RAHASIA BISNIS ONLINE

2020

YANG BELUM KAMU TAHU

DIKEMAS.COM

DAFTAR ISI

Bisnis Toko Online pun Perlu Strategi Pemasaran Ampuh 03

Cara Memulai Bisnis Online Untuk Pemula, Simak Langkah-Langkahnya 08

5 Cara Mudah Memulai Bisnis Toko Online Buat Ibu Rumah Tangga 11

Peluang Bisnis Reseller Online, Untung Besar Modalnya Cuma Smartphone 15

Pengen Toko Online Kamu Laris? Ikuti 4 Tips Fotografi Dari Pakarnya! 22

Mau Sukses di Bisnis Fashion Online? Simak 5 Tips Dari CEO HijUp 24

Bingung Cari Peluang Usaha?Yuk Gabung Jadi Agen/ Mitra Waralaba 26

03

BISNIS TOKO ONLINE PUN PERLU STRATEGI PEMASARAN AMPUH

Sekarang ini bisnis toko online terus bermunculan seiring dengan meningkatnya pengguna internet. Bisnis online menjadi trend dan semakin meluas dewasa ini. Tentu hal ini menjadi peluang bisnis yang tidak disia-siakan oleh masyarakat luas.

Banyak dari mereka yang memanfaatkan momen ini untuk membuat toko online maupun semakin mengembangkan bisnis toko online yang sudah dibangun sebelumnya. Bisnis toko online dapat dijadikan sebagai bisnis sampingan karyawan, mahasiswa, atau ibu rumah tangga karena keuntungannya sangat menjanjikan.

Strategi Pemasaran Bisnis Toko Online

Kemajuan teknologi yang semakin modern pun turut memberikan banyak manfaat bagi para pemula maupun pelaku bisnis online. Salah satunya dalam mendukung strategi pemasaran untuk menjalankan bisnis online. Strategi pemasaran melalui internet dilakukan untuk memperluas jangkauan pasar.

Masyarakat di seluruh penjuru dunia dapat mengenal produk yang dijual di toko online Anda, tanpa harus terjun secara langsung ke daerah. Strategi pemasaran melalui internet perlu dioptimasi dengan tepat agar bisnis toko online Anda bisa dikenal dan ditemukan oleh banyak orang.

sumber gambar:
Unsplash.com/Glenn Carstens-Peters

04

Berikut beberapa **strategi pemasaran** yang diperlukan oleh pelaku bisnis sebagai senjata ampuh dalam menjalankan bisnis toko online mereka.

Strategi Pemasaran Dengan Website atau Blog

Melalui website toko online atau blog, Anda dapat membuat bisnis toko online seakan-akan dibuka selama 24 jam. Hal penting yang perlu Anda perhatikan dari sebuah website toko online adalah kemampuan dalam menjelaskan secara jelas tentang produk yang dijual.

Selain itu, para pelaku bisnis toko online juga harus mengunggah foto dengan kualitas bagus untuk menarik para konsumen sehingga mereka tidak ragu melakukan transaksi pembelian. Jangan lupa juga untuk mencantumkan sebuah konten atau deskripsi produk sebagai informasi yang bermanfaat bagi pengunjung, sehingga mereka tidak enggan berlama-lama di website Anda dan kembali lagi untuk mengunjunginya.

Strategi Pemasaran Dengan Mengoptimasi Website Toko Online

Sebagian besar pengguna internet mencari suatu informasi melalui search engine seperti Google, Yahoo dan lain sebagainya sesuai dengan kata kunci yang mereka cari atau inginkan. Buat keywoard atau kata kunci yang paling sering dicari oleh para pengguna google.

Untuk itu, Anda perlu memperhatikan hal tersebut dengan berusaha menjadikan website toko online Anda berada di halaman depan atau di posisi terbaik search engine sehingga potensi pembelian di toko online Anda akan lebih besar. Anda bisa mempelajarinya dengan membaca artikel maupun buku yang khusus membahas mengenai SEO untuk bisnis toko online.

05

Berikut beberapa **strategi pemasaran** yang diperlukan oleh pelaku bisnis sebagai senjata ampuh dalam menjalankan bisnis toko online mereka.

Memanfaatkan Sosial Media

Jejaring sosial atau sosial media merupakan salah satu media yang sangat bagus dan efektif untuk mempromosikan produk toko online Anda. Mengapa demikian? Karena, sekarang ini sebagian besar dari para pengguna internet sudah memiliki akun sosial media seperti twitter, facebook dan lain sebagainya. Sehingga banyak dari para pelaku bisnis yang memanfaatkan situs sosial media tersebut untuk melakukan promosi produk.

