



PELATIHAN PEMASARAN PRODUK BERBASIS GADGET
GUNA PENINGKATAN PENJUALAN BAGI PELAKU UKM
JAKARTA PUSAT

Oleh :

Hendra, S.Kom., M.Kom

Nurvelly Rosanti, S.Kom., M.MSi

MUHAEMIN, s.Kom., M.Kom

**Program Studi Teknik Informatika
Fakultas Teknik
Universitas Muhammadiyah Jakarta**

2020

DAFTAR ISI

- A. PENDAHULUAN
- B. LATAR BELAKANG
- C. TUJUAN DAN MANFAAT
- D. DESKRIPSI KEGIATAN
- E. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN
- F. PENUTUP
- LAMPIRAN

A. PENDAHULUAN

Pada dasarnya handphone berfungsi sebagai alat komunikasi satu orang kepada orang lain dengan cepat dan mudah. Hp bisa digunakan untuk telepon, SMS, MMS, facebook, yahoo, dan beberapa aplikasi lainnya. Hampir semua Handphone dilengkapi dengan aplikasi seperti diatas. Ini yang menjadi strategi penjualan handphone yang membuat pembeli menjadi bingung ketika akan membelinya.

Dahulu orang yang mempunyai handphone termasuk kalangan orang kaya. Dan hanya sedikit orang yang memiliki hp. Hal tersebut karena dahulu untuk membeli sebuah handphone harus mempunyai uang banyak. Harga per unit bisa mencapai Rp 10 juta. Harga satu buah ponsel masih sangat mahal. Namun waktu terus berjalan, kini seiring dengan majunya teknologi maka biaya pembuatan ponsel secara massal membutuhkan biaya murah. Sehingga diproduksi berbagai macam merek dan type ponsel dengan harga murah meriah.

Gaya hidup masyarakat modern saat ini tak terlepas dari handphone, gadget, tablet, smartphone dan lain sejenisnya. Dari setiap aktifitas kegiatan sehari-hari selalu menggunakan hanphone baik sebagai sarana hiburan, komunikasi maupun bisnis online atau menghasilkan uang di internet. Lalu apakah bisa dengan bermodalkan satu buah ponsel seseorang bisa menghasilkan uang? Jawabannya bisa. Sebab ada banyak ide bisnis online yang bisa dikerjakan lewat sebuah ponsel.

Fakta menunjukkan banyak sekali orang di Indonesia terutama kalangan anak muda yang tak bisa lepas hidupnya dari handphone. Setiap saat ia menggunakan hp untuk bermain game secara online, berkomunikasi, chatting di media sosial, dan aktifitas lain sebagainya. Setelah dirasakan kegiatan itu hanya membuang-buang waktu dan uang maka mulailah inspirasi mereka untuk menjadikan ponsel sebagai sarana untuk menghasilkan uang tambahan dengan cara melakukan bisnis online lewat hp android tanpa modal sebagai pekerjaan utama maupun sampingan.

Sekarang ini bukan hanya kalangan berduit yang bisa mempunyai handphone, kalangan menengah ke bawah pun sudah banyak memiliki hp android yang harganya murah meriah. Dari harga Rp 100 ribu sampai jutaan rupiah. Dampak harga murah dari sebuah ponsel membuat barang elektronik ini hampir dimiliki setiap orang saat ini untuk sarana berkomunikasi melalui pesan suara dan pesan singkat sms maupun dijadikan ajang untuk mengakses dunia online di internet.

B. LATAR BELAKANG

Kampung rawa sebelumnya bernama Rawa Gatel, kemudian berubah menjadi Rawa Indah, meskipun sudah berganti nama namun onggokan sampah mulai dari sisa nasi bungkus, plastik, koran bekas, botol air mineral tercecer di pinggir jalan. Beragam spesies binatang kasta bawah seperti kecoa, lalat, nyamuk, hingga tikus got turut menambah padatnya populasi.

Termasuk dalam 10 kelurahan yang memiliki potensi kerawanan sosial tinggi merupakan wilayah yang tidak aman. Karena tingkat kemiskinan tinggi, rawan banjir, rawan kebakaran, rawan tindak kriminal, tidak sehat karena kasus DBD tinggi, tumpukan sampah di mana-mana dan banyak pemukiman kumuh.

Satu hal yang sudah lama diketahui bahwa kecamatan Johar Baru telah dinobatkan sebagai kecamatan terpadat se-Indonesia, dengan memiliki empat kelurahan yaitu Galur, Tanah Tinggi, Kampung Rawa, dan Johar Baru, serta 40 RW (Kompas, 19 Agustus 2011). Tingkat kepadatan penduduk di kecamatan itu, seperti diberitakan berbagai media, jumlah penduduk di Kecamatan Johar Baru sekarang mencapai 108.047 jiwa, dengan luas wilayah 238 hektar atau 2,38 kilometer. Maka dalam 1 kilometer persegi, dikawasan itu dihuni sekitar 45.398 jiwa/KM². Bayangkan, satu bilik ukuran 3 X 4 meter, bisa dihuni 10 sampai 14 orang. Bahkan ada yang menghitung bahwa setiap orang hanya menghuni 2,3 meter.

