

JURUS MAJOO



BISNIS MEROKET

“ TO THE MOON ”

dengan **MARKETPLACE**

aplikasi wirausaha

majoo

© majoo 2022. Hak cipta dilindungi undang-undang.
Dilarang meniru, menyalin, memperbanyak, menyebarkan
sebagian atau secara keseluruhan isi eBook ini dalam bentuk
apa pun tanpa izin tertulis dari majoo.

aplikasi wirausaha

majoo

Aplikasi wirausaha lengkap kelola bisnis jadi maju

Kasir Online

Karyawan

Akuntansi

Inventori

Aplikasi CRM

Analisa Bisnis

Aplikasi Owner

Toko Online

✓ **PANTAU & KONTROL PENJUALAN
DARI MANAPUN**

Mengurangi kecurangan/fraud

✓ **BISA PUNYA TOKO ONLINE**

Tingkatkan pendapatan dari
toko online kamu sendiri

✓ **LAPORAN KEUANGAN OTOMATIS**

Keuangan rapi tanpa
harus jadi ahli akuntansi

✓ **MUDAH KELOLA STOK**

Maksimalkan keuntungan



PT Majoo Teknologi Indonesia

majoo plaza

Jl. Prapanca Raya No.25
Jakarta Selatan • DKI Jakarta • 12160



Coba Gratis 14 Hari

majoo.id



Daftar Isi

05

Pengantar

07

12 Langkah Jadi *Seller* Sukses di *Marketplace*

16

5 Strategi Promosi Jitu di *Marketplace*

21

10+ Strategi Iklan Anti Boncos di *Marketplace*

27

Permudah Kelola Bisnis dengan Strategi *Omnichannel*

34

9 Tips Menyusun Strategi *Omnichannel* untuk Pebisnis Pemula



Pengantar

Sebagai pebisnis di era digital seperti saat ini, tentu kamu tak asing lagi dengan jargon “*go digital*”. Hal ini mengacu pada semangat dan dorongan bagi para pebisnis untuk mulai mengoperasikan bisnis mereka di ranah digital, salah satunya dengan berjualan *online* di berbagai *marketplace*.

Berjualan secara *online* di *marketplace* membuat hampir semua urusan bisnis harus kamu lakukan dengan menggunakan internet di *platform marketplace* pilihanmu. Dari mulai pengaturan stok, informasi promosi dan hadiah menarik, transaksi jual beli, hingga komunikasi dengan pelanggan, semuanya dilakukan melalui fitur yang telah disediakan di setiap *marketplace*.

Problem akan muncul ketika bisnismu semakin berkembang, atau ketika kamu memutuskan untuk merambah jualan *online*-mu ke lebih dari satu *marketplace*. Kamu harus melakukan setiap proses dalam bisnismu satu per satu di setiap *marketplace*. Hal ini bisa mengurangi efektivitas waktu, tenaga, dan pikiranmu, lho!

Oleh karena itu, hadirilah aplikasi integrasi *marketplace* untuk bisnis *online* yang disebut *omnichannel*. Aplikasi integrasi *marketplace* adalah aplikasi yang memudahkan kamu berbisnis *online* dengan memberimu berbagai layanan yang bisa mengintegrasikan ke semua *marketplace* yang kamu gunakan.



“

Lalu, apa saja jurus jitu agar bisnis “*to the moon*” dengan mengimplementasikan integrasi *marketplace*? Simak selengkapnya di sini!

”



12

Langkah Jadi Seller Sukses di Marketplace

Dengan pesatnya perkembangan teknologi saat ini, para pebisnis melakukan ekspansi bisnis ke ranah *online*, salah satunya dengan berjualan di *marketplace*.

Marketplace adalah salah satu *platform* penjualan yang bisa dimanfaatkan untuk bisnis *online*. Marketplace yang populer di Indonesia seperti Tokopedia, Bukalapak, Lazada, Shopee, Blibli, dan lain sebagainya.

Ada banyak langkah yang harus dilakukan untuk memulai bisnis di *marketplace*. Berikut ini langkah memulai bisnis di *marketplace* agar kamu menjadi *seller* yang sukses.

1

Persiapan Membuat Toko di Marketplace

Dokumen yang perlu kamu siapkan sebelum mulai membuat toko adalah sebagai berikut:

- KTP
- Rekening bank
- Nomor *handphone* bisnis
- Alamat *email*

Sebaiknya rekening bank yang kamu gunakan untuk mendaftar nanti sudah menggunakan *mobile banking* atau *internet banking*. Hal ini untuk mempermudah dan mempercepat pengecekan mutasi transaksi di rekeningmu.



