

MENUMBUHKAN MINAT BERWIRUSAHA MENJADI PENGECEK DENGAN MENGGUNAKAN PENENTUAN HARGA JUAL YANG TEPAT

Aisah Octafiani, Miftahul Janah, Muhamad Arief Romahdoni, Sabillah Qotrunnada, Zany Pratiwi
Sarjana Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Pamulang
5959aisahoctafiani@gmail.com; miftabae944@gmail.com; muhamadarief755@gmail.com;
sabillahqotrun30@gmail.com; zanypratiwi4@gmail.com

Abstrak

Wirausaha merupakan seseorang yang menciptakan sebuah bisnis, berhadapan dengan resiko dan ketidakpastian, bertujuan memperoleh profit dan mengalami pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi kesempatan dan memanfaatkan sumber daya yang diperlukan. Pada era modern saat ini berwirausaha dapat dilakukan melalui media *online* salah satunya yaitu menjadi *reseller*. Masalah yang dihadapi masyarakat dan mahasiswa yaitu kurangnya modal dalam memulai dan membangun bisnis. Bisnis *online* secara *reseller* sudah banyak dilakukan oleh masyarakat dari berbagai lapisan termasuk mahasiswa dan para pelajar. Bisnis *online* secara *reseller* membutuhkan uang namun modal yang dikeluarkan tidak terlalu besar. Seorang *reseller* juga harus mampu menentukan harga jual dengan tepat agar memperoleh keuntungan normal. Harga jual dapat ditentukan dengan menjumlahkan harga beli, biaya operasional dan margin keuntungan yang ingin didapat. Penelitian ini bertujuan untuk menumbuhkan minat dan mengajak para masyarakat serta mahasiswa agar dapat memulai bisnis dengan metode berjualan *online* dengan menjadi *reseller*. Metode pengabdian kami dalam menyampaikan materi kepada masyarakat dan mahasiswa dikemas dalam bentuk mini seminar secara daring. Hasil dari kegiatan sosialisai dan pelatihan yang dilakukan menunjukkan bahwa masyarakat dan mahasiswa mulai terbuka mengenai bisnis *online* secara *reseller* dan mengetahui cara perhitungan harga jual yang tepat pada bisnis *online reseller*. Bisnis *online* secara *reseller* dalam menentukan harga jual jangan *mark up* harga jual dengan sembarangan karena akan berpengaruh terhadap kelangsungan penjualan produk

Kata Kunci: Harga Jual; Reseller; Wirausaha

Abstract

Entrepreneurship is someone who creates a business, dealing with risk and uncertainty, aims to gain profit and experience growth by identifying opportunities and utilizing the necessary resources. In the modern era, entrepreneurship can be done through online media, one of which is becoming a reseller. The problem faced by the community and students is the lack of capital in starting and building a business. Reseller online business has been carried out by many people from various walks of life, including students and students. Reseller online business requires money but the capital issued is not too large. A reseller must also be able to determine the selling price precisely in order to obtain normal profits. The selling price can be determined by adding up the purchase price, operating costs and the profit margin you want to get. This study aims to foster interest and invite the public and students to start a business by selling online by becoming a reseller. Our service method in delivering material to the public and students is packaged in the form of online mini seminars.

The results of the socialization and training activities conducted show that the public and students are starting to be open about online reseller business and know how to calculate the correct selling price for the online reseller business. Reseller online business in determining the selling price, don't mark up the selling price carelessly because it will affect the continuity of product sales

Keywords: *Selling price; Reseller; Entrepreneur*

PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 yang terjadi lebih dari 1 tahun lalu dan masih terjadi hingga kini menyebabkan masalah dalam perekonomian Indonesia. Salah satu permasalahan yang dihadapi adalah meningkatnya pengangguran. Berdasarkan data BPS atau Badan Pusat Statistik 2020 lalu, Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) mencapai 7,07 persen dari 138,22 juta angkatan kerja. Artinya terdapat 9,77 juta penduduk pengangguran terbuka. Menurut Kepala BPS, Suhariyanto, tingkat pengangguran di Indonesia sudah mencapai 2,56 juta penduduk dari 29,12 juta penduduk usia kerja. Pandemi Covid-19 turut memberikan imbasnya dalam jumlah pengangguran tersebut (bisnis.tempo, 2019). Pengangguran tersebut merupakan salah satu faktor yang menyebabkan kemerosotan ekonomi yang terjadi pada saat ini.