Permukiman terpadat di Asia disebut-sebut berada di Jakarta, yakni Kampung Rawa. Hampir tak ada ruang kosong di kampung yang terletak di Kecamatan Johar Baru, Jakarta Pusat. Saat ini rumah-rumah sederhana tampak berimpitan, Warga kampung tersebut, muda, tua, kecil, besar, semua menyatu. Nyaris tak ada batas antara rumah, halaman maupun jalan. Semua menjadi satu, sekaligus menjadi tempat bermain, bercengkerama, dan mencari nafkah. Setiap rumah ukuran kecil, rata-rata 3 x 3 meter. Itu pun dihuni beberapa kepala keluarga dengan penghasilan pas-pasan. Tak mengherankan, bila kemudian timbul beragam masalah di kampung tersebut yang rutin terjadi adalah tawuran antarkampung. Tentu saja banyak warga tidak ingin Kampung Rawa hanya dikenal sebagai kampung terpadat yang langganan tawuran. Tapi dibutuhkan perhatian dari pemerintah untuk pembinaan warga. Misalnya, memberi mereka bekal agama hingga keterampilan agar menjadi kampung yang produktif.

B. TUJUAN DAN MANFAAT

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka dibuatlah suatu tujuan kegiatan yaitu:

1. Mengenalkan pentingnya penjuakan online bagi pemuda/i pelaku Usaha Kecil dan Menengah.
2. Mengetahui cara membangun e-commerce untuk informasi dan pembelajaran bagi usaha kecil dan menengah.
3. Mempelajari pengaruh penggunaan handphone bagi peningkatan penjualan dan pemasaran usaha kecil dan menengah.

D. DESKRIPSI KEGIATAN

Cara Bisnis Online Lewat HP Daftar Gratis, Mudah, Tanpa Modal

Jika berminat menghasilkan uang dari handphone maka berikut ini beberapa cara bisnis online lewat HP yang bersifat gratis, mudah dan tanpa modal yang bisa digeluti saat ini sebagai bisnis sampingan atau utama, antara lain:

1. Menjadi CS Online Shop

Menjadi CS atau Customer Service online shop. Inilah pekerjaan yang dilakukan secara online untuk mengurus sebuah toko online baik dari segi pemasaran, menambahkan anggota media sosial, penjualan, penanganan keluhan konsumen dll. Usaha CS online shop termasuk kerja online sampingan lewat hp tanpa biaya registrasi. Untuk menjadi CS online shop harus melamar kerja atau mendaftarkan diri jadi CS online shop pada sebuah toko online yang membutuhkan jasa customer service di internet. Mencari pekerjaan sebagai CS online shop di berbagai forum terkenal. Seperti kaskus, olx, ads id, dan forum lainnya.

Sama seperti pekerjaan offline layaknya seorang pekerja yang memperoleh bayaran perbulan atau gaji yang sesuai kesepakatan bersama sebelumnya atas pelaksanaan tugas pekerjaan. Sebagai karyawan CS online shop dan pemilik toko online sebagai bos atau majikan yang memberikan gaji perbulan. Menjadi CS online shop diperlukan sikap profesionalitas dan sungguh-sungguh dalam bekerja agar penghasilan besar perbulan lumayan tinggi.

2. Berjualan Barang Sistem Dropship Via BBM

Bisnis online lainnya yang bisa dijalankan dengan modal handphone adalah berjualan di BBM menggunakan sistem dropship atau reseller. Sistem dropship tidak mengharuskan untuk menyetok barang sehingga lebih memudahkan dalam bisnis online. Hal ini berbeda jika menjadi reseller maka harus melakukan stok barang yang memerlukan modal. Sehingga apabila bisnis online yang dapat dijalankan di hp tanpa modal adalah jualan barang sistem dropship.

BBM singkatan dari blackberry messenger sebuah aplikasi yang mudah diinstal di sebuah ponsel pintar. Setiap orang pastinya memiliki handphone yang didalamnya ada aplikasi BBM yang bisa diunduh lewat google play secara gratis. Cara mendaftarkan diri sebagai pengguna aplikasi messenger ini sangat gampang. Anda diharuskan mendaftarkan diri pada aplikasi ini. Kemudian mengisi formulir yang diberikan secara lengkap meliputi nama dan alamat email.

Salah seorang melakukan bisnis online dropship menggunakan aplikasi BBM di smartphone miliknya. Seperti membuat grup busana muslim. Adapun produk yang dijualnya meliputi busana muslim, tas kulit, sepatu, makanan ringan dan lain sebagainya. Untuk menjalankan jualan dropship via handphone sebelumnya anda harus mencari toko online yang menyediakan barang yang ingin anda jual. Tawarkanlah kerjasama dropship seperti yang diinginkan.

Sistem kerja dropship sangat mudah. Jika ada yang memesan barang dari anda maka segera memesan barang tersebut kepada pihak toko online yang memiliki produk tersebut. Lalu membayarnya secara tunai menggunakan transfer antar bank. Kemudian kepada pihak toko online agar mengirimkan pesanan kepada alamat konsumen yang diberikan sebagai pihak pengirim.

3. Jualan Barang Via Aplikasi Medsos di HP

Aplikasi media sosial yang terinstal di handphone bisa dijadikan ajang menghasilkan uang dengan cara menjual barang dan jasa lewat media sosial yang terhubung di hp. Misalkan line, twitter, instagram, olx, facebook, google plus dll bisa dijadikan aplikasi menghasilkan uang. Dengan cara menjual barang lewat aplikasi tersebut. Apalagi pengguna medsos di Indonesia sangat besar jumlahnya sehingga potensi untung banyak dari bisnis online via medsos di handphone sangat besar.

Seseorang yang menjual barang di aplikasi olx lewat handphone dan ternyata laris manis diburu para pembeli. Caranya sangat mudah tentukan barang yang hendak dijual. Lalu

difoto dengan kualitas terbaik. Kemudian diupload ke olx. Tak lupa cantumkan nomor kontak yang dapat dihubungi.

Jika ingin mendapatkan uang tambahan dari ponsel maka bisa berbisnis online lewat berbagai media sosial di internet. Dengan cara menjual barang secara reseller, dropship atau menjual barang produksi sendiri.

