

**ANALISIS SISTEM PENJUALAN BERBASIS RESELLER  
DALAM MAKSIMALISASI LABA OLEH UMKM TAPE  
MAYANG MADU DESA TEGALWARU KECAMATAN  
MAYANG KABUPATEN JEMBER**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Achmad Siddiq jember  
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Ekonomi Syariah



**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER**

Oleh:

**Iftitah Dian Humairoh**

**Nim: E20182034**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI ACHMAD SIDDIQ JEMBER  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
APRIL 2022**

**ANALISIS SISTEM PENJUALAN BERBASIS RESELLER  
DALAM MAKSIMALISASI LABA OLEH UMKM TAPE  
MAYANG MADU DESA TEGALWARU KECAMATAN  
MAYANG KABUPATEN JEMBER**

**SKRIPSI**

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Achmad Siddiq Jember  
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh:

**Iftitah Dian Humairoh**

**Nim: E20182034**

Disetujui dosen pembimbing



**Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si**

**NIP. 196808072000031001**



**ANALISIS SISTEM PENJUALAN BERBASIS RESELLER  
DALAM MAKSIMALISASI LABA OLEH UMKM TAPE  
MAYANG MADU DESA TEGALWARU KECAMATAN  
MAYANG KABUPATEN JEMBER**

**SKRIPSI**

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu  
persyaratan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE)  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam  
Program Studi Ekonomi Syariah

Hari: Kamis  
Tanggal: 21 April 2022

Tim Penguji

Ketua

**Hj. Nurul Setianingrum, SE, M.M**  
NIP.196905231998032001

Sekretaris

**Isnadi, S.S, M.Pd**  
NIP.197106102014111004

Anggota:

1. Prof. Dr. H. Babun Suharto, SE., MM
2. Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Universitas Islam Negeri Kiai Achmad Siddiq Jember



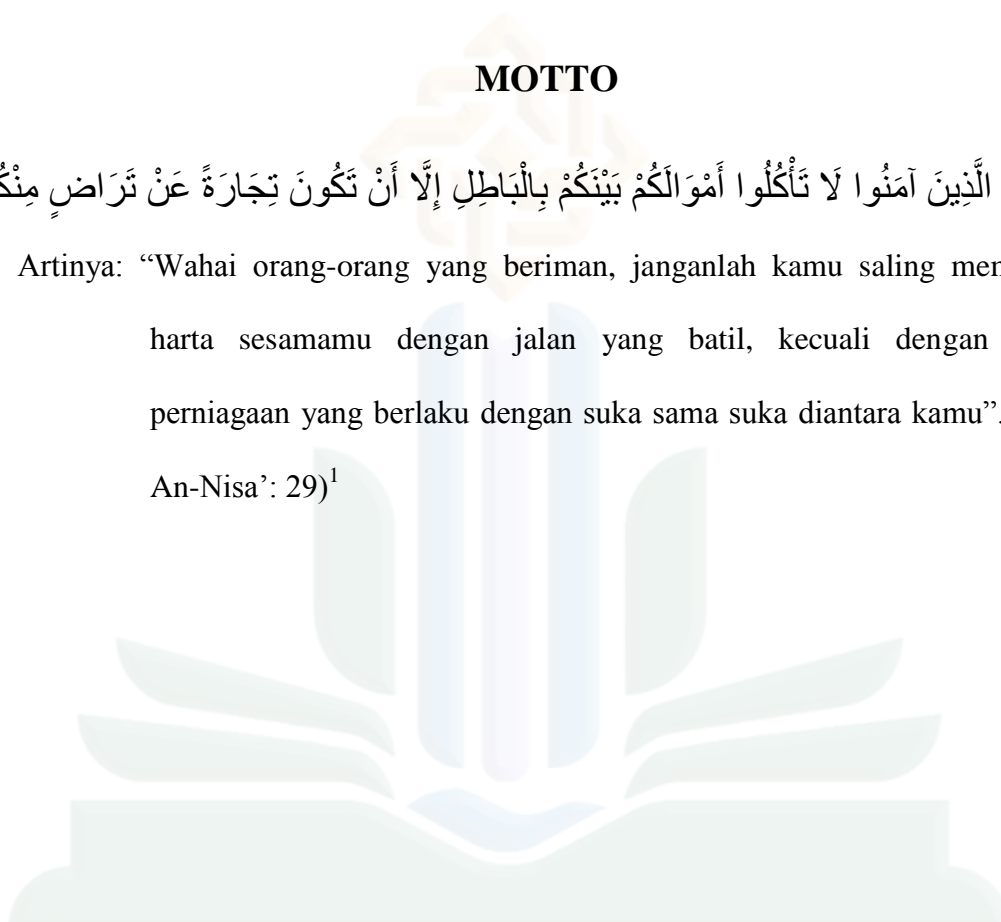
**Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si**  
NIP. 19680807200003001



## MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu”. (QS. An-Nisa’: 29)<sup>1</sup>



# UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

---

<sup>1</sup> Al-Qur'an 4: 29

## PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan Alhamdulillah rabbil 'alamin segala puji bagi Allah SWT. yang telah memberikan rahmat, taufik serta hidayahnya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Sebagai tanda terimakasih, skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua saya, Bapak (Bambang Sukartono), Ibu (Habibatul Hasanah), dan adik saya (Ahmad Jefri Ibnu Batutoh) yang tidak henti-hentinya mendoakan, memotivasi, dan mendukung saya dari awal kuliah hingga hari ini.
2. Guru sekolah mulai dari SD sampai MA, dan guru mengaji yang telah memberikan ilmu kepada saya.
3. Dosen-dosen FEBI yang telah memberikan ilmunya kepada saya, semoga ilmu yang diberikan dapat bermanfaat sebagai bekal kehidupan di dunia maupun di akhirat.
4. Teman-teman kelas Ekonomi Syariah 1, dan teman angkatan 2018 Ekonomi Syariah yang telah memberikan semangat kepada saya.
5. Almamater tercinta, UIN KHAS Jember yang telah memberikan kesempatan untuk menuntut ilmu.

Terimakasih untuk orang-orang yang terlibat dalam penulisan skripsi ini, semoga dapat bermanfaat dan berguna untuk kemajuan ilmu pengetahuan yang akan datang.

## KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, segala puji syukur penulis kepada Allah SWT. yang telah melimpahkan rahmat, taufik serta hidayahnya sehingga perencanaan, pelaksanaan, dan penyusunan skripsi yang berjudul “Analisis Sistem Penjualan Berbasis Reseller Dalam Maksimalisasi Laba Oleh UMKM Tape Mayang Madu Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang Kabupaten Jember” dapat terselesaikan dengan lancar. Sholawat dan salam semoga tercurah limpahkan kepada baginda Rasulullah SAW. Semoga kita mendapatkan syafa’atnya di hari kiamat kelak. Penulisan skripsi ini bertujuan melengkapi persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana (S-1) Ekonomi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Kiai Achmad Siddiq Jember.

Penulis menyadari bahwa tanpa bimbingan dari berbagai pihak skripsi ini tidak dapat terselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan kali ini penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto., SE., M.M selaku rektor UIN KHAS Jember
2. Bapak Dr. Khamdan Rifa’i, S.E., M.SI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan selaku dosen pembimbing yang selalu sabar dan meluangkan waktu serta pemikirannya untuk memberikan ilmu dan memberi arahan selama penyusunan skripsi.

3. Bapak M.F. Hidayatullah, S.H.I, M.S.I selaku Koordinator Program Studi Ekonomi Syariah.
4. Segenap penguji yang telah berkenan untuk menguji skripsi ini.
5. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
6. Bapak Moh. Sueb, S.Pd selaku owner, seluruh karyawan, dan anggota reseller UMKM Tape Mayang Madu yang telah mendukung dan membantu selama melakukan penelitian di lapangan.
7. Semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini, baik secara langsung maupun tidak langsung.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karena itu penulis berharap kritikan dan saran dari pembaca demi kesempurnaan skripsi di masa mendatang. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan terutama penulis sendiri.

Jember, 04 Maret 2022

Penulis

**Iftitah Dian Humairoh**

**Nim: E20182034**

## ABSTRAK

**Iftitah Dian Humairoh, Dr, Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si. 2022:** Analisis Sistem Penjualan Berbasis Reseller Dalam Maksimalisasi Laba Oleh UMKM Tape Mayang Madu Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang Kabupaten Jember.

**Kata Kunci:** Sistem Penjualan, Reseller, Laba, UMKM.

Penjualan merupakan kegiatan transaksi antara penjual dan pembeli untuk mendapatkan sebuah keuntungan yang diinginkan. Untuk meningkatkan jumlah penjualan dan memaksimalkan laba salah satu cara yang digunakan ialah sistem penjualan berbasis reseller.

Fokus penelitian ini adalah: 1) bagaimana sistem penjualan berbasis *reseller* pada UMKM Tape Mayang Madu Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang Kabupaten Jember? 2) bagaimana maksimalisasi laba oleh UMKM Tape Mayang Madu Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang Kabupaten Jember dalam sistem penjualan berbasis *reseller*?

Tujuan penelitian ini adalah: 1) Untuk mengetahui sistem penjualan berbasis *reseller* pada UMKM Tape Mayang Madu Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang Kabupaten Jember. 2) Untuk mengetahui maksimalisasi laba pada UMKM Tape Mayang Madu Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang Kabupaten Jember dalam sistem penjualan berbasis reseller.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, dengan jenis penelitian studi lapangan. Teknik penelitian menggunakan teknik observasi, wawancara serta dokumentasi. Untuk itu data yang didapat kemudian dianalisis dengan menggunakan analisis data yang terdiri dari: reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan. Keabsahan data menggunakan *triangulasi sumber dan teknik*.

Hasil penelitian ini adalah: 1) sistem penjualan berbasis *reseller* merupakan penjualan yang berupaya mendorong pembeli untuk membeli barangnya dari penyalur perusahaan (*reseller*), perusahaan memproduksi tape sesuai pesanan *reseller* dan keranjang yang dibawa oleh pedagang keliling. Model yang dipakai *reseller* yaitu model beli jual, adanya sistem penjualan berbasis *reseller*, perusahaan dapat menyebarluaskan penjualan ke berbagai daerah serta dapat meningkatkan penjualan dan mampu membawa perusahaan terus berkembang. 2) Sistem penjualan berbasis reseller mampu meningkatkan keuntungan UMKM Tape Mayang Madu hingga 160%. karena sistem penjualan berbasis reseller mampu mengatasi kendala seperti akses pasar yang terbatas, dan minimnya informasi.



## ABSTRACT

**Iftitah Dian Humairoh, Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si. 2022:** Analysis of Reseller-Based Sales System in Profit Maximization by MSME Tape Mayang Madu, Tegalwaru Village, Mayang District, Jember Regency.

**Keywords:** Sales System, Reseller, Profit and MSME.

Sales is a transaction activity between sellers and buyers to get a desired profit. To increase the number of sales and maximize profits, one of the methods used is a reseller-based sales system.

The focus of this research is: 1) how is the reseller-based sales system at Tape Mayang Madu MSME Tegalwaru Village Mayang District Jember Regency? 2) how is the profit maximization at Tape Mayang Madu MSME Tegalwaru Village Mayang District Jember Regency in sales system reseller-based?

The purposes of this study were: 1) To find out the reseller-based sales system at Tape Mayang Madu MSME Tegalwaru Village Mayang District Jember Regency. 2) To find out profit maximization at Tape Mayang Madu MSME Tegalwaru Village Mayang District Jember Regency in sales system reseller-based.

This research used a qualitative approach, with the type of field research. The data was collected by conducting observation, interview and documentation techniques. For this reason, the data obtained were then analyzed using data analyses consisting of: data reduction, data presentation, and conclusions. Triangulation sources and technique were used to validate the data.

The results of this study were: 1) a reseller-based sales system was a sale that seeks to encourage buyers to buy their goods from the company's dealer (reseller), the company produced tape according to the reseller's order and baskets brought by traveling merchants. The model used by resellers was the buying and selling model, the existence of a reseller-based sales system, the company was able to spread sales to various regions, to increase sales and to keep the company growing. 2) The reseller-based sales system was able to increase the profit of MSME Tape Mayang Madu MSME up to 160%. because the reseller-based sales system could overcome obstacles such as limited market access, and lack of information.

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>iv</b>
<b>PERSEMBAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>viii</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Fokus Penelitian .....	9
C. Tujuan Penelitian .....	10
D. Manfaat Penelitian .....	11
E. Definisi Istilah .....	12
F. Sistematika Pembahasan .....	17
<b>BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN .....</b>	<b>18</b>

A. Penelitian Terdahulu .....	18
B. Kajian Teori .....	34
1. Pemasaran .....	34
2. Sistem Penjualan .....	40
3. Reseller .....	47
4. Laba .....	51
5. UMKM .....	57
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>61</b>
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian .....	61
B. Lokasi Penelitian .....	62
C. Subyek Penelitian .....	62
D. Teknik Pengumpulan Data .....	63
E. Analisis Data .....	65
F. Keabsahan Data .....	66
G. Tahap-tahap Penelitian .....	67
<b>BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS .....</b>	<b>69</b>
A. Gambaran Obyek Penelitian .....	69
B. Penyajian Data dan Analisis .....	73
C. Pembahasan Temuan .....	85
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>91</b>
A. Kesimpulan .....	91
B. Saran .....	92
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>94</b>





**DAFTAR TABEL**

<b>No. Uraian</b>	<b>Hal</b>
2.1 Mapping Penelitian Terdahulu .....	30
4.1 Nama-nama Reseller yang Bergabung di UMKM Tape Mayang Madu .....	76
4.2 Penjualan Tape Mayang Madu Tahun 2021 .....	78
4.3 Pendapatan UMKM Tape Mayang Madu Tahun 2021 .....	79
4.4 Pendapatan Sebelum dan Sesudah Ada Reseller .....	83
4.5 Anggaran Laba Bulan Desember 2021 .....	84



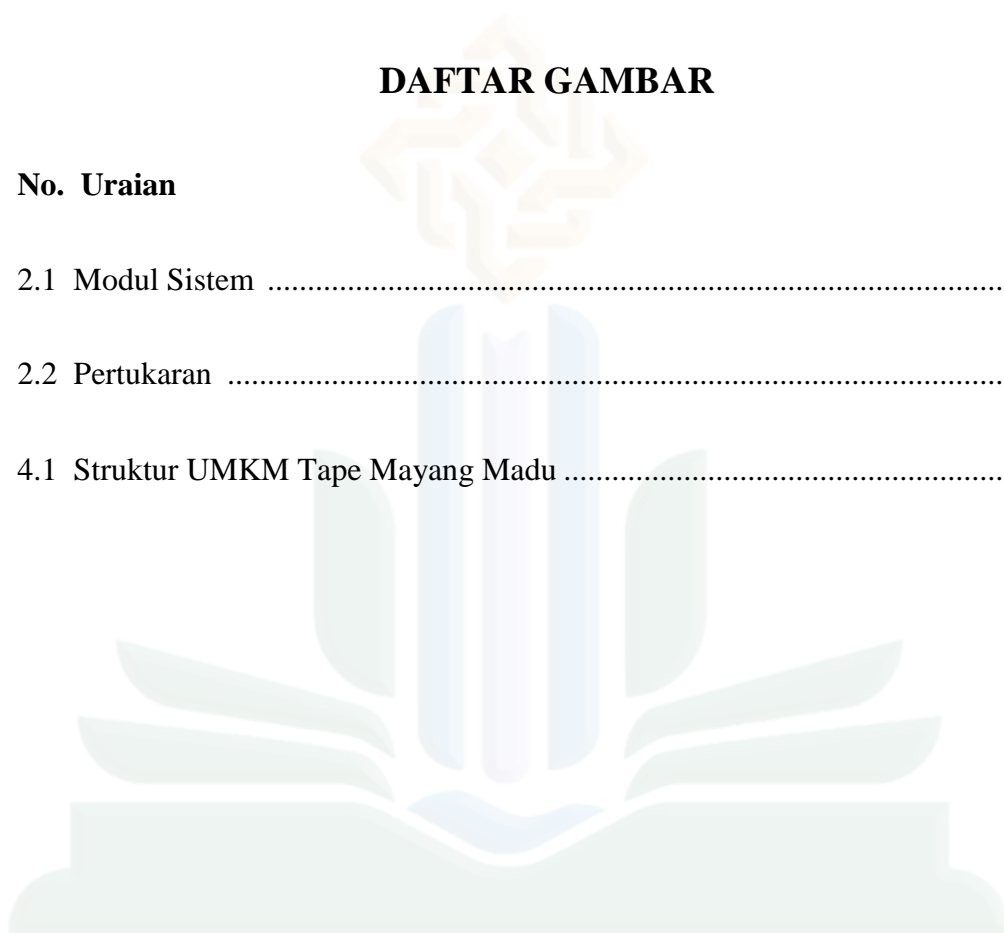
**UIN**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

**KH ACHMAD SIDDIQ**  
**JEMBER**

**DAFTAR GAMBAR**

<b>No. Uraian</b>	<b>Hal</b>
2.1 Modul Sistem .....	40
2.2 Pertukaran .....	43
4.1 Struktur UMKM Tape Mayang Madu .....	73



**UIN**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

**KH ACHMAD SIDDIQ**  
**JEMBER**



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Setiap negara memiliki tujuan-tujuan tertentu untuk membangun dan merencanakan kemajuan negaranya agar dapat meminimalisir adanya kemiskinan dan pengangguran. Salah satu upaya yang dapat dijadikan solusi dalam permasalahan ini yaitu pemberdayaan UMKM. Dengan adanya pemberdayaan UMKM, hal ini dapat mengurangi angka kemiskinan dan pengangguran di suatu negara termasuk di Indonesia. Terdapat beberapa macam UMKM yang ada di Indonesia diantaranya: Usaha Mikro (warung kelontong, pangkas rambut, pedagang kuliner), Usaha Kecil (bengkel, fotokopi, minimarket, katering) dan Usaha Menengah (industri makanan kemasan, pabrik pembuat roti, hingga toko bangunan)<sup>2</sup>.

Definisi UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) diatur dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 Bab I, Pasal I Tentang Kemudahan, Pelindungan, Dan Pemberdayaan Koperasi Dan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah, menyatakan bahwa usaha mikro adalah usaha milik perorangan atau badan usaha perorangan dan telah memenuhi kriteria seperti yang dimaksud dalam Peraturan Pemerintah ini. Usaha kecil adalah usaha yang berdiri sendiri, dan dilakukan oleh perorangan serta bukan merupakan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian

---

<sup>2</sup> <https://www.cnbcindonesia.com>, "Pengertian dan Jenis-jenis UMKM" diakses oleh Tim Redaksi CNBC Indonesia pada Kamis, 17/02/2022 14:48 WIB.

baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar dan telah memenuhi kriteria usaha kecil seperti yang dimaksud dalam Peraturan Pemerintah ini. Usaha menengah adalah usaha yang berdiri sendiri dan dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan cabang dari perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dan telah memenuhi kriteria seperti yang dimaksud dalam Peraturan Pemerintah ini<sup>3</sup>.

UMKM merupakan salah satu bagian yang sangat penting di bidang ekonomi suatu negara, termasuk di Indonesia. Perkembangannya dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan sering diartikan sebagai salah satu indikator keberhasilan pembangunan, khususnya negara yang memiliki *income* perkapita rendah seperti di negara-negara berkembang<sup>4</sup>.

Seiring berjalannya waktu, banyak cara yang dilakukan oleh pelaku UMKM untuk meningkatkan usahanya. Salah satu cara yang digunakan ialah melalui sistem penjualan yang efektif untuk mempertahankan eksistensi perusahaan dan dapat memaksimalkan laba. Adapun pengertian maksimalisasi laba adalah upaya pengelola bisnis untuk memaksimalkan keuntungan yang diperoleh dari usaha yang dijalaninya. Dalam suatu usaha, laba merupakan hal yang penting dalam perusahaan. Dengan laba, perusahaan

---

<sup>3</sup>Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2001, Bab I, Pasal I Tentang Kemudahan, Pelindungan, Dan Pemberdayaan, Koperasi Dan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah.

<sup>4</sup>Dimas, Zainul dan Sunarti, "Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi pada Batik Diujung Solo)", dalam *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* Vol. 29 No. 1 (Desember, 2015), 60.

akan memiliki kemampuan untuk berkembang dan mampu mempertahankan eksistensinya dimasa yang akan datang.

Sistem merupakan bagian yang berhubungan dan saling bekerja sama untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Adapun pendapat lain mengatakan sistem adalah bagian yang berhubungan dan bekerjasama baik fisik maupun non fisik untuk mencapai tujuan tertentu. Dapat disimpulkan bahwa, sistem merupakan bagian yang berhubungan dan berkaitan erat satu sama lain untuk mencapai tujuan tertentu<sup>5</sup>.

Penjualan merupakan sistem dari seluruh kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, mendistribusikan barang, jasa, dan ide pada pasar agar dapat mencapai tujuan organisasi perusahaan<sup>6</sup>. Pendapat lain mengatakan, *selling* atau penjualan adalah kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mendapatkan laba, serta mempengaruhi dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan dan mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak<sup>7</sup>.