E-mail Marketing

Selain menggunakan sosial media dan website toko online sebagai strategi pemasaran bisnis, para pelaku bisnis juga bisa memanfaatkan email marketing untuk melakukan promosi produk. Cara menginformasikan produk terbaru toko online Anda kepada calon pembeli melalui e-mail dirasa akan lebih tertarget, lebih mudah dan tentunya mengeluarkan biaya yang lebih murah.

sumber gambar:
Unsplash.com/Andrew Neel

06

Berikut beberapa **strategi pemasaran** yang diperlukan oleh pelaku bisnis sebagai senjata ampuh dalam menjalankan bisnis toko online mereka.

Komunitas Atau Forum

Pelaku bisnis toko online dapat menggunakan grup BBM (Blackberry Messenger) sebagai media untuk memasang foto produk. Anda pun harus memberi deskripsi produk secara singkat sehingga informasi mengenai produk yang Anda jual akan lebih cepat dikenal orang dan bisa meningkatkan penjualan toko online Anda.

Promosi Produk Melalui Iklan Gratis

Iklan gratis sudah banyak tersedia di internet sehingga para pelaku bisnis toko online tidak perlu mengeluarkan biaya yang besar untuk mempromosikan produk. Caranya mudah, pelaku bisnis cukup melakukan registrasi ke situs iklan lalu membuat iklan produk.

Tambahkan Konten Yang Menarik

Untuk membuat bisnis onlinemu semakin ramai pelanggan dan konsumen tertarik dengan produkmu maka perlu adanya konten. Buatlah konten menarik untuk menarik pra pelanggan agar mengikuti toko online dan tertarik dengan produk yang Anda jual. Anda perlu menyiapkan konten yang menarik dan kreatif. Bisa membuat konten tulisan menarik, baik tulisan maupun video maupun gambar.

07

Berikut beberapa **strategi pemasaran** yang diperlukan oleh pelaku bisnis sebagai senjata ampuh dalam menjalankan bisnis toko online mereka.

Maksimalkan Jaringan dan Relasi

Dalam menjalankan sebuah bisnis melebarkan jaringan merupakan salah satu hal yang sangat penting. Dengan adanya relasi dan jaringan yang baik maka Anda bisa memasarkan barang dalam jangkauan yang lebih luas. Maka perlu sekali menjaga hubungan dan komunikasi yang baik dengan para relasi. Hingga pada akhirnya banyak kesempatan untuk mendapatkan klien yang tertarik dengan produkmu akan semakin banyak.

Platfrom Understanding

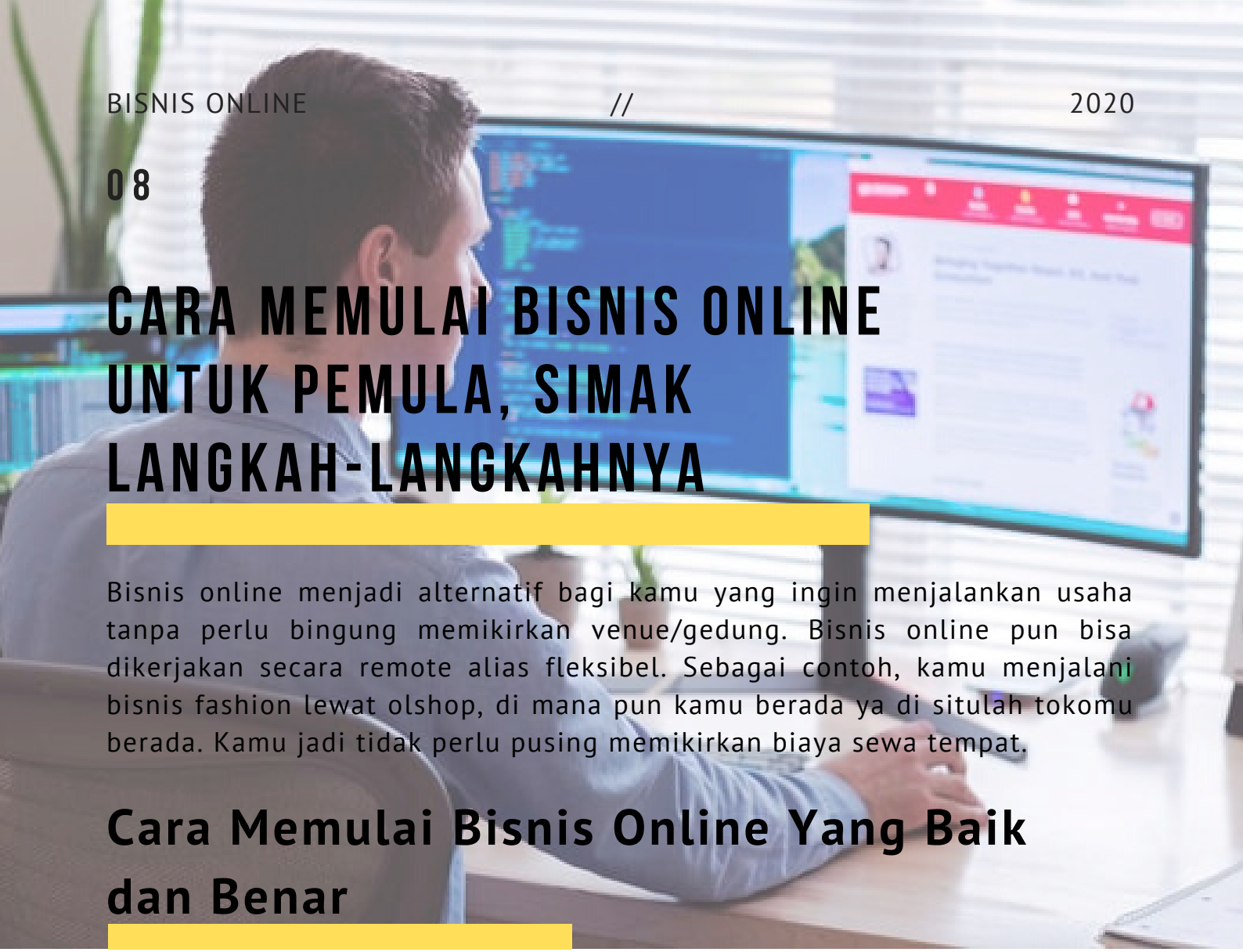
Menjadi seorang pebisnis.memang harus up to date yang artinya harus melek dengan perkembangan zaman, perkembangan trend yang sedang terjadi. Maka Anda juga harus fleksibel dan mengikuti media apa yang sedang digunakan oleh para masyarakat. Anda tidak bisa menggunakan pola pikir yang kaku. Harus selalu mengikuti perkembangan trend, apalagi sekarang ini media sosial peranannya sangat penting untuk pemasaran dalam dunia bisnis.

