

# KAYA DARI MARKET PLACE

BONGKAR RAHASIA  
Jualan di Marketplace  
Dari Nol Hingga  
Tembus Penghasilan  
PULUHAN 'JUTA' Rupiah  
Per Bulan

SARJANA  
MARKETPLACE

TANPA  
FAKE  
ORDER  
!!

TANPA  
BANTINGAN  
HARGA  
!!!



MUHAMMAD IQBAL

## **Kaya dari Marketplace**

Temanggung; CV Raditeens, 2021

xxii + 344 hlm; 15 x 23 cm; Februari 2021

Penulis : Muhammad Iqbal

Penyunting : Risky Fitria H

Layout : Tim Raditeens

Desain Cover : Daru Redono, ST.

# Raditeens

Email: raditeenspublisher@gmail.com

Facebook : Raditeens Publisher

Website : www.raditeens.com

Twitter : @raditeens\_good

Instagram: @raditeens\_good

Telp/WA: 085230668786

**ISBN: 978-623-6755-40-2**

### **Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang.**

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku tanpa izin penerbit. Isi di luar tanggung jawab percetakan

**Undang-Undang Republik Indonesia  
Nomor 28 Tahun 2014 Tentang Hak Cipta**

**LINGKUP HAK CIPTA**

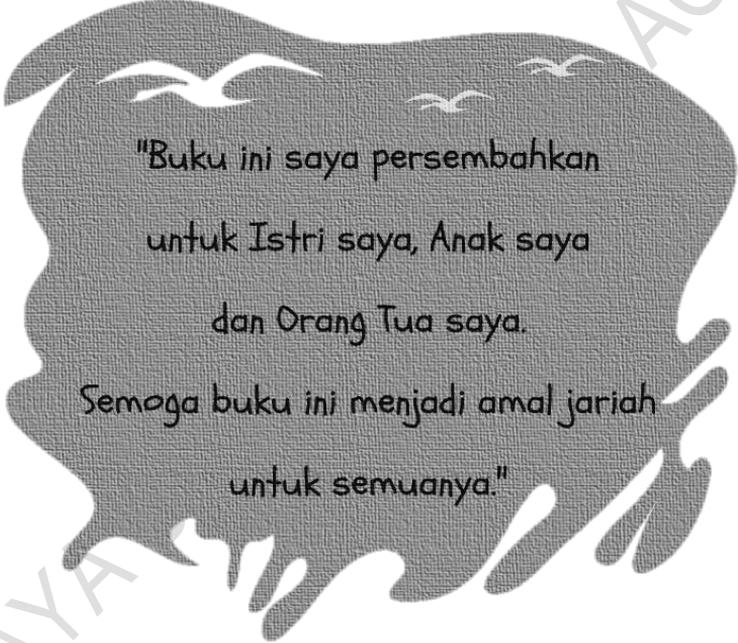
Pasal 2

1. Hak Cipta merupakan hak eksklusif bagi Pencipta atau Pemegang Hak Cipta untuk mengumumkan atau memperbanyak Ciptaannya, yang timbul secara otomatis setelah suatu ciptaan dilahirkan tanpa mengurangi pembatasan menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku.

**KETENTUAN PIDANA**

Pasal 113

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).



"Buku ini saya persembahkan  
untuk Istri saya, Anak saya  
dan Orang Tua saya.

Semoga buku ini menjadi amal jariyah  
untuk semuanya."

KAYA DARI MARKETPLACE

# Apa Kata Para MASTAH DIGITAL MARKETING Tentang Buku Ini?



**Yang mahal bukan cuma pengetahuannya, tapi juga pengalamannya!**

"Siapa pun Anda yang jualan di marketplace, wajib baca dan khatamkan!"

**Dewa Eka Prayoga**  
Dewa Selling | Jago Jualan



**I Love This Book!**

Kenapa kok baru launch sekarang, gitu. Kenapa nggak dari dulu? Saya pribadi yang nggak bisa dan buta banget sama *marketplace*, setelah baca buku ini, jadi paham, tentang POLA SUKSES di *marketplace* dan CARA APLIKATIF-nya. Keren banget! Jangan beli buku ini jika Anda benar-benar tidak ingin mendapatkan ribuan order di *marketplace*.

**Revandi Syahputra**  
Penulis buku 10 Juta Pertama dari Facebook Ads

## Nggak Diragukan Lagi!!



Kalau urusan marketplace, Coach Iqbal ini gurunya. Ngajarinnya jelas, gamblang, dan mudah dimengerti. Pengen Kaya dari Marketplace? Belajar aja di Coach Iqbal!

**Captain Zuper**  
Praktisi Digital Marketing

## Anda Bakal Paham Gimana Bisa Kaya dari Marketplace



**Iswan Febriyanto**  
Founder Klikdigital Indonesia

Sejak 2016 saya menjadi hobi membaca buku-buku tentang bisnis. Dari hal-hal yang membahas tentang *mindset*, hingga hal-hal teknis. Tapi di buku Mas Muhammad Iqbal saya menemukan dua hal ini dalam satu buku, *mindset* dan teknis tentang ilmu *marketplace*. Dari struktur dan gaya bahasa yang Mas Iqbal sajikan, membaca buku ini jadi enak dan menyenangkan. Mungkin karena beliau punya *background* seorang guru. Untuk Anda yang bingung mau jualan di mana, *marketplace* adalah salah satu tempatnya. Dan dalam buku Anda akan paham, gimana caranya agar bisa Kaya dari Marketplace.

## Panduan dalam Buku Ini Mantap Abis!!



**Aditya Tri Arifianto**  
Product Creator Expert

Mas Iqbal ini cerdas, bukan pintar. Nggak banyak yang main di 3 marketplace sekaligus. Ternyata emang gurih. Panduan di buku ini mantap abis, apalagi ada lembar kerjanya. Jadi enak banget buat belajar dan tahu bagian mana yang harus kita pahami. Jarang banget saya nemuin buku tentang 3 marketplace kaya gini. Layak Anda tiru ilmunya Mas Iqbal ini.

PKF

## Ilmunya lengkap, jarang saya dapatkan ilmu Marketplace selengkap ini ...



**Andri Andropia**  
FB Ads Expert

Beuh, mantep banget bukunya, nih. Kebantu banget bagi Anda yang mau berbisnis di *marketplace*. Ilmunya lengkap banget dan tuntas. Jarang saya dapatkan ilmu *marketplace* selengkap ini. Untuk yang mau dapat penghasilan di *marketplace*, sangat direkomendasikan untuk baca buku ini.

KAYA DARI MARKETPLACE

# Terima Kasih

Atas terbitnya buku ini, saya bersyukur dan mengucapkan terimakasih sedalam-dalamnya kepada:

- ❖ Allah Swt., tidaklah mungkin buku ini ada di tangan Anda, melainkan atas izin-Nya semata.
- ❖ Kepada panutan saya Nabi Muhammad saw. Semoga kita semua mendapatkan syafaatnya dunia dan akhirat.
- ❖ Kedua orang tua saya yang selalu mendoakan dan telah mendidik saya agar terus maju dan menjadi manusia berguna untuk sesama.
- ❖ Keluarga kecil saya (istri dan anak-anakku tercinta) yang terus memberikan *support* atas segala aktivitas yang saya lakukan
- ❖ Tim saya di Nafiza Store yang luar biasa
- ❖ Terima kasih juga untuk para guru (tanpa terkecuali) yang telah mengajarkan saya banyak hal.
- ❖ Juga terima kasih saya kepada Anda para pembaca. Semoga buku ini menjadi wasilah kesuksesan Anda. Amin.

KAYA DARI MARKETPLACE

# Prakata

Halo, *assalamu'alaikum ...*

Sip, terima kasih untuk Anda yang diam-diam menjawab salam saya dalam hati, hehe. Itu artinya, Anda memang merasakan kehadiran saya di hadapan Anda melalui buku ini. Sebelum saya panjang lebar bahas ini dan itu, izinkan saya memperkenalkan diri. Ya, perkenalkan nama saya Muhammad Iqbal, S. MP.

Nah, Anda pasti bertanya-tanya 'kan apa itu S.MP? S.MP itu adalah gelar yang saya sematkan sendiri. Coba tebak, apa itu S.MP? Jika Anda menjawab S.MP itu adalah Sekolah Menengah Pertama Anda tidak tepat alias salah. S.MP itu adalah Sarjana MarketPlace.

