

CUAN dari RUMAH

Jualan Produk Hasil Milyaran



**Langkah demi Langkah
memulai bisnis dari rumah
yang terbukti menghasilkan**

Nurdin Nurung

Term of use

Terimakasih telah membeli ebook ini. Ebook ini tidak boleh disebarluaskan dan diperjualbelikan. Hak cipta dilindungi oleh undang-undang. Ebook ni hanya bisa didapatkan secara legal di <https://lynk.id/nrhouse> & <https://nrhouse.id/cuan> .

Mendapat pengetahuan dari panduan ini secara ilegal, dan menggunakannya pada bisnis online Anda, maka Anda sama saja mencari rezeki secara tidak halal.

Ada banyak hal-hal teknis dan rata-rata menghabiskan waktu 2-3 jam/hari selama 1 bulan dialokasikan untuk menyelesaikan ebook ini.

Prelude

Apakah bisa mendapatkan puluhan juta hanya dengan bekerja dari rumah atau mungkin mendapatkan ratusan juta hanya dengan jualan produk online?

Dan bagaimana jika anda bisa melakukannya semuanya, tanpa memerlukan modal yang besar untuk membuat toko fisik atau kantor yang besar. Dan anda pun bisa melakukannya dirumah tanpa meninggalkan istri dan anak-anak anda.

Kalau Anda memiliki laptop, handphone dan internet maka Anda sudah memiliki modal yang cukup untuk mendapatkan semuanya ini. Mungkin Anda akan mengatakan kalau hal itu tidak masuk akal yang hanya bekerja dari rumah dengan hasil puluhan hingga ratusan juta.

memang awalnya tidak mudah karena anda dipaksa untuk belajar lebih banyak sesuai case yang anda alami saat itu , Prosesnya panjang, berliku, naik turun dan konsisten sangat diperlukan. Apalagi jika tidak ada teman yang sefrekuensi, tidak ada mentor tempat untuk bertanya. Anda mungkin akan

mendapatkan nyinyiran dari teman dan keluarga Anda. Bisa dibilangin pengangguran lah, pesugihan dan masih banyak lagi kata-kata negatif yang datangnya justru dari orang terdekat dan lingkungan sekitar.

Tetapi ketika anda sudah memulai dan mengikuti step by step di buku ini. Saya yakin hasilnya akan membuat anda puas dan bisa mengubah hidup anda dan anda pun bisa dekat dengan keluarga.

Kalau anda ingin bekerja dari rumah atau bahkan dari mana saja, Bisa banyak bersedekah, melihat tumbuh kembang anak-anak anda dan tetap bisa menghasilkan cuan dari internet. Jualan produk online adalah salah satu jalan di era digital ini. Hal yang perlu lakukan awal-awal adalah melakukan riset produk dan memasarkannya di internet.

Nikmati prosesnya, semuanya akan penuh perjuangan tetapi hasilnya akan sangat luar biasa karena banyak sekali orang yang menginginkannya untuk bekerja dari rumah dan tetap mendapatkan income.

Kata Pengantar

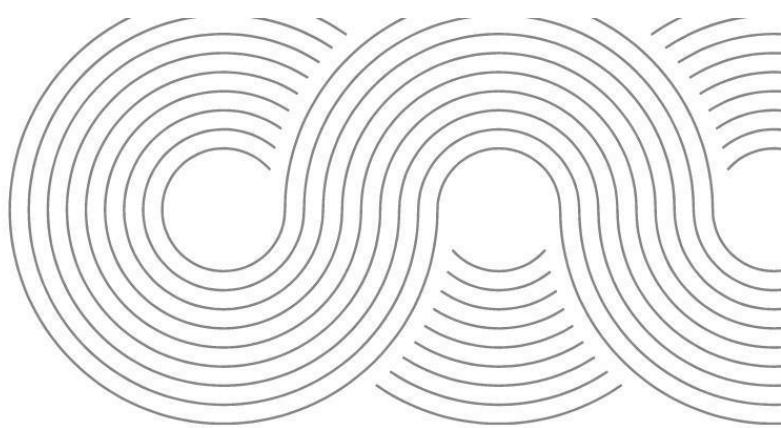
Segala puji syukur kepada Allah karena hanya dengan anugerahNya akhirnya bisa menyelesaikan ebook ini tepat waktu. Awalnya saya tidak ada keinginan untuk menulis ebook ini karena banyaknya DM instagram yang masuk di NR HOUSE menanyakan pekerjaan apa yang bisa dikerjakan dari rumah? Itu dikarenakan salah satu konten saya yang bekerja dari rumah ternyata tembus jutaan views. Karena dorongan dari istri saya akhirnya harus menyelesaikannya dalam waktu yang cepat.

Ebook ini saya buat berdasarkan pengalaman pribadi saat menjalankan online shop saya bersama istri. Mengapa judulnya CUAN DARI RUMAH,JUAL PRODUK HASIL MILYARAN? Jadi ini adalah pola yang saya temukan dan saya share di ebook ini bagaimana cara menemukan produk yang berpotensi mendapatkan income ratusan juta hingga milyaran. Dan saya mencapainya selama 6 bulan.

Di dunia digital sangat kompleks dan kemungkinan besar anda akan butuh terus mempelajari hal yang lain lagi seiring dengan perkembangan digital yang sangat cepat. Apa yang saya share ini bisa dijadikan acuan awal jika anda ingin

terjun pertama kali berjualan online. Ebook ini bisa jadi tidak sempurna di waktu yang berbeda, Tetapi setidaknya ebook ini saya tulis Dengan harapan anda bisa bekerja dari rumah dengan sukses dan mendapatkan income yang luar biasa.

DAFTAR ISI



TERM OF USE

PRELUDE

KATA PENGANTAR

BEGINNING

1

Introduction	10
Mengapa harus bekerja dari rumah?	15
Jualan online VS Bisnis online	19

2

FOUNDATION

Inilah mindset pebisnis online yang benar	25
-------------------------------------------------	----

3

NICHE

Target market	34
Cara mencari target market	35

4

PRODUCT

Riset produk	38
Cara saya mencari produk	38
Mencari suppliers	46
Product creation	48
Begini Cara saya menjual produk harga mahal	51

5	PREPARATION	
	Marketing kit	55
	Testing (Pengujian Produk)	58
	Strategi Penjualan	59
	Strategi marketing dan Promosi	68
6	LAUNCHING PRODUCT	
	Launching product	76
	Evaluasi	78
7	SCALE UP	
	Building team	83
	Kapasitas produksi	85
	Strategi marketing	86
	Mainkan semua channel	87
	Branding	90
8	STUDI KASUS	
	Step saya mencapai 1,5 milyar	93
9	WHAT'S NEXT?	
	Bangun tim bisnis online anda	99
	Bekerja dari rumah	99
	DISCLAIMER	
	TENTANG SAYA	

Chapter 1

Beginning

Introduction

Ini tahun kesepuluh saya bekerja dari rumah walau sebetulnya saya sudah memulai belajar jualan online 1 tahun sebelumnya sambil kuliah.

Saya flashback dulu yah. Jadi waktu kuliah semester awal saya sudah tertarik dengan dunia digital. Pas kuliah di semester-semester akhir ada mata kuliah tentang e-commerce. Disana belajar tentang cara membuat online shop dan membuat website. Berawal dari situ jika ingin mendapatkan nilai bagus harus ada produk yang terjual.

Akhirnya mulai lah beli domain **kaoskatamu.com**, belajar wordpress dan setting-setting website jualan waktu itu selain itu juga ikut expo kampus dan waktu itu saya dan teman menjual kaos custom karena baru memulai belum memikirkan ini untung atau rugi jika dijalankan. intinya mau belajar dulu prosesnya seperti apa karena terus terang saya tidak ada background jualan sama sekali. Untuk kaos saya beli kaos polos kemudian sablon ketempat lain di jasa sablon satuan walau jaraknya cukup jauh.



Ternyata baru jual di lingkungan kampus sudah banyak yang order. Akhirnya saya dan teman memutuskan untuk serius jualan online untuk kaos *custom* itu. Dan butuh modal untuk belajar, akhirnya waktu itu saya menjual motor yang biasa saya pakai berangkat ke kampus untuk membiayai teman saya belajar sablon manual dan sisanya saya pakai belajar beriklan di facebook dan belajar membuat website. Setelah itu saya coba beriklan di facebook bekal dari yang saya pelajari beberapa waktu yang lalu. Tidak disangka ternyata ada penjualan walau budget hanya 10rb sekali iklan dan bisa *closing* belasan kaos.

Singkat cerita Agustus 2014 saya menikah dan setelah itu istri saya menjadi reseller pakaian muslimah karena keterbatasan gerak akhirnya mau membuat merk sendiri dengan bekerjasama dengan penjahit rumahan waktu itu.



Akhirnya, saya beli domain **jubahakhwat.com** bantu membuatkan website, fanspage dan membuat iklan di facebook. Untuk website saya melakukan optimasi mesin pencari (*search engine optimization*).

Dan puncak nya ketika ramadhan penjualan membludak dan tentu saya dan istri belum siap karena keterbatasan SDM, stok dan tentu modal hehe. Tapi alhamdulillah banyak pelajaran yang bisa diambil dan puas dengan hasilnya walau hanya beriklan 20rb di facebook bisa mendapatkan omzet 200 juta waktu itu. Tahun 2014 saya memulai beriklan masih begitu mudah apalagi konten nya menarik dan mudah viral dan biaya iklan bisa jauh lebih murah. Berbeda dengan

sekarang beriklan minimal 100rb saja belum tentu ada yang closing hehe.

Waktu terus berjalan, tahun 2016 saya dan istri mulai merekrut *Customer service* Sekaligus sebagai *packers*. Perjalanan dari tahun 2016 sampai 2020 sangat banyak hal baru yang dipelajari kalau di total budget belajarnya habis lebih dari 100 jutaan cuma untuk mengikuti berbagai macam workshop. Belajar *CS-ing*, facebook advertising, building team, Copywriting dan masih banyak lagi.



Dan 2020 pas pandemi covid-19 kami melakukan rekrut yang lumayan banyak yang melamar sampai 200 orang dan hanya menerima 20 orang saja yang akan bergabung menjadi tim di online shop kami.

Karena sudah dihandle oleh tim akhirnya saya mulai

melakukan riset produk-produk apa sih yang bisa dijual diluar brand yang sudah di bangun. Di Tengah tingginya pandemi covid-19, saya berhasil menemukan produk dan ini adalah produk pertama saya yang saya testing dan Alhamdulillah langsung berhasil.



Dan tidak disangka pengiriman mencapai 100-500 pcs/hari dan hanya saya lakukan sendiri tanpa bantuan Customer service, admin dan packers. Iya biasanya di bulan pertama harus saya lakukan sendiri biar tau kondisi di lapangan seperti apa baru kemudian di bulan kedua baru saya serahkan ke tim dan saya lanjut melakukan riset untuk produk lainnya.

Kurang lebih seperti itu di ebook ini saya akan men *sharing* pengalaman saya langkah-langkah apa yang dilakukan untuk memulai jualan online. Sehingga setelah anda selesai membaca ebook ini dan mempraktekkannya , Anda bisa memulai mencari produk anda sendiri yang *winning* dan bisa menjadi *income* untuk anda. Dan saya harapkan anda bisa lebih sukses dan menghasilkan profit yang luar biasa. Sehingga anda bisa bekerja dari rumah dan dimanapun yang anda mau hanya dengan koneksi internet.

Mengapa harus bekerja dari rumah?

Bekerja dari rumah telah populer sejak pandemi covid-19. Padahal sebelumnya orang yang bekerja dari rumah terasa asing malahan dikira pengangguran sama tetangga 😅 . Sejak tahun 2014 saya sudah bekerja dari rumah dan memang ini yang saya impikan sejak dahulu dan sudah menanamkan dipikiran saya, jadi ketika ada pekerjaan diluar dari *dream* saya pasti tidak saya kerjakan. akhirnya saya harus mencari pekerjaan yang bisa dikerjakan dari rumah karena terus terang saya tidak bisa bekerja *under pressure* dan bertemu banyak orang. Apalagi di tempat kerja

bercampur baur antara laki-laki dan perempuan hehe.

Alasan terbesar saya yaitu ingin lebih dekat dengan keluarga karena masa kecil waktu sekolah dulu di memori saya seringnya ditinggal oleh orang tua dan saya tidak ingin itu terulang lagi ke istri dan anak-anak saya. Pasti anda tidak mau kan berangkat bekerja pagi hari dan pulang ketika malam hari, anda mendapati anak anda masih tertidur dan malamnya pun setelah sampai rumah anak-anak sudah tertidur lagi. Jangan sampai ini terjadi di anda. Apalagi jika anda baru saja memiliki anak yang usianya masih kecil atau bayi dengan bekerja dari rumah anda bisa melihat tumbuh kembangnya tiap hari. Menyenangkan bukan? 😊

Bekerja dari rumah bisa menghemat uang dan waktu. Bayangkan hampir tiap hari perjalanan pergi dan pulang kantor menghabiskan waktu 1 jam, belum lagi di kota-kota besar yang penuh kemacetan. Bekerja di rumah dapat menghemat banyak pengeluaran, seperti biaya transportasi, makanan atau minuman di luar, bensin, dan lain-lain. Yang tentunya lebih baik pengeluaran ini ditabung untuk membeli kebutuhan lainnya atau ditabung untuk membangun rumah.

