

Growth hack: shortcut bagi pebisnis online meraih profit dalam setahun



Di artikel sebelumnya, saya sudah singgung soal growth hack. Istilah ini sudah menjamur selama 5 tahun terakhir, seiring berkembangnya fenomena bisnis online di Indonesia. Buat Anda yang belum familiar dengan istilah ini, berikut saya beri ilustrasinya:

GROWTH HACKER

(no blackhat allowed)




Maknanya: seorang growth hacker merupakan kombinasi antara seorang pengembang, pemasar, desainer, hingga analitic. Seluruh kemampuan ini diramu menjadi satu sehingga mampu menumbuhkan bisnis dengan cepat.


Apa manfaat growth hack bagi bisnis online

Mudahnya, growth hack bertujuan mempercepat 4 fase pemasaran di dalam bisnis online.





Namun, secara teknis memang tidak sesimpel itu. Anda butuh beragam keterampilan sehingga mampu memanipulasi pertumbuhan bisnis "normal" menjadi lebih instan dibanding sebelumnya. Salah satu contoh nyata yaitu Dropbox. Seperti penjelasan saya sebelumnya, bisnis online satu ini memiliki taktik growth hack paling berkesan.


	Connect your Facebook account Share folders with your friends and family in a snap	+ 125 MB
	Connect your Twitter account Invite your friends to Dropbox with a tweet	+ 125 MB
	Follow Dropbox on Twitter Stay up to date with the latest Dropbox tweets	+ 125 MB


 **Dropbox**

Get up to 16 GB free space by inviting your friends to Dropbox!

For every friend who joins and installs Dropbox on their computer, we'll give you both 500 MB of bonus space (up to a limit of 16 GB)!
If you need even more space, [upgrade your account](#)

 **Invite your Gmail contacts** OR

 We won't store your password and your contacts are secure.

Sampai hari ini, strategi ini mampu menumbuhkan bisnis Dropbox sehingga jumlah user menembus angka 500 juta per Maret 2017. Jelas, apa yang dilakukan oleh Dropbox berbuah manis.

Bagi bisnis online baru, apa manfaat growth hack?

Sejatinya, growth hack merupakan upaya meminimalisir upaya pemasaran bisnis online secepat mungkin. Oleh sebab itu, Anda membutuhkan seseorang atau sekelompok pemasaran online yang mumpuni.

Growth Hacking Framework



Pastikan di dalam penerapan growth hack, bisnis online sudah memiliki konsep yang matang. Setidaknya, unfair advantage bisnis sudah terbangun secara kuat meski belum mampu merealisasikan kerangka bisnis secara sempurna (Detail unfair advantage akan saya bahas di artikel selanjutnya).

Bisnis tidak hanya perlu ide "inovatif", melainkan butuh realisasi yang cepat dan relevan dengan segmen bisnis.

5 step proses growth hack bisnis daring

Pada proses realisasi bisnis, growth hack memang sudah terbukti efektif untuk mempercepat bisnis mencapai target provit. Namun, proses pelaksanaan perlu mempertimbangkan beragam aspek dan tahapan. Berikut ini adalah langkah demi langkah memakai growth hack di dalam bisnis online:

- Buat tujuan mini (sederhana). Karena bertujuan untuk mempercepat proses pemasaran, hapus tujuan lain yang tidak terkait langsung dengan proses pemasaran. Inti dari growth hack adalah pemasaran yang super cepat. Oleh sebab itu, proses produksi ataupun manajemen bisnis sedikit abaikan. Meski begitu, akan lebih baik menyediakan satu orang untuk mengurus hal-hal lain di luar pemasaran bisnis supaya proses bisnis tetap selaras.
- Analisa dari bagian per bagian. Sama halnya dengan sebelumnya, analisa pun harus fokus pada proses pemasaran bisnis. Di belakangnya, Anda bisa mengalokasikan waktu senggang untuk mengoptimalisasi proses produksi

atau pengembangan produk. Cukup analisa beberapa metrik, seperti: time on page, referral URLs, atau mobile usage.

- Optimalkan flow penjualan bisnis. Akan ada gap atau problem di dalam proses ini. Oleh sebab itu, perhatikan secara cermat flow penjualan produk atau alur perilaku belanja customer. Hal ini berguna supaya setiap momen bisa diperbaiki dan dijadikan sebagai pos untuk mendorong perilaku belanja customer.
- Lakukan secepat dan sesegera mungkin. Punya ide, langsung eksekusi. Lakukan secepat mungkin. Jangan menunggu atau terjebak pada asumsi.
- Ujicoba, ulangi, ubah, dan ujicoba kembali. Jangan pernah melaupkan soal ujicoba dan proses analisa. Keduanya perlu berjalan seiringan. Apabila sudah, ubah segala taktik untuk memperbaiki setiap langkah pemasaran.

Secara sederhana, growth hack bisa diartikan sebagai "jalan alternatif" untuk menumbuhkan bisnis online baru. Memang tidak semanis konsepnya. Namun, kesempatan growth hack untuk direalisasikan di dalam bisnis cukup besar. Asalkan, Anda memiliki sumber daya tepat untuk menerapkannya.