



KIAT MEMULAI BISNIS ONLINE with ERNY RATNAWATI

Jum'at, 13 Juli 2018

Moderator : Issusilo Ningtyas, Afifah Amaly S & An Nisaa Nur Citra Dien

Notulensi : Ai S Rahman & Dwityaning K



Dear Moms, selamat datang di Resume "Kiat Memulai Bisnis Online" yang diadakan oleh Komunitas Shalihah Motherhood. Resume ini bersifat free for share dengan WAJIB mencantumkan sumber asli ya Moms ☺.

TENTANG KOMUNITAS SHALIHAH MOTHERHOOD

Shalihah Motherhood berdiri pada tanggal 14 Maret 2014. Merupakan suatu komunitas grup *whatsapp* yang beranggotakan ibu hamil, dan menyusui serta memiliki anak usia balita. Saat ini jumlah anggotanya lebih dari 138 orang yang tersebar di berbagai wilayah di Indonesia. Komunitas ini memiliki motto Berkarya dan Bermanfaat. *Shalihah Motherhood* sebagai komunitas ibu Muslimah memiliki visi terus berkarya dan Berperan solutif dalam mengatasi permasalahan seputar anak dan rumahtangga. Ciri khas komunitas ini adalah menerbitkan buku setiap tahunnya. *Love Stories of Birthing* adalah buku pertama komunitas ini yang terbit bulan Desember 2015 dalam rangka menyambut hari ibu. Ramadhan tahun 2016 Shalihah Motherhood kembali menerbitkan buku berjudul Ramadhan Happy Ala Mahmudah. Setelah itu pada Bulan September 2017 Shalihah Motherhood kembali menerbitkan buku yang berjudul Catatan Cinta Pejuang Asi. Semoga Allah selalu memudahkan teman-teman Shalihah Motherhood untuk berkarya dan bermanfaat. Aamiin.

Best Regards,
Mega Dewana
Founder Komunitas Shalihah Motherhood

Follow kami di :
FP : Shalihah Motherhood
IG : Shalihah_Motherhood

BIODATA NARASUMBER

Nama Lengkap : Erny Ratnawati
Nama Pena : Erny Ratna
Nama Panggilan : Erny

TTL : Sragen, 26 Juni 1990

Pendidikan Terakhir : S1

Alamat : Bantul DIY

Aktivitas :

- istri sekaligus partner suami
- full time mom dan sahabat 2 anak batita di rumah (Langit dan Jihan)
- owner & manager bisnis zea Indonesia
- penulis lepas di beberapa media massa
- belajar dan berjejaring di beberapa komunitas dan organisasi bisnis

Anak :

Langit Al Fatih (2y5m)
JihanAufia Mecca (8m)

Sosial Media :

Akun personal
FB : Erny Ratna

Akunbisnis

- fb : zea Indonesia
- ig : @zeaindonesia
- website : www.zeaindonesia.com

MATERI

Assalamualaikum warahmatullahi wabarokaatuh.

Segala puji bagi Allah Azza wajalla yang menganugerahkan Nikmat Nya pada kita.

Terimakasih kepada panitia kulwap shalihah motherhood atas kesempatan untuk belajar bersama kali ini. karena sejatinya yang menyampaikan materi belum tentu lebih dari yang menyimak. Hanya karena agar inspirasi yang pernah saya gali atau serakan pengalaman yang pernah saya jalankan dalam bisnis kiranya bisa saya bagikan kembali agar menjadi buah kemanfaatan dan kebaikan.

Oke bunda, kita mulai ya. Siapkan semangatnya.

Sebelum masuk ke pembahasan bisnis online, kita tetapkan tujuan kita berbisnis ya

TUJUAN BERBISNIS

1. Bisnis sebagai salah satu wasilah menjemput rezeki halal dari ALLAH. Berbisnis/Bedagang merupakan 9 dari 10 pintu rezeki yang disebutkan Rosulullah
2. Niat yang utama ialah sebagai media untuk beribadah kepada Allah. “Sesungguhnya perbuatan mubah, jika dimaksudkan dengannya untuk mengharapkan wajah Allah Ta’ala, maka dia akan berubah menjadi suatu ketaatan dan akan mendapatkan balasan (ganjaran).”

Nah yang pasti dengan tujuan dan niat yang benar, tinggal sempurnakan ikhtiarnya ya bunda. Yang kali ini ikhtiar bisnis yang kita pilih adalah bisnis online yang sedang menjamur dimana mana. Beberapa alasan memilih berbisnis secara online

1. Tidak harus memerlukan tempat usaha luas layaknya bisnis offline. Bahkan bunda bisa mendapatkan konsumen hanya dari rumah. Meskipun dalam perkembangannya nanti bisnis online juga dapat manambah akses konsumen via offline dengan menyediakan akses officialstore
2. Pangsa pasar yang lebih luas karena pemasaran menyentuh berbagai tempat
3. Biaya operasional yang efisien
4. Promosi menjadi lebih tepat sasaran
5. Prospek yang cukup besar dari bisnis online karena menawarkan kepraktisan dan kemudahan. Pembeli dapat memilih barang dari rumah.

Dengan memnfaatkan kemajuan teknologi, pelaku bisnis juga dapat memperluas jangkauan pasar mereka. Sehingga konsumen yang jauh dari domisili pun dapat dijangkau dari genggaman. Dengan melakukan optimasi yang massif di banyak media social yang berkembang, usaha kita juga akan lebih mudah ditemukan dan dikenal oleh orang banyak.

TAHAP PERSIAPAN

Bisnis ini memang dapat dilakukan oleh siapa saja, asal memiliki niat dan tekad yang kuat. Namun, apapun hal yang akan kita lakukan pastilah harus di mulai dengan persiapan dahulu agar kita dapat menjalankan dengan baik.

Untuk persiapan awalan sebenarnya hanya dengan bermodalkan smartphone dan koneksi internet, bunda sudah bisa menjalankan bisnis ini. Selanjutnya memilih `Produk, baik jasa maupun barang yang akan anda jual serta Pasar yang akan dituju.

Hal yang penting kemudian adalah Strategi pemasaran produk dan kelangsungan bisnis. Sebaiknya poin strategi ini bunda catat ya dalam buku/file khusus sehingga bisa dievaluasi sewaktu waktu

Persiapan lain adalah mindset bisnis harus tertanam sejak awal yakni bunda siap untuk mau belajar dengan **serius, mau bekerja keras, pantang menyerah, punya mimpi yang besar dan terukur dan berani mengambil resiko**. Karena walau terlihat mudah, mengembangkan bisnis online ternyata tidak segampang yang dibayangkan. Diperlukan trik serta strategi tersendiri agar bisnis online kita bisa berkembang maksimal, hingga menghasilkan pendapatan yang menguntungkan (nanti ada pembahasan tersendiri ini dibagian bab tips pengelolaan bisnis online)

Baik bunda, ditahap persiapan atau dalam fase bisnis dikenal dengan fase starting ini, bunda bisa memutuskan apakah bisnis startup bunda akan mengambil jalur hulu hilir. (dari proses produksi hingga marketing semua dihandle sendiri). Jika ingin memproduksi produk sendiri, pastikan bunda juga mampu mengimbangi permintaan pasar. Bunda juga harus membentuk hubungan dengan penyuplai bahan dasar produk yang terpercaya sehingga kelangsungan produksi akan berjalan. Bunda juga bisa menerapkan pilihan system ready stok barang atau open PREORDER.