4. Usaha Berjualan Pulsa Via HP

Cara bisnis online lainnya yang menggunakan handphone dengan sangat mudah, daftar gratis, tanpa modal adalah menjalankan bisnis jualan pulsa elektrik. Usaha jualan pulsa termasuk kerja ringan hanya dengan sms. Kebutuhan pulsa saat ini sangat besar di Indonesia. Mengingat jumlah pengguna hp di nusantara sangatlah besar seiring bertambah jumlah penduduk. Satu orang bisa mempunyai lebih dari satu buah ponsel. Oleh sebab itu, peluang usaha jualan pulsa lewat handphone sangat menjanjikan.

Pendaftaran gratis melalui media aplikasi BBM kepada distributor pulsa. Jika kita ingin mendapatkan harga pulsa yang lebih murah maka bisa menjadi distributor langsung dari pihak provider seperti XL, Indosat, Telkomsel dll. Dengan mendaftarkan diri sebagai distributor langsung kepada pihak kantor provider setempat.

Pendek kata, usaha jualan pulsa merupakan salah satu cara bisnis online via ponsel dengan modal kecil yang daftarnya gratis tanpa modal dan mudah dikerjakan. Hanya kerja duduk manis melakukan sms di HP. Dan uang pun mengalir deras. Keuntungan semakin besar didapatkan seiring semakin banyak pelanggan.

Untuk meningkatkan penjualan dan mendongkrak margin keuntungan perbulan bisa menjadi agen pulsa yang membawahi beberapa downline atau konter pulsa di daerah masing-masing. Tawarkan pula penjualan pulsa lewat internet menggunakan media blog, toko online dan media sosial.

Banyak orang yang sukses berbisnis online jualan pulsa hanya dengan menggunakan ponsel. Saatnya sekarang menyusul. Tak ada kata terlambat untuk sukses. Jadikan modal handphone sebagai alat penghasil uang yang banyak. Bisnis online tidak seribet yang dulu. Kini hanya melalui HP, seseorang sudah bisa melakukan bisnis online. Salah satunya usaha berjualan pulsa.

5. Usaha Berjualan Tiket Pesawat Lewat HP

Cara bisnis online menguntungkan berikutnya menggunakan HP adalah menjual tiket pesawat melalui handphone. Dengan modal ponsel serta koneksi internet seseorang sudah

bisa menjalankan bisnis ini secara gratis dan tanpa modal. Bukan hanya tiket pesawat yang bisa dijual tapi juga voucher hotel, tiket kereta api, PPOB, pulsa elektrik, dan lain-lain.

Untuk menjalankan bisnis online lewat smartphone berupa penjualan tiket pesawat, kereta api, voucher hotel diperlukan sebuah sistem yang tersambung dengan sistem penjualan toko online bersangkutan. Tugas anda hanya menawarkan kepada orang lain. Ada beragam situs yang menyediakan layanan ini. Seperti lazada, bukalapak, tokopedia, blibli, kudo pendaftarannya secara gratis dan mudah.

6. Jual Barang Bekas Via HP

Cara bisnis online lainnya yang sangat mudah dan daftar gratis adalah bisnis menjual barang bekas menggunakan HP. Situs yang menyediakan layanan ini adalah olx yang dulu dikenal toko bagus. Untuk mendaftarkan diri pada situs ini gratis dan mudah dengan bermodalkan email. Setelah keanggotaan disetujui maka bisa membuat iklan penjualan barang bekas. Bisnis internet gratis ini termasuk kerja lewat internet tanpa modal.

E. WAKTU DAN TEMPAT PELAKSANAAN

1. Tempat Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pengambilan data dilakukan di Dinas Sosial DKI Jakarta dan RPTRA Rawa Ceria, Jalan Kampung Rawa Sawah No. 7 Kelurahan Kampung Rawa, Kecamatan Johar Baru, Jakarta Pusat 10550.

2. Peserta

Peserta yang mengikuti kegiatan adalah Rukun Warga Pelaku Usaha Kecil dan Menengah di Kelurahan Kampung Rawa Kecamatan Johar Baru Jakarta Pusat. Dalam kegiatan ini adalah seluruh pelaku usaha di Kelurahan Kampung Rawa pada khususnya RW 02 dan RW 03. Dalam kegiatan ini dilakukan klasifikasi UKM (Usaha Kecil Menengah) Rukun Warga berdasarkan kategori Pelaku Usaha Kecil Menengah.

3. Waktu

Pelaksanaan kegiatan dilakukan pada tanggal 17 Desember tahun 2019 mulai jam 09.00 – 12.00. Simulasi bersifat Interaktif dua arah, antara pemberi pelatihan dan peserta.

PENUTUP

Demikianlah laporan kegiatan Laporan Pelatihan Pemasaran Produk Berbasis Gadget Guna Peningkatan Penjualan Bagi Pelaku UKM Jakarta Pusat ini disampaikan, terima kasih atas dukungan yang diberikan sehingga kegiatan dapat berjalan sesuai dengan rencana. Akhir kata mudah-mudahan kegiatan ini memberikan dampak positif terhadap kemajuan Usaha Kecil Menengah di Jakarta.