Sistem penjualan adalah proses yang saling mendukung dan bekerjasama untuk memenuhi kebutuhan pembeli, bersama-sama mendapatkan kepuasan

---

<sup>5</sup>Ulfa Masrulin, *Penjualan Minyak Kutus-Kutus Melalui Sistem Reseller*, (Surabaya: Politeknik NSC, 2019), 10.

<sup>6</sup>Vivi Fatimatuzzuhro, *Analisis Sistem Penjualan Produk Berbasis Online Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus*, (STAIN KUDUS:2017), 12.

<sup>7</sup>Willy, Sugiono, "Penyusunan Strategi dan Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Damai", dalam *Jurnal Manajemen Pemasaran PETRA*, Vol. 2, No. 1, (2013), 2.



dan keuntungan<sup>8</sup>. Definisi lain menjelaskan bahwa sistem penjualan adalah proses dengan prosedur-prosedur yang meliputi kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, memeriksa barang, dan pengiriman barang disertai dengan pembuatan faktur (daftar barang kiriman yang dilengkapi keterangan nama, jumlah dan harga barang yang harus dibayar) dan melakukan pencatatan barang yang sudah dikirimkan atau telah laku terjual<sup>9</sup>.

Penjualan merupakan hal penting dalam sebuah perusahaan, karena berkaitan dengan laba rugi serta pertumbuhan dari sebuah perusahaan. Seiring berkembangnya zaman, perusahaan memiliki banyak ide untuk meningkatkan laba serta dapat meningkatkan penjualan dalam suatu perusahaan, seperti menyediakan kemudahan bagi pelanggan yang ingin membuka bisnis dengan modal yang minim. Salah satunya dengan sistem penjualan berbasis *reseller*, dimana pelanggan atau *reseller* membeli barang kepada perusahaan dengan harga lebih murah dan dijual kembali dengan harga yang telah ditentukan.

*Reseller* adalah menjual kembali barang atau jasa dari pemasok tanpa adanya stok barang dengan imbalan yang telah ditentukan sendiri, syarat untuk menjadi *reseller* harus membeli produk dari pemasok terlebih dahulu. Metode ini melibatkan konsumen, pemasok, dan *reseller*. Fungsi dari ketiganya yaitu konsumen sebagai pembeli barang dari *reseller*, *reseller* sebagai *penyuplai* barang ke pemasok dan *reseller* sebagai penjual barang yang bertransaksi langsung dengan konsumen. Dengan kata lain *reseller*

---

<sup>8</sup> Asep Ririh Riswaya, "Sistem Penjualan Tunai dan Kredit Property di PT Sanggraha Property", dalam *Jurnal Computech & Bisnis*, Vol.7, No.2, 106-116 ISSN 2442-4943, (Desember, 2013), 110.

<sup>9</sup> Willy, Sugiono, "Penyusunan Strategi dan Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Damai", dalam *Jurnal Manajemen Pemasaran PETRA* Vol. 2, No. 1, (2013), 2.

merupakan penjual yang menjual barang milik penjual lain (bukan barang miliknya), sehingga *reseller* mampu membantu memasarkan barang atau jasa dari penjual lain tanpa harus mengeluarkan modal yang banyak. Sistem yang diterapkan *reseller* dalam ilmu manajemen termasuk sebagai strategi distribusi tak langsung (*indirect*)<sup>10</sup>.

Banyak cara yang digunakan oleh *reseller* dalam penjualannya, yakni menggunakan teknologi yang semakin berkembang seperti penjualan secara *online* melalui beberapa aplikasi seperti Instagram, Shopee, WhatsApp, Tiktok dan masih banyak aplikasi-aplikasi lainnya. Dengan kemudahan menggunakan teknologi, saat ini sistem penjualan berbasis *reseller* sangat marak di dunia bisnis, karena bisa menjadi salah satu cara untuk meningkatkan pendapatan suatu perusahaan.

Tape Mayang Madu merupakan salah satu UMKM yang berdiri pada bulan Maret tahun 2020. Lokasi Tape Mayang Madu ini terletak di Dusun Plalangan Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang Kabupaten Jember. Mayoritas masyarakat yang ber pemukiman di Dusun Plalangan, merupakan petani singkong dan penjual tape. Dalam mempertahankan produk, Tape Mayang Madu memiliki beberapa manajemen yang baik mulai dari pengolahan pertanian, kemasan, harga, dan cara mempromosikannya. Selain itu juga, UMKM Tape Mayang Madu telah mendapatkan perizinan dari Dinas

---

<sup>10</sup>Ulfa Masrulin, *Penjualan Minyak Kutus-Kutus Melalui Sistem Reseller*, (Surabaya:Politeknik NSC, 2019), 11.

Kesehatan yaitu PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga) dan *brand* nya telah terdaftar di Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Jember<sup>11</sup>.

Penjualan secara *offline* tentunya belum dapat menghasilkan laba yang diinginkan oleh perusahaan, oleh karena itu UMKM Tape Mayang Madu meluaskan penjualannya dengan menggunakan sistem penjualan berbasis *reseller* yang mampu meningkatkan laba dengan maksimum serta memperluas distribusi produk pada wilayah-wilayah tertentu. *Reseller* atau penjual ulang sangatlah penting bagi perusahaan, karena dapat membantu memasarkan produk khususnya dalam penjualan secara *online*. Selain dapat membantu memasarkan produk barang atau jasa, *reseller* dapat mendukung keberhasilan perusahaan dan dapat meningkatkan kontribusinya terhadap omzet dan target penjualan suatu perusahaan.

Terdapat sekitar 50 anggota *reseller* yang bergabung di UMKM Tape Mayang Madu, diantaranya 35 *reseller* yang tercatat sedangkan selebihnya merupakan *reseller* yang tidak tercatat di UMKM Tape Mayang Madu. Anggota *reseller* ini tidak hanya berada di daerah jember saja, melainkan tersebar di beberapa wilayah seperti dari kota Situbondo, Malang, Surabaya, Solo, Bondowoso, Jogja, Lumajang, Madura, Mojokerto, Kediri, dan daerah-daerah dalam kota jember. Untuk mengetahui informasi atau cara bergabung menjadi *reseller* UMKM Tape Mayang Madu bisa melihatnya di akun sosial

---

<sup>11</sup> Sunardi, *Wawancara*, Jember, 10 Juli 2021



media seperti di Facebook (Bos Tape Mayang Madu), Instagram (tape\_mm.2020), dan di website<sup>12</sup>.

UMKM Tape Mayang Madu setiap harinya memproduksi tape sesuai dengan permintaan dari *reseller*, namun selebihnya dijual oleh pedagang keliling (pedagang kaki lima) dengan produksi tape sebanyak 500-600 kardus atau setara dengan 5-6 kuintal singkong kuning. Produk yang dihasilkannya pun berbagai macam jenis dan kemasannya. Ada beberapa jenis tape yang di produksi, yakni tape yang masih mentah, setengah matang, hingga tape dengan jenis yang sudah matang. Selain itu singkong yang dihasilkan merupakan singkong kuning kayu, ragi yang digunakan merupakan ragi pilihan dengan 3 macam campuran takaran khusus, proses fermentasi selama 2-3 hari dan memiliki lahan pribadi seluas 1,8 hektar. Terdapat beberapa kemasan yang ada di UMKM Tape Mayang Madu yaitu dalam bentuk kardus, besek, mika, dan kresek. Dari beberapa kemasan tersebut memiliki perbedaan harga tersendiri yakni kemasan kardus tanpa serat seberat 700 gram harganya (Rp 15.000), kemasan mika tape tanpa serat seberat 700 gram harganya (Rp 15.000), dan yang menggunakan besek tanpa serat seberat 700 gram harganya (Rp 16.000). Selain produk tape dengan kemasan, adapula tape yang tidak memiliki kemasan atau dengan takaran khusus, namun penjualannya dengan menggunakan 4 keranjang berukuran besar yang dibawa oleh pedagang keliling dengan menggunakan motor. Tekstur tape yang dibawa oleh pedagang keliling ini tentunya berbeda dengan tape yang sudah dalam

---

<sup>12</sup> Siti Khodijah, *Wawancara*, Jember 17 Juli 2021

kemasan atau dalam takaran khusus, ukurannya yang lebih kecil dan memiliki serat dengan berat 1 kg seharga (Rp 10.000)<sup>13</sup>.

Sebelum produk ini dipasarkan, produsen biasanya menampilkan *preview* produk kepada *reseller* atau konsumen untuk bisa menyesuaikan keinginan konsumen. Untuk mempertahankan produk ini, produsen juga menggunakan strategi dengan mempromosikan produk tersebut dengan tujuan menarik konsumen untuk mengkonsumsi produk dan juga bertujuan untuk meningkatkan profit. Salah satu promosi yang digunakan oleh produsen ialah dengan cara memberi ongkir (ongkos kirim). Jika konsumen memesan tape mayang madu diatas pembelian 10 kardus, maka *free* ongkir (Bebas ongkos kirim).

Dari setiap *reseller* yang tersebar diberbagai kota, setiap *reseller* mayoritas memesan atau membeli produk sebanyak 10-15 kardus hingga lebih, dengan harga jual kepada konsumen berkisar Rp 20.000 - Rp 30.000 namun, dari produsen kepada *reseller* menjualnya dengan harga Rp 15.000 - Rp 18.000. UMKM Tape Mayang Madu tidak hanya fokus pada penjualan berbasis *reseller*, tetapi juga melayani penjualan secara *offline* atau bisa mendatangi tempat produksinya langsung<sup>14</sup>.

Berbagai sumber dan informasi yang penulis dapatkan, maka penulis tertarik dengan fenomena ini karena UMKM Tape Mayang Madu merupakan sentra industri baru yang berdiri pada tahun 2020 dimana tahun tersebut merupakan tahun di tengah-tengah merebaknya covid-19 yang menyebabkan

---

<sup>13</sup> Sunardi, *Wawancara*, Jember 17 Juli 2021

<sup>14</sup> Moh Sueb, *Wawancara*, Jember 17 Juli 2021

para pelaku usaha gagal merintis usahanya. Dari banyaknya pelaku usaha yang mengalami kegagalan dalam usahanya, ada beberapa industri yang berhasil merintis usaha yang dijalaninya hingga saat ini, salah satunya yakni UMKM Tape Mayang Madu. Di saat beberapa usaha mulai merosot karena dampak dari wabah covid-19, industri ini justru semakin berkembang dan dapat meningkatkan jumlah penjualannya. Yang membuat usaha ini semakin berkembang, industri ini memiliki cara yang cukup untuk meningkatkan pendapatan dan meminimalisir pengeluaran. Dengan adanya metode promosi, dan sistem penjualan yang dipakai dapat membuat industri ini semakin berkembang. Di beberapa perusahaan mayoritas menggunakan sistem penjualan yang membuat perusahaan semakin berkembang, salah satu sistem penjualan yang digunakan dalam penelitian ini yakni sistem penjualan berbasis *reseller*, dimana sistem penjualan ini berfungsi untuk meningkatkan pendapatan dari usaha yang dijalaninya.

Berdasarkan beberapa uraian di atas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Sistem Penjualan Berbasis Reseller Dalam Maksimalisasi Laba Oleh UMKM Tape Mayang Madu Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang Kabupaten Jember**”.

## **B. Fokus Penelitian**

Perumusan masalah dalam penelitian kualitatif disebut fokus penelitian. Bagian ini mencantumkan semua rumusan masalah yang dicari jawabannya melalui proses penelitian. Perumusan masalah disusun secara



singkat, jelas, tegas, khusus, dan operasional yang dituangkan dalam kalimat tanya<sup>15</sup>.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka yang menjadi fokus penelitian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana sistem penjualan berbasis *reseller* pada UMKM Tape Mayang Madu Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang Kabupaten Jember?
2. Bagaimana maksimalisasi laba oleh UMKM Tape Madu Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang Kabupaten Jember dalam sistem penjualan berbasis *reseller*?

### C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan gambaran tentang arah yang dituju dalam melakukan penelitian. Tujuan penelitian mengacu kepada masalah-masalah yang telah dirumuskan sebelumnya<sup>16</sup>. Dari latar belakang dan fokus penelitian diatas, maka permasalahan yang dikaji dalam penelitian ini bertujuan untuk:

1. Untuk mengetahui sistem penjualan berbasis *reseller* pada UMKM Tape Madu Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang Kabupaten Jember.
2. Untuk mengetahui maksimalisasi laba oleh UMKM Tape Mayang Madu Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang Kabupaten Jember dalam sistem penjualan berbasis *reseller*.

---

<sup>15</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember: IAIN Jember Press, 2018), 72

<sup>16</sup> *Ibid*, 73.

## **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang diberikan setelah melakukan penelitian. Manfaat tersebut bersifat teoritis dan praktis, seperti manfaat bagi penulis, instansi dan masyarakat<sup>17</sup>.

Berdasarkan penelitian diatas, diharapkan hasil yang diperoleh bisa bermanfaat bagi beberapa pihak sebagai berikut:

### **a. Manfaat Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan ilmu pengetahuan dan dapat dijadikan sebagai acuan bagi para akademisi atau mahasiswa yang akan melakukan penelitian selanjutnya, dan dapat membentuk pola pikir yang dinamis serta untuk mengetahui kemampuan penulis dalam menerapkan ilmu yang diperoleh selama melakukan studi di UIN KHAS Jember.

### **b. Manfaat Praktis**

#### **a) Bagi Peneliti**

Penelitian ini dilakukan untuk memenuhi syarat guna memperoleh Gelar Sarjana (S.E) di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Achmad Shiddiq (UIN KHAS) Jember, Program Studi Ekonomi Syariah. Serta dapat memperoleh wawasan dan pemahaman baru mengenai sistem penjualan berbasis *reseller*.

---

<sup>17</sup> Ibid, 73.

**b) Bagi UIN KHAS Jember**

Khususnya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Ekonomi Islam, Program Studi Ekonomi Syariah. Penelitian ini diharap memberi informasi, mengembangkan ilmu pengetahuan dan dapat dijadikan sebagai bahan referensi kepustakaan untuk penelitian dengan permasalahan yang serupa.

**c) Bagi UMKM Tape Mayang Madu**

Hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi penelitian yang menghasilkan informasi yang bermanfaat sebagai masukan dan pengembangan jaringan serta kerjasama antar perusahaan dengan pihak-pihak yang berkepentingan dalam sistem penjualan berbasis *reseller*.

**E. Definisi Istilah**

Definisi istilah berisi tentang istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian peneliti dalam judul penelitiannya. Tujuannya agar tidak terjadi kesalahpahaman terhadap makna istilah seperti yang dimaksud oleh peneliti<sup>18</sup>. Istilah-istilah yang perlu dijelaskan dalam penelitian ini sesuai dengan judul peneliti yaitu:

---

<sup>18</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember: IAIN Jember Press, 2018), 73.

### a. Sistem Penjualan

Sistem adalah bagian yang berhubungan dan saling bekerjasama untuk mencapai tujuan tertentu<sup>19</sup>.

Sedangkan penjualan adalah perpindahan hak milik barang atau jasa dari tangan pemilik ke tangan pembeli dengan harga tertentu<sup>20</sup>. Pendapat lain mengatakan penjualan merupakan kegiatan menjual barang atau jasa kepada konsumen yang dilakukan oleh perusahaan agar dinikmati oleh konsumen. Setiap kegiatan penjualan yang dilakukan perusahaan yaitu untuk mendapatkan profit (laba) yang optimal dan berusaha untuk meningkatkan pendapatannya dengan mempertahankan hasil laba yang diperoleh, sehingga perusahaan dapat meningkatkan eksistensinya dan dapat mencapai tujuan perusahaan<sup>21</sup>.

Sistem penjualan ialah proses yang saling mendukung dan sangat erat hubungannya, dimana perusahaan dapat memenuhi kebutuhan pembeli serta mendapatkan kepuasan dan keuntungan<sup>22</sup>.

### b. Reseller

*Reseller* merupakan orang yang membeli produk dari *supplier* atau pemasok barang, kemudian dijual dengan harga lebih

<sup>19</sup> Vivi Fatimatuzzuhro, *Analisis Sistem Penjualan Produk Berbasis Online Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus*, (STAIN KUDUS:2017), 11.

<sup>20</sup> Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Kesebelas Jilid II, (Jakarta:2005), 668.

<sup>21</sup> Siti Aminah, "Peranan Strategi Promosi Pemasaran Terhadap Peningkatan Volume Penjualan", dalam *Jurnal Lentera Kajian Keagamaan, Keilmuan dan Teknologi*, ISSN:1693-6922, (2015), 62.

<sup>22</sup> Asep Ririh Riswaya, "Sistem Penjualan Tunai dan Kredit Property di PT Sanggraha Property", dalam *Jurnal Computech & Bisnis*, Vol. 7, No. 2, 106-116 ISSN 2442-4943, (Desember, 2013), 110.



mahal<sup>23</sup>. *Reseller* mampu membantu memasarkan produk atau barang dari penjual lain. Sistem yang digunakan *reseller* dalam ilmu manajemen termasuk strategi distribusi tak langsung (*indirect*). Distribusi tak langsung memiliki makna penyaluran atau penjualan barang dari produsen kepada konsumen melalui perantara yang dilakukan oleh agen, makelar atau *reseller*<sup>24</sup>.

### c. Laba

Ada beberapa definisi para akuntan mengenai laba, secara umum pengertian laba perusahaan adalah nilai yang dapat dibagi atau dikonsumsi selama satu periode akuntansi dimana keadaan pada akhir periode masih sama seperti awal periode. Menurut akuntansi konvensional, laba adalah perbedaan antara pendapatan yang dapat diwujudkan dan dihasilkan dari transaksi dalam satu periode dengan biaya yang layak dibebankan kepadanya. Menurut Vernon Kam, *income* atau laba merupakan perubahan modal suatu usaha antara dua titik waktu, dan tidak termasuk perubahan-perubahan akibat investasi pemilik, serta modal dinyatakan dengan ukuran nilai dan didasarkan pada skala tertentu<sup>25</sup>.

Dalam teori ekonomi mikro, tujuan perusahaan adalah mencari keuntungan atau laba. Laba merupakan gambaran dari pertumbuhan harta. Laba ini muncul dari proses perputaran modal

<sup>23</sup> <https://katadata.co.id>. Latifatul Fajri, Dwi. *Pengertian, Contoh, dan Cara Menjadi Reseller*. Diakses pada 22/3/2022, Pukul 12.25 WIB.

<sup>24</sup> Nur Hasanah, *Analisis Mekanisme Dropshipper dan Reseller di Toko Online S3 Komputer Surabaya*, (Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya : 2019), 22.

<sup>25</sup> Hamonagan Siallagan, *Teori Akuntansi*, (Medan: LPPM UHN Press, 2020), 230.

dan pengoperasiannya dalam perdagangan. Islam sangat mendorong pendayagunaan harta atau modal dan melarangnya untuk menimbun harta, sehingga harta dapat diwujudkan perannya dalam aktivitas ekonomi. Perspektif lain mengatakan, laba merupakan pertambahan nilai antara harga beli dan harga jual suatu barang. Keuntungan atau laba merupakan tujuan utama perusahaan dalam menjalankan usahanya agar bertahan dan perusahaan terus meningkat<sup>26</sup>.

#### **d. UMKM**

Definisi UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) diatur dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 Bab I, Pasal I Tentang Kemudahan, Pelindungan, Dan Pemberdayaan Koperasi Dan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah, menyatakan bahwa usaha mikro adalah usaha milik perorangan atau badan usaha perorangan dan telah memenuhi kriteria seperti yang dimaksud dalam Peraturan Pemerintah ini. Usaha kecil adalah usaha yang berdiri sendiri dan dilakukan oleh perorangan yang bukan merupakan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar dan telah memenuhi kriteria usaha kecil seperti yang dimaksud dalam Peraturan Pemerintah ini. Usaha menengah adalah usaha yang berdiri sendiri dan dilakukan

---

<sup>26</sup> Eva Siti Ropiah, "Maksimalisasi Laba Dalam Islam", dalam *Artikel Academia*, Fakultas Ekonomi Islam Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon, 1-2.

oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan cabang dari perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dan telah memenuhi kriteria seperti yang dimaksud dalam Peraturan Pemerintah ini<sup>27</sup>.

#### **F. Sistematika Pembahasan**

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup<sup>28</sup>. Adapun sistematika pembahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

**Bab pertama**, pendahuluan. Dalam bab ini membahas tentang latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi istilah, dan diakhiri sistematika pembahasan.

**Bab kedua**, kajian kepustakaan. Dalam bab ini membahas tentang kajian kepustakaan yang di dalamnya memuat penelitian terdahulu, pada bagian ini dicantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang akan dilakukan. Setelah itu masuk pada kajian teori yang dijadikan sebagai pijakan dalam melakukan penelitian.

**Bab ketiga**, metode penelitian. Didalamnya memuat tentang pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, subjek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data, dilanjutkan dengan tahap-tahap penelitian.

