

**DIGITAL MODUL**

## **Strategi Reseller Punya Penghasilan Tetap**

Isi dari modul ini memiliki hak kekayaan intelektual yang dilindungi oleh undang-undang. Dilarang menggunakan, mengubah, memperbanyak dan mendistribusikan seluruh atau sebagian isi modul untuk tujuan komersil

- Disusun oleh Tim entrepreneurID

Mungkin Anda sudah tahu, kalau menjadi reseller adalah salah satu model bisnis yang diminati banyak orang. Misal kita coba hitung, mungkin jumlah reseller di Indonesia sudah mencapai ratusan ribu, bahkan sampai jutaan.

Sayangnya, dari jumlah sebanyak itu, gak semua reseller bisnisnya berjalan lancar.

Gak terhitung berapa banyak reseller yang punya masalah bisnis. Salah satunya adalah **MASALAH PENGHASILAN**

Masalah penghasilan ini ada banyak macamnya, antara lain

- ✗ Penghasilan minim
- ✗ Penghasilan gak stabil
- ✗ Penghasilan kurang dari cukup

Dan sejenisnya

Padahal, diwaktu yang sama,

Ada reseller yang punya penghasilan besar.

Omzet penjualannya belasan juta, puluhan juta, bahkan diatas itu.

Nah koq bisa sih?

Ada reseller yang penghasilannya bermasalah, tapi disisi lain ada juga reseller yang penghasilannya besar?

Apa bedanya?

Bagaimana tips supaya bisa jadi reseller yang punya penghasilan tetap?

Anda akan belajar di modul ya.

Kami akan share apa saja yang perlu dilakukan seorang reseller, agar penghasilannya stabil, lapang dan banyak.

Nah agar bisa punya pemasukan rutin tiap bulan, maka ada 4 HAL yang perlu dilakukan.

Apa aja 4 hal ini?

Kita bahas dari yang pertama ya.

## **Tips pertama adalah MARKET CENTRIC**

Disadari atau tidak, reseller yang punya penghasilan stabil, mereka market centric, bukan product centric.

Market centric = Fokus ke pasar

Product centric = Fokus ke produk

Fokus ke pasar artinya adalah berusaha menyediakan segala kebutuhan 1 jenis pasar.

Misal bidik pasar muslimah, maka reseller yang market centric akan berusaha memenuhi segala macam kebutuhan muslimah tersebut.

Misal mereka butuh gamis, hijab, skin care, minuman kolagen, dan sejenisnya.

Karena fokusnya ke pasar, maka ide produknya gak habis-habis.

Selalu ada aja stock produk untuk dijual.

Dengan begini, maka penghasilan akan jadi lebih stabil dibanding reseller product centric.

Kalau product centric, fokusnya adalah gimana supaya produk bisa terjual. Jadi hanya fokus di 1 produk, lalu coba coba ditawarkan ke orang lain.

Nah kalau strateginya seperti itu, maka suatu saat reseller tersebut akan kehabisan orang untuk dijual.

Hasilnya juga gak maksimal, karena setelah dapat pembeli, konsumen lamanya dilupakan karena terlalu fokus mencari calon pembeli baru.

Karena itu, jadilah reseller yang market centric.

Jangan fokus ke produk, tapi fokuslah ke pasar.

Carilah produk untuk pasarnya Anda, bukan cari pembeli untuk produknya. Hampir serupa, tapi jauh berbeda.

Supaya lebih jelas lagi, Kami berikan contoh langsung ya.

Misal fokusnya ke target pasar edukasi.

Sediakanlah yang mereka butuhkan, maka produknya bisa : Buku, Kursus Online, Workshop, Tools, Layanan Coaching.

Atau misal fokusnya ke Mahasiswa.

Pikirkanlah apa saja yang mereka butuhkan, misalnya : Peluang usaha, snack, fashion harian, Kursus online soft skill

Jadi begitulah, kalau fokusnya ke target pasar, maka penghasilannya akan jauh lebih stabil.

Sedikit tips lagi.

Agar hasilnya lebih maksimal, maka hati-hati dalam memilih target pasar ya.

Target pasar yang bagus untuk dibidik adalah market yang masih ada sampai 5 tahun kedepan

Kita tentu ingin bisnis berumur panjang kan?

Karena itu fokuslah ke market yang memang potensial.

Market yang memang ada sampai bertahun-tahun kedepan.

Kalau marketnya teman-teman sekarang gimana? Sudah potensial belum?

Kemudian, kalau fokusnya ke market, maka kita butuh banyak produk kan?

