

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Seiring dengan perkembangan zaman beserta teknologinya, tentu saat ini sudah semakin maju. Bekerja pun sekarang tidak harus datang ke kantor atau berdagang secara *offline* dengan bertemu *customer*. Namun saat ini bisa dengan cara berbisnis *online*. Tentang bisnis *online*, peneliti sangat tertarik untuk meneliti bisnis kosmetik yang dimiliki oleh Revolution Cosmetics PT. Affor Neo Jaya Mojokerto. Bisa dikatakan bisnis ini berbeda dengan yang lain, karena tujuan utamanya adalah mensejahterakan para wanita yang ingin berpenghasilan namun cukup dari rumah saja, terlebih bagi mereka yang terkendala di modal. Jadi, bisnis Revolution Cosmetics PT. Affor Neo Jaya Mojokerto bersedia memodali para *reseller* yang terkendala di modal. Tentunya dengan syarat mereka amanah dan sesuai target waktu pembayaran yang di tentukan.

Revolution Cosmetics PT. Affor Neo Jaya Mojokerto selain membantu memodali para *reseller* yang bergabung, juga memberikan hadiah bagi mereka yang pantas. Kepantasan tergantung berapa poin yang dapat dikumpulkan untuk mendapatkan hadiah tersebut tanpa batas waktu pengumpulannya. Hadiah pun dapat dicairkan kapan saja selagi poin *reseller* tersebut sudah terkumpul. Ada berbagai macam hadiah yang diberikan, antara lain: umroh, haji plus, *handphone*, *tour* dalam negeri dan luar negeri, logam mulia. Jadi selain bisa bergabung tanpa modal, para *reseller* juga mendapatkan keuntungan penjualan serta hadiah dari perusahaan.

Peneliti sendiri memiliki beberapa pengalaman dalam bisnis ini selama 5 tahun kebelakang, sejak tahun 2019. Peneliti bergabung menjadi *reseller* saat masih semester 5 di Universitas Trunojoyo Madura karena memang ada desakan ekonomi yang mengharuskan peneliti mencari pendapatan tambahan. Pada saat itu, peneliti hanya memiliki modal Rp 500.000,- untuk penyetoran pertama,

peneliti percaya diri karena hanya dibisnis ini yang mau menjamin apabila barang tidak laku maka barang dapat dikembalikan ke pusat, kemudian setelah dijalani ternyata permintaan melonjak tinggi, namun modal belum cukup, disana pun peneliti juga mendapat pemodalan dari Revolution Cosmetics PT. Affor Neo Jaya Mojokerto. Hari demi hari dilalui dengan semangat, dan tak terasa sudah berlangsung hampir 5 tahun lamanya. Keuntungan besar kecil, yang terpenting adalah konsisten dan bertahan. Ratusan *reseller* di miliki peneliti dan tak terasa kini sudah menggapai semua hadiah dari Revolution Cosmetics PT. Affor Neo Jaya Mojokerto. Bagi peneliti, selagi masih muda jangan takut untuk memulai dan mencoba hal baru. Jika saat muda terlalu nyaman di zona nyaman, tidak menutup kemungkinan akan menyesal di hari tua. Memulai memang sulit, tapi lebih sulit konsisten dan bertahan pada satu tujuan. Hingga sampai saat ini peneliti sudah banyak mencapai *reward* besar, seperti *handphone*, *iphone*, sepeda motor, *tour* luar negeri (Turki, Singapura, Malaysia), dan umroh karena semakin banyak jumlah penjualan maka hadiah yang diperoleh akan semakin besar. Selama kurang lebih 5 tahun menjalani bisnis ini, penulis mempunyai rutinitas, yaitu melakukan promosi pada malam hari karena pada jam-jam tersebut banyak orang yang istirahat dan menghabiskan waktu dengan bermain sosial media, kemudian siang hari digunakan untuk packing dan kirim pesanan, serta dimanfaatkan peneliti untuk share materi promosi dan motivasi digrup whatsapp seluruh anggota *reseller*.