Bunda juga bisa memilih menggunakan jasa professional untuk bagian produksi saja dan memaksimalkan dibagian marketing seperti yang dilakukan juga oleh beberapa merk atau brand produk ditanah air. Semua silahkan bisa memutuskan sesuai dengan kondisi dan kesiapan bunda.

Didalam bisnis online bundapun juga bisa memutuskan untuk awal starting menjadi pemasar produk orang lain atau perusahaan tertentu dengan menjadi distributor/agen/ reseller /dropshipper untuk produk tersebut. Sebagai seorang reseller atau dropship, Bunda, tidak perlu pusing untuk memikirkan bagaimana menciptakan sebuah produk, packaging, perijinan dll, tapi focus bagaimana melakukan pemasaran dalam produk tersebut. Dengan strategi marketing yang baik, maka produk yang bunda jual juga bisa laris di pasaran dan mendatangkan profit yang optimal.

Namun jika menjadi pemasar, bunda juga sebaiknya selektif memilih mitra produsen/supplier/perusahaan yang amanah, kredibel dan terpercaya. Pastikan alamatnya jelas, trackrecord terpercaya dan lain lain. Jika kebingungan menacri supplier, bunda juga bisa searching supplier dari markertplace, dan pastikan toko tersebut selain memiliki mayoyitas review yang baik juga memiliki ketahanan stok yang cukup kuat.

BISNIS ONLINE APA SAJA YANG BISA DILAKUKAN?

Banyak bidang yang bisa kita sesuaikan dengan kondisi kita. Dibawah ini merupakan bidang bidang yang sudah menjamur diranah online tanah air

1.) Kuliner, makanan

- 2.) Fashion (dewasa/anak - baju, hijab, tas, sepatu, dll)
- 3.) Bidang edukasi (buku, mainan edukasi, training dll)
- 4.) herbal, obat, suplemen
- 5.) jasa perjalanan (travel, ticketing dll)
- 6.) Aksesoris rumah tangga, craft, kerajinan handmade dll
- 7.) Gadget dan Perangkat elektronik
- 8.) Kosmetik (skincare, alat makeup, maupun jasa perawatan)
- 9.) Perlengkapan baby dan anak
- 10.) Peralatan rumah tangga

Dan masih banyak lagi

Pilihan bunda bisa disesuaikan dengan kondisi bunda saat ini. Namun saya rekomendasikan jika ingin bertahan lama, maka pilihlah jenis produk Anda sesuatu yang prospek untuk jangka panjang alias tidak hanya musiman. Atau pun bila hanya satu produk maka terusah membuat inovasi produk tersebut untuk menghindari kejenuhan konsumen.

Jika sudah memutuskan menekuni suatu bidang, tinggal bunda membuat media pemasaran baik via jejaring social (WA/line/facebook/instagram/marketplace/web/youtube/vlog dll) ataupun media komunikasi publik lainnya dan berusaha untuk efektif menyebarkan informasi toko online bunda dengan strategi pemasaran yang massif

SUKA DUKA BISNIS ONLINE

Yang namanya perjuangan pasti ada suka dukanya ya bunda. Memulai bisnis ini banyak sekali bahagiannya. Bahagia ketika bisa membantuu perekonomian keluarga. Bahagia jika sebagian omzet dapat kita alokasikan untuk sedekah, wakaf atau 'nyangoni' orang tua. Meskipun orangtua tergolong berkecukupan dan mampu namun setiap ada hasil bisnis yang saya berikan orang tua selalu terharu meskipun nominanya tidak seberapa saat itu.

Namun tantangannya juga banyak ya bunda. Nah disini bagi emak emak pebisnis harus menganggapnya sebagai suatu proses belajar mencari jalan keluar karena Allah pun menjanjikan dibalik kesulitan ada kemudahan

Diawal total membangun bisnis, saya pribadi juga merasakan bagaimana reportnya mengurus semua hal sendirian. Saat itu kebetulan saya memulai justru saat saya kondisi sedang hamil dan suami jauh. Ikut tinggal hanya dengan kakek nenek suami.

Hingga setelah anak terlahir. Tantangan kembali datang. Bisnis yang kembali harus berjalan lebih extra karena buah hati juga hampir semenitpun tidak mau lepas dari gendongan. Jadi mungkin hampir emak emak semua pernah merasakan kondisi bisnis semua ditangani sendiri tanpa karyawan, bahkan tanpa asisten rumah tangga pula. Jadi membagi waktu antara rumah, suami, anak dan bisnis.

Belum lagi masalah klasik emak emak bisnis online misal

- diomelin pembeli
- dianggap pekerjaan kurang bergensi, sambil dianggap tidak punya karir dll
- tertipu ataupun dikira penipu
- sinisme dari sekitar, tantangan dari keluarga
- kerepotan mengurus anak

Dst..

Namun jangan khawatir bunda. Semuanya berproses yah, Jadi dalam setiap step perjalanan, selalu hadir tantangan baru. Bersyukurlah berarti bisnis kita berkembang tidak stagnan. Karena tantangan bisa jadi peluang Tetap berjalan saja bunda, kalo bunda sekarang dititik ini. Susun strategi lebih banyak agar bisa menaikkan pendapatan, meskipun ada yang mungkin terkorbankan, misal jam tidur berkurang, lebih extra tenaga dan belajar dll. Hingga dititik saat hitungan hasil bisnis mulai cukup, beranikan saja rekrut karyawan. Karena dalam hal teknis biasa kalo emak emak macam saya ini hanya bisa diurus sendiri sesempatnya hanya keurus 2-3 jam saja. Setelah ada karyawan ada yang bantu mengurus kerja 8 jam sehari. Mulai 1 karyawan untuk bagian layanan konsumen hingga bertambah satu persatu yang lain.

TIPS BISNIS ONLINE

Saya merangkum menjadi 5M ya biar mudah diingat. Ini versi saya saja ya. Versi yang lain bisa berbeda

1. MENGUPGRADE KAPASITAS DIRI

Senantias terus belajar dari berbagai hal ya bunda. Tidak kenal usia dan tempat. Upgrade kapasitas diri dengan berbagai ilmu bisnis online. Bisa dari buku, video, trial n trial, mentoring, workshop, kulwap, seminar. intinya perbanyak Investasi leher ke atas dan PRAKTIKKAN. Ilmu yang bermanfaat itu ketika dipraktikkan

2. MERAPIKAN MANAGEMENT (FINANSIAL, SDM, dll)

Mulai rapikan manajemen keuangan bisnis dengan adanya catatan keuangan yang jelas, data penjualan,

Jika ada karyawan maka buat SOP karyawan, jobdesk yang jelas dan pantau kinerja karyawan.

