

1.2. 8 Cara Menemukan *Niche yang Profitable*

Actionable Steps:

1. Jika Anda sudah menentukan niche, riset niche tersebut dengan 8 cara di bawah ini. Jika belum, ikuti 8 cara di bawah ini untuk menemukan niche yang profitable.

2. DOWNLOAD (klik File > Download, kemudian edit di Microsoft Word laptop Anda) dan isi Framework 1.2 dengan klik link ini:

<https://docs.google.com/document/d/1i6fkUNwE0Ou3ZOBA0CeM3OXcfMFuvyN/edit?usp=sharing&oid=103148534396272193411&rtpof=true&sd=true>

1. Ikuti Passion Anda

Kalau Anda masuk ke sebuah market dimana Anda sudah passion disana, maka akan lebih mudah untuk Anda.

Contohnya kalau misalnya Anda suka bermain futsal, maka Anda sudah tau dengan jelas, sepatu-sepatu apa yang bagus, yang disukai orang dan juga mudah buat Anda untuk mengajak *audience* Anda membelinya secara online.

Juga dengan mengikuti passion Anda, Anda akan tahu komunitas atau group di luar sana dengan topic ini dan apa saja yang menjadi diskusi mereka.

Tetapi perlu diperhatikan juga bahwa belum tentu passion Anda akan profitable. Jadi buatlah list terlebih dulu 3 atau 5 list yang Anda sukai untuk di awal.

Misalnya, saya buat list seperti ini berdasarkan 5 hal yang saya suka:

1. Sepatu futsal
2. Memancing
3. Online course – Facebook Ads
4. Propolis Untuk Penyakit Diabetes
5. Skincare untuk jerawat

Nah setelah saya list down 5 niche tersebut, langkah berikutnya adalah saya cek mana yang paling profitable. Cara untuk tahu mana yang paling profitable ikuti langkah selanjutnya dengan mengikuti langkah-langkah di bawah ini.

2. Check Trend

Buka <https://trends.google.co.id/trends/?geo=ID> dan ketik kata kunci (keyword) Anda. Misalnya saya mengetikkan Skincare.



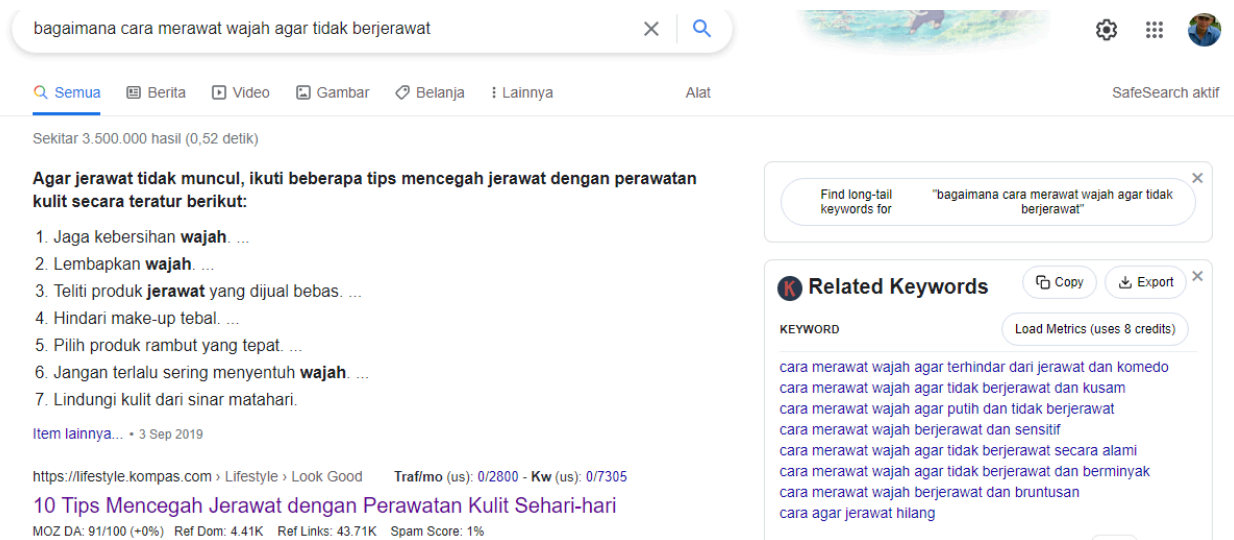
Anda melihat bahwa Jerawat memiliki *stability* yang sangat bagus untuk sebuah niche yang profitable.