Manfaatkan Facebook Untuk Memasang Iklan

Meskipun banyak sekali sosial media yang digunakan untuk memasarkan produk namun nyatanya facebook masih menjadi salah satu sosial media yang paling banyak digunakan. Pengguna facebook yang cukup banyak dari berbagai kalangan usia menjadikan peluang yang sangat potensial. Maka jangan sekali – kali meremehkan pemasaran iklan dengan menggunakan facebook ini.

08

CARA MEMULAI BISNIS ONLINE UNTUK PEMULA, SIMAK LANGKAH-LANGKAHNYA



Bisnis online menjadi alternatif bagi kamu yang ingin menjalankan usaha tanpa perlu bingung memikirkan venue/gedung. Bisnis online pun bisa dikerjakan secara remote alias fleksibel. Sebagai contoh, kamu menjalani bisnis fashion lewat olshop, di mana pun kamu berada ya di situlah tokomu berada. Kamu jadi tidak perlu pusing memikirkan biaya sewa tempat.

Cara Memulai Bisnis Online Yang Baik dan Benar

Terkadang, seseorang punya banyak sekali ide di kepalanya, tetapi mengalami kendala untuk eksekusi karena berbagai alasan. Apabila kamu merupakan orang seperti itu, setelah membaca ini dijamin cara berpikirmu akan lebih efektif.

Berikut ini cara memulai bisnis online bagi kamu pemula supaya tidak salah mengambil langkah:

Cari tahu kebutuhan masyarakat/orang banyak

Kamu bisa memulai bisnismu dengan mencari tahu saat ini orang lagi membutuhkan apa sih? Dengan begitu sasaran bisnismu jadi lebih jelas. Ketika kamu tahu usahamu ada yang membutuhkan, tentu akan ada saja yang datang melarisi usahamu. Bisnis jadi lebih mudah dijalankan karena kita sudah tahu kebutuhan di pasar seperti apa. Usaha yang kita jalankan jadi tidak sia-sia karena memang ada yang membutuhkan.

sumber gambar:
Unsplash.com/Luke Peters

Strategi promosimu harus bagus

Oleh karena bisnis online mengandalkan kecakapan dalam komunikasi berupa tulisan, kamu harus kuat dalam urusan copywriting atau biasa dikenal orang awam dengan istilah caption. Kamu menggunakan caption yang mampu membujuk orang lain untuk (minimal) mampir sebentar untuk membaca informasi mengenai bisnismu. Jadi, copywriting-mu harus yang menggugah orang untuk membaca lebih lanjut atau mengetahui lebih lanjut informasi terkait bisnis/produkmu.

sumber gambar:
Unsplash.com/Brooke Lark

Kamu membutuhkan website

Kamu perlu membuat website untuk bisnis onlinemu. Sebagai contoh, terdapat usaha bunga (florist). Selain memasarkan jualannya lewat media sosial yang ditampilkan berupa katalog, bisnis florist ini juga menyediakan website. Nah, website tersebut berisi banyak informasi menarik. Tidak hanya soal katalog yang lebih lengkap terkait bunga apa saja yang disediakan, website itu juga berisi artikel menarik dengan topik bunga. Pokoknya lewat cara ini juga nantinya bisnis kita bisa dikenal secara luas.

