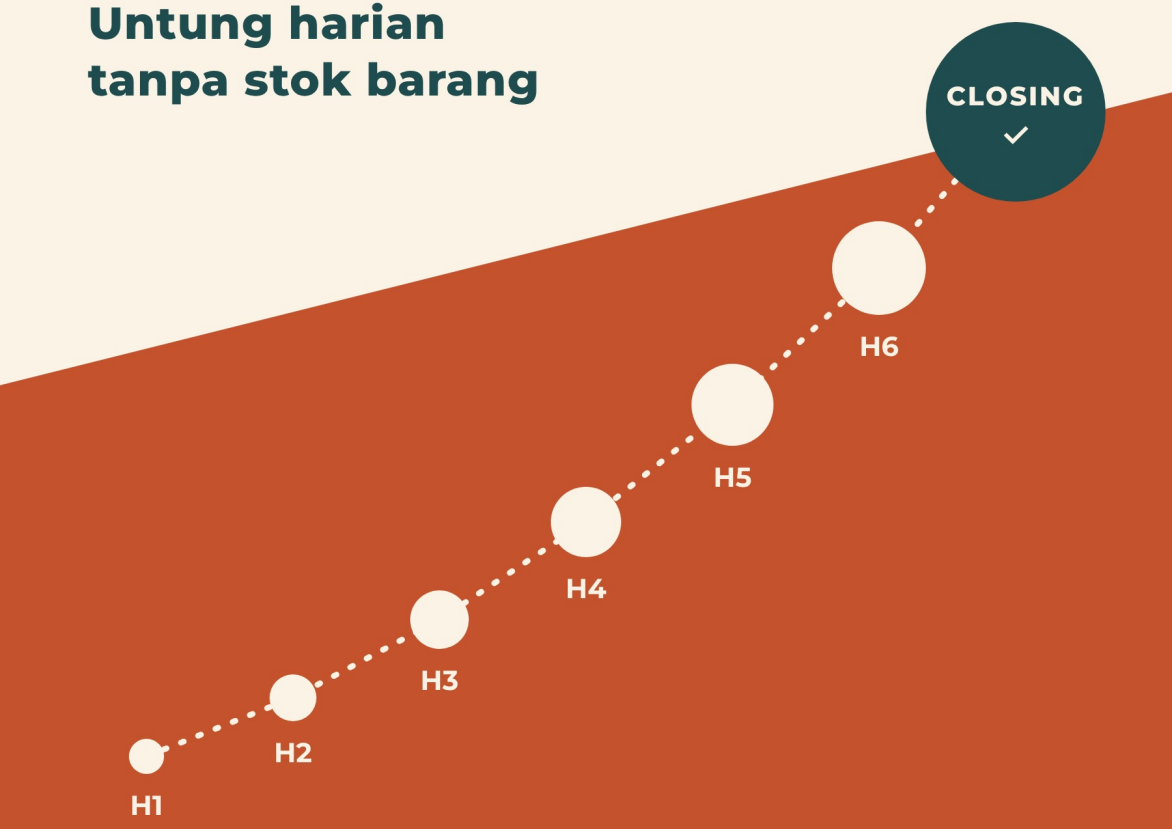
SERI PENGHASILAN TAMBAHAN

BOOKS DENASHURYA

Reseller Modal Rp100 Ribu

Untung harian tanpa stok barang



DR. NUGRA IRIANTA DENASHURYA, BSBA, MM, CRP

Tidak perlu stok penuh gudang untuk mulai berjualan hari ini.

SERI PENGHASILAN TAMBAHAN

Reseller Modal Rp100 Ribu

Panduan Untung Harian Tanpa Stok

Fungsi dan Sifat Hak Cipta, Pasal 4

Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 huruf a merupakan hak eksklusif yang terdiri atas hak moral dan hak ekonomi.