3. MARKETING STRATEGI dan MENJUAL DENGAN MENARIK

Terapkan powerful strategi marketing di berbagai lini masa

- a. melebarkan media pemasaran untuk mendapatkan calon konsumen/ mendatangkan leads lebih luas Bisa dengan iklan gratis manual via WAG, Forum jual beli, komunitas dll atau menganggarkan dana untuk iklan berbayar (bisa FB ads, IG ads, iklan marketplace, paid promote, endorse di instagram) ataupun menginvestasikan untuk aplikasi berbayar semisal WA BLASTER, EMAIL BLASTER. dll

- b. Optimalisasi jangkauan organik dengan posting manual rutin tiap hari di akun sosialmedia Jika kerepotan bisa memilih postingan terjadwal
- c. Evaluasi sistem dan efektivitas iklan/media marketing secara berkala.
- d. Adakan promo promo yang menarik. Bisa dengan potongan harga atau missal undian hadiah sesekali waktu
- e. Menjual dengan menarik. Bisa dengan bahasa iklan softseliing, covertselling, menerapkan hypno selling . jika iklan biasa, maka bisa pula tunjukkan tampilan visual yang menarik

4. MILIKI NILAI NILAI ISTIMEWA

Apa yang membedakan produk yang lain dengan produk kita? So, Miliki keunggulan, Nilai tambah / nilai istimewa. Contoh misalnya kita berani memberikan harga yang lebih miring/terjangkau dari pasaran. Bisa juga menonjolkan keunggulan produknya ataupun garansi layanannya ataupun tampilan produk yang menarik, packaging yang unik dan sebagainya. Intinya bahwa ada sesuatu daya tawar ke konsumen. Semisal produk kuliner maka bisa bermain di rasa dan resepnnya. Jika produk edukasi maka bisa sebanyak materi edukasi untuk konsumennya dan lain sebagainya

5. MENGEVALUASI

Adakan muhasabah/Evaluasi berkala

1. Evaluasi habluminnallah dan minannass. (hubungan dengan ALLAH selama menjalankan bisnis) Hanya Allah lah muara pemberi rezeki Sehingga berkembangnya bisnis selayaknya diiringi semakin dekat dengan ketaatan. Berjamaah Meningkatkan spiritualitas. Contoh missal : saya terapkan untuk karyawan saya wajib sholat dhuha setiap hari di jam kerja, sholat berjamaah, dll
Dan evaluasi juga hubungan dengan sesama manusia. Jangan sampai jika didalam perjalanan bisnis kita ada yang dizalimi sehingga mengakibatkan mungkin rezeki kita kurang berkah dll
2. Evaluasi dari strategi bisnis secara berkala. Terus benahi dan inovasi
3. Evaluasi kinerja karyawan, system bisnis yang berjalan
4. Evaluasi keuangan (waspadaai kebocoran uang bisnis untuk hal tidak produktif)

Dengan adanya strategi bisnis yang kita terapkan sekaligus manajemen yang teratur dan pemasaran yang massif maka bisnis online tidak sekedar hanya bisnis sambilan yang dikerjakan setengah setengah . Merangkak dari yang asal jualan menjadi bisnis yang terbangun sistemnya. Jika dulu jualan asal tanpa strategi dan perencanaan mungkin omset hanya 6 atau 7 digit, maka yang saya rasakan ketika bisnis direncanakan dan dikelola secara totalitas, Alhamdulillah mencapai konsisten omset di minimal 9 digit per bulannya. Alhamdulillah

Nah sekarang yang terakhir, agar tidak hanya dapat harta dunia saja, maka kita selayaknya terus berupaya agar perniagaan kita mendapatkan keberkahan dari ALLAH

MERAIH BERKAH DARI BERBISNIS rangkuman tausiah USTAD FATIH (komunitas pengusaha muslim)

1. Mencari Rizqi dari Jalan bisnis yang Halal.
2. Menafkahkan Harta di Jalan Alloh agar harta terbersihkan dan meraih berkah ALLAH
3. Menjadi pedagang yang jujur dalam jual beli
4. Memperbanyak Tali Ukhuwah dan mneyambung Silaturrahmi
5. Mensyukuri nikmat
6. Memupuk semangat hidup produktif serta menyingkirkan sejauh-jauhnya sifat malas.
7. Sempurnakan ikhtiar dan mantapkan tawakkal. Setiap pekerjaan dikerjakan dengan totalitas dan kesungguhan. Dengan demikian, akan mem buahkan hasil yang maksimal.

Hadis riwayat Al Baihaqi menyatakan demikian. Rasulullah pernah bersabda bahwa sesungguhnya Allah menyukai hamba yang bersungguh-sungguh mengerjakan pekerjaannya.

sekian dari saya, silahkan bisa dilanjut diskusi

WASSALAMUALAIKUM WAROHMATULLAHI WABAROKAATUH

DISKUSI DAN TANYA JAWAB

Pertanyaan 1

Bagaimanakah cara marketing yg baik untuk pemula di dunia online?

Misalnya, kan baru bikin online shop, kepada dan bgmn sih biar online shop nya cepet dikenal dan mudah masuk dalam pencarian yg dicari orang2.

Jawaban:

Yang pertama

Kenalkan dulu online shop kita ke sebanyak banyaknya orang, agar orang tahu dan mengenal. Mulai dari daftar teman kita di semua media sosial.

Bisa dimulai dari cara yang manual dan media yang familiar dan teknik yang mudah dilakukan.

1) Misal dimulai dari whatsapp , misal via wa pribadi, tipsnya bisa buat PP nya jadi PP toko. Status WA harian bisa untuk upload produk (sertakan caption) ataupun info menarik dari toko bunda. Bisa diganti dalam sehari sampai 10x untuk posting. Jadi semua yang menyimpan nomor bunda, bisa melihat dari status wa bunda.

Kalo di saya 5 nomor CS saya wajibkan untuk tiap hari ganti status wa utk posting (bisa produk, info SALE, dll)

Bunda juga bisa buat group WA khusus produk dan men-share link nya untuk menjaring calon konsumen.

2) Misal sudah punya akun Facebook personal, maka buatlah **fanpage bisnis** dari akun Facebook personal tersebut Jadi berjualannya via fanpage ya. Tambahkan teman teman kemudian undang untuk follow fanpage. Teruskan hingga paling tidak dapat 1000 pengikut ya dan lanjutkan sampai banyak. nah nanti rajin posting di fanpage,

Jangan lupa bisa copy link fanpage kita dan sertakan ketika bunda beriklan ke teman teman via group WA misalnya. Jadi bisa memancing orang yang melihat iklan bunda via WA untuk klik dan mengunjungi fanpage toko bunda

3) manfaatkan media populer lain misal Instagram

Untuk Instagram

Kalo sudah punya fanpage, buat akun IG toko bunda dan setting saja ke IG bisnis yang bunda bisa ketika setiap posting di IG akan bisa disetel share ke fanpage sekalian. Jadi lebih praktis kan, sekali klik bisa Share ke Facebook sekalian.

Perbanyak follower di IG. Menambah follower bisa manual dengan intip follower bisnis produk sejenis bunda atau mungkin tema yg terkaitnya misal akun IG makanan maka intip akun kuliner dan follow pengikut mereka secara manual. Tapi hati hati ya jangan kalap follow karena bisa diblokir oleh IG. Cukup misal dalam satu jam 30 follower saja kemudian berselang dua jam baru follow kembali.

