

# Title : Ini Dia Ide Jualan Online dan Tips&Tricknya!

Meta Title : ini yang harus kamu ketahui sebelum berjualan online!

Meta Description : Sebelum memulai jualan online, ini dia ide, alasan, tips n trick, strategi, dan cara memilih platform dalam berjualan online. Selamat membaca!

Memasuki era digital, semua hal bisa dilakukan berbasis online. Mulai dari bekerja, sekolah, bahkan sampai dengan berjualan online. Berjualan online tidak hanya dilakukan melalui platform ecommerce, namun juga bisa dilakukan melalui media sosial. Terlebih, banyak media sosial yang mengeluarkan fitur bisnis/shopping dalam aplikasinya.

Munculnya toko-toko online di berbagai platform ini mempermudah konsumen dalam berbelanja. Bukan hanya itu, hal ini membuat kita memiliki banyak pilihan untuk produk yang kita minati. Misalnya saja kita ingin membeli produk a, kita bisa membandingkan harga, testimoni, hingga lokasi toko dengan lokasi kita.

Mudahnya memulai toko online juga menjadi salah satu alasan banyak orang meminati berjualan online. Dengan maraknya toko online dengan berbagai produk yang dijual membuat banyak diantara kamu yang merasa ragu untuk memulai berjualan online dan bingung untuk memilih produk apa yang harus dijual.

Jangan khawatir! Kami merangkum semua hal yang perlu kamu ketahui tentang jualan online sebelum memulainya!

## Ide Jualan Online

Pasti ada diantara kamu yang tertarik untuk berjualan online namun bingung apa sih yang harus dijual karena sudah banyak toko online di berbagai platform.

Jangan khawatir! Kami sudah merangkum beberapa ide jualan online untuk kamu semua.

### 1. Fashion Goods

Dikarenakan pandemi, banyak sekali pusat-pusat perbelanjaan yang belum beroperasi secara normal. Selain itu, banyak konsumen yang ingin meminimalisir resiko terkena corona dengan berbelanja online. Salah satu produk yang sering dicari adalah barang-barang fashion seperti pakaian, tas, dan sepatu.

Konsumen lebih memilih pembelian barang-barang fashion melalui eCommerce maupun media sosial. Pakaian sendiri memiliki banyak jenis seperti

pakaian muslim, pakaian pria, pakaian wanita, pakaian anak/bayi. Sementara, sepatu dan tas harus mengikuti trend yang ada.

Ada baiknya, kamu sebagai penjual memberikan banyak variasi barang-barang fashion untuk konsumen. Hal ini dilakukan agar kamu dapat menjangkau pasar yang luas.

## **2. Makanan**

Makanan juga menjadi salah satu ide jualan online yang bisa kamu pertimbangkan. Makanan yang kamu jual dapat berupa makanan instan maupun delivery. Saat ini banyak sekali makanan viral yang bisa kamu adaptasi idenya untuk dijual.

Misalnya, dessert box yang sudah viral sejak lama dan masih bertahan di dunia kuliner. Ada juga cookies dan juga cake yang bisa dihias sesuai dengan keinginan konsumen. Cookies maupun cake ini biasanya laku saat musimnya graduation untuk memberikan orang-orang terdekat yang merayakan kelulusannya.

## **3. Peralatan olahraga**

Peralatan olahraga menjadi salah satu ide berjualan karena dengan terjadinya pandemi ini banyak sekali orang yang mulai berolahraga di rumah dan membutuhkan peralatan-peralatan olahraga yang mumpuni. Misalnya saja yoga mattress ataupun workout band.

## **4. Peralatan rumah tangga**

Di masa yang serba online ini banyak keluarga yang lebih memilih membeli peralatan rumah tangga secara online untuk menghemat waktu dan biaya yang dikeluarkan. Kamu bisa menjual peralatan daily rumah tangga sampai dekorasi rumah.

## **5. Produk herbal**

Banyaknya produk herbal yang mengklaim manfaat dari produknya membuat produk herbal diminati konsumen. Larisnya produk ini juga disebabkan oleh stigma masyarakat dimana segala sesuatu yang herbal pasti bagus dan bermanfaat.

Contoh produk herbal adalah minyak untuk menebalkan rambut, produk pelangsing, dan produk-produk penyembuh penyakit. Tidak perlu memproduksi produkmu sendiri, kamu bisa saja memulai menjual produk herbal sebagai reseller.

## **6. Kosmetik dan Skincare**

Kosmetik dan skincare juga menjadi salah satu peluang jualan online. Banyak sekali konsumen yang mencari testimoni dari kosmetik dan skincare melalui media sosial yang kemudian mereka cari produknya di platform jualan online maupun toko online di media sosial.