Itulah mengapa dalam bisnis online dan penulisan konten diperlukan keahlian SEO. Jika sudah menguasai SEO, kemungkinan besar artikel yang dibuat akan muncul pada halaman awal pencarian google. Ini pula yang bisa meningkatkan brand awareness.

Gunakan berbagai platform media sosial untuk menjangkau lebih luas

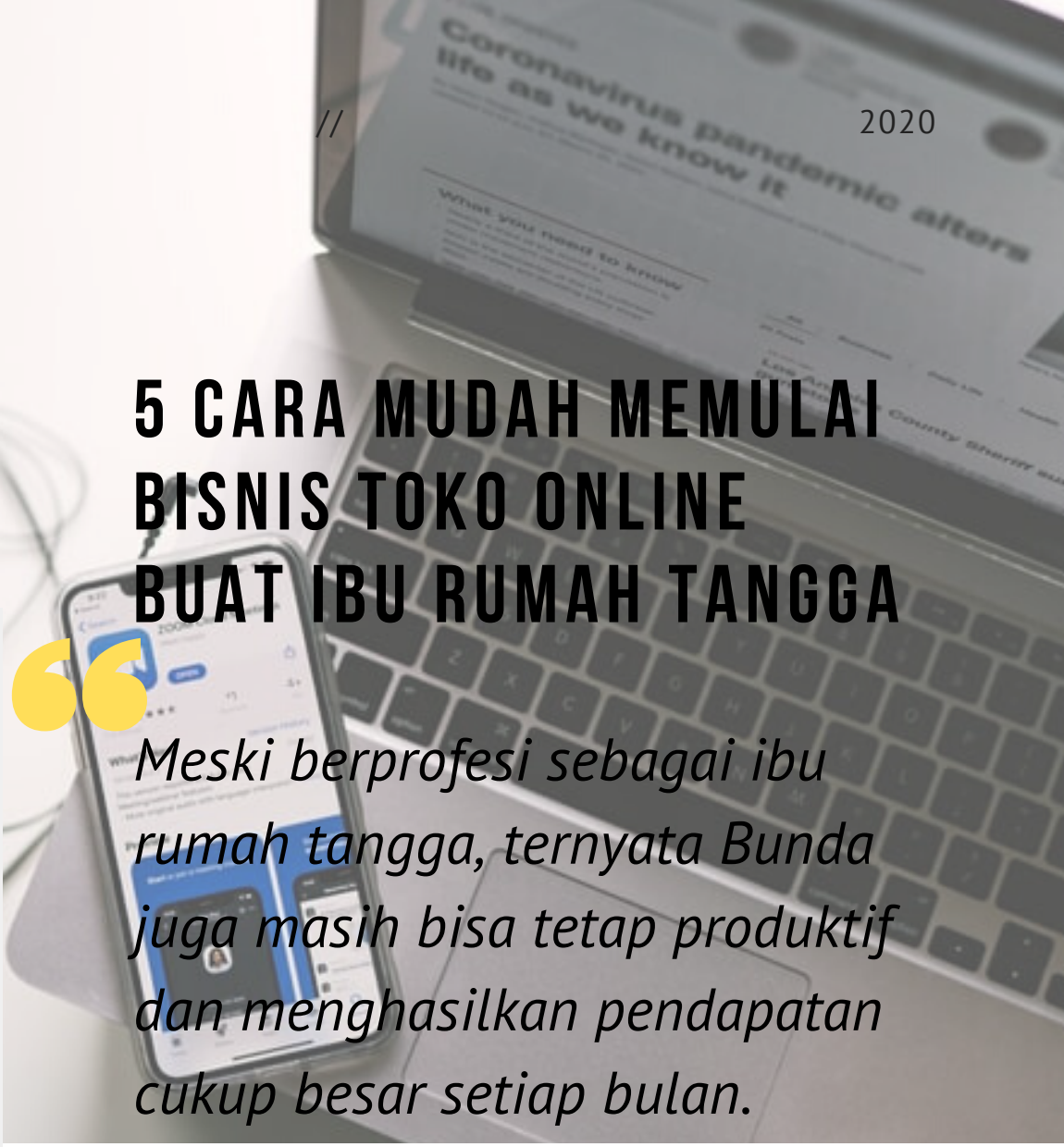
Kalau kamu ingin sukses, jangan hanya terpaku pada satu media sosial. Kamu bisa hadir di berbagai media sosial yang potensial seperti Instagram, Twitter, Facebook, hingga YouTube. Setiap media sosial memiliki karakteristik pengguna yang cukup berbeda, misalnya dari segi usia. Lewat cara penyampaian informasi juga harus memperhatikan jenis media sosialnya, nggak bisa semua media sosial konten copywriting-nya sama.

Sebut saja Instagram yang hanya bisa menunjukkan beberapa baris kalimat saja pada caption, sedangkan Facebook cenderung lebih panjang. Dengan demikian, kamu harus menentukan kalimat paling tepat untuk bisa menarik perhatian masyakarat.

