

JURUS MAJOO

Menabur Hampers

Menuai

Pundi Rupiah



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

majooplaza

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

TEMUKAN DI
Google Play

Coba Gratis 14 Hari

majoo.id



Daftar Isi

01

Pengantar

02

Bisnis *Hampers*: Peluang Musiman atau Selamanya?

03

Memulai Karier sebagai Penjaja *Hampers*

04

Bingung Memasarkan Produk? Luncurkan *Bundle Hampers*!

05

Momen-Momen Terbaik untuk Memasarkan Bisnis *Hampers*

06

Mengemas *Hampers* dengan Sentuhan Personal



Pengantar

Jika munculnya iklan-iklan sirup di televisi menjadi penanda datangnya Ramadan, bertebarannya parcel dan juga *hampers* bisa dibilang sebagai penanda bahwa bulan yang penuh berkah ini akan segera berakhir.

Ber kirim bingkisan khusus kepada kolega serta keluarga seolah memang sudah menjadi tradisi yang tak dapat ditinggalkan begitu saja setiap tahunnya. Tak heran jika banyak pelaku usaha yang memanfaatkan momen ini sebagai peluang bisnis yang menjanjikan.

Namun, jika dalam setahun hanya ada satu kali momen lebaran, apakah bisnis parcel atau hampers bisa benar-benar disebut sebagai bisnis yang menguntungkan? Jangan ragu untuk menekuni bisnis yang satu ini.

Selayaknya peluang bisnis lainnya, bisnis hampers bisa jadi ladang berkah yang tak ada habisnya apabila dilakukan secara maksimal. Pertanyaan berikutnya adalah bagaimana mengoptimalkan bisnis hampers agar mampu menghasilkan pundi-pundi rupiah?

Tenang, selama ada kemauan, pasti ada jalan. Mulai dari kegiatan pemasaran, kemasan, hingga memanfaatkan setiap momen yang ada sebagai peluang, usaha parcel dan hampers selalu menawarkan keuntungan bisnis yang besar!





Bisnis Hampers: Peluang Musiman atau Selamanya?

Bicara tentang hampers sebagai sebuah peluang bisnis, tentu aneh bila tak membahas pula asal-usulnya, dan mengapa usaha yang satu ini kerap dipandang sebagai bisnis yang menawarkan keuntungan besar, kan?

Berasal dari kata dalam bahasa Inggris, hampers sebenarnya merujuk pada keranjang anyaman yang sering digunakan oleh orang Eropa, khususnya di daerah pedesaan, sebagai wadah bingkisan ketika berkunjung ke rumah kerabat atau kolega. Isinya bisa bermacam-macam, tetapi umumnya lebih sering dipenuhi dengan makanan.

Dari situ, hampers kemudian dilirik sebagai sebuah peluang bisnis dalam bentuk bingkisan produk yang dikemas secara khusus hingga tampak mewah dan elegan untuk diberikan kepada kerabat maupun kolega pada momen-momen istimewa.

Namun, karena hanya diberikan pada momen-momen istimewa saja, tak aneh jika muncul anggapan bahwa hampers bukanlah komoditas bisnis yang dapat dijual setiap harinya; karena suatu momen tidak bisa dibilang istimewa jika terjadi setiap hari. Jika demikian, apakah lantas bisnis hampers masih tetap menguntungkan?

Ciptakan Momen Istimewa Kapan Saja

Apabila bisnis hampers tidak bisa dibilang menguntungkan karena hanya berlaku di momen-momen istimewa saja, tentu tidak banyak pelaku usaha yang tertarik untuk menekuni bidang ini, bukan? Nyatanya, pelaku usaha yang bergerak di bidang ini tak sedikit jumlahnya, lho!

Mengapa bisa demikian? Jawabannya sederhana saja, “Karena setiap momen bisa menjadi sesuatu yang istimewa!”



Meski harus diakui hari-hari besar keagamaan seperti Idulfitri atau Natal merupakan puncak penjualan bagi produk-produk hampers, bukan berarti hari istimewa bagi pelanggan hanya terpatok pada dua momen itu saja. Alasan inilah yang membuat bisnis hampers masih menjadi salah satu pilihan bisnis yang diminati.

Banyak pelaku usaha yang lebih dahulu menggeluti bisnis hampers bertahan dengan menjual nilai personal dari produk yang ditawarkan. Sebagai contoh, hampir setiap hari pasti akan ada orang yang berulang tahun.

Sementara di era yang sudah serba cepat dan modern ini, tak semua orang memiliki waktu untuk menyiapkan hadiah. Hampers dapat menjadi jawabannya.



Maksimalkan Momentum Sesuai Musimnya

Anggapan bahwa bisnis hampers merupakan peluang musiman tak sepenuhnya salah, memang. Harus diakui akan ada musim-musim tertentu ketika penjualan meningkat secara pesat. Namun, bukan berarti pelaku usaha yang bergerak di bidang ini dapat bermalasan dan memasarkan produknya secara apa adanya ketika sedang bukan musimnya.



Sebaliknya, pelaku usaha justru dapat mengoptimalkan hari-hari biasa untuk membangun momentum, sehingga ketika masuk ke musim hampers, kepercayaan serta kepuasan pelanggan sudah solid dan penjualan pun dapat dimaksimalkan.

Bagi pelaku usaha yang menggeluti bisnis hampers, kegiatan pemasaran tidak boleh dibiarkan kendur pada hari-hari biasa. Ciptakan momen-momen istimewa bagi audiens agar mereka tertarik untuk membeli produk yang ditawarkan sebagai hadiah khusus bagi orang-orang terkasih. Ketika dari satu atau dua kesempatan tersebut pelanggan merasa puas, bukan tidak mungkin di hari raya yang benar-benar istimewa, bisnis yang dijalankan menjadi pilihan utama saat pelanggan membutuhkan hampers dalam jumlah besar.

“
Jadi, apakah bisnis hampers merupakan peluang musiman? Tidak salah. Apakah bisnis ini dapat menjadi peluang yang bertahan selamanya? Tentu saja!
”