Salah satu cara untuk menangani pengangguran dan kemerosotan ekonomi ini adalah dengan berwirausaha. J.B Say (1803) mengatakan bahwa wirausaha adalah pengusaha yang mampu mengelola sumber-sumber daya yang dimiliki secara ekonomis (efektif dan efisien) dan tingkat produktivitas yang rendah menjadi tinggi. Sedangkan menurut Dan Stein dan Jhon F. Burgess (1993), wirausaha adalah orang yang mengelola, mengorganisasikan, dan berani menanggung segala risiko untuk menciptakan peluang usaha dan usaha baru.

Salah satu usaha yang mudah dan sudah banyak dijalankan adalah *reseller*. *Reseller* adalah sebutan bagi orang yang menjual barang dari distributor maupun agen dan menyalurkannya secara langsung kepada konsumen. Biasanya, *reseller* ini membeli barang dari produsen ataupun distributor dengan harga relatif lebih murah dengan jumlah yang banyak dan mengambil untung dari selisih harga tersebut (indoworx, 2017). Dalam usaha *reseller* ini, penentuan harga jual dapat mempengaruhi kehidupan usaha. Oleh karena itu, diperlukan perhitungan harga jual yang tepat supaya *reseller* mendapatkan keuntungan yang diinginkan serta dapat mempertahankan usahanya.

Selain untuk mewujudkan Tri Dharma Perguruan Tinggi, tujuan dari Pengabdian Mahasiswa kepada Masyarakat yang kami lakukan adalah berbagi ilmu kepada mahasiswa dan masyarakat umum tentang bagaimana menghitung harga jual yang tepat. Karena dengan harga jual yang tepat, maka *reseller* bisa mendapat keuntungan yang diinginkan serta dapat mempertahankan usahanya. Jika usahanya dapat bertahan, maka hal ini dapat mengurangi jumlah pengangguran yang ada, dan dapat memperbaiki kondisi ekonomi yang ada di Indonesia.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam penyampaian P(M)kM ini dikemas dalam bentuk mini seminar secara daring melalui *Zoom Cloud Meeting* tentang penerapan perhitungan harga jual dalam berwirausaha menjadi *reseller* kepada mahasiswa/i dan masyarakat umum. P(M)kM ini dilakukan pada tanggal 20 Maret 2021 yang dimulai pukul 09:00 hingga pukul 10:30 WIB.

Teknik pelaksanaan P(M)kM diantaranya:

1. Penyampaian materi sosialisasi yang dilakukan oleh dua Mahasiswa Universitas Pamulang Akuntansi S1 Peserta diberikan pembekalan materi oleh narasumber mengenai kegiatan wirausaha *reseller* dan penerapan perhitungan harga jual yang tepat pada usaha *reseller*.
2. Pemutaran Video Inspirasi Mahasiswa pengabdian kepada masyarakat memperlihatkan video inspirasi berwirausaha menjadi *reseller* kepada peserta P(M)kM. Tujuan pemutaran video tersebut supaya peserta mendapat inspirasi untuk mulai berwirausaha menjadi seorang *reseller*.
3. Kegiatan *sharing* Peserta diberikan kesempatan untuk *sharing* mengenai pengalamannya berwirausaha menjadi *reseller*. Peserta dapat menceritakan produk *resellernya*

serta suka duka berwirausaha menjadi *reseller*.