"Mas, dari mana kuliahnya kok bisa dapat gelar S.MP?"

"Untuk menyematkan gelar ini, saya sudah kuliah mandiri sejak 2011 lalu hingga saat ini. Ya sampai Anda membaca buku ini pun, saya masih kuliah, hehe."

Namanya kuliah mandiri, ya kampusnya pun punya saya sendiri. Jangan tanya berapa mahasiswanya, ya. Karena, saya memang buat kampus itu untuk saya sendiri. Sengaja. Biar saya bisa praktik sendiri. Jualan sendiri. Menghasilkan sendiri. Berjuang sendiri dan menghasilkan sendiri.

"Wah, sombong nih Mas Iqbal."

Eit tenang dulu. Jangan buruk sangka. Saya sengaja menyematkan nama gelar S.MP itu karena saya ingin menunjukkan

kepada kawan-kawan semua, bahwa di *marketplace* itu, Anda bisa juga seperti saya. Menghasilkan banyak sales dan mendapatkan keuntungan dari sana. Mau?

Baik. Lupakan masalah gelar itu. Karena saya setuju dengan pendapat Anda bahwa gelar itu tidak penting. Kalau kata Mas Ippho Santosa “Sebaik-baiknya gelar, itu tidak lebih baik dari gelar dagangan.” Setuju? (yang setuju boleh acungkan tangan).

Lanjut.

Jujur saya sangat senang sekali. Pasalnya, di tengah-tengah padatnya aktivitas, akhirnya saya bisa menyapa kawan-kawan semua di buku ini. Turut mendoakan yang terbaik untuk teman-teman pengusaha, khususnya Anda semoga Anda selalu diberikan kemudahan dalam bisnisnya. Tidak hanya itu, semoga Anda juga diberikan keberkahan hidup dan keberlimpahan harta, sehingga, dengan demikian Anda bisa membuat hidup Anda dan keluarga Anda lebih bermakna. Sip? Amin.

Banyak orang yang tidak tahu bahwa, sebelum terjun ke dunia *digital marketing*, saya adalah seorang pekerja profesional. Bahkan, sssstttt, jangan bilang-bilang ya, *alhamdulillah* ganteng-ganteng begini, saya ini lulusan S2. Serius ini. Nah, sejak 2011 itu saya putuskan untuk berhenti bekerja. Saya mulai memutuskan untuk terjun payung. Belajar *digital marketing* sana sini dan mencoba berjualan melalui digital, khususnya di *marketplace*.

Setelah hampir 2 tahun mendalami sistem penjualan *marketplace* dan seluk-beluknya akhirnya saya berhasil meraih penghasilan puluhan juta, sampai ratusan juta perbulan. Dan di tahun kedua saya berhasil mencapai omset **2,4 milyar** dalam setahun.

(*alhamdulillah*), dan terus bertambah di tahun-tahun berikutnya, hingga saat ini. Sekali lagi, *alhamdulillah*.

Tahun demi tahun saya lewati di *marketplace*. Saya menikmati betul karunia Allah ini. Akan tetapi, pada perjalanannya saya tentu tidak mau pola keberhasilan ini saya nikmati sendiri. Ada banyak di luar sana yang juga ingin berhasil. Saya pun terpanggil untuk itu. Alhasil, saya memutuskan untuk berbagi pengalaman dari apa yang sudah saya lewati di *marketplace*. Saya mulai *sharing* kepada banyak orang dengan video tutorial yang saya berikan secara cuma-cuma alias gratis.

Sampai saat ini, lebih dari **17.828++ Pebisnis Online** yang telah mengikuti *Free E Course Marketplace* ini dan sudah banyak yang merasakan dampaknya. Sekali lagi itu gratis.

Kali ini, izinkan saya *sharing* melalui lembaran-lembaran pengalaman yang tertuang dalam buku ini. Eits, jangan pernah mengira saya sudah jago. Hush! Ampun Bang Jago. Saya juga sama-sama belajar. Bedanya, mungkin saya lebih dulu belajarnya dengan Anda sehingga saya lebih banyak makan asam garamnya. Sekadar begitu saja.

Pada akhirnya, semua terserah Anda. Anda tinggal belajar dan mempraktikannya. Cukuplah saya yang banyak mengalami kegagalan. Kini Anda tinggal membaca dan belajar dari kesalahan dan kegagalan yang saya alami. Asal Anda tekun dan mau praktik *insyaallah* kesuksesan segera Anda dapatkan. Ingat, keberhasilan dan kesuksesan itu sebuah keniscayaan bagi orang-orang yang berjuang keras tanpa lelah seperti Anda.

Buku ini saya persembahkan untuk Anda. Semoga Anda segera mencapai kesuksesan Anda. Anda segera diberikan kekayaan oleh

Allah. Tidak hanya kaya tapi juga berkah berlimpah. *Amin Ya Rabbal Alamin.*

*Depok, 29 Januari 2021*

**Saudaramu, Muhammad Iqbal**

KAYA DARI MARKETPLACE

# Pendahuluan

**Muhammad Iqbal S. Mp**

*(Sarjana MarketPlace)*

## **Semua Orang Berhak Kaya dari Marketplace**

Di berbagai kesempatan, saya sering memotivasi kawan-kawan semua, bahwa dari MP Anda bisa mencapai milyaran dalam kurun waktu setahun, bahkan kurang. Dan respon mereka memang ada yang percaya, ada yang *nyinyir*, ada yang kagum, ada yang menganggap saya sombong (*naudzubillah*). Tapi, saya tenang-tenang saja. Segala sesuatu itu kan tergantung niat, setuju? Kalau niat saya sombong ya dari dulu saya bisa pakai narasi yang jauh di atas angka yang saya capai. Toh, nyatanya tidak, tuh. *Alhamdulillah* atas izin Allah, saya sudah menikmati dan tentunya mensyukuri hasil main di MP. Sekali lagi, bukan angka ratusan juta, tapi milyaran.

Sekarang, di sini, di buku ini, saya ingin membocorkan rahasianya kepada Anda. Mau? Baiklah, sebelum Anda melanjutkan membaca, saya ingin Anda tahu beberapa poin ini, dan ini penting. Silakan simak dan renungkan:

- ❖ Bacalah *basmalah* setiap kali Anda ingin membaca buku ini
- ❖ Dengan membaca buku ini, Anda memang berhak meraih kesuksesan. Saya turut mendoakan kesuksesan Anda.
- ❖ Anda memang pembelajar yang tangguh, buktinya Anda mau menginvestasikan sejumlah uang Anda untuk memiliki buku ini

- ❖ Anda harus memastikan diri bahwa nanti di perjalanan membaca buku ini, Anda tidak akan sekadar membaca tapi juga praktik.
- ❖ Sampai pada masanya Anda sudah sukses, bahkan melebihi saya, Anda harus rendah hati, jangan sombong.
- ❖ Perhatikan banyak orang di sekitar Anda. Jadilah dermawan dengan pencapaian Anda. Sip?

Dahulu saya sempat bekerja. Karena pertimbangan ini dan itu, maka saya putuskan untuk *resign*. Setelah *resign* saya memang sudah memutuskan untuk fokus jualan. Ya bukan *ujug-ujug* (baca: serta merta) *resign* begitu saja. Tentu saya menyiapkan segalanya. Termasuk bekal dapur selama saya mulai berjualan sampai nanti menghasilkan. Mulailah saya menabung. Sedikit demi sedikit akhirnya terkumpul juga. Setelah dirasa cukup untuk beberapa bulan ke depan, saya pun *resign*.

Setelah saya *resign* dari pekerjaan, saya pun mulai fokus jualan dengan media digital. *Alhamdulillah*, modal melayang penghasilan tak kunjung datang. Kapal pun mulai goyang, hehehe. Sulit untuk dipercaya. Ternyata apa yang saya bayangkan sebelumnya tidak semudah itu untuk dijalani. Jangan membayangkan bagaimana kondisi saya masa-masa itu. Saya yakin bahwa Anda pun mengerti bagaimana rasanya.