Meskipun bekerja dari rumah menawarkan sejumlah

keuntungan, namun ada pula sejumlah kekurangan yang perlu anda dipertimbangkan.

Diantaranya adalah adanya banyak distraksi di sekitar rumah seperti gangguan dari anak-anak atau istri tiba-tiba minta bantuan, kadang bekerja terlalu larut karena tidak adanya jam kerja yang tetap, atau potensi kesepian karena kurangnya interaksi sosial jika anda seorang extrovert tapi kalau saya sih senang-senang aja dengan kesunyian. Namun, penting untuk diingat bahwa pengalaman ini dapat bervariasi antara individu.

tapi hal itu bisa dengan mudah diatasi. Misal anda membuat ruang kerja khusus yang tertutup untuk mengurangi distraksi atau menentukan jam kerja di malam hari ketika anak-anak sudah tertidur. Misal jika saya jam kerja nya dari jam 9 sampai jam 11 malam yang paling intense.

Pekerjaan apa saja sih yang bisa dilakukan dirumah?

Bekerja tidak harus ke kantor dari jam 8 pagi sampai jam 4 sore. Nyatanya di era digital ini anda bisa kerja dari rumah

bahkan darimana saja dengan mengandalkan resource yang ada. Walau demikian anda harus mengasah skill dan mempelajari hal baru jika ingin berhasil bekerja dari rumah. Tidak ada yang instan memang semua butuh proses seperti halnya saya di tahun pertama harus belajar banyak hal, mengeluarkan biaya untuk belajar tapi semua itu tidak ada yang sia-sia apa yang di usahakan pasti membawa hasil, kuncinya banyak berdo'a dan konsisten.

Kemajuan teknologi yang begitu pesat semua bisa dilakukan melalui gadget dari mulai pesan makanan, sarana transportasi, hingga berbisnis. Selama anda terhubung dengan internet maka kamu bisa terhubung siapa saja. Hal ini tidak menutup kemungkinan anda bisa bekerja freelance hingga keluar negeri.

Lalu apa saja pekerjaan yang bisa menghasilkan uang dari rumah? Berikut beberapa ide pekerjaan yang bisa dikerjakan dari rumah:

- Jualan produk online
- Content creator
- Blogger
- Jastip

- Graphic Designer(Freelance)
- Penerjemah (Freelance)
- Kursus online
- Admin online shop
- programmer
- Illustrator (Freelance)
- Animator
- Game developer
- Penulis
- Dan masih banyak lagi

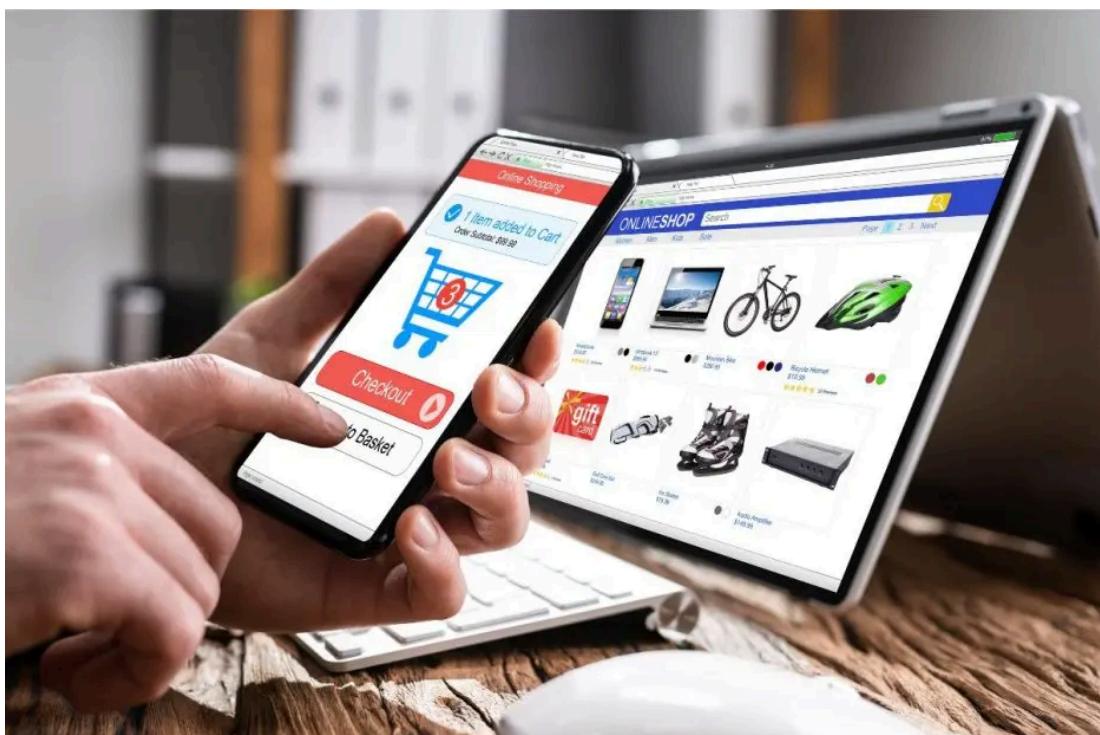
Itu beberapa ide pekerjaan yang bisa dilakukan dari rumah dan akan saya fokuskan ke pembahasan jualan online di ebook kali ini.

Jualan online VS Bisnis online

Sebelum membahas lebih lanjut tentang jualan online. Anda harus tahu beda Jualan online/berdagang online dan bisnis online. Walau sebenarnya bisnis dan dagang itu memang sama-sama menghasilkan uang, tapi ada perbedaannya.

Pedagang hanya mementingkan keuntungan semata, tidak memikirkan apa yang akan terjadi kedepannya, belum

memikirkan bulan depan seperti apa. Memang dengan berdagang khususnya jualan online keuntungan lebih cepat didapat dan dirasakan, tapi sulit untuk meningkatkan pendapatan dalam jangka panjang.



Dalam sistem manajemennya belum rapih. Nah untuk kasus jualan online kali ini, walau berangkat dari jualan online karena masih dikerjakan sendiri dari rumah tapi harapan kedepannya seiring dengan perkembangan anda harus menginvestasikan waktu dan uang agar anda berpindah kuadran ke bisnis online.

Untuk berpindah dari kuadran "pedagang" ke bisnis nanti

akan dibahas di chapter scale up. Jika sudah berpindah kuadran ke bisnis online anda sudah harus mulai memikirkan brand untuk jangka panjang, membangun tim, sistem yang lebih rapi karena tujuan kedepannya bagaimana caranya produk yang kita bangun itu bisa bermanfaat untuk jangka panjang baik untuk customer ataupun untuk anda sebagai owner yang akan terus mendapatkan hasilnya. Membangun tim tidak harus memiliki kantor, banyak perusahaan yang timnya remote bekerja dari rumah atau anda juga bisa menggunakan freelance jika sewaktu-waktu dibutuhkan.

Oke, kita berangkat dari jualan online dulu yah. Jadi jualan online ini anda bisa memiliki produk sendiri, bisa menjadi reseller sebuah produk, bisa menjadi marketer ataupun sebagai affiliate.

Tahun 2014 istri saya berawal dari menjadi reseller pakaian muslimah lalu berpindah menjadi produk owner dengan brand sendiri dengan banyak pertimbangan, seperti tidak leluasa menentukan harga jual, tidak leluasa memproduksi barang sesuai kemauan dan terakhir profit tidak sebanyak jika menjadi produk owner dengan brand sendiri. Simpel nya bagi pemula jualan online dan menghasilkan yang dibutuhkan adalah traffic dan offer.

Itulah mengapa kita membutuhkan satu strategi dan skill untuk mendatangkan traffic (pengunjung) dan membuat penawaran. Mulai dari sini untuk mendatangkan traffic perlu banyak pengetahuan karena sangat kompleks. Dari sisi traffic anda bisa mendapatkan nya dari search engine dengan SEO atau iklan AdWords. Bisa juga mencari traffic di sosial media seperti Facebook grup, Facebook marketplace, Facebook profile, iklan Facebook, Instagram followers dan lain-lain.

Dari sisi offer anda bisa melakukan riset produk dengan berbagai macam cara. Membuat packaging yang menarik, product development, menentukan margin produk dan lain-lain.

Untuk permulaan Anda bisa memilih 1 traffic generation Dan 1 produk. Itu akan jauh lebih mudah karena jika mau mempelajari semuanya sekaligus akan sangat kompleks dan memakan banyak waktu.

Tipe traffic ada 2 yaitu paid traffic atau pengunjung yang berbayar dan free traffic atau pengunjung yang cara mendapatkan nya gratis tanpa membayar biaya iklan. Masing-masing tipe traffic ini memiliki kelebihan dan

kekurangan. Untuk paid traffic cara mendapatkan pengunjung yang berujung ke pembelian sangat cepat. Misalkan anda membuat iklan di hari itu langsung bisa profit. Contoh paid traffic Facebook ads, google ads dan tiktok ads tapi yang namanya paid traffic membutuhkan modal untuk keberhasilan nya.

Adapun traffic gratisan untuk mendatangkan pengunjung membutuhkan waktu yang lebih lama tapi modal yang lebih rendah. Contoh nya YouTube subscriber, search engine optimisation dan membangun Instagram followers. Seperti salah satu Instagram saya @nrhouse_id itu di bangun selama setahun lebih dan konsisten sampai bisa mendapatkan lebih dari 200K followers dan mendapatkan income di bulan ke 6. Berbeda cerita dengan salah satu produk saya yang campaign iklan nya saya jalankan iklan jam 4 pagi dan jam 7 pagi sudah bisa untung.Untuk berhasil jualan online Anda harus mengalokasikan waktu dan dana untuk belajar dan praktik. Jangan langsung memikirkan hasil yang besar tanpa melalui proses belajar dan praktik. 1 tahun dari sekarang jika kamu serius anda akan bisa bekerja dari rumah dengan berjualan online.

Chapter 2

Foundation

Inilah mindset pebisnis online yang benar

Simple nya mindset adalah pola pikir. Namun, sebetulnya maknanya cukup luas. Mindset dalam ranah bisnis, bisa diartikan sebagai pola pikir atau cara berpikir dalam menjalankan usaha.

Lebih dalamnya lagi, mindset merupakan pola pikir yang dibentuk oleh keyakinan kita. Contohnya, anda kesulitan tidur di malam hari kalau sorenya anda tidak mandi. Kebiasaan itu menjadi mindset anda dan sudah tertanam di alam bawah sadar anda.

Faktanya, mengubah mindset seperti itu tidaklah mudah. Karena, mindset tersebut telah tertanam pada diri Anda. Nah begitu pula saat menjalankan bisnis online anda harus mengubah dan mempelajari mindset yang tepat agar berhasil.

Membangun mindset yang benar ketika terjun berjualan online merupakan langkah awal dan penting untuk meraih kesuksesan dan keberkahan.

bagi para pemula yang baru jualan online selalu akan mengalami pasang-surut penghasilan. Tidak jarang dari

mereka yang mulai berhenti, mulai tidak fokus, mulai menyerah. Selain itu, masih banyak penyimpangan-penyimpangan yang terjadi ketika berjualan online, seperti program cepat kaya, program investasi yang tidak transparan, penjualan barang-barang terlarang, program cepat dapat uang dan banyak juga seller online yang melakukan penipuan dengan cara mengirim barang yang tidak sesuai ke customer.

Misalkan tempo hari saya bersama teman melakukan tracking salah satu seller dan produk yang dijualnya. Seller ini mempromosikan menggunakan video/gambar produk orang lain

Dan mengirim produk yang tidak sesuai dengan video/gambar. Itu hanya beberapa contoh penyimpangan yang terjadi di dunia bisnis online. Oleh karena itulah, anda perlu memperbaiki dan membangun mindset anda sejak awal ketika memulai. Apa sajakah itu?

1. Belajar

Untuk sukses berbisnis online, anda tidak boleh berhenti belajar. Apalagi malas belajar, belum memulai sudah mengeluh. Seorang ahli tidak akan pernah berhasil tanpa belajar. Waktu awal saya ingin berjualan online saya sampai

menjual motor untuk membiayai proses belajar saya, memang harus ada yang dikorbankan untuk mengejar impian anda, terutama waktu dan dana untuk belajar nya.

Langkah kedua setelah anda menentukan tujuan anda adalah menciptakan mindset baik sebagai seorang pebisnis online dengan belajar. Apa saja yang perlu anda pelajari? Yang jelas langkah awal nanti anda harus mempelajari dan meriset produk yang diminati pasar, mempelajari cara membuat packaging yang menarik, mempelajari cara menjualnya, dsb.

Anda akan sulit mencapai impian anda untuk bekerja dari rumah jika anda tidak tahu cara menjalankannya. Maka dari itu, belajar bukan hanya pas mulai saja tapi sebagai produk owner anda harus belajar sepanjang perjalanan bisnis anda karena di tengah jalan akan banyak case-case yang anda temui dan harus memecahkan masalah yang anda hadapi untuk kelancaran bisnis online anda.

2. Temukan Produk yang Sesuai dengan market Anda

Sebelum memulai jualan online anda harus mengetahui 2 hal ini yaitu. Fokus pada produk atau Fokus pada audience.

- Fokus pada produk

Fokus pada produk pendekatan yang akan anda lakukan jika anda sudah memiliki produk dan tinggal melakukan

pemasaran dan selanjutnya anda mencari audience dan membangun audience anda berdasarkan produknya.

