

JURUS MAJOO



BIG SALE

LIMITED OFFER
UP TO 50% OFF



PREMIUM BEER 15
DOMESTIC BEER 12
HARD SELTZER 10
BEV CAN WINE 1
BOTTLED SODA 1
WATER 1
PEANUTS 1

CARD ONLY

STELLA ARCTURUS

CARD ONLY



BUKU PINTAR:

Cuan Lancar Lewat **Bazar**

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

08

Event Offline vs Event Online, Pilih Mana?

15

Cara Pilih Event Offline yang Cuan Buat Bisnismu

24

Do's and Don'ts Saat Berjualan di Bazar

31

Trik Online untuk Sukseskan Event Offline

36

5 Tips Raup Untung Saat Ikut Event Offline



Pengantar

Dalam dua tahun terakhir ini, kita menyaksikan perubahan besar dalam dunia bisnis. Nyaris semua bisnis dipaksa keadaan untuk beralih ke bisnis *online*. Konsumen pun mengalami perubahan perilaku, cenderung memilih untuk berbelanja *online* ketimbang *offline*.

Kecenderungan ini masih berlanjut hingga sekarang, meski tidak bisa dimungkiri sebagian besar konsumen jauh lebih menikmati untuk memilih dan membeli barang yang bisa dipegang secara fisik. Belanja *online* memang mudah dan praktis, tetapi belanja *offline* seringkali lebih memuaskan dan minim komplain.

Kamu sendiri mungkin sekarang sudah merasa terbiasa dan nyaman menjalankan bisnismu secara *online*. Nah, ketika *event-event offline* seperti bazar, pameran dagang, konser musik, pasar rakyat, festival, sudah kembali bermunculan, perlukah kamu kembali ikut serta?

Yang bisa menjawab perlu atau tidaknya, ya hanya kamu sendiri.



“

Segala keputusan bisnis seyogianya didasari data dan fakta. Data, bisa kamu peroleh dari riset dan survei, baik yang kamu lakukan sendiri atau yang dilakukan pihak lain. Fakta, bisa kamu lihat sendiri di lapangan.

”

Ketika faktanya hampir semua orang tak sabar untuk kembali keluar dari rumah, untuk menghadiri *event-event offline* yang selama dua tahun terakhir tidak bisa diselenggarakan, melewatkan peluang berkumpulnya orang-orang yang bisa menjadi calon pelangganmu merupakan potensi kerugian yang besar.

Yang bisa majoo lakukan adalah menyiapkanmu dalam menyongsong peluang cuan dengan serangkaian tips yang bisa kamu jadikan bahan pertimbangan.

“

**Tunggu apa lagi?
Lahap habis artikel-
artikel ini, dan
sambut cuanmu di
bazar terdekat!**

”



Event Offline vs Event Online,

Pilih Mana?



Dulu, *event offline* adalah metode paling ampuh yang dilakukan para pebisnis untuk memasarkan produknya. Gelar promo musiman, ikut serta di pasar malam, sampai dengan bazar, termasuk dalam beberapa jenis *event offline*.

Namun, banyak hal berubah setelah internet menjangkau kehidupan kita. Semakin banyak *event online* yang digelar sebagai sarana pemasaran produk bisnis. Di saat seperti ini, menurutmu mengadakan atau ikut serta dalam sebuah *event offline* semacam bazar, apakah masih menguntungkan bagi pebisnis?

Agar lebih *fair*, sebaiknya kita lihat sama-sama ya seperti apa sih perbandingan *event offline* dan *event online*, kira-kira mana yang lebih cocok dengan konsep bisnismu?



Hal-Hal yang Perlu Kamu Pertimbangkan

Jika suatu saat ada tawaran untuk ikut dalam sebuah *event offline*, semacam bazar, apakah kamu akan langsung menerimanya? Atau malah langsung menolak total? Yakin nih, *nggak* mau dipertimbangkan dulu?

Beberapa hal berikut akan memberikan gambaran buat kamu mengenai hal-hal yang perlu kamu pertimbangkan sebelum mengambil keputusan. Perhatikan baik-baik, *ya!*

Biaya atau *Budget*

Hal pertama yang pastinya harus dipertimbangkan adalah biaya atau *budget* yang diperlukan untuk ikut dalam sebuah bazar. *Event offline* seperti bazar tentu akan lebih mengeluarkan biaya yang banyak untuk keperluan *venue* dan perlengkapan lainnya.

Tentunya masalah *budget* harus diperhitungkan dengan cermat, jangan sampai lebih besar pasak daripada tiang. Keuntungan yang didapat tidak seberapa, eh pengeluarannya sampai bikin keuangan bisnis porak poranda.



Dari sisi konsumen, untuk datang ke *event offline* juga memerlukan *effort* tersendiri. Harus keluar rumah, bertemu dengan banyak orang, bahkan mungkin malah berdesak-desakan.

Sangat berbeda bila mereka berbelanja atau sekadar cuci mata secara *online*. Cukup duduk manis di rumah, tidak perlu dandan, hanya butuh koneksi internet yang mumpuni.

Jangkauan Pasar

Semua orang tahu bahwa memasarkan produk secara *online* membuka peluang jangkauan pasar yang lebih luas, bisa sampai internasional pula, asalkan ada jaringan internet. Itulah salah satu alasan bisnis *online* menjadi sangat digandrungi oleh pebisnis.

Sebaliknya, saat kamu ikut serta memasarkan produk dalam sebuah *event offline*, umumnya jangkauan konsumen yang akan datang adalah orang-orang di sekitar lokasi saja. Sangat jarang ada konsumen yang datang dari tempat yang jauh, apalagi luar kota atau luar negeri.



“

Pertanyaannya, bila ternyata bazar tersebut bukan dalam skala yang sangat besar lalu konsumen yang datang hanya sedikit, apakah kamu siap? Jika siap, pastikan strategi pemasaranmu juga dirancang dengan baik, *ya!* Jadi, meskipun yang datang sedikit, produkmu masih bisa terjual.

”



Memerlukan Bantuan Sumber Daya Manusia

Lho, memangnya kalau ikut dalam *event online* tidak membutuhkan bantuan sumber daya manusia atau orang lain, *gitu?* Hohoho, bukan begitu, Fergusso! *Event online* mungkin masih bisa kamu *handle* sendiri atau dengan bantuan satu orang yang menjadi admin atau bagian *packing* produk.

Tidak seperti itu ceritanya bila kamu ikut dalam bazar. Seringnya, untuk mempersiapkan *venue* atau *booth*, pebisnis akan memerlukan bantuan dari 2-3 orang lainnya. Dan tentunya bantuan itu dibutuhkan selama *event offline* berlangsung. Bisa bayangkan berapa *budget* yang harus dikeluarkan lagi untuk membayar mereka?

Waktu Penjualan yang Terbatas

Event offline tentunya tidak akan berlangsung selamanya atau 24 jam penuh. Bazar pastinya mempunyai waktu operasi tersendiri, baik dari pagi sampai sore hari, atau malah hanya di malam hari.



Ini harus kamu pertimbangkan benar-benar. Perhitungkan waktu dan tenaga yang perlu kamu keluarkan untuk ikut serta dalam bazar agar tidak ada penyesalan kemudian.



Nah, sampai di sini, mengerti, kan, hal-hal yang perlu kamu pertimbangkan sebelum memutuskan untuk ikut *event offline* ternyata tidak sedikit? Salah pertimbangan, salah ambil keputusan, pastinya akan menimbulkan pengaruh pada bisnis yang kamu jalankan. *So*, kamu tim yang mana? *Offline* atau *online*?