Akhirnya saya putuskan untuk bekerja kembali sebagai profesional. Saya pun melakukan pola yang sama. Saya kembali mulai menabung sebagian gaji. Namanya sebagian gaji, angkanya pun sangat kecil. Tapi saya tidak menyerah. Ibarat pepatah *sedikit demi sedikit lama-lama jadi sakit* (sambil ngelus dada). Uang itu pun terkumpul. Setelah dirasa cukup saya kembali *resign*. Alhasil, kejadian kedua

terulang kembali. Sebagaimana sebelumnya, saya putuskan untuk bekerja lagi. Menabung lagi dan *resign* lagi.

“Duh, ruwet Pak.”

Untuk yang ketiga kalinya ini, saya harus lebih hati-hati. Saya belajar bersungguh-sungguh. Saya harus lawan rasa malas, lelah dan jenuh. Sampai akhirnya, pola itu mulai terajut pelan tapi pasti. Sampai akhirnya Allah memberikan kesempatan bagi saya untuk terus maju dan bertumbuh di *marketplace*.

Tanpa terasa, sudah kurang-lebih 10 tahun saya main Marketplace. Kini, saya akan bagikan kepada Anda pengalaman 10 tahun itu. Mulai dari *mindset*, tips, trik, strategi, dan rahasia dapur, pokoknya saya bongkar semua. Bagaimana, siap?

Saya sudah terjatuh berkali-kali. Ibarat orang mati, sudah mati suri yang konon katanya sudah bisa melihat surga neraka seisi isinya. Pengalaman mati suri berkali-kali inilah yang rasanya perlu saya kabarkan ke Anda semuanya para pembaca buku ini. Ini bukan sesuatu yang rahasia. Bukan juga sesuatu yang istimewa. Sebagaimana Anda, saya pun meyakini bahwa setiap orang berhak kaya. Ya semua orang berhak kaya dari manapun jalannya, termasuk dari *marketplace*. Dan semua orang berhak memanfaatkan kekayaannya itu di jalan kebaikan. Tinggal mau apa tidak berjuang untuk itu.

Saya tidak mau Anda terlalu berandai-andai. Tapi mari saya beritahu satu hal penting, bahkan sangat penting. Saat Anda memutuskan untuk membaca buku ini, Anda secara tidak langsung telah berinvestasi waktu dan pengetahuan yang tidak ternilai harganya. Bayangkan, kalau Anda harus mengalami jatuh bangun seperti yang saya alami. Sudahlah! Kalau bisa belajar dengan mudah

dari pengalaman orang, kenapa harus bersusah payah dengan banyak berkorban? *Lugilah* (baca: rugilah).

Dan entah kenapa seketika Anda menjadi sangat tertarik untuk melahap lembar demi lembar isi buku ini. Anda memang luar biasa. Sini, jabat tangan saya. Selamat membaca!

KAYA DARI MARKETPLACE

# Daftar Isi

## Bagian 1:

- Mindsetmu Menentukan Nasibmu! – 1
- About Mindset – 5
- Kenapa Harus Marketplace? – 6
- Anda Bingung Mau Jualan Apa? – 14
- Kenapa Orang Membeli Sesuatu? – 16
- Pahami Customer Journey Marketplace Anda – 25
- 9 Magic Persepsi di Marketplace – 29
- Taklukkan Marketplace – 36
- Orang Biasa Vs Anda – 46
- Mindset* Orang Sukses di Marketplace – 47
- Mari Kita Simpulkan – 69



## Bagian 2:

- Cara Ampuh Riset Produk – 71
- Depok ke Monas, Nyasar? – 73
- Jurus Mengatasi Nyasar – 76
- Apa yang Dimaksud dengan Strategi Riset Produk
  - Laris yang Tepat? – 78
- Untuk Apa Melakukan Riset? – 81
- Produk Laris Versi Muhammad Iqbal – 101
- Jenis Kata Kunci – 103



Cara Meriset Produk – 106

Membuat Judul Versi Muhammad Iqbal – 117

Mari Kita Simpulkan – 120

### Bagian 3:

Strategi Riset Top Supplier yang Support

Cashless dan Resi Otomatis – 125

Memahami Cashless – 126

Selalu Update – 128

Dropship Regular, Job, dan Cashless – 131

Non COD dan COD – 140

Pick Up dan Drop Off – 142

Kriteria Top Supplier – 144

Prinsip Pareto Suplier dan Dropshipper – 148

Bagaimana Cara Mencari Top Supplier? – 150

Tips Jitu Bernegosiasi dengan Top Supplier – 169

Apa yang Anda Lakukan Setelah Menemukan Top Supplier? – 174

Mari Kita Simpulkan – 174



### Bagian 4:

Strategi Membangun Visual Branding

Toko di Marketplace – 177

Apa itu Visual Branding? – 178

Bagaimana Branding Toko Itu Bisa Meningkatkan Sales? – 179

Cara Membangun Visual Branding di Marketplace Anda – 182



Apa Pentingnya Sebuah Logo? – 184  
Buat logo Toko Anda Sekarang Juga! – 186  
Komponen yang harus Ada di Banner Toko – 189  
Foto Produk – 190  
3 Macam Angel Foto Produk – 191  
6 Sisi Pengambilan Real Foto Produk – 192  
Komponan yang Harus Ada di Bingkai Foto – 196  
Cara Membuat Bingkai Produk – 198  
Komponan yang Ada di Video Produk – 200  
Packaging is Penting – 202  
Sesuaikan Desain toko Anda dengan Niche Produk Anda – 204  
Tema Desain Sesuai Event – 205  
Mari Kita Simpulkan – 205

### **Bagian 5:**

Strategi Optimasi dan Promosi Toko  
di Marketplace – 211  
Pahami Algoritma Marketplace – 213  
Algoritma Shopee – 214  
Tampilan Utama Shopee – 219  
Algoritma Tokopedia – 222  
Tampilan Utama Tokopedia – 222  
Algoritma Lazada – 224  
Tampilan Lazada – 228  
Strategi Optimasi Gambar Produk – 230  
Strategi Optimasi Judul – 235



Contoh Judul Produk – 235  
Strategi Optimasi Deskripsi – 236  
Strategi Optimasi Produk – 237  
Bagaimana Menetapkan Harga Produk? – 239  
Strategi Harga Produk – 241  
Teknik Closing di Marketplace – 243  
Strategi Promosi di Marketplace – 250  
Strategi Iklan di Marketplace – 255  
Saatnya Mengevaluasi Iklan – 258  
Mari Kita Simpulkan – 259

### **Bagian 6:**

Strategi Berjualan di Lazada – 263  
Seputar Lazada – 264  
Memahami Metrik Penilaian di Lazada – 268  
Syarat Membuat Akun di Lazada – 271  
7 Macam Desain yang Harus Digunakan – 271  
Pahami Pola Sukses Jualan di Lazada – 272  
Strategi Promosi Organik – 275  
Pahami Tujuan Beriklan di Lazada – 276  
Persiapan Beriklan di Lazada – 276  
Spy Competitor Anda – 277  
Fase Testing Iklan di Lazada – 278  
Analisa Iklan Lazada Anda – 280  
Fase Scale Up Iklan di Lazada – 281  
Waktunya Praktik – 282



### **Bagian 7:**

- Strategi Berjualan di Shopee – 287
- Seputar Shopee – 288
- Pahami Step By Step Berjualan di Shopee – 291
- Pahami Tujuan Beriklan di Shopee – 292
- Strategi Beriklan di Shopee – 292
- Lakukan Persiapan Beriklan di Shopee – 293
- Lakukan Juga Spying Competitor – 294
- Fase Testing Iklan di Shopee – 296
- Analisa Iklan Shopee Anda – 298
- Fase Scale Up Iklan Shopee – 300
- Pahami Peringkat Iklan di Shopee – 300
- Waktunya Praktik – 302

