**Tips Bisnis Online Bagi Pemula**

Menjalankan bisnis online shop susah-susah gampang. Tidak sedikit yang mencoba namun akhirnya gagal dan menyerah. Namun, banyak juga yang kemudian berhasil dan mencapai omzet jutaan hingga ratusan juta rupiah. Nah untuk pemula, aplikasi Uangku mendukung Ramadhanny (Amel) dan Elvira Susanti (Inge) dua wanita yang sukses berjualan online di @toko\_palugada dan @mostwanted untuk berbagi tips-tips berikut :

**1. Optimalkan Modal Yang Ada**

Menurut Amel, untuk memulai jualan online tidak perlu menunggu sampai modal terkumpul banyak. Amel bercerita dia memulai *online shop* @toko\_palugada sejak SMP dengan hanya bermodalkan Rp 250.000 dan saat ini bisnisnya telah memiliki 118 ribu pengikut di Instagram.

Inge menambahkan, jika tidak memiliki modal sama sekali, menjadi *reseller* adalah solusi yang bisa dicoba. “Dengan menjadi *reseller,* kamu hanya perlu mencari distributor terpercaya dengan produk-produk yang sesuai dengan *passion* kamu dan pastikan harga yang ditawarkan kompetitif untuk kamu mendapatkan keuntungan,” ujarnya.

**2. Bergabung dalam Komunitas**

Dengan bergabung dengan komunitas sejenis, pelaku dapat berdikusi dan berbagi pengalaman serta update terbaru mengenai produk-produk yang sedang banyak diminati pelanggan. Bergaul orang-orang yang sudah lebih lama berkecimpung akan sangat membantu memberikan solusi dan menjadi tempat konsultasi. Selain itu, komunitas juga membantu memberikan semangat dan motivasi untuk tidak mudah menyerah di saat bisnis sedang lesu.

**3. Jual Produk Sesuai Passion dan Lakukan Promosi**

Penting untuk mengetahui passion atau minat sebelum mulai berjualan. Tentukan produk yang diminati, lalu jual. Dengan mengikuti minat, pelaku olshop akan terus tertarik untuk mencari tahu update terbaru dan terpacu untuk selalu memberikan produk-produk yang sedang banyak dicari pelanggan. Agar produk dan toko online diketahui banyak orang, lakukan promosi seperti endorsement atau paid promote.

**4. Berikan Pelayanan Optimal**

“Pelanggan adalah Raja”, kutipan ini juga berlaku di industri *online shop.* Agar pelanggan puas dan loyal, selalu berikan pelayanan yang terbaik seperti *fast response,* komunikasi dan interaksi yang baik dan informasi yang diberikan pun harus jelas dan terperinci. Foto juga sebaiknya foto asli yang diambil sendiri oleh penjual dengan angle bagus agar hasil foto berkualitas guna memberikan efek optimal. Hal-hal kecil seperti pemberitahuan nomor resi pun juga dapat meningkatkan kepuasan pelanggan. Amel dan Inge sendiri merekomendasikan aplikasi yang memberikan SMS nomor resi otomatis ke pelanggan sehingga mereka tidak lagi mengerjakannya secara manual.

**5. Berikan Garansi Keamanan**

Banyaknya penipuan online membuat para pelanggan lebih berhati-hati dalam belanja online, apalagi jika online shop kita masih baru. Sebaiknya untuk memberikan kepercayaan, tawarkan teknik pembayaran yang terjamin keamannya, dengan garansi uang kembali jika pesan tidak dikirim.

.

**6. Jual sebanyak mungkin, dengan proses seefisien mungkin**

Saat ini Amel dan Inge sudah tidak menggunakan rekening bank konvensional sebagai metode pembayaran utama. Mereka merekomendasikan e-wallet UANGKU yang diterbitkan oleh PT Smartfren Telecom sebagai opsi utama dan rekening bank sebagai alternatif. Alasannya, transaksi dengan UANGKU hanya memerlukan waktu 1 hari, tidak sampai dua hari seperti biasanya. Mengurangi waktu proses hingga 50% sangatlah membantu di mana penjual hanya cukup mengirimkan Payment Request ke nomor HP pembeli, tanpa perlu *double-check* mutasi rekening dan tentunya menghindari skenario salah transfer yang kerap terjadi.