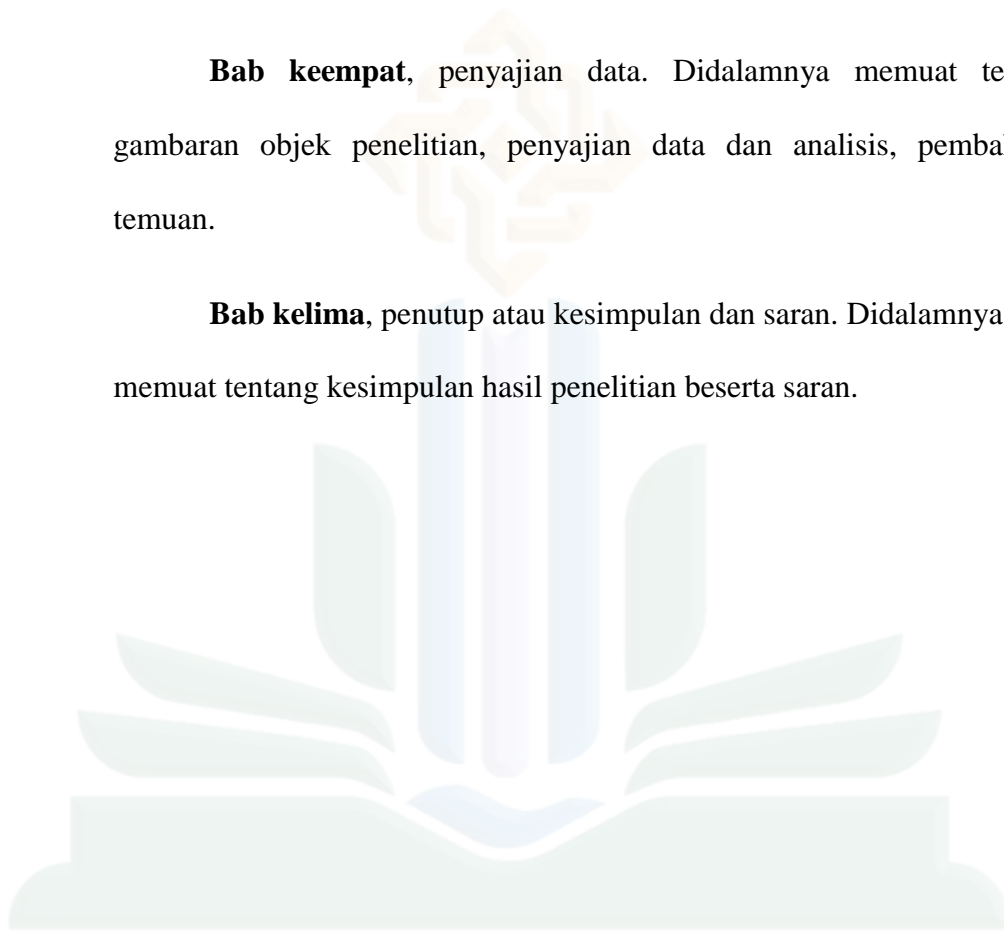
---

<sup>27</sup> Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2001, Bab I, Pasal I Tentang Kemudahan, Pelindungan, Dan Pemberdayaan, Koperasi Dan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah.

<sup>28</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember: IAIN Jember Press, 2018), 48.

**Bab keempat**, penyajian data. Didalamnya memuat tentang gambaran objek penelitian, penyajian data dan analisis, pembahasan temuan.

**Bab kelima**, penutup atau kesimpulan dan saran. Didalamnya memuat tentang kesimpulan hasil penelitian beserta saran.



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER



## BAB II

### KAJIAN KEPUSTAKAAN

#### A. Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini peneliti mencantumkan hasil penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan, kemudian membuat ringkasannya, baik penelitian yang telah di publikasikan atau belum. Dengan melakukan langkah ini, maka dapat dilihat sampai sejauh mana keaslian dan penelitian yang akan dilakukan<sup>29</sup>. Berikut penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang akan dilakukan:

1. Vivi Fatimatuz Zuhro, “*Analisis Sistem Penjualan Produk Online Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus*” (2017), Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus<sup>30</sup>.

Fokus penelitian ini adalah yang *pertama*; bagaimana implementasi sistem penjualan produk berbasis *online* di Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus? Yang *kedua*; bagaimana cara meningkatkan penjualan produk berbasis *online* pada usaha Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus? Yang *ketiga*; bagaimana kelebihan dan kekurangan memakai sistem penjualan produk berbasis *online* di Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus?

---

<sup>29</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, (Jember: IAIN Jember Press, 2018), 73-74.

<sup>30</sup> Vivi fatimatuzzuhro, *Analisis Sistem Penjualan Produk Online Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus*, (Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus:2017).

Penelitian ini menggunakan penelitian *field research* atau studi lapangan yaitu penelitian yang dilakukan secara intensif terinci dan mendalam terhadap suatu organisasi atau lembaga tertentu.

Hasil dari penelitian ini adalah: *pertama*, dalam menerapkan sistem penjualan produk berbasis *online* Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus menggunakan strategi penjualan melalui *web*. Dimana *website* ini merupakan kumpulan-kumpulan dari halaman yang menampilkan berbagai macam informasi teks, data, gambar, video maupun gabungan dari semuanya baik itu yang bersifat statis maupun dinamis dan membentuk satu rangkaian yang saling berkaitan dengan dihubungkan lewat jaringan halaman atau *hyperlink*. *Kedua*, media yang digunakan untuk merencanakan segmentasi penjualan seperti promosi penjualan adalah salah satu *insentif* jangka pendek untuk mendorong agar konsumen membeli produk. *Ketiga*, kelebihan dan kekurangan memakai sistem penjualan produk berbasis *online* di Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus tergantung bagaimana pelaku bisnis menyikapi situasi dan kondisi yang ada, karena dalam era *e-business*, situs *website* berperan penting sebagai “*interface*” antara para karyawan, perusahaan, perusahaan dengan pemasok dan konsumennya.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti oleh peneliti adalah objek kajiannya sama-sama membahas tentang sistem penjualan.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti oleh peneliti adalah objek yang berupa penjualan produk *online* Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus. Perbedaannya juga dapat terlihat dari metode penelitian yang digunakan.

2. Muhammad Rifqi Pinastika, “*Rancang Bangun Sistem Penjualan Berbasis Web Dengan Metode RAD Pada PT. Pandawa Lima Primatech*”, (2021) Universitas Multimedia Nusantara Tangerang<sup>31</sup>.

Fokus penelitian ini adalah yang *pertama*; bagaimana sistem dapat mempercepat proses penjualan PT Pandawa Lima Primatech? Yang *kedua*; bagaimana sistem dapat mempercepat pengecekan informasi penjualan pada PT Pandawa Lima Primatech?

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Rapid Application Development* (RAD) untuk mengembangkan sistem dengan kebutuhan yang berubah-ubah dan waktu yang singkat.

Hasil dari penelitian ini adalah sebuah sistem berbasis *web* yang dibangun menggunakan *framework bootstrap* untuk *frontend* dan *framework CodeIgniter* untuk *backend* sebagai pengelola database *My SQL*. Sistem telah selesai dirancang dan dibangun serta dapat mempercepat proses bisnis maupun informasi dari proses penjualan.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek kajiannya yang membahas tentang sistem penjualan.

---

<sup>31</sup> Muhammad Rifqi Pinastika, *Rancang Bangun Sistem Penjualan Berbasis Web Dengan Metode RAD Pada PT. Pandawa Lima Primatech*, (Universitas Multimedia Nusantara Tangerang: 2021)

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek yang diteliti berupa PT. Pandawa Lima Primatech dan Metode yang digunakan berupa metode *Rapid Application Development* (RAD).

3. Arga Bagusatria, “*Rancang Bangun Sistem Penjualan Berbasis Web Untuk Pengusaha UMKM Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus: Toko Rafi Bakery)*” (2021) Universitas Multimedia Nusantara Tangerang<sup>32</sup>.

Fokus penelitian ini adalah yang *pertama*; apakah pengusaha UMKM dapat menggunakan sistem dalam hal menjalankan bisnisnya? Yang *kedua*; bagaimana pengusaha dapat mengelola pencatatan penjualan dan *stock* dengan menggunakan *website*? Yang *ketiga*; apakah sistem dapat mempermudah penjual untuk melakukan penjualan pencatatan *stock* dan di masa pandemi?

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *prototyping* untuk mengembangkan sistem yang sesuai dengan keinginan pengguna sistem. Sistem yang dirancang dengan menggunakan pemrograman *PHP* serta menggunakan penyimpanan data *My SQL* dapat memberikan sistem yang bisa digunakan oleh pengguna sistem.

Hasil dari penelitian ini adalah dengan menggunakan *internet*, maka akan semakin banyak peluang usaha yang terbuka dan dapat

---

<sup>32</sup> Arga Bagusatria, *Rancang Bangun Sistem Penjualan Berbasis Web Untuk Pengusaha UMKM Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus: Toko Rafi Bakery)*, (Universitas Multimedia Nusantara Tangerang, 2021)

meningkatkan pemasukan bagi pemilik usaha UMKM yang mampu meningkatkan daya beli secara *online*. Sehingga, dengan menggunakan *website* pemilik bisnis UMKM dapat menjalankan bisnis meskipun ditengah pandemi *covid-19*.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek kajiannya yang membahas tentang sistem penjualan

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan dieliti adalah objek yang diteliti yaitu pengusaha UMKM pada masa pandemi *covid-19* (Studi kasus: Rafi Bakery).

4. Jemmy, Pastima Simanjuntak, “Sistem Penjualan Pada Toko Samudra Baru Berbasis Web” dalam *Jurnal comasie* Vol. 05, No. 06, ISSN (online) 2715-6265, (2021)<sup>33</sup>.

Fokus penelitian ini adalah yang *pertama*; untuk merancang sistem penjualan pada Toko Samudra Baru berbasis *web* yang dapat memudahkan pekerjaan Toko Samudra Baru. Yang *kedua*; untuk implementasi atau penerapan pada Toko Samudra Baru berbasis *web*.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan membuat aplikasi berbasis *web*, aplikasi ini akan dibuat dengan menggunakan pemrograman ASP, NET dan C# dan Microsoft SQL.

Hasil dari penelitian ini adalah aplikasi yang dibuat agar memudahkan pemilik untuk melacak transaksi yang dilakukan oleh pekerja dan membuat perhitungan akuntansi lebih cepat dan mudah.

---

<sup>33</sup> Jemy, Pastima Simanjuntak, *Sistem Penjualan Pada Toko Samudra Baru Berbasis Web*, Jurnal *comasie* Vol. 05, No. 06 (2021) ISSN (online) 2715-6265.



Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek kajiannya yang sama-sama membahas tentang sistem penjualan.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek yang diteliti berupa sistem penjualan pada Toko Samudra Baru berbasis *web*.

5. Yosef Idiputra Usman, “*Sistem Penjualan Gitar di Toko Home Musik Berbasis Web*” (2020), Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer AKAKOM<sup>34</sup>.

Fokus penelitian ini adalah bagaimana proses membuat sebuah sistem penjualan gitar di Toko Home Musik berbasis *web*?

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah membuat program penjualan berbasis *web* dengan pemrograman PHP dan MySQL, sebagai basis datanya dibuatkan fasilitas baru. Dan untuk membangun *website* diperlukan beberapa tahap yaitu: perancangan tampilan *website*, basis data dan pengujian *website*.

Hasil dari penelitian ini adalah proses penjualan gitar akan lebih efektif baik dalam segi waktu maupun biaya, serta memudahkan, praktis, dan cepat dalam melakukan penjualan. Adanya fasilitas baru segala bentuk penjualan dilakukan kapan dan dimana saja sehingga memudahkan pelanggan yang melakukan pembelian dan melakukan transaksi tanpa harus datang langsung ke Toko Home Musik.

---

<sup>34</sup> Yosef Idiputra Usman, *Sistem Penjualan Gitar di Toko Home Musik Berbasis Web*, (Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer AKAKOM, 2020).

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti oleh peneliti adalah objek kajiannya yang membahas tentang sistem penjualan.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti oleh peneliti adalah metode yang digunakan berupa pengumpulan data, pengujian *website* dan pemrograman PHP serta My SQL sebagai basis datanya.

6. Muhammad Alif Ridwan, “*Financial Technology Maksimalisasi Laba Usaha Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) (Studi Pada Merchant Fintech Go-pay Di Wilayah Kota Makassar*” (2020), Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar<sup>35</sup>.

Fokus penelitian ini adalah yang pertama, bagaimana pandangan pengelola usaha terhadap *Financial Technology* (Go-pay) pada UMKM di kota Makassar?. Yang kedua, bagaimana penerapan *Financial Technology* (Go-pay) dalam peningkatan laba pada UMKM di kota Makassar?

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan fenomenologi dan metode pengumpulan data dilakukan dengan studi lapangan, dokumentasi, serta metode analisis data menggunakan teknik reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan dan uji keabsahan data menggunakan *triangulasi sumber*.

---

<sup>35</sup>Muhammad Alif Ridwan, *Financial Technology Maksimalisasi Laba Usaha Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) (Studi Pada Merchant Fintech Go-pay Di Wilayah Kota Makassar*, (Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, 2020).

Hasil penelitian ini adalah pandangan pengelola usaha mengenai *fintech* yang penting dalam pengembangan usahanya. Dengan adanya *fintech* memudahkan sistem pembayaran. Konsumen tidak perlu membawa uang *cash*, namun cukup dengan membayar menggunakan *fintech* (Go-pay) dalam melakukan pembayaran *fintech* juga sangat menguntungkan pelaku usaha atau konsumen. Selain itu, pengguna *fintech* pada tiga pelaku usaha di kota Makassar telah memberikan kenaikan laba berkisar 20-30%. Kenaikan ini terjadi karena dengan penggunaan *fintech* mengatasi permasalahan yang terjadi seperti terbatasnya akses pasar, informasi mengenai sumberdaya, teknologi dan keinginan masyarakat yang ingin bertransaksi lebih cepat, mudah dan nyaman.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek kajiannya yang membahas tentang maksimalisasi laba pada UMKM dan metode yang digunakan yaitu metode kualitatif dengan metode pengumpulan data menggunakan studi lapangan, dokumentasi, serta menggunakan uji keabsahan data menggunakan triangulasi sumber.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti yaitu objek yang di teliti pada *Merchant Fintech Go-pay* di wilayah kota Makassar.

7. Dian Friska Hernadi, “*Sistem Penjualan Pada Toko Tania Tas Di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru Menurut Perspektif*

*Ekonomi Syariah*” (2019), Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru<sup>36</sup>.

Fokus penelitian ini adalah yang *pertama*; bagaimana sistem penjualan pada Toko Tas di Jl. Soebrantas pasar baru Panam Kota Pekanbaru? Yang *kedua*; Tinjauan ekonomi syariah terhadap sistem penjualan Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru?

Metode pengumpulan data ini menggunakan observasi, wawancara, dokumentasi dan studi pustaka. Metode yang digunakan *Deskriptif Kualitatif* yaitu untuk menganalisis dengan menggunakan pengumpulan data secara sistematis, menganalisis, serta memberi pandangan teoritis terhadap sesuatu sehingga memperoleh gambaran dan informasi mengenai masalah tersebut.

Dari hasil penelitian diperoleh kesimpulan bahwa sistem penjualan pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru menerapkan sistem penjualan dengan menggunakan kredit atau angsuran dengan jangka waktu 1 bulan dan pembayaran dilakukan pertiga hari atau per minggu.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek kajiannya membahas tentang penjualan.

---

<sup>36</sup> Dian Friska Hernadi, *Sistem Penjualan Pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru Menurut Perspektif Ekonomi Syariah*, (Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau pekanbaru, 2019).

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah adalah objek yang akan di teliti berupa Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru.

8. Lukmanul Hakim, “*Sistem Penjualan Buku Online di LPIP Universitas Muhammadiyah Purwokerto Berbasis Android*” (2017), Universitas Muhammadiyah Purwokerto<sup>37</sup>.

Fokus penelitian ini adalah bagaimana merancang sistem buku di LPIP berbasis android untuk mengatasi penjualan buku yang kurang efisien serta mengumpulkan data dalam satu sistem supaya tidak jadi kerusakan dan kehilangan data?

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah sistem informasi yang dimanfaatkan untuk mengumpulkan data dan mengolah transaksi penjualan. Tahapan pengembangan yang digunakan dalam sistem ini terdiri dari kebutuhan definisi, desain sistem dan perangkat lunak, implementasi dan pengujian unit, integrasi dan pengujian sistem, penerapan dan pemeliharaan.

Hasil dari penelitian ini adalah diperolehnya aplikasi penjualan buku yang dapat menambah data barang, tambah stok barang, dan melakukan transaksi penjualan dengan menggunakan android (*online*).

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek kajiannya yang membahas tentang sistem penjualan.

---

<sup>37</sup> Lukmanul Hakim, *Sistem Penjualan Buku Online di LPIP Universitas Muhammadiyah Purwokerto Berbasis Andorid*, (Universitas Muhammadiyah Purwokerto, 2017).



Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek yang diteliti berupa sistem penjualan buku *online* di LPIP Universitas Muhammadiyah Purwokerto.

9. Yalfi Andri, “*Sistem Penjualan Buku Secara Online Toko Buku dan Penerbitan Zanafa*” (2021), Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau<sup>38</sup>.

Fokus penelitian ini adalah bagaimana prosedur sistem penjualan buku secara online pada Toko Buku Zanafa?

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, *interview*. Dalam menganalisis data-data tersebut penulis menggunakan analisis data deskriptif.

Hasil dari penelitian ini adalah penerapan sistem penjualan *online* pada Toko Buku dan Penerbitan Zanafa.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek kajiannya yang membahas tentang sistem penjualan.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek yang diteliti berupa Toko Buku dan Penerbitan Zanafa.

10. Wahyu Widiyanto Rahmat, dkk. “*Perancangan Sistem Penjualan Berbasis Web E-Commerce Pada Toko Topi Giriwarno*”, (2017) Universitas Muhammadiyah Magelang<sup>39</sup>.

<sup>38</sup> Yalfi Andri, *Sistem Penjualan Buku Secara Online Toko Buku dan Penerbitan Zanafa*, (Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau:2021).

<sup>39</sup> Wahyu Widiyanto Rahmat, dkk. *Perancangan Sistem Penjualan Berbasis Web E-Commerce Pada Toko Topi Giriwarno*, (Universitas Muhammadiyah Magelang, 2017).

Fokus penelitian ini adalah bagaimana membangun *website* dengan menyediakan layanan penjualan pada “Gun Collection” yang dapat menampilkan informasi detail produk dan dapat melakukan proses pembelian secara *online* oleh konsumen sehingga konsumen dapat membeli kapan saja dan dimana saja melalui internet?

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pengumpulan profil data, cara pembelian dan produk yang dijual. Dan untuk memperoleh rancangan pembuatan *website* digunakan teknik Data Flow Diagram (DFD) dan teknik normalisasi untuk mengetahui alur sistem yang dirancang.

Hasil dari penelitian tersebut adalah dibuatnya rancangan tabel yang dilengkapi dengan *field-field* yang diimplementasikan dalam program aplikasi *database*. Sehingga penelitian ini menghasilkan *website* Gun Collection yang dapat menarik minat pembeli untuk mengetahui dan memesan produk yang dipasarkan tanpa harus mendatangi toko secara langsung.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek kajiannya yang membahas tentang penjualan.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek yang berupa perancangan sistem penjualan berbasis *E-commerce*.

Guna memberikan penjelasan yang komprehensif maka dibawah ini dipaparkan mapping penelitian terdahulu sebagai berikut:

Tabel 2.1 Mapping Penelitian Terdahulu

No.	Nama, Judul dan Tahun Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Vivi Fatimatuzzuhro, “ <i>Analisis Sistem Penjualan Produk Online Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus</i> ” (2017)	Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek kajiannya sama-sama membahas tentang penjualan.	Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek yang diteliti berupa Sistem Penjualan Produk Online Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus. Dan menggunakan metode penelitian <i>field research</i> .
2.	Muhammad Rifqi Pinastika, “ <i>Rancang Bangun Sistem Penjualan Berbasis Web Dengan Metode RAD Pada PT. Pandawa Lima Primatech</i> ” (2021)	Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek kajiannya yang membahas tentang sistem penjualan.	Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek yang diteliti berupa PT. Pandawa Lima Primatech dan metode yang digunakan berupa metode RAD ( <i>Rapid Application Development</i> ).

