

7 IDE BISNIS PULUHAN JUTA

IDE-IDE BISNIS BEROMZET
PULUHAN JUTA RUPIAH PERBULAN

MODEL BISNIS TERMUDAH YANG MENGHASILKAN OMSET PULUHAN JUTA

Seiring dengan bertambahnya kebutuhan hidup, banyak orang mencari peluang usaha atau mencari income tambahan dengan cara ingin membuka bisnis.

Masalahnya, kebanyakan dari mereka masih bingung dengan bisnis yang akan dijalankan.

Nah, taukah Anda?

Ada 1 model bisnis yang mudah dijalankan.

Jadi untuk Anda yang sedang mencari ide-ide bisnis atau bertanya-tanya ingin bisnis apa maka salah satu cara tercepat untuk bisa menghasilkan adalah dengan cara menjadi Reseller.

Kenapa Reseller?

Karena reseller itu memiliki banyak keuntungannya.

- Gak perlu riset produk
- Resiko minim
- Biasanya sudah dilengkapi dengan markting kit amunisi
- Komisi penjualan juga pasti
- Tanpa perlu repot-repot mikirin oprasioanal

Nah, dalam ebook ini kami akan coba sharing apa aja 7 peluang reseller yang potensial alias bisa menhasilkan omset penjualan sampai dengan puluhan juta rupiah.

Silahkan dibaca sampai habis ya materinya. ^_^

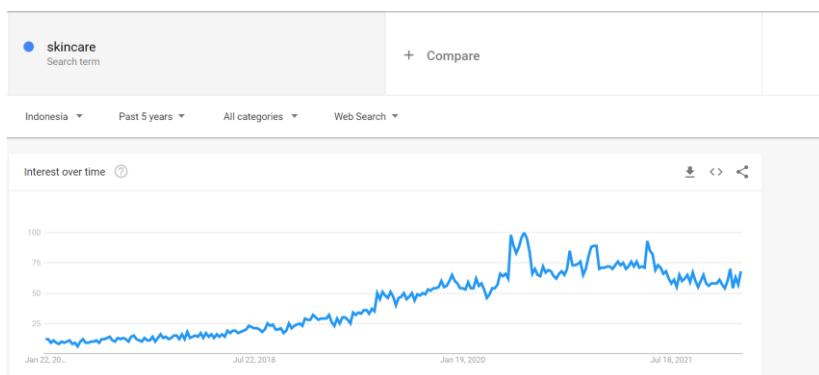
7 PELUANG RESELLER POTENSIAL

Saat ini banyak sekali vendor atau produsen yang menawarkan peluang untuk menjadi reseller.

Dengan banyaknya pilihan, membuat sebagian orang bingung memilih produk untuk dipasarkan.

Berikut ini 7 rekomendasi jenis produk yang potensial.

1. Skin Care



Berdasarkan data dari google trend menunjukkan bahwa skin care termasuk produk yang potensial. Dari data tersebut terlihat bahwa selama 5 tahun terakhir peminat skincare terus meningkat.

Hal ini disebabkan semakin banyaknya wanita yang peduli dengan kesehatan dan kecantikan kulit. Sehingga peminat pada produk ini meningkat.

Selain itu, produk ini juga memiliki repeat order yang cukup tinggi. Karena kalau sudah cocok dan bagus hasilnya, maka mereka akan datang dan datang lagi tiap bulannya.

Nah, jika ingin punya bisnis dengan potensi besar dan repeat order tinggi maka skincare bisa jadi pilihannya.

Ada beberapa tips untuk menjalankan bisnis ini

- Pengenalan produk dengan menggunakan sosial media
 - Biasanya target pasar untuk produk kecantikan banyak menggunakan instagram, tiktok dan fb.
 - Nah coba buat akun untuk mengenalkan produk-produk skin care yang ingin ditawarkan nantinya.
 - Perbanyak konten tips dan testimoni.
 - Karena produk skincare ini adalah produk kecantikan dan kesehatan kulit maka perlu banyak konten yang membahas tentang tips-tips kecantikan dan kesehatan kulit.
- Selain itu, juga diperlukan testimoni dari pengguna sebelumnya. Tujuannya agar menambah kepercayaan calon konsumen terhadap produk yang kita pasarkan.
- Pastikan saat memilih supplier atau produk yang sudah mendapat perijinan baik itu legalitas maupun BPOM.

