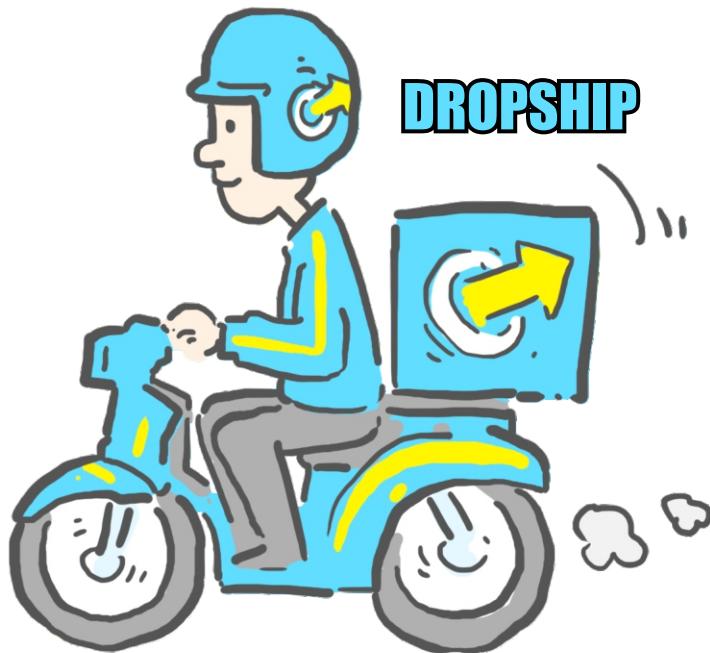


10 JUTA PERBULAN DARI BISNIS DROPSHIP



1. Kenapa Mesti Bisnis Dropship?



Bisnis Dropship adalah suatu cara yang sangat efektif untuk Anda, jika tertarik untuk memulai berjualan online, namun terkendala karena tidak mempunyai produk.

Loh, gimana caranya berjualan kalau tidak mempunyai produk? Caranya adalah dengan mencari suplier yang menyediakan layanan jual barang secara Dropship.

2. Apa itu bisnis Dropship dan apa artinya?

Dropship adalah model bisnis di mana Anda hanya perlu meneruskan pesanan pelanggan ke suplier atau pedagang grosir, dan mereka akan mengirim produk atau pesanan Anda langsung ke pelanggan Anda.

Anda tidak harus melihat produk itu secara langsung atau menyentuh produk. Anda hanya perlu memajang photo produk dan jika ada orang yang tertarik, Anda hanya perlu menghubungi suplier yang menyediakan produk di gambar yang telah dipajang pada toko online Anda.

Konsep Dropship adalah Anda menjual barang dagangan milik orang lain dan Anda akan berperan sebagai perantara antara pemilik produk dan calon pembeli.

Tugas Anda hanya perlu mencari suplier yang bisa diajak kerjasama untuk layanan Dropship. Jika sudah "DEAL" Anda boleh memasarkan produk mereka, berupa barang atau gambar produk dengan menaikkan harga produk.

Misalnya saja harga barang dari suplier adalah Rp.15.000 maka bisa Anda jual kembali seharga Rp.20.000 dari selisih harga inilah Anda nantinya akan mendapatkan keuntungan.

Ingat, tugas Anda sebagai seorang Dropshipper adalah mendapatkan keuntungan dengan cara menaikkan harga dari produk suplier.

Jika ada orang yang tertarik melihat penawaran produk Anda maka mereka akan menghubungi dan membeli dari Anda.

Kemudian tugas Anda sebagai Dropshipper adalah menghubungi dan membeli dari suplier untuk mengirimkan barang ke alamat pembeli Anda. Menariknya sistem bisnis Dropship adalah, suplier akan mengirim barang ke alamat pembeli atas nama diri Anda atau Toko Online Anda.

Dengan sistem seperti ini, maka pembeli Anda pun tidak akan pernah tahu, kalau Anda sebenarnya adalah seorang Dropshipper.

Keuntungan bisnis Dropship adalah tanpa modal sama sekali dan Anda tidak perlu menyimpan stok barang.