Misalkan saya memiliki produk gamis tugas saya adalah mencari dimana audience saya berkumpul. Misalkan di pengajian yang isinya ibu-ibu yang membutuhkan gamis atau saya beriklan di meta ads dan menarget calon customer yang sesuai dengan produk saya. Jadi ketika mencari audience saya harus mengeluarkan biaya untuk itu.

Untuk opsi Fokus pada produk , sebaiknya riset produk yang memiliki tingkat repeat order tinggi. karena ketika anda melakukan scale up dengan mencari pelanggan baru, maka pelanggan lama masih tetap melakukan repeat order dari produk anda. Jika tidak, Anda akan terus mengeluarkan biaya untuk menemukan pelanggan baru.

- Fokus pada audience

Fokus pada audience adalah anda mengumpulkan target pasarnya terlebih dahulu kemudian membuat produk dari market yang sudah anda bangun. Misalkan di instagram saya di nr house, Saya membangun followers dulu fokus membuat konten seputar proses pembangunan rumah, desain rumah, tips trik hemat pembuatan rumah, interior dan dekorasi rumah.

Selanjutnya setelah market sudah terbentuk tugas saya selanjutnya adalah mencari produk yang sesuai dengan

followers saya. Sehingga saya bisa menyediakan jasa tukang, jasa interior, jasa arsitek dan saya pun membuat buku "Bongkar rahasia bangun rumah hemat hingga ratusan juta". Dan bisa ditebak pasti akan laris walaupun tanpa beriklan karena market sudah terbentuk.

3. Segera memulai

Nah, setelah belajar langsung praktik sisihkan waktu dan Persiapkan segala sesuatu yang dibutuhkan, dimulai dari modal, pembuatan produk , strategi bisnis, dan cara berjualan nya

4. Bangun networking

Banyak pemula yang melupakan langkah yang satu ini. Padahal jaringan merupakan sesuatu yang sangat penting baik online maupun offline. Semakin banyak jaringan pertemanan anda maka semakin cepat impian anda tercapai karena tidak menutup kemungkinan anda bisa bertemu dengan seorang produsen yang memiliki produk yang bisa anda jual. Kalau saya dulu membangun networking dengan mengikuti workshop-workshop bisnis online dengan harapan selain mencari ilmu juga membangun networking bertemu dengan teman-teman yang sefrekuensi.

5. Fokus pada value

Fokus kepada value saat anda membuat produk ketimbang

profitnya. Apa saja value atau nilai yang ingin anda berikan ke calon customer melalui produk anda. Ketika anda fokus pada value produk, maka profit atau uang akan mengikuti anda. Dengan fokus pada value bisnis online atau jualan online anda bisa bertahan dengan lama.

6. Fokus mebangun Database

Database customer sangat penting dalam menjalankan bisnis online terutama jika anda membuat produk untuk jangka panjang. Jika anda baru memulai dan anda mencari pembeli menggunakan iklan anda wajib menyimpan database customer karena dengan memiliki ratusan hingga ribuan nomor WA pelanggan.

Dengan begitu, Anda bisa menghubungi dan menawarkan produk kepada mereka secara mudah. dan kedepannya anda tidak perlu lagi mengeluarkan budget untuk beriklan

7. Atur keuangan

Banyak diantara kita setelah mendapatkan penghasilan yang banyak biasanya menghamburkan uangnya untuk hal yang tidak penting atau tidak berhubungan dengan perkembangan bisnis anda. Pisahkan keuangan pribadi dan gas dari jualan online anda agar keuangan anda tetap terkontrol. Awal-awal jangan lupa lakukan pembukuan sederhana agar bisa mengetahui keuangan bisnis online anda. Jika jualan online

anda sudah stabil rekrutlah bagian accounting khusus mengurusi keuangan bisnis online anda.

8. Mencari peluang atau produk baru

Setelah menemukan winning produk dan sudah stabil anda bisa mencari produk baru untuk tetap menjaga roda bisnis agar tetap berputar. Anda tinggal mengikuti cara anda sejak awal ketika mencari produk pertama kalinya. Anda harus mengambil peluang yang datang jangan puas hanya memiliki satu produk saja karena anda tidak tahu apa yang akan terjadi kedepannya bisa jadi produk yang anda bangun saturated karena banyaknya kompetitor.

9. Pantang menyerah dan konsisten

Ini adalah salah satu kunci sukses. Orang yang sukses dalam berbisnis, rata-rata mereka yang melakukan pekerjaan secara konsisten. Kadang apa yang anda usahakan tidak sebanding dengan apa yang kita bayangkan. Jika anda memiliki mindset yang baik, maka anda akan mengerti bahwa kegagalan bukanlah akhir dari segalanya tapi kegagalan adalah proses belajar. jika gagal evaluasi apa penyebab kegagalannya.

Misalkan anda baru melakukan riset produk dan mencoba beberapa produk dan ternyata tidak ada yang berhasil sehingga Anda ingin menyerah dan berhenti padahal anda

tidak akan tahu bisa jadi setelah mencoba produk yang ke 5 anda riset bisa jadi itu yang berhasil. Oleh sebab itu, sebagai pemula anda harus memiliki pemikiran “pantang menyerah” sampai anda menemukan winning product Dan winning campaign anda.

Chapter 3

Niche

Target market

Target market atau target pasar adalah kelompok orang yang potensial atau yang sudah memiliki kecenderungan untuk membeli produk yang anda tawarkan.

Untuk sukses jualan online anda harus menentukan target market anda secara spesifik. Sehingga anda bisa membuat promosi konten yang sesuai dengan target market anda.

Target market ada 3 yaitu mass market dimana target pasarnya luas tidak membutuhkan segmentasi khusus karena bersifat umum. Yang kedua broad market jenis target market yang lebih spesifik dari mass market.

Misal produk shampoo khusus untuk pria atau wanita. Dan target market yang terakhir ada niche market yaitu target pasar yang lebih sempit karena karakteristik dari konsumennya. Untuk mempercepat keberhasilan di bisnis online di sarankan untuk memilih target pasar niche market karena jauh lebih mudah dibandingkan menarget seluruh pasar sekaligus.

Contoh niche market adalah salah satu bisnis saya brand **jubahakhwat** yang menjual produk pakaian muslimah syar'i dikhkususkan untuk wanita muslimah yang baru hijrah dan memakai pakaian yang tertutup dan jilbab menutup dada dan

warna gamis yang tidak mencolok.

Jadi saat membuat konten promosi saya tidak memakai model karena bertentangan dengan target marketnya. Begitu pula harus konsisten membuat produk yang warna gelap dan tidak mencolok tidak boleh banyak hiasan yang terlihat di gamis.

Ketika konsisten membuat konten dengan mengikuti rule yang sudah ada otomatis follower baru akan memiliki karakter yang sama.

Cara mencari target market

Mengetahui cara menentukan target pasar adalah hal yang penting bagi anda yang baru terjun ingin jualan online. Sebab, tidak semua produk cocok untuk seluruh segmentasi market (pasar). Nah, setelah mengetahui target pasar anda, barulah Anda bisa merancang strategi pemasaran terbaik untuk menarik perhatian calon konsumen yang ideal bagi bisnis. Berikut langkah-langkahnya.

1. Mulai dengan Riset Pasar: Langkah pertama adalah melakukan riset pasar untuk memahami tren, preferensi konsumen, dan kebutuhan pasar. Dengan riset ini, Anda dapat memahami secara mendalam kondisi pasar yang ingin

Anda masuki.

2. Pahami Keunggulan Produk: Anda perlu memahami dengan jelas keunggulan produk atau layanan Anda. Apa yang membuatnya berbeda atau lebih baik dari yang lain? Ini akan membantu Anda menarik minat dari segmen pasar yang tepat.

3. Lakukan Segmentasi Pasar: Setelah memiliki pemahaman yang kuat tentang pasar, langkah berikutnya adalah melakukan segmentasi pasar. Ini melibatkan pemisahan pasar menjadi kelompok-kelompok yang lebih kecil berdasarkan karakteristik demografis, geografis, psikografis, atau perilaku.

4. Ciptakan Buyer Persona: Buyer persona adalah representasi fiksi dari konsumen ideal Anda. Ini membantu Anda memahami dengan lebih baik siapa target pasar Anda, termasuk preferensi, kebiasaan, dan kebutuhan mereka. Dengan buyer persona yang jelas, Anda dapat lebih efektif dalam menyusun strategi pemasaran dan penjualan yang tepat.

Chapter 4

Product

Riset produk

Memilih produk yang tepat adalah bagian yang sangat penting yang menentukan 80% keberhasilan anda dalam berjualan online. Lebih baik anda lama melakukan proses riset produk daripada banyak biaya iklan yang dipakai untuk testing.

Sudah menjadi rahasia umum bahwa topik riset produk selalu menarik dibicarakan para pemilik toko online. Gimana sih cara mencari produk untuk dijual online yang benar?

Proses yang dilakukan lebih dekat kepada “mencari”. Karena memang pekerjaannya mencari produk untuk dijual di online shop. Jadi statusnya seperti pedagang.

Cara saya mencari produk

Sebetulnya banyak cara untuk melakukan riset produk. Dibawah ini saya ulas beberapa tempat yang biasa saya gunakan. Berikut beberapa tempat yang bisa anda manfaatkan.

Riset di marketplace

Tempat yang paling mudah untuk mencari produk adalah Marketplace. Produk pertama saya yang menghasilkan penjualan 1,5 Milyar saya riset melalui marketplace. Saya biasanya menggunakan shopee dan tokopedia untuk mencari produk yang akan saya jual. Begini caranya :

1` . hunting produk

Awalnya lakukan hunting produk secara acak. Anda juga bisa menentukan mau masuk ke segmen atau kategori apa sebelum melakukan pencarian produk. Favorit saya adalah mencari produk harga dibawah Rp.10.000 di marketplace atau anda mau meluaskan pencarinya lagi bisa di angka maksimal Rp.20.000 gunakan fitur marketplace untuk melakukan filtering harga produk. Contoh kasus waktu itu saya mau menjual pest control untuk pengendalian hama. Misalkan di marketplace anda menuliskan keyword “RACUN”, Nanti akan muncul banyak produk. Seperti gambar dibawah ini. Setelah dilakukan filtering harga. Selanjutnya list 10-20 produk yang terlaris di kategori itu bisa melihat dari total penjualan produknya misal kan sudah terjual lebih dari 1000pcs. Itu artinya produk itu laris dan diterima oleh market. Anda juga bisa mencoba kategori lain.

Search bar: racun

Header: Iphone 6, Coffee Maker, Keyboard Gaming, Samsung Watch, Asus Rog, Meja Kerja

Cart: 156 items, 7 notifications, 23 messages

Filter: Produk, Toko

Sort: Paling Sesuai

Category: Kesehatan, Rumah Tangga, Dapur, Jenis toko: Official Store, Power Merchant Pro, Power Merchant, Lokasi: Kab. Sleman, Jakarta Barat, Yogyakarta, DKI Jakarta, Jabodetabek, Harga: Rp 20.000

Product Grid:

- RACUN TIKUS BYERAT** (Rp 18.860)
- RAMTUS OFFICIAL** (Rp 20.000)
- Gun Killer** (Rp 20.000)
- Racun Tikus Petrokum 0,005 BB** (Rp 4.400)
- RACUN CICAK** (Rp 19.900)
- MINIGARDEN INDONESIA** (Rp 5.463)
- Racun tikus mao wang hologram** (Rp 1.200)
- Racun Latat Zhang Pei Zhen** (Rp 999)
- RACUN CICAK** (Rp 19.900)
- RACUN TIKUS** (Rp 1.200)
- RACUN SEMUT MEIJI QING** (Rp 999)
- RACUN TIKUS PETROKUM** (Rp 10.000)
- RACAK HERBAL RACUN CICAK HERBAL PALING HARGA** (Rp 17.625)
- Racun Tikus Maowang mao wang cair Original Hologram** (Rp 8.999)

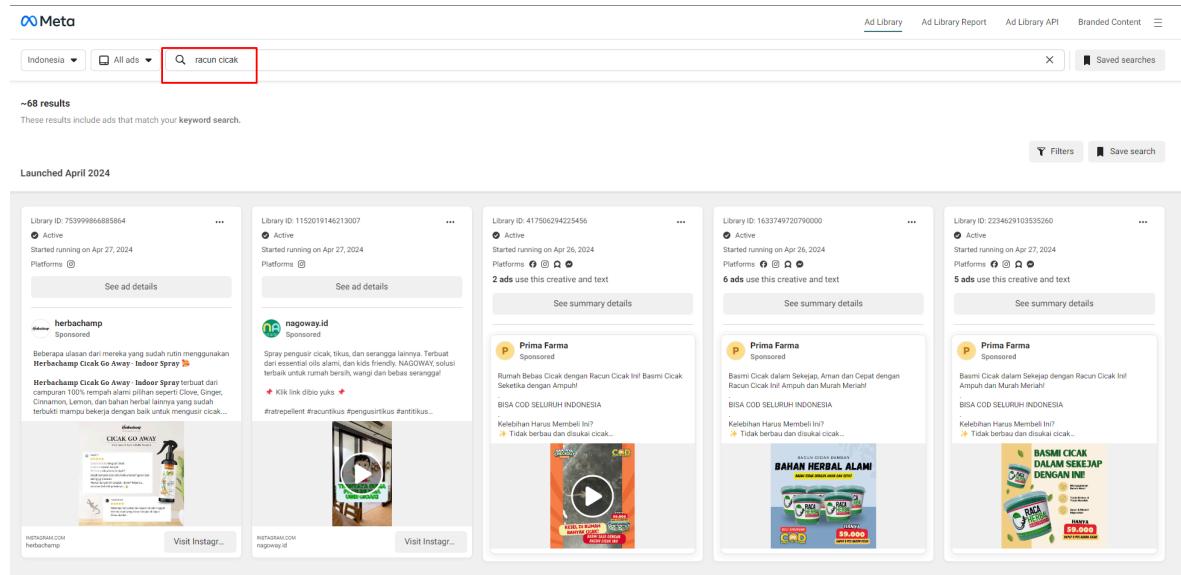
Produk yang diriset tidak harus dibawah harga 10rb. Nanti bisa menyesuaikan dan tetap ada value untuk bisa dijual lagi dan menjadi sebuah produk baru. Tapi untuk menekan HPP di awal saya menyarankan memilih produk yang terjangkau tapi bisa dijual mahal.

