

**STRATEGI *RESELLER* DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
PRODUK PEMPEK CEK MOLEK PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

**Disusun untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan Pendidikan Diploma III
Pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh:

**SITI NURIAH
NPM 0619 3060 0702**

**PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
2022**

**STRATEGI RESELLER DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN
PRODUK PEMPEK CEK MOLEK PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

**OLEH:
SITI NURIAH
NPM 0619 3060 0702**

Menyetujui,

Palembang, 28 Juli 2022

Pembimbing I,

**Dr. Markoni Badri, SE., MBA.
NIP 1961103251989031001**

Pembimbing II,

**Ummasyroh, SE., M.Ed.M.
NIP 196106051989032002**

Mengetahui,

Ketua Jurusan Administrasi Bisnis

**Dr. Heri Setiawan, S.E., MAB.
NIP 197602222002121001**

**Koordinator Program Studi
Administrasi Bisnis**

**Fetty Maretha, S.E., MM.
NIP 198203242008012009**

HALAMAN PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Siti Nuriah

NPM : 061930600702

Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis / DIII Administrasi Bisnis

Mata Kuliah : Manajemen Penjualan

Judul Laporan Akhir : Strategi *Reseller* dalam Meningkatkan Penjualan
Produk Pempek Cek Molek Palembang

Dengan ini menyatakan bahwa

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan Akhir ini bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila Laporan saya plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir beserta konsekuensinya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Palembang, 28 Juli 2022

Yang membuat pernyataan,



Siti Nuriah

NPM. 061930600702

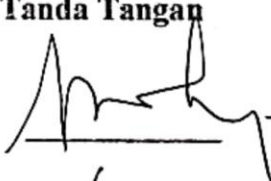
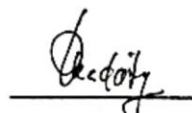
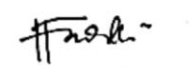
LEMBAR PENGESAHAN

Nama Mahasiswa : Siti Nuriah
NIM : 061930600702
Jurusan/Program Studi: Administrasi Bisnis / DIII Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Penjualan
Judul Laporan Akhir : Strategi *Reseller* dalam Meningkatkan Penjualan Produk Pempek Cek Molek Palembang

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Ujian Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
dan dinyatakan LULUS

Pada hari: Kamis
Tanggal: 28 Juli 2022

TIM PENGUJI

No	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	Dr. Markoni Badri, S.E., MBA.		<u>03/08/2022</u>
2.	Gst. Ayu Oka Windarti, S.E., MM.		<u>01/08/2022</u>
3.	Dr. Dewi Fadila, S.E., MM.		<u>01/08/2022</u>

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Barang siapa yang bersungguh-sungguh, sesungguhnya kesungguhan tersebut untuk kebaikan dirinya sendiri. ~ QS. Al-Ankabut: 6”

Kupersembahkan kepada:

- ❖ **Keluarga yang tidak pernah beristirahat dalam mendoakan, mendukung serta mengasihi.**
- ❖ **Rekan-rekan 6 NB ‘2019**
- ❖ **Almamater Politeknik Negeri Sriwijaya.**

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan khadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini tepat pada waktunya. Laporan Akhir ini penulis buat dalam rangka untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan pendidikan pada Politeknik Negeri Sriwijaya.

Laporan Akhir ini berjudul **“Strategi Reseller dalam Meningkatkan Penjualan Produk Pempek Cek Molek Palembang”** Laporan Akhir ini membahas tentang penggunaan strategi *reseller* yang diterapkan oleh Toko Pempek Cek Molek Palembang dan bagaimana realisasi dari penggunaannya.

Penulis menggunakan riset lapangan dengan melakukan wawancara langsung kepada pemilik Toko Pempek Cek Molek Palembang, penulis juga menggunakan riset kepustakaan dimana penulis mengumpulkan data melalui sumber referensi berupa buku atau literatur yang berkaitan dengan masalah yang penulis bahas, serta penulis juga menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dalam penelitian ini. Pada hasil penelitian ini, penulis mendapati bahwa penggunaan strategi *reseller* oleh Toko Pempek Cek Molek Palembang terbukti meningkatkan penjualan produk.

Penulis menyadari dalam penulisan Laporan Akhir ini masih terdapat kekurangan baik dari segi penyajian bahasa maupun pembahasannya. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi kebaikan di masa yang akan datang.

Akhir kata penulis ucapkan terima kasih atas bantuan dan dorongan dari berbagai pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini. Semoga laporan ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua yang membacanya.