Jaga kepercayaan pelanggan

Apabila sudah ada yang menjadi konsumenmu, kamu harus bisa membuat pelangganmu itu ‘bergantung’ padamu. Dengan begitu, kapan pun mereka membutuhkan produk milikmu ya tidak akan pindah karena sudah sangat oke berlangganan dengan tempatmu. Kamu bisa memberikan benefit jika pelanggan melakukan repeat order, misalnya memberikan kartu member. Kartu tersebut yang nantinya bisa meningatkan kebermanfaatan satu sama lain. Kamu untung karena tidak kehilangan pelanggan, begitu juga pelangganmu yang untung karena memperoleh benefit dari bekerjasama denganmu.

Jadi kesimpulannya, pertama, kamu perlu mengetahui kebutuhan masyarakat. Kalau banyak yang butuh, bisnis yang kamu jalankan jadi tidak sia-sia. Kamu tidak perlu ngoyo dalam mempromosikan pun pasti banyak yang mencari. Kedua, kamu nggak boleh menyepelakan caption. Ketiga, kamu harus punya website sebagai sarana menyebarkan informasi seluas-luasnya. Keempat, media sosial wajib dikelola dengan sebaik-baiknya. Kemudian, kamu harus menjaga hubungan baik dengan klien.Selamat mencoba, semoga sukses ya!



5 CARA MUDAH MEMULAI BISNIS TOKO ONLINE BUAT IBU RUMAH TANGGA

Meski berprofesi sebagai ibu rumah tangga, ternyata Bunda juga masih bisa tetap produktif dan menghasilkan pendapatan cukup besar setiap bulan. Caranya mudah, dengan membuka bisnis toko online dari rumah.

Emangnya bisa? Bisa dong, kemudahan teknologi juga bisa dimanfaatkan ibu rumah tangga untuk merintis bisnis sampingan dari rumah. Dengan modal telepon pintar saja, Bunda bisa membuka bisnis toko online yang omsetnya tak bisa dipandang sebelah mata.Lantas, bagaimana caranya?

sumber gambar:
Usnplash.com/Allie Smith

INI 5 CARA MUDAH MEMULAI BISNIS TOKO ONLINE DARI RUMAH

Pertama, modal yang Bunda butuhkan hanyalah smartphone dan akses internet

Sekarang ini siapa yang tak punya smartphone, tidak hanya kalangan generasi millenial saja yang punya gadget canggih, tapi juga emak-emak tak mau kalah eksis mengakses BBM, Facebook, Whatsapp, sampai Instagram lewat telepon pintar. Nah, daripada ibu-ibu hanya menggunakan telepon pintarnya untuk berfoto selfie, mulai sekarang buatlah akun bisnis toko online yang bisa digunakan untuk mendatangkan penghasilan tambahan.

Kedua, tentukan ide bisnis yang sesuai dengan hobi atau kebutuhan ibu rumah tangga

Sekarang ini siapa yang tak punya smartphone, tidak hanya kalangan generasi millenial saja yang punya gadget canggih, tapi juga emak-emak tak mau kalah eksis mengakses BBM, Facebook, Whatsapp, sampai Instagram lewat telepon pintar. Nah, daripada ibu-ibu hanya menggunakan telepon pintarnya untuk berfoto selfie, mulai sekarang buatlah akun bisnis toko online yang bisa digunakan untuk mendatangkan penghasilan tambahan.

Ketiga, yang terpenting itu foto dan deskripsi produk yang jelas

Seperti kita tahu, ketertarikan konsumen untuk melakukan transaksi online setelah melihat tampilan foto produk dan deskripsi singkat yang disampaikan penjual di lapak jualannya. Karenanya, sebaiknya siapkan foto produk dengan kualitas bagus dan yang terpenting jelaskan kelebihan, manfaat, dan spesifikasi produk secara gamblang melalui deskripsi produk. Jangan sampai produk yang Bunda jual foto dan deskripsinya tidak sesuai dengan barang yang diterima konsumen, bisa jadi boomerang untuk perkembangan bisnismu.

Keempat, pisahkan akun pribadi dan lapak jual beli online

Kebiasaan ibu rumah tangga yang sampai saat ini masih sulit dilakukan yaitu memisahkan antara keperluan pribadi dan urusan bisnis. Kebanyakan akun jualan yang digunakan tidak hanya dipenuhi foto-foto produk, tapi juga gambar pribadi seperti foto anak, foto selfie, dan lainnya yang tidak ada hubungannya dengan bisnis toko online yang saat ini sedang dijalankan.

sumber gambar:
Usnplash.com/Brooke Lark

Kelima, daftarkan bisnis toko online Bunda di situs marketplace untuk mendongkrak penjualan produk

Selain memanfaatkan akun sosial media, sekarang ini marketplace jadi satu lapak online yang cukup efektif untuk mendongkrak penjualan produk. Tapi sebelum mendaftar di situs marketplace, pastikan target pasar yang dibidik sesuai dengan pengunjung situs tersebut. Contohnya seperti mendaftarkan bisnis toko online di Direktori UKM situs BisnisUKM.com untuk promosikan produk secara gratis. Dengan pengunjung website yang didominasi para pencari peluang usaha, Bunda bisa memanfaatkan Direktori UKM yang ada di BisnisUKM.com untuk memperluas jangkauan pasar.