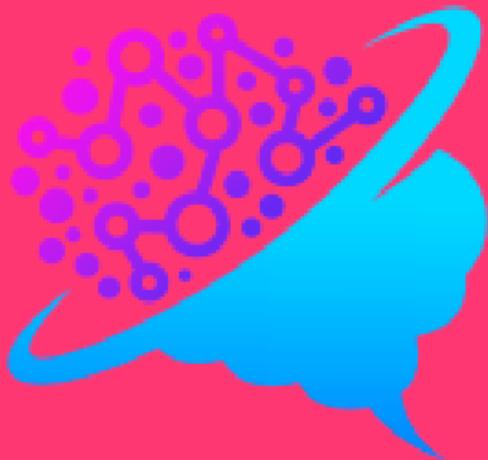


### **Bagian 8:**

- Strategi Berjualan di Tokopedia – 307
- Seputar Tokopedia – 309
- Step By Step Berjualan di Tokopedia – 317
- Pahami Tujuan Beriklan di Tokopedia – 318
- Strategi Beriklan di Tokopedia – 319
- Lakukan Persiapan Beriklan di Tokopedia – 319
- Fase Testing Iklan di Tokopedia – 320
- Wajib Juga Melakukan Spying Competitor – 323
- Analisa Iklan Tokopedia Anda – 324
- Fase Scale Up Iklan Tokopedia – 326
- Pahami Peringkat Iklan di Tokopedia – 327
- Langsung Praktik – 329



KAYA DARI MARKETPLACE



BAGIAN I

# Mindsetmu Menentukan Nasibmu!

**START NOW!**



*"Once your mindset changes, everything on the outset change along with it."<sup>1</sup>*

**Steve Maraboli**

**S**elamat datang di bagian pertama di buku ini. Mari mantapkan niat untuk sama-sama belajar. Jangan lupa siapkan secangkir kopi. Seruput sesekali. Ingat, sesekali saja. Jangan lebih banyak seruput kopinya daripada membaca bukunya.

Hei! Anda mau baca buku sambil ngopi, apa ngopi sambil baca buku? Hehehe.

Selain kopi, ada hal yang tidak kalah pentingnya. Anda harus sudah memastikan bahwa Anda sudah berdoa sebelum memulai membaca buku ini. ***Tidak ada sesuatu yang bisa kita pahami dari sedikit ilmunya Allah yang diberikan kepada kita, kecuali atas izin-Nya.*** Dengan menyebut nama Allah, mari kita mulai.

Di bagian ini Anda dan saya akan lebih banyak membahas tentang sesuatu yang sangat fundamental. Itu artinya, Anda harus fokus, serius, sungguh-sungguh, alias tidak main-main. Sip?

Tentang apa itu Mas Iqbal?

Sebagaimana judulnya, maka bab ini akan membahas tentang hal yang sangat berpengaruh terhadap ketentuan masa depan

---

<sup>1</sup> Saat *mindset*-mu berubah, maka semuanya akan berubah bersamaan dengannya.

seseorang. Ya, benar. Ini tentang hal terpenting yang akan mengubah seluruhnya dalam kehidupan Anda. Membaca bagian ini, Anda sedang berusaha memperbaiki kehidupan Anda. Dengan apa? Dengan memperbaiki *mindset*. Ingat! ***Mindset-mu menentukan nasibmu.*** Dengan *mindset* yang bagus, maka nasibmu akan berpotensi bagus pula, bahkan bisa melesat. Mau?

Mungkin sebagian Anda akan bertanya, “Mas Iqbal, saya sudah mengerti kok, Mas, bagaimana jualan di MP (baca: *MarketPlace*), apa saya masih perlu memperbaiki *mindset* ini?”

Satu hal yang perlu diingat ya teman-teman, *mindset* itu bukan perihal jualan. Sekali lagi, bahwa *mindset* itu bukan perihal jualan. Tapi, perihal bagaimana Anda bisa memahami perihal di balik jualan. Misalnya:



- ✓ Cara Anda merespon masalah pada proses jualan.
- ✓ Bagaimana Anda tetap bertahan saat kondisi tidak sesuai dengan keinginan Anda.
- ✓ Bagaimana Anda memperbaiki pola pikir Anda.
- ✓ Bagaimana Anda bertahan dan mampu melalui setiap proses demi proses belajarnya.
- ✓ Dan masih banyak lagi.



Intinya, *mindset* Anda akan mengarahkan Anda ke jalan yang benar. Supaya, saat Anda benar-benar terjun ke dunia MP, Anda tidak lagi bingung menghadapi kemungkinan-kemungkinan yang bisa terjadi nantinya. Jujur saja, di antara ratusan member program mentoring *kayadarimarketplace.com* yang sukses dengan penghasilan puluhan bahkan ratusan juta sebulan hanya dari 1 *marketplace*, ada

pula sebagian kawan-kawan saya (*saya yakin bukan Anda*) yang masih nanya, “Mas Iqbal saya sudah belajar, sudah *upload* produk pula, kok nggak terjadi penjualan ya?”

Yang model begini, boro-boro ratusan juta, puluhan juta pun masih jauh panggang dari api. Bagaimana Anda bisa mampu bertahan dalam prosesnya, jika yang ada dalam benak Anda seperti itu? Dengan kata lain, ada yang salah di *mindset* Anda. Karena *mindset* Anda salah maka saya dapat menyimpulkan bahwa:



- ✓ Anda tidak bisa fokus pada proses.
- ✓ Anda inginnya yang instan aja.
- ✓ Buktinya, Anda masih bingung jika tidak terjadi *sales* atau penjualan.
- ✓ Atau bisa saja Anda jualannya asal-asalan
- ✓ Kalaupun di awal jualan laku, pasti kesana-sananya sepi lagi. Ayo ngaku! Hehe.



Maka, tidak ada pilihan lain. Ayo perbaiki *mindset*. Jika tidak, Anda belum bisa sukses sebagaimana kawan-kawan yang lain sukses dan berkembang pesat itu. Catat! Saya bersyukur, saya dikaruniai banyak kawan yang tidak bermasalah di bagian *mindset*. Saya juga berbaik sangka, semua pembaca buku ini, termasuk Anda, ya Anda, memang sudah memiliki *mindset* yang benar, dalam setiap aktivitas, khususnya dalam perihal jualan di *marketplace* ini. Saya juga yakin, banyak di antara kalian semua yang memang sudah sukses dengan *marketplace*, termasuk Anda. Saya berharap, semoga Anda juga dapat memetik manfaat dari buku ini. Izinkan saya mendoakan Anda untuk bisa lebih sukses jauh lebih sukses dari yang sebelumnya.

## ABOUT MINDSET

Kalau saya bertanya kepada Anda, apa yang Anda pahami tentang *mindset*? Yang jelas, saya tidak tahu bagaimana Anda memahami apa itu *mindset*. Tapi, coba Anda baca pelan-pelan, agar Anda paham dan mengerti apa itu *mindset*.

- Jika Anda berkata bahwa *mindset* itu adalah pola pikir, ANDA BENAR.
- Jika Anda menjawab bahwa *mindset* itu adalah suatu cara berpikir yang menentukan perilaku, pandangan, sikap, dan masa depan seseorang, ANDA PUN BENAR.
- Atau jika Anda berpikir bahwa *mindset* itu adalah pemikiran yang diperkuat dengan keyakinan dan proyeksi sehingga menjadi kenyataan, ANDA JUGA BENAR.

Sehingga dari apa yang Anda pikirkan itu, Anda dapat membuat kesimpulan sendiri, bukan? Benar, saya setuju. Singkatnya, kita bisa berkata bahwa ***mindset itu adalah pola pikir untuk merespon setiap tantangan dan kondisi apapun dalam kehidupan kita.***

Untuk itu, sebagaimana Anda sangat setuju dengan apa yang dikatakan oleh Steve Maraboli, saya pun demikian. Benar memang apa yang dikatakan oleh pencipta Psycho-Neuro-Actualization ini kalau *mindset*-nya berubah, maka semua apa yang ada di permukaan akan berubah.

Eh, ngomong-ngomong, masalah Psycho-Neuro-Actualization, itu sebuah terobosan metodologi konseling/pembinaan yang telah mendapatkan perhatian dunia karena efektivitasnya dalam pengaruh dan peningkatan pola pikir pribadi/keompok. Mari coba renungkan!

## KENAPA HARUS MARKETPLACE?

Ini semacam pengetahuan pokok dan mendasar untuk Anda yang ingin berjualan di *marketplace*. Kenapa? Karena Anda harus paham seperti apa *marketplace* itu sebenarnya. Pemahaman di awal tentang *marketplace* Anda ini akan Anda gunakan untuk mempertimbangkan banyak hal. Sehingga apabila nanti Anda sudah memulai, lalu Anda bertemu dengan *obstacle* alias rintangannya, Anda tetap bisa bertahan. Selain itu, dengan mengetahui fakta-fakta di *marketplace*, Anda semakin sadar bahwa Anda sedang berproses. Karena Anda sedang berproses, maka Anda butuh perencanaan. Dalam perencanaan itu Anda harus tahu dan memastikan bagaimana data berbicara. Setuju?