**LAMPIRAN FOTO KEGIATAN PELATIHAN PEMBUATAN BLOG DALAM
RANGKA MEMBUAT MEDIA PEMASARAN PRODUK BAGI PEMUDA/I
JAKARTA PUSAT**







MATERI PELATIHAN
PEMASARAN PRODUK BERBASIS GADGET GUNA
PENINGKATAN PENJUALAN BAGI PELAKU
USAHA KECIL MENENGAH



Penyusun

Hendra, S.Kom., M.Kom

Program Studi Teknik Informatika
Fakultas Teknik
Universitas Muhammadiyah Jakarta

I. Cara Berjualan Online di BukaLapak Versi Mobile Android

Jualan online tanpa web toko, lebih praktis dan hemat biaya



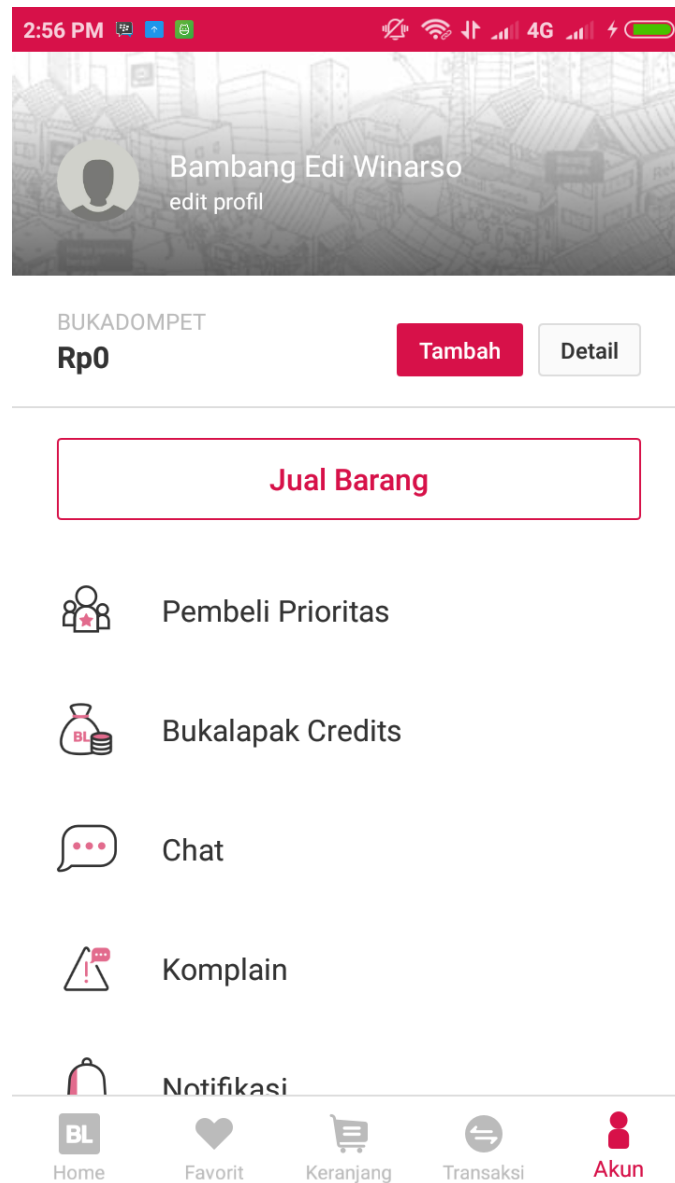
Label resmi BukaLapak

Marketplace seperti [Tokopedia](#) dan [BukaLapak](#), hadir untuk memudahkan para pelaku bisnis berbagai skala dalam menawarkan barang fisik dan digitalnya ke pasar yang lebih luas.









Berjualan di Tokopedia sama mudahnya dengan berjualan di BukaLapak, tetapi keduanya mempunyai perbedaan tata cara. Kerap kali penjual menggunakan keduanya, membuka toko di Tokopedia dan membuka lapak di BukaLapak. Di [tutorial sebelumnya](#), kita sudah bahas soal Tokopedia, sekarang giliran kita bahas cara jualan di BukaLapak.


Mulai Jualan via Smartphone



- Saya asumsikan Anda sudah mempunyai aplikasi BukaLapak dan juga sudah punya akun di sana. Sekarang, jalankan aplikasi di *smartphone* Anda, lalu tap ikon akun (paling kanan) dan tap tombol **Jual Barang**.
- Ini bedanya BukaLapak dan Tokopedia. Di Bukalapak, Anda tidak harus membuat toko terlebih dahulu, melainkan langsung bisa menambahkan produk dengan nama toko adalah nama Anda.



- Selanjutnya lengkapi data-data tentang produk seperti gambar, nama, harga, berat, stok, deskripsi dan lain-lain. Jika sudah lengkapi di tahap ini, tap menu **Lengkapi Rincian Produk**.

3:06 PM        

 **Jual Barang**

Nama Barang
ikat pinggang merah

Harga Barang Stok
Rp 200.000 1

Berat Barang Baru
200 gram

Deskripsi >
Ikat pinggang ini terbuat dari bahan berk...

Kategori >
Fashion Pria / Ikat Pinggang

Isi Spesifikasi Barang >

Jual Barang

Isi kembali data yang belum lengkap.

- Dan terakhir, tap tombol **Jual** atau **Simpan draf** jika ingin terlebih dahulu disimpan untuk nanti diedit kembali.

3:10 PM 4G

✕ **Jual Barang**

Nama Barang ✓
ikat pinggang merah

Kategori Barang ✓
Fashion Pria / Ikat Pinggang

Deskripsi Barang ✓
Ikat pinggang ini terbuat dari bahan berkualitas sangat baik untuk kesehatan dan kekuatan untuk me...

Detail Barang ✓
200 g, 1 Stok, Rp200.000, Baru

Varian (Opsional) >
Atur varian sesuai dengan kategori barang

Spesifikasi ✓
Tommy Hilfiger, gucci

Pengiriman (Opsional) >
Atur detail & batasan pengiriman barang

Simpan Draf Jual

Memulai Jualan via Desktop

- Buka situs [BukaLapak](#), login ke akun Anda kemudian *tap* ikon toko di sebelah kanan atas. Kemudian klik tombol **Mulai Jualan**.