Dengan begitu, selain mengurus segala kebutuhan keluarga di rumah, Bunda masih bisa mendapatkan penghasilan tambahan dari bisnis toko online yang dijalankan. Terbukti sudah ribuan ibu rumah tangga yang kini bisa sukses berkarir sebagai pengusaha toko online. Apa Bunda sudah siap?

PELUANG BISNIS RESELLER ONLINE, UNTUNG BESAR MODALNYA CUMA SMARTPHONE

Sudah bukan rahasia lagi kalau sekarang ini smartphone tak sebatas jadi alat komunikasi saja, tapi juga bisa dijadikan modal untuk punya usaha sendiri. Terutama buat kalian generasi milenial yang setiap harinya tak bisa terpisah dari gadget dan internet.

Ada banyak peluang bisnis yang bisa dimulai lewat smartphone dan akses internet tanpa harus susah-susah mengurus pinjaman modal ke bank, cari lokasi strategis untuk jualan, bayar karyawan tiap bulan, karena semuanya bisa kamu jalankan kapan saja dan dimana saja lewat telepon pintarmu.

Ada banyak peluang bisnis yang bisa dimulai lewat smartphone dan akses internet tanpa harus susah-susah mengurus pinjaman modal ke bank, cari lokasi strategis untuk jualan, bayar karyawan tiap bulan, karena semuanya bisa kamu jalankan kapan saja dan dimana saja lewat telepon pintarmu.

sumber gambar:
Usnplash.com/Christian Wiediger

TERUS, BAGAIMANA CARA MEMULAI BISNIS RESELLER ONLINE?

Nah, yang menjadi kunci utama kesuksesanmu sebagai reseller online adalah tepat dalam menentukan jenis produk yang kamu pasarkan. Pastikan kamu memilih produk yang sekarang ini sedang hits di pasar online. Dari data yang diperoleh di lapangan, deretan produk yang laris belakangan ini contohnya produk fashion, gadget, sepatu, jam tangan, perlengkapan bayi, kosmetik, dan camilan.

Kalau sudah ketemu produk yang cocok, selanjutnya cari suplier yang terpercaya. Ini yang paling susah, karena mencari suplier bisa diibaratkan seperti mencari jodoh. Harus sesuai kriteria, mulai dari reputasi brand produk sampai sistem pemesanannya kira-kira bersahabat dengan reseller atau tidak. Kamu bisa memanfaatkan situs direktori online untuk mencari daftar supplier terpercaya, contohnya seperti Direktori UKM di BisnisUKM.com.

SELANJUTNYA, GILIRANMU BUAT LAPAK ONLINE DAN MULAILAH BERJUALAN. DISINI KAMU BISA MEMANFAATKAN SOSIAL MEDIA SEPERTI YANG SEDANG HITS SAAT INI INSTAGRAM DAN FACEBOOK. POSTING FOTO PRODUK DARI SUPLIER KEMUDIAN BUATLAH CAPTION YANG MENARIK UNTUK MEMANCING RASA PENASARAN KONSUMEN.

Apa saja keuntungan dan resiko bisnis reseller online?

Ada banyak keuntungan yang bakal kamu peroleh ketika menjalankan bisnis reseller online, antara lain sebagai berikut :

1. Tak perlu pusing membuat produk sendiri
2. Modal usaha cukup minim, karena biasanya suplier hanya menentukan minimal order kecil untuk reseller. Contohnya minimal pembelian 3 pcs, atau 6 pcs untuk reseller.
3. Pastinya produk sudah terjamin kualitasnya, karena produk dengan brand ternama tentu sudah lolos quality control.
4. Mendapat support dari supplier atau produsen, mulai dari gambar produk maupun content promosi.
5. Tidak perlu memikirkan stok produk yang melimpah, karena kamu cukup order ke suplier jika sudah ada orderan dari konsumen.

Meski keuntungan yang didapatkan cukup besar, tapi bisnis apa pun itu pasti punya resiko. Begitu juga dengan bisnis reseller online, resikonya seperti ini :

Ada banyak keuntungan yang bakal kamu peroleh ketika menjalankan bisnis reseller online, antara lain sebagai berikut :

1. Jika salah memilih suplier bisa dipastikan bakal dapat komplai dari customer. Apalagi jika barang yang dikirim ke konsumen kualitasnya berbeda jauh dari gambarnya di dunia maya.
2. Tak punya kendali penuh terhadap stock produk. Kalau suplier tidak memiliki update stok yang ready apa saja, reseller tak jarang juga keliru menyampaikan informasi stok produk ke konsumen. Bisa jadi barang yang dipesan konsumen ternyata stoknya di suplier sedang kosong.