Setelah melengkapi dokumen, langkah selanjutnya adalah menentukan nama dan logo tokomu untuk *branding*. Sebaiknya logo tokomu memiliki ciri khas sehingga mudah dikenali oleh pelanggan.

2

Mempelajari Aturan dan Fitur *Marketplace*

Mempelajari aturan *marketplace* tempat kamu berjualan adalah hal yang mutlak, *Iho!* Apabila kamu tidak taat aturan, risiko yang akan kamu tanggung adalah tokomu terkena *banned*. Kamu bisa coba pelajari *flow order* untuk kasus-kasus sebagai berikut ini:

- Proses *order* dan pengiriman
- Pencairan dana
- Retur dan pengembalian dana
- Memasukkan resi pengiriman
- Upload produk
- Menggunakan fitur iklan



3

Menguasai *Product Knowledge*

Pada dasarnya, ketika seorang *customer* masih awam terhadap suatu produk, mereka cenderung akan bertanya kepada dan mungkin meminta saran dari *seller*. Menguasai *product knowledge* dengan baik akan meningkatkan konversi penjualan.



4

Membangun Reputasi Terlebih Dahulu

Reputasi tokomu akan dibangun dari pelanggan yang sudah bertransaksi dengan memberikan penilaian pada tokomu. Reputasi ini akan membangun bisnismu untuk jangka panjang. Kriteria untuk yang memengaruhi *rating* dan reputasi toko antara lain:

- Kondisi produk setelah sampai.
- Kecepatan pengiriman.
- Kecepatan respons pesan ke pelanggan.
- Solusi saat terdapat *complain*.

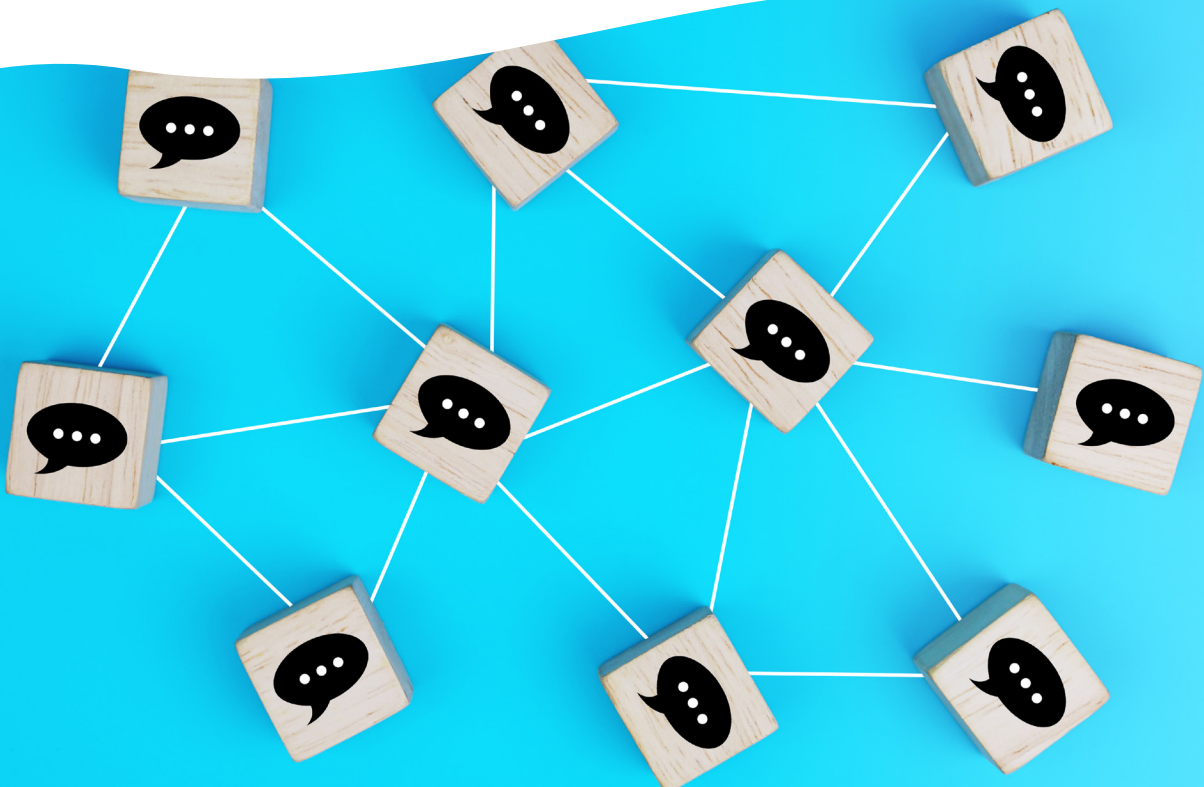


5

Berjejaring dalam Komunitas Seller Marketplace

Setiap *marketplace* biasanya memiliki grup *seller*. Manfaat berjejaring dalam komunitas, antara lain:

- Mendapat teman baru.
- Mendapat *supplier*.
- Memperoleh pengetahuan dan trik baru sesama *seller*.