Bunda juga bisa memanfaatkan aplikasi/tools berbayar **gramcaster** yang bisa membantu bunda untuk follow secara otomatis.

Silahkan bisa googling dengan keyword gramcaster untuk mengetahui lebih lanjut.

Satu lisensi bisa untuk patungan sekitar 5 akun

Berikut saya share kan link untuk teknis/tutorial dari hasil pencarian untuk pembuatan fanpage/IG bisnis.

Cara membuat fanpage bisnis

<https://blog.sribu.com/5-cara-mudah-membuat-facebook-fanspage-untuk-bisnis-anda/>

Cara mensetting IG personal menjadi IG bisnis

<https://www.pandagila.com/cara-mengubah-instagram-pribadi-menjadi-bisnis/>

Pertanyaan 2

Assalamu'alaikum. Saya Arlina, dari solo.

Bismillah.. saya mau bertanya,

Bagaimana tips dan trik untuk manage finansial bisnis onlineshop (saya baru belajar utk berdagang, jadi masih terhitung sangat pemula)? Selama ini saya hanya punya satu rekening, sedangkan di rekening tersebut hilir mudik dipakai ya kulakan ya utk kebutuhan sehari-hari. Karena saya kdg tidak telaten, kadang lupa dan (seringnya) tidak backup catatan pengeluaran saat itu jadi tidak tahu jelas income yg masuk dr hasil dagang berapa. Dan bagaimana tipsnya supaya dagangan bisa laku habis? Saya jualan hijab dll. Jazaakillaah khayr atas jawabannya.

Jawaban:

Tips sederhana pencatatan keuangan bisnis start up

- buat pencatatan harian (meski sederhana) bisa pake buku/bisa excel/pake aplikasi diplaystore.

Meskipun tercampur tapi pastikan kejelasan uang masuk dari hasil berbisnis tercatat dan terdata hasil penjualannya. Jadi bisa tahu omsetny berapa dan bisa mengevaluasi.

Termasuk kemudian jangan lupa tercatat juga rinci pengeluaran dan biaya lain lain. (Selain biaya bahan baku, biaya kulakan dll.

Masukkan biaya packing, ATK, pulsa, kuota, iklan (jika berbayar) dan jika ada pegawai/asisten (hitung gajinya) masukkan dalam laporan rinci.

Jika ingin tertib maka bahkan sejak awal memulai, bunda sudah memiliki pencatatan ini.

Kemudian dari hasil bersih bisnis bagi untuk

- sedekah
- jatah untuk diri sendiri. Bisa dibilang menggaji diri juga boleh.
- pengembangan kapasitas owner dan bisnis

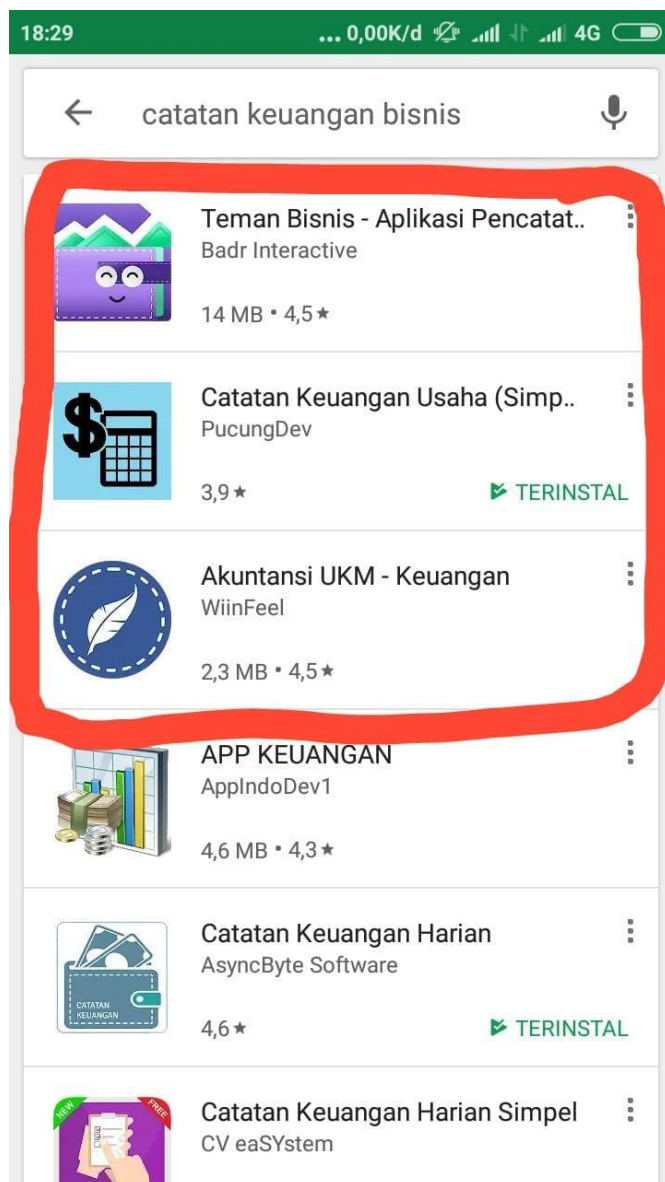
Kapasitas owner termasuk pengembangan diri misal ikut workshop berbayar, beli buku bisnis dll)

Kapasitas bisnis misal menaikkan dari yang iklan manual menjadi yang berbayar misalnya.

Untuk aplikasi di playstore bisa buka dengan keyword

Catatan keuangan bisnis

Bisa pilih salah satu.



Gambar 1. Aplikasi pencatatan keuangan untuk bisnis

Silakan mulai dengan pembukuan sederhana dibantu dengan aplikasi-aplikasi ini. Bisa juga dengan buat program di Microsoft excell ya.

Untuk manual buku sederhana bisa pakai buku kas bergaris itu ya.

Intinya seminimalis apapun medianya, tapi usahakan selalu tertib tercatat.

Jika sudah profesional maka laporan keuangan bisa dibuat lebih rinci dengan menggunakan jasa bagian finance dengan seorang akuntan.

Tips agar terjual

Prinsip bisnis banyak perusahaan besar diantaranya tidak ada iklan tidak ada penjualan hingga hampir semua perusahaan online besar katakan sekelas raksasa marketplace (bukalapak/shoppe/Tokopedia/lazada, zalora dll. Tiap hari selalu ada anggaran iklan yang berjalan diberbagai media.

Jadi yang bisa kita tiru adalah tempatkan iklan di banyak tempat, banyak media, targetkan banyak calon konsumen yang datang. Awali dengan iklan manual tingkatkan dengan iklan berbayar yang bisa menjangkau lebih banyak orang.

Tawarkan produk dengan baik, buatlah promo promo terbatas yang menarik dll. Tips agar stok mengendap habis:

- buat hari promo/diskon fantastis. Meskipun laba tipis tapi lebih penting barang tersebut bisa habis terjual

Bikin paket harga beberapa barang jadi 1 Dengan harga yang cukup murah. Subsidi silang saja labanya. (campur yang laris dan mengendap) laba sedang dan tipis dst. Jadi kita bisa bermain dengan kuantiti juga ya. Jadi meski laba tipis tapi volume yang terjual banyak. Hasil kalinya jadi banyak.