Untuk bisa memenuhi semua kebutuhan market, maka tidak perlu bergantung ke satu brand atau satu supplier.

Kalau memang yang dibutuhkan marketnya Anda ada di supplier lain, maka gak masalah memasarkan produk dari banyak brand.

Kebanyakan reseller pertumbuhannya terbatas, karena bergantung ke suppliernya.  
Jangan seperti itu.

Kalau tidak menyalahi akad dengan supplier sebelumnya, maka silahkan pasarkan produk supplier lain. Selama masih dalam 1 jenis market yang sama.

Jadi begitu ya.

Tips yang pertama ini agar reseller penghasilannya stabil, rumusnya . . .  
1 Jenis Pasar yang potensial, Banyak Produk Pilihan, Multi Supplier

### **Tips kedua membuat Kolam Mandiri**

Agar seorang reseller bisa punya penghasilan tetap maka perlu yang namanya KOLAM MANDIRI

Kolam mandiri adalah sebutan untuk media promosi milik sendiri yang memang sudah disetting sedemikian rupa agar bisa menghasilkan penjualan.

Jadi kalau reseller ingin memasarkan produknya, maka promosinya ya di Kolam Mandiri itu aja.

Nah sejujurnya, kegagalan banyak reseller itu salah satu penyebabnya karena gak punya kolam mandiri.

Karena gak punya, akhirnya bingung mau promosi kemana.  
Akibatnya, promosinya hanya ke orang-orang terdekat saja.  
Hanya ke teman-teman atau kepada keluarga saja.

Kalau sudah seperti itu, maka hasilnya pasti kurang maksimal.

Agar bisa punya penghasilan yang stabil, maka lingkup jangkauan promosinya harus luas.

Karena itulah setiap Reseller butuh Kolam mandiri, alias tempat untuk mempromosikan produknya.

Lantas bagaimana cara memiliki Kolam Mandiri?

Anda dari membuat Sosmed khusus untuk promosi dan Akun WA khusus untuk promosi.

2 media ini punya tugas yang berbeda-beda.

Tugas sosmed 🖱️ Membuat calon pembeli kenal, suka, percaya dan mengarahkan mereka ke WA

Tugas akun WA 🖱️ Mengedukasi calon pembeli, follow up, dan menjalin komunikasi dengan konsumen

Untuk membuat sosmed promosi, pertama-tama tentukan dimana mayoritas target pasarnya teman-teman.

Apakah di Facebook, Instagram atau sosmed lainnya.

Setelah itu rajin isi sosmednya dengan postingan-postingan yang disukai target pasar.

Misal posting informasi edukatif atau yang menghibur mereka.

Saat calon pembeli mulai berdatangan dan interaksi, arahkan mereka ke WA khusus untuk bisnis.

Cara agar mau ke WA, berikan penawaran spesial.

Misalnya berikan sesuatu gratis, seperti ebook, video, tips mingguan

Atau tawarkan harga khusus jika transaksi di WA.

Nah ulangilah cara barusan berkali-kali sampai calon pembelinya ada banyak.

Jangan lupa untuk evaluasi konten dan penawarannya, sampai ketemu pola yang bisa menarik banyak calon pembeli.

Anda bisa cek sendiri.

Reseller-reseller yang penghasilannya stabil dan besar, mereka punya kolam mandiri untuk mempromosikan produknya.

Kapanpun mereka ingin promosi, tinggal berikan infonya ke kolam mandiri saja.

Gak bingung mau promosi kemana.

Enak kan kalau punya Kolam Mandiri?

Tips tambahan saat Anda bangun kolam mandiri, gunakan rumus ini ya  
Tepat x Banyak x Non Stop

Tepat = Target pasarnya harus sesuai produk yang akan dipasarkan.

Caranya dengan menyesuaikan postingan dengan target pasar yang ingin dikumpulkan.

Banyak = Kalau ingin hasil maksimal, maka isi kolam mandirinya harus banyak.

Karena promosi ke 10ribu orang, hasilnya jauh berbeda dibanding promosi ke 10 orang

Non Stop = Harus datang terus menerus.

Caranya ya posting status-statusnya setiap hari.

Kalau Kami boleh cerita, ada banyak kelebihan membangun Kolam Mandiri ini.

Salah satunya adalah, kalau Kolamnya Anda sudah besar, maka gak nutup kemungkinan akan datang tawaran peluang-peluang bisnis.

Salah satu kenalan kami, punya kontak WA ribuan dan bisa punya penghasilan belajar juta perbulan darisitu.

Luar biasa kan?

Kalau punya Anda gimana?

Sudah besar belum kolam mandirinya?