Tetapi kalau Anda memasukkan keyword misal..kue kering, maka Anda bisa melihat sendiri bahwa orang mencari kue kering hanya

ada di bulan-bulan saat mendekati lebaran saja. Tidak bagus untuk sebuah niche yang akan Anda masuki (untuk saat ini, misalnya).

3. Temukan Problem di Market Anda

Market Anda HARUS memiliki sebuah problem untuk diselesaikan. Misalnya: “Bagaimana cara merawat wajah agar tidak berjerawat?”



The screenshot shows a Google search for "bagaimana cara merawat wajah agar tidak berjerawat". The search results page displays a snippet from a lifestyle article with a list of 7 tips for preventing acne. Overlaid on the right side of the page is the Google Keyword Planner interface, which shows the search term and a list of related keywords such as "cara merawat wajah agar terhindar dari jerawat dan komedo" and "cara merawat wajah agar tidak berjerawat dan kusam".

Anda lihat di atas, **problem** jutaan orang yang “bisa” Anda bantu untuk menyelesaikan masalah mereka, sehingga Anda tahu materi apa yang dibutuhkan oleh market Anda secara umum.

4. Analisa Google Keyword Planner

Anda perlu membuat account Google Ads terlebih dahulu di <https://ads.google.com>. Pilih Tools → Keyword Planner. Lalu pilih Discover new keywords.

Atau jika Anda masih kesulitan, Anda bisa juga gunakan alternatif dari Keyword Planner dengan klik ini <https://www.wordstream.com/keywords?camplink=ProductsGraders&>

[camname=KWT&cid=Web_Any_Products_Keywords_Grader_KWT
ool](#)

Google Ads | Keyword Planner

TELUSURI LAPORAN ALAT & SETELAN

Temukan kata kunci baru
Dapatkan ide kata kunci yang bisa membantu Anda menjangkau orang yang tertarik dengan produk atau layanan Anda

Dapatkan volume penelusuran dan perkiraan
Mendapatkan volume penelusuran dan metrik historis lainnya, serta perkiraan tentang kemungkinan performanya

RENCANA YANG DIBUAT OLEH ANDA RENCANA YANG DIBAGIKAN KEPADA ANDA

TAMBAHKAN FILTER

Masukkan kata kunci Anda misalnya **Skincare untuk jerawat**. Dan pastikan bahasa dan lokasi sesuai dengan target market Anda.

Google Ads | Rencana kata kunci

TELUSURI LAPORAN ALAT & SETELAN PERBARUI BANTU

MULAI DENGAN KATA KUNCI MULAI DENGAN SITUS

Masukkan produk atau layanan yang sangat berkaitan dengan bisnis Anda

skincare untuk jerawat + Tambahkan kata kunci lainnya

Cobalah untuk tidak terlalu spesifik antar makanan* lebih baik dari antar makanan
Pelajari lebih lanjut

Masukkan domain untuk digunakan sebagai filter

https://

Menggunakan situs Anda yang tidak Anda tawarkan

DAPATKAN HASIL

Kecualikan ide khusus dewasa TAMBAHKAN FILTER 1.712 ide kata kunci tersedia

KOLOM Tampilan kata kunci Sa

Anda akan mendapatkan data berapa banyak kata tersebut dicari di mesin pencari Google setiap bulannya. Semakin banyak orang mencari, dan semakin rendah competition, maka Anda menemukan peluang.