2. Checking

Setelah mengumpulkan 10-20 list produk selanjutnya cek

apakah produk tersebut sudah banyak yang mengiklankannya di meta ads atau belum. Bisa cek di

<https://web.facebook.com/ads/library/> .



Jika disana yang mengiklankan produk itu sedikit anggaplah tidak lebih dari 10 orang berarti produk itu bisa dijual melalui iklan walau kedepannya anda untuk berjualan produk tidak harus melalui iklan bisa juga melalui facebook marketplace, facebook profile dll.

Tapi karena tujuannya untuk meraih banyak penjualan tidak ada cara lain selain beriklan. Jika di tahap ini anda melakukan riset dan menemukan produk yang belum ada beriklan dengan produk tersebut itu bisa menjadi harta karun buat anda. Seperti pengalaman saya waktu beriklan “racun cicak” sama sekali belum ada yang beriklan. Dan sudah dipastikan ketika anda menjual dengan produk yang belum ada kompetitor di bagian

iklan sudah dipastikan anda bisa mendapatkan ratusan juta hingga milyaran dari produk itu.

3. Analyzing

Di Bagian ini bisa jadi list produk yang 20 tadi bisa berkurang misalkan dapat 3 produk atau bahkan cuma 1. Selanjutnya setelah dilakukan pengecekan lakukan analisis berdasarkan scamper. Contoh kasusnya racun cicak apa yang saya lakukan sehingga produk ini jadi berbeda dari yang dijual orang lain di marketplace atau di ads library tadi. Apa value yang bisa ditambahkan dan manfaat apa yang bisa dimainkan.

4. Testing

Di Tahap ini anda bisa melakukan test kecil-kecilan. Bisa menggunakan sistem pre order ataupun bisa membeli produk tersebut 5-10pcs untuk keperluan testing pasar. Buat landing page dan menentukan harga produk. Tujuannya adalah untuk mengetes produk apakah diterima market atau tidak. Di fase tenting ini yang harus anda lakukan. Akan dibahas lebih lanjut di chapter preparation di chapter 5 :

- Membuat landing page
- Membuat iklan facebook (Meta) menggunakan ads manager

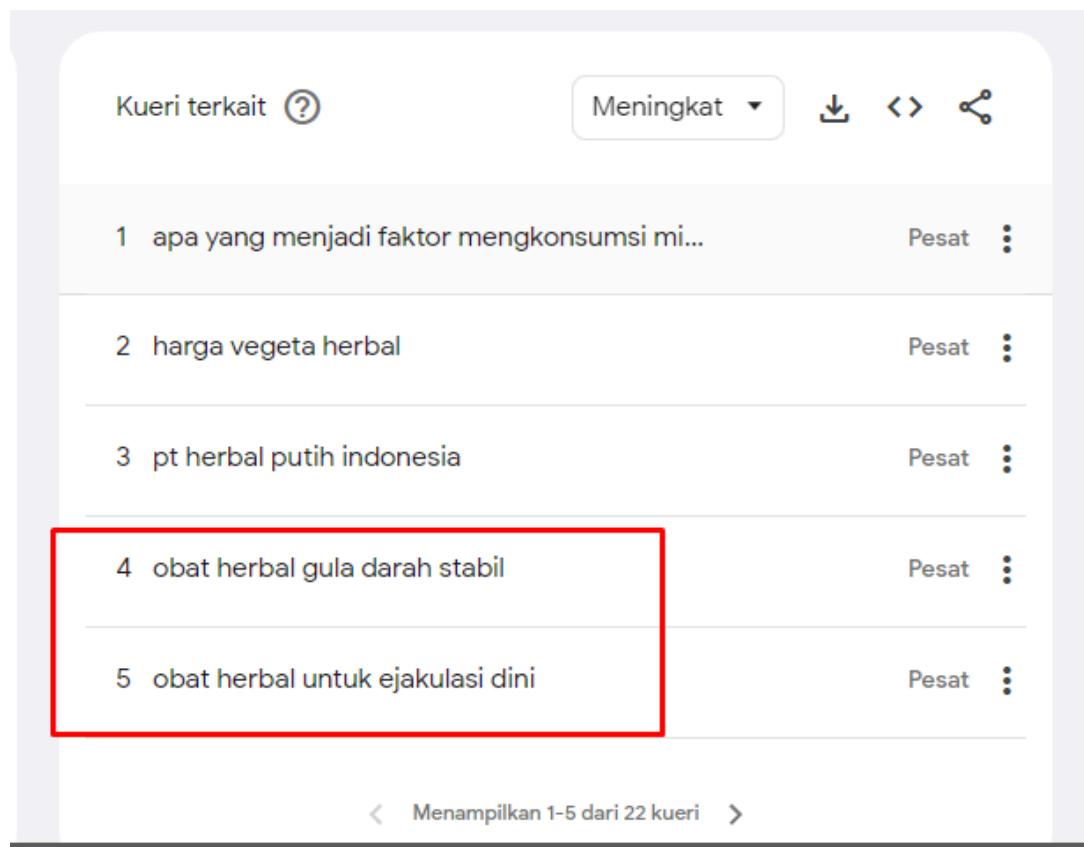
- Setelah ada kontak atau customer yang menanyakan produk anda bisa menginformasikan produk anda sistem nya pre order atau habis. Atau jika anda sudah membeli sampel produk bisa langsung anda kirimkan ke customer sekalian anda meminta testimoni jika memungkinkan dan bisa masukkan ke landing page di iklan berikutnya
- Hitung kira-kira 1 hari beriklan bisa berapa banyak customer yang di jangkau.
- Anda bisa mematikan iklan ketika sudah mendapatkan beberapa data yang anda butuhkan.

Memanfaatkan aplikasi google trend

Salah satu cara riset produk terlaris yang umum digunakan pelaku bisnis adalah memanfaatkan aplikasi Google Trend. Anda bisa melakukan riset produk yang lagi trend. Memanfaatkan google trends untuk mengetahuinya. Misalkan anda mau menjual herbal tapi bingung kira-kira herbal apa yang ingin anda buat.

Anda tinggal buka google trends dan menuliskan keyword nya di pencarian. Misalkan ketik HERBAL nanti akan muncul banyak hasil seperti obat herbal untuk gula darah, obat herbal untuk ejakulasi dini, penurun darah tinggi, obat herbal untuk ambeien yang parah dan seterusnya.

Dan tentu setelah mendapatkan data ini anda harus menghubungi pabrik untuk maklon produk tersebut.



Kueri terkait [?](#)

Meningkat [▼](#)

1 apa yang menjadi faktor mengkonsumsi mi...	Pesat ⋮
2 harga vegeta herbal	Pesat ⋮
3 pt herbal putih indonesia	Pesat ⋮
4 obat herbal gula darah stabil	Pesat ⋮
5 obat herbal untuk ejakulasi dini	Pesat ⋮

Menampilkan 1-5 dari 22 kueri

Kueri terkait	Meningkat	Pesat
6 obat herbal tumor ganas	+4.350%	•••
7 herbal untuk ginjal sehat	+3.850%	•••
8 herbal penurun darah tinggi paling cepat	+3.150%	•••
9 obat herbal ambeien yang sudah parah	+2.650%	•••
10 obat herbal vertigo paling ampuh		

Melakukan survey di lapak pesaing

Langkah mudah berikutnya adalah melakukan survey lewat social media atau lapak online yang dimiliki pesaing.

Jika anda sudah pernah berjualan sebelumnya anda juga bisa memanfaatkan lapak pesaing untuk melihat produk yang lagi laris. jika belum pernah jualan anda bisa mencari salah satu toko online yang memiliki rating bagus.

Selanjutnya filter produk yang memiliki penjualan yang banyak dan ambil 1 atau 2 produk yang laris dan kumpulkan listnya

kemudian berpindah ke toko online lainnya dan lakukan hal yang sama. setelah itu filter produk-produk yang sekiranya anda bisa jual dan produksi.

Mengamati problem di lingkungan sekitar

mengamati problem yang ada di masyarakat atau di lingkungan sekitar adalah salah satu cara yang paling ampuh karena bisa mengatasi masalah yang terjadi. tidak perlu jauh-jauh. anggaplah melihat problem di keluarga atau di tubuh anda sendiri. Misalkan saudara anda gatal-gatal anda sudah bisa menemukan solusinya dan bisa menjualnya dan itu bisa diterima market tinggal bagaimana anda mencari produk untuk itu dan lakukan pengemasan yang menarik.

Menentukan harga produk

Menentukan harga juga menjadi hal penting ketika berjualan online. Jangan asal-asalan memasang harga jangan sampai anda boncos. Trik menentukan harga bisa 3x lipat dari harga HPP (modal) bisa atau minimal anda memiliki profit 100rb untuk 1 produknya jika harga produk murah atau kurang dari itu bisa menjual secara bundle dengan packaging sedemikian rumah.

Mencari suppliers

Suppliers merupakan mitra paling penting dari proses rantai

pasokan (*supply chain*) untuk bisnis online anda. Suppliers dapat berupa produsen, distributor, pedagang grosir. Misalkan tadi di bagian riset anda tinggal mencari harga produk yang paling murah diantaranya mungkin anda bisa me list 3-5 toko online yang harganya mirip-mirip.

Di jaman sekarang banyak juga suppliers atau produsen yang membuat toko di marketplace. Setelah itu hubungi satu-satu tanyakan mengenai produknya apakah dijual grosir anda bisa meminta price list untuk harga grosir dan minimal ordernya.

Tips dari saya jika sudah ketemu dengan suppliers yang terpercaya jangan pernah transaksi lagi di marketplace apalagi jika anda membeli secara grosir. Kenapa? Karena ketika anda membeli secara grosir total penjualan dari produk itu akan makin banyak dan mengundang kompetitor untuk melakukan hal yang sama.

Jadi transaksi lah diluar marketplace ketika sudah membeli produk secara massal. Lakukan lah negosiasi dengan suppliers agar anda mendapatkan harga yang spesial.

Untuk case tertentu kadang ada produk yang dijual di marketplace tapi kesulitan menemukan suppliers atau distributor tangan pertamanya. Ini juga yang saya alami waktu saya mencari produk salep untuk obat gatal yang sudah saya testing untuk beriklan dan

hasilnya bagus. Ini yang harus anda lakukan. Jadi setelah sudah ketemu produknya dan sudah scroll-scroll di marketplace tapi tidak ketemu juga anda bisa melihat label kemasan dari produk tersebut dan temukan nama pabrik yang memproduksinya setelah itu anda hubungi perusahaannya bagian pemasarannya dan jika anda sudah melakukan testing produk dan ternyata hasilnya bagus sudah saatnya anda membeli langsung di pabriknya.

Adapun jika produknya bisa dibuat dan anda memiliki modal besar. Anda bisa melakukan makloon di pabrik-pabrik. Misalkan anda membuat obat herbal untuk ambeien anda tinggal menghubungi pabrik maklon herbal. Di zaman sekarang sangat mudah menemui maklon untuk produk herbal.

Dan beberapa produk lainnya juga bisa dibuat. Contohnya anda mau membuat tempat tisu kotak yang terbuat dari kayu jati tentu yang pertama anda lakukan adalah mencari suppliers kayu jati dan mencari tukang untuk membuatnya. Jika anda jeli banyak produk-produk yang bisa dibuat dengan mudah.

Product creation

Product creation atau penciptaan produk bisa dilakukan dengan cara mengubah produk yang sudah ada atau pembuatan produk baru. Beberapa hal yang bisa dilakukan diantaranya:

- Branding/rebranding : Bisa dilakukan dengan cara mengubah persepsi produk yang baru ke konsumen. Misalkan tadinya produk sisir untuk manusia diubah persepsinya ke produk sisir khusus kucing. Sehingga membentuk pasar yang baru yang berbeda dengan sebelumnya.
- Packaging : Mengubah packaging dari sebuah produk sehingga menjadi produk yang baru. Misalkan produk racun cicak yang sebelumnya menggunakan tabung plastik bisa diubah packagingnya dengan menggunakan tube seperti wadah pasta gigi sehingga dari cara penggunaanya saja jadi berubah. Tadinya di oles menggunakan tangan kemudian setelah mengganti packaging menjadi tube, penggunaan bisa tanpa di oles tinggal di pencet.



