



# MENJADI RESELLER PRODUK "ES TEH DAN ES DEGAN" DARI SALAH SATU UMKM DI SEKITAR MALIOBORO

The Exam Project of The  
International Financial Management

Oleh:  
Riska Yanty (15830074)

Dosen Pengampu:  
Fuad Hasyim, S.E.I., M.E.K.

Program Studi Manajemen  
Keuangan Syariah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta  
2018

## Contents:

Pengarahan Kegiatan	2
Pencarian UMKM	2
Pemasaran Produk	2
Pemasaran Produk	3
Laporan Hasil Penjualan	3
Akhir Perjalanan	3
Kesimpulan & Saran	4

## Latar Belakang

Menjadi seorang pengusaha merupakan dambaan bagi setiap orang termasuk mahasiswa. Tidak sedikit mahasiswa yang sudah memulai untuk menjadi pengusaha bahkan sebagian dari mereka telah sukses menjalankan usaha yang telah mereka rintis. Menjadi pengusaha yang sukses membutuhkan perjuangan, kerja keras, dan semangat yang senantiasa mengiringi perjalanan menuju kesuksesan tersebut.

Dari sekian banyaknya mahasiswa yang bercita-cita menjadi pengusaha, sebagian besar dari mereka hanya sekedar bercita-cita tanpa mencoba untuk terjun langsung dalam dunia usaha. Mereka yang

masih ragu untuk memulai usaha biasanya mengaku karena banyak faktor yang menghambat untuk meniti karir dengan wirausaha. Faktor utama yang sering dijumpai yaitu masalah modal. Modal biasanya berupa finansial yang digunakan untuk menciptakan sebuah usaha.

Modal memang merupakan salah satu faktor penting untuk memulai usaha. Akan tetapi, pada kenyataannya usaha bisa diciptakan tanpa modal atau uang sepeserpun. Lalu, bagaimana memulai usaha yang tanpa modal tersebut? Kita harus merubah pola pikir kita dari yang selalu memikirkan

kan tentang ketidakmam-



puan finansial untuk menciptakan usaha menjadi bagaimana cara kita untuk memperoleh finansial tersebut yang nantinya bisa kita gunakan sebagai modal. Salah satu cara yang kami lakukan untuk memperoleh modal dengan cuma-cuma yaitu dengan menjadi reseller produk "es teh dan es degan" dari salah satu UMKM di sekitar Malioboro.

## Pelaksanaan Kegiatan

\* Kegiatan ini dilaksanakan pada hari Rabu, 27 Desember 2017 pukul 14.45 – 15.30 WIB di sekitar Jalan Panembahan Senopati hingga Jalan Malioboro.

## Tujuan

Kegiatan yang kami lakukan bertujuan untuk membantu salah satu UMKM dengan menjual kembali produk mereka serta untuk memperoleh keuntungan yang maksimal. Selain itu, kami juga belajar untuk

menjadi reseller yang dipercayai penjual dan menjadi penjual yang dipercayai pelanggan.



## Pengarahan Kegiatan

Pada hari Rabu, 27 Desember 2017 pukul 14.15 kami mahasiswa dari mata kuliah Manajemen Keuangan Internasional prodi Manajemen Keuangan Syariah dan Manajemen Pemasaran prodi Perbankan Syariah berkumpul di Taman Budaya Yogyakarta untuk diberi pengarahan mengenai kegiatan "surprise" sebagai



Partner saya yang bernama Wulan :D

UAS. Sebelumnya kami disuruh untuk mengumpulkan seluruh dompet dan tidak boleh membawa sepeserpun uang. Setelah itu Pak Fuad selaku dosen MKI dan Pak Alex selaku dosen MP menjelaskan kegiatan yang tidak terduga sebelumnya. Kami diajak untuk mencari salah satu UMKM di sekitar Taman Pintar dan Malioboro untuk di-

ajak kerjasama agar mereka mau menjadikan kita reseller dari produk mereka. Selain itu kami juga diusahakan untuk memperoleh untung yang sebesar-besarnya.