TIPS SUKSES PROMOSI PRODUK RESELLER

Promosi paling efektif saat ini memang lewat sosial media, terutama jika produk yang kamu jual memang sedang hits di kalangan netizen. Untuk bisa mencuri perhatian konsumen di sosial media, kamu tidak harus terus-terusan posting foto produk. Sesekali adakan kuis interaktif dengan followermu di instagram, untuk meningkatkan jumlah like atau follower akun jualanmu di instagram.

Langkah kedua yang bisa kamu coba yaitu membagikan informasi tips menarik yang masih berhubungan dengan produkmu. Misalnya kamu menjual produk fashion wanita, maka kamu bisa berbagi tips tutorial style fashion terbaru yang sedang digandrungi kalangan anak muda.

sumber gambar:
Usnplash.com/Daria Nepriakhina

TIPS SUKSES PROMOSI PRODUK RESELLER

Ketiga, kamu bisa mencoba iklan berbayar untuk mendongkrak penjualan setiap bulan. Tak perlu budget besar untuk pasang iklan, bisa kamu mulai dengan menggandeng selebgram untuk endorse produkmu, atau bisa juga menggunakan fasilitas promosi berbayar yang ada di facebook atau instagram. Budgetnya cukup terjangkau, bisa kamu sesuaikan dengan biaya promosimu setiap bulan.

PENGEN TOKO ONLINE KAMU LARIS? IKUTI 4 TIPS FOTOGRAFI DARI PAKARNYA!

Keterbatasan konsumen untuk memegang langsung produk yang akan mereka beli secara online, membuat penyajian foto produk jadi kunci sukses tidaknya sebuah toko online. Apalagi sekarang ini banyak toko online yang dipromosikan lewat Instagram, sudah pasti foto produk jadi salah satu daya tarik utamanya.

Meski memajang foto produk yang eye catching sudah jadi hukum wajib bagi para pelaku bisnis toko online, sayangnya banyak penjual online yang belum paham betul cara pengambilan foto produk yang eye catching.

Nah lho, apa kamu juga termasuk pebisnis online yang belum jago membuat foto produk? Tenang jangan langsung panik Guys, karena kali ini fotografer profesional muda asal Kota Malang, Septa Twi, bakal memberikan beberapa tips fotografi yang mudah ditiru pebisnis toko online, bahkan kamu yang pemula sekalipun bisa coba ikuti tips sederhana ini, dikutip dari Malangvoice.com.

“Tips dari saya yang pertama adalah siapkan produk. Kemudian yang kedua siapkan lampu meja sebagai lighting. Tidak perlu lampu mahal atau lampu studio asal pencahayaan cukup. Background pun bisa menggunakan kertas putih atau alas meja. Bebas,” kata Septa saat mengisi roadshow #PahlawanDigital di Ngalup.co Coworking Space, dikutip dari Malangvoice.com.

sumber gambar:
Usnplash.com/Marcus Loke

Selanjutnya yang ketiga kombinasikan dengan benda-benda yang berhubungan semenarik mungkin, seperti warna produk, detail produk, penataan. Bisa menggunakan background gelap agar produk lebih dominan.

“Semisal, produk makanan spaghetti bisa disajikan diatas piring lengkap dengan saus. Kemudian disisi meja bisa diberi komponen lain seperti sendok, garpu, gelas minuman dan sebagainya yang bisa menunjang style dan cocok dengan tema,” tambahnya.

Lalu yang keempat, ini andalan para fotografer dadakan nih. Jika hasil foto kurang maksimal, bisa dipercantik menggunakan aplikasi edit foto sederhana seperti misalnya Snapseed atau VSCO Cam.

“Tapi untuk pemula, Snapseed saja sudah sangat cukup. Yang penting terus bereksperimen dan mencoba. Nanti feel dan stylenya bisa dapat,” kata dia.

Fotografer muda ini juga menambahkan, deskripsi foto yang menarik adalah foto yang terlihat detail, komponen dan gaya fotonya baik serta memadukan warna-warni yang serasi dan kontras. Dan untuk menghindari pencurian foto dari penjual online lainnya, tambahkan watermark di tengah produk.

Mudah bukan? Apalagi sekarang ini foto produk yang berkelas bisa dibuat hanya dari kamera smartphone. Selamat mencoba dan salam sukses!

MAU SUKSES DI BISNIS FASHION ONLINE? SIMAK 5 TIPS DARI CEO HIJUP

Bisa sukses menjalankan bisnis fashion online bukanlah hal yang mudah. Namun bagi CEO HijUp.com Diajeng Lestari, hal tersebut bisa ditempuh dengan menerapkan lima tips bisnis yang ia percayai. Kelima tips bisnis tersebut ia singkat dengan akronim HIJUP.