Palembang, 7 Juli 2021

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penulisan Laporan Akhir ini, penulis banyak sekali mendapatkan bantuan, bimbingan, nasihat serta masukan berupa saran maupun ide. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Ahmad Zamheri, S.T., M.T., selaku Wakil Direktur III Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Bapak Heri Setiawan, S.E., M.AB., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Dr. Marieska Lupikawaty, S.E., M.M., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.M., selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
6. Bapak Dr. Markoni S.E., MBA. Selaku Pembimbing I yang telah membimbing, menasehati serta memberikan masukan berupa saran maupun ide dalam penyelesaian Laporan Akhir.
7. Ibu Ummasyroh, S.E., M.Ed.M. selaku Pembimbing II yang telah membimbing, menasehati serta memberikan masukan berupa saran maupun ide dalam penyelesaian Laporan Akhir.
8. Seluruh Bapak/Ibu Dosen dan seluruh Karyawan/Karyawati Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang yang telah memberikan bekal ilmu yang sangat bermanfaat sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan ini.
9. Ibu Yeni selaku Pemilik Toko Pempek Cek Molek Palembang yang senantiasa selalu membantu memberikan data dan informasi untuk penyelesaian laporan akhir ini.

10. Keluarga terkasih yang telah memberikan doa, dukungan baik secara moril maupun materil kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan dengan baik.
11. Teman seperjuanganku, Andi Tiara, Bela Sartika, dan Putri Ayu Lestari yang selalu menyemangati dan saling membantu dalam penulisan laporan akhir ini.
12. Aldi Dennis, kekasih yang selalu menyemangati dan memberikan motivasi serta saran dalam penyelesaian laporan akhir ini.
13. Rekan-rekan mahasiswa, terkhusus kelas 6 NB yang telah bersama-sama berjuang dan memberikan motivasi dalam menempuh pendidikan selama perkuliahan.
14. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang telah memberikan bantuan kepada penulis untuk menyelesaikan laporan ini.

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang ikut membantu penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini, Semoga Tuhan Yang Maha Esa memberikan karunia dan rahmat-Nya kepada kita semua Aamiin.

Palembang, 7 Juli 2021

Penulis

ABSTRAK

STRATEGI *RESELLER* DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK PEMPEK CEK MOLEK PALEMBANG

Oleh :
Siti Nuriah

Pandemi Covid-19 yang terjadi di awal tahun 2020 umumnya menjadi hal yang menyulitkan wirausahawan dalam menjalankan bisnis, namun hal ini tidak berlaku bagi Toko Pempek Cek Molek Palembang. Dengan penerapan strategi *reseller* pada awal masa pandemi, peningkatan penjualan Toko Pempek Cek Molek Palembang justru mengalami kenaikan yang begitu tinggi. Penulis menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dalam penelitian ini, yaitu berupa uraian dengan menggunakan data-data, literatur-literatur maupun buku-buku yang berhubungan dengan masalah yang dihadapi Toko Pempek Cek Molek Palembang sehingga dapat diambil suatu kesimpulan dan saran untuk dijadikan masukan bagi Toko Pempek Cek Molek Palembang dalam menerapkan strategi *reseller* untuk meningkatkan penjualan produk. *Reseller* merupakan cara inovatif yang sangat efektif sebagai strategi penjualan, karena mampu membuat peningkatan jumlah penjualan dalam setiap tahunnya, maka dari itu penjualan yang dilakukan dengan menggunakan strategi *reseller* ini harus terus digunakan serta promosi dalam mencari target *reseller* selanjutnya sebaiknya dilakukan lebih terbuka agar dapat menambah jumlah *reseller* sekaligus membuka lapangan kerja baru bagi wirausahawan.

Kata kunci: *Strategi, Reseller, Peningkatan, Penjualan, Produk*

ABSTRACT

**RESELLER STRATEGY IN INCREASING SALES OF PEMPEK CEK
MOLEK PALEMBANG'S PRODUCT**

Oleh :
Siti Nuriah

The Covid-19 pandemic that occurred in early 2020 generally made it difficult for entrepreneurs to run a business, but this did not apply to the Pempek Cek Molek Palembang Shop. With the implementation of the reseller strategy at the beginning of the pandemic, the increase in sales of the Pempek Cek Molek Palembang store actually experienced a very high increase. The author uses a descriptive qualitative approach in this study, namely in the form of a description using data, literature and books related to the problems faced by the Pempek Cek Molek Palembang Shop so that conclusions and suggestions can be drawn to be used as input for the Pempek Cek Shop. Molek Palembang in implementing a reseller strategy to increase product sales. Reseller is an innovative way that is very effective as a sales strategy, because it is able to increase the number of sales every year, therefore sales made using this reseller strategy must continue to be used and promotions in finding the next reseller target should be done more openly in order to increase the number of resellers. reseller as well as opening up new job opportunities for entrepreneurs.

