

5 Tips Bisnis Online ala Tokopedia Selama Ramadan

Bulan Ramadan tidak hanya menjadi momentum bagi masyarakat meningkatkan ibadah dan menunaikan ibadah puasa, tapi juga bisa menjadi peluang untuk mengejar rezeki. Ada banyak pintu rezeki selama bulan penuh berkah tersebut. Di antaranya berjualan secara online. Nah, Tokopedia pun memberikan peluang bagi masyarakat yang berjualan secara online selama Ramadan. Direktur Corporate Affairs Tokopedia Nuraini Razak mengatakan, berdasarkan data internal selama Ramadan 2022 terdapat peningkatan jumlah sebesar 50 persen dan peningkatan jumlah pesanan lebih dari 77 persen dibandingkan Ramadan 2021. Animo tinggi masyarakat untuk belanja saat bulan puasa bisa menjadi momen yang tepat bagi para pelaku usaha, khususnya UMKM. Mereka bisa memaksimalkan strategi berjualan secara di Tokopedia agar penjualan meningkat, jelas Nuraini kepada , Kamis (9/3). Berikut lima tips berjualan selama bulan puasa agar untung maksimal. Nuraini menyarankan pelaku UMKM melakukan riset untuk melihat produk yang paling diminati masyarakat, khususnya selama bulan puasa. Riset ini sangat penting. Para penjual bisa memanfaatkan fitur wawasan pasar di Tokopedia. Fitur ini memungkinkan penjual melihat kata kunci yang paling sering dicari atau digunakan pembeli, hingga produk yang terpopuler berdasarkan daerah dan kategori. Data internal Tokopedia mencatat produk seperti kartu ucapan, hampers atau parcel kue kering, dan perlengkapan rumah tangga, seperti bantal dan guling, menjadi beberapa produk yang paling banyak diburu masyarakat selama Ramadan 2022. Halaman toko dan produk yang menarik berpotensi membuat pembeli semakin tertarik mengeklik. Penjual bisa menggunakan fitur Dekorasi Toko untuk mempercantik tampilan tokonya di Tokopedia agar menarik lebih banyak pembeli. Fitur Dekorasi Toko di Tokopedia menyediakan template khusus yang sudah didesain sesuai dengan fungsi dan kebutuhan setiap kategori penjual. Misalnya, template untuk toko penjual fashion akan berbeda dengan penjualan elektronik atau makanan dan minuman, kata Nuraini. Nuraini menambahkan, selain halaman toko, halaman produk pun penting diperhatikan para penjual. Foto produk harus jelas dan menampilkan kelebihanannya. Judul dan deskripsi produk juga harus lengkap supaya semakin informatif dan mengakomodasi pertanyaan dari para calon pembeli. Berdasarkan

data internal Tokopedia, lebih dari setengah pesanan selama Ramadan 2022 dikirim dengan bebas ongkir. Oleh karena itu, penjual dapat mengaktifkan fitur Bebas Ongkir untuk meningkatkan penjualan bahkan menjangkau lebih banyak pembeli di seluruh penjuru di Indonesia, khususnya selama bulan puasa. Sepanjang Ramadan 2022, penjualan parcel di Tokopedia tercatat melonjak hampir dua kali lipat. Pada Ramadan tahun ini, penjual bisa mendorong penjualan lewat halaman khusus Parcel Ramadan di Tokopedia. Nuraini mengatakan, pelaku usaha yang menjual parcel Ramadan sangat disarankan untuk memasukkan produk yang paling populer di toko mereka ke dalam paket parcel yang akan dijual. Penjual juga bisa mengombinasikannya dengan produk serupa atau komplementer dalam parcel tersebut. Selanjutnya, penjual bisa menggunakan fitur Pelengkap Produk untuk menambahkan kartu ucapan dan kemasan khusus untuk mempermudah pembeli. Penjual bisa memanfaatkan kanal promosi yang ditawarkan Tokopedia Marketing Solutions, seperti TopAds. TopAds adalah fitur beriklan di Tokopedia agar produk penjual bisa tampil teratas di halaman pencarian, jelas Nuraini. Fitur ini terbukti mampu memaksimalkan hasil pemasaran para pelaku usaha di Tokopedia. Diet Special Needs, misalnya, mengalami peningkatan kunjungan toko hingga 10x lipat dibandingkan sebelum memakai TopAds Tokopedia (data Maret 2022). Tokopedia juga menyediakan berbagai materi edukasi yang relevan seperti #SIAPRAMADAN2023 untuk membantu pelaku usaha memaksimalkan penjualan selama bulan puasa. Informasi lain terkait mengembangkan usaha juga dapat dipelajari secara gratis melalui Pusat Edukasi Seller Tokopedia.