- Selanjutnya, isi semua kolom yang diminta, pastikan isiannya lengkap dan jelas. Jangan lupa unggah pula beberapa gambar produk Anda. Jika sudah lengkap, klik tombol **Jual**.

Data Barang

Nama Barang *

Nama barang masih dapat diubah selama barang belum masuk transaksi

Kategori Barang *

Detail Barang

Detail Produk: bajuhamilibu

Harga Satuan *

Rp Harga barang harus kelipatan 100

[Tambah harga grosir](#)

Perkiraan Berat *

Gram Berat barang diperlukan untuk estimasi ongkos kirim. Coba gunakan [perhitungan berat volumetrik](#).

Stok *

Barang yang stoknya habis akan otomatis di-set tidak dijual.

Pembelian Minimum *

Atur jumlah pembelian minimum barang kamu untuk setiap transaksi.

Kondisi Barang

Baru Bekas

Deskripsi Barang

Deskripsi Barang *

Deskripsi barang minimum berjumlah 30 karakter

Video

Masukkan URL video yang mendeskripsikan barangmu dari [YouTube](#)

Label dan Tag Barang (opsional)

Gunakan label dan tag untuk membuat lapakmu lebih rapih

Pengiriman (opsional)

Atur waktu pengiriman barang, asuransi, dan gratis biaya kirim

Set jasa pengiriman khusus untuk barang ini [Atur](#) Jasa pengiriman yang digunakan secara default mengikuti opsi yang dipilih di halaman pengaturan.

Wajibkan asuransi saat pengiriman

Share Barang (opsional)

Share barang jualan kamu melalui media sosial

Promosikan Barang (opsional)

Perbesar peluang barangmu terjual dengan Push dan Promoted Push

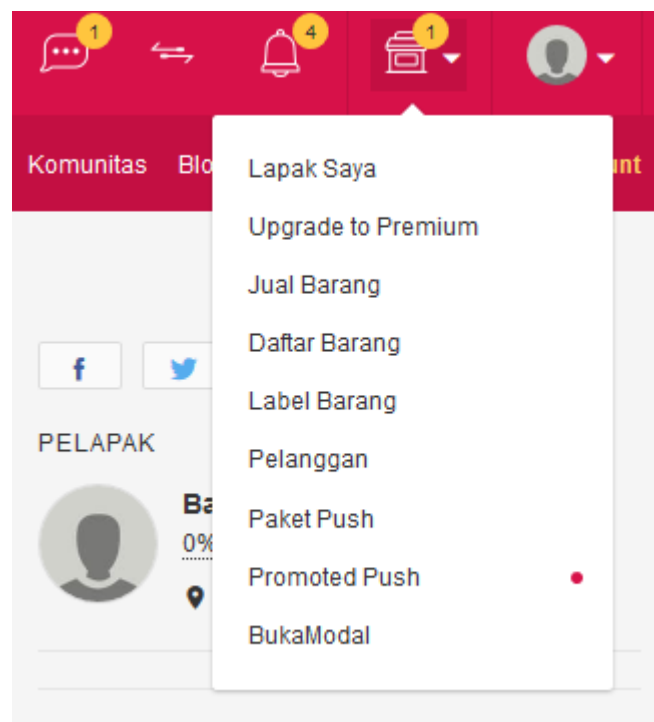
Gunakan Push untuk barang ini setelah jual barang
Push dapat meningkatkan penjualan barang hingga **4 kali lipat**

Atur Promoted Push setelah jual barang
Promoted Push dapat meningkatkan penjualan barang hingga **5 kali lipat**

- Tanpa proses yang ribet, setelah tombol Jual Anda klik, maka produk sudah langsung terpajang di toko dan Anda sudah bisa mulai melakukan promosi.
- Setelah produk pertama berhasil dipasang, barulah konfigurasi lengkap lapak bakal muncul di toko Anda. Jika tadi hanya muncul tombol Mulai Jualan, sekarang Anda akan dapati beberapa opsi lain seperti Upgrade to Premium, Daftar barang, label barang, Lapak saya, dan lain-lain.

Baca Juga

- [Bukalapak Rilis Fitur BukaAsuransi, Gaet Allianz Sebagai Mitra Perdana](#)
- [Bukalapak Telah Realisasikan 700 Pengajuan Pinjaman Lewat BukaModal](#)
- [Bukalapak Bermitra dengan Pemkot Bogor, Layani Pembayaran Pajak Online dan Pembukaan BukaBike](#)
- [Bukalapak Resmikan Kantor R&D Kedua di Surabaya](#)
- [Pasca Isu Peretasan Data Bukalapak dan Youthmanual, Upaya yang Perlu Dilakukan](#)



Tips Berjualan di BukaLapak

Menambahkan produk terlihat seperti sebuah pekerjaan yang mudah dan sederhana. Padahal, langkah ini turut menentukan keberhasilan sebuah produk, turut menentukan konversi penjualan. Ada beberapa hal penting yang harus diperhatikan saat menyelesaikan tahapan ini.

- Pastikan nama produk mengandung kata kunci yang mudah dikenali, misalnya jika Anda menjual jam tangan, pastikan diawali dengan kata kunci “jam tangan”, bukan hanya merknya saja.
- Lengkapi informasi produk mencakup warna, ukuran, bahan, fitur, berat, dan juga informasi lain terkait bagaimana produk memberikan manfaat kepada pembeli. Informasi ini akan membuat pembeli merasa yakin dengan Anda, bahwa toko Anda dikelola secara serius dan profesional.
- Tawarkan diskon untuk produk tertentu.

- Tambahkan beberapa buah foto dari sudut yang berbeda agar pembeli semakin tertarik.
- Gunakanlah foto produk yang sebenarnya, bukan dari internet atau modifikasi aplikasi.
- Gunakan teknik psikologi harga. Misalnya, jika harga produk Rp 200.000, ubah menjadi Rp 199.000 atau jika harganya Rp 250.000, ubah menjadi Rp 149.000. Strategi ini menuntut Anda mengalah Rp 1000 tapi berpotensi mendapatkan lebih banyak penjualan.

