

tokopedia

Panduan Memulai Usaha di Tokopedia



#SelaluAda cara untuk
#SelaluBisa maju bersama

Mitra Seller yang kami banggakan,

Pertama, kami ucapkan selamat datang di Tokopedia dan selamat bergabung menjadi bagian dari lebih dari **12 juta orang yang telah mewujudkan mimpinya!**

Sebagai komitmen kami dalam melakukan pemerataan ekonomi secara digital, kami ingin membantu kamu para Seller baru untuk **#SelaluAdaSelaluBisa** mendapatkan informasi terkait langkah-langkah yang dibutuhkan untuk berjualan di platform kami.

Bagi kami, para Seller Tokopedia bukan hanya sekadar pebisnis biasa. Seller adalah sosok yang memiliki mimpi besar dan pantang menyerah untuk mewujudkannya. Tidak sedikit dari Seller yang memulai sendiri dan mengembangkan usahanya dari bawah, dengan modal yang minimal. Selain gigih dan berani, para Seller juga berperan besar sebagai kunci penggerak perekonomian Indonesia. Seller dapat memberikan kesempatan bekerja pada orang-orang di lingkungan sekitar serta membantu meningkatkan perekonomian di daerahnya.

Selamat berjualan!

Salam hangat,
Tokopedia



Pentingnya buka toko online untuk bantu penuhi kebutuhan masyarakat Indonesia



1 dari 5

pengguna internet
berbelanja online



202,6 juta

penduduk Indonesia
sudah terhubung
dengan Internet

Data: We Are Social & Hootsuite (2021)

87,1%

pengguna internet
Indonesia merupakan
pembeli online

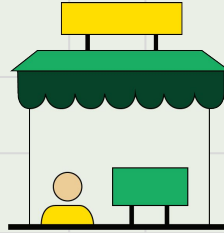
Data: We Are Social & Hootsuite (2021)

Mengapa Tokopedia?



12 juta penjual telah bergabung

Tercatat sudah lebih dari 12 juta penjual dari berbagai kategori dan berbagai latar belakang yang telah berhasil mewujudkan mimpi mereka



86.5% penjual adalah Pebisnis Baru

Dengan semangat **#SelaluAdaSelaluBisa**, pebisnis baru sebagai perintis usaha mempercayakan Tokopedia sebagai kanal berjualannya



Memberdayakan 90% penjual berskala mikro

Saat pandemi, Tokopedia mendorong para pelaku UMKM untuk dapat bertahan, bangkit, dan mengembangkan bisnisnya melalui adopsi digital

Daftar Isi

1 Kata Pengantar

2 Buka Toko di Tokopedia

3 Pengaturan Akun

- Verifikasi Nomor Telepon
- Proses Identifikasi Pengguna
- Tambah Rekening

4 Pengaturan Produk

- Tambah produk dan Edit produk
- Paket Bundling

5 Optimalkan Tokomu dengan Fitur Tokopedia

- Dekorasi Toko
- Banner Creator
- Etalase Toko
- Kupon Toko Saya
- Bebas Ongkir

6 Atur Saldo Penghasilanmu

- Tampilan Halaman Saldo
- Penarikan Saldo

7 Selesaikan Transaksi Pertamamu

- Balas Chat dan Diskusi
- Langkah Menerima pesanan
- Cetak Label
- Pengiriman
 - Permohonan penjemputan barang
 - Antar ke Agen
- Pusat Resolusi - jika pembeli komplain
- Etika berjualan di Tokopedia

8 Pantau Tokomu lewat Fitur Statistik

- Wawasan Toko
- Wawasan Operasional
- Wawasan Produk
- Wawasan Pasar

9 Cek Berkala Performa Tokomu

- Skor Toko dan Level Toko

10 Kembangkan bisnismu ke jenjang berikutnya!

- Jadi Seller Regular Merchant setelah Buka Toko
- Kembangkan Toko dengan jadi Seller Power Merchant
- Jadi Seller Terbaik sebagai Seller Power Merchant PRO

11 Makin Berkembang dengan Mengikuti Panduan Berjualan





tokopedia



Buka Toko di Tokopedia



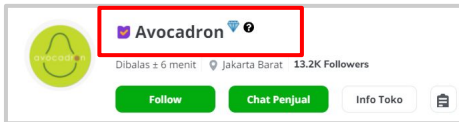
[Kembali ke Daftar Isi](#)

Siapkan 3 hal berikut sebelum buka toko

1

Nama toko

Pemilihan nama toko yang tepat merupakan salah satu kunci toko mudah ditemukan pembeli.



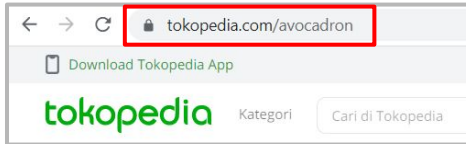
Contoh:

Avocadron: Toko yang menjual alpukat mentega bergaransi

2

Link toko

Link toko atau domain akan menjadi identitas toko dan alamat digital toko yang tidak dapat digunakan toko lain.



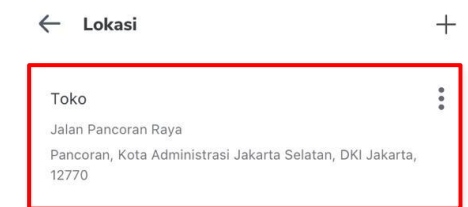
Contoh:

Link toko: tokopedia.com/avocadron
Domain: avocadron

3

Alamat toko

Lengkapi alamat toko untuk mempermudah proses penjemputan barang oleh kurir



Pastikan alamat sudah benar dan sesuai

Buka toko di Tokopedia dan mulai berjualan online

Klik untuk menonton video panduan

**CARA BUKA TOKO
DI TOKOPEDIA**



**Mulai berbisnis online
dengan buka toko
di Tokopedia**

Pelajari selengkapnya [di sini](#)

Kembali ke Daftar Isi



tokopedia



Pengaturan Akun

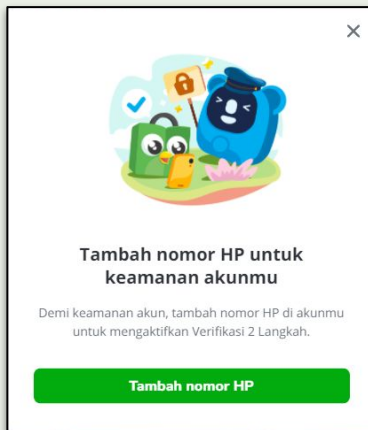


[Kembali ke Daftar Isi](#)

Verifikasi nomor telepon untuk keamanan akunmu di aplikasi Tokopedia

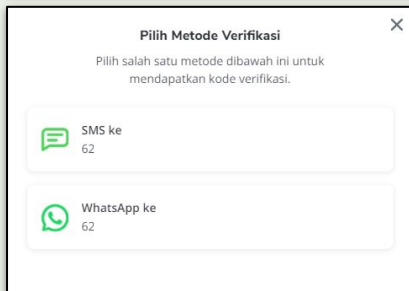
1

Pop Up akan muncul saat membuka aplikasi Tokopedia. Jika belum, kamu dapat ke **halaman Pengaturan Akun**.



2

Tambah nomor HP dan lakukan verifikasi pada nomormu dengan **One Time Password (OTP)**.



3

Masukkan Kode Verifikasi (pastikan kodemu tidak disebarkan ke orang lain ya)



Seller Wajib Tahu

Kode OTP bersifat **rahasia** dan tidak boleh dibagikan kepada siapa pun.

