Agar Omzet Toko Kelontong Meningkat
Senin, 24 Februari 2014 07:19 WIB

Kinciakincia.com, Media Online Ekonomi dan Promosi Bisnis - UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) - Membuka usaha toko kelontong atau toko serba ada, memberikan keuntungan tergantung dari selisih penjualan. Semakin banyak penjualan semakin besar pula keuntungan yang diraih. Membuka usaha ini, agar keuntungan yang diterima melonjak naik, tentu dibutuhkan strategi dan cara yang benar.

Jumlah orang yang menggeluti bisnis toko kelontong ini, jumlahnya mencapai jutaan di Indonesia. Potensinya sebagai penyangga ekonomi bangsa sangat penting. Posisi toko kelontong itu tak bisa dihilangkan perannya demikian saja.

Untuk itu pula, agar menghasilkan keuntungan dari toko kelontong yang kita kelola mencapai maksimal, tentu tidak cukup hanya mengandalkan penjualan dari beberapa barang saja yang laris. Tetapi harus mengandalkan dari semua barang yang ada di toko kelontong yang kita kelola.

Umumnya, prosentase keuntungan yang dijual di toko kelontong relatif kecil antara 10-20%. Jika kita naikkan harga jualnya agar meraih keuntungan besar, tentu pembeli akan lari, dan justru bisa menurunkan penjualan. Tentu ini tak kita harapkan.

Maka dari itu pula, perlu kiat, cara, dan strategi yang dilakukan. Berikut langkahnya:

Menambah Jumlah Item Barang

Barang yang dijual di toko kelontong harus variatif. Prioritas utama tentu saja barang kebutuhan sehari-hari, misalnya sembilan bahan pokok dan minuman. Setelah itu baru jenis barang lainnya. Kita harus jeli di dalam menentukan barang ana saja yang akan tambahkan. Penambahan barang bisa kita amati dari kondisi lingkungan di mana toko kita berada. Melihat keberadaan konsumen dan faktor usia, jenis kelamin, pekerjaan atau tempat-tempat keramaian di sekitar (sekolah, warnet). Kita juga bisa mempertimbangkan musim. Misalnya musim hujan kita sediakan susu jahe, kopi jahe atau mungkin jas hujan, payung, kain pel. Jangan lupa selalu amati merek baru di pasaran. Salah satu caranya dengan melihat iklan ditelevisi karena biasanya merek baru yang sering muncul iklannya di televisi sering dicari pembeli.

Menyediakan Layanan Antar

Jika lingkungan di sekitar toko kelontong kita kebanyakan karyawan atau pedagang makanan, menyediakan layanan antar bisa meningkatkan penjualan. Seperti diketahui kebanyakan, karyawan jarang sekali berada di rumah sehingga belum tentu sempat berbelanja apalagi jika di rumah hanya ada ibu rumah tangga tentu jika harus mengambil sendiri, misalnya aqua galon tentu repot. Begitu pula dengan pedagang makanan yang kebutuhannya banyak dengan menyediakan layanan antar membuat pedagang makanan tersebut leluasa berbelanja tanpa memikirkan bagaimana membawanya. Bila perlu berikan nomor telepon/handphone sehingga pembeli bisa pesan barang tanpa perlu datang ke toko kelontong kita.

Menentukan Harga

Jika selama ini dalam menentukan harga tidak memiliki patokan yang jelas, coba kita ubah caranya. Kita tinggalkan cara patokan

harga dengan cara ingatan itu. Umumnya yang menjadi daya tarik pembeli adalah harga yang murah apalagi sembako. Untuk itu kita nda harus berusaha bagaimana caranya agar harga jual di toko kita dikenal murah. Jangan sampai kita mematok harga yang tinggi, padahal seharusnya bisa murah atau mematok harga murah padahal seharusnya harganya tinggi. Silakan baca di link ini: Meraih Image Toko Murah

Jual Barang Unik

Salah satu daya tarik yang bisa mendatangkan pembeli yaitu barang yang dijual di toko kita yang tidak mudah ditemukan di tempat lain, Misalnya sandal jepit berbagai model. Jika pembeli sudah mengetahui kalau di toko kita menjual sandal jepit, biasanya konsumen jika membutuhkan tidak akan mencari kemana-mana namun langsung membeli ke tempat kita.

Untuk menambaha referensi lebih lanjut tentang peningkatan omzet toko kelontong, bisa juga dibaca di bisniswarung.blogspot.com.

Selamat mencoba kiat ini, dan semoga bis meningkatkan kinerja toko kelontong kita. (kc/kw/berbagai sumber)