Atau produk racun tikus biasanya menggunakan kemasan plastik bisa diubah menggunakan tabung atau memadatkan

racun tikus menggunakan cairan seperti lilin sehingga menjadi produk racun tikus baru berbentuk kotak padat yang penggunaanya lebih praktis.

- Resize : Mengubah ukuran produk lama sehingga menjadi produk baru. Contohnya Produk deodorant ukuran 100ML di ubah size nya ke ukuran 50ML
- Labeling product : Memberi label pada produk. Ini adalah salah satu yang paling mudah dilakukan dan minim budget. Cukup dengan mendesain dan membuat stiker baru kemudian ditempel pada produk sudah menjadi produk baru lagi dari sebelumnya.



Masih banyak cara lainnya untuk menciptakan produk baru yang berbeda dengan sebelumnya seperti menambah benefit, menambah fitur, menambah kualitas, extension dan lain-lain.

Lihat video ini untuk pembahasan lebih lanjut tentang riset dan product creation : <https://bit.ly/cdrrisetproduk>

Cara jual mahal

Cara menjual produk mahal yang pertama adalah lakukan edukasi secara masif. Lakukan edukasi kepada para target market Anda mengapa produk Anda harganya mahal dan apa saja benefit yang akan mereka dapatkan. Bisa dilakukan ketika product creation.

Merubah kemasan

Saya kasih contoh produk saya yang racun cicak saya stok dari pabrik tanpa label hanya wadah polos dengan hpp di bawah 10rb/pcs. Apa yang saya lakukan agar produk ini bisa di jual mahal? Pertama saya buatkan sticker dengan desain yang menarik dan terlihat profesional dengan hpp Rp. 100 untuk sticker per pcs nya.



Selanjutnya saya buatkan box kemasan yang menarik juga dengan menambahkan fitur. Setelah kemasan sudah professional saya lakukan testing iklan dengan harga 75rb/box ternyata laku keras bahkan sehari pernah tembus 500 kiriman. Karena penasaran saya otak atik harga nya dan saya coba harga 75rb, 95rb dan 150rb masih ada penjualan tapi di satu sisi biaya iklan akan membengkak dan stabil di angka 75rb/box.

Contoh lain saya pernah jual produk deodorant penghilang bau badan. Hpp nya dibawah 10rb untuk kemasan 100ml. Nah agar produk itu berbeda dan bisa dijual harga mahal bisa mengikuti cara yang tadi mendesain label kemasan yang baru. Tapi bisa juga dengan melakukan resize (mengubah ukuran kemasan) untuk mengurangi Hpp.

Misalkan ubah menjadi kemasan 50ml dan tetap bisa dijual di angka 45rb agar produknya berbeda unik dari produk lain yang sejenis bisa menambah rasa/aroma pada produknya misal rasa lemon, strawberry dan lain-lain. Sehingga jadilah produk baru lagi dan bisa dijual lebih mahal dari produk awalnya.

Photo produk professional

Foto produk yang diambil dengan teknik fotografi yang baik dan menarik akan menimbulkan kesan bahwa usaha dikelola secara profesional yang bisa meningkatkan harga jual. Untuk photo produk sendiri bisa dilakukan sendiri menggunakan mini studio atau bisa juga mengundang freelance untuk melakukan photo produk. Banyak juga yang membuat jasa photo produk di instagram yang mungkin bisa anda pakai.

Branding

Apabila branding sudah demikian kuat, mau berapapun harganya pasti akan dibeli calon konsumen apalagi target marketnya menengah atas

Chapter 5

Preparation

Marketing kit

Marketing kit untuk bisnis offline biasanya berupa brosur, leaflet, x banner dan lain-lain. Nah berbeda dengan marketing kit jualan produk secara online. Berikut beberapa yang biasa saya lengkapi sebelum memasarkan produknya:

Product knowledge

Product knowledge adalah semua pengetahuan atau deskripsi terkait produk, baik dari segi cara penggunaan, harga produk, fitur dari produk, dan informasi detail lainnya. Tuliskan juga value dari produk anda yang membedakan produk Anda dengan yang dimiliki oleh kompetitor atau membedakan dengan produk sebelum ada mengubahnya menjadi produk yang baru.

Product knowledge ini nantinya digunakan untuk pembuatan landing page, dipelajari customer service bahkan anda pun harus mengetahuinya. Product knowledge juga memudahkan ketika membuat deskripsi untuk marketplace, sosial media atau pun untuk website anda.

Photo dan Video produk

Photo Product sangat penting ketika berjualan online karena inilah visual yang akan dilihat langsung sehingga harus terlihat menarik dan profesional.

Anda bisa melakukan pengambilan photo di indoor (studio) ataupun outdoor. Photo dan video ini nanti nya digunakan untuk iklan landing page, sosial media, creative image, website dan marketplace.

Kalau saya biasanya menyerahkan ke jasa photo produk. Tapi jika dana terbatas anda bisa mengambil gambar/video menggunakan smartphone anda dan edit menggunakan canva.

Testimoni

Testimoni ini sangat penting karena mempengaruhi customer apakah dia akan jadi beli atau tidak. Testimoni bisa meningkatkan kepercayaan customer ke pemilik toko.

Terus jika pertama kali jualan karena tidak ada testimoni bagaimana? Kalau saya awal-awal tidak menggunakan

testimoni tapi jika anda mau menggunakan bisa produknya anda tawarkan ke teman terdekat atau saudara agar mencoba produknya. Kemudian tanyakan pendapatnya di whatsapp dan



Ring Nuha Osing

Mantap ini Aq aplikasi di rumah semalem dapat 30ekor

42m Like Reply



Racun cicak herbal Ring Nuha Osing alhamd...



Dwi Yulianto

Joss,,kemarin tak aplikasikan,dpt cecak ±50ekor,,**mantap**...

1h Like Reply

2

anda bisa screenshot dan menjadikannya testimoni dari pada menggunakan testimoni palsu atau hasil comot testimoni orang kan yah?

F.A.Q

FAQ adalah Frequently Asked Questions yang merupakan daftar pertanyaan dan jawaban mengenai produk yang anda jual yang dapat meyakinkan pelanggan baru fungsi nya bisa menghemat waktu untuk menjawab pertanyaan yang sifatnya berulang.

FAQ bisa di tuliskan di landing page, sosial media, deskripsi produk di marketplace.

Contoh FAQ:

A: Bagaimana cara memesannya?

Q: Untuk pemesanan anda bisa menghubungi tombol whatsapp yang tersedia untuk terhubung dengan admin

A: Cara pembayarannya bagaimana:

Q: Untuk pembayaran bisa melakukan transfer ke rekening atau bisa juga bayar ketika barang sampai dirumah

A: Berapa biaya kirimnya?

Q: anda bisa menanyakan admin atau mengecek nya sendiri di sini <https://berdu.id/cek-ongkir>

Dan masih banyak lagi pertanyaan-pertanyaan yang seringkali ditanyakan customer. biasanya akan bertambah seiring berjalannya waktu. FAQ tiap produk bisa saja berbeda.

Testing (Pengujian Produk)

Untuk testing produk sendiri saya biasanya menggunakan iklan facebook ads untuk mendapatkan hasil yang lebih cepat. Kalau

tidak mau menggunakan facebook ads untuk testing apakah bisa? Bisa saja tapi hasilnya akan lama dan hanya bisa mengandalkan sosial media pribadi seperti instagram story atau whatsapp pribadi.

Atau bisa melakukan testing di marketplace. Upload produk dengan photo yang menarik kemudian iklankan di shopee atau tokopedia. Cara beriklannya nanti di bagian strategi marketing dan promosi di bagian iklan online.

Strategi Penjualan

Untuk penjualan saya selalu menggunakan 3 tempat ini yaitu website (melalui landing page), marketplace bisa di shopee atau di tokopedia yang terakhir melalui sosial media bisa instagram atau facebook dengan cara organik dan membuat konten baik itu post ataupun video reels.

Dari ketiga ini yang paling teknis adalah melalui landing page banyak yang perlu disiapkan termasuk membeli domain, berlangganan berdu. Berdu ini sudah saya gunakan sejak awal beriklan jadi kalau dulu menggunakan wordpress anda bisa menggunakan berdu untuk alternatif karena lebih mudah dan banyak fitur.

Website / Landing page

Landing page adalah sebuah halaman website yang digunakan untuk mendatangkan traffic yang memiliki tombol Call-to-action (CTA). tombol call to action disini bisa berupa tombol whatsapp yang akan terhubung ke admin bisa juga berupa form.

Form disini calon customer akan mengisi data lengkap seperti nama,no.hp dan alamat lengkapnya bisa juga menambahkan opsi biaya kirim di bagian form.

Pilihan Produk:

Warna

Mauve

Data Penerima:

Nama Anda

No. WhatsApp Anda

Alamat Lengkap Anda

Masukkan Kota / Kecamatan

Pilih bonus

RINCIAN PESANAN:

Set sahira	Rp 445.000
Warna: Mauve	
Total	Rp445.000

Beli Sekarang 

Masing-masing punya kelebihan dan kekurangan/ Untuk form biasanya biaya iklan jauh lebih mahal untuk mendapatkan 1 customer tapi customer nya berkualitas beda lagi jika menggunakan tombol whatsapp. Tombol whatsapp memang benar bisa mendatangkan banyak lead (chat ke whatsapp) tapi

kebanyakan tidak berkualitas setelah di follow up customer tidak merespon dan butuh banyak effort untuk follow up.

Contoh landing page dengan tombol whatsapp bisa lihat halaman ini

<https://nrhouse.id/buku-bongkar-rahasia-bangun-rumah>. untuk landing page dengan form bisa dilihat disini <https://jubahakhwat.com/sahira-basic>.

Jika anda belum mau beriklan dengan facebook ads (meta ads) untuk pembahasan landing page ini bisa anda skip ke pembahasan berikutnya.

Berikut langkah-langkah sebelum membuat landing page:

- Membeli domain : Sebelum lanjut membuat landing page pastikan anda sudah membeli domain bisa domain nama toko atau nama produk. Pelajari lebih lanjut tutorial cara membeli domain disini <https://bit.ly/cdrdomain> (klik atau ketik di web browser)

CloudHost

Produk Harga Solusi Program Bantuan Promo

Nama Domain Murah Indonesia

Domain Murah, Lengkap, Cepat Lindungi Brand
Anda Sekarang Juga. IDCloudhost Menyediakan
Layanan Domain Terlengkap dengan Prosess
Cepat dan Praktis.

nrhouse .ID **CHECK**

- Berlangganan Berdu** : **Berdu** adalah platform digital pembuatan website. Untuk case saat ini anda akan memanfaatkan berdu untuk membuat landing page. Walau nanti bisa menggunakan banyak fitur di berdu. Saya biasanya menggunakan berdu untuk membuat landing page, melihat laporan penjualan dll.

berdu

Harga Fitur Tutorial My Account Logout

Buat Website Kamu Sekarang Yuk

- Membuat Website & Landing Page
- Membuat Toko Online / Online Store
- Manajemen Order & Stok
- Melakukan booking pengiriman COD
- Mensinkron data antar Marketplace

Gratis selama 14 hari, tanpa komitmen

COBA SEKARANG

Lebih lanjut tentang berdu bisa baca disini
<https://berdu.id/apa-itu-berdu> . Sebelum langganan bulanan

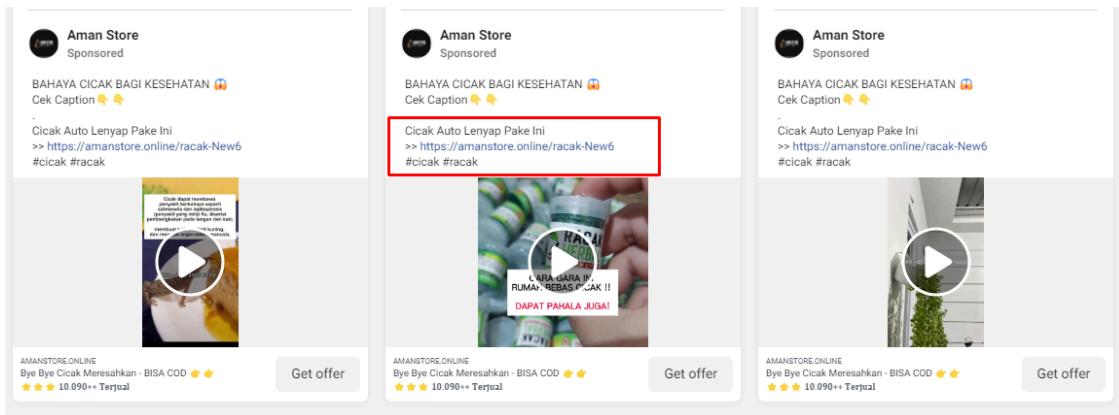
ada masa percobaan 14 hari bisa dimanfaatkan untuk belajar. bisa klik link berikut untuk daftar dan berlangganan berdu <https://berdu.id?x=ja>. Berikut tutorial lengkap cara berlangganan berdu <https://bit.ly/cdrberdu> (klik atau ketik di web browser)

Menghubungkan domain dengan Berdu

Setelah melakukan pembelian domain saatnya menghubungkan domain dan *berdu*. Untuk lebih jelasnya tutorialnya ada di video ini <https://bit.ly/cdrdomainberdu> (klik atau ketik di web browser)

Cara membuat landing page

Setelah domain anda dan platform *berdu* nya terhubung selanjutnya membuat landing page. Untuk membuat landing page tidak harus anda memulai dari awal dan memikirkan apa saja yang akan anda tulis. Sebelum membuat landing page anda bisa melakukan riset landing page orang lain di *meta ads library* untuk mengetahui susunan. Pelajari lebih lanjut disini untuk mengetahui cara riset landing page <https://bit.ly/cdrriisetlp>.



