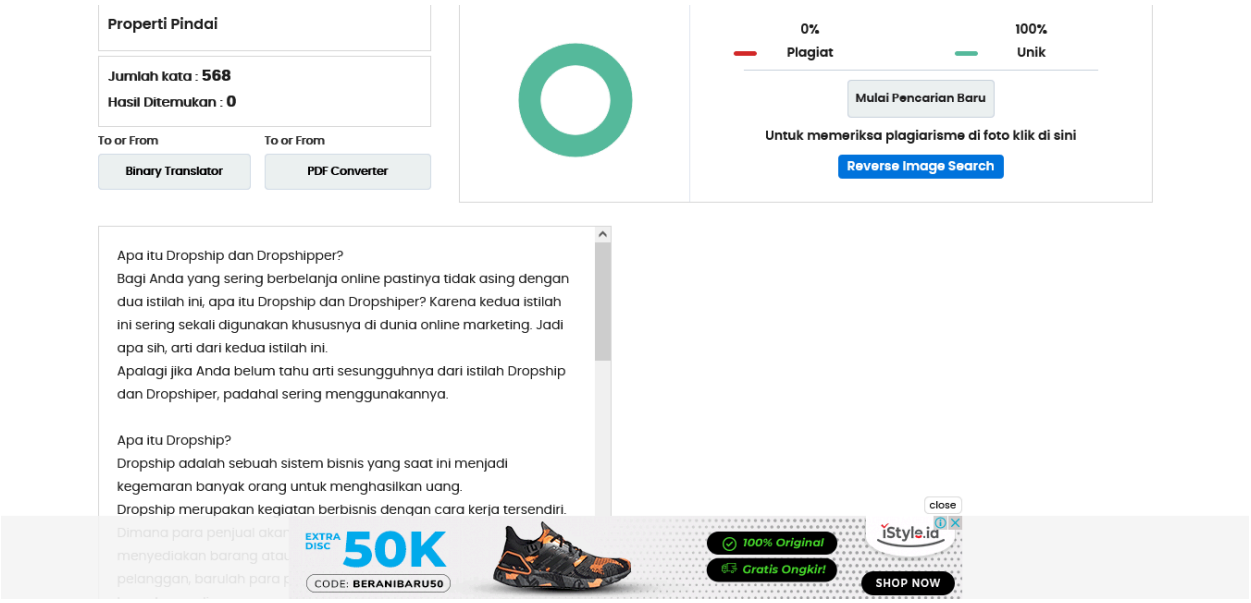

Apa itu Dropship dan Dropshipper? Beserta Mekanisme Kerjanya

Bagi Anda yang sering berbelanja online pastinya tidak asing dengan dua istilah ini, **apa itu Dropship dan Dropshiper?** Karena kedua istilah ini sering sekali digunakan khususnya di dunia online marketing.

Mengetahui dengan pasti arti dari kedua istilah diatas akan membawa Anda dapat lebih mudah memahami bagaimana cara terjun di bidang pemasaran online. Untuk menjangkau jaringan pasar yang lebih luas.

Apa itu Dropship?

Dropship adalah sebuah sistem bisnis yang saat ini menjadi kegemaran banyak orang untuk menghasilkan uang.

Dropship merupakan kegiatan berbisnis dengan cara kerja tersendiri. Dimana para penjual akan melakukan pemasaran terlebih dulu tanpa menyediakan barang atau menyetok. Setelah mendapatkan pelanggan, barulah para penjual ini membuat rincian pemesanan kepada *supplier*.

Jadi, sistem berbisnis selama ini yang menerapkan proses penyediaan barang baru memasarkan, telah dibalik urutannya.

Tentunya kegiatan jual beli seperti ini akan lebih mudah dan menguntungkan, apalagi jika para penjual menggunakan sistem pembayaran di awal. Dikarenakan, para penjual ini tidak mengeluarkan modal terlalu banyak untuk memulai bisnis ini.

Setelah Anda mengetahui tentang kegiatan Dropship, maka Anda juga harus berkenalan dengan yang namanya Dropshipper.

Apa itu Dropshipper?

Jika Dropship adalah nama kegiatannya, maka Dropshipper adalah pelaku yang menjalankan kegiatan tersebut. Dropshipper adalah orang yang melakukan Dropship. Di mana mereka adalah orang-orang yang akan melakukan pemasaran dan pemesanan barang.

Untuk menjadi Dropshipper tentunya Anda harus memiliki keterampilan dalam bidang pemasaran. Karena Anda mengambil sistem barang di belakang, maka Anda harus pandai dalam meyakinkan pembeli agar betah berbelanja di situs belanja Anda.

Tips Menjadi Dropshipper Handal

Ada beberapa tips dan trik yang bisa Anda terapkan setelah Anda memahami tentang **apa itu Dropship dan Dropshipper**. Tentunya agar menjadi Dropshipper yang handal khususnya untuk pemula, yaitu:

1.) Menentukan Konsumen

Pertama yang harus Anda lakukan adalah menargetkan konsumen. Kemana dan apa saja barang yang harus Anda perjual belikan.

Tips ini bisa Anda terapkan mulai dari menelaah situasi di sekitar Anda. Misalnya seperti, barang apa yang paling dicari di daerah Anda. Anda juga bisa mencari referensi dari jejaring sosia media.

2.) Pilih Barang dan Supplier yang Paling Tepat

Dua hal ini adalah kunci utama yang akan mengantarkan Anda pada kesuksesan bisnis Dropship.

Biasanya, orang-orang cenderung berbelanja benda-benda yang tahan lama. Misalnya seperti baju, alat masak, atau pernak-pernik ponsel. Tetapi, kita juga tidak bisa menetapkan dengan pasti tentang selera orang lain.

Tetapi, menjual barang-barang seperti yang tertera bisa dijadikan opsi untuk menjalankan bisnis Anda.

Selain tentang barangnya, Anda juga harus terampil dalam mencari *supplier* atau penyedia barangnya. Jalinlah hubungan dekat dan harmonis dengan pemasok barang dagangan Anda.

3.) Buat Lapak di Situs Online

Untuk menarik minat lebih luas, Anda tenunya membutuhkan tempat untuk menjaring lebih banyak pembeli. Anda bisa membuka lapak online di beberapa aplikasi situs belanja. Apalagi di zaman ini membuat sebuah toko online sudah sangat mudah.

Tetapi, jika Anda masih memulai dengan bisnis kecil, Anda bisa membuka pelan-pelan lewat akun sosial media.

Bisnis sejenis Dropship ini tentunya mengantakan banyak keuntungan bagi Anda. Ditambah jika *skill* pemasaran Anda bagus dan Anda sudah memahami tentang **apa itu Dropship dan Dropshipper**. Maka dengan sangat mudah Anda akan mendatangkan pelanggan ke toko Anda.

Zaman sekarang ini benar-benar sudah dipermudah dengan segala macam situs online. Maka dari itu, Anda harus dengan terampil memanfaatkannya.

Jangan lupa, jadilah Dropshipper yang bijak dan selektif. Anda harus pintar-pintar me*manage* keuangan. Baik dari pengeluaran, pemasukan, sampai untung yang didapat.

Setelah jauh menyelam tentang **apa itu Dropship dan Dropshipper**, apakah Anda merasa ingin bergabung menjadi salah satu Dropshipper? Dengan usaha ini, Anda akan terlatih tentang bagaimana serunya menjalankan bisnis online.