



Strategi Investasi dan Kewirausahaan

Pusat Pengembangan Ekonomi dan Bisnis (PPEB) Fakultas Ekonomi - Universitas Atma Jaya Yogyakarta

## Belajar Wirausaha dengan Jadi Reseller Bisnis Online

Oleh Paulina Austino FR  
Staf PPEB

**B**isnis *online* menjadi salah satu kegiatan yang digemari masyarakat saat ini. Tak hanya orang tua, kaum muda kini semakin giat untuk melaksanakan bisnis ini. Mulai dari anak sekolah sampai anak kuliah. Mereka berlomba-lomba untuk menjadi *reseller* dari suatu produk. Semakin majunya teknologi menjadi salah satu sarana berkembangnya bisnis *online* ini. Berbekal *smartphone* mereka bisa memasarkan produk ini.

*Social media* sekarang ini tak hanya bertindak sebagai penghubung antara individu yang satu dengan lain tapi juga digunakan dalam memasarkan produk (bisnis *online*). Instagram, BlackBerry messenger, path dan Facebook menjadi *social media* yang digunakan paling banyak untuk kegiatan bisnis *online* saat ini.

Kegiatan bisnis *online* memberikan dampak yang positif bagi berbagai kalangan yang menggeluti bidang ini. Bagi sebagian orang seperti ibu rumah tangga, pegawai kantor, bisnis *online* ini dapat memberikan nilai tambah berupa penghasilan di luar penghasilan yang mereka dapat setiap bulannya, atau bagi mereka yang memang berkecimpung di dunia bisnis *online*, hal ini menjadi pendapatan utama bagi mereka. Bagi anak-anak muda (mahasiswa) kegiatan bisnis *online* ini juga memberikan dampak yang besar bagi mereka, yaitu selain untuk menambah uang saku mereka, kegiatan ini juga dapat

melatih mereka untuk belajar berwirausaha sejak dini.

Bagi mahasiswa yang menggeluti bisnis *online* ini, *smartphone* dengan berbagai *social media* menjadi salah satu andalan dalam memasarkan produk tersebut. Bagaimana mereka dengan sabar dan telaten menjadi *reseller* bagi suatu produk, berlomba-lomba dengan teman-teman yang lain yang juga menggeluti bidang yang sama, dan kemungkinan produk yang dipasarkan juga sama, menjadi tantangan tersendiri bagi wirausahawan muda ini untuk dapat menarik hati konsumennya.

Persaingan sebagai *reseller* bisnis *online* akan suatu produk yang semakin marak di kalangan mahasiswa atau kaum muda, tak pelak membuat beberapa dari mereka sedikit yang bisa bertahan. Kesabaran dan keuletan juga strategi dalam memasarkan barang serta persaingan harga menjadi kunci utama untuk menjadi seorang *reseller*.

Bagi mereka wirausahawan muda yang mampu bertahan dalam jangka waktu yang lama menggambarkan, bahwa menggeluti bisnis *online*, menjadi seorang *reseller* yang kadang kala dipandang sebelah mata, tidak pernah bertransaksi langsung dengan para konsumen, semuanya itu adalah kegiatan yang tidak mudah. Melakoni *reseller* pada bisnis *online* memiliki tantangan tersendiri dibandingkan menjadi *reseller* bisnis pada umumnya, dimana *reseller* dan konsumen tidak dapat berinteraksi tatap muka setiap saat. Tingkat kepercayaan dalam bisnis *online* ini dibutuhkan lebih besar daripada bisnis pada umumnya.