# **Jangan Tertukar! Ini Perbedaan *Reseller* dan *Dropship***

*Meta description*:

Untuk menentukan jenis bisnis yang paling cocok untuk kamu jalankan dan tekuni, cari tahu terlebih dahulu apa saja **perbedaan *reseller* dan *dropship***

Bagi kamu yang ingin memulai bisnis untuk pertama kali, kamu mungkin pernah menemukan istilah *reseller* dan *dropship*. Keduanya dianggap cocok digunakan oleh orang yang masih awam dalam berbisnis, terutama ibu rumah tangga dan mahasiswa. Lalu, apa sebenarnya **perbedaan *reseller* dan *dropship*** itu? Lebih jelasnya simak artikel ini.

## **Perbedaan *Reseller* dan *Dropship* dari Cara Kerjanya**

Perbedaan paling jelas dari keduanya adalah cara kerjanya. *Reseller* harus membeli stok barang terlebih dahulu dari *supplier* sebelum akhirnya dipromosikan dan dijual. Karena terdapat stok barang, *reseller* bisa membuka toko secara *online* atau *offline*. Mereka juga yang menyiapkan dan mengirimkan produk kepada pembeli.

Berbeda dengan *dropshipper* yang tidak perlu membeli stok barang terlebih dahulu. Mereka hanya perlu mempromosikan barang yang dijual ke pembeli–biasanya lewat media sosial–lalu menghubungi *supplier* saat pesanan datang. Pihak *supplier* yang akan mengirimkan produk ke pembeli.

## **Perbedaan Modalnya**

Tentunya kamu sudah tahu jika memulai bisnis diperlukan modal yang cukup. Begitu juga saat ingin berbisnis lewat *reselling* dan *dropshipping*. Dilihat dari segi modal, *dropship* lebih menggiurkan karena kamu tidak perlu mengeluarkan modal sama sekali.

Hal yang diperlukan seorang *dropshipper* adalah pulsa, paket data, dan jaringan internet yang memadai. Bila sudah memiliki itu semua, kamu bisa langsung menjalankan bisnis dengan mempromosikan berbagai produk yang dijual.

Sementara itu, *reseller* perlu mengeluarkan modal untuk membeli barang. Biasanya *supplier* memberikan diskon kepada *reseller* karena mereka membeli barang dalam jumlah yang banyak. Dengan begitu, *reseller* bisa mendapat keuntungan dari harga pembelian barang yang lebih murah. Modal lain yang perlu dipikirkan adalah modal untuk *packaging* dan paket data.

## **Perbedaan Keuntungannya**

Berbicara mengenai bisnis tak akan jauh dari keuntungan karena itulah tujuan dari berbisnis. **Perbedaan *reseller* dan *dropship*** pun dapat dilihat dari keuntungannya. *Reselling* dianggap lebih menguntungkan dibandingkan *dropship*, mengapa begitu?

Ini karena *reseller* bisa dengan leluasa menentukan sendiri harga produk yang mereka jual. Apabila mereka menentukan selisih harga produk yang cukup tinggi, keuntungan yang didapat juga jadi lebih besar.

*Dropshipper* tidak bisa mengubah harga barang karena semuanya telah ditetapkan *supplier*. Keuntungannya didapat dari komisi penjualan barang. Pada umumnya, hasil komisi ini lebih kecil dari hasil penjualan *reseller*.

## **Perbedaan Risikonya**

Bisnis tak selamanya menguntungkan, tetap ada risikonya harus dipikirkan. Begitu juga saat memulai bisnis dengan *reselling* atau *dropshipping*. Meski modal yang dikeluarkan sedikit atau tidak ada sama sekali, bukan berarti bisnisnya akan terbebas dari risiko.

**Perbedaan *reseller* dan *dropship*** satu ini jangan disepelekan karena akan berpengaruh dengan kelanjutan bisnis. Dari risiko ini, kamu juga bisa menentukan jenis bisnis yang cocok untukmu.

Meski memiliki keuntungan yang lebih besar, risiko *reseller* juga sama besarnya. Contohnya, setelah membeli banyak barang, tetapi tidak ada yang membeli sama sekali atau pesanan yang sedikit, kerugian besar pastinya menanti karena sudah keluar modal.

Lalu bagaimana dengan *dropship*? Memang seorang *dropshipper* tidak harus mengeluarkan modal, tetapi mereka juga tetap rugi jika tidak ada pesanan sama sekali. Selain itu, mereka juga bisa rugi bila ada pembeli, tetapi stok barang di *supplier* kosong. Tandanya mereka harus membatalkan pesanannya.

## **Perbedaan dalam Pemasaran Produk**

**Perbedaan *reseller* dan *dropship*** yang terakhir adalah pemasaran produknya. Dari bidang pemasaran, *reseller* memiliki kuasa yang lebih banyak karena adanya stok barang. Mereka bisa memanfaatkan barang yang ada untuk pemasaran yang lebih maksimal.

Contohnya, melakukan diskon untuk pelanggan setia, memberikan foto produk yang lebih baik, sampai memberikan tawaran gratis satu barang untuk setiap pembelian. Promosinya pun tak terbatas di internet saja.

Nah, untuk *dropship* memang promosinya cukup terbatas. Foto produknya pun cenderung tidak berubah sesuai yang diberikan *supplier*. Itu sebabnya *dropshipper* harus lebih gencar promosi di internet agar produk menjangkau banyak orang.

## **Mana yang Paling Pas Untukmu?**

Kini saatnya kamu menentukan mana jenis bisnis yang paling pas setelah melihat **perbedaan *reseller* dan *dropship***. Jika kamu memiliki modal berlebih, skema *reseller* akan cocok karena kamu bisa menentukan harga dan jumlah stok barang.

Akan tetapi, jika kamu tidak punya modal sama sekali, kamu bisa memulai dengan *dropship* asalkan mampu melakukan promosi dengan baik. Hal terpenting adalah selalu tekun dalam berbisnis agar bisnisnya bisa berjalan dengan lancar.

Referensi:

<https://lifepal.co.id/media/reseller-atau-dropshipper-cek-perbedaannya-yuk/>

<https://jubelio.com/2021/perbedaan-dropshipper-dan-reseller-yang-wajib-kamu-tahu/>

<https://dailysocial.id/post/perbedaan-reseller-dan-dropshipper>

<https://gajitim.com/perbedaan-reseller-dan-dropship/>