



Simak Deretan Cerita Sukses Semangat Sumpah Pemuda Pelaku UKM, Gaet Puluhan Reseller Dalam Satu Momen di Aksilerasi III

Jakarta, 28 Oktober 2021 - Di tengah momen sumpah pemuda, kebangkitan sektor Usaha Kecil dan Menengah (UKM) juga tengah dirasakan oleh pelaku UKM. Semangat sumpah pemuda dalam berbisnis bagi pelaku UKM, bahkan semakin giat dilakukan untuk memperluas jaringan bisnis guna mendapatkan reseller serta meningkatkan skalabilitas bisnis. Aksilerasi III yang telah berjalan 28 September hingga 1 Oktober lalu justru jadi kesempatan bagi pemuda Indonesia yang aktif berbisnis dengan cara gaet puluhan reseller hanya dalam satu momen.

Mengacu pada laporan World Bank 2021, menunjukkan bahwa sebanyak 59,2% bermata pencaharian wiraswasta dan 74,1% mengandalkan penjualan online sebagai pendapatan utama. Namun, 51% di antaranya adalah reseller, dan produsen baru mencapai 11%. Sejalan dengan laporan tersebut, masih menjadi peluang bagi UKM untuk menemukan lebih banyak jejaring reseller.

“Kami sangat mengapresiasi semangat pemuda Indonesia dalam berbisnis, bahkan mereka berlomba-lomba menghadirkan berbagai inovasi produk bahkan mencari berbagai peluang dengan cara membuka akses jaringan bisnis mereka dengan lebih luas, Ninja Xpress optimis untuk terus menggandeng pelaku UKM, semangat pemuda dalam berbisnis dapat terus berlanjut hingga kebangkitan sektor UKM dapat semakin terasa, sejalan dengan dukungan terhadap percepatan pemulihan perekonomian nasional,” **ujar Andi Djowarsa selaku Chief Marketing Officer, Ninja Xpress.**

Simak sederet cerita sukses UKM gaet reseller baru;

Berhasil kenalkan program Afiliasi, Pluie gaet puluhan anggota afiliasi baru

Pluie Indonesia adalah, *beauty brand* milik publik figure Tya Ariestya. Pluie merupakan salah satu brand yang dapat bertahan dengan menggunakan reseller, bahkan inisiatif menghadirkan program afiliasi “Ibu Pluie”. Program afiliasi diperuntukan untuk ibu-ibu yang belum memulai bisnis sama sekali. Kehadiran “Ibu Pluie” jadi ajang memperluas skala bisnis yang tadinya hanya di Jabodetabek, saat ini sudah meluas ke berbagai daerah di Indonesia.

“Kami sadar berusaha dan bertahan di tengah pandemi memang sulit, tapi melalui inovasi dan memperluas akses jejaring bisnis justru menjadi pilihan pebisnis untuk membuka lagi berbagai peluang yang tersedia di luar sana,” ujar Karina Alifa, Marketing Executive Pluie.

Melalui program afiliasi “Ibu Pluie” kesadaran merek akan semakin meluas, dan saat ini Pluie tengah gencar untuk memperoleh jaringan afiliasi dengan lebih luas, “Program afiliasi dan reseller dapat menghadirkan keuntungan lebih untuk bisnis, di Aksilerasi III kami membuka akses jaringan bisnis dengan memperkenalkan Pluie dan berhasil mendapatkan 40 anggota bergabung di afiliasi dalam satu momen saja,” ujar Karina.

Raup Puluhan reseller baru, SCM Store dan FM Group gencarkan promosi permudah reseller menjual produk

Diwawancarai dalam waktu yang sama, Syaiha pemilik bisnis online SCM store, Herbal dan kosmetik brand Heekea mengaku, “Kami mendapatkan income 80% datang dari



reseller, kami gencar melakukan upaya untuk menghadirkan reseller lebih banyak lagi. Biasanya kami mendapatkan reseller dari akun youtube pribadi dan instagram yang memang kami menyediakan kelas Facebook ads bagi yang baru memulai berbisnis online. Peserta kelas tersebut kebanyakan langsung dapat mengaplikasikan Facebook ads dengan menjual produk dari Heekea”.

Dalam waktu sebulan melalui usaha yang dilakukan Syaiha mendapatkan 50 - 100 reseller. “Kami berupaya untuk terus melakukan inovasi dan memutar otak untuk meluaskan bisnis kami, salah satu caranya baru saja kami mengikuti Aksilerasi III, kami diberi kesempatan untuk memperluas akses jaringan bisnis hingga akhirnya dalam satu momen mendapatkan lebih dari 35 reseller,” tambah Syaiha.

Hal serupa dirasakan oleh Achmad Subarkah pemilik bisnis brand FM Group yang menjual produk herbal. “Cara kami mendapatkan reseller biasanya dari pelanggan yang telah percaya dengan produk kami, iklan di facebook dan Instagram. Namun dengan mengikuti Aksilerasi dalam satu momen saja sudah berhasil mendapatkan lebih dari 20 reseller baru,” ujar Achmad.

Menggunakan program reseller juga jadi pilihan FM Group bertahan di pandemi, sebab reseller menyumbang sekitar 15% margin. Ajang Aksilerasi III justru jadi cara kami memanfaatkan lebih untuk mendapatkan reseller baru hanya dalam satu momen, yang mana biasanya kita harus melakukan berbagai usaha untuk mendapatkan reseller. Kami sangat berharap ada pemerhati UKM lainnya yang memberikan akses jaringan bisnis secara gratis,” kata Achmad.

Kedua pelaku UMKM tersebut mengaku akan gencarkan program promosi dan *branding* guna mempermudah reseller menjual produk.

Baru memanfaatkan reseller, Mimo Label raup lebih dari 30 reseller baru dalam satu momen

Memanfaatkan program reseller di tengah pandemi juga diterapkan oleh brand baju wanita Mimo Label milik Youtuber Yunita Triyana. Mimo label baru memanfaatkan reseller sejak Juli 2021. “Fokus kami dalam memanfaatkan reseller sebetulnya belum lama ini, sehingga kami masih melihat berbagai kesempatan untuk memperluas jaringan bisnis lewat Aksilerasi III, kami diberi kesempatan memperluas jaringan bisnis, sehingga dalam satu momen tersebut kami mendapatkan lebih dari 30 reseller yang telah bergabung,” ujar Yunita.

“Cerita sukses beberapa pelaku UKM menjadi bahan bakar semangat Ninja Xpress untuk terus menghadirkan program dukungan UKM terlebih di momen sumpah pemuda. Kami berkomitmen setelah berakhirnya program Aksilerasi III, Ninja Xpress akan mengevaluasi kembali untuk menjalankan program unggulan yang lebih yang diperuntukan secara khusus bagi pelaku UKM,” tutup **Andi Djowarsa selaku Chief Marketing Officer, Ninja Xpress.**