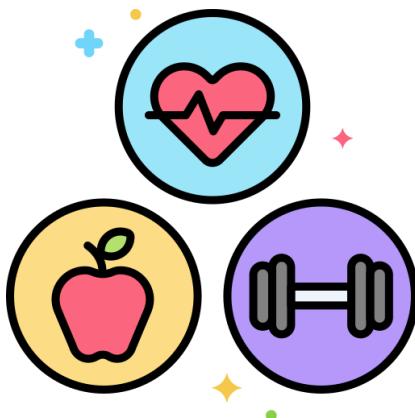
Jadi jangan sampai memasarkan produk yang "abal-abal".
Karena selain melanggar hukum, itu juga akan membahayakan konsumen kita.

- Gunakan lebih dari 1 media untuk kepentingan jualan.
Jadi jangan hanya sosial media saja, tapi juga gunakan media lain
Untuk komunikasi langsung bisa gunakan WA atau email.
Untuk media pemasaran bisa tambahkan marketplace.

- Siapkan fasilitas khusus untuk konsumen konsultasi.
Salah satu daya tarik konsumen skincare adalah konsultasi.
Ini menjadi kebutuhan mereka.
Nah, keuntungannya memiliki fasilitas ini adalah kita bisa dipercaya target pasar dan bisa merekomendasikan produk terbaik untuk mereka.

Nah, itulah ide pertamanya.
Tertarik untuk memilih produk ini?
😊

2. Produk Gaya Hidup



Produk gaya hidup adalah produk-produk yang menuju aktivitas harian seseorang, mulai dari berpakaian hingga makanan.

Produk gaya hidup dalam kurun waktu terakhir condongnya mengarah ke korea selatan.

Jadi produk-produk yang sedang digandrungin saat ini adalah yang condong ke korean style.

Contohnya:

Banyak makanan korea yang laris manis diserbu pembeli.
Baju-baju koreana, aksesoris, dan lain-lain yang sering dipakai orang korea akan laris-manis dipasaran.

Nah tips untuk menjalankan bisnis ini adalah :

- Perbanyak Update tentang gaya hidup orang-orang korea.
- Banyak konten-konten yang membahas sesuatu yang hits di korea.

Contoh :

Seperti drakor yang lagi booming atau lagu yang sedang hits.

Hal ini bisa menarik target pasar untuk berkumpul di sosial media yang kita buat.

- Masuk ke grup-grup fans korea di Indonesia

Nah, melalui grup ini biasa fanatik-fanatik produk korea berkumpul.

Kita bisa jadi tau, hal-hal yang sedang mereka sukai dan minati.

Jadi, untuk produk gaya hidup, kita harus terjun langsung agar paham dan tau apa yang sedang disukai saat itu juga.

3. Frozen Food



Frozen food adalah salah satu bisnis yang laris-manis dipasaran, terbukti saat pandemi beberapa waktu lalu.

Orang-orang akan memilih produk makanan yang bisa disimpan lebih lama untuk meminimalisir berpergian keluar.

Nah peminat produk ini bukan saja emak-emak lho.. .

Tapi mahasiswa dan karyawan anak kosan juga termasuk targetpasarnya.

Tips memilih produk ini

- Tentukan produk apa yang akan dijual.

Jika masih awal bisa mulai dengan 5 macam produk terlebih dahulu.

Nanti bisa ditambah seiring dengan bertambahnya kebutuhan konsumen.

- Karena ini produk olahan makanan, maka pastikan sudah bersertifikat halal.

Tujuannya agar bisa dipasarkan lebih luas lagi.

- Siapkan sosial media khusus.

Siapkan media sosial khusus untuk memasarkan produk ini.

Untuk mengenalkan produk olahan ini kami rekomendasikan buat akun instagram dan facebook.

Karena kebanyakan target pasarnya menggunakan 2 media tersebut.

- Gunakan media lain untuk memasarkan produk.

Agar memudahkan dalam memasarkan produk ini, maka kami merekomendasikan gunakan tambahan WA dan marketplace.

Wa untuk komunikasi secara langsung dan lebih cepat.

Dan Marketplace untuk memasarkan lebih luas dan ada fasilitas subsidi ongkirnya.

Jadi bisa menjadi daya tarik tambahan untuk calon pembeli.

Jadi begitu tips untuk produk frozen food.