Tak lupa rekrut reseller/marketer produk sebanyak banyaknya, yang akan ikut membantu mempromosikan dan menjualkan produk kita.

Feedback moderator

Jaman skrg udah makin mudah ya mba terbantu berbagai aplikasi juga

Feedback narasumber

Benar mbak. Kita manfaatkan kemudahan belajar dan segera kita eksekusi.

Oh ya menambahkan sedikit ya mbak sebelum ke pertanyaan ke 3.

Yang biasanya banyak terjadi ketika memulai bisnis online (termasuk saya juga seperti ini dulu dan akhirnya tersadarka mencoba untuk sedikit demi sedikit belajar merangkak berubah dari zona ini

Single fighter

Kerja rodi, tanpa sistem, tanpa bantuan, tanpa ilmu asal jualan, tanpa pencatatan yang baik

Nah...yok kita benahi satu persatu biar tidak jadi single fighter selamanya.

Pertanyaan 3

Assalamualaikum

Utk bisnis yg baru dimulai lgi setelah vakum beberapa lama, baiknya langsung modal banyak dgn beberapa macam produk langsung launching gede2an, endors selebgram atau bertahap misal 3 produk dlu bertahap utk pengenalan konsumen lagi?

Jawaban

- saran saya bertahap tapi massif mbak. Kenalkan satu persatu produk mbak fela kepada publik sembari penjajakan pasar. Cari calon konsumen sebanyak banyaknya yang sesuai dengan produk mbak.

kemudian tawarkan produk mbak fela. Jadikan mereka suka/mencintai produk mbak fela, hingga akhirnya loyal dan bisa mbak prospek jika mbak punya produk berikutnya. Berikan fasilitas misalnya yang sudah sering beli mendapatkan harga spesial/harga member yang lebih murah. ..

Untuk menjaring konsumen baru. Masiffkan iklan mbak fela diberbagai tempat. Tawarkan diskon diskon menarik.

Dan yang penting jaga stamina dan semangat mbak fela dalam bisnis agar terus semangat menjalankannya

Terus semangat

Semoga sukses, barokah dan istiqomah.

Pertanyaan 4

Saya mau bertanya, saya mau menjadi reseller suatu produk

1) Bagaimana memulai bisnis online shop yg bersifat reseller, apakah saya langsung ambil barang banyak dengan harga jauh lebih rendah dari harga yg dipasarkan supplier atau sedikit2 namun dengan harga yg tidak terlalu rendah dari harga yg dipasarkan?

2) Bagaimana tips pemasarannya mengingat supplier juga ikut jual barang yg sama dan follower sudah banyak?

Terima kasih atas jawabannya

Jawaban

1) Jika ada modal sebaiknya nyetok dengan mendapat harga terendah. Selain potensi laba lebih banyak.

Keunggulan nyetok adalah mbak lebih bersemangat berjualan karean mau tidak mau terdorong untuk menghabiskan stok barang tersebut.

Jika terkendala modal untuk nyetok, mbak jugaa bisa terapkan buka buka pesanan terlebih dahulu ke pembeli (pembeli bayar dahulu barang dikirim saat ready di mbak) kemudian jika kiranya cukup ada tambahan modal di awal maka mbak bisa belanjakan untuk mendapatkan harga termurah dari supplier

2) Rezeki sudah diatur masing masing. Jadi tidak usah khawatir. Mbak Nisa bisa mulai dari promosi ke lingkup terdekat mbak Nisa dan jaringan lainnya dan meningkatkan popularitas olshop mbak anisa sehingga nanti jumlah konsumen juga banyak berdatangan

Pertanyaan 5

Assalamualaikum saya senja dari Jogja, saya mau tanya

- 1) Bagaimana tips supaya reseller banyak dan aktif? Apakah untuk join reseller seharusnya ada syaratnya (misal syarat min order brp pcs) atau tanpa syarat, jadi semua bisa join reseller.
- 2) Jika punya grup WA jualan sebaiknya antara grup reseller dengan grup yg bukan reseller sebaiknya digabung atau dipisah ya?

Terimakasih

Jawaban

- 1) Agar mendapatkan banyak reseller. Maka selain iklan produk, kita juga bisa persering iklan join reseller.

Kalau di kami, kami menganggarkan iklan ads berjalan tiap hari untuk iklan join reseller. Hingga saat ini yang tercatat dalam data kami, kurang lebih sudah ada sekitar 500 reseller (baik yang aktif, sedang maupun kurang aktif)

Namun tidak semua reseller bisa kita harapkan keaktifannya, ada sebagian join reseller untuk mendapatkan harga murah saja. Dan itu tidak masalah sebenarnya. Yang penting kita bekerjasama dan saling membantu.

Untuk perekrutan, buat iklan promo join reseller yang menarik dan tidak terlalu sulit syaratnya. Jika sudah terbentuk, Perbanyak promo promo diskon untuk reseller yang kiranya reseller pun bisa mendapatkan laba lebih sehingga lebih semangat berjualan

Baiknya tetap ada syarat. Misal pembelian awal 5pcs/3 pcs dll dan selanjutnya beli satupun harga reseller misalnya.

- 2) Sebaiknya dipisahkan mbak.

Kalau di kami meski ada sekitar 500 reseller, namun tidak semua masuk group WA reseller dan memang tidak kami wajibkan. Namun yang ada di group, kelebihan nya bisa mendapatkan akses cepat misal ada materi bisnis/edukasi/ebook gratis dan sebagainya, juga informasi2 lebih cepat.

Untuk informasi2 detil, biasanya langsung masuk ke jalur komunikasi pribadi antara admin admin dan reseller langsung.

Pertanyaan 6

Gimana caranya meluaskan target pasar. Sejak ramadhan aku jualan susu kurma, alhamdulillah tembus 1000 botol.. Tapi masih di inner circle aku.. Pengennya meluaskan circle pasar..

Jawaban

Untuk produk susu kurma fresh tanpa pengawet sudah pernah dites ketahanan disuhu ruang berapa mbak? Jika kiranya memungkinkan untuk lebih dari satu hari. Maka bisa memperluas jaringan ke luar kota tapi dengan jasa Express/cargo Express . Seperti teman saya yang berbisnis minuman selasih, dia kirim ke agennya luar kota dengan via cargo kereta (jadi sehari sampai) tentu dengan pengamanan ya misal kardus sterefom untuk membungkus kardusnya.

Jika misal belum memungkinkan kirim keluar kota. Maka tembak konsumen di dalam kota yang terjangkau oleh good misalnya. Jadi maksimalkan orderan via gofood. Misal mau optimalisasi akun FB jualan. bisa kok iklan FB ads dengan jangkauan hanya satu kota. Jadi susu kurma mbak indah setidaknya bisa populer dikota mbak dan menjadi acuan pemesanan.

Tips lain, coba iklan untuk rekrut agen susu kurma dikota mbak. Yang kiranya mudah dijangkau dengan pengantaran produk fresh tiap harinya

Menambahkan mbak.