Adapun beberapa pengalaman dari *reseller* lain Revolution Cosmetics PT. Affor Neo Jaya Mojokerto yang sudah cukup lama bergabung. Pertama Wahyu Nur Cahyani reseller yang orderannya diatas 100 produk, wahyu mengatakan bahwa dulu awal mengenal Revolution Cosmetics PT. Affor Neo Jaya Mojokerto karena temannya memakai, lalu Wahyu ikut untuk memakai produk tersebut. Namun yang awalnya hanya memakai, pada akhirnya Wahyu mencoba untuk bergabung dengan bisnisnya. Yang pada awalnya Wahyu hanya coba-coba, dan

pada akhirnya laku dan hasil dari penjualan Revolution Cosmetics cukup menguntungkan maka Wahyu masih bergabung hingga saat ini.

Wahyu akan selalu bertahan di bisnis ini, terlebih ada bimbingan dan bantuan modal untuk semua team *reseller* Revolution Cosmetics PT. Affor Neo Jaya Mojokerto. Wahyu selalu konsisten dalam berbisnis dengan promosi setiap hari tanpa libur karena Wahyu ingin selalu mandiri dalam keuangan. Sebenarnya, Wahyu adalah satu dari beberapa orang yang niatnya coba-coba dan keterusan hingga saat ini. Hanya saja, untuk peningkatan secara jumlah produk dia cukup signifikan. Orang mencoba tentu saja memulai dari 3 produk, bahkan 1 produk sebagai dropshipper hingga menjadi yang sekarang. Semua hal besar, tentu saja bermula dari hal kecil terlebih dahulu.

Kemudian Aisyah Putri salah satu Reseller yang orderannya diatas 100 produk, mengatakan alasannya bergabung dengan Revolution Cosmetics PT. Affor Neo Jaya Mojokerto karena memang Aisyah ingin mempunyai penghasilan tambahan. Selama bergabung dengan Revolution Cosmetics PT. Affor Neo Jaya Mojokerto, Aisyah merasa nyaman dengan bisnis tersebut dan penghasilannya tidak diragukan lagi. Yang terpenting adalah selalu yakin dan semangat untuk menjalankan bisnis agar semuanya lancar, terlebih kami selalu diperhatikan jika memiliki kendala dalam berbisnis. Aisyah mengenal dan bergabung dengan bisnis ini dari teman kuliah di Universitas Trunojoyo Madura.

Aisyah, bermula ingin mempunyai bisnis yang bisa dikerjakan dimanapun dan kapanpun maka ia mulai menggali informasi tentang apa itu Revolution Cosmetics. Tak perlu waktu yang lama, ia pun mantap untuk bergabung dengan Revolution Cosmetics, dengan modal yang ia miliki. Karena memang sebelumnya sudah memiliki usaha, maka untuk modal ia sudah siap. Apalagi dengan garansi jika barang tidak laku boleh dikembalikan, namun nyatanya hingga saat ini produk yang ia jual selalu terjual di pasaran.

Resty Aziz salah satu reseller yang orderannya diatas 100 produk juga mengatakan bahwa, ia bergabung dengan bisnis ini karena menurut Resty dan memang cuma ini bisnis yang ada garansi non kerugian, karena cuma di Revolution Cosmetics PT. Affor Neo Jaya Mojokerto jika barang tidak laku bisa dikembalikan. Resty bertahan dan yakin setiap kesuksesan hanya didapat oleh mereka yang berusaha dengan giat. Selalu konsisten promosi, karena setiap postingan pasti ada jodohnya. Bagi Resty perkuat mental dengan cara melihat orang yang kita sayang, disisi lain saling menguatkan antar team itu juga perlu karena pasti akan ada titik jenuh atau bosan pada keseharian yang dilakukan secara berulang. Resty join di Revolution Cosmetics PT. Affor Neo Jaya Mojokerto karena disini sangat dibantu dan dibimbing dalam menjalankan bisnisnya.