Setelah anda sudah menemukan landing page yang cocok untuk di *ATM* (amati tiru dan modifikasi) sesuaikan dengan produk masing-masing. Selanjutnya anda membuat landing page sendiri di berdu. Untuk mengaksesnya di menu sebelah kiri pilih tampilan, overview kemudian halaman tambahan. Di halaman tambahan untuk membuat landing page klik kanan atas. Lebih jelasnya bisa melihat susunan landing page nya disini dan cara membuatnya <https://bit.ly/cdrlp>

Marketplace

Strategi penjualan selanjutnya setelah landing page adalah marketplace. *Marketplace* adalah salah satu media pemasaran yang bisa dimanfaatkan untuk memulai bisnis *online*. *Marketplace* secara langsung bisa menjadi penengah untuk segala transaksi antara penjual dan pembeli. Anda akan memiliki jaminan keamanan bertransaksi dan melakukan pembayaran. Saya biasanya hanya menggunakan tokopedia dan shopee untuk berjualan.

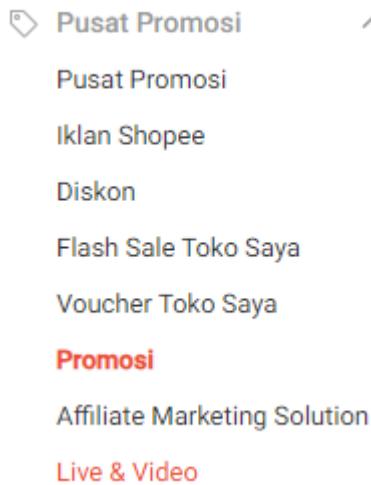
Jika anda belum memiliki budget beriklan menggunakan facebook ads. Anda bisa mencoba mengupload produk anda di tokopedia atau shopee. Berikut video cara mengupload produk di marketplace khususnya shopee :

Dengan beberapa tips penjualan anda pun bisa tetap berjalan walau hanya melalui marketplace.

Ini yang harus anda lakukan setelah membuat akun di marketplace:

- Lengkapi profil toko
- Setting rekening pembayaran
- Pilih jasa pengiriman untuk toko anda
- Sediakan deskripsi masing-masing produk

Upload lah photo produk dengan gambar yang jelas dan berkualitas sehingga orang pun tertarik untuk mencari tahu lebih lanjut mengenai produk anda. Tuliskan juga deskripsi produk dengan berbagai macam fitur dan, manfaat, kelebihan dan value product secara detail. Lihat lebih lanjut cara upload produk disini <https://bit.ly/cdruploadshopee>



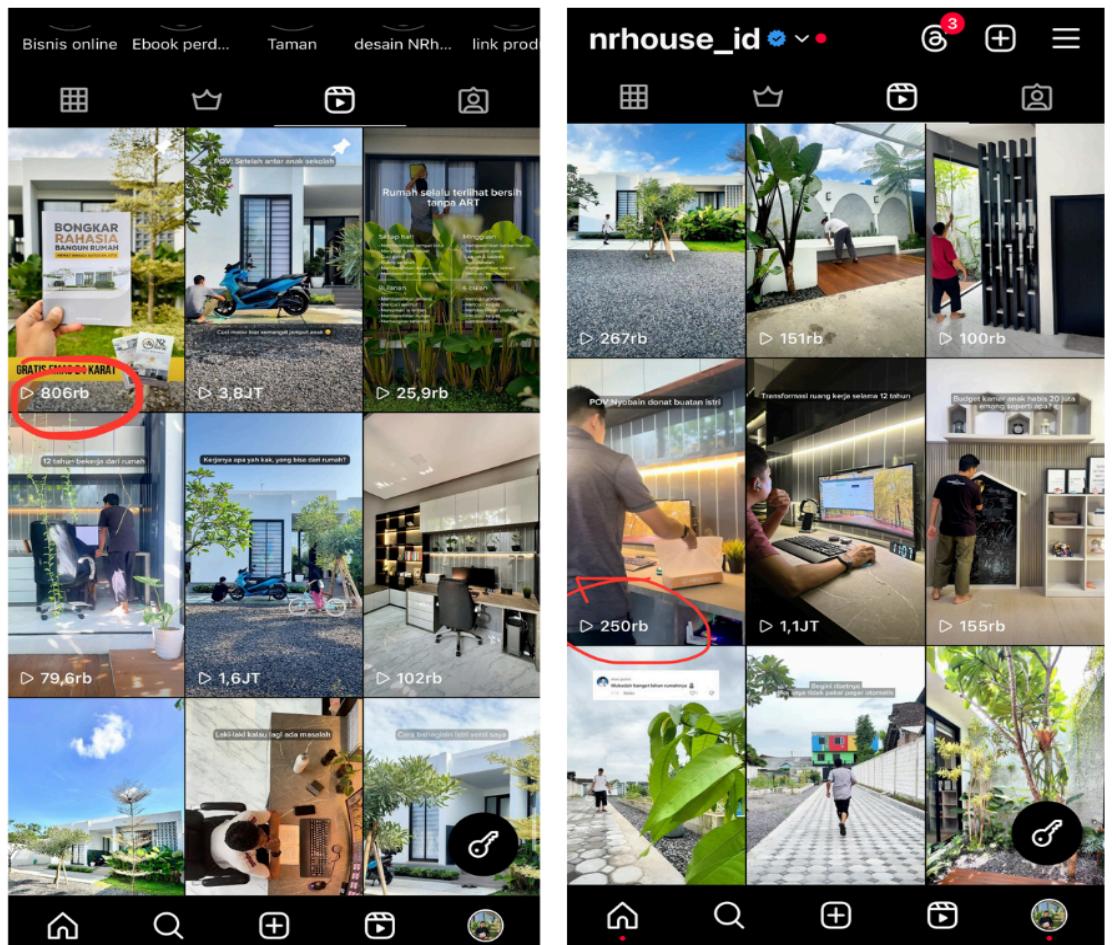
Manfaatkan Fitur-Fitur yang ada di Marketplace termasuk anda bisa juga membuat iklan baik di shopee atau marketplace. cara beriklan di marketplace pun cukup mudah. Yang terakhir yang tidak kalah penting adalah anda sebagai admin, harus melayani pelanggan dengan baik.

Sosial media

Sosial media juga menjadi tempat menarik untuk berjualan baik secara *hard selling* ataupun *Soft Selling*. Anda harus memilih salah satu yang lebih dioptimalkan, walaupun di sosial media lain juga tetap anda pasarkan.

Saya lebih senang membuat konten di instagram menggunakan reels karena jangkauannya bisa lebih luas dan cepat tentu saja dengan judul video dan thumbnail yang menarik.

Lihat contoh postingan saya di instagram @nrhouse_id yang saya upload dengan produk di video secara hard selling to the point. Yang sudah ditonton lebih dari 800rb orang.



boost lah dengan iklan walaupun di dalamnya ada produk tetap bisa menghasilkan penjualan. Baik soft selling maupun hard selling dengan konten yang menarik bisa mengundang banyak interaksi. Berikut cara beriklan di instagram

<https://bit.ly/cdrboost>

Strategi marketing dan Promosi

Kelebihan beriklan secara online adalah anda bisa mendapatkan target audiens yang lebih tepat. Tujuan dari iklan online kurang lebih sama seperti iklan konvensional, seperti iklan TV, iklan radio, spanduk di jalanan, dan lain sebagainya, yaitu untuk memasarkan dan mengenalkan produk ke khalayak umum. Namun, media yang digunakan untuk memasang iklan tersebut berbeda, di mana iklan online dilakukan secara digital melalui berbagai platform.

Pemasaran secara online sebetulnya ada banyak seperti email marketing, Search engine, media sosial dan lain-lain. Untuk jualan online kali ini untuk permulaan dan pernah saya lakukan bisa mencoba 3 platform ini yaitu Facebook, Tiktok dan Marketplace.

Tiap produk memiliki karakteristiknya sendiri ada yang cocok di Facebook ads, di tiktok bahkan hanya menggunakan marketplace pun bisa menghasilkan banyak penjualan. Disini saya akan sharing pengalaman saya terutama di meta ads.

Facebook ads (Meta)

Facebook ads menjadi salah satu platform sosial media terbesar dan bisa menjadi salah satu media yang digunakan untuk beriklan. Facebook ads merupakan postingan yang berbayar yang lewat di timeline pengguna yang bisa digunakan untuk bisnis atau brand mempromosikan produk. Kelebihannya anda bisa menargetkan berdasarkan usia,jenis kelamin, tempat tinggal, ketertarikan dan lain-lain selain itu anda bisa mengukur konversi dari tiap iklan anda jika dibandingkan dengan iklan offline tentu lebih efektif. Itulah mengapa facebook ads menjadi salah satu favorit untuk media beriklan termasuk saya.

Waktu awal-awal jika beriklan lewat facebook ads jauh lebih mudah dibandingkan sekarang karena algoritma dan banyaknya advertiser. Jadi saya sarankan ketika memulai berjualan dan memilih facebook ads sebagai media promosinya harus disertai dengan branding di media sosial terutama di instagram ataupun tiktok. Jika tidak produk anda jual tidak akan bisa bertahan lama.

Saya tidak akan mengulas lebih banyak tentang facebook ads. Saya akan membagikan link untuk anda pelajari basic nya nanti saya share video tutorial menjalankan facebook ads nya.

Ini beberapa referensi jika anda sama sekali belum pernah menggunakan facebook ads sebagai sarana beriklan.

1. Cara Kerja Facebook Ads

<https://www.scaleup.club/cara-kerja-facebook-ads/>

2. Targeting Facebook Ads dan Mindset Penting Didalamnya

<https://www.scaleup.club/targeting-facebook-ads/>

3. Tutorial Facebook Ads: Belajar Mulai Dari Nol Sampai BISA!

<https://www.scaleup.club/belajar-facebook-ads/>

4. Cara split testing

<https://www.scaleup.club/cara-split-testing-yang-menurut-saya-paling-killer/>

Jika anda sudah memiliki produk setelah praktekkan di bagian riset anda bisa langsung mempelajari bagian facebooks ads atau strategi promosi lainnya dengan serius.

Tiktok (tiktokshop)

Beberapa waktu lalu tiktok shop sempat ditutup dan akhirnya bisa beroperasi lagi semoga kedepannya tetap aman dan tetap bisa digunakan sebagai media promosi.

TikTok shop adalah platform e-commerce yang memberi ruang

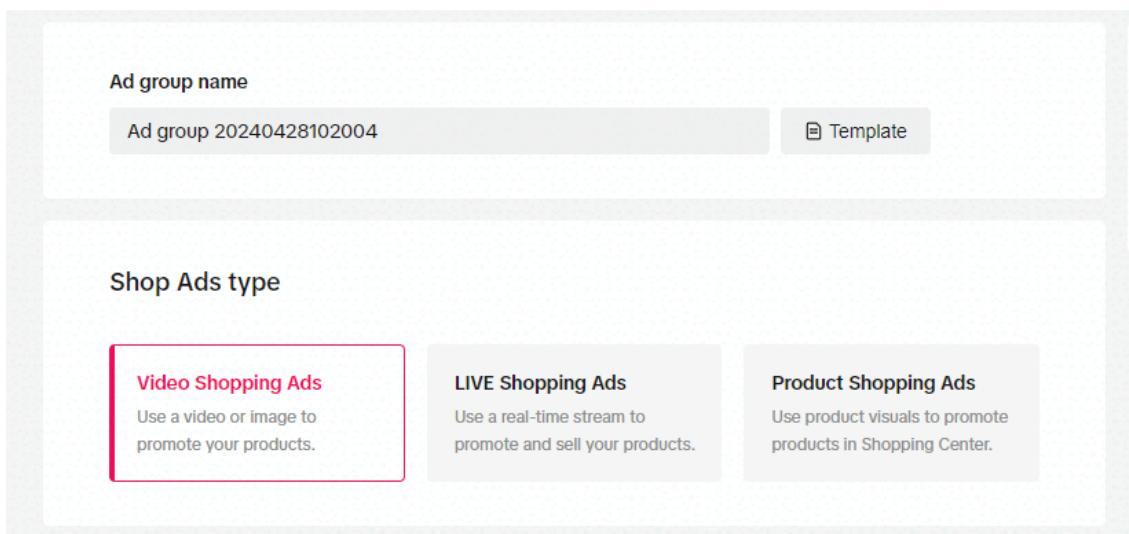
kepada para pedagang atau penjual untuk menawarkan produk dan layanannya ke para pengguna TikTok.

Selain itu, TikTok shop juga menyediakan fitur yang membuat para penjual bisa berkreasi dalam menawarkan bisnisnya. Entah lewat konten video pendek, fitur live shopping, dan bisa juga bekerja sama dengan kreator atau influencer.

Iklan tiktok VSA

1. Apa itu VSA?

VSA adalah video shopping ads yang bisa menampilkan video dengan tombol beli keranjang kuning. Iklan jenis ini sangat mudah dan konversinya cepat berbeda dengan facebook ads yang harus melewati landing page kemudian ke whatsapp atau fom.



dengan VSA customer langsung bisa melakukan pembelian tanpa keluar dari platform itu sendiri.

