

PDF Reading (760 Kata / 3-4 Menit)

[2] Riset Produk

Melakukan Riset Produk di Tokopedia & Shopee

Melakukan riset produk merupakan salah satu tahapan yang harus dilakukan penjual online maupun offline sebelum mulai memasarkan barang jualannya agar bisa memperkecil kemungkinan mengalami kerugian di kemudian hari.

Mengapa harus tokopedia? Anda pasti sudah tahu, Tokopedia adalah salah satu marketplace yang paling besar di Indonesia. Cara Riset Produk dan Supplier Terlaris di Tokopedia sangat mudah untuk kita lakukan. Tak hanya di Tokopedia loh, Anda juga bisa melakukan riset produk melalui Shopee. Namun, masih banyak para pemula yang merasa kebingungan dalam memulainya. Untuk itu, yuk simak cara melakukan riset produk di Tokopedia & Shopee berikut ini.

Tujuan Riset Produk untuk Pengembangan Bisnis Anda

Untuk melakukan riset produk, sebenarnya tidak hanya dapat dilakukan di tahap awal dalam menjalankan suatu bisnis. Riset-riset ini sebenarnya bisa dilakukan kapan saja, khususnya ketika seorang pebisnis sudah mulai fokus pada tahap pengembangan bisnis agar usaha yang telah dijalkannya memiliki arah yang tepat dalam memperbesar persentase keuntungannya.

Cara Melakukan Riset Produk di Tokopedia

Berikut Ini Cara Melakukan Riset Produk di Tokopedia yang Perlu Anda Ketahui :

Login

Langkah pertama adalah login terlebih dahulu di website atau aplikasi tokopedia.

Masukkan Kata Kunci

Masukkan produk atau kata kunci yang ingin Anda cari melalui kotak search yang ada di atas website. Kemudian klik kategori kemudian pilih salah satu kategori yang paling Anda sukai, pilih saja satu dulu untuk kita jual.

Gunakan Filter Produk

Selanjutnya Anda bisa melakukan filter atau urutkan berdasarkan produk baru, harga atau review. Pada tahap ini kita akan memilih dan mengelompokkan atau memfilter produk berdasarkan hasil penjualan terbanyak.

Klik dan pilih urutkan berdasarkan Penjualan. Anda juga bisa memfilter Lokasi yang sama seperti lokasi Anda tinggal agar biaya pengiriman bisa sama sewaktu dikirim. Selain itu Anda juga bisa memfilter harga terendah atau termahal saya biasanya hanya memfilter berdasarkan penjualan terbanyak saja.

Pilih Produk

Silahkan Anda pilih produk yang Anda suka dan ingin di Jual. klik produk yang Anda pilih, pada tahap ini kita akan mulai meriset dan memilih produk yang laris dan siap untuk kita jual di pasar online. Produknya bebas, tiap orang tidak harus menjual produk yang sama, Kalau bingung dibagian ini Anda bisa masuk ke satu kategori yang kalian inginkan atau langsung ketikkan nama produk yang mau Anda jual.

Pilih Rating dan Toko yang Bagus

Pilihlah toko yang telah memiliki rating yang bagus serta toko yang telah terverifikasi Power Merchant maupun Official store. Hal ini untuk menghindari hal-hal yang tentunya tidak di inginkan. Dengan Rating yang bagus dari buyer, tentunya sudah ada feedback dari produk tersebut.

Lihat Ulasan Produk

Cara lain untuk mengetahui manakah produk yang sedang laris adalah dengan mengacu pada ulasan produk baik dalam bentuk tulisan di marketplace, blog maupun video YouTube. Biasanya produk yang sedang laris juga mendapatkan banyak ulasan. Misalnya, Anda berencana untuk menjual produk kosmetik bagi kulit berjerawat. Sebaiknya kunjungi channel YouTube para beberapa vlogger kecantikan untuk mengetahui manakah produk yang mereka rekomendasikan.

Apabila Anda merupakan seorang penjual di Shopee, tentu harus memiliki kemampuan dalam menentukan cara riset produk yang sedang trend agar produk yang dicari semakin potensial. Lalu, gimana cara riset produk di Shopee? Yuk baca terus!

Bagaimana Cara Melakukan Riset Produk di Shopee?

Berikut Ini Cara Melakukan Riset Produk di Shopee yang Perlu Anda Ketahui :

Riset Produk Laris Melalui Marketplace

Beberapa jenis Marketplace bisa Anda gunakan untuk melakukan riset produk laris seperti Tokopedia, Shopee, dan Bukalapak. Marketplace tersebut merupakan marketplace terbesar di Indonesia yang digunakan oleh ratusan ribu penjual untuk berbisnis.

Riset Produk Laris Melalui Google Trends

Setelah menemukan produk yang laris, Anda bisa riset bagaimana konsistensi tren produk dari bulan ke bulan bahkan dari tahun ke tahun. Anda bisa melakukan langkah-langkah berikut :

- Ketik kata kunci atau brand produk yang ingin Anda riset, kemudian pilih negara Indonesia dan pilih jangka waktunya.
- Selanjutnya, akan muncul grafis range pencarian sepanjang waktu yang dipilih, Anda bisa memilih jarak mulai dari sepanjang waktu, 5 tahun terakhir, 12 bulan, 9 bulan, 3 bulan, 1 bulan, 7 hari bahkan bisa 1 jam.
- Gulir lah ke halaman bawah, Anda bisa melihat pencarian dilakukan dari kota mana saja. Anda juga bisa melihat kata kunci terkait.

Riset Keyword di Google

Salah satu riset yang mudah dan datanya akurat. Anda bisa menggunakan fasilitas Google Keyword Planner untuk mendapatkan data mengenai berapa banyak orang yang mencari produk yang ingin Anda jual dalam kurun waktu tertentu.

Fasilitas yang diberikan oleh google dapat memberikan berbagai referensi keyword terkait yang biasanya dicari oleh para konsumen di berbagai tempat. Berikut adalah reading untuk sub-chapter ini, silahkan melanjutkan ke sub-chapter selanjutnya.