Pembatasan Pelindungan, Pasal 26

Ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23, Pasal 24, dan Pasal 25 tidak berlaku terhadap:

a. penggunaan kutipan singkat Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait untuk pelaporan peristiwa aktual yang ditujukan hanya untuk keperluan penyediaan informasi aktual;
b. penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk kepentingan penelitian ilmu pengetahuan;
c. penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk keperluan pengajaran, kecuali pertunjukan dan fonogram yang telah dilakukan pengumuman sebagai bahan ajar; dan
d. penggunaan untuk kepentingan pendidikan dan pengembangan ilmu pengetahuan yang memungkinkan suatu Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait dapat digunakan tanpa izin Pelaku Pertunjukan, Produser Fonogram, atau Lembaga Penyiaran.

Sanksi Pelanggaran, Pasal 113

1. Setiap orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah).
2. Setiap orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

SERI PENGHASILAN TAMBAHAN

Reseller Modal Rp100 Ribu

Panduan Untung Harian Tanpa Stok

Panduan praktis menjadi reseller bermodal kecil, dari memilih produk sampai closing pertama, tanpa perlu menyetok barang sendiri.

DR. NUGRA IRIANTA DENASHURYA, BSBA, MM, CRP

BOOKS DENASHURYA

BOOKS.DENASHURYA.COM

Reseller Modal Rp100 Ribu
Panduan Untung Harian Tanpa Stok

PENULIS
Dr. Nugra Irianta Denashurya, BSBA, MM, CRP

DESAIN SAMPUL DAN TATA LETAK
Books Denashurya

UKURAN
15,5 x 23 cm

EDISI
Edisi digital pertama, 2026

Hak cipta dilindungi undang-undang. Dilarang memperbanyak, menyalin, atau menyebarkan sebagian maupun seluruh isi buku ini dalam bentuk apa pun tanpa izin tertulis dari penerbit, kecuali kutipan singkat untuk keperluan ulasan.

Buku ini bersifat edukasi umum tentang penghasilan tambahan. Isinya bukan jaminan penghasilan dan bukan nasihat keuangan yang dipersonalisasi.

DITERBITKAN OLEH BOOKS DENASHURYA

books.denashurya.com

PEMBUKA

Pengantar

BANYAK ORANG INGIN MULAI BERJUALAN TAPI TERHENTI DI PERTANYAAN MODAL DAN STOK. Buku ini menawarkan jalan yang lebih ringan: menjadi reseller tanpa harus menyetok barang sendiri, dimulai dengan modal seringan Rp100.000, dan rencana harian yang jelas sejak hari pertama.

Modal kecil bukan alasan untuk menunda. Modal kecil adalah alasan untuk memulai dengan rencana yang benar.

Cara Memakai Buku Ini

Buku ini disusun sebagai rencana harian, bukan sekadar teori. Setiap bab memuat langkah konkret yang bisa langsung dikerjakan, dilengkapi contoh perhitungan dan lembar kerja di bagian Lampiran. Kerjakan berurutan dari Bab 1, dan gunakan Lampiran A sejak sebelum memilih produk pertama.

NAVIGASI

Daftar Isi

Pendahuluan 1

Apa yang dimaksud reseller tanpa stok 1
Empat bagian buku ini 2

01 Memilih Produk Reseller yang Tepat dengan Modal Rp100 Ribu 3

Tiga kriteria produk yang mudah dijual reseller pemula 4
Ke mana alokasi Rp100.000 modal awal 4
Mengenali pasar terdekat Anda 5

02 Memilih Pemasok Tanpa Harus Menyetok Barang 6

Dua model kerja sama dengan pemasok 7
Empat hal yang wajib dicek sebelum memilih pemasok 7
Menjaga hubungan baik dengan pemasok 8

03 Menyiapkan Etalase Jualan dalam Satu Hari 9

Tiga pilihan etalase untuk pemula 10
Isi minimal etalase yang meyakinkan 11

04 Menulis Penawaran yang Closing 12

Tiga bagian kalimat penawaran 13

Menjawab keberatan umum tanpa terdengar memaksa 14
05 **Hari Pertama: Mencari Calon Pembeli dan Closing Pertama** 15

