

Di zaman sekarang, belanja dan jualan tidak lagi harus dilakukan di toko fisik. Hampir semua orang sudah terbiasa menggunakan ponsel untuk mencari barang yang mereka butuhkan. Karena itulah, banyak orang mulai beralih ke dunia digital dengan membuka toko online. Melalui toko online, kita bisa menjual berbagai macam produk — mulai dari pakaian, sepatu, makanan, hingga barang elektronik — hanya dengan modal koneksi internet dan sedikit kreativitas.

Gambar di atas menggambarkan bagaimana konsep dasar dari sebuah toko online bekerja: semua aktivitas jual beli bisa dilakukan secara mudah melalui perangkat digital. Nah, berikut ini penjelasan sederhana tentang cara membuat atau membangun online shop sendiri, langkah demi langkah.



LANGKAH-LANGKAH BUILD ONLINE SHOPE

Gambar menunjukkan ponsel di tengah — artinya, toko online sekarang bisa dibuat hanya dengan smartphone. Kita tidak perlu punya toko fisik, cukup punya perangkat yang bisa terhubung ke internet untuk menjual produk

Di gambar ada ikon sepatu, laptop, buku, dan tas. Ini melambangkan jenis produk yang bisa dijual. Setiap produk harus diberi foto yang bagus, deskripsi yang jelas, dan harga yang sesuai agar menarik perhatian pembeli.

Di layar ponsel tampak beberapa ikon seperti Flipkart dan Gmail, yang menggambarkan koneksi ke platform digital. Dalam konteks Indonesia, kamu bisa menggunakan Shopee, Tokopedia, TikTok Shop, Instagram, atau WhatsApp Business untuk membuka toko online

1

Gunakan Smartphone atau Komputer
Sebagai Toko Digital

2

Tampilkan Produk dengan Jelas dan
Menarik

3

Gunakan Platform E-Commerce atau
Media Sosial

Ada tulisan SALE dan SPECIAL di gambar.
Ini menggambarkan pentingnya promosi. Memberi diskon, potongan harga, atau bonus kecil bisa menarik perhatian calon pembeli agar mau mencoba produk kita.

Hadiah bergambar pita menggambarkan kepuasan pelanggan. Pelanggan yang puas akan kembali belanja dan bisa membantu mempromosikan toko kamu ke orang lain

Keranjang belanja di gambar menunjukkan sistem pembelian yang mudah. Pastikan kamu selalu cepat membalas chat, mengonfirmasi pesanan, dan mengirim barang tepat waktu. Pelayanan yang ramah akan membuat pembeli merasa nyaman.

4

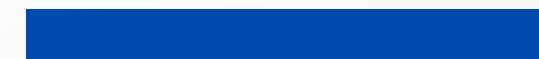
Promosikan Produk dengan Diskon dan Penawaran Khusus

5

Bangun Kepercayaan Pelanggan

6

Kelola Pesanan dan Layanan dengan Baik



7

Gunakan Strategi Pemasaran Digital
Kamu bisa mengiklankan produk
lewat media sosial atau fitur iklan di
e-commerce. Semakin banyak orang
melihat toko kamu, semakin besar
peluang produk terjual.

Gambar ini menggambarkan bahwa membuat online shop tidak sesulit yang dibayangkan.
Yang dibutuhkan hanyalah:

1. Perangkat dan koneksi internet,
2. Foto produk yang menarik,
3. Tempat menjual (platform online), dan
4. Promosi yang konsisten.

Dengan langkah sederhana dan pelayanan yang baik,
toko online kecil bisa berkembang menjadi bisnis besar.