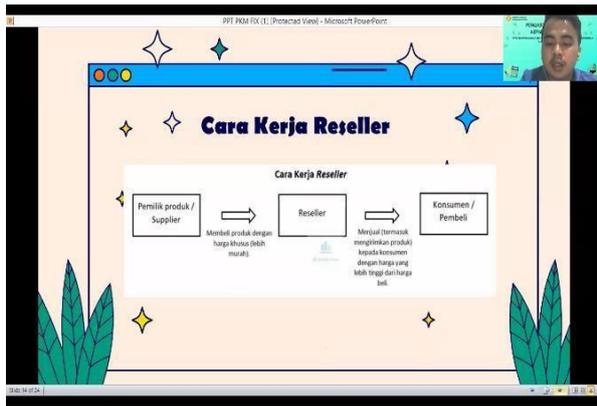
4. Kegiatan Tanya Jawab

Peserta diberikan kesempatan untuk bertanya terkait dengan wirausaha *reseller* dan perhitungan harga jual yang tepat dan kemudian dijawab oleh pemateri.

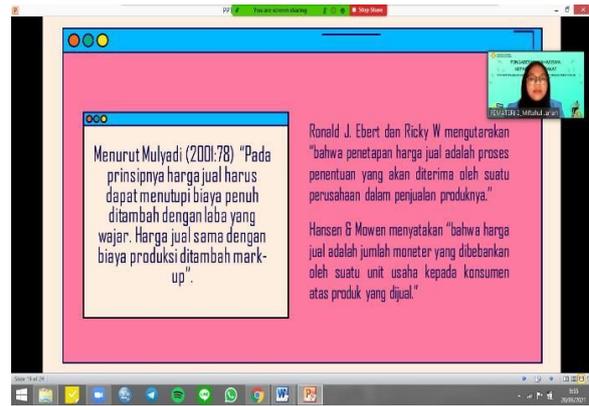
HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari kegiatan sosialisasi dan pelatihan yang dilakukan pada masyarakat adalah mereka mulai terbuka mengenai wirausaha *reseller* dan mengetahui cara perhitungan harga jual yang tepat pada usaha *reseller* tersebut. Mereka mengetahui pentingnya perhitungan harga jual yang tepat dan mulai menerapkannya pada usaha yang akan mereka jalankan.

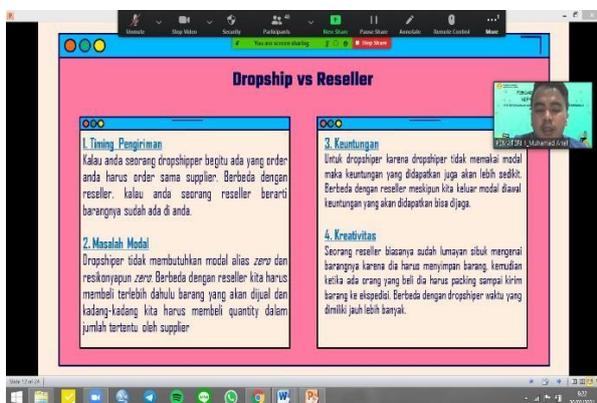
Dengan jumlah peserta sebanyak 42 orang dengan latar belakang masyarakat umum dan mahasiswa Universitas Pamulang yang mayoritas berasal dari Fakultas Ekonomi jurusan Sarjana Akuntansi. Umumnya, peserta yang mengikuti webinar berada di tingkat semester enam. Peserta yang berasal dari kalangan milenial ini cukup antusias mengikuti webinar sampai akhir acara. Hal ini disebabkan keingintahuan peserta terkait cara perhitungan harga jual, khususnya pada wirausaha *reseller*.



Gambar 1 Proses Sosialisai (1)



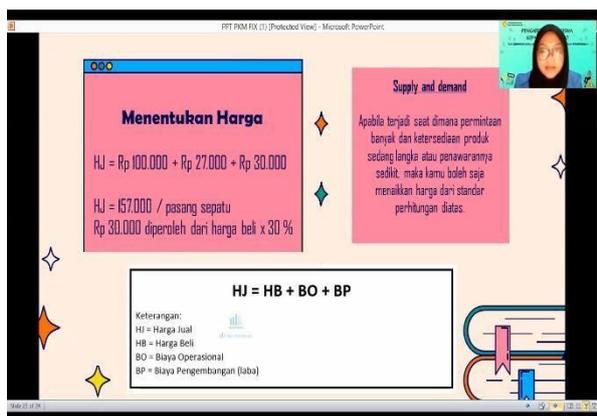
Gambar 4 Proses Sosialisai (4)



