

MEDIATOR

Strategi dan Cara Benar Jualan Online Bagi Pemula Agar Untung

A. Putra - SUMUT.MEDIATOR.CO.ID

Feb 10, 2023 - 10:08



MEDAN - [Cara jualan online](#) dapat menjadi solusi terbaik terutama bagi kamu yang ingin memulai usaha namun memiliki sedikit modal. Jualan online sendiri adalah salah satu jenis usaha yang saat ini sudah mulai banyak diminati oleh sebagian besar orang.

Nah, jika kamu penasaran dengan strategi dan cara jualan online yang benar agar bisa menghasilkan keuntungan, berikut sudah dirangkum beberapa metodenya bagi pemula :

1. Tentukan Ide Usaha Dengan Riset Produk.

Langkah pertama yang harus dilakukan untuk memulai usaha jualan online adalah menentukan ide usaha dengan riset produk. Kamu bisa mulai melakukan riset produk apapun yang laku untuk jualan online. Kamu bisa mencari beberapa

riset produk yang dipublikasikan di internet. Setelah itu, kamu baru bisa menentukan ide usaha yang paling cocok dan sesuai keinginanmu.

2. Memilih Target Audiens Atau Konsumen Potensial.

Setelah menentukan ide usaha dengan riset produk, langkah selanjutnya untuk mulai jualan online adalah memilih target audiens atau konsumen potensial. Hal itu penting kamu lakukan agar dapat mengetahui sejauh mana produk milikmu tidak hanya sekedar dibeli namun menjadi hal yang benar – benar dibutuhkan.

3. Membuat Rincian Harga Yang Kompetitif Dan Coba Riset Pasar.

Saat kamu sudah menentukan ide usaha dan memahami produknya akan menjangkau tipe konsumen seperti apa, maka langkah berikutnya adalah membuat rincian harga yang kompetitif. Artinya, kamu perlu menjual produk dengan harga yang tidak terlalu murah maupun sebaliknya. Kamu harus menetapkan harga yang sesuai agar produk dapat bersaing saat dijual secara online.

4. Membuat Nama Produk Atau Toko Yang Menarik.

Cara jualan online memang akan terasa lebih mudah jika menjual barang dari brand lain. Namun, jika menjual produk buatan sendiri, sebaiknya kamu menciptakan identitas produk yang kuat. Kamu perlu menentukan nama produk maupun toko yang menarik agar konsumen lebih mudah mengenalinya. Hal itu sangat penting dilakukan agar eksistensi produk kamu tetap terjaga di hadapan target marketnya.

5. Memilih Marketplace Yang Cocok Dan Memahami Algoritmanya.

Tahap ini juga sangat penting dilakukan. Kamu harus jeli dalam memilih e-commerce untuk menjual produkmu secara daring. Kamu bisa memulainya dengan mempelajari kebijakan, sistem, serta algoritma marketplace yang ada.

Kamu perlu mengetahui seluk beluk, kekurangan, dan kelebihan dari marketplace yang ingin dipilih dengan baik. Dengan demikian, kamu jadi memiliki banyak waktu untuk mengembangkan bisnis dan toko online kamu.

6. Menyiapkan Perlengkapan Jualan Online Dan Memilih Mitra Ekspedisi Terpercaya.

Langkah selanjutnya adalah menyiapkan segala kebutuhan dan perlengkapan untuk berjualan online seperti diantaranya menyiapkan pola pembayaran yang ringkas, metode pemesanan yang mudah, serta memilih mitra ekspedisi terpercaya.

Kamu perlu melakukan semua itu agar jualan online dapat berjalan lancar, proses distribusi produk ke tangan konsumen aman, dan bisnis kamu menguntungkan.

Menggencarkan Promosi, Memperluas Jaringan Dengan Bergabung Ke Komunitas Dan Menyediakan Pelayanan Terbaik Untuk Konsumen

Langkah terakhir yang harus kamu lakukan adalah melakukan promosi yang bisa dicoba dengan membuat konten menarik di media sosial atau bisa juga dengan memanfaatkan fitur iklan berbayar di marketplace yang kamu pilih.

Promosi dan iklan sangat penting dilakukan karena berkaitan dengan pemasaran produk kamu. Kemudian, kamu juga perlu mencoba memperluas jaringan dengan bergabung pada komunitas agar identitas produk kamu semakin dikenal.

Cara jualan online memiliki banyak perbedaan dengan metode berjualan konvensional seperti salah satunya yang paling tampak adalah tempat untuk menjajakan barang dagangan. Untuk berjualan online, kamu bisa memanfaatkan media sosial seperti Instagram, Facebook, TikTok, dan lainnya sebagai marketplace.

Selain itu, ada pula beberapa platform e-commerce yang bisa kamu manfaatkan untuk jualan online seperti Shopee, Tokopedia, Lazada, Bukalapak, dan masih banyak lagi. Mengingat sarana penjualannya sangat berbeda, kamu tentunya perlu memahami terlebih dahulu strategi dan metode jualan online jika memang ingin menggeluti bisnis ini. Selain untuk mencari keuntungan, dengan memahami cara jualan online yang benar juga maka potensi bisnis kamu bisa menjadi lebih berkembang.