

Analisis peluang bisnis reseller Pusat Grosir Solo (PGS)

Ibnu Khorudin, Fathan Ahul Haq, Chicha Adita Maharani

S1-Manajemen Fakultas Hukum Bisnis, Universitas Duta Bangsa Surakarta
Jl. Pinang No.47, Jati, Cemani, Kec. Grogol, Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah (57552),
Telp (0271)7470050
E-mail: kamudanaku1010@gmail.com

Abstrak

Kebanyakan orang merasa takut untuk memulai bisnis, karena menganggap bahwa membangun sebuah bisnis membutuhkan modal yang cukup besar, skill atau kemampuan bisnis yang mempunyai, dan jaringan sosial yang luas untuk mempermudah proses pemasaran. Selain itu resiko kerugian sering kali membuat seseorang takut untuk memulai bisnis. . Dengan penelitian ini diharapkan mampu membuka persepsi mengenai bagaimana proses menjalankan bisnis reseller yang benar. Dan menumbuhkan jiwa kewirausahaan serta semangat membangun bisnis. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah metode observasi dan wawancara yang kemudian dianalisis secara kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Di Pusat Grosir Solo (PGS) terdapat beberapa toko yang menjual batik dengan berbagai model diantaranya adalah Toko HR Blouse dan Tunik Solo, Toko Dewi Collection, Toko Grand Mode.

Dalam menentukan supplier yang harus dilakukan adalah menentukan produk, menentukan toko, memastikan kualitas produk, melakukan komunikasi dengan owner terkait harga dan stok produk, dan melakukan kesepakatan kerjasama dengan Owner.

Metode pemasaran yang digunakan dalam bisnis reseller ini adalah pemasaran online karena dinilai lebih efektif dari segi harga dan operasional.

Kata Kunci : Peluang Bisnis, Reseller, Pusat Grosir Solo

Abstract

Most people are afraid to start a business because they think that building a business requires substantial capital, qualified business skills or abilities, and extensive social networks to facilitate the marketing process. In addition, the risk of loss often makes someone afraid to start a business. . With this research, it is hoped that it will be able to open perceptions about how the process of running a reseller business is correct. And foster an entrepreneurial spirit and the spirit of building a business. The data collection technique used is the method of observation and interviews which are then analyzed qualitatively. The results showed that in the Solo Wholesale Center (PGS) there are several shops that sell batik with various models including HR Blouse and Tunic Shops Solo, Dewi Collection Shops, Grand Mode Stores.

In determining the supplier, what must be done is to determine the product, determine the store, ensure product quality, communicate with the owner regarding product prices and stock, and enter into a cooperation agreement with the Owner.

The marketing method used in this reseller business is online marketing because it is considered more effective in terms of price and operations.

Keywords: Business Opportunity, Reseller, Solo Wholesale Center.

1. Pendahuluan

Kebanyakan orang merasa takut untuk memulai bisnis, karena menganggap bahwa membangun sebuah bisnis membutuhkan modal yang cukup besar, skill atau kemampuan bisnis yang mumpuni, dan jaringan sosial yang luas untuk mempermudah proses pemasaran. Selain itu resiko kerugian sering kali membuat seseorang takut untuk memulai bisnis.

Reseller mengacu pada kegiatan menjual kembali sebuah produk yang berasal dari supplier. Dalam hal ini, reseller membeli barang dari supplier kemudian memasarkannya kembali kepada konsumen. Bisnis reseller membutuhkan modal kecil, bisa dilakukan kapan saja, dimana saja, tanpa batasan ruang dan waktu. Bisnis reseller bisa dilakukan oleh siapa saja. Langkah awal dalam memulai bisnis reseller adalah menentukan supplier.

Pusat Grosir Solo (PGS) adalah pusat belanja yang terletak di pusat kota Surakarta, yaitu di daerah Gladag. Pedagang-pedagang di PGS melayani pembelian baik secara grosir maupun eceran untuk aneka produk sandang, terutama batik di Kota Solo. PGS merupakan salah satu pusat perbelanjaan batik cukup besar dan lengkap di Kota Solo.

Di masa pandemic seperti ini memulai bisnis sebagai reseller menjadi salah satu peluang usaha yang menguntungkan. Seiring dengan perkembangan zaman semakin berkembang pula mode fashion bagi banyak kalangan. Hal ini tentunya bisa menciptakan peluang usaha yang amat menguntungkan bagi dropshipper atau reseller. Dengan penelitian ini diharapkan mampu membuka persepsi mengenai bagaimana proses menjalankan bisnis reseller yang benar. Dan menumbuhkan jiwa kewirausahaan serta semangat membangun bisnis.

2. Metodologi

2.1 Rancangan Kegiatan

Dalam memulai bisnis reseller langkah pertama yang harus dilakukan adalah menentukan supplier yang tepat. Pusat Grosir Solo (PGS) menjadi salah satu pusat supplier produk fashion, yang menyediakan berbagai jenis busanayang dijual dalam jumlah grosir maupun eceran. Langkah-langkah dalam memulai bisnis reseller.

1. Menentukan produk
2. Melihat pasar dan kompetitor
3. Mencari supplier yang tepat
4. Menentukan target penjualan dan media pemasaran
5. Memberikan pelayanan anter baik kepada konsumen.
6. Melakukan evaluasi penjualan bisnis
7. Pengelolaan keuangan dari hasil penjualan dengan baik.

2.2 Ruang Lingkup atau Objek

Lokasi dari penelitian ini adalah PGS (Pusat Grosir Solo) yang bertempat di Gladag, Kota Solo, Surakarta. Yaitu salah satu Kota di Jawa Tengah yang terkenal dengan kearifan batiknya.