Urutan langkah hari pertama 16
Menindaklanjuti tanpa terkesan memaksa 17
06 **Memproses Order dan Pembayaran dengan Aman** 18

Alur order sederhana yang direkomendasikan 19
Menjaga catatan transaksi tetap rapi 20
07 **Mengelola Pesanan ke Pemasok Tanpa Ribet** 21

Mengatur waktu pemesanan ke pemasok 22
Menangani keterlambatan atau kesalahan pemasok . . 23
08 **Menghitung Untung Harian yang Sebenarnya** 24

Komponen yang sering terlewat dalam perhitungan untung 25
Mencatat untung harian secara konsisten 26
09 **Menjaga Pelanggan Agar Order Berulang** 27

Tiga kebiasaan sederhana menjaga pelanggan 28
Menangani keluhan dengan baik 29
10 **Menghindari Jebakan Reseller dan Dropship Abal-abal** 30

Tiga tanda peringatan yang perlu diwaspadai 31
Langkah aman sebelum bergabung dengan pemasok atau program baru 32
11 **Menambah Produk dan Menaikkan Omzet Bertahap** 33

Tanda produk pertama siap ditambah 34
Menaikkan omzet tanpa menambah produk 35
12 **Dari Untung Harian ke Rutinitas Bisnis Kecil** 36

Tiga arah umum setelah untung harian stabil 37
Membentuk rutinitas yang lebih terstruktur 38
Menutup perjalanan ini 38
FAQ 39

	Mulai dari Rp100 ribu, bukan dari nol	41
A	Pemilihan produk	42
B	Pelacak untung harian	43
C	Daftar periksa pemasok	44
D	Daftar periksa anti-penipuan	45
	Glosarium	46
	Rujukan dan kanal resmi	48

Kanal resmi 48

PENDAHULUAN

Kenapa reseller tanpa stok cocok untuk modal kecil

TIGA ALASAN YANG SERING MENAHAN ORANG UNTUK MULAI BERJUALAN: merasa modalnya kurang, takut barang tidak laku lalu menumpuk di rumah, dan bingung harus mulai dari mana. Model reseller tanpa stok menjawab ketiganya sekaligus: barang baru dibeli dari pemasok setelah ada pembeli, bukan dibeli dulu lalu dicari pembelinya.

Apa yang dimaksud reseller tanpa stok

Reseller tanpa stok berarti Anda menjual produk milik pemasok, memasarkannya dengan nama dan harga Anda sendiri, lalu memesan ke pemasok hanya setelah ada pembeli yang membayar. Barang dikirim pemasok langsung ke pembeli, atau Anda ambil sebentar untuk dikemas ulang, tergantung kesepakatan dengan pemasok. Selisih antara harga jual Anda dan harga dari pemasok itulah untung Anda.

Modal Rp100.000 di buku ini bukan untuk membeli stok barang, melainkan untuk kebutuhan awal yang kecil: pulsa data untuk promosi, contoh produk jika diperlukan, atau saldo awal di aplikasi pembayaran. Rincian ini dibahas di Bab 1.

Empat bagian buku ini

TABEL 00.1 *Empat bagian rencana reseller tanpa stok*

BAGIAN	ISI
Persiapan (Bab 1-4)	Memilih produk dan pemasok, menyiapkan etalase, menulis penawaran yang closing.
Hari-hari pertama (Bab 5-7)	Mencari calon pembeli pertama, memproses order dan pembayaran, mengelola pesanan ke pemasok.
Mengukur dan menjaga (Bab 8-9)	Menghitung untung harian yang sebenarnya, menjaga pelanggan agar order berulang.
Proteksi dan pertumbuhan (Bab 10-12)	Menghindari jebakan reseller abal-abal, menambah produk, dan berkembang jadi rutinitas bisnis kecil.

