

JURUS MAJOO



Manfaatkan

Momen
Bisnis,

Mendongkrak Penjualan

aplikasi wirausaha

majoo

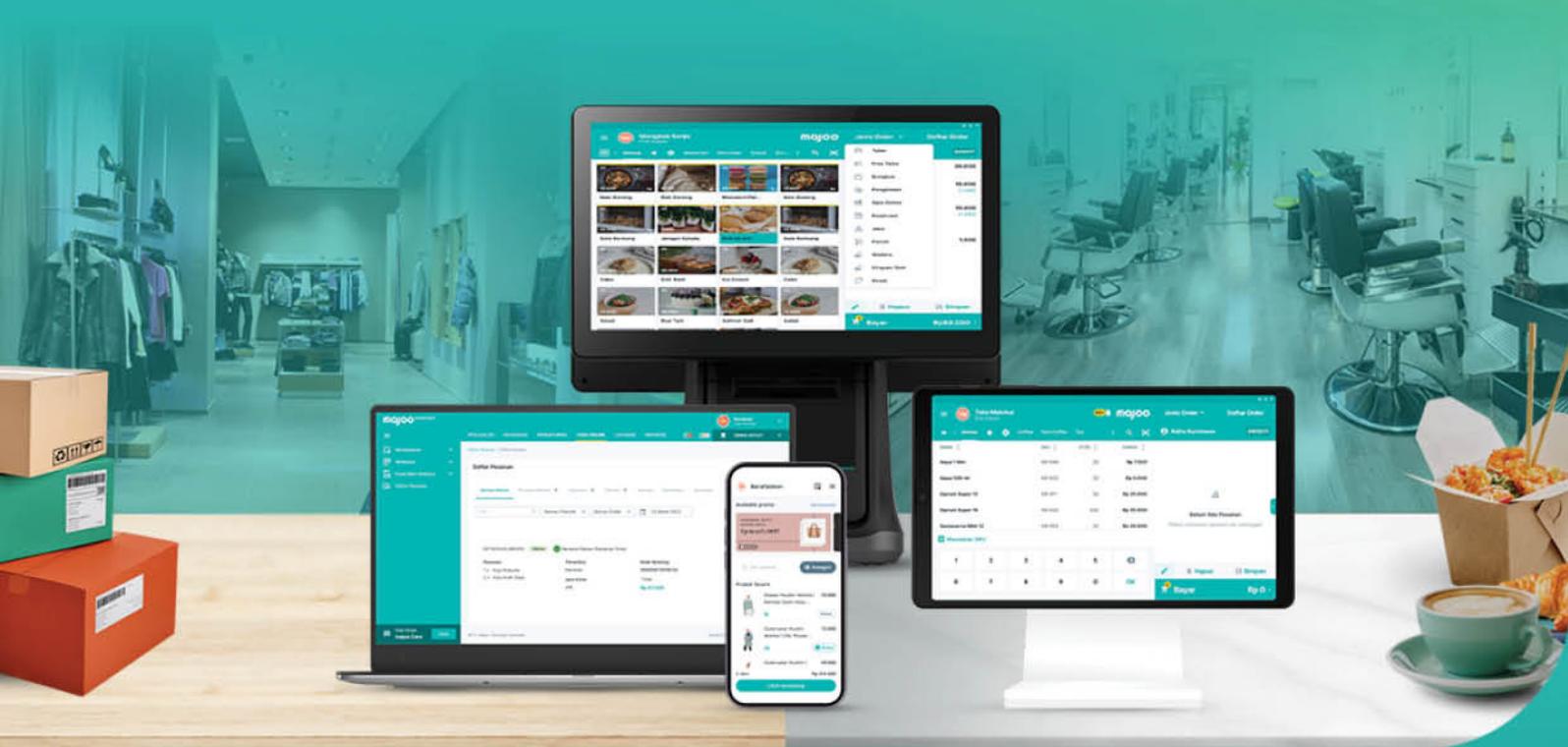
© majoo 2022. Hak cipta dilindungi undang-undang.
Dilarang meniru, menyalin, memperbanyak, menyebarkan
sebagian atau secara keseluruhan isi eBook ini dalam bentuk
apa pun tanpa izin tertulis dari majoo.

aplikasi wirausaha

majoo

Aplikasi wirausaha lengkap kelola bisnis jadi maju

Satu aplikasi untuk beragam usaha dan jasa



Kasir Online

Inventori

Akuntansi

Karyawan

Aplikasi CRM

Analisa Bisnis

Aplikasi Owner

Toko Online

INTEGRASI MARKETPLACE



Bisa buat toko online-mu sendiri!



