



Cek 3 Hal Ini, Supaya Profit Bisnis Konsisten Naik Ala Fellexandro Ruby

Teman Ninja setuju gak? Bisnis kita harus bisa tumbuh, berkembang, dan profitnya jangan cuma jalan di tempat. Kalau tidak, maka bisnis akan mati. Menurut Fellexandro Ruby, selaku creativepreneur, penulis, serta content creator ilmu bisnis dan keuangan, Posisi stagnan pada profit bisa mengakibatkan bisnis tidak punya ruang untuk tumbuh lebih jauh lagi. Karena profit adalah faktor penentu apakah bisnismu berjalan dengan baik atau tidak.

Jadi, eksistensi bisnismu dapat terlihat jelas dari perkembangan profit yang kamu dapatkan. Untuk lebih jelasnya seputar profit, Ruby bersama Ninja Xpress akan bahas di sini.

Pentingnya profit buat bisnismu

Jika dilihat dari tujuannya, ada 3 hal penting yang harus kamu punya supaya bisnismu eksis, disebut 3P;

- **People:** Karena bisnis harus bisa menyediakan apa yang dibutuhkan People (manusia)
- **Planet:** Bisnis juga harus memberikan dampak baik dan tidak merusak Planet (lingkungan)

- **Profit:** Bisnis harus bisa menghasilkan profit bagi orang-orang yang menjalankannya.

Menurut Ruby, untuk mendapatkan profit yang konsisten naik ada beberapa hal yang harus kamu perhatikan, yaitu:

[klik di sini](#) untuk Pencatatan Laba

1. Meningkatkan Margin

Margin adalah pendapatan bersih hasil penjualan. Produk dengan margin yang lebih besar, akan lebih menguntungkan bagi para pelaku usaha. Margin laba didefinisikan sebagai jumlah laba dibagi jumlah penjualan atau biaya bisnis selama periode tertentu.

Contoh: Sebuah perusahaan dengan laba 10RB dari produk yang menghasilkan penjualan 100RB, keuntungannya 10%. Jika biaya untuk produk yang sama adalah 200RB, margin keuntungannya adalah 5%. Jadi, margin laba akan berbeda tergantung laba dipertimbangkan dengan penjualan atau biaya. Cek cara meningkatkan margin ala Ruby:

- **Buat sister brand**, caranya dengan membuat nama dan brand positioning baru dengan tujuan/value yang berbeda tapi masih satu kepemilikan. Hal ini bisa mendatangkan ketertarikan konsumen baru.
- **Buat koleksi baru**, kalau belum yakin buat sister brand, coba buat koleksi baru. Misal berkolaborasi dengan influencer. Tidak usah jual banyak, buat produknya limited. Yang penting bisa membangun antusias pasar terhadap produkmu. Karena sesuatu yang baru harus dikomunikasikan dengan cara baru agar menjadi sesuatu yang beda.

Klik di sini untuk Lembar Kerja Penentuan Harga

- **Buat nilai produk lebih tinggi**, Caranya kamu bisa gunakan bahan baku kualitas premium, pakai desain yang menarik, dan lakukan branding yang berbeda. Contoh tas Hermes yang dipasarkan bukan untuk orang yang belum pernah membeli. Mereka harus membeli produk-produk Hermes yang lain dulu dengan nominal tertentu. Value tas tersebut jadi semakin naik karena menggunakan bahan baku premium, desain menarik, dan limited.

2. Memperluas market share

Market Share adalah seberapa banyak produk yang dijual untuk konsumen. Semakin banyak produk yang dijual, keuntungan yang didapat dan luas ruang untuk melakukan pengembangan usaha juga semakin tinggi. Bisnis yang punya market share tinggi adalah yang berhasil menjadi top of mind.

Salah satu caranya kita harus tau bagaimana cara kita beriklan dengan tepat, misalnya lewat media sosial kita dapat memilih target market sesuai dengan demografi dan juga perilaku mereka sehingga konten iklan yang kita buat bisa tepat sasaran dan jadi top of mind.

Kalau bingung gimana bikin konten iklan yang profesional, kamu bisa ikutan Ninja Xpress Creative Business Solution.

Program ini siap bantu kamu bikin konten foto atau video iklan pakai videographer/photographer & model profesional, ada juga endorsment, sampai promosi yang semuanya GRATIS!!! Mau tau lebih lanjut?

3. Meningkatkan customer satisfaction

Kepuasan konsumen jadi salah satu kunci untuk mendapatkan loyalitas konsumen. Konsumen yang loyal, bisa merekomendasikan brand kamu ke orang-orang terdekatnya dengan melakukan word-of-mouth (promosi mulut ke mulut). Kamu jadi punya koneksi penjualan lebih luas secara gratis. Menurut Ruby cara terbaik untuk meningkatkannya, yaitu:

- **Consumer journey**

Adalah bagaimana cara kita memberikan pengalaman mengesankan kepada konsumen mulai dari mereka menemukan brand/produk kita, melakukan pembelian, pengiriman sampai setelah mereka menggunakan produk. Semua journey harus diperhatikan dan pastikan responnya positif. Kamu juga bisa, memberikan rewards voucher diskon setelah konsumen melakukan pembelian agar pengalaman belanja mereka makin menyenangkan.

- **Ikut terjun langsung dalam riset pasar**

Menurut Ruby hal ini penting, agar kita lebih mengenal konsumen. Kamu bisa lakukan dengan memantau dan membalas chat yang masuk saat konsumen bertanya atau mengeluhkan produk, memberikan feedback form kepada konsumen setelah selesai melakukan pembelian agar kita punya insight baru untuk riset, dan memantau jasa layanan pengiriman mana yang paling baik agar produk aman sampai di tangan konsumen.

Seperti Ninja Xpress yang selalu #SiapBantuSampaiTujuan dengan layanan pengiriman Reguler yang bisa jemput dan antar paket ke seluruh Indonesia. Pengirimannya cepat dengan estimasi waktu tepat. Yuk, cari tahu lebih lengkap **di sini!**

Unduh Ninja Biz Sekarang!



Klik disini

