

8 STRATEGI OPTIMALKAN JUALAN DI SHOPEE



Shopee merupakan mobile-platform yang pertama di Asia Tenggara (Indonesia, Filipina, Malaysia, Singapura, Thailand, dan Vietnam) dan Taiwan yang menawarkan transaksi jual beli online melalui ponsel. Shopee didirikan pada tahun 2009 dan pertama kali diluncurkan di Singapura pada tahun 2015. Sejak saat itu, Shopee memperluas jangkauannya ke Malaysia, Thailand, Taiwan, Indonesia, Vietnam, dan Filipina.

Menurut Kompas (2020), Direktur Snapchart Astrid Wiliandry mengatakan, Shopee adalah situs yang paling diminati untuk berbelanja saat Ramadhan, yang juga bertepatan dengan adanya pandemi serta didorong oleh beberapa faktor. Di Shopee terdapat banyak produk yang menarik dengan harga yang lebih kompetitif. Selain itu, di Shopee juga ada berbagai fitur yang membuat orang ingin untuk mengakses kembali dan betah berlama-lama. Jangkauan di dalam aplikasinya pun luas, sehingga menjadikan daya tarik tersendiri bagi penggunaannya. Penggunaan marketplace untuk memasarkan produk, dapat Anda sesuaikan dengan target pasar Anda. Bagi Anda yang memiliki target pasar kalangan remaja muda, cocok sekali menggunakan Shopee. Berdasarkan umur, Shopee paling disukai oleh anak muda dengan usia 19 – 24 tahun, sedangkan Tokopedia lebih disukai kalangan 35 tahun ke atas, Lazada lebih disukai kelompok umur kurang 19 tahun dan Bukalapak lebih disukai oleh kelompok umur 35 tahun ke atas.

FITUR-FITUR SHOPEE YANG MENARIK

1. Gratis Ongkir

Fitur ini memudahkan penjual dan pembeli di Shopee. Dengan adanya gratis ongkir ini dapat menarik perhatian pengunjung. Tentu hal ini tidak boleh dilewatkan untuk para penjual di Shopee. Penjual bisa mendaftarkan tokonya dengan fitur gratis ongkir di Shopee dengan cara yang mudah.

Cara mendaftar:

- a. Buka aplikasi Shopee, lalu pilih icon **“Gratis Ongkir”** di bagian beranda.
- b. Pilih bagian **“Semua Gratis Ongkir”** dan klik **“Daftar Sekarang”** di bagian bawah halaman.
- c. Isi No. E-KTP dan upload foto diri beserta E-KTP Anda. Foto yang digunakan yang jelas dan tidak blur ya. Pastikan No. E-KTP dan wajah Anda terlihat jelas.
- d. Centang bagian syarat dan ketentuan yang tertera dan klik **“Kirimkan”**.
- e. Tunggu maksimal 2x24 jam agar disetujui terlebih dulu oleh pihak Shopee. Jika sudah disetujui, toko Anda akan mendapatkan notifikasi dan pada postingan produk akan muncul tulisan gratis ongkir.

2. Cash on Demand (COD)

COD merupakan fitur yang memudahkan pembeli untuk melakukan pembayaran di tempat saat pesanan sampai. Fitur ini hanya berlaku untuk beberapa jasa pengiriman saja, seperti J&T Express dan Shopee Express. Fitur ini dapat dinikmati dengan cara pilih metode pembayaran “Bayar di Tempat” saat *check out* pesanan.

3. Shopee Pay

Shopee Pay merupakan uang elektronik yang dimiliki oleh Shopee dan bisa digunakan untuk berbagai transaksi. Shopee pay ini seperti uang yang ada di rekening. Dengan fitur ini, pengguna dapat berbelanja dengan lebih mudah dan cepat.

4. Shopee Game

Fitur ini membuat pengguna semakin betah di Shopee. Ada berbagai jenis game yang bisa dimainkan di Shopee, mulai dari Goyang Shopee, Shopee Potong, Shopee Goyang Jari, Shopee Poli, Shopee Tanam, Shopee Lempar, dan yang terbaru adalah Shopee Candy dan Shopee Link. Ada banyak *reward* yang diberikan Shopee Game ini, mulai dari koin Shopee, beragam voucher, sampai hadiah-hadiah menarik seperti smartphone bagi pengguna yang telah mencapai target yang ditentukan Shopee.