Kemudian Pak Fuad dan Pak Alex membagi kelompok per dua orang dari mahasiswa MKS dan PS. Saya memperoleh partner namanya Wulan. Lalu kami mulai mencari UMKM setelah mendapatkan kelompok.

## Pencarian UMKM

Saya beserta partner saya Wulan mulai mencari UMKM yang ada di sekitar Taman Pintar. Awalnya kami bingung karena kelompok lain yang sudah mendahului kami sudah menempati sebagian besar UMKM di wilayah tersebut. Kemudian kami berjalan hingga sampai ke Jalan Panembahan Senopati dan mendapatkan seorang Ibu-Ibu yang sedang mangkal di pinggir jalan berjualan es teh, es degan, makanan

ringan, beserta minuman. Kami mencoba bernegosiasi dengan Ibu tersebut. Awalnya beliau menolak karena dagangannya sudah mulai habis karena hari menjelang sore. Kami pun berusaha untuk menjelaskan tujuan dan alasan kami yang kemudian berbuah persetujuan dari beliau. Sayangnya kami lupa untuk menanyakan nama beliau.

Kami sepakat untuk memilih menja-

jakan es teh dan es degan karena



UMKM pilihan kami :)

menurut kami produk tersebut sangat laku saat cuaca panas hari itu. Harga asli es teh dan es degan masing-masing Rp. 3.000,-. Kami hanya menjual dua gelas es teh dan dua gelas es degan karena keterbatasan waktu. Harga yang akan kami tawarkan masing-masing Rp. 5.000,-.

## Pemasaran Produk

Setelah mendapatkan produk, kami mulai menawarkan di sepanjang Jalan Panembahan Senopati hingga ke Jalan Malioboro. Kami berjalan kaki menawarkan produk tersebut. Mencoba menawarkan produk dengan seramah mungkin kepada setiap orang yang kami temui di sepanjang jalan bisa memberikan kesan tersendiri. Banyak dari mereka yang menolak dengan senyuman terimakasih, ada juga yang mem-

berikan alasan karena mereka tidak mengonsumsi gula, sudah memiliki minuman yang lain, dan sebagainya. Hal-hal tersebut membuat kami tahu bagaimana perasaan mereka yang suka berkeliling untuk berdagang. Kami benar-benar memposisikan diri kami sebagai "wong cilik" saat itu.

Tidak lama setelah kami berjalan, ada seorang Bapak-Bapak yang memiliki tiga orang anak berminat

untuk membeli es teh yang kami



Pelanggan pertama :)

jual dan kami pun dengan senang hati melayani pelanggan pertama kami tersebut.

## Pemasaran Produk

Setelah itu kami mulai berjalan lagi di sepanjang Jalan Malioboro, sulit untuk mendapatkan pelanggan karena ternyata banyak orang yang juga sedang berjualan es teh di sana. Semakin jauh kami berjalan semakin terbatas juga waktu yang kami miliki. Jam sudah menunjukkan pukul 15.30 yang artinya kami harus kembali berkumpul di Taman Budaya untuk melaporkan keuntungan yang sudah didapatkan. Dengan terpaksa kami memutuskan untuk berbalik arah menuju Taman Budaya dan mengembalikan sisa

produk yang kami jual.

Sepanjang perjalanan untuk kembali, kami tetap menawarkan pada orang-orang yang kami temui dan kebetulan ada lima orang anak yang berminat untuk membeli es degan dan es teh. Mereka hanya membeli satu gelas es teh dan satu gelas es degan.



