

TRIK MENGUNGGULI PRODUK IMPOR PADA E-COMMERCE

BATAM, TRIBUN - Ibarat pepatah di balik kesulitan pasti ada kemudahan, pandemi yang telah merontokkan berbagai sendi perekonomian ternyata membawa berkah bagi pedagang e-commerce. Penjualan melalui e-commerce meroket pasca diterapkan pembatasan sosial dan tetap menunjukkan tren melejit meskipun pembatasan berakhir. Belanja daring telah menjadi gaya hidup bukan sekadar memenuhi kebutuhan.

Pesatnya pertumbuhan e-commerce merupakan peluang yang harus direbut pengusaha, khususnya usaha lokal. Pengusaha dalam negeri memiliki potensi dan kesempatan untuk memanfaatkan sumber kehidupan dalam platform e-commerce. Jangan sampai ayam mati di lumbung padi. Kita tentu tidak ingin e-commerce menjadi boomerang berbalik arah membunuh produsen dalam negeri.

Berdasarkan data yang dihimpun dari sebuah pentas perdagangan elektronik terbesar di Indonesia pada awal tahun 2020 terhadap 120 ribuan produk pakaian, 500 ribuan produk



Dwi Kartikasari

Anggota IMA Chapter Batam

kecantikan dan hampir 2 jutaan produk aksesoris elektronik dapat disimpulkan bahwa produk impor telah menembus pasar e-commerce sampai pada tahap yang cukup mengkhawatirkan.

Produk impor merajai 40 persen jumlah penjualan pakaian, 66 persen kosmetik dan produk perawatan dan 58 persen

aksesoris komputer, HP dan tablet. Lalu, bagaimana trik kita memasarkan buatan lokal agar tetap eksis bahkan mampu bersaing dengan komoditas impor.

Tonjolkan Kelebihan yang Dimiliki Produk dalam Negeri

Ribuan ulasan menunjukkan bahwa kreasi dalam negeri dipandang lebih positif dibandingkan produk luar negeri. Pandangan yang lebih baik terhadap produk lokal disebabkan kelebihannya yaitu pelayanan, pengemasan dan pengiriman. Oleh sebab itu, supaya unggul di tengah gempuran produk impor, kita wajib memberikan pelayanan terbaik, pengemasan teraman dan pengiriman tercepat.

IMPORT PADA E-COMMERCE

Anggap semua aspek lainnya setara, konsumen akan memilih buatan dalam negeri dibandingkan impor tentu karena risiko, biaya dan waktu pengiriman yang logikanya lebih rendah serta adanya opsi retur. Pedagang barang dagangan local umumnya lebih paham detail barang sehingga mampu memberikan informasi yang lebih akurat dan cepat.

Akui Lalu Benahi Kekurangan Barang Dagangan Kita

Perlu dimaklumi bahwa kualitas dan harga barang dalam negeri masih kalah dari barang impor. Untuk meningkatkan kualitas produk lokal, produsen lokal yang sebagian besar merupakan usaha mikro dan usaha kecil sebaiknya memberikan variasi yang dapat disesuaikan kebutuhan pelanggan dengan menyediakan fitur pre-order sehingga orisinalitas produk akan lebih terjaga dan produk

menjadi lebih eksklusif atau "gue banget".

Produsen local juga diharapkan untuk mengikuti tren global dengan mengacu pada produk impor yang sedang "happening". Tentu, produk akhirnya harus dimodifikasi sehingga unik dan mencerminkan citra yang diinginkan untuk diingat pelanggan.

Terakhir, teknik pemasaran berupa metode menulis iklan pada e-commerce sebaiknya dikuasai agar calon pembeli mudah mengingat produk kita dan terdorong untuk membelinya. Nah, dengan kiat-kiat di atas, mengungguli produk impor bukan lagi impian semata. Selamat mencoba! (*)

Oleh : Dwi Kartikasari,
Anggota IMA Chapter
Batam

Hasil Kerja sama Tribun
Batam dengan Indonesia
Marketing Association
Chapter Batam