4. Produk Kesehatan



Industri kesehatan menjadi salah satu bisnis yang menjanjikan. Terbukti saat wabah covid beberapa waktu yang lalu.

Banyak produk kesehatan yang laris manis dipasaran, bahkan harganya sampai meroket tinggi.

Tapi berapapun harganya, orang-orang tetap membeli, karena kebutuhan untuk menjaga diri agar tetap sehat.

Nah, tips untuk memasarkan produk ini antara lain

Pastikan produk yang dipilih nanti layak untuk dikonsumsi atau untuk digunakan.

Jangan sampai kadaluarsa atau barang bekas.

Kalau bisa pilihlah produk yang sudah memiliki legalitas.

- Perbanyak posting konten testimoni di media sosial.
Tujuannya untuk meningkatkan kepercayaan target pasar.
- Berikan service layanan konsultasi kepada setiap pembeli.
Kalau mereka cocok dan suka dengan service yang kita gunakan, maka kemungkinan mereka akan datang kembali untuk membeli lebih tinggi.
- Gunakan Marketplace.
Manfaatkan fasilitas subsidi ongkir dari marketplace untuk membantu calon pembeli membeli produk kita.
Selain itu, mereka akan lebih aman jika membeli dengan menggunakan marketplace.
Karena ada garansi khsusus dari marketplace.
Seperti produk pasti akan sampai ke alamat tujuan.
Selain meringankan dari segi ongkir, mereka akan merasa lebih aman membeli produk kita.

Bagaimana?

Tertarik untuk memasarkan produk kesehatan?

Kita lanjut ke ide bisnis lainnya ya.

5. Perlengkapan Bayi

Ide bisnis selanjutnya adalah perlengkapan bayi. Produk ini punya potensi pasar yang cukup tinggi, karena produk ini akan selalu dibutuhkan. Apalagi untuk para orang tua baru.

Selain itu, target pasar produk ini memiliki repeat order yang tinggi.

Karena 1x suka dan cocok dengan produknya, maka mereka akan datang untuk beli lagi.



Bukan hanya itu, target pasar produk ini kebanyakan adalah emak-emak, biasanya mereka akan merekomendasikan ke teman atau kenalannya jika sudah suka dengan produk ini.

Secara gak langsung, ini bisa menjadi iklan gratis untuk bisnis kita kedepannya.

Nah, tips yang mau memiliki ide bisnis ini adalah

- Perbanyak update tentang trend perlengkapan bayi.

Usahakan nantinya, produk-produk yang dijual adalah produk yang sedang trend.

Baik itu dari segi bahan, model, dan tipenya.

Sehingga toko yang dibuat akan banyak mendatangkan calon pembeli.

- Pasang harga sesuai dengan kualitas dan cukup kompetitif dipasaran.

Jangan sampai pasang harga terlalu mahal ataupun terlalu murah.

Agar pembeli tidak kecewa.

Jika memang kualitasnya bagus, silahkan pasang harga yang kompetitif dipasaran.

- Gunakan sosial media instagram untuk mengenalkan produk.

Karena ini merupakan perlengkapan bayi, maka media paling cocok adalah instagram.

Media yang menonjolkan visual, agar calon pembeli lebih leluasa untuk melihat-lihat produknya.

- ✓ Gunakan Marketplace.
 - Sama seperti tips di produk kesehatan.
 - Dengan menggunakan marketplace, akan lebih membantu pembeli dalam segi ongkir dan keamanan produk.

6. Parfum

Parfum kini menjadi salah satu item yang turut melengkapi gaya berpakaian seseorang.

Sebagaimana halnya aksesoris, parfum dapat memperkuat kesan yang ingin ditunjukkan seseorang melalui pakaian yang ia kenakan.



Selain itu, parfum juga dibutuhkan untuk meningkatkan kepercayaan diri seseorang. Apalagi jika ia merupakan orang yang tinggal di wilayah perkotaan dan banyak berkeringat karena harus bekerja seharian di luar ruangan.

Kebutuhan akan parfum sebagai pelengkap gaya berpakaian pun menciptakan peluang bisnis baru yang layak untuk dicoba.

Nah, ini untuk tips ide bisnis parfum

Kenali jenis-jenis aroma parfum

Saat memilih produk ini, sebaiknya paham dengan jenis-jenis aroma parfum.

Agar memudahkan memasarkan dan merekomendasikan produknya.

Gunakan media sosial yang memiliki fitur unggulan video.