Lakukan aktivasi toko dengan verifikasi data diri di aplikasi Tokopedia (1/3)

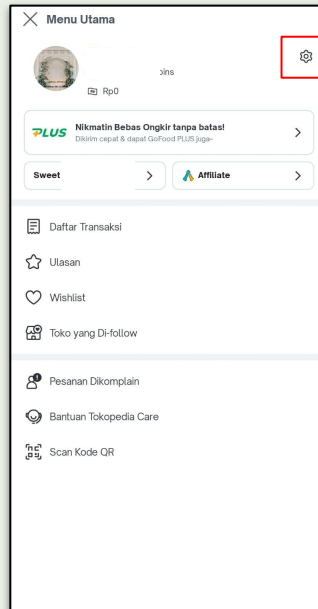
1

Buka aplikasi Tokopedia, klik **Menu Utama**



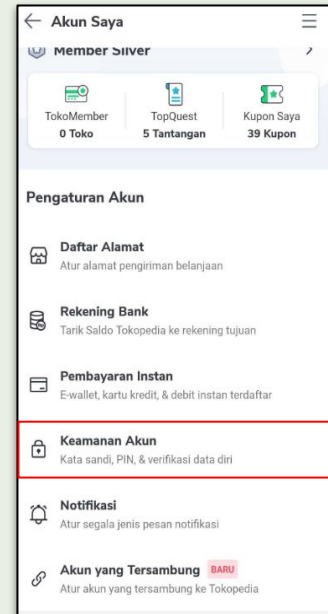
2

Lalu klik tombol **Pengaturan**



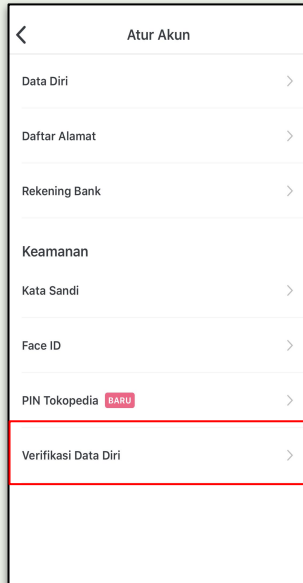
3

Pada halaman pengaturan, klik **Keamanan Akun**

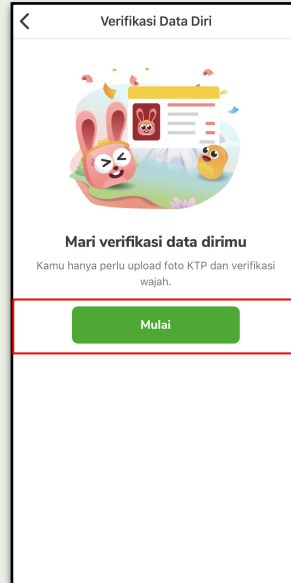


Lakukan aktivasi toko dengan verifikasi data diri di aplikasi Tokopedia (2/3)

4 Lalu pilih **Verifikasi Data Diri**



5 Setelah itu lakukan verifikasi akun dengan klik **Mulai**

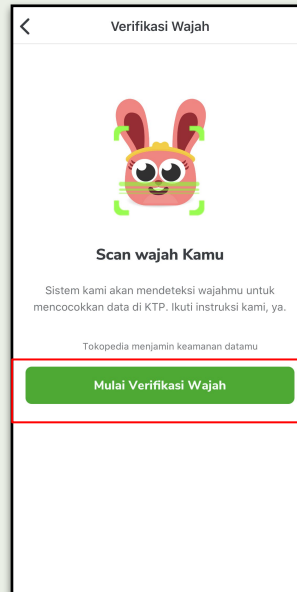


6 Klik **Ambil Foto KTP** dan klik **Lanjut**



Lakukan aktivasi toko dengan verifikasi data diri di aplikasi Tokopedia (3/3)

- 7 Klik **Mulai Verifikasi Wajah**, ikuti instruksinya dan klik **Lanjut**
Verifikasi akan dilakukan tim Tokopedia maksimal 1 x 24 jam



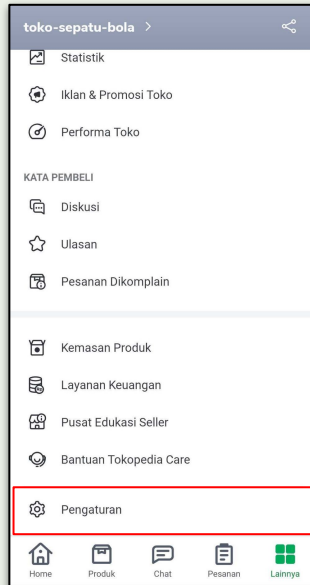
Seller Wajib Tahu

Untuk menjamin keamanan, **proses Verifikasi Toko hanya dapat dilakukan melalui HP**, yaitu melalui aplikasi Tokopedia (untuk pengguna iOS dan Android) atau Tokopedia Seller (untuk pengguna Android).

Tambah Rekening Bank untuk jualan di aplikasi Tokopedia Seller (1/3)

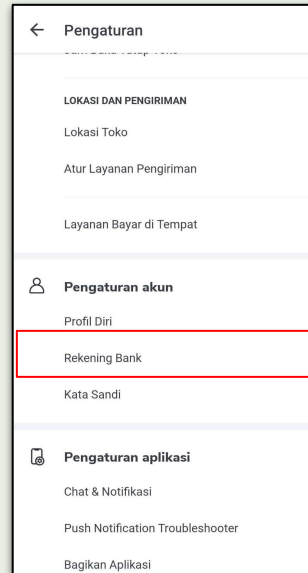
1

Pada halaman utama **Tokopedia Seller**, klik **Lainnya**, lalu klik **Pengaturan**



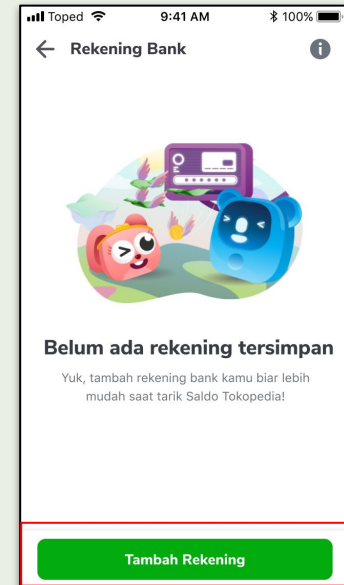
2

Pilih **Rekening Bank**



3

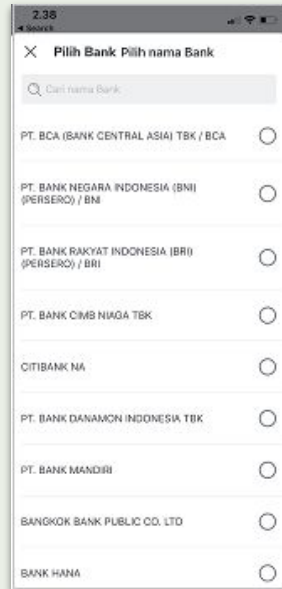
Pilih **Tambah Rekening**



Tambah Rekening Bank untuk jualan di aplikasi Tokopedia Seller (2/3)

