



## **Simak 4 Tips Penting Bagi Brand Owner Bangun Jaringan Reseller**

**Jakarta, 4 November 2021** – Melakukan penjualan dengan strategi reseller semakin banyak digunakan oleh para brand owner. Dengan adanya pertumbuhan bisnis digital yang semakin pesat dan peluang bisnis yang bermunculan, reseller merupakan aset penting bagi setiap business owner, termasuk para pelaku UKM. Keberadaannya dapat membantu meningkatkan profit sampai berkali-kali lipat.

“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.**

Berkaca dari data yang dikeluarkan oleh JakPat, disebutkan peminat belanja online pada semester satu 2021 mengalami kenaikan sebanyak 5% menjadi 75% dari semester 2 tahun 2020 yaitu sebesar 70% mendominasi dibanding mereka peminat belanja offline yang justru mengalami penurunan sebanyak 5% pada semester 1 2021 yaitu 25% dengan sebelumnya 30% pada semester dua 2020. Hal ini didukung dengan kondisi pandemi yang tidak menentu, menyebabkan banyak orang untuk memenuhi kebutuhan harian lewat berbagai aplikasi dalam gadgetnya. Tentunya hal ini menjadi sebuah peluang yang sangat besar bagi brand owner untuk meningkatkan penjualannya, salah satunya dengan strategi reseller.

Seperti yang dilakukan oleh Syaiful Hadi Owner SCM, brand obat herbal yang sampai saat ini sudah memiliki sekitar 15 produk yang dipasarkan, melihat peluang bisnis yang menjanjikan ditambah dengan kondisi yang mengharuskannya untuk terus berinovasi, ia mulai menggunakan strategi reseller. Yang tadinya mengawali bisnisnya pada 2016 menggunakan facebook ads, pada 2020 ia mulai mengembangkan sayap dengan bekerja sama dengan reseller.

“Awal pandemi di awal tahun 2020, yang terjadi adalah usaha saya cukup stabil dan mengalami peningkatan karena dari awal berdiri, saya memulainya lewat online facebook ads. Adanya pandemi justru mengakselerasi orang-orang untuk terbiasa online atau go digital. Sempat mengalami penurunan karena pandemi terus berjalan, kami mencoba berkolaborasi dengan mereka yang ingin berjualan online. Hal ini menjadi strategi kami,” jelas Syaiful Hadi Brand Owner dari SCM.

Dengan membuka kolaborasi seluas-luasnya dengan teman-teman reseller. Penjualan dari produk-produk SCM mulai menunjukkan kestabilan. Tidak hanya Syaiful Hadi, keuntungan menjalankan strategi reseller ini juga dirasakan oleh Achmad Subarkah pemilik bisnis brand FM Group yang menjual produk herbal. Menggunakan strategi reseller juga menjadi pilihan FM Group untuk bertahan di pandemi, sebab reseller menyumbang sekitar 15% margin.

“ 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.

Dengan menggunakan strategi *reseller*, penjualan berpeluang dapat meningkat dua hingga tiga kali lipat. Untuk mencapai peningkatan seperti ini, tentu harus tahu cara



membangun tim *reseller* yang solid dan loyal dengan memperhatikan indikator penting yang bisa dilakukan brand owner atau pelaku UKM yang dijalankan untuk bertahan di masa pandemi ini.

1. **Inovasi**

Berinovasi untuk terus mencari cara untuk bertahan di pasar perlu dilakukan terus-menerus. Sebab setiap produk memiliki umur atau momentumnya. Satu waktu produk kita bisa terus menghasilkan, tetapi ada saatnya produk kita akan menurun. Di satu sisi, kompetitor juga akan membuat terobosan-terobosan baru, baik itu memperbaharui modelnya maupun menggunakan *gimmick-gimmick* tertentu. Oleh karena itu, terus menerus berinovasi dan mengimplementasikan strategi baru perlu dilakukan seorang brand owner.

2. **Berikan edukasi dan jalin komunikasi yang baik**

Ada baiknya brand owner memiliki kurikulum yang jelas untuk mengedukasi resellernya. Apa saja? seperti bagaimana cara mengiklankan, penulisan atau *copywriting* yang baik, sampai cara *close deal*. Beberapa poin ini perlu digaris bawahi oleh brand owner, bahwa reseller perlu mendapatkan edukasi terhadap hal-hal tersebut.

3. **Sistem Reseller yang Menarik**

Memiliki sistem yang memudahkan reseller akan menjadi nilai tambah untuk memperluas jaringan. Beberapa pilihan dapat diberikan seperti memberikan kemudahan dalam stock barang atau fleksibilitas untuk reseller menjual produk.

4. **Perbanyak branding di online agar mempermudah reseller menjual barang**

Branding merupakan kegiatan yang harus secara konsisten dilakukan, dimana ini adalah juga merupakan tugas serta kewajiban dari seorang brand owner sehingga reseller akan dimudahkan dalam penjualannya.

“Perlu diketahui untuk para reseller, penting juga untuk memilih produk atau bekerja sama dengan brand owner yang sudah memiliki brand awareness yang baik dan dikenal masyarakat luas, karena sudah teredukasi, sehingga pemasarannya akan jauh lebih mudah, Ujar **Christina Lie selaku founder 101Red.com** pada program Aksilerasi III bertemakan “Capai Omzet Milyaran dari Rumah Melalui Akses Jaringan Bisnis oleh Ninja Xpress”.

Sebagai bentuk dukungan dan komitmen Ninja Xpress terhadap kesuksesan pelaku UKM Negeri, memberikan wadah khusus edukasi percepatan bisnis menyajikan informasi seputar reseller jadi kunci penting bagi para brand owner memberdayakan reseller dengan lebih baik. Pada akhirnya bagi brand owner yang memiliki sistem reseller yang baik, maka akan membantu perkembangan dan operasional bisnis bagi pelaku UKM.

“Kedepannya Ninja Xpress akan terus berkomitmen meningkatkan lagi kelas percepatan semacam Aksilerasi III untuk mendukung operasional bisnis pelaku UKM dengan lebih baik, dan berharap semakin banyak pelaku UKM yang dapat semakin produktif dan semakin bertumbuh lebih baik lagi,” ujar **Andi Djoewarsa selaku Chief Marketing Officer, Ninja Xpress**.