3.	<p>Arga bagusatria,  <i>“Rancang Bangun Sistem Penjualan Berbasis Web Untuk Pengusaha UMKM Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Rafi Bakery)”</i>          (2021)</p>	<p>Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek kajiannya yang membahas tentang sistem penjualan.</p>	<p>Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek yang diteliti yaitu pengusaha UMKM pada masa pandemi covid-19 (Studi kasus: Toko rafi Bakery).</p>
4.	<p>Jemy, Pastima          Simanjuntak. <i>“Sistem Penjualan Pada Toko Samudra Baru Berbasis Web”</i> (2021)</p>	<p>Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek kajiannya yang sama-sama membahas tentang sistem penjualan.</p>	<p>Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek yang dieliti berupa Toko Samudra Baru.</p>
5.	<p>Yosef Idiputra Usman,  <i>“Sistem Penjualan Gitar Di Toko Home Musik Berbasis Web”</i> (2020)</p>	<p>Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek kajiannya yang membahas tentang sistem penjualan.</p>	<p>Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah metode yang digunakan berupa pengumpulan data, pengujian <i>website</i> dan pemrograman PHP</p>

			serta My SQL sebagai basis datanya.
6.	Muhammad Alif Ridwan, <i>“Financial Technology Maksimalisasi Laba Usaha Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) (Studi Pada Merchant Fintech Go-pay Di Wilayah Kota Makassar”</i> (2020)	Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek kajiannya yang membahas tentang maksimalisasi laba pada UMKM dan metode yang digunakan yaitu metode kualitatif dengan metode pengumpulan data menggunakan studi lapangan, dokumentasi, serta menggunakan uji keabsahan data menggunakan triangulasi sumber.	Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti yaitu objek yang di teliti pada <i>Merchant Fintech Go-pay</i> di wilayah kota Makassar.
7.	Dian Friska Hernadi,	Persamaan penelitian	Perbedaan penelitian ini



	<p><i>“Sistem Penjualan Pada Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru Menurut Perspektif Ekonomi Syariah” (2019)</i></p>	<p>ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek kajiannya yang membahas tentang sistem penjualan.</p>	<p>dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek yang akan diteliti berupa Toko Tania Tas di Jl. Soebrantas Pasar baru Panam Kota Pekanbaru.</p>
8.	<p>Lukmanul Hakim, <i>“Sistem Penjualan Buku Online di LPIP Universitas Muhammadiyah Purwokerto Berbasis Android” (2017)</i></p>	<p>Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek kajiannya yang membahas tentang sistem penjualan.</p>	<p>Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek yang diteliti berupa sistem penjualan buku online di LPIP Universitas Muhammadiyah Purwokerto berbasis android.</p>
9.	<p>Yalfi Andri, <i>“Sistem Penjualan Buku Secara Online Toko Buku Dan Penerbitan Zanafa” (2021)</i></p>	<p>Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek kajiannya yang membahas tentang sistem penjualan.</p>	<p>Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek yang diteliti berupa Toko Buku dan Penerbitan Zanafa</p>

10.	Wahyu Widiyanto Rahmat, dkk. “ <i>Perancangan Sistem Penjualan Berbasis Web E-Commerce Pada Toko Topi Giriwarno</i> ” (2017)	Persamaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek kajiannya yang membahas tentang penjualan	Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang akan diteliti adalah objek yang diteliti berupa pertancangan sistem penjualan berbasis <i>E-Commerce</i> .
-----	--	--	--

## B. Kajian Teori

Bagian ini berisi tentang pembahasan teori yang dijadikan sebagai pandangan dalam melakukan penelitian. Pembahasan teori secara lebih luas akan memperdalam wawasan peneliti dalam mengkaji permasalahan yang akan dipecahkan sesuai dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian. Berbeda dengan penelitian kuantitatif, teori dalam penelitian kualitatif diletakkan sebagai pandangan, bukan untuk diuji<sup>40</sup>.

### a. Pengertian Pemasaran

#### 1) Pemasaran

Ada beberapa definisi mengenai pemasaran, antara lain:

- a) Philip Kotler (*Marketing*) pemasaran adalah kegiatan yang di tujukan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan antara produsen dan konsumen melalui pertukaran.

<sup>40</sup> Tim Penyusun, *Penulisan Pedoman Karya Ilmiah*, (Jember: IAIN Jember Press, (2018), 45.

- b) Menurut *Philip Kotler* dan *Amstrong* pemasaran adalah proses sosial dan *managerial* yang membuat individu ataupun kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan lewat pertukaran timbal balik produk dan nilai dengan orang lain.
- c) Pemasaran adalah sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memuaskan konsumen, sehingga perusahaan dapat mencapai pasar sasaran dan tujuan perusahaan.
- d) Menurut *W Stanton* pemasaran adalah kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan pembeli<sup>41</sup>.

Dari penjelasan beberapa ahli diatas, dapat disimpulkan bahwasanya pemasaran merupakan pertukaran barang atau jasa yang dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan dari masing-masing pihak.

---

<sup>41</sup> Farida Yulianti, Lamsah, Periyadi, *Manajemen Pemasaran*, (Yogyakarta: Deepublish, 2019), 1.

## 2) Konsep Pemasaran

Setiap perusahaan memiliki ide atau konsep mengenai pemasaran produknya. Misalnya, suatu perusahaan ketika ingin memasarkan produk ia akan menggunakan beberapa metode agar konsumen tertarik dengan produknya, salah satu metode yang digunakan adalah promosi. Dengan metode promosi, konsumen akan tertarik dengan produk yang ditawarkan.

Konsep inti pemasaran meliputi: kebutuhan, keinginan, permintaan, produksi, utilitas, nilai dan kepuasan, pertukaran, transaksi dan hubungan pasar, pemasaran dan pasar.

## 3) Macam-macam Konsep Pemasaran

Konsep pemasaran mengatakan bahwa untuk mencapai tujuan perusahaan terdiri dari penentuan kebutuhan dan keinginan pasar serta dapat memberikan kepuasan yang diharapkan secara lebih efektif dan efisien dibandingkan para pesaing.

Dalam pemasaran terdapat 6 konsep yang merupakan dasar pelaksanaan kegiatan pemasaran suatu organisasi yaitu: konsep produksi, konsep produk, konsep penjualan, konsep pemasaran, konsep pemasaran sosial, dan konsep pemasaran global.

a) Konsep produksi

Konsep produksi berpendapat bahwa konsumen akan menyukai produk yang tersedia dimana-mana dan harganya lebih murah. Konsep ini cenderung pada produksi dengan mengerahkan upaya untuk mencapai kemampuan produk yang tinggi dan distribusi yang luas.

b) Konsep produk

Konsep produk mengatakan bahwa konsumen akan menyukai produk yang menawarkan mutu yang tinggi, dan ciri yang terbaik. Tugas manajemen ini adalah membuat produk lebih berkualitas, karena konsumen menyukai produk yang memiliki kualitas tinggi dengan ciri-ciri terbaik.

c) Konsep penjualan

Konsep penjualan berpendapat bahwa perusahaan harus melaksanakan upaya penjualan dan promosi yang baik. Dalam konsep pemasaran ini perusahaan harus memikirkan usaha penjualan untuk mempengaruhi konsumen agar membeli produknya. Dengan sistem yang digunakan ini, maka perusahaan dengan mudah untuk menjual



produk yang ditawarkan dan dapat menarik konsumen.

d) Konsep pemasaran

Konsep pemasaran mengatakan bahwa untuk mencapai tujuan perusahaan terdiri dari penentuan kebutuhan dan keinginan pasar, serta memberikan kepuasan yang diharapkan dengan cara yang lebih efektif dan efisien daripada pesaing.

e) Konsep pemasaran sosial

Konsep ini berpendapat bahwa tugas organisasi atau perusahaan adalah menentukan kebutuhan, keinginan dan kepentingan pasar sasaran serta memberikan kepuasan yang diharapkan dengan cara yang lebih efektif dan efisien daripada pesaing dengan tetap melestarikan atau meningkatkan kesejahteraan konsumen dan masyarakat.

f) Konsep pemasaran global

Pada konsep pemasaran ini, manager eksekutif berupaya memahami semua faktor-faktor lingkungan yang mempengaruhi pemasaran melalui manajemen strategi yang tepat dan tujuan akhirnya

berupaya untuk memenuhi keinginan semua pihak yang terlibat dalam perusahaan<sup>42</sup>.

#### 4) Prinsip-prinsip Pemasaran

Manajemen tidak dapat dipisahkan dengan pemasaran yang membahas prinsip pemasaran dengan segala macamnya. Dalam prinsip pemasaran terdapat beberapa faktor yang berinteraksi satu dengan yang lain. Berikut beberapa prinsip pemasaran:

- a) Organisasi yang melakukan tugas atau kegiatan pemasaran.
- b) Barang dan jasa yang dipasarkan
- c) Pasar yang akan dituju
- d) Perantara yang membantu dalam pertukaran barang dan jasa
- e) Faktor lingkungan lainnya.

Elemen-elemen dalam prinsip pemasaran yang cenderung pada konsumen harus menentukan kebutuhan dan keinginan konsumen, memilih sasaran kelompok tertentu sebagai sasaran penjualan, menentukan program pemasaran yang baik, mengadakan penelitian pada konsumen tentang karakter dan sikapnya, menentukan dan melaksanakan strategi pemasaran yang terkoordinir dengan

---

<sup>42</sup> Ibid, 5.

baik dan dapat memberikan kepuasan kepada semua pihak<sup>43</sup>.

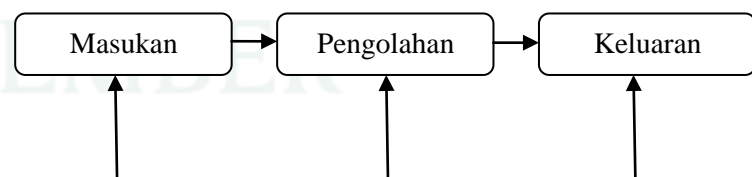
## b. Pengertian Sistem Penjualan

### 1) Sistem

#### a) Pengertian Sistem

Menurut kamus *Webster's Unabridged* sistem adalah elemen-elemen yang saling berhubungan dan membentuk satu kesatuan atau organisasi, contohnya : sistem penjualan berbasis *reseller* melalui *reseller*, produsen dapat meningkatkan penjualannya tanpa harus terjun langsung ke lapangan. Sebaliknya, dengan adanya lapangan pekerjaan untuk *reseller*, *reseller* mampu mendapatkan penghasilan tanpa harus memiliki modal yang besar. Modul sistem pada gambar berikut adalah contoh yang jelas mengenai hubungan dari elemen-elemen yang secara bersama-sama membentuk satu kesatuan<sup>44</sup>.

**Gambar 2.1**  
**Modul Sistem**



<sup>43</sup> Basu Swastha, *Pengantar Bisnis Modern*, (Yogyakarta: Liberty, 2010), 183.

<sup>44</sup> Zulkifli Amsyah, *Manajemen Sistem Informasi*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1997), 27.

## Umpan Balik/Kontrol

Pengertian lain menyatakan, sistem merupakan bagian yang saling berinteraksi dan bekerja sama untuk mencapai suatu tujuan dengan tiga tahapan, yaitu *input*, *output* dan *proses*. *Input*, merupakan penggerak atau pemberi tenaga dimana sistem itu dioperasikan. *Output* adalah hasil dari sistem yang telah dioperasikan. Dalam pengertian sederhana, *output* berarti tujuan, sasaran, dan target pengorganisasian sistem. Sedangkan proses adalah aktivitas yang mengubah *input* menjadi *output*<sup>45</sup>.

Sistem terdiri dari bagian-bagian yang saling mempengaruhi dan bekerjasama untuk mencapai suatu tujuan.

Tujuan dari sistem yaitu :

- a) Model umum sistem

Model umum sistem yaitu *input*, *processor* dan *output*.

- b) Jenis-jenis sistem

Jenis-jenis sistem terdiri dari 2 pembahasan antara lain :

---

<sup>45</sup> Nugroho Widjanto, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Jakarta: Erlangga, 2001), 2.

a) Sistem Abstrak

Sistem abstrak adalah susunan yang teratur dari gagasan satu dengan yang lain dan berada dalam ketergantungan

b) Sistem Fisik

Sistem fisik adalah perangkat dari unsur yang bersama-sama beroperasi untuk mencapai suatu tujuan<sup>46</sup>.

## 2) Penjualan

### a) Pengertian Penjualan

Penjualan adalah perpindahan hak milik barang atau jasa dari tangan pemiliknya kepada calon pemilik baru (pembeli) dengan harga tertentu<sup>47</sup>.

Penjualan adalah kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, mendistribusikan barang, jasa, dan ide, kepada pasar agar dapat mencapai tujuan organisasi atau perusahaan. Jadi, adanya penjualan dapat tercipta proses pertukaran barang atau jasa

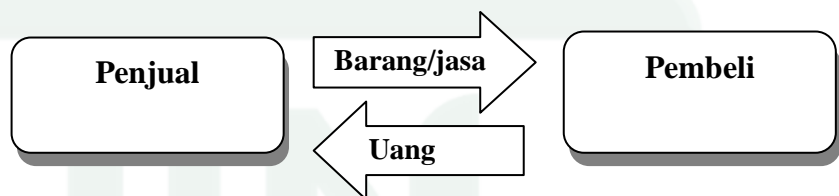
---

<sup>46</sup> Vivi Fatimatuzuhro, *Analisis Sistem Penjualan Produk Berbasis Online Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus*, (STAIN KUDUS, 2017), 11.

<sup>47</sup> Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Kesebelas Jilid II, (Jakarta:2005), 668.

antara penjual dan pembeli. Di dalam perekonomian, seseorang yang menjual barang atau jasa akan mendapat imbalan berupa uang. Dengan alat penukar berupa uang, orang akan lebih mudah memenuhi keinginannya dan penjualan akan lebih mudah dilakukan. Jarak jauh tidak akan menjadi masalah bagi penjual dan pembeli untuk bertransaksi. Secara sederhana, transaksi penjualan yang dilakukan oleh penjual dan pembeli dapat dilihat dari gambar proses pertukaran<sup>48</sup>.

**Gambar 2.2**  
**Pertukaran**



#### **b) Jenis Penjualan**

Basu Swastha dalam buku “Manajemen Penjualan” menerangkan bahwa terdapat beberapa jenis penjualan yang dikenal oleh masyarakat antara lain :

<sup>48</sup> Vivi Fatimatuzzuhro, *Analisis Sistem Penjualan Produk Berbasis Online Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus*, (STAIN KUDUS, 2017), 12.



**i.** *Trade Selling*

*Trade Selling*, penjualan yang terjadi jika produsen dan pedagang besar memperbolehkan pengecer untuk berusaha memperbaiki produk mereka. Hal ini melibatkan penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru. Jadi, titik beratnya adalah penjualan melalui penyalur bukan penjualan ke pembeli akhir.

**ii.** *Missionary Selling*

*Missionary Selling*, penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang dari penyalur perusahaan (reseller, agen, makelar dan lain sebagainya).

**iii.** *Tehnickal Selling*

*Tehnickal Selling*, upaya pengelola bisnis untuk meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang atau jasa.

**iv. *New Bussines Selling***

*New Bussines Selling*, upaya pengelola bisnis untuk membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli menjadi seperti halnya yang dilakukan dalam perusahaan asuransi.

**v. *Responsive Selling***

*Responsive Selling*, setiap tenaga penjual diharapkan memberi reaksi terhadap permintaan pembeli melalui *route dring and retaining*. Jenis penjualan ini tidak menciptakan penjualan yang besar namun terjalin hubungan yang baik dengan pelanggan sehingga menjurus ke pembelian ulang<sup>49</sup>.

**c) Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan**

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan, yaitu:

**i. Kondisi dan kemampuan penjual**

Penjual harus meyakinkan pembeli (konsumen) agar berhasil mencapai target penjualan yang diharapkan. Dan penjual

<sup>49</sup> Dian Friska Hernadi, *Sistem Penjualan Pada Toko Tania Tas Di Jl. Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru Menurut Perspektif Hukum Ekonomki Syariah*, (Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru, 2019), 23-24.

harus memahami masalah penting yang berkaitan dengan penjualan antara lain jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan, harga produk, syarat penjualan seperti pembayaran, pelayanan, garansi dan sebagainya.

ii. Kondisi pasar

Faktor-faktor dan kondisi pasar yang perlu diperhatikan:

- a) Jenis pasarnya
- b) Kelompok pembeli atau segmen pasarnya
- c) Daya beli
- d) Frekuensi pembelian
- e) Keinginan dan kebutuhan.

iii. Modal

Sebelum menciptakan produk barang atau jasa hendaknya kita memiliki modal yang cukup untuk memproduksi barang atau jasa yang akan diproduksi dan dipasarkan.

iv. Kondisi organisasi perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ditangani oleh bidang-bidang tertentu atau yang ahli dalam bidang penjualan.

v. Faktor lain

seperti periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun, untuk melaksanakannya diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal besar, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Sedangkan bagi perusahaan kecil yang memiliki modal yang relatif kecil kegiatan ini jarang dilakukan<sup>50</sup>.

**c. Reseller**

**1) Pengertian Reseller**

*Reseller* berasal dari bahasa inggris. Kata “*re*” dalam bahasa indonesia kembali dan “*sell*” artinya menjual, sementara “*er*” artinya pelaku. Jadi, *reseller* adalah orang yang membeli produk barang/jasa yang kemudian dijual kembali untuk mendapatkan keuntungan

---

<sup>50</sup> Ibid, 25-26.

dari hasil penjualan<sup>51</sup>. dan *reseller* mampu membantu memasarkan produk dari penjual lain. Sistem yang diterapkan *reseller* dalam ilmu manajemen termasuk strategi distribusi tak langsung (*Indirect*). Distribusi tak langsung, memiliki pengertian penyaluran atau penjualan barang dari produsen kepada konsumen melalui perantara yang dilakukan oleh agen, makelar atau *reseller*<sup>52</sup>.

*reseller* juga memiliki kelebihan, yakni tidak mendapat upah dari produsen secara langsung melainkan mereka mendapat upah melalui harga yang diterapkan atau harga yang kurang dari harga yang dipasarkan produsen. Sebelum menjadi anggota *reseller*, biasanya antara produsen dan *reseller* akan melakukan kesepakatan atau perjanjian pra penjualan<sup>53</sup>.

## 2) Syarat-syarat Sistem Reseller

- a) Jujur dan amanah
- b) Mempunyai *handpone* pribadi
- c) Memiliki akun *online shop* sendiri
- d) Memiliki rekening pribadi untuk bertransaksi dengan konsumen
- e) Bersikap ramah saat melayani konsumen

<sup>51</sup> <https://katadata.co.id>. Latifatul Fajri, Dwi. *Pengertian, Contoh, dan Cara Menjadi Reseller*. Diakses pada 22/3/2022, 12.25 WIB.

<sup>52</sup> Nur Hasanah, *Analisis Mekanisme Dropshipper dan Reseller di Toko Online S3 Komputer Surabaya*, (Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2019), 22.

<sup>53</sup> *Ibid*, 23.

- f) Rajin cek postingan dan pemberitahuan ketentuan order<sup>54</sup>.

### 3) Macam-macam Model Sistem Reseller

a) Model Bagi Hasil

Model bagi hasil ini persentase komisi yang didapat bisa mencapai 50%. Dalam sistem ini *reseller* harus mendaftar terlebih dahulu dengan syarat dan ketentuan yang diberikan perusahaan untuk anggota baru.

b) Model Jaminan

Model jaminan ini menggunakan jaminan uang untuk menjadi *reseller*. Cara ini dilakukan pengelola bisnis untuk meminimalisir kecurangan *reseller*. Biasanya *reseller* memberikan DP (uang muka) yang telah ditentukan, dan uang jaminan tersebut tidak kembali jika *reseller* tidak bekerja sesuai kesepakatan diawal.

c) Model Web Replika

Model *web replika* merupakan *website* yang diberikan oleh pengelola bisnis kepada *reseller* sebagai media promosi secara *online*, dan *reseller*

---

<sup>54</sup> Ibid, 24.



akan menerima komisi jika pada *web replika* mereka terjadi transaksi.

d) Model *Web Alone*

Dalam model ini, *reseller* dapat melakukan kebebasan pada produk, dan *reseller* dapat melakukan penjualan dengan *web* yang dimilikinya sendiri.

e) Model Beli Jual

Pada model beli jual ini, pengelola bisnis lebih mengedepankan pelayanan *reseller*. *Reseller* cukup melakukan pembelian yang telah ditentukan oleh pengelola. Dalam model ini, *reseller* dapat mengambil keuntungan secara bebas dan *reseller* juga mendapatkan diskon harga yang menarik<sup>55</sup>.

#### 4) Tujuan Sistem Reseller

Ada beberapa tujuan dalam sistem *reseller* yaitu :

- a) Modal yang dikeluarkan tidak terlalu banyak dan merupakan salah satu cara untuk membuka usaha dengan modal kecil.

---

<sup>55</sup> Ibid, 26.

b) Memudahkan *reseller* dalam bertransaksi menggunakan media elektronik seperti di zaman modern saat ini<sup>56</sup>.

Banyak produsen atau pemilik usaha yang menggunakan sistem *reseller*, salah satu alasannya ialah untuk menambah konsumen, menyebarluaskan distribusi dan meningkatkan laba. Selain itu, sistem *reseller* ini dapat memudahkan aktivitas produsen untuk menjalankan usahanya melalui media sosial dan untuk memanfaatkan peluang kebutuhan masyarakat yang saat ini lebih memilih cara *instan* dengan pemesanan barang atau jasa secara *online* sesuai kemajuan teknologi saat ini.

#### e. Laba

##### 1) Pengertian Laba

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) laba merupakan selisih lebih antara harga penjualan yang lebih besar dan harga pembelian, dengan keuntungan yang di dapat dari penjualan lebih tinggi daripada pembeliannya<sup>57</sup>. Pengertian laba secara operasional merupakan perbedaan antara pendapatan yang dapat diwujudkan dan timbul dari transaksi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan dengan pendapatan tersebut.

---

<sup>56</sup> Ibid, 27.