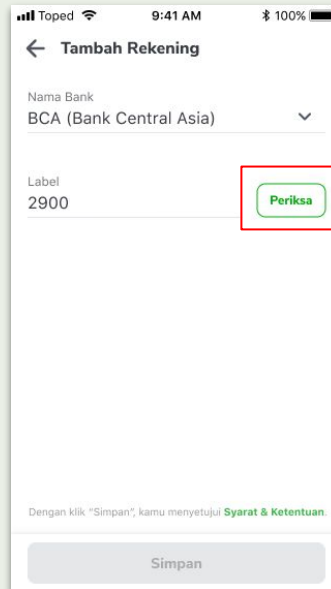
4

Pilih nama Bank



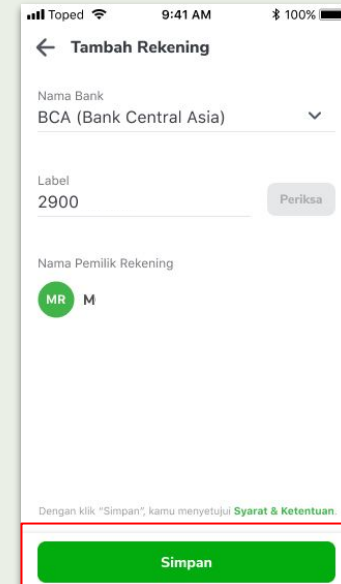
5

Tambahkan Nomor Rekening dan klik **Periksa**



6

Klik **Simpan**



Tambah Rekening Bank untuk jualan di aplikasi Tokopedia Seller (3/3)

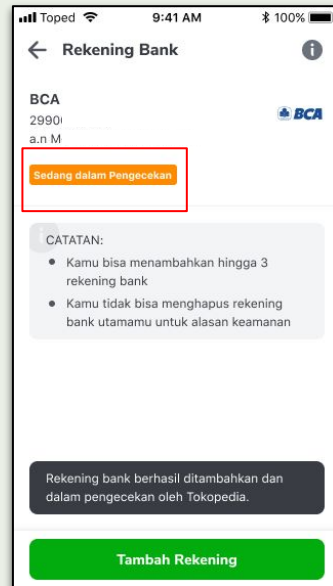
7

Klik **Simpan**



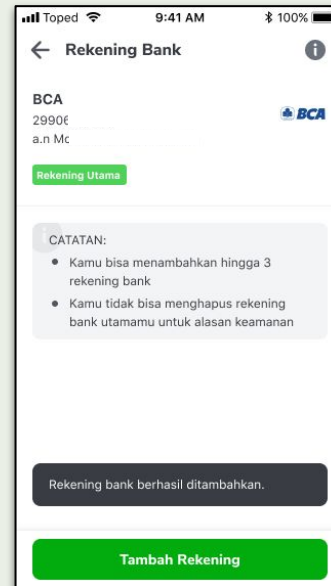
8

Setelah itu, **rekening kamu akan melalui proses pemeriksaan**



9

Jika data cocok, kamu akan mendapatkan pemberitahuan sebagai berikut



Seller Wajib Tahu

Pastikan informasi rekening bank yang dicantumkan sama dengan informasi yang ada di buku tabungan. Jika ada perbedaan informasi dapat membuat proses penarikan dana ditolak.

Kembali ke Daftar Isi



Pengaturan Produk



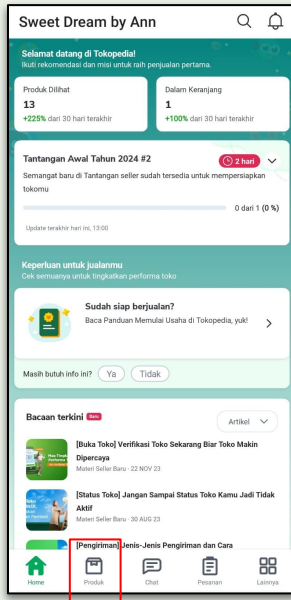
Langkah Mudah Tambah Produk



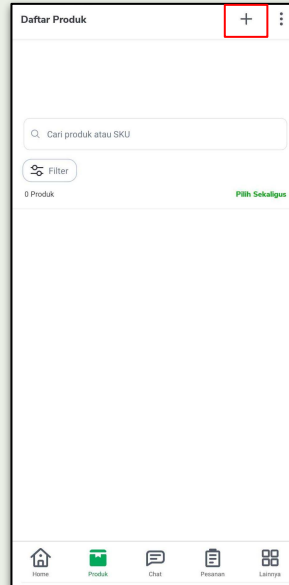
Pastikan kamu tambah produkmu dalam 90 hari untuk memastikan tokomu tidak dihapus secara permanen, ya!

Langkah mudah Tambah Produk melalui aplikasi Tokopedia Seller (1/4)

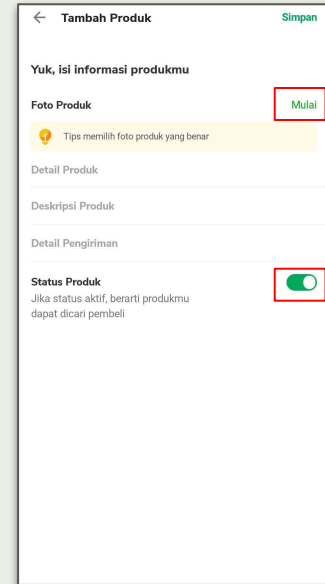
1 Buka aplikasi Tokopedia Seller, klik **Produk**.



2 Klik ikon **+** di pojok kanan atas.



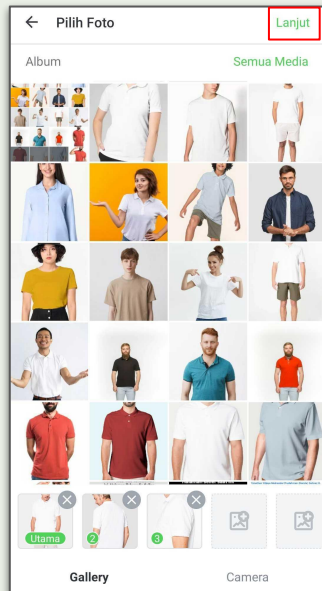
3 Tambah foto produk dengan klik **Mulai**. Jangan lupa aktifkan **status produk**.



Langkah mudah Tambah Produk melalui aplikasi Tokopedia Seller (2/4)

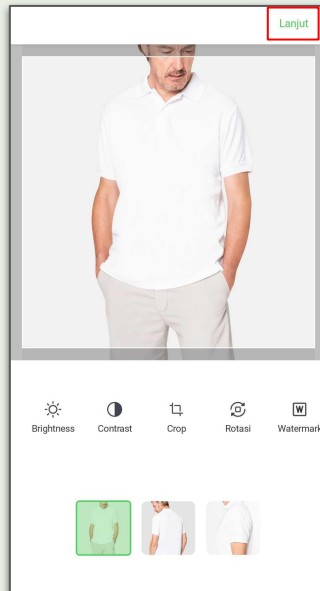
4

Pilih sumber foto yang diinginkan dan pilih foto produk, klik **Lanjut**.



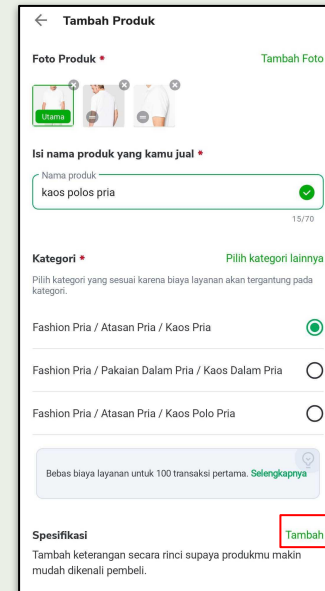
5

Pilih filter jika ingin mengedit foto produk, klik **Lanjut**.



6

Isi informasi produk, dan **Tambahkan Spesifikasi** agar produk mudah ditemukan, lalu klik **Lanjut** pada bagian bawah halaman.