Karena produk ini adalah parfum, maka untuk mengenalkan produknya akan lebih mudah dengan menggunakan video.

Dengan video ini bisa lebih menjelaskan keunggulan parfum, apalagi jika dilengkapi ekspresi setelah menghirup aromanya.

Contoh IG, tiktok, youtube.

Perbanyak konten testimoni

Karena parfum ini produk yang hanya bisa dirasakan melalui penciuman maka perlu perbanyak konten testimoni untuk meningkatkan kepercayaan calon pembeli terhadap produk tersebut.

Gunakan Marketplace

Selain bergaransi, menggunakan marketplace juga bisa mengurangi tambahan biaya ongkir.

Jadi itu ya tipsnya,
Buat yang suka pakai parfum, tertarik untuk memasarkan juga?

7. Produk Edukasi

Ide bisnis yang terakhir adalah jadi reseller dibisnis edukasi.

Bisnis edukasi ini produknya bisa macam-macam, antara lain

- ✓ Buku
- ✓ Kursus online
- ✓ Workshop
- ✓ Mentoring
- ✓ Dan lain-lain

Nah kalau produknya fisik, bisnis edukasi bisa dipasarkan dengan cara dropship.

Jadi Anda gak perlu stock produknya, jadi lebih minim resiko.

Dan kalau produknya non fisik seperti kursus online, Anda bisa pasarkan dengan cara affiliate.

Jadi hanya sebar link, tapi sudah bisa menghasilkan. ☺

Alasan kenapa bisnis dibidang edukasi termasuk bisnis yang potensial karena bisnis ini anti krisis.

Tidak peduli dizaman seperti apapun, setiap orang butuh tambahan pengetahuan dalam hidupnya, benar kan?

Saat SD, anak-anak diberikan les tambahan.

Setelah SMA, ada kursus untuk masuk perguruan tinggi.

Setelah jadi sarjana, ada sertifikasi untuk tambah skill

Setelah dapat kerja, ada training

Untuk naik ke level tertentu, ada pelatihannya.

Umur berapapun kita, selalu ada kursus yang kita butuhkan.

Apalagi, ada banyak sekali yang punya target-target dalam hidupnya.

Sehingga mau gak mau, agar target tercapai, maka harus tambah pengetahuannya dan disitulah ada peluang bisnis edukasi.

Salah satu bisnis edukasi yang bisa kami jadikan contoh adalah jadi Agen entrepreneurID.

entrepreneurID menyediakan kursus online untuk pengusaha pemula dengan biaya yang sangat terjangkau.

Jadi agen-agen kami gak sulit dalam mempromosikan produknya.

Nah enaknya jadi reseller dibisnis edukasi, biasanya dapat bimbingan intensif dan support amunisi yang detail, sehingga Anda gak perlu repot dan bisa lebih cepat menghasilkan.

Contohnya di entrepreneurID, sampai pernah ada yang tembus 40 juta dalam seminggu lho. Guruh kan? 😊

InsyaAllah marketnya akan selalu ada, karena selalu ada yang butuh tambahan pengetahuan.

Menurut data dari Global Market Insight, diprediksi market share bisnis edukasi online diseluruh dunia akan mencapai Rp. 5.000 triliun di tahun 2027.



Nah untuk indonesia sendiri yang penduduknya banyak, maka bisnis edukasi ini juga akan terus tumbuh.

Saat ini, ada banyak sekali topik-topik pelajarannya.

Mulai dari parenting, marketing, trading, bisnis online, investasi, property, public speaking, dan lain-lainnya

Menariknya, kalau Anda jadi reseller di produk edukasi, Anda juga bisa sekalian belajar.

Jadi dapat ilmu, dapat juga uangnya.

Nah, tips untuk bisnis ini antara lain

Bangun personal brand.

Saat memilih bisnis ini, penting mambangun pesonal brand.

Karena orang yang memasarkan produk ini cukup banyak, oleh karena itu butuh personal branding yang kuat agar bisa lebih menonjol saat memasarkan.

Rutin interaksi

Salah satu faktor yang memudahkan dapat pembeli adalah dengan interaksi.

Karena dengan interaksi akan meningkatkan kepercayaan calon pembeli kepada kita.

Gunakan sosial media untuk memasarkan.

Untuk produk edukasi direkomendasikan menggunakan sosial media untuk memperluas jangkauan.

Sosial media yang cocok untuk produk ini adalah facebook dan instagram.