<sup>57</sup> <https://kbbi.web.id/laba.html>

Sementara pengertian laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah selisih pendapatan dan biaya. Selain itu, ada beberapa pendapat yang dikemukakan para akuntan antara lain :

- a) Secara umum, laba perusahaan adalah nilai yang dapat dibagi atau dikonsumsi selama satu periode akuntansi dimana keadaan pada akhir periode masih sama seperti awal periode.
- b) Menurut akuntansi konvensional, laba adalah perbedaan antara pendapatan yang dapat diwujudkan dan dihasilkan dari transaksi dalam satu periode dengan biaya yang layak dibebankan kepadanya.
- c) Menurut Vernon Kam, *income* atau laba merupakan perubahan modal usaha antara dua titik waktu, tidak termasuk perubahan-perubahan akibat investasi pemilik, dimana modal dinyatakan dengan nilai dan didasarkan pada skala tertentu.
- d) Menurut Hick laba merupakan nilai maksimum yang dapat dikonsumsi selama periode satu minggu sampai satu bulan dengan harapan

keadaan pada akhir periode tetap sama (as well of) seperti keadaan awal periode<sup>58</sup>.

Dapat disimpulkan bahwasanya, laba merupakan selisih yang bernilai positif antara pendapatan dan beban yang timbul dari kegiatan operasional perusahaan maupun non perusahaan selama satu periode tertentu<sup>59</sup>. Besar kecilnya laba sebagai pengukur kenaikan yang bergantung pada ketepatan pengukuran pendapatan dan biaya. Laba merupakan angka yang penting dalam laporan keuangan karena berbagai macam alasan antara lain:

- i. Laba merupakan dasar dalam perhitungan pajak
- ii. Pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan,
- iii. Dasar dalam peramalan laba maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya dimasa yang akan datang,
- iv. Dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi dalam menjalankan perusahaan,

---

<sup>58</sup> Hamonangan Siallagan, *Teori Akuntansi*, (Medan: LPPM UHN PRESS, 2020), 229-230.

<sup>59</sup> Aprida Kristianti, "Pengaruh Modal Kerja Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Otomotif Yang Tercatat Di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017", Dalam *Jurnal Mahasiswa Akuntansi Unsurya*, Vol. 1, No. 1, (Januari, 2021), 64.

- v. Serta sebagai dasar dalam penilaian prestasi atau kinerja perusahaan<sup>60</sup>.

Dalam bahasa arab, laba berarti pertumbuhan dalam dagang dan seseorang yang berdagang akan mendapatkan laba dari hasil perdagangannya tersebut. Pertumbuhan yang dimaksud ialah pertumbuhan pada pendapatan atau pada harta dalam jangka waktu tertentu. Jadi, laba yang dimaksud ialah pertambahan pada nilai antara harga beli dan harga jual<sup>61</sup>.

## 2) Jenis-jenis Laba

Terdapat tiga jenis ukuran laba, yaitu Laba Kotor (*Gross Profit*), Laba Operasi (*Operating Profit*) dan Laba Bersih (*Net Profit*).

### a) Laba Kotor (*Gross Profit*)

Laba kotor adalah nilai yang tersisa setelah mengurangi Harga Pokok Penjualan (HPP) dari pendapatan penjualannya, atau nilai selisih dari hasil penjualan dengan Harga Pokok Penjualan (HPP). Dan laba kotor ini belum dikurangi dengan beban operasional lainnya dari hasil penjualan.

Dapat diartikan bahwa laba kotor merupakan

<sup>60</sup>Mohammad Rizal Nur irawan, "Pengaruh Modal Usaha dan Penjualan Terhadap Laba Usaha pada Perusahaan Penggilingan padi UD. Sari Tani Tenggerajo Kedungpring Lamongan", dalam *Jurnal Penelitian Ekonomi dan Akuntansi*, Vol.1 No.2, ISSN 2502-3764, (Juni, 2016), 77.

<sup>61</sup>Eva Siti Ropiah, *Maksimalisasi Laba Dalam Islam*, (IAIN Syekh Nurjati Cirebon)

keuntungan yang pertama kali didapat oleh perusahaan dan belum dikurangi dengan beban-beban yang ada di dalam perusahaan.

b) Laba Operasi (*Operating Profit*)

Laba operasi atau sering disebut dengan penghasilan sebelum bunga dan pajak (*EBIT* atau *Earning Before Interest and Tax*) adalah semua biaya operasi yang dikurangi pendapatan. Perhitungan biaya operasi ini pada dasarnya sudah termasuk biaya penjualan, pemasaran, periklanan, gaji dan upah tunjangan karyawan, depresiasi, sewa, komisi dan biaya-biaya lainnya yang berhubungan dengan operasi bisnis yang sedang berjalan.

c) Laba Bersih (*Net Profit*)

Laba bersih sering disebut sebagai pendapatan bersih atau *net income* adalah nilai yang tersisa setelah semua biaya, termasuk biaya non-operasional seperti bunga dan pajak dikurangkan dari pendapatan. Laba bersih telah mencakup semua biaya dan dapat dikatakan sebagai ukuran yang paling akurat tentang berapa banyak uang yang dihasilkan oleh perusahaan.



Dapat dikatakan bahwasanya laba bersih di dapat dari hasil semua perhitungan setelah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dan pajak dalam suatu periode tertentu<sup>62</sup>.

### 3) Unsur-unsur yang mempengaruhi laba

- a) Pendapatan
- b) Beban
- c) Biaya
- d) Untung – rugi
- e) Penghasilan

### 4) Kegunaan Laba

- a) Menghitung pajak, digunakan sebagai dasar penerimaan pajak negara
- b) Menghitung jumlah deviden yang akan dibagikan dan yang akan ditahan oleh perusahaan
- c) Sebagai pedoman dalam pengambilan keputusan dan menentukan kebijakan investasi
- d) Menjadi alat peramalan laba maupun kejadian ekonomi perusahaan lainnya dimasa yang akan datang
- e) Menilai efisiensi perusahaan

---

<sup>62</sup> Budi Kho, *Pengertian Laba atau Profit dan Jenis-jenis laba (Profit)*, <https://ilmumanajemenindustri.com/pengertian-laba-atau-profit-jenis-jenis-laba-keuntungan/> (Agustus,2020)

f) Mengukur kinerja atau prestasi perusahaan<sup>63</sup>.

## f. UMKM

### 1) Pengertian UMKM

Menurut Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 Bab I Pasal I Tentang Kemudahan, Pelindungan, Dan Pemberdayaan Koperasi Dan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah.

Dalam Peraturan Pemerintah ini yang dimaksud dengan:

- a) Usaha mikro adalah usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana yang diatur dalam peraturan pemerintah ini.
- b) Usaha kecil adalah usaha yang berdiri sendiri, dan dilakukan oleh perorangan dan bukan merupakan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam peraturan pemerintah.
- c) Usaha menengah adalah usaha yang berdiri sendiri, dan dilakukan oleh perorangan dan bukan merupakan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung

---

<sup>63</sup> Rukmala Risma Nurlita, dkk. *Pengaruh Laba Kotor, Laba Operasi Dan Laba Bersih Untuk Memprediksi Arus Kas Masa Depan Pada Perusahaan Food & Beverages Yang Terdaftar Di BEI 2015-2017*, dalam Artikel (Universitas Islam Majapahit:Fakultas Ekonomi, 2019), 3.

maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha menengah sebagaimana diatur dalam peraturan pemerintah ini<sup>64</sup>.

## 2) Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

- a) Usaha mikro kecil dan menengah dikelompokkan berdasarkan kriteria modal usaha atau hasil penjualan tahunan.
- b) Kriteria modal usaha yang dimaksud pada ayat (1) digunakan untuk pendirian atau pendaftaran kegiatan usaha.
- c) Kriteria modal usaha yang dimaksud pada ayat (2) terdiri atas :
  - i. Usaha mikro memiliki modal usaha paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
  - ii. Usaha kecil memiliki modal usaha lebih dari Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) sampai dengan Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

---

<sup>64</sup> Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 Bab I Pasal I Tentang “Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro Kecil Menengah”

iii. Usaha menengah memiliki modal usaha lebih dari Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) sampai dengan Rp10.000.000.000 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

d) Untuk pemberian kemudahan, perlindungan, dan pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah selain kriteria modal usaha yang dimaksud pada ayat (2) digunakan kriteria hasil penjualan tahunan.

e) Kriteria hasil penjualan tahunan yang dimaksud pada ayat (4) terdiri atas :

i. Usaha mikro memiliki hasil penjualan tahunan sampai dengan Rp2.000.000.000 (dua miliar rupiah).

ii. Usaha kecil memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.000.000.000 (dua miliar rupiah) sampai dengan Rp15.000.000.000 (lima belas miliar rupiah).

iii. Usaha menengah memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp15.000.000.000 (lima belas miliar rupiah) sampai dengan

Rp50.000.000.000 (lima puluh miliar rupiah).

- f) Pelaku usaha telah melaksanakan kegiatan usaha sebelum peraturan pemerintah ini mulai berlaku, pemberian kemudahan, perlindungan dan pemberdayaan diberikan kepada usaha mikro, kecil, dan menengah yang memenuhi kriteria hasil penjualan tahunan sebagaimana yang dimaksud pada ayat (5)
- g) Nilai nominal kriteria yang dimaksud pada ayat (3) dan ayat (5) dapat diubah sesuai dengan perkembangan perekonomian<sup>65</sup>.

---

<sup>65</sup> Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 Paragraf 4 Pasal 35 Tentang “Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Usaha Mikro dan Usaha Kecil”

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pada sub bab ini berisi tentang pendekatan penelitian yang dipilih oleh peneliti, yakni pendekatan penelitian kualitatif<sup>66</sup>.

Metode penelitian diatas dianggap relevan dengan penelitian yang menelaah tentang sistem penjualan berbasis *reseller*. Hal ini merupakan kondisi lapangan yang bersifat sebagai suatu fenomena atau kenyataan yang akan di deskripsikan.

Penelitian yang dilakukan berupaya mendeskripsikan secara jelas mengenai sistem penjualan berbasis *reseller* dalam maksimalisasi laba oleh UMKM Tape Mayang Madu Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang Kabupaten Jember, dengan perumusan tidak dilakukan dengan angka-angka.

Sedangkan jenis penelitian dapat mengambil jenis studi kasus, etnografi, penelitian tindakan kelas, atau jenis lainnya. Penentuan pendekatan dan jenis penelitian harus diikuti alasan-alasan tertentu<sup>67</sup>. Jenis penelitian ini menggunakan studi lapangan hal ini dipilih karena peneliti akan meneliti langsung ke lapangan untuk mendapatkan data yang akurat.

---

<sup>66</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah IAIN Jember*, (Jember: IAIN Jember Press), 46.

<sup>67</sup> Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Tulis Ilmiah IAIN Jember*, (Jember: IAIN Jember Press), 46.



## B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian menunjukkan dimana penelitian tersebut akan dilakukan. Adapun lokasi penelitian ini adalah di Dusun Plalangan, Desa Tegalwaru, Kecamatan Mayang, Kabupaten Jember.

Alasan peneliti memilih lokasi ini karena di Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang Kabupaten Jember merupakan sentra industri baru dan memiliki manajemen atau sistem penjualan yang baik dengan menggunakan sistem penjualan berbasis *reseller* untuk mendapatkan omzet atau laba yang maksimal terhadap penjualannya.

Selain itu, UMKM Tape Mayang Madu ini juga memiliki *reseller* lebih dari 20 orang yang terdapat di berbagai macam daerah diantaranya ialah Jember, Bondowoso, Situbondo, Kediri, Sidoarjo dan kota-kota lainnya. Dengan adanya *reseller* ini, penjualan yang diciptakan oleh produsen mampu menjangkau konsumen dari manapun asal daerahnya dan lebih memudahkan produsen untuk menjalankan aktivitas usahanya.

## C. Subjek Penelitian

Untuk menentukan subjek penelitian sebagai informasi, peneliti menggunakan teknik *purposive* atau penentuan informan yang ditentukan sendiri oleh peneliti dengan pertimbangan tertentu, misalnya orang tersebut dianggap paling mengetahui tentang permasalahan yang akan diteliti<sup>68</sup>.

Berdasarkan hal tersebut maka yang menjadi subjek penelitian dalam penelitian ini yaitu :

---

<sup>68</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta 2006), 16.

- 1) Pak Sueb selaku owner UMKM Tape Mayang Madu
- 2) Pak Sunardi selaku bagian produksi
- 3) Sitti Hotijah selaku bagian pemasaran
- 4) Riskiyanto selaku bagian pengemasan
- 5) Pak Hadi dan Bu Wahyu sebagai reseller

#### **D. Teknik Pengumpulan data**

Peneliti menggunakan beberapa teknik dalam proses pengumpulan data seperti wawancara, observasi, dan dokumentasi yang masing-masing proses tersebut memiliki peranan penting dalam upaya mendapatkan informasi yang akurat. Adapun pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut:

##### 1) Observasi

Observasi merupakan suatu proses yang kompleks, dan tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis<sup>69</sup>. Dalam hal ini peneliti menggunakan *observasi Non partisipan*, dimana peneliti tidak terlibat langsung dan hanya sebagai pengamat independen. Adapun yang akan diamati oleh peneliti meliputi :

- a) Sistem penjualan berbasis *reseller* pada UMKM Tape Mayang Madu
- b) Sistem penjualan berbasis *reseller* dalam maksimalisasi laba oleh UMKM Tape Mayang Madu.

##### 2) Wawancara

---

<sup>69</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), 145.

Menurut Mulyasa, wawancara adalah komunikasi antara dua orang untuk memperoleh informasi dari orang lain dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan berdasarkan tujuan wawancara<sup>70</sup>.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pedoman wawancara tidak terstruktur yaitu wawancara bebas, maksudnya peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang disusun secara sistematis dan lengkap untuk mengumpulkan datanya, namun pedoman wawancara yang digunakan hanya berupa garis-garis besar permasalahan yang akan ditanyakan. Garis-garis besar pertanyaan dalam penelitian ini adalah:

- a) Sejarah UMKM Tape Mayang Madu
  - b) Sistem penjualan berbasis *reseller*
  - c) Proses produksi dan distribusi Tape Mayang Madu
  - d) Penjualan dan pendapatan yang diperoleh
- 3) Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang ada dalam penelitian. Dokumentasi bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang<sup>71</sup>.

---

<sup>70</sup> Deddy Mulyasa, *Metodologi Penelitian Hukum*, (Jakarta: PT. Remaja Rosdakarya, 2003), 181.

<sup>71</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2016), 240.

Hasil penelitian dari observasi atau wawancara, akan lebih kredibel atau dapat dipercaya jika didukung oleh foto-foto kegiatan yang berjalan selama penelitian.

## **E. Analisis Data**

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan analisis data deskriptif. Analisis data adalah proses mencari dan menyusun data secara sistematis yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi. Dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesis, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami diri sendiri atau oleh orang lain<sup>72</sup>.

Adapun aktivitas dalam analisis data, yaitu :

### **1) Reduksi Data (*Data Reduction*)**

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, mencari tema dan polanya. Dengan demikian, data yang telah direduksi memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti dalam melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan<sup>73</sup>.

### **2) Penyajian Data (*Data Display*)**

Setelah data direduksi, langkah selanjutnya adalah menyajikan data. Penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk

---

<sup>72</sup> Ibid, 244.

<sup>73</sup> Ibid, 247.

uraian singkat, bagan, hubungan antara kategori dan sejenisnya, dan yang paling sering digunakan dalam menyajikan data penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif. Dengan menyajikan data akan memudahkan peneliti untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang dipahami<sup>74</sup>.

### 3) Verifikasi (*Conclusion Drawing*)

Penarikan kesimpulan dalam penelitian kualitatif diharapkan dapat menjawab rumusan masalah yang dirumuskan sejak awal. Kesimpulan dalam penelitian kualitatif adalah temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu objek yang sebelumnya masih remang-remang atau gelap sehingga setelah diteliti menjadi lebih jelas<sup>75</sup>.

## F. Keabsahan data

Setelah data terkumpul, dan sebelum peneliti menulis hasil laporan penelitian, maka peneliti mengecek kembali data-data yang diperoleh dengan mengkroscek data yang telah di dapat dari hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi. Dengan data yang di dapat dari peneliti dapat diuji keabsahannya dan dapat dipertanggung jawabkan. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik *Triangulasi Sumber dan teknik*.

---

<sup>74</sup> Ibid, 247.

<sup>75</sup> Ibid, 252.

## G. Tahap-tahap Penelitian

Langkah pertama yang dilakukan oleh peneliti sebelum meneliti ialah mencari fenomena. Peneliti mengambil fenomena UMKM yang berada di Desa Plalangan yakni dengan judul “Analisis Sistem Penjualan Berbasis Reseller Dalam Maksimalisasi Laba Oleh UMKM Tape Mayang Madu Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang Kabupaten Jember”.

Secara garis besar, ada tiga tahap penelitian kualitatif yaitu tahap pra lapangan, tahap pekerjaan lapangan, tahap analisis data.

### 1) Tahap pra lapangan

Tahap pra lapangan adalah sejumlah kegiatan yang harus dilakukan oleh peneliti sebelum memasuki lapangan, yaitu:

- a) Menyusun rancangan penelitian
- b) Memilih lapangan penelitian
- c) Meninjau objek penelitian yang telah ditentukan
- d) Mengajukan judul
- e) Meninjau kajian pustaka
- f) Mengurus perizinan penelitian
- g) Melakukan survey keadaan lapangan
- h) Memilih informan
- i) Menyiapkan perlengkapan penelitian
- j) Etika dalam melakukan penelitian.

### 2) Tahap pekerjaan lapangan



Pada tahap ini, ada tiga kegiatan yang harus dilakukan oleh peneliti, yaitu:

- a) Memahami latar penelitian
  - b) Memasuki lapangan
  - c) Berperan serta sambil mengumpulkan data.
- 3) Tahap analisis data

Pada tahap ini, data yang terkumpul masih campur aduk dan bersifat tumpang tindih seperti hasil pengamatan, wawancara, dokumen, gambar, foto dan sebagainya. Maka dari itu perlu diatur, diorganisir, dikelompokkan, dan dibuat kategorisasi sehingga menjadi data yang mempunyai arti dan makna<sup>76</sup>.

---

<sup>76</sup> Djamal, *Paradigma Penelitian Kualitatif*, (Yogyakarta: Pustaka Belajar, 2015), 59.

## BAB IV

### PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

#### A. Gambaran Objek Penelitian

Dalam pembahasan di skripsi ini yang dimaksud gambaran objek penelitian adalah keterangan atau gambaran umum tentang lokasi dari objek penelitian. Lokasi yang dijadikan objek dalam penelitian ini adalah UMKM Tape Mayang Madu yang bertempat di Desa Tegalwaru, Kecamatan Mayang, Kabupaten Jember. Untuk mengetahui gambaran objek penelitian lebih lanjut, akan dipaparkan di bawah ini sebagai berikut:

##### 1. Sejarah UMKM Tape Mayang Madu

UMKM Tape Mayang Madu merupakan sentra industri baru yang berdiri pada tahun 2020, yang berlokasi di Desa Tegalwaru, Kecamatan Mayang, Kabupaten Jember.

Terdapat 20 produsen tape penduduk Dusun Plalangan, Desa Tegalwaru, Kecamatan Mayang, Kabupaten Jember ini merupakan petani singkong dan pembuat tape. Awalnya, beliau memiliki produksi tape di rumahnya namun tidak memiliki merek atau kemasan. Seiring berjalannya waktu, Pak Sueb memiliki ide untuk mengembangkan usahanya dengan cara memberi kemasan, memiliki *brand*, serta mempromosikan produknya agar laku di pasaran. Dengan adanya ide tersebut, UMKM Tape Mayang Madu dapat berkembang dan dapat meningkatkan penjualannya.

Dalam mempertahankan produk, UMKM Tape Mayang Madu memiliki strategi atau manajemen yang baik dalam mengelola perusahaannya, seperti dengan memiliki lahan sendiri seluas 1,8 hektar yang ditanami singkong untuk meminimalisir pengeluaran, singkong yang di olah merupakan singkong kuning, dan ragi yang dicampurkan merupakan ragi pilihan dengan 3 macam campuran khusus, serta memiliki berbagai macam kemasan. Untuk menarik minat pelanggan, tentunya sebuah perusahaan akan menggunakan kemasan atau *brand* yang unik. Diantaranya terdapat kemasan kardus, besek, mika dan kresek. Tidak hanya pada kemasannya yang menarik UMKM Tape Mayang Madu juga telah mendapatkan perizinan dari Dinas Kesehatan yaitu PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga) pada tanggal 24 Agustus 2020 dan *brandnya* telah terdaftar di Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Jember.

Dalam sehari, UMKM Tape Mayang Madu memproduksi tape sebanyak 500-600 kardus atau setara dengan 5-6 kuintal singkong kuning. Pada awalnya, industri tersebut hanya melakukan penjualan dengan cara berkeliling menggunakan sepeda motor. Namun, karena dirasa penjualan tersebut kurang efektif maka produsen atau Moh. Sueb menggunakan strategi baru, yakni dengan *open requitmen* bagi yang ingin menjadi anggota *reseller*. Anggota *reseller* yang ingin bergabung, bisa menemukan informasinya di media sosial seperti di

Facebook, Google, WhatsApp, dan Instagram. Selanjutnya, *reseller* akan dimintai data diri untuk menjadi anggota *reseller*.

