

### **38. tas selempang pria**

Judul: Dapat puluhan juta sebulan dari tas selempang pria

Banyak penjual kerajinan tas selempang pria online yang udah ngeraup untung puluhan juta dalam sebulan. Ternyata, mereka punya trik khusus buat naikin omzet loh! Yaitu:

#### **Raih puluhan juta dalam sebulan, ternyata begini caranya**

1. Ikut komunitas penjual. Jangan jualan sendiri, kamu juga harus upgrade skill jualan. Caranya, ikut komunitas penjual. Di sana kamu bisa berbagi informasi seputar trik berjualan. Kamu juga bisa memperluas jaringan pemasaran.
2. Sistem pre-order. Sistem ini banyak banget dipakai para penjual. Kalau modalmu terbatas, cara ini cocok banget dipakai. Kamu hanya tinggal mempromosikan tas selempang pria, lalu pembeli akan memberikan uang terlebih dulu. Setelah itu, kamu baru mengambil barangnya.
3. Menjual produk bernilai. Meskipun produk yang kamu jual udah ada banyak di pasaran, buatlah tampilan menarik. Kemas produk dengan cara yang unik dan berbeda. Bisa juga sekedar memberi label toko. Ini bisa jadi nilai tambah di mata pembeli.

Selain tiga poin di atas, memasang foto barang yang menarik juga penting! Yuk simak cara mendapatkan foto bagus buat online shop-mu.

1. Kenali dulu fungsi dan target pasar produk. Untuk tas selempang pria, berarti kamu perlu membuat konsep foto yang cowok banget. Sesuaikan juga dengan usia target pasar.
2. Buat produk menonjol dengan latar tepat. Pusatkan perhatian konsumen langsung terarah pada produk. Pilih latar belakang simpel dan terang.
3. Buat produk terlihat bersinar dengan pencahayaan tepat. Pencahayaan buruk bisa bikin foto produk terkesan kurang menarik. Sumber cahaya terbaik adalah cahaya alami atau sinar matahari. Usahakan memfoto di luar ruangan atau sisi jendela.
4. Perlihatkan bentuk produk sejelas mungkin, gunakan angle tepat. Posisikan produk mengisi sebagian besar ruang foto supaya pembeli fokus ke produk.
5. Tambahkan properti. Kalau kamu jualan tas selempang pria, coba gantung di rak gantung dengan posisi ideal.
6. Potret lebih dari satu foto, dan lakukan pengeditan yang tidak berlebihan.

#### **Mereka yang sudah sukses berkat jualan tas handmade**

Mulai tertarik berjualan, tapi masih ragu? Ada banyak kisah sukses pengrajin kerajinan handmade berawal dari modal minim loh! Gak ada yang gak mungkin selama kamu kreatif.

Misalnya aja Andreas Bimo Wijoseno yang awalnya ngerasa gatal ngeliat sampah karung goni. Sampah selalu dipandang sebelah mata dan gak punya nilai jual. Wijo, panggilan akrab Andreas, merasa lain. Begitu ia melihat tumpukan goni, ia langsung membelinya. Awalnya, Wijo gak tau mau dibuat apa goni yang ia beli.

Suatu hari, temannya punya tas selempang pria berbahan goni yang rusak. Ternyata, Wijo sanggup memperbaiki tas itu. Dari situ, terbesit ide untuk mengolah goni miliknya menjadi barang bermanfaat dan punya nilai jual. Dari bahan tersebut, Wijo membuat tas selempang pria, topi, ransel, dan notes book.

Kini, Wijo telah menjual hampir 50 pcs produk berbahan goni. Ia berharap, ke depannya setiap orang ikutan membuat kreasi dari goni.

Kalau Wijo punya tujuan memanfaatkan barang bekas, lain halnya dengan Farid. Sejak di bangku SMP, dia memang udah menyukai desain produk fashion. Desain-desainnya baru bisa diwujudkan saat ia berkuliah di Bandung. Di sana, Farid melihat berbagai bahan baku tas selempang pria tersedia dengan variasi yang banyak.

Farid kemudian mengajak saudaranya, Zulfa, untuk membangun label bersama. Untuk ide pertama, mereka mencoba membuat tas handmade. Farid mengusung perpaduan gaya modern, budaya, dan sentuhan alam. Bahan yang digunakan kebanyakan polyester, mewakili gaya modern, kayu untuk sentuhan alam, dan motif khas Indonesia. Tiga elemen tersebut digabung sehingga menjadi produk unik.

### **Tantangan masuk industri produk handmade**

Meskipun kreativitas pengrajin gak pernah habis, tetap saja mereka punya tantangan tersendiri. Salah satunya soal selera, dimana konsumen cenderung menyukai tas selempang pria imitasi.

Kebutuhan masyarakat Indonesia akan fashion terbilang tinggi. Barang-barang bermerek terkenal semacam udah jadi keharusan buat naikin eksistensi diri. Sayangnya, barang tiruan atau imitasi seringkali menjadi solusi buat yang gak sanggup beli barang bermerek terkenal. Bahkan, gak sedikit juga orang berduit ikutan tertarik beli barang tiruan.

Kebanyakan orang menganggap kalau barang imitasi punya kualitas gak jauh dari barang asli. Terutama barang imitasi bergrade KW Super. Harganya cenderung terjangkau, jadi bisa bikin orang ketagihan membelinya. Bayangin, dengan nominal sama, kamu bisa beli beberapa barang tiruan. Kalau beli produk asli, kamu hanya dapat satu barang asli.

### **Peningkatan kemampuan, pemahaman, dan inovasi untuk menyehatkan ekosistem produk kerajinan tanah air**

Masalah di Indonesia soal barang tiruan juga kurang diperhatikan secara hukum. Memang hal ini udah tertulis dalam hukum, namun pelaksanaannya sendiri belum tegas.

Kesadaran masyarakat soal hak kekayaan intelektual harus ditingkatkan lagi. Salah satu caranya dengan pendidikan sejak dini. Makanya, peran orangtua begitu penting.

Preferensi pembeli diperparah dengan ekspansi produk China ke Indonesia. Hal ini jadi semakin terasa setelah ditandatanganinya CAFTA. CAFTA (China ASEAN Free Trade Area) adalah perjanjian perdagangan bebas antara China dan negara-negara ASEAN.

Seorang pedagang Tanah Abang mengaku lebih memilih menjual tas selempang pria China. Dia merasa barang China lebih murah dan awet daripada tas selempang pria lokal. Alhasil 80 persen barang di Pasar Tanah Abang didominasi produk China.

Sebenarnya, ada banyak cara supaya orang-orang bisa melirik kerajinan lokal. Penggunaan internet bisa jadi solusi. Sekarang ada situs bernama Qlapa yang menghubungkan pengrajin dan pembeli. Hasil kerajinan di daerah bisa dipasarkan ke siapapun dan kapanpun. Keren banget kan! Di dalamnya, ada macam-macam jenis, mulai dari tas selempang pria hingga perabot. Tertarik berkunjung?