3. Siapa aja yang cocok untuk bisnis Dropship ini?

Dropship adalah model bisnis yang bagus untuk:

Pertama kali memulai berjualan

Anda belum pernah menjalankan toko online sebelumnya, tapi ingin mencobanya. Ini adalah cara investasi minim resiko dan mudah untuk mulai menjual produk secara online.

Orang yang ingin menguji pasar untuk produk baru

Anda sudah memiliki toko, namun ingin menguji produk baru untuk melihat seberapa baik kinerjanya sebelum Anda berkomitmen untuk membeli inventaris.

Orang yang ingin menambahkan produk tanpa banyak investasi modal

Anda dapat menambahkan beberapa pemasok pengiriman untuk bisnis dropship Anda dengan tambahan ke lineup Anda untuk meningkatkan penawaran produk Anda.

Orang yang ingin menjual ribuan barang yang berbeda tanpa repot menyimpannya

Intinya, Anda ingin menjadi WalMart di internet. Ini bukan metode yang akan saya sarankan untuk memulai, tapi mungkin saja Anda tertarik.

4. Bagaimana cara kerja bisnis Dropship?

1. Pelanggan Anda melakukan pemesanan di toko online Anda.
2. Anda mengirim pemesanan dari pelanggan kepada suplier Anda.
3. Suplier akan mengirim pesanan Anda langsung ke pelanggan Anda atas nama toko Anda.

Inilah peta visual untuk membantu Anda memahami:



5. Apa saja Kelebihan dan Kekurangan bisnis Dropship?

Kelebihan
Tanpa modal besar
Praktis
Dapat dikerjakan dimana saja
Tidak ada biaya operasional

Kekurangan
Keuntungan kecil
Info stok barang kurang update
Tidak melihat langsung barang yang dijual
Berisiko terkena komplain

6 . Tips Dapatkan 10 Juta Per Bulan Dari Bisnis Dropship

Peluang bisnis dengan cara dropship merupakan sebuah bisnis yang sedang populer saat ini, anda bisa meraup untung sampai puluhan juta hanya dari dengan menjual produk orang lain tanpa perlu stock, packing, modal dan lain sebagainya, yang perlu anda lakukan hanyalah marketing.

Mempromosikan produk orang lain dan menjualnya dengan harga yang lebih tinggi dari supplier.

Bagaimana caranya?
Harus mulai dari mana?

Yang paling mudah adalah anda mulai dahulu dari marketplace. Marketplace adalah sebuah pasar online, dimana penjual dan pembeli bertemu secara online, transaksi menggunakan rekening bersama sehingga keamanan transaksi sangat terjamin.

Di mana anda bisa mencari supplier? Bagaimana mengetahui supplier yang ideal seperti apa?

Mencari supplier bisa di 3 Marketplace paling populer saat ini:

- Tokopedia
- Bukalapak
- Shopee

Dan anda bisa memanfaatkan fitur gratis ongkir di shopee, atau jika bukalapak & tokopedia sedang melakukan promo anda bisa memanfaatkan semuanya sebagai media promosi. Asalkan anda menjualnya di Marketplace yang berbeda (Jika dropship di Shopee, jualnya di Bukalapak/Tokopedia).

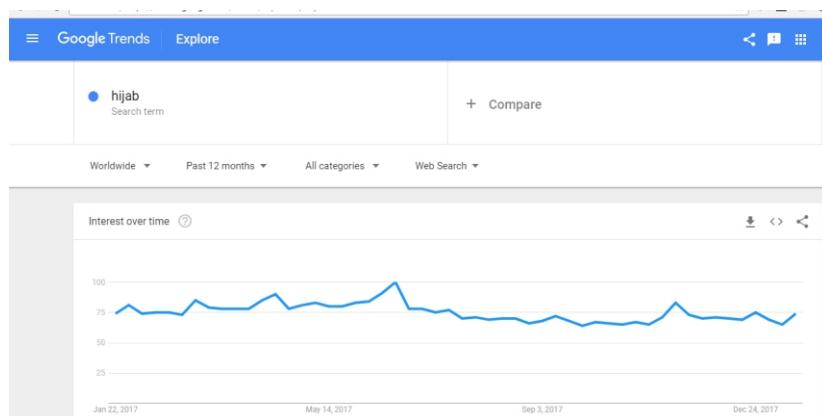
Produk yang laku di jual:

- Produk yang memberi solusi
- Produk hobi
- Produk Trend

Bagaimana cara riset produk?