Keywords: Strategy, Reseller, Improvement, Sales

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	vii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan	5
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
1.4.1 Tujuan Penelitian.....	5
1.4.2 Manfaat Penelitian	5
1.5 Metodologi Penelitian.....	6
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian.....	6
1.5.2 Jenis dan Sumber Data.....	6
1.5.3 Metode Pengumpulan Data.....	7
1.5.4 Metode Analisis Data.....	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1 Penjualan	9
2.1.1 Pengertian Penjualan.....	9
2.1.2 Jenis Jenis Penjualan.....	10

2.2 Pemasaran	10
2.2.1 Pengertian Pemasaran.....	10
2.2.2 Strategi Pemasaran	11
2.2.3 Bauran Pemasaran	11
2.3 E-Commerce	12
2.3.1 Pengertian <i>E-Commerce</i>	12
2.3.2 Kelebihan dan Kelemahan Penggunaan <i>E-Commerce</i>	13
2.4 Reseller	14
2.4.1 Pengertian <i>Reseller</i>	14
2.4.2 Macam Macam Model Metode Penjualan <i>Reseller</i>	16
2.4.3 Kelebihan dan Kelemahan <i>Reseller</i>	16
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	18
3.1 Profil Toko Pempek Cek Molek Palembang	18
3.2 Logo dan Motto	19
3.2.1 Logo Toko Pempek Cek Molek Palembang.....	19
3.2.2 Makna Logo Toko Pempek Cek Molek Palembang.....	19
3.2.3 Motto Toko Pempek Cek Molek Palembang.....	20
3.3 Visi dan Misi Toko Pempek Cek Molek Palembang	20
3.3.1 Visi..	20
3.3.2 Misi.....	20
3.4 Tujuan Didirikannya Toko Pempek Cek Molek Palembang	20
3.5 Produk Penjualan Toko Pempek Cek Molek Palembang.....	20
3.6 Reseller Toko Pempek Cek Molek Palembang.....	23
3.6.1 Ketentuan Menjadi <i>Reseller</i>	23
3.6.2 Syarat Menjadi <i>Reseller</i>	24
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	26
4.1 Strategi Reseller Toko Pempek Cek Molek Palembang	26
4.1.1 Mekanisme Rekrutmen <i>Reseller</i>	29
4.1.2 Mekanisme Pendistribusian Produk <i>Reseller</i>	31
4.2 Realisasi Penjualan Produk Pempek Cek Molek Palembang.....	37

4.3 Strategi Mempertahankan <i>Reseller</i> Toko Pempek Cek Molek Palembang	40
4.3.1 Kelebihan Metode <i>Reseller</i> Menurut Toko Pempek Cek Molek.....	40
4.3.2 Kekurangan Metode <i>Reseller</i> Menurut Toko Pempek Cek Molek.....	41
BAB V KESIMPULAN & SARAN	43
5.1 Kesimpulan	43
5.2 Saran.....	43
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Sebaran <i>Reseller</i> Toko Pempek Cek Molek Palembang.....	3
Tabel 1.2	Produk Penjualan <i>Reseller</i> Toko Pempek Cek Molek Palembang.....	4
Tabel 3.1	Daftar Menu Penjualan Retail Toko Pempek Cek Molek	21
Tabel 3.2	Daftar Menu Penjualan <i>Reseller</i> Toko Pempek Cek Molek	22
Tabel 3.3	Tingkat Penjualan Pempek Cek Molek 5 Tahun Terakhir.	22
Tabel 4.1	Menu Jual <i>Reseller</i> Toko Pempek Cek Molek Palembang.....	32
Tabel 4.2	Sebaran <i>Reseller</i> Toko Pempek Cek Molek Palembang.....	36
Tabel 4.3	Tingkat Penjualan Pempek Cek Molek 5 Tahun Terakhir.	38

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1	Foto Bersama Pemilik Toko Pempek Cek Molek Palembang	18
Gambar 3.2	Logo Toko Pempek Cek Molek Palembang	19
Gambar 4.1	<i>Marketplace</i> Tokopedia Pempek Cek Molek Palembang	27
Gambar 4.2	Kemasan <i>Vacuum Frozen</i>	33
Gambar 4.3	Kemasan <i>Retort</i>	34

DAFTAR BAGAN

Bagan 4.1	Mekanisme Strategi Model Beli Jual	28
Bagan 4.2	Mekanisme Pendistribusian Produk <i>Reseller</i>	32

DAFTAR GRAFIK

Grafik 4.1	Volume Penjualan Toko Pempek Cek Molek Palembang	39
-------------------	--	----

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1** Surat Pengantar Pengambilan Data
- Lampiran 2** Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 3** Surat Balasan Izin Pengambilan Data
- Lampiran 4** Kartu Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 5** Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 6** Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 7** Lembar Konsultasi Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 8** Lembar Konsultasi Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 9** Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 10** Daftar Pertanyaan Wawancara
- Lampiran 11** Dokumentasi
- Lampiran 12** Lembar Revisi Laporan Akhir
- Lampiran 13** Lembar Persetujuan Revisi Laporan Akhir