Selamat berjualan, semoga tambah laris!

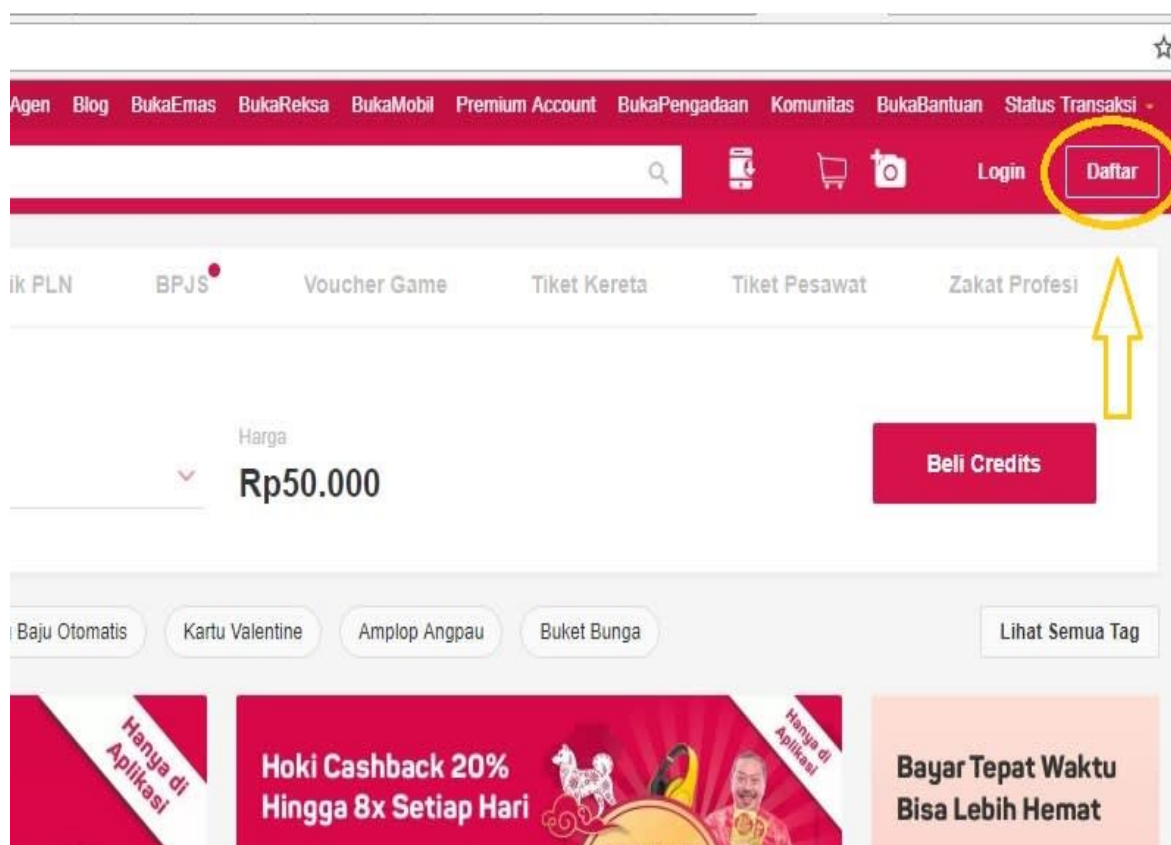
II. Cara Berjualan Online di BukaLapak Versi Mobile Desktop

Buka Laman (Website) Bukalapak

Langkah pertama untuk bisa berjualan di marketplace Bukalapak tentunya dengan mengunjungi situs belanja online resminya, yakni di <https://www.bukalapak.com/>.

Setelah berhasil masuk laman Bukalapak, daftarkan diri anda dengan cara berikut ini:

1. Klik Kolom Daftar



Jadilah anggota terlebih dahulu di Bukalapak via [bukalapak.com](https://www.bukalapak.com)

Kolom "Daftar" ini terdapat pada bagian kanan atas halaman utama Bukalapak. Anda tinggal klik kolom "Daftar" ini dan akan muncul laman baru untuk langkah selanjutnya.

2. Isi Formulir Pendaftaran

ecure | <https://www.bukalapak.com/register?from=header>

Daftar akun baru sekarang

Nama lengkap harus diisi

Laki-laki Perempuan

Tuliskan username yang diinginkan

Digunakan untuk pencairan dana dan perubahan data diri

Masukkan kode Referral jika ada untuk mendapatkan Credits (tidak wajib diisi)

Dengan klik daftar, kamu telah menyetujui [Aturan Penggunaan](#) dan [Kebijakan Privasi](#) dari Bukalapak

Daftar

Isi formulir pendaftaran dengan lengkap via bukalapak.com

Setelah masuk pada laman berikutnya, selanjutnya anda harus mengisi "Formulir Pendaftaran" secara lengkap. Jika anda tidak ingin mendaftar dengan mengisi formulir tersebut, anda bisa juga daftar menggunakan akun Facebook dan Google. Anda tinggal klik bagian kolom tersebut, maka anda akan terdaftar di akun Bukalapak secara otomatis.

3. Masukkan Nomor Telepon yang Aktif



Gunakan nomor telepon anda yang aktif

Pada kolom pendaftaran ini, jangan lupa untuk memasukkan nomor telepon dan alamat *e-mail* yang valid, sebab proses pendaftaran ini membutuhkan verifikasi dari kedua media tersebut.