Buat program khusus untuk target pasar

Program khusus ini digunakan untuk memperkenalkan program edukasi yang sedang dijalankan.

Karena potensi orang membeli produk ini akan lebih meningkat setelah mereka tau dan paham dengan materinya.

Program yang bisa dijalankan contohnya seperti : kulwa, webinar, zoom meeting, dan program-program lain yang bertujuan untuk mengedukasi dan memperkenalkan produk.

Jaga Konsumen

Untuk produk edukasi ini perlu membuat program khusus dengan tujuan memberikan service ke konsumen.

Yang bisa dilakukan untuk menservice konsumen diantaranya adalah membuka akses konsultasi, dan grup diskusi.

Memiliki passion untuk belajar dan berbagi

Karena produk yang ditawarkan adalah produk edukasi maka sebaiknya kita juga memiliki passion untuk belajar dan berbagi.

Ini akan meningkatkan kepercayaan target pasar terhadap kita.

Jadi begitulah 7 ide bisnis yang memiliki potensi puluhan juta rupiah.

Semoga materi dalam ebook ini bisa bermanfaat. Setulus hati kami mendoakan, semoga usaha dan ikhtiar Anda dimudahkan, aamiin.

Kata yang Pernah Belajar di entrepreneurID

The collage consists of several mobile screen captures:

- A WhatsApp message from "M 12 D Elis" to "Ketik pesan". It shows a message from "HARI INI" about Qodarullah wabarakallah, Hasil Bisnis Online Selama 4 Hari, followed by a message from "Wah kerenn...saya jg dpt if an 10jt kmrn kang..alhamdulillah ada yg join 😊😊".
- A WhatsApp message from "Eka J A | Bisniseka.com" to "Ketik pesan". It shows a message from "HARI INI" about Alhamdulillah dari sekian banyak agen yang menawarkan belajar jualan, hanya di entrepreneurID saya merasa dapat. Dapat ilmunya yang gamblang sehingga mudah difahami dan dipraktekkan.
- A Facebook Timeline Review post from "Resti Budiarti" about Galeri Haura. It includes a message from "HARI INI" about Cerita sedikit ya...ttg Galeri Haura. Galeri Haura olshop yg udh dirintis sejak th. 2014. Di tahun 2016, bln oktober, Gabung reseller di emmaqueen. Diseruskan bisnisnya sejak bulan Januari 2017. Alhamdulillah pelan pelan dengan modal 0 Rupiah, bulan Februari daftar agen. Itupun 100% dari hasil bisnis, tanpa ngeluarin uang dr Saku/tabungan. Dan bulan februari jg langsung buka reseller. Hasil berguru ke Kang Dewangga Nuzulumay, Bulan Februari masang target omset 4.000.000/bulan.. dan berkat ilmu & bimbingannya Alhamdulillah jauuh melampaui target. Dari hasil bisnis di rumah lwt online shop, bisa nabung tiap minggunya.. Alhamdulillah... ala kulli hal.
- A WhatsApp message from "Sofie Supriatin Wtp" to "Ketik pesan". It shows a message from "HARI INI" about Alhamdulillah sering sharing materi dari eid tad mlam umroh lansung closing 6 sekali prospek 😊😊 makasih mas @dewangga 10:24 AM
- A Facebook Timeline Review post from "Aryanti Eileen" about Emejing semua ilmu" mas Dewangga Nuzulumay. It includes a message from "HARI INI" about Sy sdh ikut kelas" beliau sedari masih reseller nek.. Sy praktikan di dunia epc.. Alhamdulillah luar biasa hasilnya...

Re: 3 Tips Praktis ini akan mempengaruhi Hidup Anda

chaerunnisa icha
Sent to Dewangga dari entrepreneurID

9:16 AM
[Details](#)