Penjualan yang dilakukan oleh UMKM Tape Mayang Madu menggunakan 2 metode, yakni penjualan secara *offline* dan penjualan secara *online*. Tujuan dari adanya penjualan secara *online*, yaitu untuk memperluas distribusi produk pada wilayah-wilayah tertentu. Penjualan secara *offline* ini seperti berjualan secara keliling dan menggunakan sepeda motor, sedangkan penjualan secara *online* yakni menggunakan sistem *reseller*. Dalam penjualan secara *offline*, UMKM Tape Mayang Madu mematok harga mulai dari Rp 10.000 per kilogram dengan kemasan kresek. Sedangkan penjualan secara *online* dengan sistem *reseller*, mematok harga mulai dari Rp 15.000 per 700 gram dengan kemasan menggunakan kardus dan mika, Rp 16.000 per 700 gram dengan kemasan besek. Selain itu, untuk memuaskan pelanggan UMKM Tape Mayang Madu memberi *preview* produk agar pelanggan bisa memilih produknya dengan berbagai macam kemasan.

## 2. Letak Geografis UMKM Tape Mayang Madu

UMKM Tape Mayang Madu terletak di Dusun Plalangan, Rt. 003 Rw. 008, Desa Tegalwaru, Kecamatan Mayang, Kabupaten Jember. Lokasi Dusun tersebut termasuk wilayah dengan dataran tinggi yang tanahnya sangat subur sehingga rata-rata masyarakat Dusun Plalangan menanam lahannya dengan singkong. Desa

Tegalwaru berada di sebelah timur Kabupaten Jember dengan jarak 17,3 km dari pusat kota yang berbatasan dengan 4 desa, yakni di sebelah timur berbatasan dengan Desa Sumberkejayan, di sebelah barat berbatasan dengan Desa Tegalgusi, di sebelah selatan berbatasan dengan Desa Sidomukti, dan di sebelah utara berbatasan dengan Desa Tegalrejo. Sedangkan jarak tempuh dari pusat kota Jember ke Desa Tegalwaru membutuhkan waktu selama 38 menit.

### 3. Visi dan Misi UMKM Tape Mayang Madu

Secara umum, visi dan misi juga dipaparkan saat wawancara. Berdasarkan hasil wawancara dengan owner UMKM Tape Mayang Madu visinya adalah “menambah lapangan pekerjaan, mempopulerkan serta mensejajarkan makanan tradisional yang berbahan dasar singkong dengan makanan modern lainnya, mengembangkan model bisnis atau usaha yang akan dapat diperluas”. Dan misinya yaitu “untuk menciptakan produk makanan yang berkualitas, menyehatkan dengan harga terjangkau dan bergaransi. Pelayanan yang menyenangkan serta keramahan, kami lakukan agar pelanggan nyaman dan menjadi pelanggan tetap kami”<sup>77</sup>.

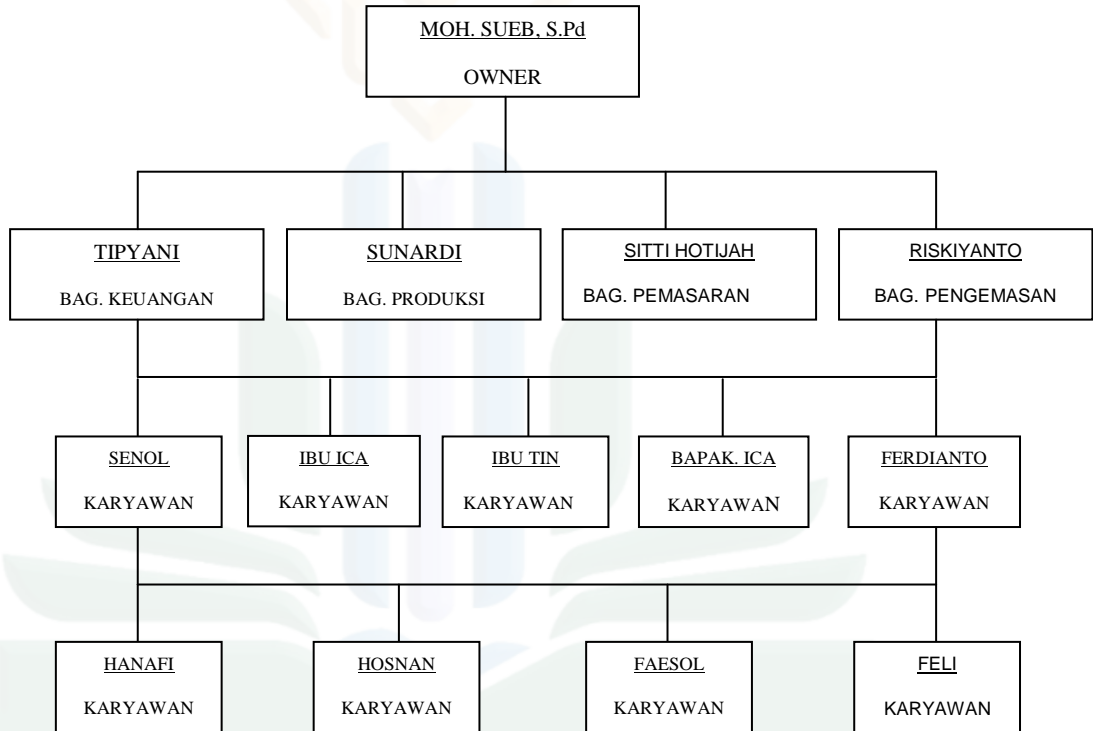
### 4. Struktur Organisasi

Struktur organisasi menggambarkan hubungan tanggung jawab yang terdapat di suatu perusahaan.

---

<sup>77</sup> Moh. Sueb, *Wawancara*, Jember 16 Januari 2022

**Gambar 4.1**  
**Struktur UMKM Tape Mayang Madu**



(Sumber: UMKM Tape Mayang Madu)

## B. Penyajian dan Analisis Data

Setiap penelitian harus disertai dengan penyajian data dan analisis data sebagai pelengkap penelitian. Penyajian dan analisis data merupakan bagian untuk mengungkapkan perolehan data dari proses penelitian yang telah disesuaikan dengan fokus penelitian dan di analisa dengan data yang relevan. Berdasarkan hasil penelitian, maka akan diuraikan data-data sistem penjualan berbasis *reseller* di UMKM Tape Mayang Madu. Data akan disajikan secara berurutan yang telah mengacu pada fokus penelitian, sebagai berikut :

### 1. Sistem Penjualan Berbasis Reseller Pada UMKM Tape Mayang Madu Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang Kabupaten Jember

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan sebuah perusahaan untuk mendapatkan keuntungan serta dapat mempertahankan eksistensi perusahaan. Penjualan juga merupakan perpindahan hak milik suatu barang atau jasa, dari produsen kepada konsumen. Kemampuan perusahaan untuk menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan. Dalam penjualan, pastinya produsen akan memasarkan dan mempromosikan produknya untuk menarik konsumen. Dalam penjualan *Missionary selling* merupakan jenis penjualan yang dilakukan oleh produsen dengan mendorong pembeli (konsumen) untuk membeli produk dari penyalur perusahaan.

Setiap produsen, pastinya ingin mendapatkan keuntungan dari hasil penjualannya. Banyak cara yang dilakukan oleh produsen untuk meningkatkan hasil penjualannya, salah satunya yaitu dengan menciptakan adanya penyalur (*reseller*) agar penjualannya dapat tersebar luas di beberapa daerah dengan bantuan *reseller*.

*Reseller* merupakan orang yang membeli produk barang/jasa kepada *supplier* dan menjualnya kembali dengan harga yang lebih mahal. Jadi, *reseller* ini mampu membantu untuk memasarkan produk orang lain dengan modal yang sedikit. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan *owner* UMKM Tape Mayang Madu, *reseller*, serta karyawannya tentang sistem penjualan berbasis *reseller* mendapatkan hasil sebagai berikut.



Menurut Pak Sueb, selaku owner UMKM Tape Mayang Madu beliau menjelaskan bahwa:

“Awal mula berdirinya UMKM Tape Mayang Madu ini pada tahun 2020 di tengah-tengah adanya wabah covid-19, tapi alhamdulillah nya usaha ini berhasil berkembang sampai sekarang walaupun berada di tengah-tengah wabah covid-19”.

Dilanjutkan penjelasan dari Pak Sueb, selaku *owner* UMKM Tape Mayang Madu:

“Sebelum adanya *reseller* ini, saya masih berjualan keliling dengan menggunakan sepeda motor dari satu desa ke desa lainnya. Pada saat itu, saya masih belum berfikir untuk *open recruitmen reseller*. Nah, pada saat itu salah satu teman saya yang berasal dari kota situbondo membeli tape 15 kardus dan tujuannya untuk dijual kembali. Setelah itu, saya ada ide untuk *open recruitmen reseller* serta membuka lapangan pekerjaan untuk orang-orang yang ingin berbisnis namun dengan modal yang kecil. Dan untuk yang ingin bergabung menjadi *reseller* baik dari luar ataupun dalam kota Jember, kami hanya meminta foto KTP (Kartu Tanda Penduduk) dan nomor *handphone* untuk kami data lebih lanjut. Hingga saat ini, terdapat 35 lebih anggota *reseller* yang bergabung di UMKM Tape Mayang Madu”<sup>78</sup>.

Pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwasanya sistem penjualan berbasis *reseller* ini dapat membuka lapangan pekerjaan dan mampu membantu orang-orang yang ingin mendapatkan penghasilan dengan modal yang kecil. Dengan adanya sistem penjualan seperti ini, produsen juga memudahkan *reseller* yang ingin bergabung hanya dengan memberi kartu identitas nama. Berikut nama-nama *reseller* yang bergabung di UMKM Tape Mayang Madu:

---

<sup>78</sup> Moh Sueb, *Wawancara*, Jember 12 Januari 2022.

**Tabel 4.1**  
**Nama-nama reseller yang bergabung di UMKM Tape**  
**Mayang Madu**

No.	Nama	Alamat	Keterangan
1.	Siti Jamila	Besuki/Situbondo	Aktif
2.	Reti	Cumedak	Aktif
3.	Iqnes Prayogi	Sumber Jambe	Aktif
4.	Naset	Sumber jambe	Aktif
5.	Nurul Khasanah	Seputih	Aktif
6.	Ahmadi	Sukowono	Aktif
7.	Rozy Ahdiat R	Kalisat	Aktif
8.	Vivin Yulianti	Ledokombo	Aktif
9.	Sofy Robbani	Jl. Kalimantan	Aktif
10.	Nusrina Nur A.	Kaliurang-Jember	Aktif
11.	Hana	Sumbersari	Aktif
12.	Yuli	Pakusari	Aktif
13.	Sutikno Aji	Pujer-Bondowoso	Aktif
14.	Munik	Suren	Aktif
15.	Maya	Tulungagung	Aktif
16.	Luluk Budi Astutik	Mayang	Aktif
17.	Reza	Sukorjo	Aktif
18.	Sri Eka Wati	Lumajang	Aktif
19.	Suristiani	Banyuwangi	Aktif
20.	Mila	Situbondo	Aktif
21.	Aan	Probolinggo	Aktif
22.	Pipit	Jember	Aktif
23.	Mia	Jember	Aktif
24.	Sekar arum	Jember	Aktif
25.	Aisyah	Jember	Aktif
26.	Devi	Sampang	Aktif
27.	Ami	Sampang	Aktif
28.	Hadi	Jember	Aktif
29.	Luluk	Ambulu	Aktif
30.	Farida	Sampang	Aktif
31.	Arif	Pamekkasan	Aktif
32.	Halimatus Sakdiyah	Jember	Aktif
33.	Adi Mahendra	Situbondo	Aktif
34.	Nita Jamilah	Jember	Aktif

35.	Yuliana Dewi	Sidoarjo	Aktif
-----	--------------	----------	-------

(Sumber: UMKM Tape Mayang Madu)

Menurut Sitti Hotijah, selaku bagian pemasaran memberikan penjelasan bahwa:

“Untuk pemasarannya sendiri, biasanya kami memasarkan lewat media *online* seperti Facebook, Instagram, Shopee, dan Google. Di aplikasi Facebook kami mencantumkan *open recruitmen reseller* bagi yang ingin bergabung dan pada aplikasi-aplikasi tersebut kami juga memberi *review* produk agar memudahkan konsumen untuk memilih tape dengan kemasan apa. Tape yang kami jual kepada *reseller* mulai dari harga Rp 15.000 – Rp 16.000. Dalam sehari, biasanya permintaan dari *reseller* mencapai 150-200 kardus dengan total pendapatan Rp 102.450.000 sampai dengan Rp 143.990.000 per bulan, dan masing-masing *reseller* biasanya memesan 15-35 kardus. Tapi semenjak awal tahun 2021 permintaan dari *reseller* semakin meningkat sampai setiap harinya pemesanan bisa mencapai 350-400 kardus”<sup>79</sup>.

Pernyataan dari Sitti Hotijah dapat disimpulkan bahwasanya, ada peningkatan penjualan dari yang awalnya menggunakan penjualan *offline* atau berjualan keliling menggunakan sepeda motor dengan sistem penjualan yang berbasis *reseller*. Adanya *reseller* mampu membuat pemasaran UMKM Tape Mayang Madu menjadi semakin luas, dan dengan meningkatnya *reseller* yang bergabung maka semakin banyak pula produk yang dibuat dan dikirimkan kepada *reseller* maupun konsumen yang berada di dalam kota Jember maupun dari luar kota hingga ke luar negeri. Dengan ini peneliti lampirkan penjualan per bulan dari UMKM Tape Mayang Madu.

<sup>79</sup> Sitti Hotijah, *Wawancara*, Jember 17 Juli 2021.

**Tabel 4.2**  
**Penjualan Tape Mayang Madu Tahun 2021**

No	Bulan	Kemasan Tape Mayang Madu				Jumlah Per Bulan
		Kotak	Besek	Mika	Kresek	
1.	Januari	6450	150	180	60	6840
2.	Februari	8500	100	80	50	8730
3.	Maret	7850	120	50	45	8065
4.	April	7000	95	90	35	7220
5.	Mei	8000	85	35	35	8155
6.	Juni	8300	100	70	35	8505
7.	Juli	8500	100	60	40	8700
8.	Agustus	8750	150	60	40	9000
9.	September	8600	130	100	30	8860
10.	Oktober	8900	130	120	25	9175
11.	November	9000	100	120	50	9270
12.	Desember	9250	140	170	45	9605
<b>Total</b>		99100	1400	1135	490	102125

(Sumber: UMKM Tape Mayang Madu)

Dari data diatas, jumlah penjualan UMKM Tape Mayang Madu dari bulan Januari hingga bulan Desember 2021 sebanyak 102.125 tape dengan berbagai macam kemasan. Tidak hanya itu, setiap bulannya, dapat dilihat bahwa penjualannya semakin meningkat. Berdasarkan banyaknya jumlah penjualan tape di tahun 2021 maka peneliti juga melampirkan data pendapatan dari hasil penjualan UMKM Tape Mayang Madu.

**Tabel 4.3**  
**Pendapatan UMKM Tape Mayang Madu Tahun 2021**

No	Bulan	Kemasan Tape Mayang Madu				Jumlah Per Bulan
		Kotak	Besek	Mika	Kresek	
1.	Januari	Rp96.750.000	Rp2.400.000	Rp2.700.000	Rp600.000	Rp102.450.000
2.	Februari	Rp127.500.000	Rp1.600.000	Rp1.200.000	Rp500.000	Rp130.800.000
3.	Maret	Rp117.750.000	Rp1.920.000	Rp750.000	Rp450.000	Rp120.870.000
4.	April	Rp105.000.000	Rp1.520.000	Rp1.350.000	Rp350.000	Rp108.220.000
5.	Mei	Rp120.000.000	Rp1.360.000	Rp525.000	Rp350.000	Rp122.235.000
6.	Juni	Rp124.500.000	Rp1.600.000	Rp1.050.000	Rp350.000	Rp127.500.000
7.	Juli	Rp127.500.000	Rp1.600.000	Rp900.000	Rp400.000	Rp130.400.000
8.	Agustus	Rp131.250.000	Rp2.400.000	Rp900.000	Rp400.000	Rp134.950.000
9.	September	Rp129.000.000	Rp2.080.000	Rp1.500.000	Rp300.000	Rp132.880.000
10.	Oktober	Rp133.500.000	Rp2.080.000	Rp1.800.000	Rp250.000	Rp137.630.000
11.	November	Rp135.000.000	Rp1.600.000	Rp1.800.000	Rp500.000	Rp138.900.000
12.	Desember	Rp138.750.000	Rp2.240.000	Rp2.550.000	Rp450.000	Rp143.990.000
<b>Total</b>		Rp1.486.500.000	Rp22.400.000	Rp17.025.000	Rp4.900.000	Rp1.530.825.000

(Sumber: UMKM Tape Mayang Madu)

Berdasarkan tabel 4.3 pendapatan UMKM Tape Mayang Madu tahun 2021 sebesar Rp 1.530.825.000. Hasil yang diperoleh tidak selalu mendapatkan peningkatan, namun terjadi penurunan pada bulan Maret-April. Penurunan ini terjadi karena beberapa faktor seperti kepuasan dari konsumen, kualitas produk, harga, bahkan dari target pasar yang kurang diketahui masyarakat.

Menurut Pak Sunardi, selaku bagian produksi memberikan penjelasan bahwa:

“Pada tahun 2020 hingga akhir 2021 produksi di UMKM Tape Mayang Madu setiap harinya memproduksi kurang lebih berkisar dari 150-200 kardus, tetapi pada akhir bulan Desember, awal tahun hingga sekarang produksinya mencapai 500-600 kardus atau setara dengan 5-6 kuintal singkong kuning. Setiap hari kami memproduksi tape sesuai dengan pesanan dari konsumen atau *reseller*”<sup>80</sup>.

Menurut Riskiyanto, selaku bagian pengemasan memberikan penjelasan bahwa:

“Ketika telah sampai pada proses pengemasan, biasanya kami membedakan beberapa macam tape dengan tingkat kematangan yang berbeda seperti mentah, setengah matang, matang dan ditulis di kotak tanggal kematangan agar konsumen dapat mengetahui kapan seharusnya tape tersebut dikonsumsi, dan juga kami telah menyesuaikan tape tersebut sesuai dengan pesanan dari konsumen”<sup>81</sup>

Dari pernyataan Riskiyanto selaku bagian pengemasan dapat disimpulkan bahwasanya, produsen ataupun UMKM Tape Mayang Madu memudahkan konsumen ataupun *reseller*, untuk mengetahui kapan waktu yang pas untuk mengonsumsi tape mayang madu.

Selain wawancara dengan owner dan karyawan di UMKM Tape Mayang Madu, peneliti juga mewawancarai 2 anggota reseller.

Hal ini untuk menambah wawasan peneliti.

Menurut Hadi salah satu anggota reseller di UMKM Tape Mayang Madu

---

<sup>80</sup> Sunardi, *Wawancara*, Jember 16 Januari 2022.

<sup>81</sup> Riskiyanto, *Wawancara*, Jember 2 Februari 2022.

“biasanya dalam sehari ada beberapa konsumen yang memesan kepada saya sebanyak 10-25 kotak per harinya, dan ini juga tergantung dari pesanan konsumen”<sup>82</sup>.

Menurut Bu Wahyu salah satu anggota reseller di UMKM Tape Mayang Madu

“saya menjadi anggota reseller kurang lebih 10 bulan, dan untuk pemesanan tidak setiap hari tergantung dari permintaan konsumen dan dengan menjadi anggota reseller alhamdulillahnya bisa menambah pemasukan saya”<sup>83</sup>

Berdasarkan pernyataan dari beberapa narasumber, maka dapat disimpulkan bahwasanya sistem penjualan yang digunakan oleh UMKM Tape Mayang Madu merupakan sistem penjualan berbasis *reseller*, dimana produsen lebih mengedepankan *reseller* atau memproduksi tape sesuai dengan permintaan dari *reseller* dan produksi diletakkan sedikit dikhawatirkan ada konsumen yang membeli langsung ke rumah produksi UMKM Tape Mayang Madu. Dan dengan adanya sistem penjualan berbasis *reseller* ini, mampu membantu orang-orang yang ingin mendapatkan pendapatan dengan modal yang kecil.

## **2. Maksimalisasi Laba Oleh UMKM Tape Mayang Madu Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang Kabupaten Jember Dalam Sistem Penjualan Berbasis Reseller.**

Setiap produsen pasti menginginkan perusahaannya mencapai target yang telah ditentukan, target tersebut bisa berupa laba. Laba

<sup>82</sup> Hadi, *Wawancara Online*, Jember 20 Februari 2022.

<sup>83</sup> Bu Wahyu, *Wawancara Online*, Jember 3 Maret 2022



merupakan salah satu tujuan utama berdirinya perusahaan yang penting untuk dicapai, jika perusahaan tidak mendapatkan laba, maka perusahaan tidak dapat memenuhi tujuan yang lain.