4. Pilih Nama Toko



Gunakan nama toko online anda yang kece

Selanjutnya, anda bisa mengetikkan nama toko *online* anda di Bukalapak. Gunakan nama yang unik namun mudah diingat, sehingga orang akan mudah mengenalnya.

5. Ketikkan *Password*



Gunakan password yang anda inginkan

Berikutnya, ketikkan *password* yang akan anda gunakan untuk mengakses akun ini nantinya. pastikan anda menggunakan *password* yang mudah diingat, sehingga kelak anda tidak akan kesulitan atau bahkan mudah lupa.

6. Baca Syarat dan Ketentuan



Baca dengan baik syarat dan ketentuan yang berlaku

Jangan lupa untuk membaca syarat dan ketentuan yang berlaku dengan baik, sebelum akhirnya anda mengisi daftar isian (check list) pada kolom **"Setuju"** sebagai tanda persetujuan anda terhadap perjanjian penjualan dengan Bukalapak.

7. Klik Daftar Pada Kolom *Submit*

Username (tidak dapat diubah)

bukalapak.com/ contohnamakamu ✓

Password Bukalapak



Kode Referral

IIP_SYARIPUDIN8SX3|

Kamu telah diajak oleh Iip Saripudin.

Dengan menekan Daftar, Saya menyetujui **Aturan penggunaan** Bukalapak.com

Daftar

Klik pada kolom daftar di Bukalapak via blogazka.com

Jika semua data sudah lengkap dan terisi dengan tepat, maka klik pada kolom "Daftar" yang terdapat pada bagian bawah formulir, sehingga pendaftaran ini akan segera diselesaikan.

8. Tunggu Konfirmasi *E-Mail*

Hai Pengguna Bukalapak,

Kami telah menerima pendaftaran akun kamu di **Bukalapak**. Segera **konfirmasi e-mail kamu** di sini ya,

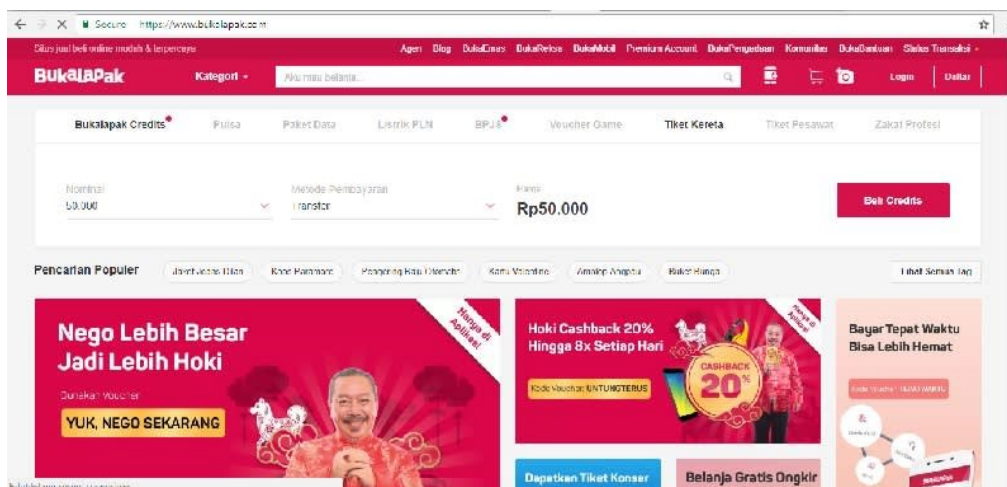
Konfirmasi E-mail

Apabila konfirmasi bermasalah, kamu bisa meminta ulang e-mail konfirmasi di **halaman ini**. Segala bentuk informasi seperti nomor kontak, alamat e-mail, atau password kamu bersifat rahasia. Jangan menginformasikan data-data tersebut kepada siapapun, termasuk kepada pihak yang mengatasnamakan Bukalapak.

Tunggu e-mail konfirmasi yang akan dikirimkan ke anda via bukalapak.com

Selanjutnya, anda akan menerima bukti konfirmasi melalui *e-mail* yang anda cantumkan, segera klik *link* yang dikirimkan untuk mengonfirmasi akun Bukalapak anda ini.

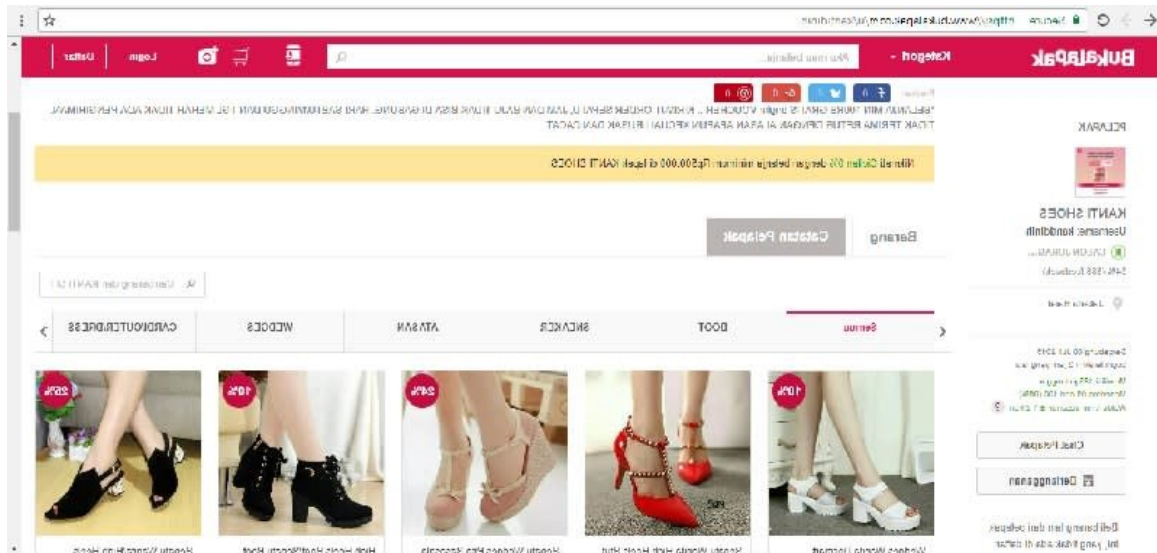
9. Akun Bukalapak Siap Digunakan



Apakah Anda siap berjualan?