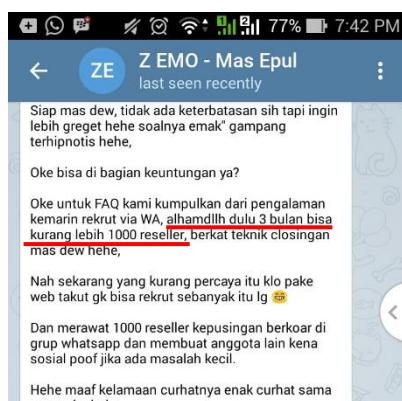
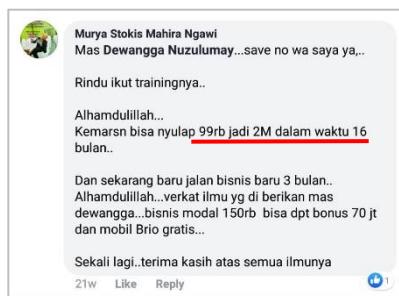
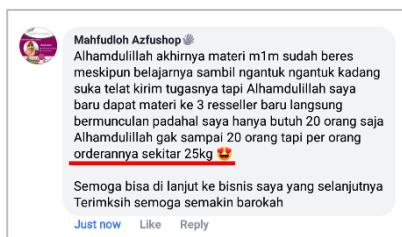
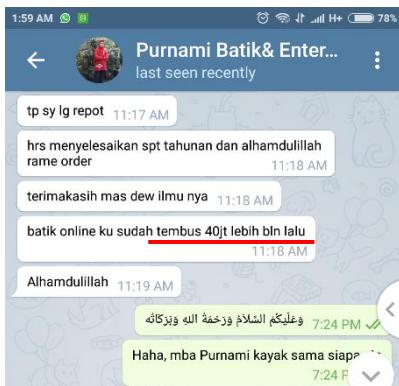
Terima kasih mas dew, saya mau yang panjang dan lengkap, dan praktiknya lebih maksimal!

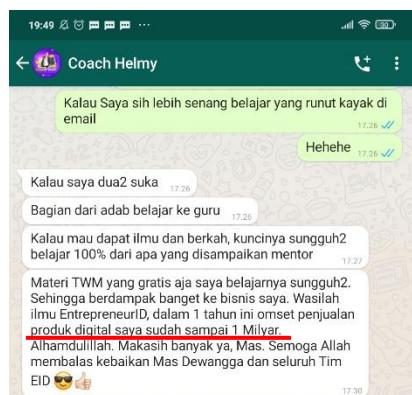
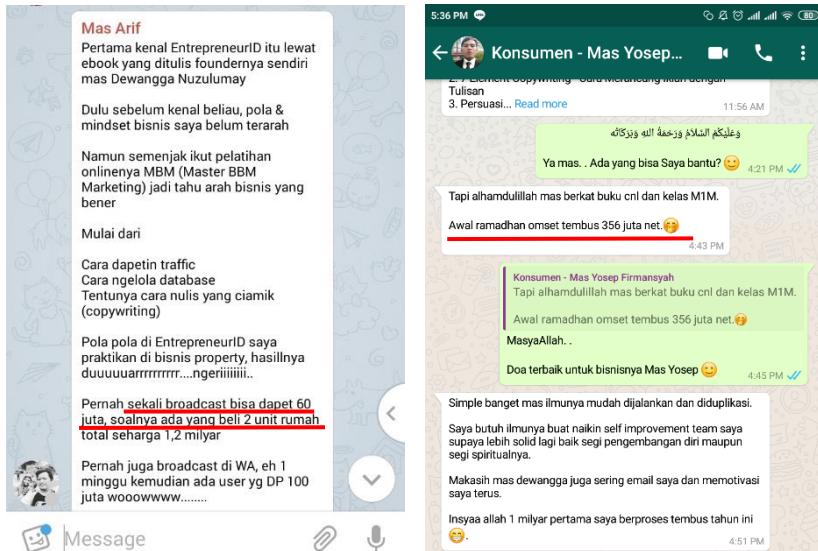
Sejak kenal entrepreneurID saya merasa banyak sekali perubahan yang terjadi pada hidup saya, terutama pada soal keuangan. Alhamdulillah ada saja yang order.

Dan saya suka dengan materi yang mas dew sampaikan, bahasannya mudah dimengerti, enak dibaca dan santun. Lebih mudah dipahami terima kasih sekali lagi mas dew.

Mas dew mau tanya dooong saya mau optimasi bisnis saya, dan saya ada keinginan untuk memiliki mentor, kalau dari entrepreneurID sendiri menyediakan program mentor bisnis juga kah? Yang agak private?

Kira-kira berapa ya mas dew biayanya kalau ada?





**Sampai ketemu di program belajar entrepreneurID lainnya.
Semoga Allah selalu merahmati dan memberkahi bisnis
Anda, aamiin**

**MAU
MATERI
EDUKASI
LAINNYA?**

KLIK DISINI