Kosmetik dan skincare juga tidak hanya dicari oleh perempuan. Para lelaki juga mencari kosmetik dan skincare entah untuk menghadiahi seseorang atau untuk merawat dirinya dengan skincare.

## **7. Barang-barang lucu dan unik**

Aksesoris-aksesoris yang lucu dan unik akan menarik konsumen. Contohnya saja adalah aksesoris smartphone maupun aksesoris-aksesoris hiasan kamar.

## **8. Hampers**

Hampers menjadi salah satu ide yang masih segar-segarinya. Hampers banyak diminati karena memudahkan konsumen untuk membelikan hadiah untuk kerabatnya.

Beberapa ide untuk hampers antara lain, hampers makanan, hampers new normal kit (berisikan hand sanitizer, disinfektan, masker, dsb), hampers untuk graduation (dapat berisikan bouquet, hiasan seperti lukisan maupun pigura foto), dan journaling hampers (berisikan alat dan kelengkapan journaling).

## **9. Bouquet**

Bouquet Merupakan alternatif dari hampers. Sekarang, bouquet sudah berkembang tidak hanya bouquet bunga tapi juga dapat berupa bouquet uang, kosmetik skincare, jajanan, dan lain sebagainya.

Variasi dari bouquet ini memberikan konsumen banyak pilihan untuk memberikan hadiah untuk momen-momen spesial orang terdekatnya.

# Alasan Harus Memulai Jualan Online

Setelah kamu memiliki ide produk apa yang akan kamu jual apakah kamu masih ragu untuk memulai berjualan online? Jika kamu ragu, berikut beberapa alasan kenapa kamu harus memulai jualan online :

### **1. Modal Kecil**

Karena dalam jualan online semua dilakukan berbasiskan online yang tidak membutuhkan menyewa tempat, mempekerjakan karyawan, dan pengeluaran-pengeluaran lain seperti berjualan offline, modal yang dibutuhkan dalam berjualan online jauh lebih sedikit.

### **2. Waktu yang fleksibel**

Waktu dalam melakukan jualan online sangat fleksibel. Kamu bisa melakukannya selama 24 jam asalkan kamu terhubung dengan internet. Selain itu, kamu juga bisa berjualan diselingi dengan mengerjakan hal lain. Misalnya diselingi dengan kelas atau merapikan rumah.

Namun harus digarisbawahi, kemudahan ini harus tetap kamu imbangi dengan keadaan kamu yang fokus untuk meminimalisir kesalahan.

### **3. Bisa dilakukan dari mana saja**

Berjualan online dapat kamu lakukan darimana saja asalkan kamu terhubung dengan internet dan memiliki perangkat untuk berjualan, misalnya laptop atau smartphone.

Jadi kamu memiliki kebebasan untuk bepergian dan memilih tempat kamu bekerja. Semisal kamu bosan untuk berjualan di rumah, kamu bisa pergi ke tempat lain untuk mencari suasana baru dalam berjualan.

### **4. Potensi pemasukan dan berkembang besar**

Karena minimnya modal dan pengeluaran dari berjualan online, pemasukan yang kamu terima bisa lebih besar. Pemasukan kamu juga tidak terpengaruh dari lamanya kamu bekerja karena toko online dapat diakses selama 24 jam oleh konsumen.

Selain itu, berjualan online memiliki potensi berkembang lebih pesat apalagi kalau kamu memanfaatkan platform jualan online yang ada untuk mengembangkan tokomu dengan berpromosi atau bekerjasama dengan influencer.

#### **5. Mudah menyampaikan informasi dan promosi**

Dalam berjualan online, kamu bisa menyampaikan informasi tentang produkmu dengan sangat mudah dan kapan saja. Kamu bisa menyebarkan informasi dalam hitungan menit melalui berbagai media, seperti media sosial, email, website, blog yang bisa diakses 24 jam oleh konsumen.

Informasi ini dapat berupa berita mengenai produkmu maupun konten-konten promosi produkmu yang kamu sebarkan melalui berbagai media. Promosi juga dapat dilakukan dengan bekerjasama dengan influencer yang dapat menjangkau pasar lebih luas.

#### **6. Dapat menjangkau konsumen lebih luas**

Dengan mudahnya menyebarkan informasi dan promosi yang dapat kamu lakukan, kamu dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Tidak hanya untuk konsumen baru yang belum pernah membeli produkmu, kamu bahkan bisa menjangkau pasar internasional.

Hal ini sangat memungkinkan, karena platform berjualan maupun media sosial yang kamu gunakan untuk mempromosikan produkmu dapat diakses oleh seluruh penggunanya tanpa mengenal batas negara.