Itu tadi 2 tips agar bisa punya penghasilan tetap. Market Centric dan Kolam Mandiri.

### **Tips ketiga, Memiliki Value Ladder**

Agar penghasilannya stabil, maka teman-teman harus punya VALUE LADDER atau tangga penawaran.

Apa itu tangga penawaran?

Sama seperti namanya,

Yaitu penawaran bertingkat.

Dari yang harganya paling murah, sampai paling mahal.

Dimana semakin mahal harganya, maka semakin besar manfaatnya

Nah, kebanyakan reseller yang penghasilannya bermasalah, itu karena tidak menerapkan strategi value ladder dalam bisnisnya.

Mereka hanya punya satu penawaran.

Sehingga sumber incomenya hanya dari satu jenis produk saja.

Karena itu, kalau ingin penghasilannya lebih, coba terapkan penawaran bertingkat.

Gimana cara buat Value Ladder?

Intinya adalah punya penawaran lebih dari satu, saling berhubungan, dan tawarkan penawaran yang lebih mahal ke konsumen yang sudah ambil penawaran sebelumnya.



Misalnya Anda punya penawaran di harga 200ribu dan 350ribu.

Maka coba tawarkan yang 350ribu ke konsumen yang sudah belanja di harga 200ribu.

Kenapa?

Secara logika, jika ada konsumen pernah membeli suatu produk, maka mereka akan cenderung mudah membeli lagi dan membeli di angka lebih mahal.

Karena itu, yuk buat tangga penawarannya.

Teman-teman bisa rumuskan . . .

Kebutuhan Target Pasar

Penawaran Gratisan

Penawaran Murah

Pernawaran Sedang

Penawaran Termahal

Contohnya seperti ini

Kebutuhan Target Pasar : Menutup aurat + tampil cantik

Penawaran Gratisan : Sharing harian fiqh untuk muslimah

Penawaran Murah : Hijab seharga Rp. 50ribu

Pernawaran Sedang : Gamis seharga Rp. 200ribu

Penawaran Termahal : Setelan couple pasangan / keluarga Rp. 500ribu - 800ribu

Kebayang kan?

Jadi apa value laddernya Anda?

Sekarang kita coba hitung ya.

Berapa banyak bedanya, penawaran tunggal dengan penawaran bertingkat.

Pastinya, dengan adanya variatif produk, omzet penjualannya akan semakin besar.

Nah omzet penjualan ini berbanding lurus dengan komisi yang akan anda dapatkan.

Dimana semakin besar omzetnya, otomatis komisinya juga akan semakin banyak.

Karena itu, coba lakukan segmentasi.

Rumuskan penawaran gratis, mudah, sedang dan mahal.

Lalu rajin tawarkan penawaran gratisan ke orang banyak.

Setelah itu coba tawarkan yang murah dulu, berikan pengalaman ke calon pembeli dan naikin kepercayaan mereka.

Kemudian, mereka yang sudah pernah beli, tawarkan produk dengan harga sedang.

Mereka yang membeli produk dengan harga sedang, dilain waktu tawarkan produk dengan harga termahal.

Intinya, jika ingin menawarkan produk dengan harga lebih mahal, maka pastikan Anda perlu menambah value alias manfaat dari produknya ya.

InsyaAllah konsumen akan mau koq mengeluarkan uang lebih, selama mereka dapat manfaat yang pas.

## **Tips terakhir, yaitu BANGUN REPUTASI**

Sebenarnya, tips-tips sebelumnya, itu adalah cara-cara untuk memperbesar penghasilan di masa sekarang.

Dan tips keempat ini adalah pendekatan untuk memperbesar rezekinya Anda dimasa depan.

Jadi dalam bisnis, bangun reputasi ini penting tapi sering dilupakan oleh kebanyakan orang.

Padahal kalau punya reputasi bagus, maka rezeki itu bisa datang dari arah yang gak kita duga-duga lho.

Misalnya, ada konsumen yang merekomendasikan ke temannya.

Atau misalnya, karena reputasi terkenal bagus, maka calon pembeli yang baru kenal gak ragu-ragu untuk transaksi.

Dengan reputasi, maka seorang reseller bisa menjual dengan Lebih Mudah, lebih Cepat dan Lebih Banyak.

Reputasi adalah Nama baik.

Nah, bagaimana cara seorang reseller menjaga nama baik?

Caranya adalah melakukan 3 hal.

Rumusnya Service + Hubungi + Ceritakan

**Service** = Berikan yang namanya After Sales Service kepada konsumennya. Alias pelayanan paska transaksi.

Layani dengan tulus, berikan bantuan yang diperlukan, dan dorong konsumen agar segera merasakan manfaat dari produk yang telah dibelinya.