Langkah mudah Tambah Produk melalui aplikasi Tokopedia Seller (3/4)

- 7 Masukkan harga, stok, dan kondisi produk, lalu klik **Lanjut**.

Tambah Produk

Harga *

Harga produk —
Rp

Tentukan harga sesuai pasaran produkmu

Kisaran rekomendasi
Rp72.693 - Rp105.307 [Lihat Detail](#)

Grosir ☐

Stok *

Stok tersedia 12 2/4

Minimum pemesanan 1

Aktifkan PreOrder ☐

Kondisi *

Baru ☒

Bekas ☐

SKU (Stock Keeping Unit)

Etalase [Tambah](#)

[Lanjut](#)

- 8 Masukkan deskripsi produk, video, dan varian jika ada. Lalu klik **Lanjut**.

Tambah Produk

Tulis deskripsi produk kamu

Deskripsi Produk
Kaus Polo Pria Polos

- Bahan katun berkualitas tinggi
- Nyaman dipakai, menyerap keringat
- Warna tidak mudah luntur

11/2/2020

Tips: buat deskripsi produk yang jelas

Video

Tambah video agar pembeli lebih paham tentang produkmu

Link Video

[Tambah video](#)

Varian

Tambah varian warna, ukuran atau tipe lain agar pembeli mudah memilih

[Tambah varian](#)

Tips: atur stok & harga dengan fitur Varian

[Lanjut](#)

- 9 Masukkan berat, asuransi, dan layanan pengiriman (pelajari [di sini](#)). Klik **Selesai**.

Tambah Produk

Tentukan detail pengirimanmu *

Pastikan berat produk dan pengiriman sesuai

Berat gram

Perhatikan dengan baik berat produk agar tidak terjadi selisih data dengan pihak kurir.

Asuransi pengiriman

Menanggung pengembalian dana produk & ongkir untuk penjual maupun pembeli jika terjadi kerusakan / kehilangan saat pengiriman.

Wajib

Kamu mewajibkan pembeli untuk mengaktifkan asuransi pengiriman ☒

Optional

Kamu memberikan opsi kepada pembeli untuk mengaktifkan asuransi pengiriman ☐

Layanan Pengiriman

Atur layanan pengiriman sesuai jenis produkmu.

Standar ☒

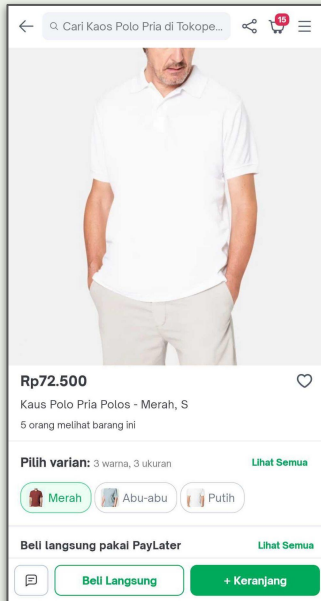
Custom ☐

[Selesai](#)

Langkah mudah Tambah Produk melalui aplikasi Tokopedia Seller (4/4)

10

Selamat, produk berhasil di-upload!



Seller Wajib Tahu

Perhatikan **hal-hal penting** ini saat **Tambah Produk**:

- Min. 3 **foto produk** dari berbagai sisi dan gunakan latar belakang polos. Pelajari selengkapnya [di sini](#).
- Pilih **kategori** yang tepat agar mudah ditemukan pembeli. Pelajari selengkapnya [di sini](#).
- Direkomendasikan untuk menggunakan **spesifikasi**. Pelajari selengkapnya [di sini](#).
- Gunakan **deskripsi** yang lengkap dan menarik. Pelajari selengkapnya [di sini](#).
- Pakai varian agar bisa kumpulkan lebih banyak ulasan. Pelajari selengkapnya [di sini](#).
- Perhatikan juga **harga**, **jumlah stok**, dan **berat** produkmu agar proses penjualan lebih lancar.

Kembali ke Daftar Isi

Tips Tambah Produk di Tokopedia



Informasi Penting

- **Tips Penting dalam Penamaan Produk**

Saat memberikan nama produk pastikan kamu memberikan nama seakurat mungkin. Nama produk dapat berdampak pada:

- Kemudahan menemukan produk oleh pembeli
- Meningkatkan skor Search Engine Optimization (SEO) SEO toko di Tokopedia dan Google
- Memberikan nama merek dan kategori yang sesuai dengan produkmu agar produkmu dapat dicari calon pembeli

Maksimalkan **penamaan produk** di toko kamu dengan pelajari rumus selengkapnya [di sini](#).

- **Punya Banyak Produk? Gunakan Tambah Produk Sekaligus**

Untuk kamu yang memiliki produk dengan banyak varian atau kamu adalah Seller yang memiliki banyak produk, kamu bisa menggunakan fitur **Tambah Sekaligus** sehingga proses *upload* produk ke toko jadi lebih mudah dan cepat.

Untuk melakukan proses Tambah Produk Sekaligus, pastikan kamu mengakses fiturnya lewat **desktop**, ya. Ikuti panduan lengkapnya [di sini](#).



[Kembali ke Daftar Isi](#)

Logistik ✨

Atur Layanan Pengiriman per Produk

Tentukan logistik pengiriman berdasarkan lokasi toko dan jenis produk dengan mengaktifkan **Layanan Pengiriman per Produk**. Pelajari selengkapnya [di sini](#).



Keuntungan mengaktifkan Layanan Pengiriman per Produk

- 1 Atur pengiriman sesuai jenis produk**
Seller dapat lebih leluasa dalam hal mengatur layanan pengiriman sesuai dengan jenis produk yang dijual.
- 2 Meminimalisir pesanan ditolak oleh Seller**
Jumlah pesanan yang ditolak oleh Seller karena kesalahan pemilihan layanan pengiriman dapat berkurang.
- 3 Meminimalisir kesalahan memilih jasa layanan pengiriman oleh pembeli**
Seller tidak perlu melakukan edukasi kepada pembeli pada kolom Deskripsi Produk tentang aturan memilih jenis layanan pengiriman.

Logistik | Cara menggunakan layanan pengiriman per produk lewat aplikasi Tokopedia Seller

1 Pilih “Custom” pada Layanan Pengiriman

← Tambah Produk

Tentukan detail pengirimanmu •
Pastikan berat produk dan pengiriman sesuai

Berat _____ gram

Berat wajib diisi

⚠ Perhatian dengan baik berat produk agar tidak terjadi selisih data dengan pihak kurir.

Asuransi pengiriman
Menanggung pengembalian dana produk & ongkir untuk penjual maupun pembeli jika terjadi kerusakan / kehilangan saat pengiriman.

Wajib
Kamu mewajibkan pembeli untuk mengaktifkan asuransi pengiriman ☒

Optional
Kamu memberikan opsi kepada pembeli untuk mengaktifkan asuransi pengiriman ☐

Layanan Pengiriman
Atur layanan pengiriman sesuai jenis produkmu.

Standar ☐

Custom ☒

Dijemput Kurir ⓘ Ubah

Kurir Rekomendasi Regular ☒

SiCepat Regular Package, Regular Package, HALU, GOKIL ☒

2 Klik “Ubah” pada **Dijemput Kurir** dan **Antar ke Kantor Agen**

← Tambah Produk

Layanan Pengiriman
Atur layanan pengiriman sesuai jenis produkmu.