Jika anda sudah melakukan konfirmasi, maka akun Bukalapak anda sudah siap untuk dipakai berjualan.

Lengkapi Profil Toko Anda



Jangan lupa lengkapi profil toko anda

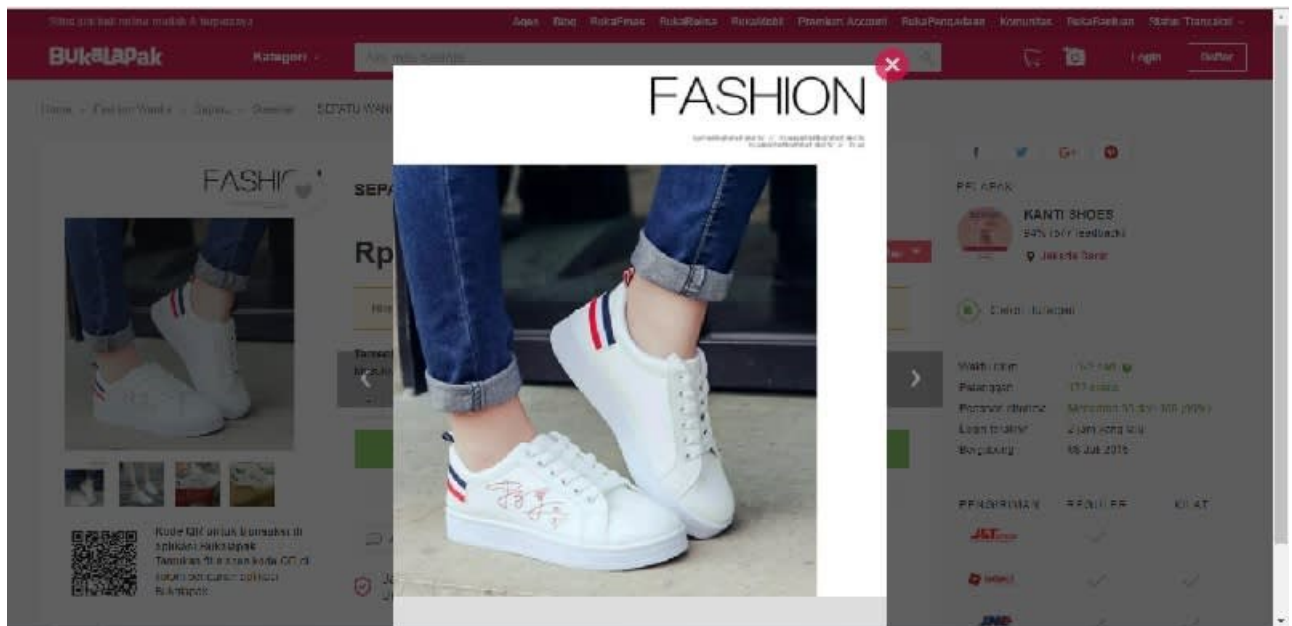
Sebelum menjual produk anda di Bukalapak ini, pastikan anda melengkapi profil toko terlebih dahulu. Hal ini sangat membantu anda untuk bisa lebih mudah dalam mendatangkan angka penjualan.

Buatlah profil yang menarik dan tentunya sesuai dengan ketentuan yang diterapkan Bukalapak sejak awal. Ini bisa anda lakukan dengan membuka menu "**Pengaturan**" yang terdapat di halaman akun anda.

Jangan lupa untuk mencantumkan nomor telepon anda, sehingga para calon pembeli bisa menghubungi anda dengan mudah. Sertakan juga beragam pengaturan yang anda anggap perlu dan sesuai, seperti: syarat pengiriman, pembayaran, jumlah produk, dan sebagainya.

Buat akun ini semenarik mungkin agar calon pembeli tertarik dan mengunjungi toko *online* anda di Bukalapak. Tentu terlebih lagi adalah akan sangat menyenangkan bila anda bisa kebanjiran order untuk produk yang anda jual di toko *online* ini.

Unggah Foto Produk



Unggah foto produk yang akan anda jual

Jika semua langkah di atas telah selesai anda lakukan, maka persiapkan produk anda dengan baik untuk siap dijual. Caranya, *upload* (unggah) foto produk anda di bagian kolom yang tersedia.

Gunakan foto yang jelas dan layak, sehingga orang mudah memahami dan mengerti tentang produk tersebut. Ini juga penting diperhatikan untuk meningkatkan kepercayaan calon pembeli.

Lengkapi semua kolom dengan deskripsi produk yang jelas, termasuk syarat pembayaran, juga pengiriman yang anda inginkan. Selanjutnya, anda sudah bisa mulai berjualan di Bukalapak.

Nikmati Kemudahan Berjualan dan Meraup Untung di Marketplace

Menjadi salah satu situs belanja *online* terbesar di Indonesia, Bukalapak juga memberikan kesempatan untuk bergabung menjadi penjual. Anda bisa dengan mudah mendaftar dan memiliki akun di sana, sehingga anda dapat berjualan dengan cepat. Pastikan anda memenuhi semua syarat yang ditetapkan oleh *marketplace* tersebut, supaya anda bisa menjual produkmu dengan lancar.