Coba sasar lebih banyak untuk target konsumen susukurma ke ibu ibu menyusui (terkait dengan salah satu manfaat produk tersebut untuk busui).

Jadi kita bisa menciptakan pasar di kelompok tersebut

Pertanyaan 7

Assalamu'alaikum.

Izin bertanya kpd mbak Erny yg sdh sharing materi dan motivasi yg sangat bermanfaat.

Di tahap persiapan bisnis, utk pemula, apakah target/sasaran yg terukur (misalnya laba) itu sangat penting mbak? Bagaimana bila sy sbg pemula di bisnis online merasa tertekan kalau hrs memenuhi misalnya target sekian2 rupiah? Apakah kalau tujuan kita hanya sekadar 'kalau terjual alhamdulillah' itu terkesan spt tdk bersemangat dlm mengembangkan bisnis? Terima kasih byk atas jawabannya.

Jawaban

Untuk target nominal laba misal sekian juta tidak harus, tapi untuk nominal jumlah barang terjual sebaiknya iya ada mbak.

Misal diawal :

Target menjual 5 baju dalam sepekan.

Target 20 bungkus makanan sehari, dst.

Hal diatas bisa membuat kita punya data dan mengevaluasi naik turun penjualan

Pertanyaan 8

Assalamualaikum bund..mau minta masukan..

- 1) Bagaimana mengelola "emosi" karyawan biar bs maksimal bekerja sama dengan qt krn terkadang dlm bisnis ini diperlukan kesabaran yg lebih (krn tdk bertatap muka kadang bingung/emosi menghadapi pelanggan dan pda saat2 tertentu (banjir order/sepi order)
- 2) Bagaimana menghilangkan kekhawatiran bahwa dlm bisnis online ini seringkali bersinggungan dng hal2 "riba" dan "abu2" misal ttg transaksi, sistem modal pinjam, dropship, dll

Jawaban

1) Buatlah peraturan dan SOP yang jelas dan sosialisasikan kepada karyawan. Selama peraturan trsbut masih dibatas normal dan tidak merugikan, Karyawan2 yang baik akan mentaati peraturan dan mau bekerja sama menjalani SOP yang kita buat. Jika ada yang bandel, coba evaluasi kinerjanya. Jika belum parah, ingatkan dan tegur secara lisan. Tapi jika kiranya berpotensi memiliki virus tidak sehat dan memprovokasi karyawan lain, jangan ragu untuk mengeluarkan dan rekrut kembali karyawan baru. Saya juga sudah mengeluarkan beberapa karyawan yang terindikasi membuat provokasi/menebar virus malas dll. Jangan sampai dibiarkan dan menggerogoti kelancaran keberjalanan bisnis.

Mengelola emosi memang tidak mudah. Namun perlu dilatih setiap hari. Tenangkan diri dan utamakan kesabaran. Apalagi jika memiliki karyawan, berilah contoh yang baik kepada karyawan dalam melayani pembeli.

2) Memperbanyak belajar ilmu fiqh muamalah dari sumber yang diyakini (kadang kadang ada perbedaan pendapat ulama- jadi ambil sumber yang sahih dan mantap diyakini dalam hati)

Selalu minta kepada Allah agar Allah selamatkan dan tuntun dalam kebaikan disetiap langkah Kita

Tambahan

- tempel peraturan diruang kerja
- adakan bimbingan karyawan minimal sepekan sekali
- tanyakan kondisi dan kesulitan yg dihadapi karyawan dan diskusikan dengan baik.

Feedback moderator

MaasyaaAllah ya urusan bisnis memang bukan hanya urusan untung dan uang. Tapi hyga memenangkan hati karyawan dan mendekat kepada Yang Maha Mengatur.. Terimakasih tips2nya Mba Erny.

Pertanyaan 9

Saya dewi dr Kediri 29th ibu 2 anak

Intermezo sebentar bun..hehe saya cerita dl pngalaman saya

- 1) Wktu SD jualan es lilin drumah lancar tdk ada kompetitor
- 2) Kuliah jual puding. pisang..snack..lancar karena tdk ada kompetitor

- 3) Setelah resign kerja jualan jajan lebaran lancar karena moment lebaran
- 4) Mencoba jualan hijab lmyan branded punya teman harga lmyan min 95K dan masih ada stock banyak g jalan lg g pede jual mnrt saya harga mahal hampir sama dengan brand trnama
- 5) Baju anak..sekiranya tdk cocok dengan selera saya..kualitasny..saya g pede jualnya..ngadat lg..ada stock lg
- 6) Jadi reseller produk kecantikan gagal pdhl tdk nyetok..dsisi lain saya masih KEKEH kalau saya tdk mencoba sendiri saya tdk mau Membual dengan cust saya..apalagi kosmetik swdangkan membelinya lumayan mahal...
- 7) MLM oriflame..2x gagal..karena dr awal uda g sreg mengenai MLM
- 8) Mengenai harga saya tdk tegaan apalagi sama temen sendiri..walow g minta tp saya tb2 yg enak ati..pdhl saya tau harga produk baju saya masih dbawah pasaran..karena saya tdk PEDE jualan..asal laku aja..tdk disiplin
- 9) Dan terakhir saya dipercaya rekan utk jadi admin tunggal di Baju Menyusui..disana saya bljar banyak..dr marketing..konsistensi...disiplin dll

Dan sudah 2thn jd admin pegang semuanya kecuali packing..nyaman dsni karena gaji pokok pasti..tapi..

Apa dr pengalaman saya diatas mmang g jodo ama jualan online ya..Disisi lain saya jualan baju busui bisa kenceng..dr sebelum2nya..jelas sekali omset naik dsetiap bulannya..Pertanyaannya, apa saya terjebak di zona nyaman jd Admin karena ada gapok tiap bulanny??dan setiap mau mulai jualan lg..stock yg lalu masih ada dan ada trauma memulainya lagi. Saya harus bagaimana..

Jawaban

Luar biasa mbak Dewi sebenarnya

Sudah memiliki minat bisnis sejak kecil hingga sekarang. Dan sebenarnya mbak sudah punya banyak pengalaman jatuh bangun merintis bisnis, sebuah pengalaman yang berharga apalagi mbak mendapatkan ilmu gratis selama menjadi admin.

Mungkin benar sekarang mbak nyaman karena mendapatkan gaji tetap tiap bulan. Tapi sarankan tetap berfikir bagaimana kalo sudah tidak bekerja di toko tersebut atau mungkin mbak digantikan posisinya? Maka mulailah dari sekarang dengan mungkin pilih satu produk yang kira kira mbak sreg dan mudah diterima dan kiranya range harga cocok dengan konsumen yang kira kira mbak sasar.

Mulailah menawarkan. Jika terkendala modal atau takut nyetok. bisa mulai dengan dropship dulu.

Tingkatkan kepedean dalam berjualan dan tetap profesional mengikuti pricelist yang ada. Gunakanlah ilmu yang didapatkan dari tempat bekerja untuk jualan mandiri mbak Dewi.

