



Problematika Manajemen

Oleh Dr. Sri Subawa, M.M.

Problematika Manajemen Wow, Jualan Sembako Online?

Saya ingin mengkonsultasikan keinginan saya untuk berjualan sembako. Tetapi saat ini kata orang-orang jualan itu mesti melalui online. Saya mencoba mencari referensi jualan sembako online itu seperti apa. Lalu, saya baca di rubrik ini, dan berkeinginan menanyakan tentang jualan sembako secara online. Terima kasih atas penjelasannya.

Deko, Gianyar.

Suatu ide yang bagus, punya upaya untuk menjadi wirausaha atau bisnis. Semuanya berawal dari pengetahuan kita tentang bisnis dan mencoba menjalaninya agar punya penghasilan yang dapat memberikan faedah secara ekonomi. Sembako, merupakan usaha yang umum telah dilakukan orang, dan juga ada yang telah menerapkan penjualan sembako secara online. Ini adalah tuntutan masyarakat saat ini, di mana perubahan gaya hidup masyarakat yang

serba instan, dimanjakan dan pelayanan ekstra yang membuat terobosan-terobosan baru dalam menjual sesuatu. Mempunyai usaha sendiri, namun tidak memiliki tempat dan lahan yang digunakan berjualan, telah memberikan inspirasi untuk berjualan secara online. Berjualan secara online dibutuhkan perangkat seperti smartphone atau perangkat laptop yang memiliki akses internet dan modal. Sebelum berjualan, kita simak dan analisa apa yang menjadi kebutuhan pasar, seberapa jauh minat masyarakat dan peluang jualan sembako secara online. Jika hasilnya adalah masyarakat sangat membutuhkan pemesanan, pengiriman dan pembayaran yang dilakukan secara online, sepatutnya inilah peluang yang mesti ditangkap dan digarap, khususnya di kota-kota besar yang memiliki infrastruktur jaringan yang baik. Kemudian, adalah membangun sistem, agar

semua prosedur dapat dilakukan dan terstandar, misalnya harga, distributor yang dipilih, menyediakan barang, varian dan kelengkapan stok barang, cara pemesanan, pembukuan, pencatatan dan lainnya yang menunjang operasional dan manajerial. Berikutnya adalah pemasaran produk melalui media yang ada seperti Facebook, WhatsApp, Instagram dan media lainnya yang berbasis internet. Perhatikan kemudahan-kemudahan dan keuntungan yang konsumen dapatkan jika berbelanja melalui online. Faktor benefit yang didapat konsumen ini penting, mengingat persaingan yang ketat dan konsumen/pelanggan sering membanding-bandingkan, dan agar konsumen tidak kecewa. Pengelolaan dilakukan dengan baik dan benar, lakukan evaluasi dan perbaikan secara kontinu dan terus menerus agar pelayanan dan kepuasan pelanggan dapat diwujudkan. ***