**Hubungi** = Jaga komunikasi dengan pembeli lama. Berikan ucapan dihari-hari Raya, respon status-statusnya.

Bahkan kalau bisa, buat program khusus untuk konsumen lama. Misal bagi-bagi Give Away atau kalau bisnisnya dibidang edukasi, bisa adain Kulwa seperti ini.

**Ceritakan** = Angkat cerita tentang konsumennya teman-teman yang merasakan manfaat dari produknya.

Ceritakan awal masalahnya, sampai apa saja perubahan yang terjadi dikehidupan konsumen.

Kalau bisa melakukan 3 hal ini, maka reputasi pelan-pelan akan terbangun.

Jadi pada dasarnya, strategi untuk memiliki penghasilan stabil itu tidak hanya melulu soal teknis.

Tapi mindset seperti bangun reputasi ini harus dimiliki.

Kalau Anda perhatikan, reseller-reseller yang besar penghasilannya hari ini, itu gak dibangun dalam satu malam aja.

Ada masa dimana mereka baru mulai, bingung, dan gagal.  
Tapi mereka terus mencoba dan gak menyerah.

Akhirnya, setelah bertahun-tahun berlalu, mereka bisa punya penghasilan yang besar.  
Penghasilannya tumbuh sejalan dengan reputasi yang dibangunnya.

Jadi jangan lupa bangun reputasi ya.

Begitulah 4 tips agar Reseller bisa punya penghasilan tetap dari bisnisnya.  
Pertama, Market Centric, fokus ke marketnya. Cari produk yang dibutuhkan target pasarnya.

Kedua, Kolam Mandiri, bangun media promosi untuk memasarkan produk, jangan hanya jualan ke orang-orang terdekat.

Ketiga, Value Ladder, ada tangga penawaran, gratis, murah, sedang, termahal, agar hasil transaksi lebih maksimal

Keempat, bangun reputasi, agar dimasa depan bisa menjual lebih mudah, lebih cepat dan lebih banyak

Nah coba dikerjakan satu persatu tips-tips barusan ya

Faktanya, menjadi reseller itu sangat-sangat menjanjikan.

Kami sendiri, sudah menemani perjalanan banyak teman-teman reseller lewat program-program entrepreneurID.

Walaupun tidak membuat produk sendiri, ada yang omzetnya 40 juta jualan batik, ada yang tembus 250 juta jualan program asuransi, bahkan ada yang omzetnya 2 miliar bangun bisnis jaringan.

Bayangin aja berapa tuh penghasilannya, gurih banget.

Ada juga cerita lainnya.

Awalnya reseller baju muslim, karena berhasil jualan ratusan pcs perbulan, maka sampai punya karyawan sendiri.

Atau awalnya jualan produk edukasi, kemudian ditarik jadi konsultan bisnis kosmetik bernilai miliaran.

Macam-macamlah ceritanya.

Jadi selain sebagai sumber penghasilan utama, Anda bisa menjadikan profesi reseller sebagai batu lompatan.

Pada intinya, yang penting mau belajar dan dikerjakan proses-prosesnya. InsyaAllah akan merasakan hal yang sama juga.

Dan ngomong-ngomong tentang hasil bisnis, sebenarnya semua itu tergantung mindset atau pola pikirnya kita.

Kalau ada yang menganggap bisnis reseller hanya bisnis sampingan, maaf ya, maka potensi rezekinya juga sesuai dengan itu.

Karena itu, ada baiknya jadikan bisnis sebagai bagian dari hidup. Caranya gimana?

Kalau mau penghasilan rutin, makan actionnya juga harus rutin

Mau punya penghasilan tetap, maka harus tetap action.

Jadikan bisnis sebagai salah satu aktivitas sehari-hari, jangan hanya dikerjakan saat luang atau saat lagi gak malas.

Nah saat berproses, selalu ingat juga ya.

Setiap orang mungkin gak punya gaji, tapi setiap orang pasti punya jatah rezeki.

Besarnya rezeki ini, salah satu yang mempengaruhi adalah ikhtiar kita.

Jadi, kalau masih merasa kurang, maka jangan salahkan keadaan.

Tapi evaluasilah diri sendiri, mungkin ada kekurangan dan kesalahan yang perlu diperbaiki.

Sempurnakan ikhtiarnya, supaya sempurna juga rezekinya.

Kalau fokus, insyaAllah rezeki akan mudah datang.

Yakinlah. . .