BUKAN JAMINAN PENGHASILAN

Buku ini membahas prinsip dan langkah umum menjadi reseller tanpa stok. Hasil penjualan setiap orang berbeda, tergantung produk, pasar, dan usaha masing-masing. Tidak ada angka penghasilan yang dijanjikan di buku ini.

Mulai dari Bab 1, tentukan produk pertama Anda, dan ikuti langkah-langkahnya satu per satu.

BAB 01

Memilih Produk Reseller yang Tepat dengan Modal Rp100 Ribu

Produk yang salah membuat usaha reseller terasa berat sejak hari pertama. Bab ini membahas cara memilih produk yang cocok dengan modal kecil.

BANYAK RESELLER PEMULA BERHENTI BUKAN KARENA MALAS, melainkan karena memilih produk yang susah dijual sejak awal: terlalu umum, terlalu mahal untuk pasar sekitarnya, atau bersaing dengan terlalu banyak reseller lain dengan harga yang sama.

LANGKAH 01

Pilih kategori produk yang Anda pahami kebutuhan pembelinya, bukan sekadar yang sedang tren.

LANGKAH 02

Pastikan harga jual produk masuk akal untuk modal awal Rp100.000, dengan margin yang jelas sejak unit pertama.

Produk yang tepat bukan yang paling banyak dijual orang lain, melainkan yang Anda paham betul siapa pembelinya.

Tiga kriteria produk yang mudah dijual reseller pemula

TABEL 01.1 *Kriteria memilih produk pertama*

KRITERIA	KENAPA PENTING
Kebutuhan rutin	Produk yang dibeli berulang (kebutuhan harian, perawatan, makanan ringan) menghasilkan pembeli yang kembali, bukan hanya pembeli sekali.
Mudah dijelaskan	Produk yang manfaatnya bisa dijelaskan dalam satu-dua kalimat lebih cepat closing dibanding produk rumit.
Harga terjangkau untuk pasar sekitar	Harga jual disesuaikan dengan daya beli calon pembeli di lingkaran terdekat Anda, bukan harga pasar nasional.

Ke mana alokasi Rp100.000 modal awal

Modal Rp100.000 di buku ini dialokasikan untuk kebutuhan pendukung, bukan untuk membeli stok barang terlebih dahulu.

CONTOH ALOKASI RP100.000

Pulsa data untuk promosi di media sosial dan WhatsApp: Rp30.000. Contoh produk kecil untuk difoto sendiri (opsional, jika pemasok tidak menyediakan foto siap pakai): Rp50.000. Saldo awal aplikasi pembayaran atau dompet digital untuk menerima transfer: Rp20.000. Alokasi ini bisa disesuaikan dengan kategori produk yang dipilih.

Mengenali pasar terdekat Anda

Sebelum menentukan produk, kenali dulu siapa yang paling mungkin membeli dari Anda: tetangga, teman kerja, anggota grup WhatsApp keluarga atau komunitas, atau pengikut media sosial pribadi. Produk yang cocok untuk pasar terdekat ini biasanya lebih cepat menghasilkan penjualan pertama dibanding produk yang menyasar pasar umum yang luas tapi tidak dikenal.

HINDARI PRODUK DENGAN PERSAINGAN HARGA YANG TERLALU KETAT

Jika sudah terlalu banyak reseller menjual produk yang sama persis dengan harga yang sudah ditekan rendah, margin Anda akan sangat tipis. Pertimbangkan variasi kecil: kombinasi produk, kemasan berbeda, atau layanan tambahan yang membedakan Anda dari reseller lain.

AKHIR CONTOH BAB

Reseller Modal Rp100 Ribu

Anda baru membaca bagian awal buku ini. Bab berikutnya, lembar kerja, dan lampiran lengkap ada di edisi penuh (60 halaman, PDF).

File edisi penuh langsung terkirim ke email Anda begitu pembayaran berhasil.

Miliki edisi lengkap

books.denashurya.com/beli/BK-02-0003