Cara melakukan riset produk anda bisa melihatnya menggunakan google trend, silahkan kunjungi
<https://trends.google.co.id/trends/>

Cukup masukkan kata kunci, lakukan perbandingan dan cek kata kunci yang paling populer.



Kemudian cara kedua adalah dengan menggunakan Marketplace, yang paling mudah adalah menggunakan Tokopedia.

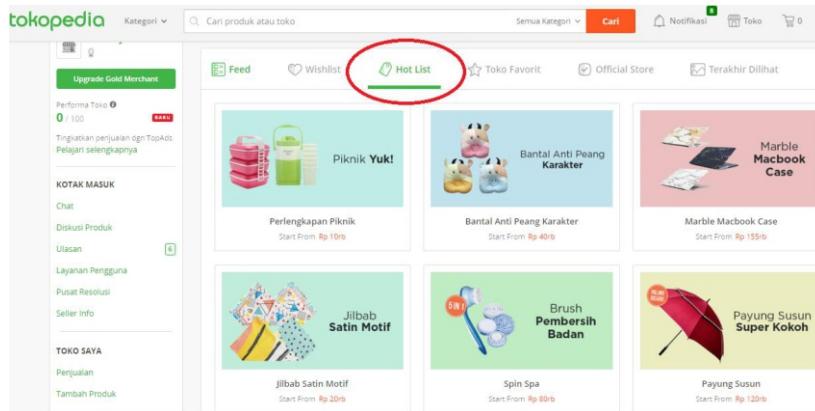
Mengapa Tokopedia? Karena tokopedia merupakan marketplace yang paling populer dan memiliki Interface Web yang paling user friendly, anda sangat mudah mensortir produk yang ingin anda cari, tombol sortir mudah di cari dan yang terpenting memiliki banyak sekali supplier dengan harga luar biasa murah.

The screenshot shows the Tokopedia homepage with a search bar at the top. The search term 'Scarf' has been entered. Below the search bar, there's a breadcrumb navigation: Beranda > Kategori Utama > Fashion Muslim > Scarf. To the right of the search bar are buttons for 'Cari' (Search), 'Notifikasi' (Notifications), 'Toko' (Shop), and a shopping cart icon showing '0'. A red arrow points from the text 'Urutkan:' to the dropdown menu on the right side of the screen. The dropdown menu is titled 'Urutkan:' and contains the following options: Paling Sesuai (selected), Paling Sesuai, Ulasan, Penjualan, Termurah, Termahal, and Terbaru. The main content area displays a grid of scarf products. One product is highlighted with a yellow 'HOT' badge. Another product is labeled 'Promoted by salehjab'. The products shown include various styles of hijabs and scarves, such as 'jilbab saudia rawis sejempat cuma 12.500.', 'jilbab segi empat saudia square Rp 12.500', and 'Saudia Exclusive Amsania Square... Rp 12.200'. The prices are listed below each product. The left sidebar shows a navigation tree for 'Fashion Muslim' categories: Kategori, Fashion Muslim, Aksesoris, Bawahan, Dress, Outerwear, Scarf, Khimar, Pashmina, Hijab Segi Empat, Lihat Selengkapnya, Aksesoris Jilbab, Perlengkapan Ibadah, Baju Muslim Anak, and Setelan Muslim.



Bagaimana caranya melakukan riset di Tokopedia?

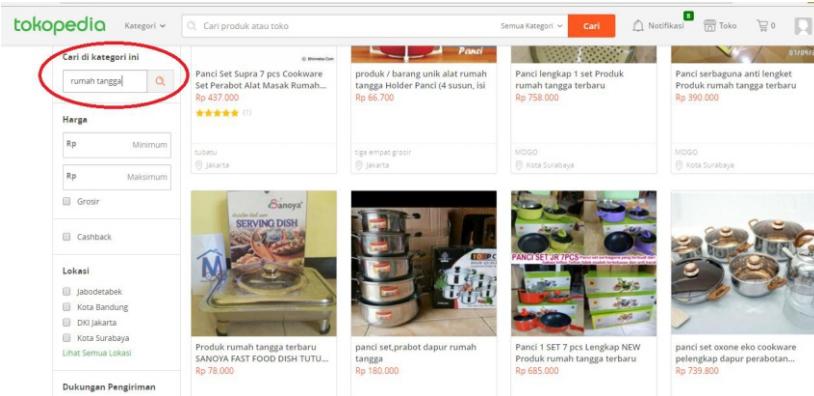
1. Menggunakan Fitur Hotlist.