Standar ☐

Custom ☒

Dijemput Kurir ⓘ **Ubah**

Kurir Rekomendasi Regular ☒

SiCepat Regular Package, Regular Package, HALU, GOKIL ☒

AnterAja Regular, Next Day ☒

Lion Parcel Regular ☒

GrabExpress Same Day, Instant ☒

GoSend Same Day, Instant Courier, Instant Car ☒

Ninja Xpress Regular ☒

REX REX-10 ☒

Paxel Next Day ☒

Antar ke Kantor Agen ⓘ **Ubah**

J&T Regular ☒

3 Pilih pengiriman yang diterapkan, kemudian klik **Simpan**

← Pengiriman Per Produk

Dijemput Kurir
Kurir akan menjemput pesanan di alamatmu untuk diantar ke pembeli

Kurir Rekomendasi Regular ☒

Regular ☒

SiCepat Regular Package | Regular Package | HALU | GOKIL ☒

Regular Package ☒

Regular Package ☒

HALU ☒

GOKIL ☒

AnterAja Regular | Next Day ☒

Regular ☒

Next Day ☒

Simpan



Seller Wajib Tahu

- Pastikan **proses pesanan secara tepat waktu** dengan memperhatikan **Batas Waktu Terima Pesanan dan Konfirmasi Pengiriman [di sini](#)**.
- Pastikan juga paket yang kamu kirim aman, **gunakan kemasan yang sesuai dengan jenis produk**. Cek infonya [di sini](#).



tokopedia

Optimalkan Toko dengan Fitur Tokopedia



[Kembali ke Daftar Isi](#)

Tingkatkan Kesempatan Biar Tokomu Ramai Pesanan

Pengaturan toko sudah siap, deretan produk juga sudah ter-*upload* dengan rapi, sekarang waktunya kamu memanfaatkan berbagai fitur biar toko kamu makin optimal di Tokopedia. Kesempatan tokomu makin ramai dikunjungi calon pembeli juga lebih besar deh!

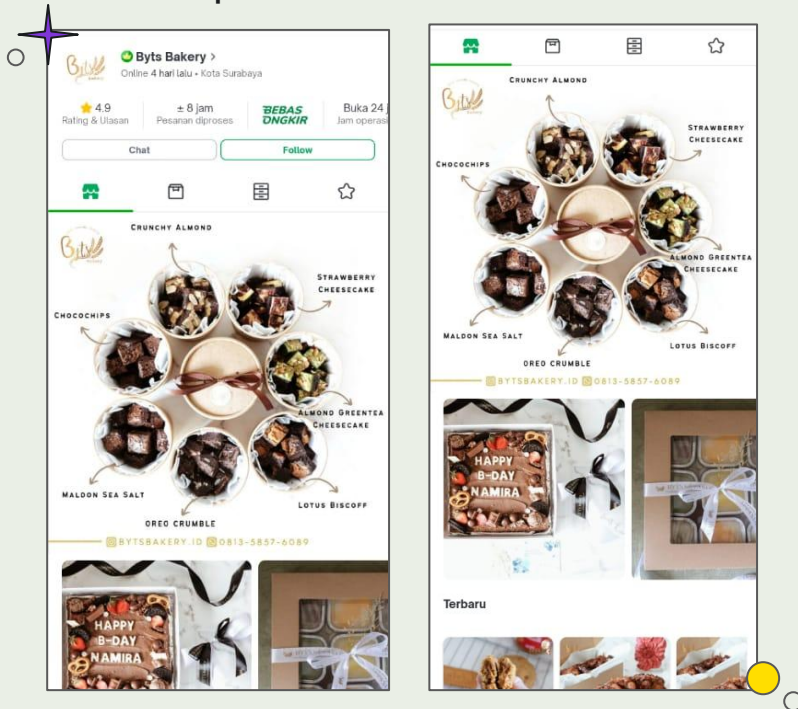


3 Tahap Tingkatkan Kesempatan Agar Toko Ramai Pembeli

- 1 Bangun “First Impression” Menarik dengan Halaman Toko Memukau**
Sebagai wajah yang pertama kali dilihat calon pembeli, pastikan halaman tokomu mampu membuat calon pembeli penasaran dengan produk-produk di tokomu.
- 2 Pastikan Produk Informatif dan Solutif untuk Calon Pembeli**
Biar calon pembeli langsung yakin untuk *checkout*, pastikan halaman produk sudah optimal, ya. Manfaatkan Etalase Toko biar *experience* calon pembeli lebih menyenangkan.
- 3 Gunakan Fitur Promosi sebagai Daya Tarik Tambahan untuk Produkmu**
Promosi yang ada pada produk akan jadi daya tarik tambahan untuk calon pembeli. Pastikan untuk atur promosi yang menguntungkan untukmu dan juga calon pembeli ya!

Dekorasi Toko | Buat toko tampil beda

Tampilan Dekorasi Toko melalui Mobile



Dekorasi Toko adalah fitur yang dapat digunakan untuk memperindah tampilan halaman toko menggunakan *banner/gambar, video, dan voucher promo*.

Selain tampil beda, tokomu juga bisa menarik lebih banyak pembeli dengan konten-konten menarik yang akan meningkatkan branding toko. **Pastikan untuk akses lewat desktop, ya.**

Manfaat menggunakan Dekorasi Toko

- 1 Membuat tokomu tampil beda dari toko lainnya
- 2 Lebih menarik pembeli dengan promo & produk unggulan terkini
- 3 Memberikan kesan pertama yang baik & membuat pembeli lebih ingat tokomu



Download panduan lengkap [di sini](#)

Banner Creator | Bikin Banner Makin Mudah



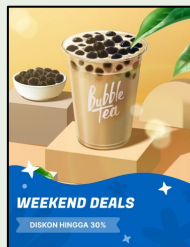
Beberapa pilihan dan ukuran template yang tersedia sesuai kebutuhan



Ukuran 2:1



Ukuran 1:1



Ukuran 3:4



Pelajari selengkapnya [di sini](#)

Banner Creator adalah fitur yang terdapat dalam fitur Dekorasi Toko di mana Seller dapat memilih berbagai template yang bisa Seller sesuaikan dengan tokonya.

Cukup sediakan **kalimat promosi menarik dan foto** yang ingin dimasukkan ke dalam *template banner* yang sudah tersedia. Bikin desain banner menarik jadi makin gampang, deh. **Pastikan untuk akses lewat Desktop, ya.**

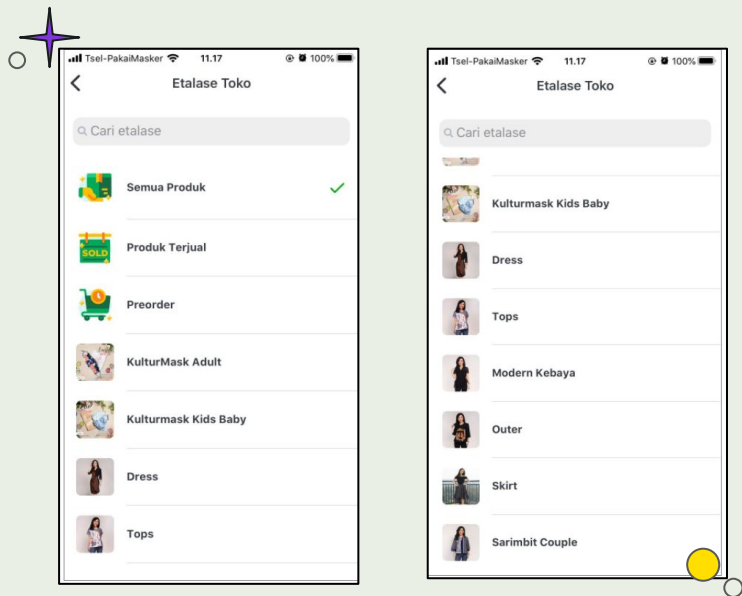
Kemudahan menggunakan Banner Creator

- 1 Cukup sediakan kalimat promosi menarik
- 2 Gunakan foto produk menarik dengan pilihan tema yang cocok dengan toko
- 3 Terdapat berbagai pilihan template dengan jenis ukuran yang variatif

[Kembali ke Daftar Isi](#)

Etalase Toko | Atur lebih rapi, mudah dicari

Tampilan Etalase Toko melalui Mobile



Dengan **Etalase Toko**, kamu dan pembeli bisa dengan mudah menemukan produk yang dicari. Kamu bisa mengatur Etalase Toko di mobile dan desktop saat mulai mengupload produk.