Kalau Anda sudah merencanakan segalanya dengan matang, maka harapannya adalah Anda dapat melakukan prosesnya dengan lancar jaya, hehe. Saya yakin, jika Anda sukses, tentu kesuksesan itu tidak ingin Anda nikmati sendiri 'kan? Bukan hanya sekadar hasilnya. Tapi ini perihal bagaimana Anda dapat mewariskan bisnis Anda kepada anak cucu Anda. Mau, 'kan?

Satu kata: bersiaplah.

"Bersiap untuk apa Mas Iqbal?"

"Ya, bersiap untuk berproses."

"Kalau begitu bukan satu kata, Mas, dua kata itu namanya."

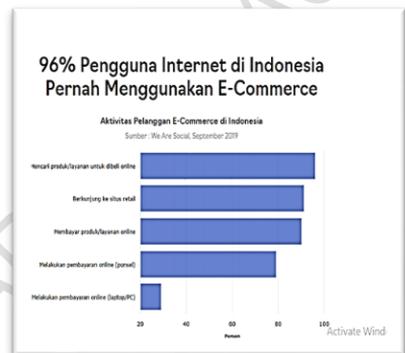
"Ya sudahlah terserah Anda. Banyak protes! Hehehe. Banyak protes sih, nggak apa-apa, asal Anda berjanji Anda akan banyak praktek. Siap?"



## ● FAKTA I: JUMLAH PENGGUNA

Salah satu alasan tepat untuk Anda pertimbangkan kenapa *marketplace* menjadi salah satu opsi atau pilihan yang bisa kita tekuni sebagai saluran untuk berjualan adalah mengenai kuantitas atau jumlah pengguna yang semakin hari kian bertambah. Faktanya, menurut data yang saya lihat di *katadata.co.id* tahun 2019 lalu **96% dari 107 juta pengguna internet** di Indonesia, mereka pernah menggunakan *e-commerce*. Kebayang 'kan berapa jumlah pasar di sana?

Bahkan data terbaru yang dirilis oleh *www.sirclo.com* menunjukkan ranking 5 *marketplace* terbesar di Indonesia berdasarkan jumlah pengunjung bulannya di kuartal kedua tahun 2020 baru baru ini. Data ini baru dirilis 19 Agustus 2020 lalu. Berikut peringkatnya:



1. Shopee (93, 4 juta),
2. Tokopedia (86,1 juta),
3. Bukalapak (35,2 juta),
4. Lazada (22 juta), dan
5. Blibli (18,3 juta).

Jumlah pengguna yang puluhan juta itu orang semua, ya, hehehe. Artinya, dapat kita pastikan bahwa ada ratusan juta orang di Indonesia yang berkunjung ke *e-commerce*, baik yang MP maupun non MP.

Maka, saya ingin mengajak Anda semua untuk sama-sama membuka wawasan. Mari kita lihat peluang ini. Bahwa, *market share* (baca: sebaran pasar) di MP ini sangatlah luas. Selanjutnya, tinggal kita

pikirkan bagaimana caranya pengunjung bisa berbondong-bondong ke toko kita. Siap? Acungkan tangan Anda! Karena saya tahu Anda sudah siap berproses.

- **FAKTA II: MINAT BELANJA**

Fakta yang juga harus kita sadari tentang kehadiran *e-commerce* ini adalah tentang **Minat Belanja** konsumen. Dalam sebuah riset dikatakan bahwa orang Indonesia itu melakukan belanja *online* sebanyak 5 kali perbulan.



Mari kita analogikan. Semisal dalam satu keluarga ada 5 orang, dan rata-rata mereka melakukan belanja online 5 kali sebulan, maka kita dapat pastikan bahwa 1 keluarga itu pasti melakukan belanja online sebanyak 25 kali dalam sebulan. Betul? Nah, tugas kita selanjutnya adalah tinggal mengetahui apa sih, kebutuhan paling dicari di antara sekian ratus juta pembeli di *marketplace*. Nah, kebayang 'kan?



"Boleh tanya Mas Iqbal?"

"Boleh, silakan!"

"Apa untungnya jika kita mengetahui item yang dibutuhkan konsumen?"

"Nggak ada untungnya kalau Anda nggak ngapa-ngapain alias duduk manis saja."

"Ya, iyalah Mas, semua orang juga tahu."

"Tenang-tenang, jangan naik darah, hehehe.

Yang saya maksud itu, dengan Anda mengetahui apa kebutuhan mereka, sekarang Anda lah penjualnya. Begitu saudara-saudara."



Saya saja nih, sudah hampir tidak pernah melakukan pembelian secara *offline*. Untuk kebutuhan toko misalnya, saya belanja *bubble wrap*, kertas yang ada balon-balonnya itu lho, lakban, dan kebutuhan lainnya sudah tidak lagi beli di toko *offline*. Pesan saja di *marketplace*, bayar, lalu tara ... sampe deh barang yang kita pesan ke rumah.

Istri saya pun demikian. Beliau biasanya beli baju anak, beli kebutuhan rumah tangga, ya hampir apa pun bahkan, beliau pakai *marketplace* Shopee, Tokopedia dan semacamnya. Itu baru kebutuhan pribadi, belum kebutuhan anak, kebutuhan nenek, kebutuhan si dede dan yang lain-lainnya.

Bagi saya, ini menjadi bukti, teman-teman. Bukti bahwa dalam setiap bulan itu, rata-rata keluarga Indonesia pasti ada aktivitas pembelian di *marketplace*. Saya yakin di keluarga teman-teman pun sama demikian. Betul 'kan?

"Betul, Mas Iqbal."

"Nah, kalau boleh tahu, berapa kali dalam seminggu? Hehehe. Jawab dalam hati saja ya."

Eh, ngomong-ngomong masalah belanja online, ini juga nanti yang akan kita bahas di bab berikutnya. Apa itu? Mengenai riset produk. Ya, riset produk itu bisa kita mulai dari barang apa yang biasa kita beli di *marketplace*. Tenang sabar, kita selesaikan dulu baca bagian ini, ya. Sip!

Jadi intinya, sekarang Anda sudah memahami bahwa sebenarnya *market size* alias ketersediaan pasar di *marketplace* itu sangat luas. Sekarang Anda pun memiliki keyakinan dan semangat baru untuk bisa sukses dan kaya dari *marketplace*.

Anda pun saat ini bertanya-tanya, memang berapa pengguna *buyer* orang Indonesia yang melakukan pembelanjaan di *marketplace*? Silakan lanjut membaca. Simak datanya, supaya Anda lebih mantap. Sip? Lanjutkan!

- **FAKTA III: 270 JUTA ORANG PENGUNJUNG SETIAP BULAN**

Total pengunjung *marketplace* itu 270 juta perbulan. Dapat disimpulkan bahwa kurang lebih ada 9 juta orang yang berselancar di *marketplace* dalam setiap harinya.

Jumlah itu didapat dari 10 *marketplace* terbesar saja, belum *e-commerce* lainnya. 10 besar MP yang dimaksud adalah Shopee, Tokopedia, Lazada, Blibli, JD.ID, sampai Matahari.

Merchant	Monthly Web Visits	AppStore Rank	PlayStore Rank	Twitter	Instagram	Facebook	Number of Employees
1  Shopee	93,440,300	#1	#1	320,800	4,851,200	17,841,400	5,100
2  Tokopedia	86,103,300	#2	#3	445,100	1,780,500	6,377,800	4,100
3  Bukalapak	35,288,100	#4	#4	188,600	1,060,900	2,482,800	2,400
4  Lazada	22,021,800	#3	#2	391,800	2,014,000	29,880,700	3,100
5  Bilibli	18,307,500	#6	#6	501,600	1,255,600	8,591,600	1,800
6  JD ID	9,301,000	#8	#7	30,900	476,300	763,200	1,000
7  Orami	4,176,300	#33	#25	6,000	n/a	354,400	168
8  Bhinneka	3,804,800	#20	#21	69,400	41,400	1,053,200	603
9  Zalora	2,334,400	#5	#8	n/a	557,200	7,827,800	535
10  Matahari	2,197,200	#9	n/a	96,200	140,000	1,599,100	698

● **FAKTA IV : TRANSAKSI E-COMMERCE PERBULAN CAPAI 13T**

Angka 13T ini terjadi di November 2019. Tentu sekarang saya yakin lebih banyak. Anda harus yakin satu hal. Apa itu? Ya, Anda harus yakin bahwa 13 Triliun itu banyak, hehehe.

