

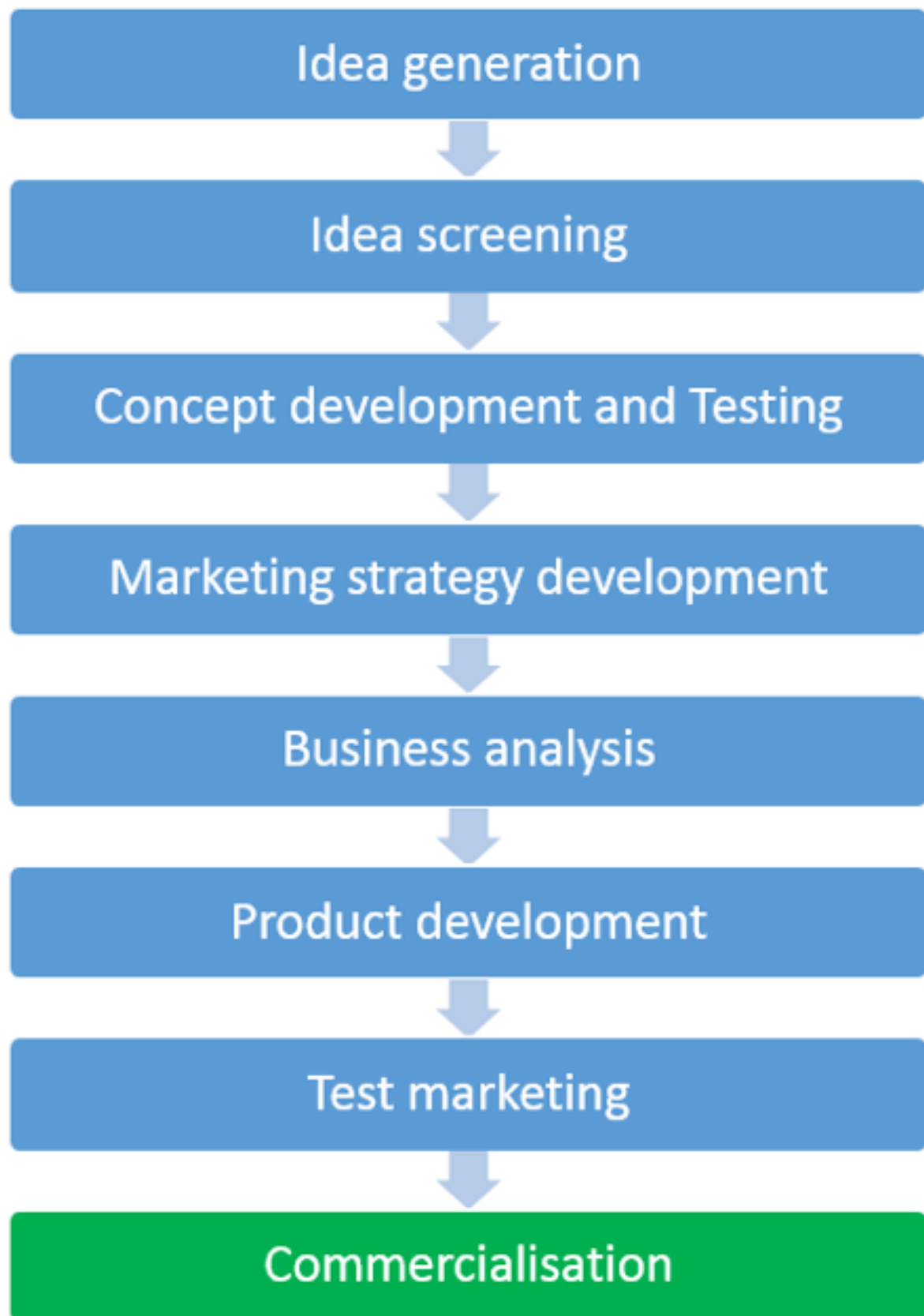
Step by step merancang produk bisnis online agar untung dalam 3 bulan



Bisnis *online*. Sebuah tren yang bisa dibilang telah menjadi “konsep” baru di era modern. Hampir semua kebutuhan bisa didapatkan tanpa harus berpindah dari tempat duduk. Ingin makan, klik. Kemudian makanan akan diantar sampai ke depan pintu. Butuh pakaian, klik. Dan besok pagi siap *hangout* dengan *outfit* baru.