Atur Etalase Toko kamu jadi lebih mudah di desktop maupun dari HP dengan aplikasi Tokopedia Seller dan aplikasi Tokopedia.

Manfaat menggunakan Etalase Toko

- 1 Mengelompokkan produk sejenis sesuai kategori agar lebih teratur dan mudah ditemukan
- 2 Memudahkan pembeli dalam memilih produk berdasarkan jenisnya
- 3 Membuat grup khusus untuk produk-produk promo



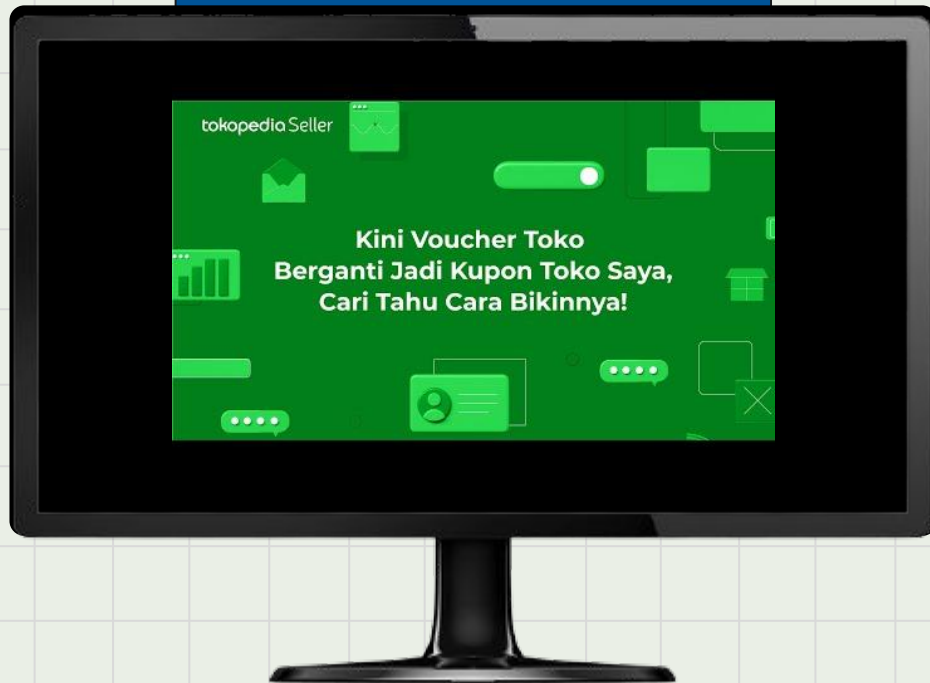
Lihat penjelasan selengkapnya [di sini](#)

Kembali ke Daftar Isi

Cara Membuat Kupon Toko Saya lewat Dashboard Seller

di Desktop

Klik untuk menonton video panduan



**Bikin pembeli jatuh hati
dengan buat Kupon Toko Saya
sebanyak-banyaknya!**

Pelajari selengkapnya [di sini](#)

Kembali ke Daftar Isi

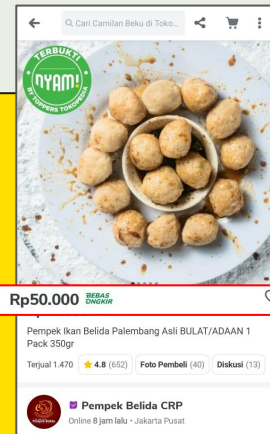
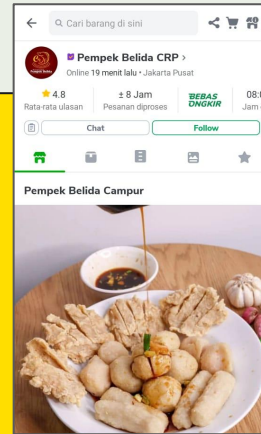
Bebas Ongkir

Aktifkan layanan favorit pembeli

Bebas Ongkir adalah fitur yang dapat digunakan oleh pembeli untuk mendapatkan bebas biaya ongkos kirim untuk layanan reguler, same day, dan ekonomi (di wilayah tertentu).



Lihat penjelasan selengkapnya [di sini](#)



Manfaat menggunakan Bebas Ongkir:

- 1 Bantu tingkatan penjualan
- 2 Mudah dicari pembeli
Produk berlogo Bebas Ongkir lebih tampil di halaman pencarian dan dilengkapi filter khusus Bebas Ongkir.
- 3 Menjangkau pembeli di luar pulau
Bebas Ongkir akan memperluas jangkauan penjualan ke seluruh Indonesia.

Kembali ke Daftar Isi

Cara aktifkan Bebas Ongkir lewat Dashboard Seller di Desktop (1/3)

1 Masuk ke halaman Tokopedia Seller, klik **Iklan dan Promosi** lalu pilih **Bebas Ongkir**

The screenshot displays the Tokopedia Seller Dashboard. On the left is a sidebar menu with options: Home, Chat, Diskusi, Produk (with sub-options 'Tambah Produk' and 'Daftar Produk'), Penjualan, Statistik, Performa Toko (marked 'BARU'), **Iklan dan Promosi** (highlighted in green), Dekorasi Toko, Kata Pembeli, Layanan Tambahan, Pusat Edukasi Seller, Bantuan Tokopedia Care, and Pengaturan. The main content area is titled 'Pilihan Promosi'. It features a 'Semua Promosi' section with a search bar and a list of promotional options. The 'Bebas Ongkir' option is highlighted with a red rectangle. Below it are 'Kupon Follower Baru', 'Voucher Gratis Ongkir', 'Voucher Cashback', and 'Broadcast Chat'. A banner at the top of the main area encourages starting promotions.

tokopedia Seller

Coba ketikkan "Bagaimana Cara Memberikan Reputasi untuk Pembeli?"

Yuk, mulai beriklan dan promosikan produk-produk jualanmu

Berpromosi dapat meningkatkan jumlah kunjungan, penjualan, dan loyalitas pembeli untuk bertransaksi di tokomu!

Pilihan Promosi

TUJUAN PROMOSIMU

Semua Promosi

Cari promosi di sini..