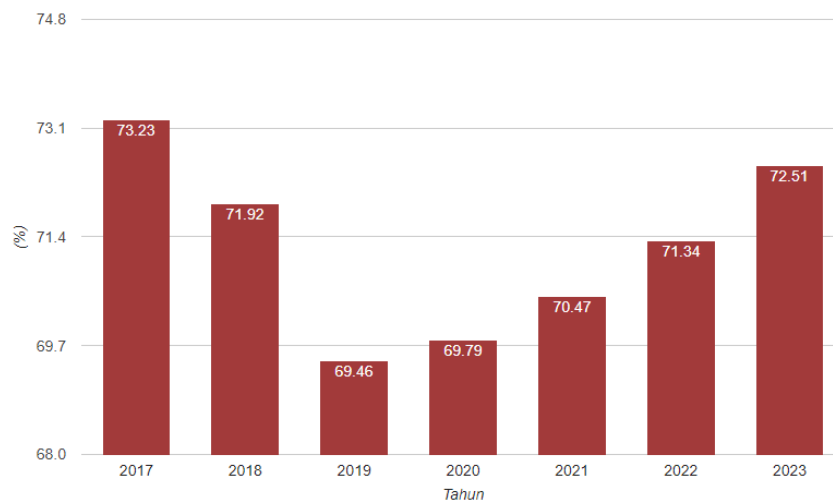
Seperti yang diketahui oleh kebanyakan orang, jika siap berbisnis maka juga harus siap rugi. Namun lagi-lagi hal ini yang mampu meyakinkan para calon *reseller* untuk bergabung tanpa ragu, yaitu garansi non kerugian. Yang terpenting adalah selalu berusaha disetiap harinya, tanpa mengenal lelah. Karena menurut saya, promosi sama artinya dengan membuka toko.

Reseller adalah kegiatan menjual produk yang diambil dari seseorang yang disebut supplier dengan keuntungan yang telah disepakati sebelumnya. *Reseller* sangat berperan penting dengan kemajuan bisnis karena mereka yang berhubungan langsung dengan pelanggan. Tentu saja demi kelancaran bisnis, diperlukan komunikasi yang baik antara supplier, *reseller* dan pelanggan guna mencapai tujuan dalam bisnis tersebut.

Adapun penelitian terdahulu yang berjudul “Pengaruh Viral Marketing dan Digital Marketing terhadap Kepercayaan Konsumen dan Keputusan Pembelian Pada Produk Skincare Lokal di Masa Pandemi Covid 19”, penelitian ini menggunakan beberapa sample yang diberikan pada seseorang guna mengetahui pengaruh dalam penjualan. Benar saja, hal ini berpengaruh untuk membuat

pelanggan percaya dan memutuskan untuk membeli produk. Sama hal nya seperti Revolution Cosmetics, selalu memberikan foto maupun video terbaru dari para pelanggan demi menarik pelanggan untuk percaya dan membeli produk.

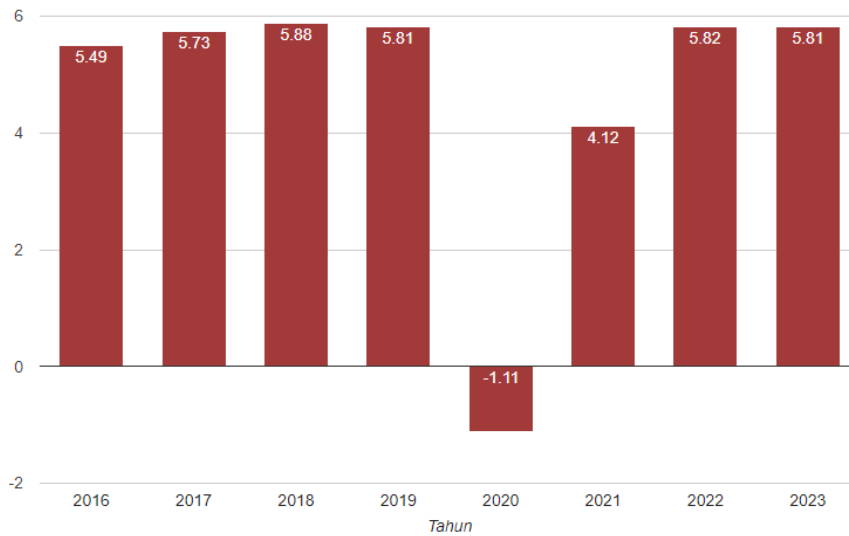
Berdasarkan hal tersebut diatas, penelitian ini bermaksud untuk mengetahui pengalaman team *reseller* dalam menjalankan komunikasi bisnis Revolution Cosmetics PT. Affor Neo Jaya Mojokerto. Berikut kondisi perekonomian kabupaten Moinkerto dari tahun ketahun dalam bentuk grafik :