Produsen UMKM Tape Mayang Madu dalam memaksimalkan laba, ia menggunakan sistem penjualan berbasis *reseller*. Dimana maksimalisasi laba merupakan upaya produsen dalam memaksimalkan keuntungannya yang diperoleh dari usaha yang dijalankannya. Dengan adanya penerapan sistem penjualan berbasis *reseller*, lebih memudahkan produsen untuk menyebarluaskan pemasaran dengan cepat serta dapat meningkatkan penjualan dan memenuhi target keuntungan yang telah ditentukan. Hal ini juga dikatakan oleh Pak Sueb selaku pemilik UMKM Tape Mayang Madu

“Semenjak UMKM Tape Mayang Madu memiliki *reseller*, penjualannya semakin meningkat dan keuntungan yang didapat sangat maksimal. Berbeda dengan sebelum ada *reseller*, pendapatan yang diperoleh berkisar antara 23 juta per bulan sedangkan ketika ada *reseller* pendapatan yang diperoleh yakni 60 juta sampai lebih”<sup>84</sup>.

Begitu pula dengan apa yang disampaikan oleh Pak Sunardi selaku bagian produksi di UMKM Tape Mayang Madu

“ketika ada *reseller*, penjualan dan laba yang di dapat oleh UMKM Tape Mayang Madu semakin meningkat. Omset yang di dapat per harinya bisa sampai 2 juta hingga lebih”<sup>85</sup>.

---

<sup>84</sup> Moh. Sueb, *Wawancara*, Jember 16 Januari 2022.

<sup>85</sup> Pak Sunardi, *Wawancara*, Jember 16 Januari 2022.

Sama dengan apa yang disampaikan oleh dua narasumber diatas, menurut Sitti Hotijah selaku bagian pemasaran di UMKM Tape Mayang Madu

“Setelah ada *reseller*, penjualan ataupun laba mengalami peningkatan yang cukup bagus sekitar 160%”<sup>86</sup>.

Dari beberapa penjelasan narasumber diatas, adanya sistem penjualan berbasis *reseller* mampu meningkatkan penjualan dan laba di UMKM Tape Mayang Madu. Kenaikan laba yang cukup signifikan mampu membawa perusahaan tersebut berkembang serta memiliki target pasar yang sangat luas. Berbeda dengan pendapatan sebelum memiliki *reseller*, target pasar yang masih di daerah atau di dalam kota sendiri, pendapatan yang masih sedikit dan penjualan yang tidak mencapai target. Perbedaan pendapatan sebelum dan sesudah ada *reseller*, berikut peneliti lampirkan.

**Tabel 4.4**  
**Sebelum Dan Sesudah Ada Reseller**

No.	Keterangan	Bulan	Jumlah penjualan	Pendapatan
1.	Sebelum ada reseller	Juli 2020	2302	Rp 23.020.000
2.	Sesudah ada reseller	Januari 2021	6840	Rp102.450.000

(Sumber: UMKM Tape Mayang Madu).

Dari tabel diatas, menurut Pak Sueb selaku bagian owner UMKM Tape Mayang Madu berkata :

“pendapatan tersebut bukanlah laba bersih tapi merupakan laba kotor yang belum dikurangi dengan biaya-biaya lain seperti biaya gaji karyawan, biaya produksi dan biaya-biaya lainnya”<sup>87</sup>

<sup>86</sup> Sitti Hotijah, *Wawancara*, Jember 16 Januari 2022.

Dijelaskan juga oleh Pak Sunardi selaku bagian produksi di UMKM Tape Mayang Madu.

“di tahun 2021 ini memang pendapatannya naik, tetapi pendapatan yang sudah dicatat itu masih belum dikurangi dengan biaya bahan baku yang dibutuhkan untuk proses dan kelanjutan produksi tape, jadi untuk laba bersihnya berkisar 20 juta hingga lebih dalam satu bulannya”<sup>88</sup>

Berdasarkan keterangan dari Pak Sueb dan Pak Sunardi, maka dapat disimpulkan bahwasanya pendapatan yang diperoleh masih belum dikurangi dengan biaya-biaya yang diperlukan oleh perusahaan, seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead, biaya produksi dan masih banyak yang lainnya. Hal ini juga di lampirkan oleh peneliti anggaran laba di bulan januari 2021.

**Tabel 4.5**  
**Anggaran Laba Bulan Desember 2021**

Penjualan		Rp143,990,000
Harga pokok penjualan	Rp15,000.00	
		Rp143,975,000.00
<b>laba kotor</b>		
biaya gaji karyawan	Rp16,800,000	
biaya bahan baku	Rp18,400,000	
biaya produksi	Rp40,200,000	
biaya overhead	Rp5,000,000	
<b>jumlah biaya usaha</b>	<b>Rp80,400,000</b>	

<sup>87</sup> Moh Sueb, *Wawancara*, Jember 16 Januari 2022.

<sup>88</sup> Pak sunardi, *Wawancara*, jember 16 januri 2022.

<b>laba (rugi) bersih</b>		<b>Rp63,575,000.00</b>
<b>laba rugi sebelum pajak</b>		<b>Rp63,575,000</b>
Pajak	-	
<b>laba bersih</b>		<b>Rp63,575,000</b>

(Sumber: UMKM Tape Mayang Madu)

Berdasarkan dari beberapa narasumber dan data diatas, dapat disimpulkan bahwasanya dengan sistem penjualan berbasis *reseller* mampu meningkatkan pendapatan dan laba yang ada di dalam suatu perusahaan. Peningkatan yang diperoleh berkisar 160% dan merupakan hal penting di dalam berkembangnya suatu perusahaan.

### 3. Pembahasan Temuan

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan peneliti melalui teknik observasi, wawancara dan dokumentasi di lapangan dengan judul “Analisis Sistem Penjualan Berbasis Reseller Dalam Maksimalisasi Laba Oleh UMKM Tape Mayang Madu Desa Tegalwaru, Kecamatan Mayang, Kabupaten Jember” perlu adanya pembahasan temuan. Dimana, dari analisis data akan dikaji dengan teori yang ada dan mengetahui keterikatan keduanya guna menjawab rumusan masalah yang ada pada penelitian ini. Pembahasan temuan akan disusun berdasarkan pokok indikator dan sub rumusan masalah seperti pemaparan dalam penyajian data dan analisis.

#### 1. Sistem Penjualan Berbasis Reseller Pada UMKM Tape Mayang Madu Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang Kabupaten Jember

Berdasarkan temuan hasil penelitian tentang sistem penjualan berbasis *reseller* pada sub bab sebelumnya adalah: Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk mempertahankan bisnisnya agar tetap berkembang dan untuk memperoleh penjualan sesuai dengan target yang diinginkan. Penjualan juga merupakan proses perpindahan hak milik suatu barang atau jasa dari tangan pemiliknya (produsen) kepada tangan pemilik baru (konsumen). Dalam penjualan terdapat beberapa elemen yang saling berhubungan dan saling bekerjasama dalam penjualan seperti adanya produsen, *reseller* (perantara), dan konsumen. Dari beberapa elemen tersebut merupakan satu kesatuan yang saling berhubungan dan saling bekerjasama seperti produsen dapat meningkatkan penjualannya tanpa harus terjun ke lapangan namun melalui *reseller*, *reseller* mampu mendapatkan penghasilan tanpa harus mengeluarkan modal yang banyak dengan menjadi penyalur dari perusahaan, dan konsumen dapat membeli produk kepada *reseller* dengan jarak yang cukup dekat. Hal ini penjualan dapat tercipta dengan baik dari adanya hubungan antar elemen.

Seperti yang disampaikan oleh beberapa informan diatas, sistem penjualan berbasis *reseller* ini merupakan sistem penjualan yang lebih mendorong pembeli (konsumen) untuk membeli barang kepada penyalur perusahaan.

UMKM Tape Mayang Madu berlokasi di Dusun Plalangan, Rt.003 Rw.008, Desa Tegalwaru, Kecamatan Mayang, Kabupaten Jember. UMKM Tape Mayang Madu merupakan salah satu UMKM yang menggunakan sistem penjualan berbasis *reseller*. Sebelum menggunakan sistem penjualan berbasis *reseller*, UMKM Tape Mayang Madu menjual produknya secara *offline* atau secara berkeliling dari satu desa ke desa yang lain dengan menggunakan sepeda motor.

Pada bulan April tahun 2020, pemilik UMKM Tape Mayang Madu menyebarkan pengumuman bahwa dari UMKM nya membuka bagi yang ingin mendaftarkan diri menjadi *reseller*. Ide itu muncul dari seorang teman pemilik UMKM Tape Mayang Madu membeli tape yang tujuannya untuk dijual kembali di kotanya. Setelah mengumumkan di beberapa media sosial miliknya, banyak orang yang mendaftarkan diri menjadi *reseller* UMKM Tape Mayang Madu dengan alasan menambah penghasilan tanpa harus mengeluarkan modal yang banyak. Model yang dipakai oleh *reseller* yaitu dengan model beli jual dimana, *reseller* membeli barang kepada produsen dengan harga tertentu sedangkan *reseller* menjual kembali barang tersebut dengan mengambil keuntungan secara bebas.

Dengan adanya sistem penjualan berbasis *reseller*, UMKM Tape Mayang Madu dapat menyebarluaskan penjualannya hingga ke berbagai daerah bahkan ke luar negeri. Dari adanya sistem penjualan

berbasis *reseller* juga memudahkan konsumen untuk membeli produk di wilayah terdekatnya. Setiap harinya UMKM Tape Mayang Madu memproduksi tape sebanyak 5-6 kuintal atau setara dengan 500-600 kotak. Produksi tape ini menyesuaikan dari pesanan *reseller*, dan setiap *reseller* biasanya memesan tape mulai dari 15 kotak sampai lebih. Dan ketika pesanan sudah siap diantarkan, biasanya dari UMKM Tape Mayang Madu menggunakan jasa pengiriman J&T Cargo dan pengiriman diantarkan oleh karyawan menggunakan sepeda motor jika jarak yang dituju tidak jauh.

Sistem penjualan berbasis *reseller* pada UMKM Tape Mayang Madu terdapat kesamaan antara teori penjualan dengan realita yang ada di lapangan. Menurut Basu Swastha dalam buku “Manajemen Pemasaran” menerangkan bahwa terdapat beberapa jenis penjualan yang dikenal oleh masyarakat, antara lain *Trade Selling*, *Missionary Selling*, *Tehcnical Selling*, *New Bussines Selling*, dan *Responsive Selling*. Yang dalam hal ini, sistem penjualan berbasis *reseller* berusaha meningkatkan penjualan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang/jasa kepada penyalur perusahaan atau yang dimaksud dengan *Missionary Selling*.

## **2. Maksimalisasi Laba Oleh UMKM Tape Madu Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang Kabupaten Jember Dalam Sistem Penjualan Berbasis Reseller**

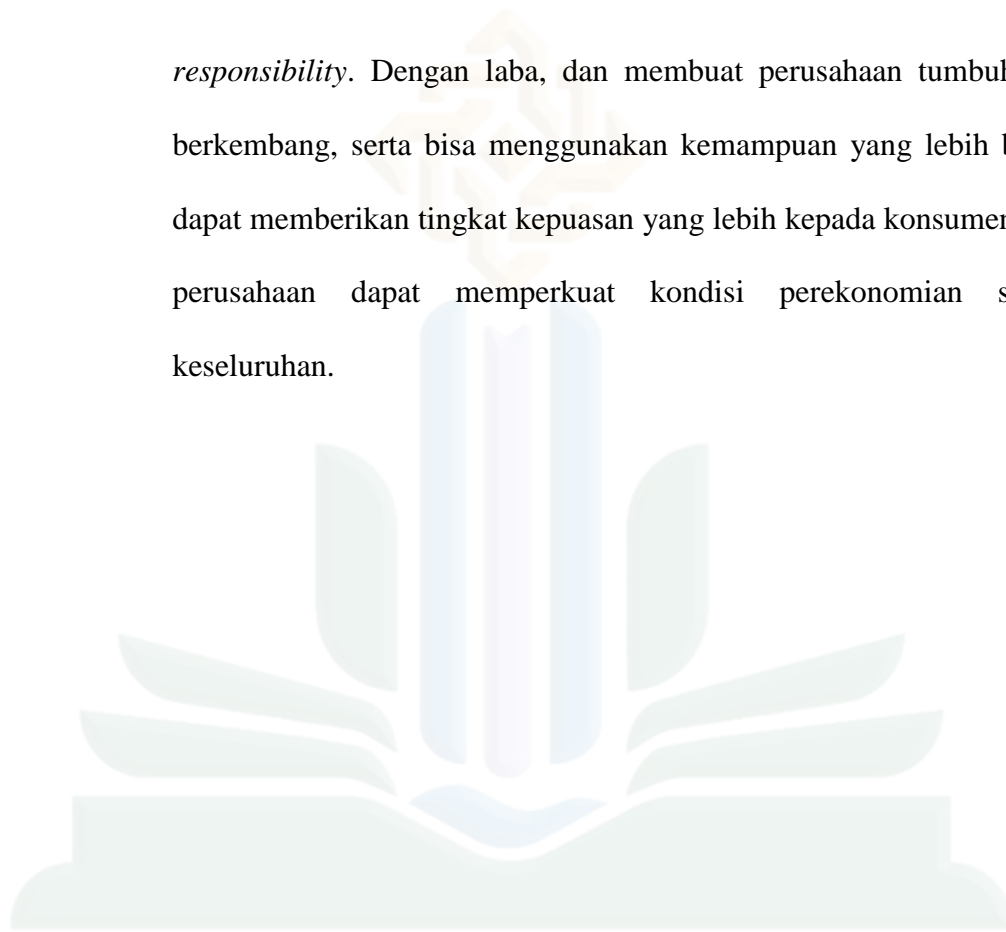


Berdasarkan temuan hasil penelitian tentang maksimalisasi laba oleh UMKM Tape Mayang Madu Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang Kabupaten Jember dalam sistem penjualannya menggunakan sistem penjualan berbasis *reseller*, dimana dengan adanya sistem penjualan berbasis *reseller* ini dapat memaksimalkan keuntungan dari usaha yang di jalannya dan dapat meningkatkan hasil penjualan dari tersebarluasnya *reseller* yang bergabung di UMKM Tape Mayang Madu.

Keuntungan sebelum dan sesudah ada *reseller* dapat dirasakan oleh UMKM Tape Mayang Madu, dimana keuntungan yang di peroleh sebelum ada *reseller* berkisar antara 23 juta dan ketika ada *reseller* keuntungan yang diperoleh berkisar antara 60 juta hingga lebih. Dengan adanya sistem penjualan berbasis *reseller* ini mampu meningkatkan penjualan di UMKM Tape Mayang Madu sekitar 160%. Kenaikan laba yang cukup signifikan mampu membawa perusahaan semakin berkembang dan mampu mencapai target yang diinginkan oleh perusahaan.

Pada sub bab sebelumnya, laba merupakan salah satu tujuan utama berdirinya perusahaan dan penting untuk dicapai, jika suatu perusahaan tidak mendapatkan laba maka perusahaan tidak dapat memenuhi tujuan yang lain. Misalnya, pertumbuhan yang terus menerus atau perkembangan perusahaan yang biasa disebut dengan *going concern* serta tanggung jawab sosial atau *corporate*

*responsibility*. Dengan laba, dan membuat perusahaan tumbuh dan berkembang, serta bisa menggunakan kemampuan yang lebih besar, dapat memberikan tingkat kepuasan yang lebih kepada konsumen, dan perusahaan dapat memperkuat kondisi perekonomian secara keseluruhan.



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, maka kesimpulan yang diperoleh dari hasil penelitian adalah sebagai berikut:

1. Sistem Penjualan Berbasis Reseller Pada UMKM Tape Mayang Madu Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang Kabupaten Jember.

Sistem penjualan berbasis *reseller* merupakan penjualan yang berusaha mendorong pembeli untuk membeli barangnya dari penyalur perusahaan (*reseller*), dimana perusahaan memproduksi tape sesuai pesanan dari *reseller* dan juga sesuai dengan keranjang yang dibawa oleh pedagang keliling. *Reseller* dalam hal ini menggunakan model beli jual, yang mana *reseller* membeli barang dari produsen dengan harga tertentu dan menjual barang kembali dengan memperoleh keuntungan secara bebas. Dan dengan adanya sistem penjualan berbasis *reseller*, perusahaan dapat menyebarluaskan penjualan ke berbagai daerah serta dapat meningkatkan penjualan dan mampu membawa perusahaan terus berkembang.

2. Maksimalisasi Laba Oleh UMKM Tape Mayang Madu Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang Kabupaten Jember Dalam Sistem Penjualan Berbasis Reseller.

Sistem penjualan berbasis *reseller* selain mampu membawa perusahaan terus berkembang, sistem penjualan berbasis *reseller* juga

mampu menaikkan laba. Kenaikan laba merupakan hal yang sangat penting dalam berkembangnya sebuah perusahaan. Kenaikan laba yang diperoleh UMKM Tape Mayang Madu selama menggunakan *reseller* yakni sebesar 160%. Kenaikan ini dapat terjadi karena sistem penjualan berbasis *reseller* mampu mengatasi permasalahan seperti terbatasnya akses pasar, dan informasi yang minim. Hal ini juga sesuai dengan visi perusahaan yang ingin mempopulerkan serta mensejajarkan makanan tradisional yang berbahan dasar singkong dengan makanan modern lainnya dan mengembangkan model bisnis atau usaha yang akan dapat diperluas.

## **B. Saran**

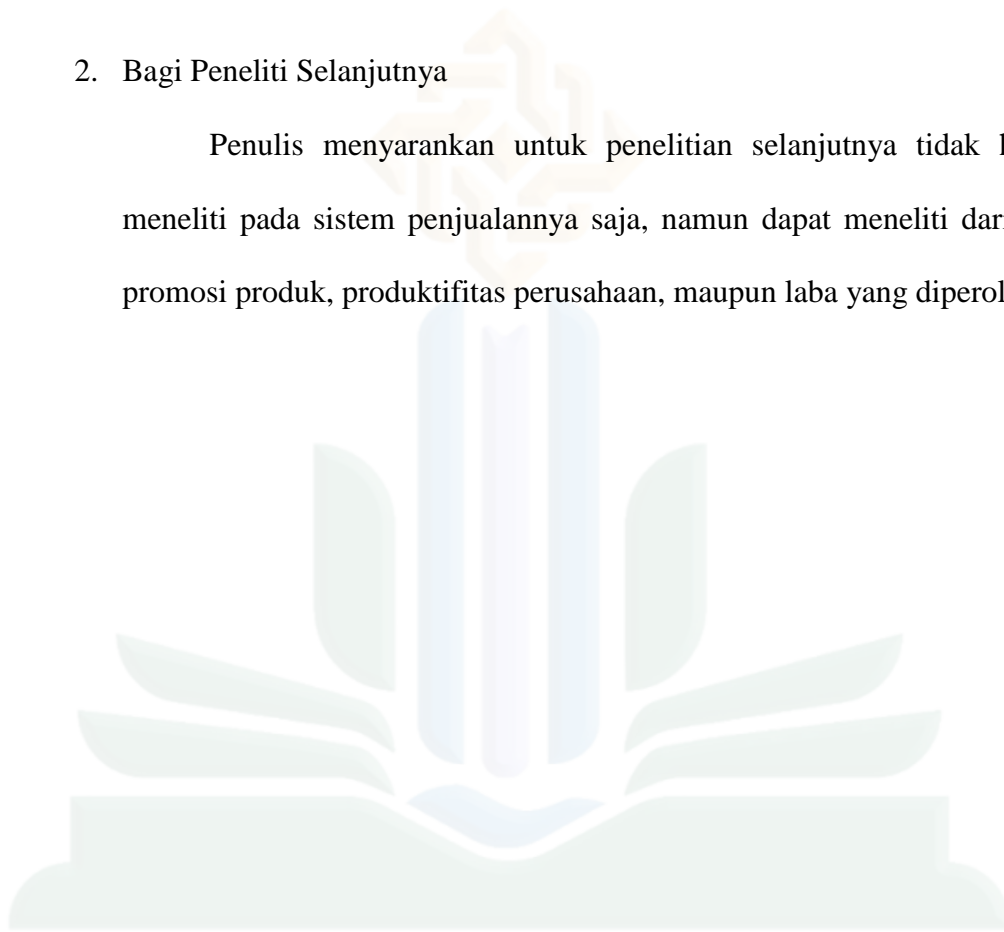
Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah disajikan, maka selanjutnya peneliti menyampaikan saran-saran yang dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang terkait dalam penelitian ini. Adapun saran-saran yang dapat disampaikan sebagai berikut:

### **1. Bagi UMKM Tape Mayang Madu**

Sebaiknya UMKM Tape Mayang Madu melakukan inovasi terhadap produknya seperti mengembangkan suwar-suwir berbahan dasar tape, memiliki akun media sosial pribadi agar lebih mengetahui target pasar yang akan dituju serta pemasaran yang cukup luas.