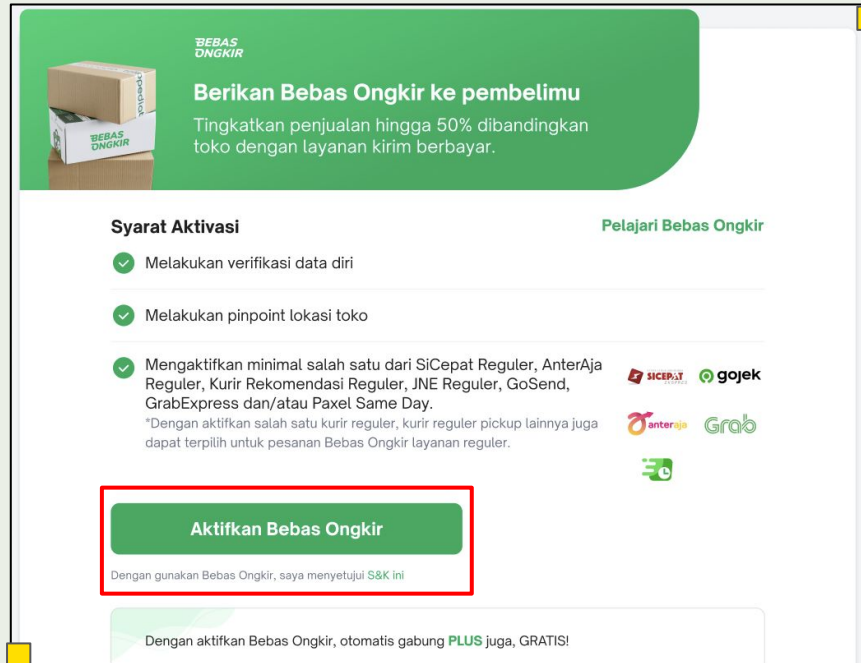
Bebas Ongkir
Fitur Bebas Ongkir dapat meningkatkan penjualan dan menarik calon pembeli.

Voucher Cashback
Beri cashback untuk menambah minat pembeli berbelanja di tokomu.

Broadcast Chat
Khusus PM • Kirim chat aplikasi Tokopedia ke calon pembeli yang pernah interaksi dengan tokomu.

Cara aktifkan Bebas Ongkir lewat Dashboard Seller di Desktop (2/3)

2 Pelajari 3 Syarat Aktivasi, jika ketiga syarat tersebut sudah terpenuhi klik **Aktifkan Bebas Ongkir**



BEBAS ONGKIR

Berikan Bebas Ongkir ke pembelimu
Tingkatkan penjualan hingga 50% dibandingkan toko dengan layanan kirim berbayar.

Syarat Aktivasi Pelajari Bebas Ongkir

- ✓ Melakukan verifikasi data diri
- ✓ Melakukan pinpoint lokasi toko
- ✓ Mengaktifkan minimal salah satu dari SiCepat Reguler, AnterAja Reguler, Kurir Rekomendasi Reguler, JNE Reguler, GoSend, GrabExpress dan/atau Paxe Same Day.
*Dengan aktifkan salah satu kurir reguler, kurir reguler pickup lainnya juga dapat terpilih untuk pesanan Bebas Ongkir layanan reguler.

Aktifkan Bebas Ongkir

Dengan gunakan Bebas Ongkir, saya menyetujui [S&K ini](#)

Dengan aktifkan Bebas Ongkir, otomatis gabung **PLUS** juga, GRATIS!

Cara aktifkan Bebas Ongkir lewat Dashboard Seller di Desktop (3/3)

- 3 Setelah fitur Bebas Ongkir telah aktif di toko, kamu bisa melihat jumlah pesanan dan jumlah pendapatan dari fitur Bebas Ongkir pada halaman Bebas Ongkir

Bebas Ongkir



status

Aktif

Kurir Aktif

Kurir Rekomendasi, AnterAja, GrabExpress, GoSend & SiCepat

Dengan status aktif, layanan pengiriman dengan Kurir Rekomendasi, AnterAja, GrabExpress, GoSend & SiCepat akan otomatis Bebas Ongkir.

Penggunaan Bebas Ongkir: 02 November 2020 - 09 November 2020

Pesanan

 **0 Pesanan**

Pendapatan

 **Rp0**

[Atur ulang bebas ongkir di sini](#)

[Pelajari Bebas Ongkir](#)

[Kembali ke Daftar Isi](#)



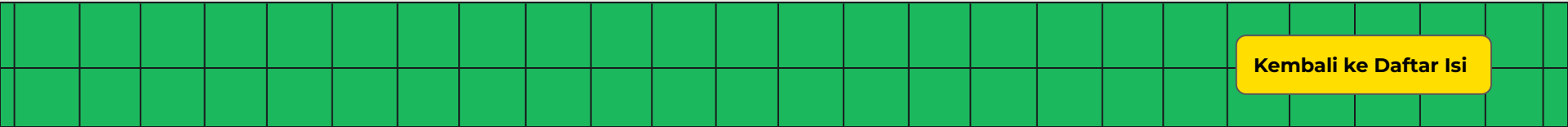
Paket Bundling

Keuntungan & cara membuatnya



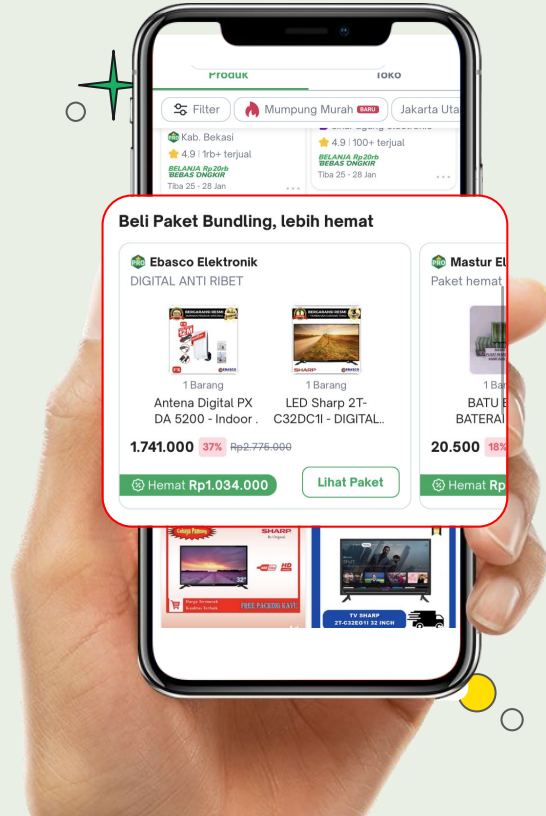
Paket Bundling memperkenalkan **duo fitur** andalannya:

- **BUNDLING**
 - **PAKET DISKON**
- 



[Kembali ke Daftar Isi](#)

Apa itu fitur Bundling?



Bundling adalah fitur yang dapat membantu Seller untuk memberikan penawaran terbaik dengan menggabungkan produk yang biasa dibeli bersamaan.

Keuntungan Bundling

Tidak perlu meng-upload produk baru

Bundling bisa dibuat dengan produk yang sudah tersedia.

Tidak perlu mengalokasikan stok khusus untuk SKU Bundling

Fitur ini menggunakan stok utama dari produk-produk yang terdapat di dalamnya.

Produk Lebih Menarik

Produk yang di-bundling dengan harga khusus jadi lebih menarik untuk pembeli dan berpotensi meningkatkan penjualan.

Meningkatkan kesempatan produk dilihat sehingga berpotensi melancarkan arus stok

Seller bisa memasang produk yang kurang laris dengan produk yang banyak dicari.



Seller dapat menjual **maksimal 5 produk berbeda dalam 1 paket**.