1.1 grafik tingkat partisipasi angkatan kerja kabupaten Mojokerto

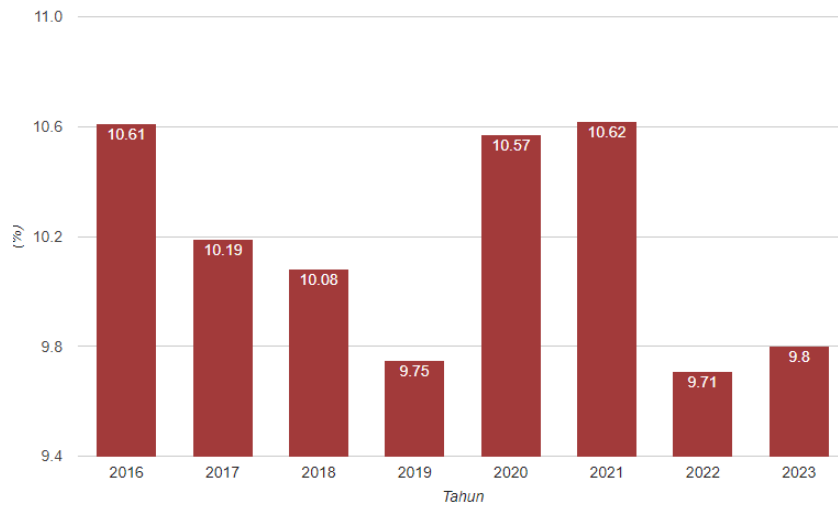
Pengangguran atau tuna karya adalah istilah untuk orang yang tidak bekerja sama sekali, sedang mencari pekerjaan, bekerja kurang dari dua hari dalam seminggu, atau seseorang yang sedang berusaha mencari pekerjaan yang layak. Pengangguran biasanya disebabkan oleh jumlah pekerja (angkatan kerja) atau pencari para kerja yang tidak sebanding dengan jumlah lapangan pekerjaan yang tersedia. Pengangguran sering kali menjadi permasalahan dalam perekonomian karena dengan adanya pengangguran, produktivitas dan pendapatan masyarakat akan berkurang sehingga dapat menyebabkan timbulnya kemiskinan dan masalah-masalah sosial lainnya. Tahun 2020 tingkat partisipasi angkatan kerja kabupaten Mojokerto mengalami kenaikan, hal tersebut menunjukkan bahwa masyarakat mulai

sadar terhadap kebutuhan dan bagaimana cara untuk memenuhi kebutuhan. Dengan begitu angka pengangguran akan menurun.



1.2 grafik persentase laju pertumbuhan ekonomi kabupaten Mojokerto

Pertumbuhan ekonomi merupakan salah satu ukuran yang dapat digunakan untuk mendorong tingkat pembangunan suatu wilayah dari berbagai sektor ekonomi dan secara tidak langsung mewakili sejauh mana perubahan ekonomi telah terjadi. Pertumbuhan ekonomi menurut Boediono dalam Faishal (2016:66) merupakan proses kenaikan output per kapita dalam jangka panjang. Pengertian ini menekankan pada tiga hal yaitu proses, output per kapita dan jangka panjang. Proses menggambarkan perkembangan perekonomian dari waktu ke waktu yang lebih bersifat dinamis, output per kapita mengaitkan aspek output total (PDB) dan aspek jumlah penduduk, sedangkan jangka panjang akan menunjukkan pola kecenderungan terhadap perubahan perekonomian dalam jangka waktu tertentu yang didorong oleh proses intern perekonomian (*self generating*).