Google Ads | Rencana kata kunci

skincare untuk jerawat Indonesia Indonesia Google Agu 2020 - Jul 2021

Perluas penelusuran: + skincare + skincare jerawat + jerawat + perawatan kulit + perawatan wajah + kecantikan

Kecualikan ide khusus dewasa TAMBAHKAN FILTER 1.712 ide kata kunci tersedia Tampilan kata kunci

<input type="checkbox"/> Kata kunci (menurut relevansi)	Penelusuran bulanan rata2	Persaingan	Pangsa tayangan iklan	Bid halaman bagian atas (rentang rendah)	Bid halaman bagian atas (rentang tinggi)
Kata kunci yang Anda berikan					
<input type="checkbox"/> skincare untuk jerawat	1 rb - 10 rb	Tinggi	-	Rp589,41	Rp1.479,12
Ide kata kunci					
<input type="checkbox"/> skincare untuk menghilangkan bekas jerawat	10 rb - 100 rb	Sedang	-	Rp713,38	Rp1.968,23
<input type="checkbox"/> skincare untuk kulit berjerawat	10 rb - 100 rb	Tinggi	-	Rp533,01	Rp1.629,55
<input type="checkbox"/> skincare untuk kulit berminyak	10 rb - 100 rb	Tinggi	-	Rp1.282,73	Rp3.642,21

Karena kata kunci ini adalah kata-kata yang dicari orang di Google, maka Anda perlu memperhatikan 'buying intention' dari kata-kata tersebut.

Misalnya orang mencari dengan kata kunci **skincare untuk jerawat** berbeda niatannya dengan orang yang mencari dengan kata kunci **harga skincare untuk jerawat**, dan berbeda pula dengan orang yang mencari **jual skincare untuk jerawat**.

Disini Anda bisa melihat niat orang berbeda. Yang mencari dengan kata kunci skincare mungkin hanya baru browsing saja. Yang mengetik harga skincare mungkin sudah punya niat beli tapi masih dalam tahap mencari informasi harga. Dan yang mengetik jual skincare sudah berniat membelinya.

Nah disini Anda belajar lebih dalam lagi tentang market. Dan apa yang ada di kepala audience Anda. Tidak lagi semuanya sekedar tentang produk Anda.

Latihan ini akan memberikan Anda insights, apakah ada orang yang memang mencari apa yang Anda tawarkan. Kalau tidak ada yang mencari sama sekali, bukan berarti marketnya engga ada, tetapi artinya audience belum tahu tentang produk atau solusi Anda. Ini akan kita bahas di lain waktu. Tetapi mulai sekarang, lakukan research ini terlebih dahulu. Mindset “awalnya” adalah, ngapain jualan barang tetapi engga ada yang nyari.....

5. Analisa Kompetitor Anda

Cek apakah ada website kompetitor Anda ketika Anda mencari di Google.



cara beriklan di google ads



<https://support.google.com/google-ads/answer/> ▼ Traf/mo (us): 450/32.63M - Kw (us): 148/1.11M

Membuat situs untuk iklan - Bantuan Google Ads

Jika Anda memiliki bisnis lokal, buat halaman di **Google** Bisnisku agar bisnis Anda dapat muncul di **Google** Penelusuran dan Maps. Cari tahu lebih lanjut **cara** ...

MOZ DA: 99/100 (+0%) Ref Dom: 4.81M Ref Links: 1.16B Spam Score: 10%

<https://support.google.com/google-ads/answer/> ▼ Traf/mo (us): 98/32.63M - Kw (us): 27/1.11M

Membuat iklan Penelusuran yang efektif - Bantuan Google Ads

Dalam panduan **iklan** Penelusuran untuk **Google Ads** ini, Anda akan mempelajari **cara** membuat **iklan** penelusuran responsif yang menarik untuk pengguna yang ...

MOZ DA: 99/100 (+0%) Ref Dom: 4.81M Ref Links: 1.16B Spam Score: 10%

<https://www.cnnindonesia.com/Teknologi/> ▼ Traf/mo (us): 0/10.90K - Kw (us): 4/27.78K

Panduan Menggunakan Google Ads dari A-Z untuk Pemula

30 Jun 2020 — 3. **Cara** Mendaftar Akun dan Transaksi Pembayaran **Google Adwords**. Logo Gmail Syarat awal **beriklan** yaitu memiliki akun Gmail dan mendaftarkan akun ...

MOZ DA: 74/100 (+0%) Ref Dom: 24.24K Ref Links: 4.11M Spam Score: 1%

<https://www.dewaweb.com/blog/cara-buat-iklan-go...> ▼

Panduan Lengkap Cara Membuat Iklan di Google - Dewaweb

22 Jun 2021 — Panduan Lengkap **Cara** Membuat **Iklan di Google**: Tutorial untuk Pemula · 1.

Nah dicontoh kali ini, saya ingin membuat sebuah *online course* untuk belajar ngiklan di Google ads. Di sini, saya menggunakan Google Search untuk tahu seberapa banyak kompetitor saya dan apa saja yang mereka tawarkan.