DIPERCAYA WIRUSAHA
40.000+



HOTLINE RESPONSI
24 JAM



DUKUNGAN TEKNISI
60KOTA

TEMUKAN DI
Google Play

Download on the
App Store

Get it from
Microsoft



Daftar Isi

05

Pengantar

07

Menunggang Gelombang Momen, Tips dan Triknya!

16

Strategi Promosi Digital, Tingkatkan *Sales* Bisnis

25

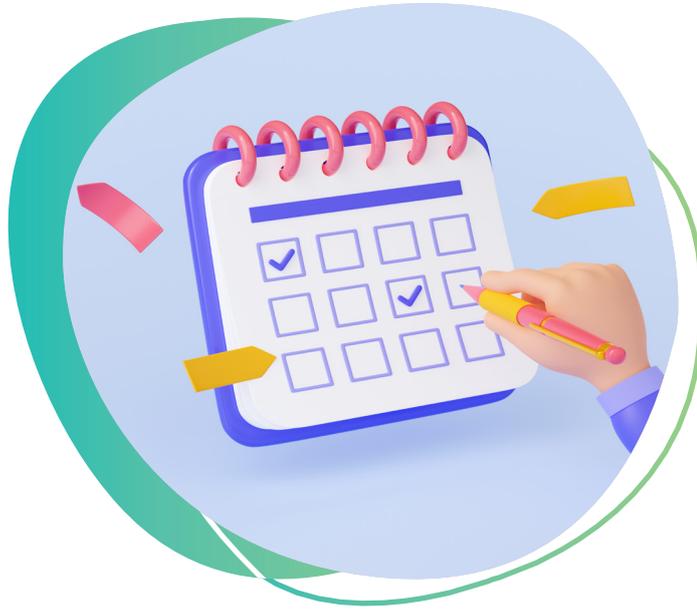
Jualan *Online* Lebih Efisien, Pakai *Omnichannel*!

33

Pahami *Moment Marketing* dan Tingkatkan Keuntungan

40

Cobain Promo Aktif di berbagai Momen *Festive*!



Pengantar

Momen bisnis diciptakan oleh para pengusaha untuk membantu mendongkrak penjualan mereka. Disadari atau tidak, beberapa momen bisnis ini sudah menjadi bagian dari kehidupan kita sehari-hari.

Momen Valentine, misalnya. Menjelang dan pada hari kasih sayang internasional ini, penjualan cokelat dan permen dan bunga segar bisa meningkat sekian kali lipat sehingga sering ada kenaikan harga atau kelangkaan barang. Sama halnya dengan momen hari raya agama, seperti Idulfitri dan Natal. Peningkatan jumlah penjualan busana baik pria, wanita, dan anak-anak, bisa melampaui target penjualan tahunan.

“

Saat ini, *platform-platform marketplace* rajin mengingatkan para calon pembeli akan momen-momen *sale* terdekat, seperti 11.11, 12.12, dan seterusnya.

”



Sebagai pengusaha, kamu tentunya tidak boleh mengabaikan momen-momen ini. Lalu, apa yang seharusnya kamu lakukan? Simak semua artikel di *ebook* ini, dan nikmati *cuan* dari menunggangi momen bisnis!



Menunggang Gelombang Momen, Tips dan Triknya!

Disadari atau tidak, perilaku konsumen sejak dulu sangat mudah ditebak. Konsumen akan menunda pembelian barang tertentu sampai ada diskon, misalnya. Konsumen juga akan berlomba-lomba membeli barang yang tidak berdiskon ketika barang tersebut *viral* atau dibeli banyak orang.

Oh karena itu, tidak heran bila pada hari-hari tertentu, misalnya hari-hari menjelang hari raya, penjualan bisa meningkat sampai lebih dari 200 persen.

Terlebih lagi, saat ini, hampir semua *marketplace* berlomba-lomba dengan momen *flash sale*, atau obral pada tanggal-tanggal cantik, termasuk Harbolnas.



“

Nah, bagaimana cara kita bisa memanfaatkan momen-momen ini untuk meningkatkan penjualan? Simak tips dan triknya di sini!

”

Tips 1: Petakan Momen Rutin

Yang pertama kali harus kamu lakukan adalah memetakan momen yang sudah rutin. Apa yang dimaksud dengan momen rutin? Momen rutin ini antara lain: hari-hari besar keagamaan seperti Idulfitri, Natal, dan lain sebagainya, serta momen-momen *online sale* seperti 11.11, 10.10, 09.09 dan seterusnya.



“

Mengapa memetakan momen rutin ini penting untuk dilakukan?

”

Pertama, kamu akan bisa memperkirakan kemampuan dan kesiapan bisnismu untuk mengikuti momen-momen tersebut. Kamu bisa mulai menghitung cukup tidaknya persediaan barangmu, atau mulai mempersiapkan kampanye yang diperlukan untuk momen tersebut.

