

## Case Study 1.2

Produk yang dapat dijalankan di era Modern dan pasca pandemi Covid-19 melalui *online shop* antara lain :

### 1. Berjualan Peralatan Pribadi

Jenis bisnis di masa pandemi ini hadir dengan semakin sadarnya masyarakat terhadap peralatan bersama, termasuk alat makan. Oleh sebab itu, banyak orang lebih memilih membawa bekal dari rumah. Jika terpaksa makan di tempat makan, mereka cenderung membawa alat makan dan minum pribadi. Misalnya sedotan stainless, sendok, garpu, dan botol minum pribadi. Semua peralatan makan yang telah disebutkan seolah telah menjadi kebutuhan baru. Ini tentu menjadi peluang bisnis di masa pandemi yang cukup potensial.

Strategi yang bisa Anda gunakan adalah menjual produk secara paket. Misalnya satu set lengkap berisi kotak makan, sendok, garpu, dan sedotan. Jangan lupa juga untuk survei serta menawarkan produk pada target pasar yang tepat. Misalnya, anak sekolahan, mahasiswa, dan pekerja kantoran.

### 2. Berjualan Produk Kesehatan

Pandemi yang telah melanda kini membuat kondisi kesehatan tubuh sangat diperhatikan. Karena itu, menjual alat-alat pelindung kesehatan menjadi jenis bisnis di masa pandemi yang tidak boleh Anda sampingkan. Produk kesehatan yang dapat dijalankan dalam bisnis di masa pandemi yang bisa Anda jual adalah sabun pencuci tangan, hand sanitizer juga multivitamin.

### 3. Berjualan Makanan Beku (*Frozen Food*)

Sejak kebijakan social distancing diberlakukan, banyak restoran menerapkan larangan dine in sehingga penjualan offline menurun. Nah, keadaan ini bisa Anda manfaatkan dengan memulai bisnis *frozen food*, yaitu jenis makanan yang dibekukan dan dikemas supaya dapat tahan lama. Masyarakat dapat memasak sendiri makanannya di rumah dan disajikan secara praktis sesuai kebutuhan.

### 4. Bisnis Minuman

Jenis minuman pun menjadi produk yang populer di masa pandemi maupun pasca pandemi antara lain es kopi, coklat, maupun teh dengan menambahkan varian sesuai dengan racikan penjual bisa ditambahkan topping maupun bahan yang lain agar minuman atau produk tersebut unik atau memiliki perbedaan dari yang lain.

### 5. Bisnis Online Course untuk para pendidik

Para pendidik juga memiliki banyak peluang bisnis dengan keahlian yang dimiliki antara lain membuka *online course* (pembelajaran secara virtual/online) agar dapat melaksanakan pembelajaran jarak jauh. Untuk platform yang digunakan antara lain zoom meeting, google meet, maupun ikut menjadi mentor pada startup *online course* yang lainnya.

### Case Study 1.3

#### 1. Target Segment Pasar

Mengembangkan bisnis tidak bisa dilakukan secara sembarangan. Riset pasar harus dilakukan untuk mengetahui kondisi pasar saat ini, termasuk selera pasar dan perubahan yang terjadi di pasar. Berbekal data dan informasi yang diperoleh dari riset pasar inilah bisa membuat strategi pengembangan bisnis jangka panjang yang tepat. Untuk menggali atau melakukan Riset Segment Pasar selalu melihat kompetitor kita target pasar seperti apa yang dicari, dan juga sebagai junior konsultan saya tetap mengacu dengan target pasar perusahaan sebelumnya, semisal client perusahaan pada tahun 2022 adalah UMKM, maka untuk memperluas segment pasar pada tahun 2023 harus bisa menjangkau ke ruang lingkup perusahaan baik CV maupun PT.

#### 2. Mempresentasikan Rencana Pengembangan Bisnis

Selain menyusun rencana bisnis juga harus mampu mempresentasikan rencana yang telah disusunnya, baik kepada pimpinan maupun rekan kerja.

#### 3. Bekerja sama dengan Sales

Untuk mendapatkan calon pelanggan atau klien potensial, perlu bekerja sama dengan bagian sales. Pengetahuan dan pengalaman bagian sales akan sangat dibutuhkan di sini. Dengan demikian, penentuan calon pelanggan atau klien potensial benar-benar dilakukan berdasarkan realita di lapangan. Mengembangkan bisnis tidak bisa dilakukan hanya berdasarkan asumsi. Pekerjaan seperti ini harus dilakukan dengan landasan data dan informasi yang bisa dipertanggungjawabkan, direncanakan secara matang, dan dieksekusi dengan baik agar dapat berkembang menjadi lebih besar.