Analisa website kompetitor Anda dan lihat apakah ada hal-hal yang belum ada di tempat mereka yang bisa Anda tambahkan? Apakah ada konten penunjang yang bisa Anda buat yang memberikan value lebih daripada kompetitor Anda?

6. Analisis Marketplace (Shopee, Tokopedia, Lazada, dll.)

- 🎬 Ketik kata kunci niche di kolom pencarian.
- 🎬 Lihat produk terlaris dan jumlah ulasan → Ini tanda ada banyak pembeli!
- 🎬 Cek komentar pelanggan untuk memahami kebutuhan mereka.

7. Lihat apakah ada Pengiklan di Market Anda

Untuk mengukur apakah sebuah niche profitable salah satunya adalah dengan melihat apakah ada yang memasang iklan di niche tersebut. Kalau ada, dan banyak, artinya niche tersebut cukup profitable sehingga ada orang yang mau invest dengan iklan mereka.

Semua Gambar Belanja Berita Video Lainnya Alat

Sekitar 14.500.000 hasil (0,46 detik)

Iklan · <https://www.trueve.co.id/serum/jerawat> ▾ 0878-7268-3000

Serum Untuk Jerawat no 1 - 3x Lbih Cepat, Jerawat Memudar

mengempeskan **jerawat** cuma dalam 3-4 hari, kandungan BHA dan CICA Kualitas terbaik yg ampuh. Melembabkan dan mencerahkan kulit, menghilangkan bekas **jerawat** hingga ke akar-akarnya. Bekas **Jerawat** Hilang. Merawat Wajah 3x Lipat. Ampuh Mencerahkan Wajah.

Cerita Jerawat Annisah
Ini Perubahanku melawan jerawat Jerawat Hilang Pakai Ini?

Serum Wajah Untuk Jerawat
Atasi masalah beruntusan pada kulit Menghilangkan bekas jerawat

Serum Untuk Kulit Jerawat
Mengandung BHA & CICA yang ampuh Kulit Bebas Noda Jerawat

Atasi masalah Bruntusanku
Cerita Jerawat Anggie Bekas Jerawat Memudar

Iklan · <https://www.solcare.id/> ▾

Skincare Kulit Berjerawat - Penghilang Bopeng Jerawat

Cerita Untuk Kulit Jerawat Kulit Tidak Berjerawat Dengan Menggunakan Serum Kulit

8. Analisa apakah ada Niche Anda memiliki sebuah komunitas

Temukan sebuah niche dengan komunitas aktif, Anda bisa masuk ke dalamnya, mempelajari dan mengamati apa saja problem dan diskusi mereka, sehingga Anda bisa menemukan peluang yang profitable untuk bisnis Anda.



Lihat seberapa aktif member dari grup tersebut. Apakah 10 post per hari? Per minggu? Atau bahkan 90 post per hari?

Anda tidak bisa melihat ukuran dari Group Member tanpa masuk ke dalamnya.

Jadi masuklah ke dalam grup tersebut, lihat berapa membeinya dan seberapa aktif group tersebut. Anda bisa join ke 5 grup paling aktif untuk mempelajarinya.

Anda bisa mengenali bahasa gaul dan jargon mereka, problem yang sering ditanyakan, bahkan produk apa yang sering diperjualbelikan disana. Disinilah kejelian Anda diuji untuk menemukan peluang bisnis Anda.

REMINDER:

Modul ini bertujuan untuk membuktikan 1 hal, bahwa ada permintaan terhadap bisnis Anda. Tugas Anda disini adalah bukan cuman sekedar mengisi PR nya tetapi membuktikan dengan solid bahwa **ini lho, ada permintaan akan produk saya!** Sebisa mungkin, jangan membatasi diri Anda dengan bisnis hanya di lingkungan Anda, ini zaman online, bukan offline. Dan pastikan, market Anda, MAU dan MAMPU untuk membayarnya.

Semoga Niche Anda Termasuk Profitable!