Anda bisa mencari produk yang populer di cari selama sebulan terakhir dengan menggunakan fitur Hotlist, Anda cukup memperhatikan produk yang sesuai dengan niche yang anda cari, perhatikan produk yang cocok dengan kategori produk yang ingin anda jual.

Setelah menemukan produk yang di cari Sortir di pencarian untuk menemukan Supplier yang Ideal.

2. Mencari berdasar kategori



The screenshot shows the Tokopedia search interface. On the left, there is a sidebar with filters for 'Cari di kategori ini' (Search in category), 'Harga' (Price), 'Lokasi' (Location), and 'Dukungan Pengiriman' (Delivery support). A red circle highlights the 'Cari di kategori ini' input field, which contains the text 'rumah tangga'. Below the sidebar, the main search results are displayed in a grid format. Each result includes a thumbnail image, the product name, a brief description, a rating, and the price.

Produk	Deskripsi	Rating	Harga
Panci Set Supra 7 pcs Cookware Set Perabot Alat Masak Rumah...	produk / barang unik alat rumah tangga Holder Panci (4 susun, isi 7)	★★★★★ (1)	Rp 437.000
tubatu	tubatu	★★★★★ (1)	Rp 65.000
riga empat grosir	riga empat grosir	★★★★★ (1)	Rp 100.000
MOGO	MOGO	★★★★★ (1)	Rp 750.000
MOGO	MOGO	★★★★★ (1)	Rp 390.000
SANDYA'S SERVINO DISH	Produk rumah tangga terbaru SANDOYA FAST FOOD DISH TUTU...	★★★★★ (1)	Rp 78.000
pandi set.prabot dapur rumah tangga	pandi set.prabot dapur rumah tangga	★★★★★ (1)	Rp 180.000
PANG SET JR 7PCS	Pang Set Jr 7 Pcs	★★★★★ (1)	Rp 685.000
panci 1 SET 7 pcs Lengkap NEW	panci 1 SET 7 pcs Lengkap NEW	★★★★★ (1)	Rp 685.000
panci set oxone eko cookware	panci set oxone eko cookware	★★★★★ (1)	Rp 732.800

Setelah anda tau apa yang ingin anda jual, di sebelah kiri kolom pencarian terdapat tombol kategori. Klik dan buka semua kategori yang ingin anda cari. Pilih salah satu dari kaegori yang ingin anda jual.

Misalkan : Rumah Tangga

Tentukan sub kategori produk yang yang ingin anda cari, Contoh: Perlengkapan Dapur

Sort berdasarkan:

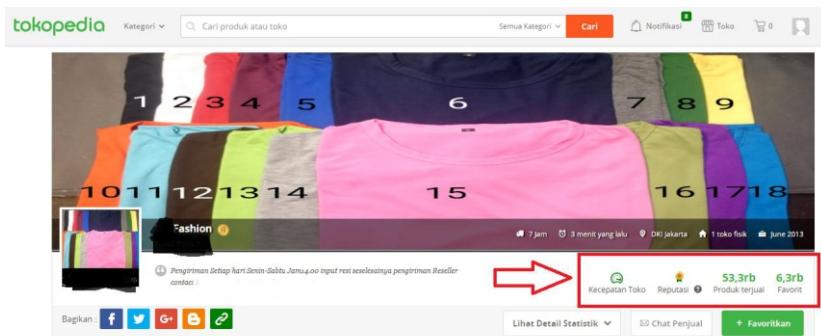
- Penjualan
- Lokasi
- Gold Merchant
- Ulasan 5 bintang
- Memakai Fitur Same day service

Setelah anda sort, perhatikan toko yang muncul berulang kali di halaman satu & dua. Asumsinya toko yang muncul beberapa kali adalah toko yang sudah memiliki pelanggan, semakin sering semakin baik.