Oh ya, mantan admin saya juga sudah ada 2 orang yang keluar dan akhirnya jadi reseller sampai sekarang. Jadi misal mbak jadi reseller produk baju menyusui yang mbak kelola sekarang juga fine fine aja.

Semoga sukses mbak dewi.

Feedback

Alhamdulillah mb..puas sekali jawabanny..saya minta disadarkan lagi hehe

Zona nyaman..dan pikiran seandainya saya tidak bekerja lg Belum terpikirkan dibenak saya..andai itu trjadi saya pasti kelabakan...mau memulai saya tdk bisa disiplin dan cenderung menggampangkan..

bagaimana ya mb..biar saya bisa owh..ok aq cb jualan baju..tapi momok stock taun lalu..dtengah jalan mandeg...ah.margin kecil banget..tdk mengharagi usaha sndiri...dan BAPER kbnyakan temen2 sndiri yg beli...aoa mngkin saya butuh Partner...kerja..biar saling support atau...gmn..jujur bngung...

Masalah terbesar dari diri saya..

Pertanyaan 10

Assalaamu'alaikum Saya mailina dari solo

Mau tanya Bun. Sekarang saya sedang aktif di pemasaran biro umroh dan haji plus...

1) Pemasaran secara langsung (ngobrol) : kendalanya konsumen cukup sukar dipancing ketertarikannya. Jadi seringkali saya merasa cara saya menyampaikan itu membosankan. Adakah tipsnya?

2) Secara online : lewat ig dan facebook kendalanya sedikit yg like.. Padahal saya sudah coba buat variatif dengan kadang posting kata2 bijak/tauisyah, update jadwal umroh, kadang update foto2 kegiatan.. Adakah saran? Agar peminatnya banyak?

Jawaban

1) Jenis bisnis jasa memang tidak dipungkiri ada faktor "trust/kepercayaan" dan kedekatan yang mempengaruhi keputusan calon pengguna jasa. Apalagi bisnis umroh yang pengguna jasanya mengeluarkan dana cukup besar untuk membayarnya.

Sekedar contoh masukan saja, mungkin mbak bisa ambil bagian menjadi salah satu sponsor disuatu acara islami dan minta waktu presentasi dan mbak bisa bagikan voucher potongan harga dll atau adakah semacam acara seminar mandiri dengan tema menarik, berikan misal fasilitas potongan harga umroh kepada setiap yang Hadir

Nb : tentunya potongan yang sudah diperkirakan ya dari total komisi perusahaan pusat

2) Untuk onlinenya saya sarankan bikin saja landing page/web informasi. Jadi setiap mbak promo tuliskan web tersebut agar konsumen bisa mudah mengakses tanpa harus punya akun. Tuliskan profil di web secara detil termasuk Ijin perusahaan resmi dll. Pajang Foto dokumentasi peserta umroh/haji. Paket biaya yang ditawarkan. Fasilitas2 jamaah lengkap. Berikan kontak akses yang jelas dan alamat kantor yang jelas (agar bisa didatangi).

Jika di Facebook punya akun, maka sering saja posting kegiatan jamaah saat ditanya suci. Posting keutamaan haji dan umroh sering sering. Tawarkan promo menarik. Misal voucher potongan harga di saat saat tertentu. Tidak perlu banyak like. Yang penting konsumen tereduksi

Pertanyaan 11

Assalammu'alaikum

Nisa di Bogor mau bertanya

1. Bagaimana menghitung gaji pegawai?
2. Bagaimana membuat laporan keuangan bisnis yang jelas? Sementara kadang langsung terpakai buat jajan
3. WA blaster dan apa teh lupa, itu apa ya mb?
4. Bagaimana cara membuat WA menjadi WA bisnis? Kekurangan dan keuntungannya apa?
5. Berpengaruh besar kah endorse di IG terhadap penjualan? Banyaknya kasih range harga endorse sampai jutaan
6. Bagaimana mensiasati jadwal Kita berbisnis online dengan mengasuh anak? Saya ga Ada karyawan, meski tinggal dekat dengan neneknya anak2, tetap saja anak maunya sama emaknya dan nenek super sibuk.

Kalau emak pegang HP, suka minta HP jg ke emak. Mengalihkan dengan mainan, hanya berlaku sementara.

Jawaban

1) Gaji pegawai kalo di saya sesuai kapasitas dan skill. Rincian nya

Ada gaji pokok (gapok tergantung lama bekerja)

Uang makan, uang transport dan bonus

Dikaryawan saya, saya lebih menekankan dibonusnya. Ada bonus penjualan tiap pcs yang terjual, bonus disiplin (jika tidak pernah terlambat dan tidak pernah absen dalam sebulan) dan bonus target (jika 1 admin menngclosing 2000 pcs dalam sebulan maka ada tambahan bonus sekian)

Jadi khusus admin/CS gaji nya beda beda. Tergantung kemampuan mengclosing nya. Untuk yang biasa mungkin bisa 1,4 s/d 2 juta per bulan, tapi yang memiliki kemampuan lebih, apalagi disiplin bisa 2 sampai 3 juta/bulan. Karena prinsip nya di kami menghargai skill/kemampuan dan kecepatan belajar mereka.jadi bonus2 itu itu sebenarnya untuk merangsang karyawan untuk mendapatkan lebih dari yang lainnya.

2) Jawaban sama seperti pertanyaan mbak arlina no 2

3)wa blaster/email blaster. Sejenis tools untuk memudahkan secara otomatis kita bisa membroadcast nomor wa/email yang sudah kita masukkan dalam data. Lebih efektif untuk yang sudah pernah masuk ke wa kita, misal ada pembeli CLBK(chat lama beli kagak) atau jenis konsumen yang hanya mampir ke wa admin tapi tidak sampe closing. Nah ini saya masukkan list data yang sewaktu waktu akan kami broadcast ulang bisa lebih cepat dengan tools tersebut.

4.) Wa bisnis .

Caranya, install via playstore, sign up/daftar akun. Masukkan no hp dan kode otomatis. Isi profil bisnis secara lengkap dan menunggu verifikasi dari pihak WhatsApp.

Kelebihan wa bisnis:

- fitur pemesanan yang lengkap (bisa disetel otomatis untuk menyapa pembeli, menjawab chat saat tidak stay dengan hp dll)
- calon konsumen bisa melihat profil bisnis kita termasuk jam kerja, alamat akun/situs di profil wa bisnis dll
- bisa mendapatkan data statistik tentang jumlah pesan yg masuk, yang diterima,

5) Untuk endorse, mungkin signifikan untuk menambah follower. Tapi untuk menaikkan Penjualan, perlu dievaluasi juga ya oleh pihak yang menggunakan jasa endorse. Yang jelas hasil penjualan produk setelah diendorse setidaknya minimal bisa menutup dari biaya endorsenya. dan perhatikan juga, berapa lama iklan kita tayang di akun tersebut. Selain endorse, Bisa dibarengi dengan paidpromote untuk mendongkrak penjualan. Kalo bagi saya baik endorse ataupun paidpromote Intinya adalah penjualan, tidak sekedar kenaikan follower saja.