“Ya iyalah Mas. Nenek saya yang sudah ompong saja juga tahu.”



Benar memang, semua orang tahu bahwa 13 triliun itu banyak, tapi tidak semua orang sadar bahwa kesempatan itu terbuka luas. Tinggal mau apa tidak berjuang untuk bisa ambil bagian di *marketplace* ini.

- **FAKTA V : BELANJA ONLINE MENINGKAT PESAT DI TENGAH PANDEMI COVID 19**

Anda sudah tahu semua kan, bahwa wabah COVID-19 ini membuat lumpuh banyak lini bisnis. Eh, BTW, apa Anda terkena dampaknya juga? Mudah-mudahan tidak lah ya.

Menariknya, saat banyak lini usaha yang merosot, yang bangkrut lah, yang terpaksa istirahat sementara lah, dan lain sebagainya, justru aktivitas belanja *online* semakin meningkat. Kenapa bisa begitu ya, Mas Iqbal? Menurut saya bukan perihal mengapa kondisi pengguna *marketplace* meningkat atau tidak, tapi lebih kepada bagaimana fakta ini benar-benar kita jadikan sebuah momen yang tepat untuk bisa lebih mantap agar bisa lebih serius main di MP (baca: *marketplace*). Dengan kata lain, Anda sekarang harus lebih yakin MP itu memiliki peluang yang sangat besar di sana.

Coba jawab pertanyaan saya!

- ❖ Anda tahu 'kan orang di masa pandemi ini melakukan belanja online semakin menjadi-jadi?

*(Jawab: Tahu Mas Iqbal. Kan orang nggak keluar-keluar rumah).*

- ❖ Anda juga tahu 'kan betapa besarnya perputaran uang di Indonesia dari saluran belanja online ini?

*(Jawab: Tahu Mas Iqbal, di tahun 2019 lalu aja sudah sampai 13 T. Bagaimana ke depan juga ya Mas?)*

- ❖ Anda juga sadar 'kan besarnya jumlah pengguna internet dan pengunjung *e-commerce* setiap hari semakin meningkat?

*(Jawab: Tahu Mas. 97% dari jumlah pengguna internet mengunjungi e-commerce 'kan Mas?)*



- ❖ Bukannya Anda menginginkan penghasilan tambahan selain dari gaji dari tempat kerja Anda?

*(Jawab: Kok Mas Iqbal tahu, ya?)*

- ❖ Bukannya Anda menginginkan terjadinya penjualan hingga Anda benar-benar bisa kaya dari MP ini?

*(Jawab: Ya mau banget lah, Mas)*

- ❖ Jadi kapan mau mulai?

*(Jawab: Kalau begitu, saya mulai segera, Mas Iqbal)*

Kalau Anda sudah tahu fakta ini, untuk apa Anda banyak mikir? Bagaimana? Sudah siap menjalankan MP lebih serius?



## ANDA BINGUNG MAU JUALAN APA?



*“Orang yang bingung mau jualan apa, berarti dia belum paham orang beli karena apa.”*

**Muhammad Iqbal S.Mp**

Setelah mengetahui fakta-fakta tentang MP, sekarang Anda semakin sadar bahwa Kaya dari Marketplace itu bukan hal yang tidak mungkin, 'kan? Sekarang Anda juga sedang berpikir bagaimana caranya Anda memulai berjualan di MP. Atau bagi Anda yang sudah mulai, Anda mulai berpikir bagaimana Anda bisa lebih giat serta bersungguh-sungguh berjualan di MP. Tidak hanya itu, bahkan mungkin Anda juga sudah membayangkan bagaimana Anda dapat menikmati hasil yang berlimpah dari MP. Betul?

Tapi sebentar, sebelum Anda bergerak, sebelum Anda melangkah lebih jauh, pastikan Anda terus membaca buku ini dengan seksama. Supaya Anda mengerti apa yang mesti Anda lakukan.

Ingat! Semangat saja tidak cukup. Sekali lagi, semangat saja tidak cukup. Anda juga harus tahu satu hal penting.

*“Apa itu Mas Iqbal?”*

*“Yaitu, alasan kenapa orang membeli sesuatu di MP.”*

*“Emang apa pentingnya tahu ini, Mas Iqbal?”*

*“Sini saya bisikin satu hal. Baca aja jangan banyak tanya, hehe.”*



Kalau saya tanya kepada Anda, apa sih tujuan orang datang ke MP? Kalau jawaban Anda karena mereka ingin membeli sesuatu, saya setuju dengan Anda.

Nah dari sini, seharusnya kita tahu, apa alasan orang itu memutuskan beli di MP. Ini penting dan tidak bisa kita anggap sebelah mata. Anda harus benar-benar paham ini. Supaya dalam setiap aktivitas di MP Anda bukan hanya ikut-ikutan, tapi memang betul-betul mengerti logika mainnya si MP itu sendiri. Misalnya, bagaimana Anda harus *setting* foto produk, banner gambar di MP, perihal diskon, tentang produk yang harus dijual, dan banyak lagi.

Kalau Anda sudah tahu dan mengerti Anda tidak akan pusing lagi. Menurut saya, agak aneh, atau benar-benar aneh bahkan, kalau ada orang tanya: Mas Iqbal, kira-kira saya mau jualan apa ya, Mas?

*Plak! (sambil tepuk jidat)*

Lah, kalau Anda bingung, bagaimana dengan saya? hehehe. Itu artinya, Anda belum mengerti orang itu beli karena apa. Itulah alasan kenapa Anda harus paham logika ini.

Bagaimana, apakah Anda menemukan jawaban kenapa orang bingung mau jualan apa di MP? Bagaimana dengan Anda? Sudah tahu apa produk yang harus Anda jual? Supaya Anda lebih mantap lagi, coba lanjutkan membaca tentang polanya, kenapa orang membeli sesuatu.

# KENAPA ORANG MEMBELI SESUATU?

## 1. KARENA KEBUTUHAN



Prinsip yang dipakai pada bagian ini adalah prinsip dasar manusia. *Apa itu Mas Iqbal?* Ya itulah yang disebut dengan kebutuhan utama. Orang pasti butuh dengan barang tersebut. Siapa pun dia orangnya, pasti akan butuh barang-barang ini. *Apa saja itu Mas Iqbal?* Mari kita klasifikasikan.

### a. Makanan

Pertanyaannya, kenapa setiap orang butuh makanan? ***Karena setiap orang itu butuh tumbuh dan berkembang.*** Anda pun mengerti itu. Kalau ngomongin makanan tentu ini menjadi kebutuhan setiap manusia.

Orang yang menjual kebutuhan pokok berupa makanan tentu potensi penjualannya akan besar. Coba Anda perhatikan, apakah Anda dekat dengan toko kelontong? Kalau begitu, Anda tahu 'kan betapa toko kelontong itu setiap hari pasti ada pengunjung alias pembelinya? Bukannya itu sebuah bukti? Bukti apa? Setidaknya kita bisa simpulkan beberapa hal;

- 1) Toko kelontong itu adalah toko sejuta umat.  
Toko kelontong itu pasti ramai. Mau *bejubel* kaya apa juga, kalau namanya toko kelontong pasti dikunjungi orang.



*Kenapa Mas Iqbal?* Ya karena memang yang disiapkan adalah kebutuhan pokok manusia.

- 2) Faktanya, memang orang itu membeli karena memang mereka butuh. Jelas?

Anda kalau beli beras ke mana? Sama dengan saya, toko kelontong. Anda kalau beli telur ke mana? Ya, saya juga, ke toko kelontong. Kalau beli mie instan gitu ke mana? Hahaha, sama dong, saya juga, ke toko kelontong. Kalau beli gula, minyak goreng, kecap, dan lain-lain, kebutuhan makan utama lainnya ke mana? Ya, jawabannya ke toko kelontong.