## 2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penulis menyarankan untuk penelitian selanjutnya tidak hanya meneliti pada sistem penjualannya saja, namun dapat meneliti dari segi promosi produk, produktifitas perusahaan, maupun laba yang diperoleh.



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER

## DAFTAR PUSTAKA

### Buku

- Amsyah, Zulkifli. 1997. *Manajemen Sistem Informasi*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Djamal. 2015. *Paradigma Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- Kotler, Philip. 2005. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Kesebelas Jilid II. Jakarta: Erlangga.
- Moleong, Lexy J. 2005. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Mulyasa, Deddy. 2003. *Metodologi Penelitian Hukum*. Jakarta: PT. Remaja Rosdakarya.
- Siallagan, Hamonangan. 2020. *Teori Akuntansi*. Medan: LPPM UHN Press.
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Swastha, Basu. 2010. *Pengantar Bisnis Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Tim Penyusun. 2018. *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN Jember.
- Widjajanto, Nugroho. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Erlangga.
- Yulianti, Farida, Lamsah, dan Periyadi. 2019. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Deepublish.

### Jurnal

- Kristianti, Aprida. 2021. "Pengaruh Modal Kerja dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Otomotif Yang Tercatat Di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017". *Jurnal Mahasiswa Akuntansi Unsurva*. Vol.1 Nomor 1 Januari. 60-76.
- Riswaya, Ririh Asep. 2013. "Sistem Penjualan Tunai Dan Kredit Property Di PT Sanggraha Property". *Jurnal Computech & Bisnis*. Vol.7 No. 2. 106-116. ISSN 2442-4943.
- Wibowo, Hendika Dimas, Zainul Arifin, dan Sunarti. 2015. "Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi Pada Batik Diajeng Solo)". *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*. Vol. 29 No. 1. 59-66.

- Jemmy, dan Pastima Simanjuntak. 2021. "Sistem Penjualan Pada Toko Samudra Baru Berbasis Web". *Jurnal Comaise*. Vol. 5 No. 6. 19-26. ISSN (Online) 2715-6265.
- Irawan, Rizal Nur Muhammad. 2016. "Pengaruh Modal Usaha Dan Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Penggilingan Padi UD. Sari Tani Tenggerejo Kedungpring Lamongan". *Jurnal Penelitian Ekonomi dan Akuntansi*. Volume 1 No. 2. 75-82. ISSN 2502-3764.
- Nurlita, Risma Rukmala, Tatas Ridho Nugroho, dan Nur Ainayah. 2019. Pengaruh Laba Kotor, Laba Operasi Dan Laba Bersih Untuk Memprediksi Arus Kas Masa Depan Pada Perusahaan Food & Beverages Yang Terdaftar Di BEI Periode 2015-2017. 1-13.
- Amanah, Siti. 2015. Peranan Strategi Promosi Pemasaran Terhadap Peningkatan Volume Penjualan. *Jurnal Lentera Kajian Keagamaan, Keilmuan dan Teknologi*. ISSN: 1693-6922. 55-66.
- Widharta, Pratama Willy, dan Sugiono Sugiharto. 2013. Penyusunan Strategi Dan Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Damai. *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*. Vol. 2 No. 1. 1-15.
- Ropiah, Siti Eva. 2019. "Maksimalisasi Laba Dalam Islam". Tugas Mandiri Fakultas Ekonomi Islam Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon. 1-6.

### **Regulasi**

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 Tentang Kemudahan, Pelindungan, Dan Pemberdayaan Koperasi Dan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah.

### **Skripsi**

- Bagusatria, Arga. 2021. *Rancang Bangun Sistem Penjualan Berbasis Web Untuk Pengusaha UMKM Pada Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus: Toko Rafi Bakery)*. Tangerang: Universitas Multimedia Nusantara Tangerang.
- Hernadi, Friska Dian. 2019. *Sistem Penjualan Pada Toko Tania Tas Di Jalan Soebrantas Pasar Baru Panam Kota Pekanbaru Menurut Perspektif Ekonomi Syariah*. Pekanbaru: Universitas Islam Negeri Sultan Syarif kasim Riau Pekanbaru.
- Hakim, Lukmanul. 2017. *Sistem Penjualan Buku Online Di LPIP Universitas Muhammadiyah Purwokerto Berbasis Android*. Purwokerto: Universitas Muhammadiyah Purwokerto.
- Ridwan, Alif Muhammad. 2020. *Financial Technology; Maksimalisasi Laba Usaha Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) (Studi Pada Merchant Fintech Go-Pay di Wilayah Kota Makassar)*. Makassar: Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.



- Pinasthika, Rifqi Muhammad. 2021. *Rancang Bangun Sistem Penjualan Berbasis Web Dengan Metode RAD Pada PT Pandawa Lima Primattech*. Tangerang: Universitas Multimedia Nusantara Tangerang.
- Misna. 2020. *Sistem Reseller Dalam Praktik Jual Beli Online Perspektif Hukum Ekonomi Syariah (Studi Pada Hijrah Olshop Palopo)*. Palopo: Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palopo.
- Hasanah, Nur. 2019. *Analisis Mekanisme Dropshipper Dan Reseller Di Toko Online S3 Komputer Surabaya*. Surabaya: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.
- Fatimatuzzuhro, Vivi. 2017. *Analisis Sistem Penjualan Produk Berbasis Online Koperasi Serba Usaha Padurenan Jaya Kudus*. Kudus: Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus.
- Rachmat, Widiyanto Wahyu, Farida Dwi Rahmawati, dan Falah Muhammad. 2017. *Perancangan Sistem Penjualan Berbasis Web E-Commerce Pada Toko Topi Desa Giriwarno*. Tugas Akhir. Magelang: Universitas Muhammadiyah Magelang.
- Asnaka, Welly. 2020. *Analisis Penerapan Perolehan Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Guna Mengukur Laba Bersih Pada Perusahaan (Studi Kasus pada PT. Japfa Comfeed Indonesia, Tbk Sidoarjo)*. Surabaya: Universitas Bhayangkara Surabaya.
- Andri, Yalfi. 2021. *Sistem Penjualan Buku Secara Online Toko Buku Dan Penerbit Zanafa*. Riau: Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- Usman, Idiputra Yosef. 2020. *Sistem Penjualan Gitar Di Toko Home Musik Berbasis Web*. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer Akakom.
- Masrulin, Ulfa. 2019. *Penjualan Minyak Kutus-kutus Melalui Sistem Reseller*. Surabaya: Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik NSC Surabaya.

#### Website

- Kho, Budi. *Pengertian Laba atau Profit dan Jenis-jenis laba (Profit)*. <https://ilmumanajemenindustri.com>. (di akses pada Agustus 2020).
- Tim Redaksi, CNBC Indonesia. *Pengertian dan Jenis-jenis UMKM* <https://www.cnbcindonesia.com>. diakses pada Kamis, 17/02/2022 14:48 WIB.
- <https://kbbi.web.id/laba.html>

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Iftitah Dian Humairoh  
Nim : E20182034  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Universitas : Universitas Islam Negeri KH Achmad Siddiq Jember

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini dengan judul “Analisis Sistem Penjualan Berbasis Reseller Dalam Maksimalisasi Laba Oleh UMKM Mayang Madu Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang Kabupaten Jember” secara keseluruhan adalah hasil penelitian atau karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya tanpa tekanan dan paksaan dari pihak manapun.

Jember, 4 Maret 2022



**Iftitah Dian Humairoh**  
**NIM. E20182034**

### Matrik Penelitian

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
Analisis Sistem Penjualan Berbasis Reseller Dalam Maksimalisasi Laba Oleh UMKM Tape Mayang Madu Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang kabupaten Jember	A. Sistem Penjualan Berbasis Reseller	1. Penjualan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Trade Selling</li> <li>2. Missionary Selling</li> <li>3. Tehnical Selling</li> <li>4. New Bussines Selling</li> <li>5. Responsive Selling</li> </ol>	Data Primer: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Moh. Sueb selaku owner UMKM Tape Mayang Madu</li> <li>2. Pak Sunardi selaku bagian produksi</li> <li>3. Sitti Hotijah selaku bagian pemasaran</li> <li>4. Riskiyanto bagian pengemasan</li> <li>5. Hadi selaku anggota reseller</li> <li>6. B. Wahyu selaku anggota reseller</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pendekatan penelitian kualitatif</li> <li>2. Jenis penelitian studi lapangan (field research)</li> <li>3. Teknik pengumpulan data (Observasi, Wawancara, Dokumentasi)</li> <li>4. Analisis data (Reduksi data, Penyajian data, Verifikasi)</li> <li>5. Keabsahan data menggunakan Triangulasi Sumber</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana Sistem Penjualan Berbasis Reseller Pada UMKM Tape Mayang Madu Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang Kabupaten Jember?</li> <li>2. Bagaimana Maksimalisasi Laba Oleh UMKM Tape Mayang Madu Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang Kabupaten Jember Dalam Sistem Penjualan Berbasis Reseller?</li> </ol>
		2. Reseller	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Model Bagi Hasil</li> <li>2. Model jaminan</li> <li>3. Model web replika</li> <li>4. Model web alone</li> <li>5. Model beli jual</li> </ol>	Data Sekunder: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Buku</li> <li>2. Jurnal</li> <li>3. Artikel</li> <li>4. Website/Internet</li> </ol>		
	B. Maksimalisasi Laba	1. Laba	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Laba Kotor</li> <li>2. Laba Operasi</li> <li>3. Laba Bersih</li> </ol>			



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550  
Fax (0331) 427005 e-mail: [febi@uinkhas.ac.id](mailto:febi@uinkhas.ac.id) Website: <http://uinkhas.ac.id>

Nomor : B-740 /Un.22/7.a/PP.00.9/12/2021  
Sifat : Biasa  
Lampiran : -  
Hal : **Permohonan Ijin Penelitian**

20 Desember 2021

Yth. Pemilik UMKM Tape Mayang Madu  
Jl. Plalangan RT.003 RW. 008, Tegalwaru  
Mayang, Jember

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diijinkan mahasiswa berikut :

Nama : Iftitah Dian Humairoh  
NIM : E20182034  
Semester : VII (Tujuh)  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Prodi : Ekonomi Syariah

Untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai "Analisis Sistem Penjualan Berbasis Reseller Dalam Maksimalisasi Laba Oleh UMKM Tape Mayang Madu Desa Plalangan Kecamatan Mayang Kabupaten Jember" di lingkungan lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

a.n. Dekan

Wakil Dekan Bidang Akademik,



**Nurul Widyawati Islami Rahayu**



## SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Moh. Sueb S.Pd  
Jabatan : Owner UMKM Tape Mayang Madu

Dengan ini menyatakan bahwa mahasiswa yang beridentitas:

Nama : Iftitah Dian Humairoh  
Nim : E20182034  
Semester : VIII  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan/Prodi : Ekonomi Syariah  
Instansi : Universitas Islam Negeri KH Achmad Siddiq Jember

Telah selesai melakukan penelitian di UMKM Tape Mayang Madu untuk memperoleh data dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul “Analisis Sistem Penjualan Berbasis Reseller Dalam Maksimalisasi Laba Oleh UMKM Tape Mayang Madu Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang Kabupaten Jember”

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan seperlunya.

Mengetahui, 03 Maret 2022  
Owner UMKM tape Mayang Madu



Moh. Sueb S.Pd

## PEDOMAN PENELITIAN

### A. Pedoman Observasi

1. Untuk mengetahui sistem penjualan berbasis reseller pada UMKM Tape Mayang Madu Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang Kabupaten Jember.
2. Untuk mengetahui maksimalisasi laba oleh UMKM Tape Mayang Madu Desa Tegalwaru Kecamatan Mayang Kabupaten Jember dalam sistem penjualan berbasis reseller.

### B. Pedoman Wawancara

1. Wawancara dengan owner dan karyawan UMKM Tape Mayang Madu
  - 1) Kapan berdirinya UMKM Tape Mayang Madu?
  - 2) Bagaimana cara berkembang di kondisi berdampingan dengan wabah covid-19?
  - 3) Berapa jumlah anggota reseller ?
  - 4) Sejak kapan membuka kesempatan untuk menjadi anggota reseller?
  - 5) Bagaimana jika ada orang yang ingin mendaftar menjadi reseller dan berasal dari luar kota?
  - 6) Dalam satu hari memproduksi berapa kotak, dan berapa kuintal?
  - 7) Apakah ada macam-macam tape?
  - 8) Apakah ada produk lain selain tape?
  - 9) Menggunakan kemasan apa saja?

- 10) Konsumen lebih dominan memesan dengan kemasan apa?
- 11) Dalam sehari mengirim berapa kotak kepada reseller atau konsumen?
- 12) Setiap reseller rata-rata memesan berapa kotak?
- 13) Pengiriman kemana saja?
- 14) Apakah penjualan secara *offline* dan *online*, ataukah memakai keduanya?

2. Wawancara dengan anggota reseller

- 1) Sejak kapan menjadi anggota reseller?
- 2) Apakah ada pemesanan dari konsumen setiap harinya? Jika ada, berapa jumlah pesanan setiap harinya?
- 3) Konsumen lebih dominan memesan dengan kemasan apa?
- 4) Bagaimana pendapatan yang diperoleh saat menjadi reseller?
- 5) Bagaimana promosi yang dilakukan?


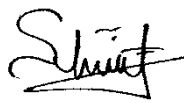
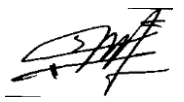
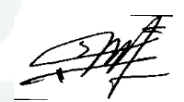


UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER



## JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

No.	Tanggal	Uraian Penelitian	Paraf
1.	10 Juli 2021	Wawancara dengan Pak Sunardi selaku bagian produksi di UMKM Tape Mayang Madu.	
2.	17 Juli 2021	Wawancara dengan Pak Sueb selaku owner di UMKM Tape Mayang Madu	
3.	17 Juli 2021	Wawancara dengan Sitti Hotijah selaku bagian pemasaran.	
4.	12 Januari 2022	Wawancara dengan Pak Sueb selaku owner UMKM Tape Mayang Madu	
5.	16 Januari 2022	Wawancara dengan Pak Sueb selaku owner di UMKM Tape Mayang Madu	
6.	16 Januari 2022	Wawancara dengan Pak Sunardi selaku bagian produksi.	
7.	29 Januari 2022	Wawancara dengan Pak Sunardi selaku bagian produksi.	
8.	2 Februari 2022	Wawancara dengan Pak Sueb selaku owner di UMKM Tape Mayang Madu	
9.	2 Februari 2022	Wawancara dengan Pak Sunardi selaku bagian produksi	
10.	2 Februari 2022	Wawancara dengan Sitti Hotijah selaku bagian pemasaran.	
11.	2 Februari 2022	Wawancara dengan Riskiyanto selaku bagian pengemasan	

12.	20 Februari 2022	Wawancara dengan Hadi selaku anggota reseller di UMKM Tape Mayang Madu	√
13.	3 Maret 2022	Wawancara dengan Bu Wahyu selaku anggota reseller di UMKM Tape Mayang Madu	√

Yang menyatakan,  
Owner UMKM Tape Mayang Madu

  
**TAPE KUNING**  
**MAYANGMADU**  
**Moh. Sueb S.pd**

**UIN**

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

**KH ACHMAD SIDDIQ**  
**JEMBER**

## DOKUMENTASI PENELITIAN



Dokumentasi: wawancara dengan Pak Sueb selaku owner UMKM Tape Mayang Madu



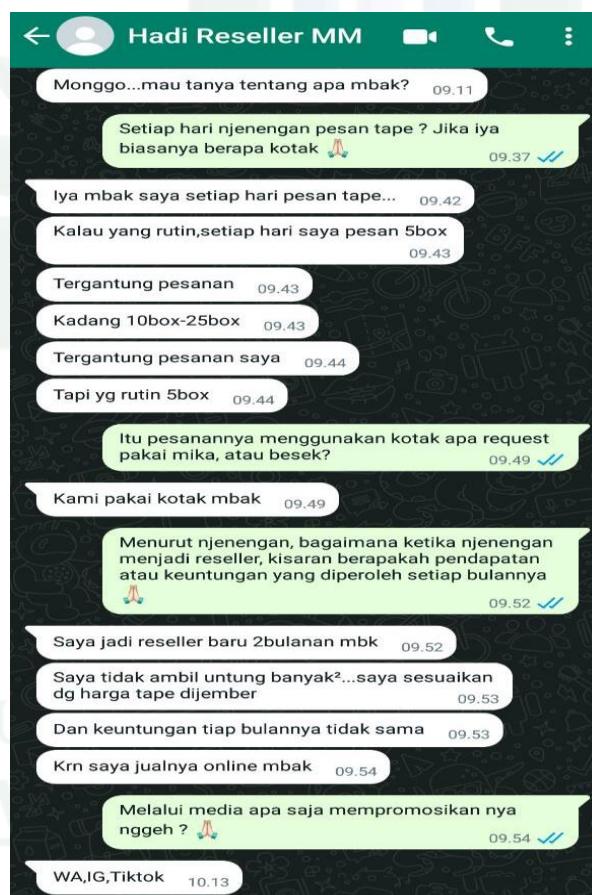
Dokumentasi: wawancara dengan Pak Sunardi selaku bagian produksi di UMKM Tape Mayang Madu



Dokumentasi: wawancara dengan Sitti Hotijah selaku bagian pemasaran di UMKM Tape Mayang Madu

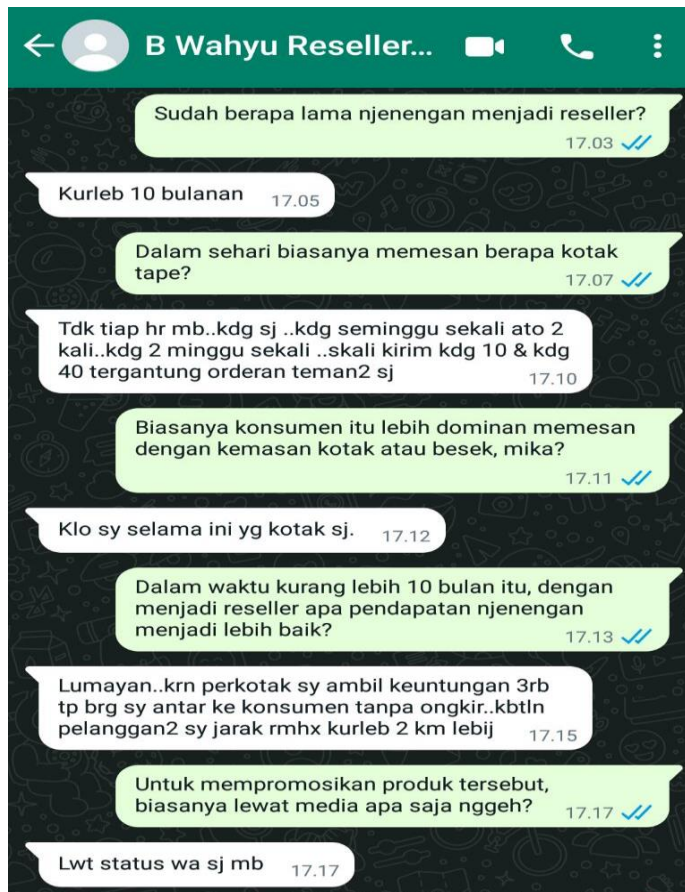


Dokumentasi: wawancara dengan Riskiyanto selaku bagian pengemasan di UMKM Tape Mayang Madu



Dokumentasi: wawancara dengan Hadi selaku anggota reseller UMKM Tape Mayang Madu





Dokumentasi: wawancara dengan Bu Wahyu selaku anggota reseller UMKM Tape Mayang Madu



Dokumentasi: wawancara serta terjun langsung untuk membantu proses pembuatan, pengemasan tape



Gambar Produk UMKM Tape Mayang Madu



Tahap-tahap pembuatan tape Mayang Madu

## BIODATA PENULIS



### 1. Identitas Diri

Nama lengkap : Iftitah Dian Humairoh

Tempat, Tanggal Lahir : Jember, 26 Juni 2001

Jenis Kelamin : Perempuan

Agama : Islam

Nim : E20182034

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusam/Prodi : Ekonomi Islam/Ekonomi Syariah

Alamat : Dusun Mrapen, Rt.002 Rw.014, Desa  
Sumberkejayan, Kecamatan Mayang, Kabupaten  
Jember

Telp/Hp : 082232957064

Email : [dianhumairohftitah32@gmail.com](mailto:dianhumairohftitah32@gmail.com)

### 2. Riwayat Pendidikan

- a. SDN Sumberkejayan 02 (2012)
- b. SMPN 02 Mayang (2015)
- c. MA ASHRI (2018)
- d. UIN KHAS Jember (2022)

### 3. Pengalaman Organisasi

- a. Anggota bidang Kaderisasi Ikatan Mahasiswa Jember (IMJ) 2019-2020



- b. Anggota bidang Kaderisasi PMII Rayon FEBI Periode 2020-2021
- c. Anggota bidang Keilmuan Komunitas Kajian Rezipetor 2020-2021
- d. Sekretaris bidang PSDM Himpunan Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Periode 2019-2020
- e. Sekretaris bidang Departemen Kominfo Dewan Eksekutif Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (DEMA FEBI) 2020-2021



UIN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

KH ACHMAD SIDDIQ  
JEMBER