1.3 grafik persentase kemiskinan ekonomi kabupaten Mojokerto

Kemiskinan adalah sebuah gambaran kehidupan pada banyak negara berkembang, yang mana lebih dari satu miliar orang tinggal di seluruh dunia. Kemiskinan merupakan persoalan yang dapat disebabkan oleh situasi nasional suatu negara dan situasi dunia. Menurut Kunarjo dalam Badrul Munir (2002:10), suatu negara dikatakan miskin biasanya ditandai dengan tingkat pendapatan perkapita rendah, mempunyai tingkat pertumbuhan penduduk yang tinggi (lebih dari 2 persen per tahun), sebagian besar tenaga kerja bergerak di sektor pertanian dan terbelenggu dalam lingkaran setan kemiskinan.

Pengentasan kemiskinan bertujuan untuk mengurangi atau meringankan beban masyarakat miskin dan untuk memenuhi hak-hak dasar masyarakat secara memadai melalui pembangunan yang inklusif, adil, dan berkelanjutan untuk menciptakan kehidupan masyarakat yang lebih bermartabat. Upaya pengentasan kemiskinan akan dianggap lebih efektif jika menunjukkan tanda-tanda penurunan jumlah penduduk miskin, bertambahnya tingkat pendapatan pribadi, dan peningkatan daya beli pada masyarakat.

Dalam komunikasi bisnis pengusaha pastinya akan sangat perlu melakukan kegiatan pemasaran seperti promosi, yang merupakan suatu hal penting keberhasilan produk atau jasa. Selanjutnya, strategi komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh *Team Reseller* Revolution Cosmetics PT. Affor Neo Jaya Mojokerto menggunakan strategi bauran pemasaran 4P yaitu Produk (*Product*), Harga (*Price*), Lokasi/tempat (*Place*), dan Promosi (*Promotion*). Sehingga penulis tertarik untuk menulis penelitian tentang Pengalaman *Team Reseller* dalam Menjalankan Komunikasi Bisnis Revolution Cosmetics PT. Affor Neo Jaya Mojokerto.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka peneliti mengambil masalah penelitian sebagai berikut:

Bagaimana Pengalaman *Team Reseller* dalam Menjalankan komunikasi bisnis Revolution Cosmetics PT. Affor Neo Jaya Mojokerto dalam memasarkan produk Revolution Cosmetics?

1.3 Tujuan Penelitian

Dengan merujuk kepada latar belakang serta rumusan masalah yang sudah dijelaskan diatas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

Untuk mengetahui Pengalaman *Team Reseller* Revolution Cosmetics dalam menjalankan komunikasi bisnis PT. Affor Neo Jaya Mojokerto dalam memasarkan produk.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi Peneliti

Dapat memberikan pengetahuan dan wawasan baru bagi peneliti dibidang penelitian, khususnya dalam pengaplikasian ilmu komunikasi terutama ilmu marketing dalam memahami Team *Reseller* dalam menjalankan komunikasi bisnis di Revolution Cosmetics PT. Affor Neo Jaya Mojokerto .

2. Bagi *Reseller* Revolution Cosmetics

Dapat memberi wawasan lebih luas tentang bisnis Revolution Cosmetics PT. Affor Neo Jaya Mojokerto, khususnya dari bagaimana cara pemasaran yang tepat pada target serta bagaimana komunikasi yang benar terhadap customer yang sedang kita hadapi saat itu dan menjalin komunikasi yang baik dalam team.

3. Bagi Masyarakat

Penelitian ini diharapkan bisa menjadi masukan dan motivasi terkait Team *Reseller* dalam menjalankan komunikasi bisnis di Revolution Cosmetics PT. Affor Neo Jaya Mojokerto, sehingga diterima dan dikenal oleh semua orang dan sarana informasi dan evaluasi bagi masyarakat sehingga dikenal oleh semua orang.