2. Pembuatan konten iklan

Buat konten video yang menarik bisa mengikuti trend yang lagi populer atau buat berdasarkan keunikan masing-masing intinya video jelas kualitas bagus dan tidak buram nyaman buat di tonton. anda bisa bekerja sama dengan influencer untuk pembuatan videonya atau dibuat sendiri bersama tim anda.

3. Pengaturan Campaign iklan

untuk pembuatan iklan di tiktok (VSA) gunakan budget minimal 100 ribu/hari bisa dijalankan atau schedule pas dini hari atau pagi hari. Jangan lupa gunakan targeting yang relevan dengan produk anda.

Kali ini saya akan sharing cara saya beriklan di tiktok shop dengan menggunakan VSA (Video shopping ads) simak video berikut :

<https://bit.ly/cdrvsa>

Iklan marketplace

Untuk marketplace sendiri anda bisa menggunakan iklan di tokopedia atau shopee. Misalkan anda mau beriklan di shopee, untuk shopee sendiri bisa beriklan secara internal atau external. Untuk internal meliputi iklan pencarian (produk/toko), iklan produk serupa, iklan produk otomatis, iklan live.

Adapun iklan external meliputi beriklan di facebook yang di integrasikan dengan shopee (cpas) . Pelajari cara beriklan di shopee disini <https://iklan.shopee.co.id/learn/faq/56/49> atau disini <https://bit.ly/cdriklanshopee>

Iklan di shopee atau marketplace pada umumnya dibayarkan ketika ada user yang mengklik iklan anda.

Influencer

Jika anda ingin memakai influencer untuk product launch anda pastikan menghubungi 2-3 minggu sebelumnya. Info semua influencer yang anda pakai dan informasikan kapan product anda launching dan berikan product knowledge ke influencer.

Dengan memakai influencer produk anda bisa menjangkau banyak user. Jika anda baru mulai bisa memanfaatkan micro influencer untuk menghemat budget tapi kadang kalau micro influencer juga bisa mendatangkan banyak traffic. Micro influencer mempunyai 10rb-20rb followers.

Chapter 6

Launching product

Launching product

Setelah melakukan persiapan yang begitu banyak, lakukan checklist dulu sebelum melakukan launching product. Pastikan landing page anda siap, marketing kit nya sudah lengkap dan lain lain. Berikut yang harus anda lakukan pada hari launching produk.

Jalankan facebook ads / tiktok ads

Ini adalah proses yang benar-benar anda harus pantau di hari launching product nya. Pastikan CPR (Cost per result) biaya untuk mendatangkan lead (customer) ke nomor whatsapp atau form tidak melewati batas maksimalnya. Proses ini yang menentukan apakah produk anda bisa di scale lebih jauh atau tidak.

Jalankan iklan di marketplace

Menjalankan iklan di marketplace diperlukan agar orang yang mendapatkan iklan melalui facebook ads tetap bisa membeli produk di akun marketplace anda. Seperti yang diketahui

sebagian besar orang juga akan mengabaikan iklan anda walau dia tertarik dengan produknya karena kebiasaannya mencari di marketplace jadi anda harus menjalankan iklan di marketplace juga agar tidak terjual ek kompetitor atau toko lain yang sejenis produknya.

Broadcast whatsapp

Broadcast whatsapp bisa dilakukan jika anda sudah pernah menjual produk sebelumnya yg masih memiliki target market yang sama dan memiliki databasenya. Contohnya saya memiliki database sekitar 40.000 customer yang pernah beli gamis di toko online saya jadi ketika saya launching produk koko atau gamis anak, saya bisa manfaatkan di waktu launching produk yang baru dengan market yang sama.

Jangan pernah melakukan broadcast ke kontak yang tidak mengenal anda atau bukan customer anda karena akibatnya bisa fatal nomor whatsapp anda resiko bisa terblokir karena di report yang menerima broadcast. Apalagi jualan online asset besar itu salah satunya adalah kontak whatsapp kecuali anda menggunakan kontak whatsapp yang lain.

Posting IG post / Share ig story

Posting semua konten yang sudah anda siapkan sebelumnya baik berupa photo produk dan video reels baru kemudian share di ig story. Jika anda sudah memiliki akun instagram sebelumnya mungkin hal itu jadi lebih mudah ketika launching produk baru. Adapun jika anda baru pertama kali membuatnya jangan khawatir karena beberapa case tanpa followers atau sedikit followers video reels bisa mendapatkan banyak view. Kunci nya adalah buat banyak video reels tentang produk anda baik secara hard selling ataupun soft selling. Anda tidak tau yang mana video yang akan mendatangkan traffic.

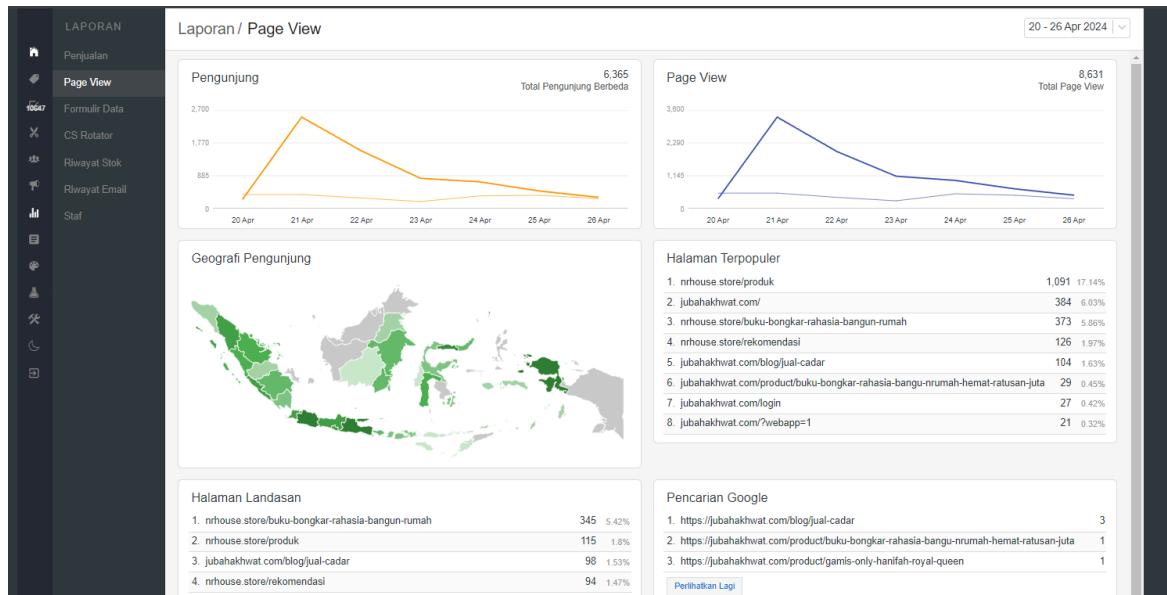
Influencer

Pada waktu product launch pastikan semua influencer yang telah anda ajak bekerja sama melakukan posting di hari yang sama dengan product launch anda follow up tiap beberapa hari sebelum launch.

Evaluasi

Ada beberapa cara untuk mengukur keberhasilan product launch. ini adalah hal-hal yang perlu anda analisa dan evaluasi

Traffic landing page: Mengukur jumlah pengunjung yang mengakses situs web Anda selama periode peluncuran. Hal ini dapat menunjukkan tingkat minat dan kesadaran yang dihasilkan dari peluncuran produk. Untuk mengecek jumlah pengunjung di dashboard berdua pilih menu laporan kemudian page view.



Pendapatan yang diperoleh: Lihat total penjualan atau pendapatan di hari pertama setelah product launch. Anda bisa mengukurnya sehari setelah launch berlangsung.

Lihatlah strategi pemasaran dan promosi mana yang memiliki pendapatan dan untung yang banyak. Setelah itu untuk strategi selanjutnya bisa menggunakan strategi pemasaran yang paling banyak mendatangkan keuntungan. Misalkan Anda lebih banyak penjualan di Facebook ads, berarti harus selanjutnya

anda bisa menaikkan budget iklan.

Prospek yang dihasilkan: Selain dari pendapatan anda juga bisa mengukur jumlah lead masuk di admin. Apakah berupa chat whatsapp atau DM instagram dsb.

Jika iklan yang dijalankan di hari pertama untung terutama facebook ads. Jalankan lagi di hari selanjutnya dengan formasi campaign yang sama. Jika belum untung evaluasi tiap metrics di campaignnya. Apakah creative ads nya yang kurang bagus sehingga CTR (Click through rate nya) rendah ataukah landing page nya yang lambat evaluasi masing-masing seperti di tutorial facebook ads yang sudah dibagikan.

Chapter 7

Scale up

Scale up adalah langkah yang dilakukan pemilik bisnis online dalam rangka mempersiapkan pertumbuhan bisnis agar bisa lebih berkembang mulai dari sistem, sumber daya, sampai dengan teknologi yang digunakan.

Intinya, scale up dalam bisnis artinya usaha dalam menjadikan bisnis skala kecil berkembang besar.

proses scale up biasanya dengan menambah jumlah karyawan, meningkatkan atau mengembangkan sarana dan prasarana operasional.

Tujuan scale up yaitu untuk meningkatkan pendapatan dari jualan online anda bisa menambah produk atau menambah budget iklan untuk mendapatkan pendapatan yang lebih besar.

Tapi jangan terlalu buru-buru untuk scale up pastikan memang sudah waktunya misalkan anda menolak banyak orderan karena SDM tidak mampu atau stok produk anda selalu kehabisan. Penjualan anda konsisten dan banyak repeat order dari pelanggan sebelumnya.

Berikut adalah yang saya lakukan ketika proses scale up :

Building team

saya biasanya menggunakan facebook ads untuk mencari tim/karyawan online shop saya. Karena lebih cepat dan efektif. Pengalaman saya pernah beriklan selama 3 hari melalui facebook ads dan berhasil mendapatkan 200 orang pelamar walaupun saya hanya membutuhkan 20 orang. Makin banyak pilihan makin bagus. berikut tim yang harus anda tambah pertama kali jika ingin mendelegasikan beberapa pekerjaan anda :

- 1. Packagers** : Tugasnya melakukan packing produk, quality control, mengecek produk yang datang dari suppliers atau pabrik
- 2. Customer service/admin** : selanjutnya yang akan saya cari adalah Customer service disini akan menggantikan anda menghandle chat whatsapp yang masuk dan admin bisa melakukan follow up ke pelanggan-pelanggan lama untuk menjaga hubungan dengan pelanggan dan diharapkan akan terus melakukan repeat order.
- 3. advertiser** : tugas advertiser adalah membuat campaign iklan tiap harinya dan membuat landing page untuk produk

testing anda selanjutnya.

4. Design graphis/video editor : Setelah melakukan proses scale up anda tidak lagi hanya berfokus pada iklan facebook ads saja. agar produk anda bisa bertahan lama anda harus mulai memoptimasi sosial media terutama instagram dan mendatangkan followers yang relevan dengan produk anda. salah satu SDM yang sangat dibutuhkan untuk itu adalah desain grafis dan video editor agar sosial media anda bisa hidup. Untuk kali ini anda bisa menggabungkan tugas nya. Tapi jika memang sudah dibutuhkan design graphic dan video editor bisa mencari masing masing SDM nya

5. Leader CS : Leader cs dibutuhkan ketika anda sudah memiliki lebih dari 5 Customer service

6. Photographer/Videographer : Tugasnya take gambar dan video untuk keperluan sosial media dan marketing kit produk anda. Awal-awal saya menggabungkan desain grafis dan photographer kecuali sudah tidak bisa di handle satu orang baru mencari SDM nya masing-masing.

McCain banyak tim yang anda rekrut anda juga harus menambah tim khusus HRD yang akan mengurus semua tim-tim anda.

Anda bisa melihat contoh landing page untuk mencari tim disini
<https://jubahakhwat.com/loker-marketing>

Add exclusions

* Locations

Location:

- Indonesia: Special Region of Yogyakarta

Age

23 - 28

Gender

Women

Untuk iklan facebook nya cukup sediakan 1 ads creative dan settingan iklan tentukan lokasi tempat tinggal anda atau kantor anda. Tentukan umur calon tim anda, dan gender nya apakah mencari tim laki-laki atau perempuan.

Kapasitas produksi

Karena semakin banyaknya penjualan kadang ada yang kehabisan bahkan menolak orderan. Maka Anda perlu scale up produksi dengan meningkatkan kapasitas produk. Jika anda memproduksi sendiri anda harus membeli peralatan yang lebih canggih. Atau jika anda memesan di pabrik pastikan memesan lebih banyak dari biasanya yang tentunya membutuhkan banyak modal untuk pengadaan barang dari pabrik.

Seperti pengalaman saya pas memiliki winning campaign malah was-was karena takut produk tidak mencukupi padahal iklan lagi bagus dan banyak lead. Sudah memesan dari pabrik tapi proses distribusi yang memakan waktu cukup lama kira-kira seminggu sehingga saya merasa kehilangan kesempatan. Jadi anda harus mengukur kapan anda harus memesan produk dari pabrik analisa di bagian pemasaran terutama di campaign facebook ads nya jika memang itu media promosi yang utama. jangan sampai stok sisa 10% baru melakukan pemesanan produk dari pabrik atau suppliers. Dengan kejadian seperti itu jangan sampai kompetitor anda yang mengambil kesempatan itu.