Objek dari penelitian ini adalah pelaku usaha reseller yang bekerja sama dengan pedagang atau supplier dari PGS (Pusat Grosir Solo)

2.3 Bahan

Bahan penelitian yang digunakan adalah data objek karena penelitian ini untuk meneliti besarnya peluang bisnis reseller di PGS (Pusat Grosir Solo). Data-data yang diperlukan dalam penelitian dikumpulkan sehingga memperoleh data yang valid dalam penelitian. Bahan yang digunakan dalam analisis peluang bisnis reseller PGS ini yaitu data harga dan model baju batik di PGS (Pusat Grosir Solo), data nama toko yang menjadi supplier di PGS (Pusat Grosir Solo).

2.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara dan observasi.

1. Wawancara, yaitu proses memperoleh keterangan dengan cara tanya jawab dengan supplier dan reseller di Pusat Grosir Solo (PGS), pada hari Sabtu, 18 Desember 2021.

2. Observasi(pengamatan)

Observasi, yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan pengamatan secara langsung keadaan atau situasi dari Pusat Grosir Solo (PGS).

3. Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara diperoleh data sebagai berikut :

a. Pusat Grosir Solo (PGS) menyajikan berbagai macam variasi model batik mulai dari harga menengah ke bawah hingga menengah keatas, dengan kualitas baik.

Gambar Batik dan Model	Harga	Nama Toko
	Satuan : Rp. 55.000,00 Grosir : Rp. 50.000,00	HR Blouse dan Tunik Solo

	Satuan : Rp. 38.000,00 Grosir : Rp. 33.000,00	Surya
	Satuan : Rp. 57.000,00 Grosir : Rp. 52.000,00	Cahaya
	Satuan : Rp. 70.000,00 Grosir : Rp. 65.000,00	Dewi Collection
	Satuan : Rp. 85.000,00 Grosir : Rp. 80.000,00	Grand Mode

- b. Proses menentukan Supplier
- Menentukan produk apa yang akan dipasarkan.
 - Mencari toko yang menerima kerjasama dengan sistem reseller bukan dropship karena, dari segi kuantitas pun sudah berbeda.
 - Melakukan observasi ke toko yang dituju untuk memastikan kualitas produk dan kebutuhan kuantitas yang bisa di supply oleh supplier di Pusat Grosir Solo (PGS).
 - Menemui Owner, dan melakukan wawancara mengenai jenis produk, harga dan stok barang.
 - Melakukan kesepakatan dengan owner terkait kerjasama supplier.

c. Proses pemasaran produk

Di era internet of things, pemasaran online merupakan cara paling cepat untuk menjangkau customer. Reseller mampu melakukan penjualan selama 24 jam sepanjang hari dengan pemasaran secara online. Bentuk pemasaran online yang digunakan adalah media sosial seperti marketplace facebook, promosi Instagram dan aplikasi belanja online. Selain itu internet marketing menawarkan biaya yang jauh lebih efektif, fleksible dan terkelola dengan baik. Apalagi, optimasi mesin pencarian tidak dipungut biaya yang memungkinkan siapa saja dapat menjangkau produk selama terhubung dengan internet.

3. Kesimpulan dan Saran

Berdasarkan hasil dari penelitian dapat disimpulkan bahwa :

- a. Di Pusat Grosir Solo (PGS) terdapat beberapa toko yang menjual batik dengan berbagai model diantaranya adalah Toko HR Blouse dan Tunik Solo, Toko Dewi Collection, Toko Grand Mode.
- b. Dalam menentukan supplier yang harus dilakukan adalah menentukan produk, menentukan toko, memastikan kualitas produk, melakukan komunikasi dengan owner terkait harga dan stok produk, dan melakukan kesepakatan kerjasama dengan Owner.
- c. Metode pemasaran yang digunakan dalam bisnis reseller ini adalah pemasaran online karena dinilai lebih efektif dari segi harga dan operasional.

Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan, maka peneliti menyampaikan saran-saran yang dapat dijadikan masukan yang bermanfaat bagi pembaca, antara lain :

- a. Dalam menjalankan bisnis reseller, pemilihan supplier menjadi hal penting yang mempengaruhi kualitas barang yang akan dipasarkan ke konsumen.
- b. Dalam menjalankan bisnis reseller perlu mempelajari dan memahami berbagai platform. Termasuk fitur-fitur dalam media sosial. Karena dalam pemasaran online banyak platform digital yang bisa digunakan sebagai penunjang penjualan yang maksimal.
- c. Dalam memulai bisnis reseller tidak diperlukan modal yang cukup besar dan kemampuan yang handal, sehingga siapapun dapat memulai bisnis ini dengan modal kecil dan belajar mengembangkan bisnis mulai dari nol.

Daftar Pustaka

- Arikunto, S, 2010, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Rineka Cipta, Jakarta.
- Amelia, A., S., (2016), Pengaruh Harga dan Promosi Terhadap Proses Keputusan Pembelian Pada Café Coffe Time Kopo Bandung, *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, Vol. 31 (1), 7-15
- Fuad Adi Nugroho, (2018), *Analisis Strategi Pemasaran Online Dalam Peningkatan Bisnis Mahasiswa*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo, Semarang.
- Herdiansyah, Haris, 2012, *Metodologi Penelitian Kualitatif untuk Ilmu Ilmu Sosial*, Salemba Humanika, Jakarta.
- Syafi'i, Ahmad, 2003, *Bisnis Dropshipping dan Reseller*, PT Alex Media Kuoputindo, Jakarta.