- 3) Semakin kita menyediakan barang-barang dasar maka semakin kita membuka jalan untuk dikunjungi banyak orang. “Ini maksudnya apakah Mas Iqbal merekomendasi kita harus jualan barang-barang kebutuhan seperti beras, telur, minyak dan lain sebagainya seperti yang disebutkan di atas, Mas?” Silakan Anda renungkan sendiri. Saya nggak nyuruh dan merekomendasi apa-apa. Nanti Anda mengerti sendiri. Sip? Lanjut!

### **b. Rumah**

“Selain makanan seperti yang disebut di atas, ada lagi nggak Mas Iqbal, yang pasti dibutuhkan orang?”

Jawabannya ada. Apa itu? Properti. ***Ini berkaitan dengan kebutuhan keamanan dan perlindungan hidup manusia.*** Anda yang main properti tidak perlu khawatir tidak laku. Orang pasti akan beli yang namanya properti, terlebih lagi rumah, ya. Setiap orang itu butuh rumah. Setiap orang butuh tempat tinggal. Sepakat?

“Tapi saya jualan properti susah, Mas Iqbal.”

“Susahnya di mana?”

“Susahnya di bangun propertinya mau di mana?”

“Hahaha.” (*ngakak sambil tepok jidat*)

Itu mah saya juga tahu. Di kota-kota besar memang tanah sudah banyak dibangun macam-macam. Selain itu, *range* harga mungkin juga menjadi problem banyak pemain properti.

“Oh ya, Mas Iqbal, memangnya jualan properti di MP itu bisa?”

“Bisa saja. Tentu dengan pendekatan dan di MP tertentu.”

Tapi, setidaknya teman-teman sudah tahu, bahwa orang membeli sesuatu itu karena memang mereka butuh. Sip?

### c. Pakaian

Kebutuhan manusia yang juga pasti dicari banyak orang adalah pakaian. Kenapa? Karena setiap manusia itu memiliki kebutuhan psikologis yang erat kaitannya dengan rasa malu. ***Tidak hanya itu, mengenakan pakaian juga menjadi salah satu simbol, baik secara adat, sosial, dan agama.*** Saya yakin Anda sudah paham ini semua. Faktanya, tidak ada orang yang tidak mengenakan pakaian. Artinya tidak ada manusia satu pun di muka bumi ini yang tidak pernah membeli baju atau pakaian.

Kebutuhannya apa? Kebutuhan menutup anggota tubuh. Setelah itu terpenuhi, barulah kebutuhan gaya hidupnya. Setuju?

### d. Produk kesehatan

Setiap orang butuh sehat. Karena semua orang butuh sehat, maka setiap manusia berjuang mati-matian untuk kesehatan ini. Ini juga menjadi salah satu kebutuhan pokok manusia. Bukankah kita



sepakat, bahwa berapa pun yang harus dikeluarkan, kalau urusannya dengan kesehatan pasti dijamin, hehe.

“Jadi kesimpulannya apa Mas Iqbal?”

Saya yakin, Anda sudah punya kesimpulan sendiri. Kata kuncinya adalah KEBUTUHAN. Orang beli itu karena butuh. Adalah benar, jika saat ini Anda berpikir bahwa Anda harus mencari tahu, apa yang dibutuhkan manusia sehingga Anda harus menyediakannya. Setuju?

## 2. KARENA KEINGINAN

Kita sudah banyak membahas tentang kebutuhan manusia. Sekarang mari kita memperluas kesadaran kita bahwa salah satu motivasi orang membeli sesuatu itu karena keinginan. Izinkan saya memberikan sedikit gambaran, boleh? Perihal keinginan ini sebenarnya erat kaitannya dengan gengsi, ya gengsi. Kalau boleh jujur, biaya hidup manusia itu murah, yang mahal 'kan biaya gengsi, setuju nggak? Jadi dapat disimpulkan, bahwa manusia itu membeli bukan semata-mata karena butuh.



Mungkin sebagian Anda bertanya, “Mas Iqbal, apa bedanya kebutuhan dengan keinginan?”

Gampang kok, kalau kebutuhan pokok itu erat kaitannya dengan keberlangsungan. Misalnya, orang kalau tidak beli makanan, lantas tidak bisa makan, kalau tidak bisa makan ya kehidupannya tidak berlangsung. Manusia akan mati. Contoh lain, kalau orang nggak beli rumah, misalnya. Ya, orang akan terancam tidak bisa hidup dengan

perlindungan yang utuh. Resikonya juga pada keberlangsungan hidup. Begitulah kira-kira kebutuhan pokok itu harus terpenuhi.

Sementara kalau keinginan, sekali lagi, itu hanya gengsi. Coba perhatikan beberapa kondisi berikut:

- ✓ Orang pakai baju itu kebutuhan pokok. Sementara orang beli baju warna merah, dengan merek tertentu, dan tambahan kenyamanan lainnya, itu namanya gengsi.
- ✓ Orang makan nasi sepiring dua piring, sudah bisa kenyang. Ia sudah bisa beraktivitas dengan baik. Tapi orang pergi ke restoran karena tertarik dengan menu makanan baru, itu namanya gengsi alias keinginan. Toh, kalau pun dia tidak ke restoran dia tetap bisa melangsungkan hidup. Ada gitu orang yang gara-gara tidak bisa makan di restoran lantas dia almarhum? "Mati sih tidak Mas Iqbal, yang ada mati gaya." Tuh kan. Benar, itu namanya gengsi.
- ✓ Orang pakai HP seadanya, sudah bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari itu namanya memenuhi kebutuhan. Orang rela mengantri dan mau mengeluarkan puluhan juta demi mendapatkan logo buah apel tergigit sebagian sisinya, itu namanya gengsi. Sadar woy. Bukan nggak boleh, silakan saja selama Anda mampu. Coba bayangkan, pergi haji saja 'kan wajib hanya bagi yang mampu, masa beli ini itu karena gengsi lalu Anda mewajibkan diri, pake maksa lagi. Haduh.

Bagaimana, kebayang?

Ya, jelas. Orang yang membeli karena keinginan, motivasinya karena gengsi. Mereka ingin tampil lebih elegan. Ada *pride* yang mereka banggakan di komunitas dan lingkungannya. Dengan motivasi



tersebut, orang akan rela merogoh kocek demi memenuhi keinginannya itu. Berapa pun harganya, mereka akan jabanin, biar kata premium (baca: mahal) sekalipun.

Nah, menariknya, sejauh pengalaman saya, di MP itu, profit yang tinggi lebih banyak dari barang-barang yang sifatnya 'keinginan'. Silakan dipikirkan, apa yang mau Anda jual di MP yang sifatnya keinginan. Bisa dimulai dari casing HP, alat pancing, alat-alat olahraga, sepatu bermerk, dan lain-lain, yang intinya berkaitan dengan hobi.

Beda halnya dengan barang-barang yang memang menjadi kebutuhan. Di MP justru barang-barang kebutuhan itu cenderung murah-murah. Perang harga pun tidak dapat dihindari. Al-hasil, semua barang yang ada saling bersaing ketat.

### 3. KARENA PERSEPSI

Selain karena kebutuhan dan keinginan, alasan orang melakukan pembelian itu karena persepsi. Apa itu persepsi Mas Iqbal? Konon katanya **persepsi** itu berasal dari bahasa Latin *perceptio*, *percipio*. Yaitu, tindakan menyusun, mengenali, dan menafsirkan informasi



sensoris guna memberikan gambaran dan pemahaman tentang sesuatu. Begitu setidaknya yang saya tahu dari penuturan Daniel Schacter (Psychology. Worth Publishers; 2011) dari penelusuran saya di Wikipedia.

Di MP, persepsi itu dibangun dengan beberapa cara, seperti: diskon, original, free ongkir, bisa retur, bisa COD, bonus, bergaransi,

distributor resmi, reseller resmi, dan lain sebagainya. Ini menjadi salah satu kekuatan MP ya kawan-kawan. Kalau perhatikan, dapat kita pastikan bahwa setiap MP itu memiliki pola yang hampir sama. Mereka membangun persepsi dengan kekuatan ini. Kekuatan? Sihir kali? Hehe. (Tentang sihir di MP kita bahas di sub bab khusus ya. Pastikan Anda membacanya sampai selesai).