Tips 2: Pilih Barang yang Tepat

Menentukan barang apa saja yang dijual pada momen-momen ini adalah langkah berikutnya yang agak *tricky*. Kenapa *tricky*?

Kamu bisa memanfaatkan momen ini untuk dua hal berikut:

1. menjual persediaan barang yang belum laku
2. menjual barang yang paling laku.



Nah, bagaimana cara kamu menentukannya?



Pertama, kalau barangmu adalah barang produksi sendiri, yang tidak dibuat dan dijual oleh pedagang lain, kamu bisa memanfaatkan momen ini untuk menjual sisa barang yang belum laku.

Lain halnya bila barangmu adalah barang yang juga dijual oleh pedagang lain. Kamu bisa menjual lebih banyak daripada kompetitormu dengan mengobralnya.

Tips 3: Siapkan Persediaan

Persediaan barang akan menjadi variabel yang membatasi besarnya penjualan yang bisa kamu capai dalam memanfaatkan momen ini. Pelajari pola penjualan di momen-momen sebelumnya, dan siapkan jumlah stok barang yang memadai.



“

Terlalu sedikit akan mengurangi potensi pendapatanmu, tetapi terlalu banyak juga akan memunculkan masalah baru.

”

Tips 4: Beri Diskon yang Memikat

Tak jarang, diskon yang diberikan pada momen-momen seperti ini terdengar konyol. Ada yang hanya mendiskon sekian ratus rupiah dari harga jual aslinya. Mereka masih akan berhasil menjual, memang, tetapi tidak akan sebanyak yang mereka inginkan.



Jangan sungkan untuk memberi diskon yang memikat, dengan perhitungan yang cermat. Contohnya begini.

Kamu membeli atau memproduksi satu lusin barang dengan harga dasar Rp50.000 per *item*, atau dengan kata lain, modal dasarmu untuk satu lusin barang tersebut adalah Rp600.000. Kamu telah berhasil menjual 4 *item* dengan harga normal, Rp100.000 per *item*, sehingga kamu sudah mendapatkan pemasukan Rp400.000. Apabila kamu menjual sisa barangmu, 8 *item*, masing-masing dengan harga dasar saja, kamu sudah mendapat keuntungan sebesar Rp200.000 dari modal dasarmu tadi.

“

Nah, karena itu, kamu bisa memberi diskon yang memikat, 25%, misalnya, agar semua *item* tersisa bisa laku, dan kamu bisa kulakan atau produksi lagi.

”

Di luar momen-momen rutin, kita sering mendapati momen-momen *viral* yang tidak bisa direncanakan. Momen *viral* ini seperti ketika seorang *public figure* mengenakan busana tertentu, atau ketika ada *meme* tertentu yang kemudian menjadi pembicaraan di media sosial. Nah, ini beberapa triknya agar kamu juga bisa menunggangi momen semacam ini!



Trik 1: Pantau Media Sosial

Ya, ada banyak sekali media sosial di luar sana. Mulai dari facebook, twitter, Instagram, TikTok, dan masih banyak lagi. Tidak ada salahnya kamu mengintip dan memantau percakapan di masing-masing media sosial tersebut, yang bisa jadi berbeda antara satu *platform* dengan *platform* lainnya.

Ketika ada *meme* atau topik atau *hashtag* yang bisa dibuat *relate* dengan barang daganganmu, kamu bisa menungganginya dengan mengikuti perbincangan tersebut sambil menawarkan daganganmu!

Trik 2: Tunggangi Momen yang Tepat

Yang perlu kamu perhatikan, tentunya, momen yang kamu tunggangi sebaiknya momen yang benar-benar tepat. Jangan sembarangan ambil momen dan mengubahnya menjadi kampanye dagang, ya!

Kepekaanmu dan empatimu akan berperan penting di sini. Ketika ada bencana alam, misalnya, alih-alih memanfaatkannya sebagai kampanye dagang seperti “Turut berduka cita atas korban bencana alam di X. Bahkan dalam bencana alam sekalipun, kamu harus tetap melakukan *skincare* menggunakan produk kami,” kamu bisa menggunakan pendekatan, “Semua penjualan produk A di *marketplace* kami mulai hari ini sampai 7 hari ke depan, 10%-nya akan disumbangkan bagi korban bencana alam, melalui Yayasan XYZ.”



Tentu saja, kamu harus menunjukkan nantinya bahwa kamu memenuhi janjimu dengan menyumbangkan 10% dari seluruh penjualanmu kepada korban bencana alam tersebut.

“

Nah, sudah siap untuk menunggangi momen?

”