Cara menentukan Supplier:

Dengan bermunculannya para dropshipper, maka supplierpun bertumbuh. Persaingan semakin kompetitif. Saat ini sangat banyak supplier yang kredible di MarketPlace.

Bagaimana cara memilih supplier?



- Perhatikan Reputasi: Minimal Reputasi sebaiknya Gold.
- Perhatikan Jumlah penjualan: Minimal 5000 - 10.000 transaksi.
- Perhatikan Kecepatan, pilih supplier yang memiliki reputasi kecepatan dengan rating yang "Sangat cepat". Ini artinya kemungkinan produk anda artinya produk anda akan di kirim di hari yang sama. kategori "Cepat" Biasanya produk akan di kirim pada hari berikutnya, setelah transaksi.

- Pastikan mereka punya CS, minimal mereka menjawab diskusi paling lambat 1 jam setidaknya di jam kerja. Jangan pilih supplier yang hampir tidak menjawab diskusi, karena jika ada masalah saat pengiriman anda akan repot sendiri.
- Pilihlah supplier yang memiliki ulasan produk minimal 4-5 bintang, perhatikan ulasan natural dari buyer bukan reseller/dropshipper. Anda juga bisa mendapat gambar asli di ulasan.

The screenshot shows a user interface for a product review. At the top, there are four tabs: 'Produk' (Product), 'Diskusi Produk' (Product Discussion), 'Ulasan' (Review), and 'Informasi Toko' (Shop Information). The 'Ulasan' tab is highlighted with a red circle. Below the tabs, there is a grid of small product images. To the right of the grid, there is a user profile picture of a woman, her name 'yani', a 'pembeli' (buyer) badge, and a timestamp '19 Jan 2018, 17:39 WIB'. Underneath this, there is a five-star rating icon followed by the text 'Baju udah smpe sesuai pesanan cepet bngt nyampena neksorderlagi ya ka'. Below the text is a small image of a package.

Cara mendapatkan 10 juta pertama anda di Marketplace

Percayalah, asalkan anda bisa menemukan produk yang tepat, bahkan tanpa effort yang berlebihan closing pasti terjadi. Pastikan jangan bermain di produk murah, jangan menjual produk yang mudah dicari offline.

Temukan produk unik yang sedang viral, jika anda suka menghabiskan waktu scroll timeline di Facebook anda akan sering melihat iklan. makin populer makin bagus, iklan yang sedang viral bisa anda riset/cari di Marketplace dan menjualnya.

Bagaimana cara memaksimalkan penjualan?

- Memanfaatkan fitur sundul-sundul (Dink), di tokopedia di sebut "Promo per Jam" anda bisa membuat produk anda berada di halaman depan, anda bisa lakukan ini setiap jam. Promosi ini gratis disediakan oleh Tokopedia.

Di Shopee anda bisa pakai fitur "Naikkan Produk" Anda bisa naikkan 5 produk sekaligus setiap 4 jam sekali. Sayangnya di Bukalapak tidak ada fitur push gratis, semua fitur promosi di Bukalapak berbayar.

- Mengiklankan produk, Rahasia sukses di Marketplace adalah memaksimalkan kata kunci, riset kata kunci bisa menggunakan google keyword atau riset di Shopee.

Lakukan budget per hari supaya tidak over budget, pada intinya melakukan iklan adalah untuk memperbanyak traffic yang berkunjung ke toko kita. lakukan iklan di akhir bulan, anda bisa mulai dari tanggal 22 sampai tanggal 10 maksimal 15. Matikan iklan di tanggal tua.

- Membuat toko duplikat. Membuat toko duplikat ini \ dengan aturan. Di tokopedia dan bukalapak tidak terlalu sulit, namun hati-hati di shopee.

Sebaiknya anda bedakan toko satu dengan yang lainnya, gunakan data keluarga dekat anda saat mau membuat toko duplikat di shopee. Karena shopee memiliki aturan yang lebih ketat di banding marketplace yang lainnya.

Demikian cara mendapatkan 10 Juta Perbulan Dari Bisnis Dropship, semoga bermanfaat ya.



