips Penting Bagi Reseller Pemula Ala Christina Lie dalam Program Aksilerasi III Ninja Xpress**

**Jakarta, 14 Oktober 2021** – Sejak masa pandemi, banyak masyarakat yang kehilangan pekerjaan mereka. Di satu sisi, akibat hal tersebut masyarakat mulai tertarik untuk membuka ide bisnis yang bisa dijalankan dari rumah. Sayangnya, banyak pelaku UMKM yang membuka bisnis hanya ikut-ikutan saja tanpa perencanaan bisnis yang baik. Padahal membuat perencanaan yang matang dan *blueprint* bisnis yang solid, merupakan sebuah hal yang wajib dilakukan oleh Pelaku UMKM sebelum memulai bisnis. Hal ini dikarenakan akan menentukan bentuk bisnis yang dijalankan mau seperti apa, apakah menjadi reseller atau dengan membuat brand sendiri.

BI (Bank Indonesia) menyebutkan pada tahun ini akan terjadi peningkatan transaksi e-commerce mencapai hingga 33,2%. BI memproyeksikan pada nilai yang dicapai sebesar Rp 337 triliun pada tahun 2021, meningkat dibanding tahun 2020 yaitu sebesar Rp 253 triliun.

“Pertumbuhan bisnis digital sudah seharusnya menjadi perhatian kita bersama. Para pelaku UKM harus bisa melihat hal ini sebagai sebuah peluang bisnis baru, salah satunya dengan menjadi reseller di tengah pertumbuhan pesat e-commerce. Terlebih di masa pandemi seperti sekarang ini, pelaku UKM dituntut untuk lebih adaptif dengan memanfaatkan teknologi yang ada,” ujar **Andi Djoewarsa selaku Chief Marketing Officer, Ninja Xpress.**

Jika sebelumnya Pelaku UKM lebih tertarik untuk berlomba-lomba membangun brand sendiri, kini peluang dan keuntungan bisnis dalam menjadi reseller semakin meningkat. Hal ini didorong oleh faktor pergeseran pola belanja masyarakat ke digital.

“Tentu, bagi pelaku UKM sebelum memutuskan menjadi reseller atau brand owner, harus terlebih dahulu memperhatikan tantangan dan keuntungan dari kedua bentuk bisnis tersebut. Jika pelaku UMKM tidak ingin dipusingkan oleh proses panjang seperti mencari pabrik produksi, sewa tempat operasional, serta biaya riset dan inovasi produk, maka menjadi reseller adalah sebuah keputusan yang tepat.” Ujar **Christina Lie selaku founder 101Red.com** pada program Aksilerasi III bertemakan “Capai Omzet Milyaran dari Rumah Melalui Akses Jaringan Bisnis oleh Ninja Xpress”.

Christina Lie juga membagikan 6 (enam) tips bagi reseller pemula agar dapat menjadi reseller yang sukses, yaitu sebagai berikut;

### **1. Membuat tampilan toko yang menarik di marketplace**



Kesalahan krusial yang sering dilakukan oleh para reseller adalah membiarkan tampilan toko mereka di marketplace dengan seadanya saja. Tampilan toko di marketplace seharusnya sama bagus dengan tampilan toko di media sosial. Tampilan yang menarik dan sesuai dengan target pembeli, akan meningkatkan kesempatan produk dapat terjual.

## **2. Melengkapi deskripsi dan informasi produk yang dijual**

Informasi yang lengkap serta deskripsi produk yang jelas dapat membantu para calon pembeli dalam memutuskan untuk membeli produk yang dijual. Deskripsi asal-asalan dan informasi produk yang tidak jelas akan menjadi bumerang bagi reseller, karena citra toko kita menjadi buruk di mata calon pembeli.

## **3. Jalin hubungan dengan kompetitor**

Dekatkan diri dengan reseller lain menjadi penting guna menciptakan kedekatan. Salah satu trik yang bisa diterapkan adalah dengan membuat grup Whatsapp atau bergabung dengan grup yang sudah ada, dan memperkenalkan diri agar lebih terbuka dan mengenal satu sama lain. Adanya interaksi antar reseller di grup tersebut akan menghasilkan kolaborasi ketika stok barang habis dan membutuhkan stok barang lain, dengan cara tersebut akan menghasilkan *win win solution* dalam pembagian margin.

## **4. Menguasai produk dan memiliki stok lengkap**

Menguasai produk dengan menjelaskan secara jelas terhadap barang yang sebetulnya dibutuhkan pelanggan, memiliki stok lengkap yang bervariasi akan menumbuhkan kepercayaan lebih pelanggan dan menciptakan berbagai pesanan. Selain itu, dengan memiliki jam operasional toko lebih lama dan melakukan respon yang cepat terhadap pertanyaan pelanggan melalui chat di marketplace atau media sosial akan menghadirkan kenyamanan lebih kepada pelanggan ketika berbelanja.

## **5. Gunakan ekspedisi lengkap COD dan Same Day**

Sediakan solusi pengiriman dengan berbagai layanan seperti COD, ataupun same day, maka pelanggan akan bebas memilih layanan pengiriman.

## **6. Menjaga after sales dengan pelanggan**

Jangan lupa, hal yang mudah namun sering terlupakan oleh reseller adalah dengan menanyakan ke pelanggan terkait posisi barang yang diterima, hingga menanyakan soal kendala, akan menunjukkan kepedulian lebih reseller terhadap



pelanggan. Sehingga kenyamanan berbelanja akan terus tercipta dan menghasilkan pesanan berulang.

Keenam tips tersebut disampaikan oleh Christina Lie di waktu yang terpisah yaitu pada saat kelas networking yang merupakan bagian dari program Aksilerasi III. Ninja Xpress juga menyediakan 50 voucher COD bagi pelaku UKM yang bergabung pada kesempatan menjadi reseller di 101Red.com pada kelas networking tersebut.

*“Ninja Xpress berkomitmen menyediakan akses jaringan bisnis dengan menghadirkan pelaku UKM yang telah berhasil serta memberikan pengetahuan bisnis kepada para pelaku UKM dalam merintis bisnisnya. Kami berharap kelas networking dapat menjadi momentum bagi pelaku UKM di Indonesia untuk saling bahu-membahu mewujudkan tujuan program yaitu Capai Omzet Milyaran dari Rumah Melalui Akses Jaringan Bisnis oleh Ninja Xpress”* tutup **Andi Djoewarsa selaku CMO dari Ninja Xpress.**