Gambar 2 Proses Sosialisai (2)



Gambar 5 Tanya Jawa dan Sharing (1)



Gambar 3 Proses Sosialisasi (3)



Gambar 6 Tanya Jawab dan Sharing (2)



Gambar 7 Pemutaran Video Inspirasi (1)



Gambar 8 Pemutaran Video Inspirasi (2)

Dengan perkembangan aktivitas bisnis secara *online* tersebut, maka dapat menjadikan aktivitas bisnis lebih efisien baik dalam segi biaya, tenaga, maupun waktu. Apalagi sekarang sedang marak pula bisnis *online* yang menawarkan sistem penjualan kembali atau sering disebut dengan sistem *reseller* (Permatasari, dkk., 2018). Sebelum seseorang melakukan kegiatan berwirausaha/berbisnis *online* menjadi *reseller*. Perlu mengetahui terlebih dahulu bagaimana cara menetapkan harga jual untuk *reseller* pemula dalam memastikan harga

supaya mempunyai *basic* serta argumen kuat.

Maka dari itu, kegiatan P(M)kM ini dilakukan untuk mahasiswa dan masyarakat umum yang bertujuan untuk berwirausaha menjadi *reseller* dengan mengetahui perhitungan harga jual yang tepat. Dimana dengan adanya edukasi ini diharapkan dapat memberikan wawasan kepada peserta Pengabdian Mahasiswa kepada Masyarakat untuk melatih *skill* berwirausaha.

Bisnis *online* secara *reseller* kini sudah banyak dilakukan salah satunya dengan berbisnis *online* secara *reseller* oleh masyarakat dari berbagai lapisan termasuk mahasiswa Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pamulang.

A. Wirausaha

Seorang pengusaha (Wirausahawan) merupakan seorang yang menggabungkan sumber daya, tenaga kerja, bahan baku, serta aset lain untuk menghasilkan nilai yang lebih besar dari sebelumnya, juga seorang yang mengenalkan perubahan, inovasi, dan tantangan baru.

Rosmiati, dkk. (2015) mengemukakan bahwa kewirausahaan diartikan sebuah proses dinamis dalam menciptakan tambahan kekayaan oleh individu yang menanggung risiko utama dalam hal modal waktu, dan/atau komitmen karier atau menyediakan nilai bagi beberapa produk atau jasa. Produk atau jasa mungkin

dapat terlihat unik ataupun tidak, tetapi dengan berbagi cara nilai akan dihasilkan oleh seseorang pengusaha dengan menerima dan menempatkan keterampilan dan sumber daya yang dibutuhkan.

Rosmiati, dkk. (2015) menjelaskan lagi bahwa kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah proses penciptaan sesuatu yang baru pada nila menggunakan waktu dan upaya yang diperlukan, menanggung risiko keuangan, fisik, serta risiko sosial yang mengiringi, menerima moneter yang dihasilkan, serta kepuasan dan kebebasan pribadi.

B. Reseller

Menurut Pramesti, dkk. (2014) mengatakan bahwa *reseller* yaitu penjualan kembali atau orang yang melakukan penjualan dari produk orang lain melalui *website* mereka dengan satu kesepakatan. Biasanya *reseller* meminta kepada *supplier*/ toko *online* tersebut untuk mengirimkan barang atau pesannya ke alamat konsumen yang dituju dan dikirimkan atas nama *reseller* itu demi mempertahankan pelanggan dan menjaga kesepakatan yang dibuat antara *supplier* dengan *reseller*, jadi *reseller* tidak perlu menyetok barang.

Menurut kamus bahasa Inggris *Re* artinya kembali, *seller* artinya penjual, jadi arti *reseller* adalah menjual kembali suatu produk yang dilakukan oleh penjual setelah

penjual tersebut membelinya. Mereka beranggapan bahwa *reseller* itu menjadikan mereka media untuk jualan, karena faktanya kebanyakan orang membeli produk dari suatu *website* dan mempromosikan url webnya dengan harapan dapat suatu komisi.