6) Hal ini juga masalah klasik emak emak ketika sudah punya anak ya. Mengatur jadwal dengan anak. Jika anak sudah bisa diajak komunikasi, bisa misalnya minta izin ke anak untuk sekian waktu untuk membalas chat ataupun posting sebelum dilanjutkan kembali aktifitas bersama anak. Atau buat postingan terjadwal otomatis setiap hari utk masalah postingnya di akun sosmed. Untuk masalah reply chat, bisa dilakukan saat longgar

Satu lagi, bahwa semua kemudian adalah dari Allah. Kita minta sama Allah agar Allah waktu kita dengan baik dan mudah menjalani aktifitas termasuk anak anak kita Allah atur untuk mudahkan.

Untuk yang sudah ada karyawan pun juga kadang kadang masih butuh PR mbak untuk bisa menyeimbangkan waktu bersama anak anak.

Jadi kita semua berikhtiar dan berdoa semoga Allah longgarkan waktu kita

Pertanyaan 12

Mbak saya mau bertanya gimana ya menjaga semangat biar tetap konsisten berjualan kadang semangat kadang enggak pengen jualan. Karena jujur sh dlu kepikirannya sekolah nikah kerja tp ternyata suami lebih suka kalau jualan saja dirumah . Tp kadang masih bingung mulai drmana dan kadang semangat ingin jualan kadang turun lagi semangatnya.

Terimakasih mbak.

Jawaban

Niatkan karean Allah dan mencari ridho suami.

Apalagi memang suami sudah ridho dan mengizinkan dibidang ini. Tinggal ditekuni saja. Temukan hal hal yang membuat happy saat berbisnis..membaca biografi pebisnis2 muslim.

Ikut komunitas pebisnis muslim

Maksudnya dibidang bisnis

Pertanyaan 13

Bagaimana mengatur masalah finansial terutama pembukuan? (idealnya kita mengambil untung brp persen?)

Jawaban

Hampir sama seperti pertanyaan no 2 ya.

Untuk laba laba tergantung kebijakan masing masing penjual. Jika ingin tidak terlalu jomplang dengan pasar

Bisa survey dulu harga pasaran produk yg kita jual. Kita bisa pilih harga standar atau bermain harga lebih murah, atau lebih mahal dengan nilai tambah

Pertanyaan 14

Assalamu'alaikum wrwb.... izin memperkenalkan diri...nama saya Nur Sadiyah. Saya tinggal di Jatimulyo Alian Kebumen.. saya mau bertanya bun. Saya masih muda umur saya 18 tahun.. saya ingin memulai bisnis... lalu hal pertama yg harus saya lakukan apa bun?? Setelah itu untuk memaksimalkan bisnis saya apa yg saya lakukan supaya lebih maju lgi bisnis saya....terimakasih bun...

Jawaban

Alhamdulillah mbak nur masih muda sudah semangat. Justru semakin muda memulai bisnis, semakin baik mbak. Fase dimana tenaga, pikiran, fisik masih segar dan banyak gagasan. Hal pertama. Mulai saja banyak mengunjungi akun akun jualan di FB/IG.

Cari yang feedback pengunjung bagus, dagangan menarik, Jajal dulu daftar jadi reseller dan coba pasarkan/tawarkan ke temen temen via wa, line, FB, IG mbak nur. Jalani proses nya dulu ya, hingga nanti mbak nur akan mendapatkan banyak pengalaman dari proses berjualan tersebut

Pertanyaan 15

Dari ilmu yg saya dapat, sebaiknya berjualan satu jenis, atau fokus di satu bisnis. Tapi sampai saat ini saya belum bisa fokus satu bidang, dan berjualan beberapa barang sekaligus seperti buku, pakaian, dan mainan. Apakah ini menghalangi kemajuan dalam berbisnis?

Jawaban

Jika semua item yang dijual posisi mbak menjadi pemasar, tidak masalah berbeda beda jenis produk. Tapi saran saya jika membuat akun kelompokkan sesuai kedekatan produknya misal

Fashion : baju, tas, sepatu 1 akun baik FB/IG

Buku, mainan 1 akun

Dst..

Tujuan : agar lebih fokus konsumen nya dalam pemilihan produk dan identifikasi target Market.

Jika produksi sendiri, jika beberapa jenis produk tentu lebih repot. Jadi jika sudah masuk menjadi tahap produsen, baiknya disempitkan untuk lebih fokus penanganannya

Pertanyaan 16

Assalamu'alaikum..afwan bunmin..sy mau tanya terkait materi kulwap hr ini..

Bagaimana memulai bisnis online dg modal minim?bisakah memulai bisnis online bahkan tanpa perlu modal?

Tks bunmin

Jawaban

Bisnis online bisa dimulai dengan modal bunda. Misal bunda mau nyetok produk, sesuaikan dengan budget Maksimal bunda

Bahkan bunda bisa mulai tanpa modal, dengan jadi marketer produk lain.

Stepnya ijin ke pemilik produk untuk ikut memasarkan, setelah diijinkan, mulailah pasarkan ke jaringan yg bunda miliki. Jika closing bunda bisa mendapat laba dari selisih harga jual dengan harga kulakan.

PENUTUP

Bisnis adalah salah satu pilihan bentuk aktivitas ibadah kita kepada Allah untuk menjemput rezeki yang halal dari Nya.

Marilah kita bersungguh - sungguh untuk senantiasa menjalani dengan niat yang baik dan cara yang baik dan benar.

Semoga kelak banyak lahir layaknya Abdurrahman bin auf, Ustman bin Affan atau Khadijah Khadijah zaman ini yang akan menggunakan kendaraan bisnis nya sebagai wasilah kemaslahatan umat.

Miliki mimpi yang terencana dan pelajari ilmu dan langkah langkahnya senantiasa terus mengupgrade kapasitas diri dan mengevaluasi.

Nikmat proses jatuh bangun dan proses belajar dalam bisnis. Setiap keberhasilan pasti butuh perjuangan ya

Terimakasih atensi nya ibu ibu shalihah

Semoga dimudahkan untuk segera praktek dan eksekusi dan mendapatkan kemudahan serta keberkahan. aamiin

Segera eksekusi

Karena "Mimpi dan cita cita yang hanya mendekam di hati, ia akan redup dan padam mati perlahan tapi pasti"

So, bismillah dan lekas eksekusi.

Ada satu hadist nabi yang mungkin bisa jadi motivasi bagi kita menjalankan pilihan berbisnis. Sedikit saya kutipkan dibawah ini.

Ada yang bertanya pada Nabi shallallahu `alaihi wa sallam:

Wahai Rasulullah, mata pencaharian apakah yang paling baik?" Beliau bersabda, "Pekerjaan seorang laki-laki dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur (diberkahi)." (HR. Ahmad, Ath Thobroni, dan Al Hakim)

MaasyaaAllah,,

Semoga Allah selalu mendatangkan keberkahan bagi usaha dan setiap langkah kita untuk menggapai ridho-Nya.

aamiin ya rabbal `alamiin

Sekian dari saya, mohon maaf jika ada kekhilafan. Semoga bermanfaat bagi kita dan aktivitas kita sejak kemarin dalam bertholabul ilmi di kulwap ini dicatat menjadi pahala kebaikan. aamiin