8 STRATEGI OPTIMALKAN JUALAN DI SHOPEE

1. Gunakan Judul Produk yang Menarik

Judul merupakan hal penting dalam menawarkan produk melalui marketplace seperti Shopee. Gunakanlah judul yang menarik dan mengandung kata kunci yang banyak dicari terkait dengan produk yang Anda tawarkan. Hal ini bertujuan agar produk Anda dapat bersaing dalam kategori pencarian. Pada bagian judul atau nama produk ini, Anda dapat menambahkan merk, jenis kelamin, model/ pola, tipe dan warna. Berikan batasan nama produk ini maksimal 80 karakter. Contoh: Kitab Sakti Berbisnis, Buku Hijrah, dan Hijab Aqila Khimar Princess.



2.

Lengkapi Deskripsi Toko

Pada deskripsi toko, Anda dapat menyebutkan istilah seperti “online shop”, “store”, atau kata kunci terkait produk yang dijual di toko Anda seperti misalnya XXX Hijab Shop. Anda juga dapat memasukkan nama tempat untuk memberikan spesifikasi pencarian. Contoh: “Beli iPhone murah di Yogyakarta”. Sertakan informasi toko yang berguna bagi pengunjung, seperti waktu operasional, promo, dan diskon. Tambahkan foto dan video produk yang relevan sehingga pengunjung memperoleh gambaran visual yang lebih baik terkait toko Anda.

3.

Lengkapi Deskripsi Produk

Tambahkan deskripsi produk di kolom yang telah disediakan Shopee dengan jelas dan lengkap. Pastikan untuk menulis deskripsi yang relevan dengan apa yang dicari oleh pengunjung dan tulis deskripsi minimal 400 kata. Anda juga dapat mencantumkan kata kunci sebanyak 1-2 kali, menuliskan keunggulan produk, bahan, spesifikasi, dan harga. Dalam menulis deskripsi, hal terpenting yang harus Anda perhatikan adalah jangan menyalin deskripsi produk generik atau produk dari toko lain.

4.

Tambahkan Variasi Produk

Tambahkan variasi produk yang Anda jual. Dengan semakin banyak variasi produk yang Anda tawarkan, hal itu akan memperbesar peluang produk Anda terjual. Variasi tersebut bisa berupa variasi warna atau ukuran. Dengan adanya variasi produk tersebut, akan memberikan pilihan tersendiri bagi pembeli. Contohnya produk tas. Ada orang yang ingin produk tas dengan ukuran besar agar bisa membawa banyak barang, tetapi juga ada orang yang lebih menyukai tas kecil karena simple dan mudah dibawa kemana-mana. Oleh karena itu, varias menjadi salah satu alternatif agar para pembeli membeli produk di toko Anda.

5.

Gunakan Foto Produk yang Jelas

Banyaknya penjual di Shopee tentunya memberikan pilihan yang lebih banyak bagi pembeli. Tidak hanya judul yang menarik, foto juga menjadi daya saing produk Anda dengan penjual lainnya. Untuk lebih menarik dan meningkatkan kepercayaan pembeli, gunakanlah foto produk yang jelas dengan pencahayaan yang cukup atau bisa juga ditambahkan properti foto yang mendukung.

6.

Gunakan Fitur “Naikkan Produk”

Shopee menyediakan fitur gratis “Naikkan Produk” agar produk Anda semakin dilihat dan muncul di hasil pencarian teratas. Fitur tersebut dapat diaktifkan 4 jam sekali dan maksimal dapat digunakan untuk 5 produk. Dengan semakin sering menggunakan fitur ini, produk Anda akan memiliki kesempatan lebih besar untuk muncul di halaman pencarian teratas dan semakin banyak dilihat oleh pembeli.

7.

Tawarkan Harga Bersaing

Harga merupakan komponen penting dalam menjual produk. Harga tidak hanya menentukan untung rugi bagi penjual tetapi juga akan mempengaruhi pembelian suatu produk. Oleh karena itu, Anda perlu menentukan harga yang tepat dan bersaing. Anda dapat mempelajari harga produk serupa dengan yang ada di pasaran, sehingga harga yang ditetapkan sesuai dengan persepsi pembeli. Harga yang Anda tentukan jangan sampai terlalu mahal atau terlalu murah.

8.

Sebarikan di Situs/ Media Sosial

Promosikan toko Anda di media sosial yang Anda miliki, bisa melalui Whatsapp, Facebook, Instagram, atau yang lainnya. Cantumkan deskripsi produk dan juga link toko Anda di Shopee agar memudahkan untuk dikunjungi.