C. Harga Jual

Henri Slat (2013) menyatakan harga jual adalah upaya untuk menyeimbangkan keinginan untuk memperoleh manfaat sebesar-besarnya dari perolehan pendapatan yang tinggi dan penurunan volume penjualan jika harga jual yang dibebankan ke konsumen terlalu mahal. Menurut Murti dan Soeprihanto (2007:281), harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya.

KESIMPULAN

Dalam era modern ini perkembangan suatu teknologi dapat dikatakan membantu dan mempermudah para masyarakat dan mahasiswa-mahasiswa untuk memulai suatu usaha.

Dalam hal ini suatu usaha yang dapat dilakukan dengan mudah dan tidak terlalu memerlukan banyak modal yaitu dengan menjadi seorang *reseller*. Namun masyarakat dan para mahasiswa masih banyak yang belum mengerti dan paham apabila menjadi seorang *reseller* dapat

mendatangkan keuntungan bagi diri sendiri. Keuntungan yang didapat tentu saja dapat diperoleh dengan memperhatikan beberapa faktor salah satunya yaitu harga beli dan margin keuntungan. Maka dengan itu tanggung jawab kita agar menumbuhkan minat dan mengajak masyarakat dan para mahasiswa agar berbisnis. Sehingga masyarakat dan para mahasiswa akan mendapatkan pengalaman serta ilmu bagaimana cara berjualan secara *online*.

Berdasarkan pembahasan di atas, hasil kegiatan P(M)kM ini dilakukan guna menumbuhkan minat mahasiswa/i dan masyarakat umum untuk memulai berwirausaha. Kegiatan tersebut juga dilaksanakan sebagai bentuk implementasi Tridharma Perguruan Tinggi dan memberikan solusi kepada mahasiswa/i dan masyarakat umum dalam memulai berwirausaha dan menghadapi perkembangan ekonomi digital.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih kepada Ketua PKM Sabillah Qotrunnada dan keluarga untuk menyediakan tempat kegiatan pelaksanaan PKM. Kepada Ibu Silvia Sari, S.P., M.Si, selaku dosen pendamping pelaksanaan PKM. Kepada Ibu Juitania M.Pd S.Pd, selaku koordinator PKM mahasiswa. Kepada seluruh peserta dan semua pihak yang telah banyak

memberikan bantuan dalam penyelesaian program Pengabdian Kepada Masyarakat ini.

REFERENSI

- Andryanto, S. Dian. (2021). Tingkat Pengangguran Sampai 2, 56 Juta Orang, Kepala BPS: Imbas Pandemi Covid-19. Diakses dari <https://bisnis.tempo.co/read/1444706/tingkat-pengangguran-sampai-2-56-juta-orang-kepala-bps-imbaspandemicovid-19/full&view=ok>
- Zacky. (2018). Pengertian Wirausaha Secara Umum dan Menurut Para Ahli. Diakses dari <https://www.zonareferensi.com/pengertian-wirausaha/>
- Anonim. (2017). Pengertian Distributor, Suplier, Agen, Reseller dan Dropshipper. Diakses dari <https://www.indoworx.com/pengertian-distributor-suplier-agen-reseller-dan-dropshipper/>
- Murti, Sumarni dan Soeprihanto, John. (2007). Pengantar Bisnis. Edisi kedua. STIE YKPN: Yogyakarta.
- Rosmiati, Santosa Junias dan Munawar. (2015). Sikap, Motivasi, dan Minat Berwirausaha Mahasiswa, 17(1), 21-30.
- Permatasari, Sri Kantun, M.Ed dan Joko Widodo, M.M. (2018). Berbisnis Online Secara Reseller Pada

Mahasiswa Program Studi Pendidikan
Ekonomi Fakultas Keguruan Dan Ilmu
Pendidikan Universitas Jember, 12(1).
Pramesti, Novaliendry dan Sriwahyuni.
(2014). Perancangan Website E-
Commerce Express Order System For

Resellern Dropshipper Menggunakan
Hypertext Preprocessor, 2(2), 13-20.
Slat, Andre Henri. (2013). Analisis
Harga Pokok Produk Dengan Metode
Full Costing Dan Penentuan Harga
Jual, 1(3),110-117.