Peluang bisnis *online* menjadi semakin besar. Jika Anda tertarik untuk memulai sebuah bisnis *online*, ini adalah kesempatan bagus.

Pada artikel kali ini akan membahas mengenai langkah-langkah merancang produk bisnis *online* agar untung dalam 3 bulan. Mari kita mulai dengan konsep pengembangan produk baru berikut ini:



Konsep di atas adalah konsep yang cukup sering digunakan orang untuk memulai sebuah bisnis. Apakah konsep tersebut benar-benar berhasil? Nyatanya tidak selalu demikian. Tujuannya hampir sama, namun mari kita coba lewat “jalan” yang sedikit berbeda.

Tentukan Ide Berdasarkan Pasar

Memang, salah satu fondasi utama dari sebuah bisnis tentu saja adalah ide. Berhasil tidaknya sebuah bisnis berawal dari bagian ini. Namun Anda tidak boleh terlalu idealis terhadap ide yang kita buat. Meskipun ide tersebut kita anggap begitu menarik, belum tentu konsumen membutuhkannya.

Jadi? Berpikirlah realistis!

Untuk apa menciptakan produk yang kita anggap “menarik” namun tidak dibutuhkan oleh konsumen? Bukankah itu seperti melakukan hal yang sia-sia?

So, mulailah untuk menggali ide berdasarkan kondisi pasar. Tentukan kepada siapa kita akan menjual produk kita. Apa yang mereka butuhkan dan kenapa mereka mau membeli produk kita nantinya.

Dengan mengetahui siapa target pasar dan apa yang mereka butuhkan maka telah membuka jalan kesuksesan bagi bisnis *online* yang buat. Jika kita memiliki produk yang memang mereka butuhkan, kemungkinan para konsumen membeli produk kita akan semakin tinggi. Intinya, apa yang mereka butuhkan, kita sediakan. Realistis bukan?

Mengembangkan Ide Menjadi Konsep Produk

Setelah ide diputuskan maka langkah selanjutnya adalah dengan mengembangkan ide tersebut menjadi sebuah konsep produk. Jangan lupa juga untuk menentukan target pasar kita secara lebih spesifik. Misal Anda memiliki ide untuk menjual kafe, kemungkinan konsep produk yang dapat Anda buat adalah:

- Kafe untuk kalangan mahasiswa
- Kafe untuk kalangan pekerja
- Kafe untuk pecinta anjing

Setiap konsep produk memiliki pasarnya masing-masing. Namun perlu diingat bahwa setiap pasar juga memiliki risikonya tersendiri. Tinggal kita yang memutuskan untuk memilih konsep yang mana.

Mulai Pemasaran

Langkah selanjutnya adalah dengan “merealisasikan” konsep produk yang telah kita buat menjadi sebuah produk nyata. Bangun *website* bisnis *online*. Lalu mulai jual produknya. Pada tahap ini kita tidak perlu “mewajibkan” para konsumen untuk membeli dari *website* yang dibuat. Jadi?

Kita dapat memanfaatkan media sosial untuk menjual produk kita seperti Facebook dan Instagram. Atau memanfaatkan *marketplace* yang kian marak seperti OLX, Kaskus, Tokopedia, dan yang lainnya. Walau bagaimanapun, kita tetap seorang penjual. Tugas kita adalah menawarkan produk kepada para konsumen. Carilah “jalan terdekat” untuk dapat menawarkan produk kita kepada para konsumen.

Nah, setelah melewati langkah-langkah di atas, dalam kurun waktu 3 bulan kemungkinan kita sudah mulai mendapatkan untung dari bisnis *online* kita. Selanjutnya kita tinggal mengembangkan produk. Memperluas pasar, menambah produk, melakukan promosi lewat iklan dan *copywriting* atau merencanakan tujuan jangka panjang untuk bisnis *online* yang kita bangun.

Tertarik berbisnis onlien tapi bingung soal pemasaran? Coba kirim email melalui halaman contact di situs ini.

Source:

<https://www.pexels.com/>

<https://marketing-insider.eu/new-product-development-process/>