**a. Mindset Produk Laris**

Mengetahui produk yang laris saat ingin berjualan itu sangat penting. Kenapa, dengan mengetahui produk yang laris, setidaknya kita memiliki gambaran bagaimana Anda merencanakan produk apa yang juga akan Anda jual. Karena memang MP itu identik dengan tempat jual beli barang-barang yang banyak dicari. Dengan kata lain, kalau mau jualan di MP memang sebaiknya berjualanlah barang-barang yang banyak dicari, bukan ditawarkan. Jelas, ya?

Disadari atau tidak, memang ada beberapa produk-produk yang laris di MP. Tentu setiap MP memiliki kriteria tersendiri, demikian juga produknya. Produk A laris di MP A, sebagaimana produk B laris di MP B. Belum tentu kalau produk A dijual di MP B juga laris manis, begitu juga sebaliknya. Namun secara umum, ada setidaknya 5 produk yang memang mendominasi di berbagai MP, seperti:

- 1) Fashion
- 2) Peralatan Rumah Tangga
- 3) HP & Tablet
- 4) Kesehatan
- 5) Elektronik

Itulah list produk-produk yang memiliki daya jual tinggi alias laris manis. ***Tapi, tantangannya adalah perang saudara (baca:***



**perang harga), hehehe.** Maka, saya menyimpulkan bahwa berjualan produk laris saja ternyata tidak cukup. Karena pada hakikatnya, orang membeli itu bukan karena semata-mata produknya saja, tapi karena persepsinya. Kalau demikian, tugas Anda selanjutnya adalah memikirkan cara apa yang dapat membuat calon *customer* menjadi kebetul beli.

“Tapi ‘kan produknya memang sudah laris, Mas Iqbal?”

“Laris di mana? Di toko orang? Di Anda apa sudah pasti laris? Kan belum tentu. Ayo mikir!”

Saya setuju dengan Anda, di mana-mana orang memiliki pemikiran yang sama.

“Apa itu Mas Iqbal?”

Ya, semua orang jualan pengennya laris. Saya yakin Anda pun sama demikian. Lagian mana ada orang jualan tidak ingin laris. Karena itu, maka setiap barang yang potensi laris, akan banyak dijual oleh para MP mania. Artinya, kompetitornya banyak.

Dari sini mungkin sebagian Anda yang baru mau mulai jualan di MP akan berpikir bahwa Anda akan kalah dengan para pemain lama. Belum tentu dong. Saya kasih tahu satu hal penting, ya. Mau? Pastikan Anda benar-benar membaca paragraf ini dengan baik.

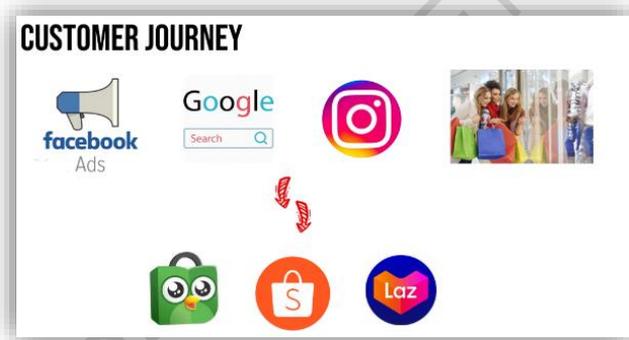
Laris itu bukan ditentukan oleh toko baru atau toko lama. Karena pada dasarnya, orang membeli barang, baik itu kebutuhan atau keinginan, itu dipengaruhi oleh yang namanya persepsi. Jika Anda tahu bahwa ternyata barang laris di MP itu memang banyak pemainnya, maka tugas Anda selanjutnya adalah membangun *brand* toko Anda. Bagaimana caranya Mas Iqbal? Tenang, kita akan bahas ini lebih detail nanti ya. Nah!

Sesuai dengan sub topik di bagian ini, maka pertanyaannya, apa sih *mindset* yang harus dimiliki para penjual di MP mengenai produk laris?

- ✓ Lakukan riset produk laris.
- ✓ Temukan produk apa yang sedang banyak dicari oleh orang.
- ✓ Ingat, laris di banyak toko orang belum tentu di toko Anda.
- ✓ Fokus pada barang-barang yang diinginkan bukan yang dibutuhkan.
- ✓ Lakukan persepsi penjualan.
- ✓ Bangun *brand* toko.
- ✓ Perjelas *value* tambahan yang erat kaitannya dengan mengapa calon *customer* Anda harus beli di toko Anda alias kebetul beli.
- ✓ Pilih 1 jenis kategori produk terlebih dahulu.
- ✓ Setelah menentukan 1 jenis produk, tentukan *niche* (baca: *nisy*) alias ceruk pasar tertentu.
- ✓ Misalnya Anda memilih fashion, fashion apa? Pria kah? Baju muslim kah? Kriteria warna bagaimana? Ukuran seperti apa? Ada patokan usia kah? Dan lain sebagainya.
- ✓ Nanti setelah satu *niche* itu sudah meledak, silakan dikembangkan ke sub *niche* lainnya.
- ✓ Cari supplier yang memang *support* pada satu *niche* sesuai dengan pilihan Anda.

## PAHAMI CUSTOMER JOURNEY MARKETPLACE ANDA

Saya yakin semakin-yakinnya, Anda sudah tidak sabar untuk praktik gila-gilaan, betul? Sekarang, Anda pun sedang diam-diam berpikir tentang sebuah *niche* produk yang akan Anda mulai jual di MP. Turut mendoakan yang terbaik untuk Anda. Semoga Anda semua segera diberikan kesuksesan dalam membangun MP dan jualan Anda. Amin. Eit, tidak cukup amin ya. Anda harus berjuang, berdoa, belajar, lalu tancap gas action gila gilaan. Kapan? Sekarang juga, jangan tunda semenitpun, jangan beralasan sekecil apa pun. Sip?



Lanjut!

Sekarang Anda akan banyak belajar masalah *customer journey*.

“Apa itu Mas Iqbal?”

Seperti namanya, *customer journey* ini bisa kita sebut dengan sebuah proses sampainya *customer* ke MP Anda. Kebayang ‘kan? Untuk membantu Anda memahami tentang *customer journey*, silakan baca ini dengan seksama!

1. **Google dulu baru MP.** Di mesin pencarian, saat ngetik produk yang ingin dibeli, eh, ketemu sebuah toko namanya **nafizastore**.

Setelah di-klik, lihat-lihat penawaran, harga cocok, akhirnya beli deh.

2. **Facebook dulu baru ke MP Anda.** Sebenarnya saya tidak ingin ke toko Anda atau ke MP Anda. Lagi *scroll* Facebook tiba-tiba ketemu postingan jualan Anda. Kepo punya kepo, akhirnya saya cari MP Anda. Nggak tahunya tanpa sadar saya langsung beli dan transfer. Kena deh. Hehehe.
3. **Ada yang dari Instagram, baru ke MP.** Misalnya nih, saya iseng gitu lihat story Instagram teman yang posting tas baru. Tiba-tiba saya nanya beli di mana, dan dia jawab, "Beli di toko nafizastore." Saya *check* di MP, rupanya ada nafizastore. Stock tas seperti punya teman saya yang baru beli masih ada. Jadilah saya mencari yang namanya nafizastore. Ketemu dan beli deh.
4. **Bahkan ada pula yang dari mall.** Lho, kok bisa Mas Iqbal? Sini saya tunjukkan. Suatu hari, ceritanya ada calon *customer* seorang ibu-ibu. Dia memutuskan untuk pergi ke mall untuk membeli baju. Ya, dia sudah mulai cari-cari barang yang dimaksud itu di mall. Sesampainya di mall, dia langsung check barang yang ingin dibeli. Setelah melihat harga, dia langsung memutuskan.

"Memutuskan beli, Mas Iqbal?"

Tidak, memutuskan untuk mengecek harga dulu di MP, haha.

Ketika mengecek produk yang dia pengen itu, rupanya ada di *marketplace*. "Yang di mall gimana itu jadinya Mas Iqbal?"

Ya, dengan sangat berat hati, akhirnya, dalam cerita singkat ini, dia lewati begitu saja tanpa perasaan dosa. Sungguh dramatis wkwkwk. Tahu kenapa akhirnya dia memutuskan beli di MP