Wanita kelahiran 1986 ini mengatakan, tips bisnis pertama yang harus dilakukan adalah "H" yang berarti harus yakin terhadap apa yang ingin dikerjakan.

Bagi orang yang ingin memulai bisnis, Diajeng menghimbau untuk tahu dulu apa minat dan karya yang ingin diwujudkan semasa hidup. Karena jika tidak, bisnis yang dijalankan tidak akan bertahan lama.

"Harus tau apa yang akan kita kerjakan sampai kita mati. Gabisa kita ikut-ikutan aja. Karena kalo gitu ya satu bulan capek dua bulan capek," tuturnya di acara Inspirato Liputan6.com.

Tips lain yang bisa dilakukan oleh seorang pengusaha adalah "I" dan "J". I untuk terus berinovasi dan J untuk jangan ragu untuk memulai. Diajeng menjelaskan, penting sekali inovasi dan keberanian dalam memulai bisnis.

sumber gambar:
Instagram.com/diajenglestari

“I untuk inovatif. Inovasi itu adalah perbaikan dari produk yang udah ada. Oh yang sekarang bahannya seperti ini, bahannya kita cari yang lebih baik lagi, kita bikin desain yang lebih baik lagi,” kata Diajeng.

“J itu untuk just do it. Bisnis itu kaya berenang, kita bisa baca buku untuk tahu caranya tapi ga mungkin mahir kalau ga dicoba,” lanjutnya.

Dua tips terakhir yang menurut Diajeng bisa mempengaruhi kesuksesan bisnis adalah “U” yang berarti menunjukkan keunikan produk dan “P” berarti pray atau berdoa.

> *“Banyak-banyak berdoa untuk mengkontemplasikan untuk meminta petunjuk dari apa yang ingin kita lakukan, ini sangat penting,” tutur pengusaha yang kini namanya besar berkat bisnis fashion online yang ia jalankan.*

Bingung Cari Peluang Usaha? Yuk Gabung Jadi Agen/ Mitra Waralaba

PELUANG BISNIS WARALABA KUE BALOK ARJUNA, UNTUNGNYA SELUMER RASANYA!

Hubungi:
0812-1595-4646
www.kuebalokarjuna.com
kuebalokarjuna

Informasi peluang usaha lainya bisa kamu akses di **BisnisUKM.com**

27

KEMASAN MENJADI SALAH SATU FAKTOR PENTING BAGI KESUKSESAN SETIAP USAHA

BISNISKULINER.ID

Belajar Bisnis & Jejaring Pengusaha Kuliner Muslim

AND MORE !

KENAPA ANDA HARUS BERBISNIS KULINER?

- **PASAR LUAS**
- **MARGIN BESAR**
- **FOOD DELIVERY MENINGKAT**
- **TREND PRODUK HALAL TINGGI**

KEUNTUNGAN GABUNG MEMBER BISNISKULINER.ID

BELAJAR

>300 video interview eksklusif

Tips trik para Pengusaha Bisnis Kuliner Muslim bagaimana mereka membangun bisnisnya dari nol.

KONSULTASI

Minimalkan resiko bisnis anda dengan bertanya kepada ahlinya melalui layanan Konsultasi Usaha.

JEJARING

Pada acara Kopdar (Temu Member), Anda bisa belajar, bertemu langsung dengan para pengusaha.

Berinteraksi dan membangun jejaring bisnis dengan mereka.

DAPATKAN SEMUA AKSES BELAJAR MEMBANGUN BISNIS KULINER DARI NOL SEKARANG !

12 MATERI | 50+ PENGUSAHA KULINER | 300+ VIDEO

- MEMULAI USAHA
- MODAL USAHA
- LOKASI USAHA
- RESEP
- PRODUKSI
- PEMASARAN
- KEUANGAN
- MANAJEMEN SDM
- PENGEMBANGAN USAHA
- BRANDING SYARIAH
- FIQH MUAMALAH
- KEMASAN PRODUK

MINIMALKAN RESIKO BISNIS ANDA SEKARANG JUGA!

GABUNG MEMBER SEKARANG !

BisnisKuliner.id | bisnis.kulinerid | 081226267313 | www.bisniskuliner.id

Hai, kamu sudah sampai pada halaman terakhir buku ini. Tak kenal maka tak sayang. Sejak 2018, ***diKemas.com*** *telah membantu pelaku Bisnis UMKM meng-upgrade kemasan mereka, mulai dari desain kemasan, minimum order yang terjangkau, hingga harga yang kompetitif.*

Kami melakukan pendampingan bagi pebisnis UMKM untuk meningkatkan kualitas kemasan produk, mulai dari desain, bahan, dan mesin.

Hubungi Kami
081231562447 (Refi)
www.diKemas.com
dikemasrumahkemasan