Pelanggan kedua dan ketiga ^ \_ ^

## Laporan Hasil Penjualan

### Daftar Harga

Produk	Jumlah	Harga Jual Awal	Harga Jual Reseller
Es Teh	2	Rp. 3.000,-	Rp. 5.000,-
Es Degan	2	Rp. 3.000,-	Rp. 5.000,-

### Hasil Penjualan

Produk	Terjual	Sisa	Laba Bersih
Es Teh	2 X Rp. 5.000,- = Rp. 10.000,-	-	2 X Rp. 2.000,- = Rp. 4.000,-
Es Degan	1 X Rp. 5.000,- = Rp. 5.000,-	1 X Rp. 5.000,- = Rp. 5.000,-	1 X Rp. 2.000,- = Rp. 2.000,-

"Dalam memulai bisnis, hal yang pertama kali kita lakukan adalah membangun kepercayaan orang lain terhadap kita"

## Akhir Perjalanan

Pada akhirnya kami menyisakan satu gelas es degan untuk dibawa kembali. Kami memberikan sisa es degan tersebut kepada Ibu penjual akan tetapi beliau malah menolaknya. Malah beliau membuatkan satu gelas es degan lagi untuk diberikan pada kami berdua dengan cuma-cuma.

Kami juga tidak lupa untuk memberikan hasil jualan tadi. Saya memberikan uang Rp 10.000,- sesuai har-

ga jual es Rp.3.000,-/gelas di kali tiga gelas terjual sehingga total Rp. 9.000,-. Kemudian beliau ingin mengembalikan Rp. 1.000,- tapi saya menolaknya mengingat kami juga sudah mengambil keuntungan Rp. 2.000,-/gelas.

Pada akhirnya kami membawa uang sebagai keuntungan dengan total Rp. 5.000,- dan dua gelas es degan yang mungkin bisa kita anggap sebagai upah dari hasil kami



Ibu Penjual beserta rekan saya dengan segelas es degan sebagai upah menjadi reseller selama setengah jam :')

berjualan. Kami sangat berterima-kasih kepada Ibu penjual yang sudah mem-percayakan kami untuk menjadi re-

sellernya dan sudah memberikan kami upah dua gelas es degan.



Special Thanks to:  
Bapak Fuad dan Bapak Alex yang  
telah memberikan exam project  
yang sangat bermanfaat.

Taman Budaya Yogyakarta,  
27 Desember 2017



@riskayanty

Instagram

**"BTS" Beyond The Success**

**FEBI UIN SUKA  
MENGABDI**



## Kesimpulan & Saran

### Kesimpulan

Memulai sebuah usaha tidak selalu membicarakan tentang nominal uang yang dibutuhkan untuk modal awal. Akan tetapi, modal yang sebenarnya kita butuhkan adalah kemauan dan tekad yang kuat. Kita bisa memulai sebuah usaha hanya dengan modal yang sangat minimum bahkan tanpa uang sepeserpun. Ada banyak cara untuk mendapatkan modal tanpa modal, salah satunya yaitu kegiatan yang telah kami lakukan di atas.

Kegiatan mengabdikan pada masyarakat dengan membantu UMKM di sekitar Malioboro tidak hanya berbuah keuntungan semata, akan tetapi di situ kita juga belajar bagaimana memulai usaha tanpa modal dengan mengembangkan hal-hal kecil di sekitar kita dan belajar menjadi wirausaha yang bisa melayani

pelanggan dengan baik. Selain itu, mahasiswa juga bisa menjadi lebih kreatif dan cerdas untuk berkembang meskipun dengan segala keterbatasan. Dan yang paling penting kita semua bisa melakukannya hanya dengan niat dan menanggalkan gengsi.



### Saran

Kegiatan ini sangat bermanfaat bagi mahasiswa khususnya mahasiswa ekonomi dan bisnis. Sebaiknya kegiatan ini tidak hanya sampai di sini saja, akan tetapi bisa diterapkan pada kesempatan berikutnya karena ini merupakan salah satu cara untuk meningkatkan kualitas mahasiswa. Atau kita juga bisa mengembangkan kegiatan ini dengan ruang lingkup dan jangka waktu yang lebih luas supaya bisa semakin menambah manfaat.