#### **7. Dapat mengumpulkan data konsumen (insight)**

Yang terakhir, salah satu keuntungan berjualan online adalah kamu dapat mengumpulkan dan mengukur keberhasilan mu berdasarkan data pelanggan. Hasil dari pengukuran ini dapat kamu jadikan acuan langkah apa yang harus kamu ambil.

Data yang dikumpulkan dalam penjualan online merupakan interaksi pelanggan pada akun maupun konten yang kamu upload.

Contohnya, di Instagram kamu bisa melihat ada berapa orang yang menyimpan atau membagikan stories/post dalam feedsmu. Selain itu, di Instagram kamu juga bisa melihat mayoritas umur dan gender followersmu, juga hari apa traffic tertinggi Instagrammu.

## Tips Berjualan Online

Setelah membaca ide-ide berjualan online dan alasan berjualan online di atas, ada beberapa tips yang bisa kamu lakukan untuk berjualan online. Selamat membaca!

1. Susun strategi berjualan online kamu!
2. Pilih platform yang tepat dan sesuai untuk berjualan.
3. Menyediakan pelayanan konsumen terbaik.
4. Menciptakan pengalaman pengiriman barang yang memuaskan konsumen.
5. Buat customer kamu ingin kembali membeli di tokomu.

6. Membangun image baik dan dapat dipercaya untuk brandmu.
7. Optimalkan semua platform yang kamu gunakan untuk berjualan online.

## Strategi Jualan Online

Strategi dalam berjualan online sangat dibutuhkan untuk mempermudah penjual dalam berjualan. Beberapa hal di bawah akan mempermudah kamu dalam melancarkan strategimu!

1. Buat nama toko yang unik dan mudah diingat,
2. Gunakan logo toko sebagai identitas dan pembeda dengan toko lain baik pada akun maupun pada produk.
3. Buat nama produk menjadi jenis produk+merek produk+keterangan khusus untuk mempermudah konsumen dalam mendapatkan produkmu saat mencari di kolom pencarian.
4. Deskripsikan produkmu dengan jelas.
5. Gunakan foto asli produkmu dengan resolusi tinggi dan perhatikan keindahan dari foto produkmu.
6. Sebagai penjual kamu harus ramah, sabar, dan cepat menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diajukan konsumenmu.
7. Berikan apresiasi untuk loyal dan new customer yang dapat berupa diskon maupun bonus produk jualanmu.

## Cara Memilih Platform Jualan Online

Banyaknya platform jualan online dan media sosial yang menyediakan fitur shopping membuat kamu sebagai penjual memiliki banyak pilihan platform mana yang mau kamu gunakan dalam berjualan.

Kamu dapat memilih dari platform ecommerce seperti Shopee, Tokopedia, Lazada, BliBli, dan masih banyak lagi. Sementara, melalui media sosial kamu bisa memilih Facebook, Instagram, dan Tiktok yang menyediakan akun bisnis dan fitur Shopping.

Berikut tips untuk memilih penggunaan platform berjualan online untuk kamu!

### 1. Anggaran

Hal pertama yang harus kamu perhatikan adalah anggaran yang kamu miliki. Setiap platform jualan online dan media sosial yang menyediakan fitur jualan online memiliki biaya admin, *maintenance*, biaya layanan, biaya iklan yang berbeda.

### 2. Target pasar

Selain anggaran, kamu juga harus memperhatikan target pasarmu. Setiap platform memiliki pasarnya sendiri. Kamu harus melakukan riset terhadap konsumenmu untuk preferensi platform apa yang sering mereka gunakan sehingga kamu bisa mendapatkan insights yang membantu kamu dalam berjualan online.

Misalnya hasil riset tersebut menunjukkan bahwa anak muda akan lebih menyukai menggunakan media sosial seperti Instagram dan konsumen yang tinggal di luar kota lebih menyukai menggunakan Shopee, maka kamu harus mengoptimalkan kedua platform tersebut.

Setelah membaca ide-ide berjualan online, alasan memulai jualan online, tips n trick, strategi berjualan online, dan cara memilih platform dalam berjualan online, sekarang saatnya untuk kamu mempraktikkan apa yang sudah kamu baca.

Selamat mencoba dan best of luck!

### **Referensi**

[Alona. 7 Alasan Kenapa Harus Bisnis Online.](#)

[From Dreams to Lifestyle. 7 BIG reasons why you should start an online business.](#)

[Nchannel. The Top Advantages of eCommerce : Why You Should Sell Online.](#)

[Gobiz. 16 Ide Jualan Online Yang Banyak Dicari Pembeli.](#)

[Mokapos. 8 Strategi Jualan Online untuk Usaha Agar Unggul di Online Commerce.](#)

[Sirclo. Tips Memilih Platform untuk Berjualan Online.](#)

[MarketingDonut. Eight Top Tips for Selling Online](#)