Strategi marketing

Setelah proses scale up ubahlah strategi marketingnya jangan sampai banyak terjadi kebocoran, naik kebocoran biaya iklan ataupun kehilangan kesempatan emas yang mana kesempatan itu diambil oleh kompetitor padahal anda lah yang memviralkan produk yang anda jual pertama kali. baiklah ini yang harus anda lakukan ketika anda sudah memiliki winning produk dan winning campaign yang berjalan.

Mainkan semua channel

Seperti yang saya tuliskan sebelumnya jangan sampai anda kehilangan kesempatan. Untuk itu ketika anda sudah memiliki produk yang winning, mainkan semua channel yang bisa anda mainkan baik itu di meta ads, marketplace bahkan website anda pun harus di optimasi agar meranking ketika seseorang melakukan pencarian terhadap produk anda. Anda juga wajib membuat channel youtube tentang produk anda.

Berikut beberapa channel marketing yang wajib anda optimalkan.

Facebook ads

Di tahap ini ketika produk anda winning dan profit, lakukan scale up (menaikkan budget iklan) atau scale out (memperbanyak campaign). Apalagi jika produk anda belum ada kompetitor (lihat di ads library) waktunya anda melakukan exploitasi produk. Pastikan anda sudah menyediakan stok yang banyak untuk produk anda di fase ini agar tidak kehilangan kesempatan.

Walaupun nanti nya kompetitor akan masuk karena melihat campaign anda yang viral setidaknya anda bisa mengeruk di awal-awal sebelum penjualan terbagi ke kompetitor. Seperti

pengalaman saya di bulan pertama dan bulan kedua belum ada kompetitor yang muncul tapi penjualan masih di gas dan rem karena kendala di distribusi produk dari pabrik yang lama.

Iklan Marketplace

Walaupun setelah anda mendapatkan winning produk dan winning campaign pastikan marketplace anda juga di optimasi terutama di bagian iklan. Sehingga budget iklan yang anda keluarkan di facebook ads tidak terjadi kebocoran.

yang saya maksud disini adalah ketika anda menjalankan iklan terutama di facebook ads sebagian besar user yang melihat iklan anda juga akan mencari produk itu di marketplace pastikan nama produk dan gambar produk sama di iklan dan di marketplace yang anda posting produknya. Agar calon pembeli tidak membeli produk kompetitor yang sejenis iklan kan lah produk anda di marketplace agar selalu terlihat di pencarian sehingga calon pembeli pun membeli di marketplace tapi sejatinya itu punya anda sendiri. Jangan sampai mengulangi kesalahan saya.

Jadi waktu itu saya menjalankan facebook ads saya belum menyadari kalau banyak calon pembeli yang beralih ke

marketplace. oleh karena nya untuk mengantisipasi anda harus memainkan di semua channel.

Influencer

Mulailah me list micro influencer sebanyak-banyaknya dan jalankan lah campaign nya dan mulai membesarkan sosial media produk anda terutama di instagram. Jalankanlah konten marketing baik itu soft selling maupun hard selling.

Distributor

Mulai bangun jaringan distribusi kalau perlu buka lah keagenan di tiap provinsi atau cara lainnya anda mencari orang di tiap provinsi untuk dijadikan stokis dan pengiriman tetap atas nama perusahaan anda jika anda khawatir jika membangun keagenan tidak mendapatkan database customer. anda bisa mencari distributor, agen dan lain-lain dengan menggunakan facebook ads.

Marketer/affiliate

Selain mencari distributor anda juga bisa memanfaatkan marketer atau affiliator. dibagian ini anda bisa memanfaatkan facebook ads lagi untuk mencari marketer. untuk memfilter

marketer yang serius anda bisa membatasi jumlah marketer dengan cara berbayar.

Jadi jika ada yang mau menjadi marketer, harus membayar sejumlah uang pendaftaran untuk bergabung di grup, Anda bisa memberikan produk anda gratis ke marketer untuk di review sekalian merasakan manfaatnya. seperti yang saya lakukan ketika mencari marketer untuk produk gamis saya.

Tiap marketer wajib membayar pendaftaran, tapi tentu saya memberikan beberapa pilihan produk. Walau anda memberikan produk gratis anda pun tetap bisa mendapatkan keuntungan dari pendaftaran karena ada selisih dari hpp produk dan harga jual ke marketer.

Branding

Walau sebelumnya sudah membuat kemasan menarik dan professional , Mulailah bangun lagi proses branding anda agar produk anda menjadi top of mind. anda bisa melakukan brand awareness dengan influencer-influencer selain itu manfaatkan konten marketing di sosial media agar produk anda semakin dikenal masyarakat luas. ada satu hal penting yang harus anda lakukan di fase ini yaitu retention.

Retention adalah menciptakan loyalitas pelanggan agar terjadi

pembelian berulang. Apalagi anda mendapatkannya melalui iklan berbayar sayang sekali kalau pelanggan anda tidak "dipelihara". Retention Ini cara yang luar biasa untuk membangun loyalitas pelanggan , hubungan antara merek Anda dan pelanggan Anda. Untuk melakukan retention saya sudah membuat video khusus mengenai retention ini. Simak video nya disini <https://bit.ly/cdrretention>

Chapter 8

Studi kasus

Disini saya akan sharing studi kasus tentang produk saya yang winning dan mendapatkan omzet 1,5 miliar dalam waktu 6 bulan, walau setelah itu penjualan tetap ada tapi tidak beriklan secara rutin lagi dan saya hanya menjualnya di marketplace dan orderan masuk melalui customer service.

Begini step yang saya lakukan:

- Riset produk : Mencari produk yang lagi trend/viral/unik di marketplace
- Membeli produk sampel sebanyak 1 lusin
- Photo produk dan cara penggunaan
- Membuat landing page dengan bundle produk
- Testing iklan dengan facebook ads budget 100rb/campaign dengan total 5 campaign di hari pertama.
- Hasil iklan bagus, order lebih banyak untuk stok di distributor
- Jalankan facebook ads dengan 20 campaign budget 300rb/campaign , masih bagus
- Jalankan facebook ads dengan 20 campaign budget 500rb/campaign, masih bagus
- Mencari pabrik produk agar bisa mendapatkan HPP yang lebih murah

- Membuat kemasan produk yang lebih menarik
- Jalankan facebook ads dengan 50 campaign budget 500rb/campaign
- Mendaftarkan produk ke HAKI
- Jalankan facebook ads dengan 100 campaign budget 300rb/campaign
- Bulan ketiga kompetitor mulai masuk, kompetitor mencuri semua photo produk dan memasangnya di landing pagenya.
- Jalankan facebook ads dengan 200 campaign budget 300rb/campaign.
- Facebook down di pagi hari, tiba-tiba normal di malam hari. Budget iklan harian yang harusnya habis hanya max 20 juta di sedot facebook hingga 30 juta dengan hasil iklan yang buruk.
- Ads manager error, akun tidak bisa digunakan. Pelajarannya ketika menemukan winning product dan winning campaign mulailah membangun akun lain untuk iklan. Jika terjadi apa-apa ada cadangan akun.
- Mencoba memakai akun lain dengan strategi yang terakhir dengan banyak campaign langsung tapi hasil tidak bagus. Harusnya memulai dari sedikit campaign dulu nambah tiap beberapa hari. Tapi stok terlanjur banyak dan tangan gatal untuk scale up padahal menggunakan akun baru.
- Di bulan ke 7 biaya iklan 200 juta per bulan dan profit juga 200 juta , jadinya impas. Kalau diteruskan bisa jadi di bulan selanjutnya akan boncos, akhirnya main aman main sedikit

campaign lagi, tapi kompetitor sudah semakin banyak. Dan tidak bisa “mengeruk lagi” seperti waktu masih sendiri.

- Lanjut riset produk lain sambil menjalankan campaign produk sebelumnya. Dapat winning campaign lagi tapi tidak bisa di scale up lebih jauh karena sudah beberapa advertiser yang main produk yang sama.

Ini beberapa hal yang anda harus perhatikan ketika menemukan winning campaign sehingga life cycle produknya bisa lebih lama.

1. Ketika menemukan winning produk, selain menggunakan iklan ke end user. Mulai lah juga untuk membagun channel distribusi. Bangunlah jaringan distributor, agen, hingga reseller-reseller dengan harapan produk bisa menjangkau ke seluruh indonesia karena banyak kehilangan kesempatan terutama indonesia bagian timur karena kendala ongkos kirim.
2. Bangun tim agar produk bisa bertahan jangka panjang dan semua channel bisa dimainkan dengan maximal.
3. Mulai membuat strategi konten di instagram bangun konten yang potensi viral. Gunakan influencer untuk melakukan brand awareness produknya, alokasikan

dananya untuk pengembangan

4. Jangan idealis hanya menggunakan satu akun iklan dengan harapan bisa bertahan jangka waktu lama karena masin aman. Selalu sediakan akun lain untuk jaga-jaga dan harus dibangun sejak awal.

Chapter 9

What's Next?

Akhirnya sampai di bab terakhir dari ebook ini. Saya ulang lagi bahwa untuk mendapatkan miliaran dari jualan produk online adalah melakukan riset produk yang mendalam dengan memilih produk yang sedikit persaingannya atau bahkan belum ada sama sekali. Belum ada persaingan yang saya maksud disini adalah yang menjual melalui facebook ads secara masif.

Carilah produk yang bisa menyelesaikan problem masyarakat dan harga pokok produksi nya terjangkau. Jika menemukan produk yang seperti itu mulai lah take action dan lakukan testing pelajarilah cara develop produknya, membuat landing page dan yang paling penting belajar cara mendatangkan traffic nya misalkan menggunakan facebook ads yang sudah saya bagikan link ecourse nya.

Masih banyak produk-produk yang terlihat “rekeh” tapi ternyata bisa mendatangkan income yang luar biasa. Jangan takut untuk melakukan riset banyak produk kita semua tidak tau produk yang mana yang akan berhasil.

Jika anda sudah menemukan winning produk, selanjutnya riset produk yang memiliki target market yang sama atau sejenis agar tidak terlalu effort ketika melakukan testing.

Contohnya saya menjual produk racun cicak selanjutnya saya meriset produk bagaimana cara menciptakan produk racun tikus, racun lalat dan pest control lainnya.

Karena anda bisa menawarkannya lagi di orang yang sama jadi hanya mengeluarkan 1x biaya akuisisi dalam hal ini iklan facebook.

Bangun tim bisnis online anda

Setelah menemukan winning produknya mulailah membangun tim bisnis online anda mulai lah delegasikan tugas harian yang berulang.

Anda bisa merekrut tim yang bekerja dari rumah sebagian lagi di kantor untuk bagian gudang yang mengemas produk untuk dikirim.

Bekerja dari rumah

Setelah membangun tim bisnis online anda dan sudah stabil waktunya anda mengejar impian anda untuk bekerja dari rumah tanpa harus meninggalkan istri dan anak-anak anda.

Jangan lupa terus pelajari hal-hal baru dan ketika anda sudah mendapatkan income fokus terus mebangun produk dan

investasikan uang anda di sektor-sektor lain untuk mendapatkan passive income.

Semua “Rahasia dapur” saya sudah tulis di ebook ini dan belum pernah saya share ke publik. Anda tidak harus meninggalkan pekerjaan utama anda, mulailah melakukannya di waktu senggang anda, di malam hari ataupun ketika anda libur bekerja.

Yang paling penting adalah anda mulai belajar dan take action karena di era digital ini perubahan sangatlah cepat. Good luck!

Disclaimer

Semua cara dan strategi yang ada pada ebook ini adalah benar-benar saya jalani dan praktekkan sendiri dan berhasil mendatangkan income. Saya tidak bisa menjamin anda akan berhasil jika anda tidak belajar dengan tuntas dan praktek yang konsisten.

anda bertanggung jawab atas segala tindakan yang anda ambil berdasarkan materi yang disampaikan dalam e-course, konsultasilah sebelumnya jika anda ragu.informasi dalam ebook ini dapat berubah seiring waktu. lakukan riset tambahan sebelum mengambil keputusan.

dan kembali lagi semua tergantung kemampuan Anda sendiri dan rezeki yang sudah ditetapkanNya. Banyak-banyak berdo'a agar di permudah urusan dan lancarkan rezekinya, berbakti kepada kedua orang tua, shalat 5 waktu, shalat dhuha dan perbanyak sedekah.

semua materi dalam ebook dilindungi oleh hak cipta dan tidak boleh perjualbelikan atau didistribusikan tanpa izin tertulis dari penulis.

Tentang saya

Perkenalkan saya nurdin, Full time internet marketer. mulai mengenal digital marketing khusus nya facebook ads sejak tahun 2011. Dan pada tahun 2013 sambil kuliah mencoba jualan online dengan menjual kaos custom dan menjadi publisher di google adsense selama 3 tahun. Pada tahun 2014 membantu istri untuk membangun brand @jubahakhwat dan 2 tahun setelah nya memutuskan untuk full di toko online lokal mengembangkan brand jubah akhwat bersama istri dan memutuskan untuk berhenti menjadi publisher di google adsense. Saat ini fokus membesarkan instagram @NRHOUSE_ID, membuat produk digital dan meriset produk. Jika mau sharing-sharing jangan sungkan untuk menghubungi saya di instagram saya @nurdinnurung atau di whatsapp saya +6282190711570.



“Victory loves preparation (kemenangan hanya bagi mereka yang siap)”