6

Terus Belajar Teknik Marketing

Basic marketing yang biasanya dilakukan adalah mengoptimalkan informasi produk yang diupload agar mendapat lebih banyak pengunjung ke toko.

Cara lain yang bisa dilakukan dengan menggunakan teknik *SEO marketplace*, teknik *SEO Google*, memakai iklan berbayar seperti *Iklinku* atau *Topads*, dan lain sebagainya. Semua ini bisa kamu pelajari pelan-pelan dan nantinya diterapkan pada tokomu bila sudah tiba saatnya.



7

Menjalin Hubungan Baik dengan Customer dan Supplier

Bisnis yang awet selalu menjaga hubungan baik antara *customer* dan semua *partner* bisnismu. Usahakan untuk selalu mengatasi masalah dengan konsep *win-win solution*, bukan *win-lose*, ya.

Adanya hubungan yang baik akan menciptakan *loyal customer*. Selain itu, *supplier* akan memberikan *benefit* lebih dan mereka akan membantu ketika kamu membutuhkan bantuan.



8

Menetapkan Harga dan Keuntungan yang Wajar

Jangan berharap kamu akan mendapatkan *loyal customer* ketika kamu menetapkan harga dan keuntungan yang tinggi. Apalagi harga produkmu lebih tinggi dari harga pasaran *seller* lain. Pasanglah harga yang wajar sehingga mereka akan melirik produk yang kamu tawarkan dan membelinya.



9

Bertanggung Jawab terhadap Kesalahan

Di dunia *e-commerce* saat ini, tanggung jawab merupakan salah satu kunci dalam membangun bisnis. Kamu bisa saja berbisnis dengan orang yang tidak kamu kenal dan akan diuji dengan berbagai kejadian yang tidak terduga dan mungkin merugikan salah satu pihak.



10

Menambah Produk Baru yang Berpotensi Laris

Setiap produk memiliki pasarnya sendiri. Tren juga memengaruhi *demand* dari suatu produk.

Kamu bisa menambah produk yang masih dalam satu kategori dengan tokomu yang nantinya produk tersebut dapat memperluas pasar dan berpotensi meningkatkan penjualan.



11

Collecting Customer Database

Banyak *seller* yang masih belum paham pentingnya membangun sistem *database* pelanggan. Ketika tokomu mendapatkan transaksi penjualan, pastinya kamu akan mendapatkan data kontak pelanggan berupa nama, nomor telepon, dan alamat.

Database ini dapat kamu manfaatkan untuk menekan biaya promosi dengan menjual produk ke *loyal customer*-mu.



12

Membangun Tim dan Sistem Kerja

Ketika tokomu sudah mulai berkembang dan jumlah transaksi makin banyak, tentunya kamu harus memikirkan sistem kerja yang dapat menyelesaikan semua pesanan.

Kamu dapat mulai membuat sistem kerja atau SOP (*Standard Operational Procedure*) terlebih dahulu. SOP digunakan mulai dari membalas *chat*, menerima *order*, memproses pesanan, mengirimkan ke ekspedisi hingga pencairan dana.

Apabila kamu belum sanggup membayar karyawan tambahan untuk menangani semua transaksi yang masuk, kamu bisa menggunakan aplikasi wirausaha *online*. Kegunaan aplikasi ini selain dapat memudahkan segala operasional bisnis, juga dapat membuat semua laporan bisnis yang kamu butuhkan untuk kelak melakukan suatu inovasi pada bisnismu.



“

Bagaimana, nih? Sudah ada gambaran untuk menjadi *seller* sukses di *marketplace*, bukan?

”

Kamu bisa mempraktikkan langkah di atas agar bisa menjadi *seller* sukses dan mendapatkan profit yang maksimal. Hal paling penting untuk menjadi *seller* sukses adalah terus mempelajari perkembangan fitur di *marketplace*, sehingga kamu dapat mengoptimalkan fitur tersebut tanpa harus “bakar uang”.