Cara Menggunakan fitur Bundling lewat Dashboard Seller di Desktop

Klik untuk menonton video panduan

Cara mengaktifkan **Bundling**
Biar produk cepat laris

#KelasSellerTokopedia

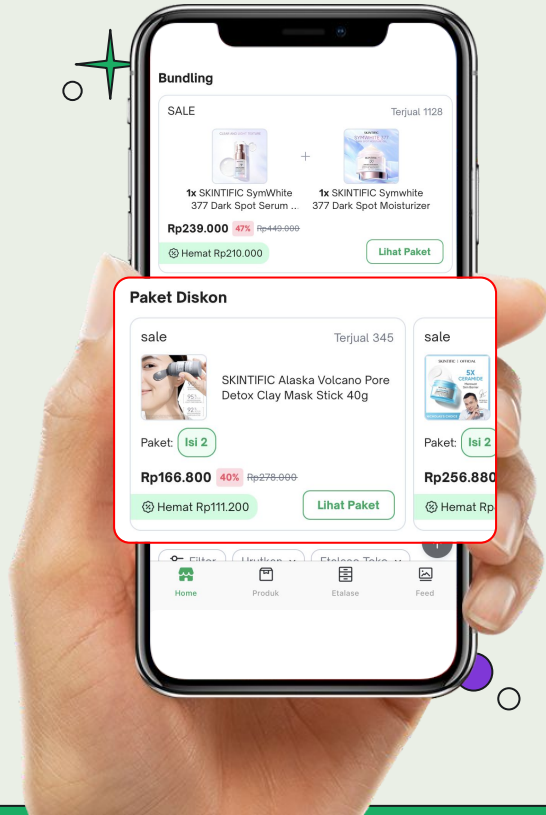
Jual hingga 5
produk berbeda
sekaligus dengan
Bundling

Pelajari selengkapnya [di sini](#)

Kembali ke Daftar Isi



Apa itu fitur Paket Diskon?



Paket Diskon adalah fitur yang dapat digunakan Seller untuk meningkatkan jumlah produk yang dibeli dalam satu waktu lebih banyak dengan memberikan penawaran harga terbaik pada produk sejenis.

Keuntungan Paket Diskon

Lebih efisien

Paket Diskon dapat dibuat dengan menggunakan produk yang tersedia di toko tanpa upload produk baru.

Bikin produk kurang laku lebih menarik dengan diskon

Seller bisa memberikan diskon potongan harga pada produk yang diikutsertakan dalam Paket Diskon.

Meningkatkan potensi percepatan arus stok penjualan

Seller dapat mempercepat arus stok dan penjualan pada produk yang kurang laris dengan memasang level diskon yang menarik bagi Pembeli.

Cara Menggunakan Fitur Paket Diskon lewat Dashboard Seller di Desktop

Klik untuk menonton video panduan

Cara menggunakan **Paket Diskon**
Biar produkmu diborong pembeli

#KelasSellerTokopedia

Jual satu produk
dalam jumlah banyak
dan berikan diskon
Pelajari selengkapnya [di sini](#)

Kembali ke Daftar Isi

Tips Optimalkan Momen Penting di Tokopedia



Tips Penting

Manfaatkan Momen Spesial

Perhatikan momen-momen penting dari bulanan hingga tahunan. Gunakan momen khusus ini membuat *campaign* spesial untuk tokomu. Misalnya: Momen gaji, tanggal kembar, Lebaran, Natal, Imlek, dll.

Bikin Promo Spesial di Hari Spesial

Momennya spesial, promonya juga spesial dong! Saatnya kamu bikin promosi-promosi menggemparkan yang berbeda dari promo yang sudah biasa kamu berikan di hari biasanya. Misalnya: Promo Produk Eksklusif Kemerdekaan, Diskon 12% di HUT toko ke-12, dll.

Tingkatkan Performa Penjualan Toko Agar Kesempatan Ikutan Promo Tokopedia Terbuka Lebar

Familiar dengan mega campaign seperti WIB, Kejar Diskon atau Beli Lokal 'kan Seller? Yuk, terus tingkatkan performa penjualan dan pelayanan toko biar kesempatan buat diundang untuk ikutan *mega campaign* Tokopedia makin lebar!

Promosikan toko, produk dan promo di toko kamu di media sosial

Biar kesempatan untuk menjangkau lebih banyak calon pembeli terbuka lebar, yuk manfaatkan media sosial kamu untuk *share* toko, produk hingga promo yang sedang berlangsung di toko kamu!



Optimalkan toko, produk dan promosi sudah kamu lakukan, sekarang kamu sudah siap nih buat terima orderan pertamamu!

[Kembali ke Daftar Isi](#)



tokopedia



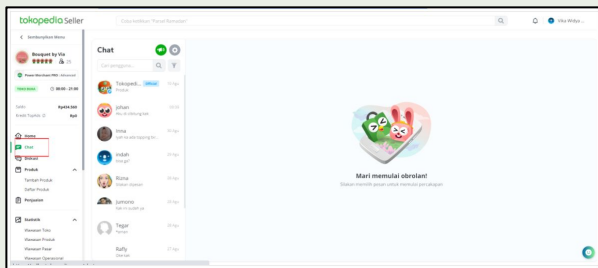
**Selesaikan
Transaksi
Pertamamu**



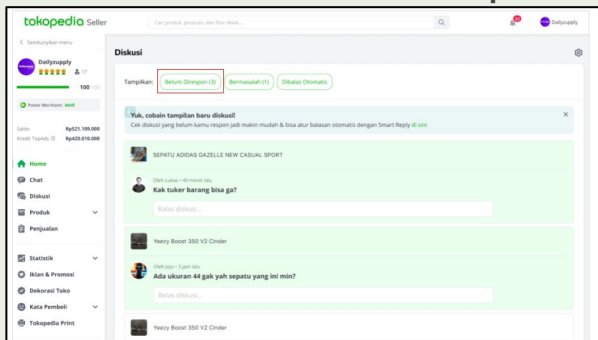
[Kembali ke Daftar Isi](#)

Balas Chat dan Diskusi dari Pembeli

Tampilan Chat lewat Dashboard Seller di Desktop



Tampilan Diskusi lewat Dashboard Seller di Desktop



Interaksi dengan calon pembeli sangat penting saat menyelesaikan pesanan pertama. Kamu bisa berinteraksi dengan pembeli dengan fitur Chat dan Diskusi. Perhatikan perbedaannya berikut ini:

Chat

Selain menentukan kualitas pelayanan dan kepuasan pembeli, ini juga berdampak pada indikator kecepatan dan indikator persentase yang berpengaruh terhadap performa harian tokomu di halaman penjual. Pelajari selengkapnya [di sini](#).

Diskusi

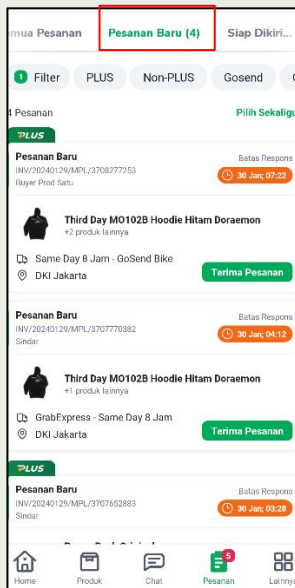
Pembeli bisa menulis pertanyaan yang akan ditampilkan di publik dan dapat dilihat dan dibalas oleh pembeli lainnya. Fitur ini dapat dijadikan sarana komunikasi dengan potensial pembeli untuk promosi secara tidak langsung. Pelajari selengkapnya [di sini](#).

Balas pesan dan diskusi merupakan 2 dari 7 parameter yang ada pada Skor Performa Toko (Kecepatan membalas chat dan diskusi; Tingkat membalas chat dan diskusi). Pastikan kamu membalas Chat dan Diskusi dengan cepat dan tepat, serta perhatikan terus Halaman Performa Toko kamu, ya!

Langkah Terima Pesanan di Tokopedia

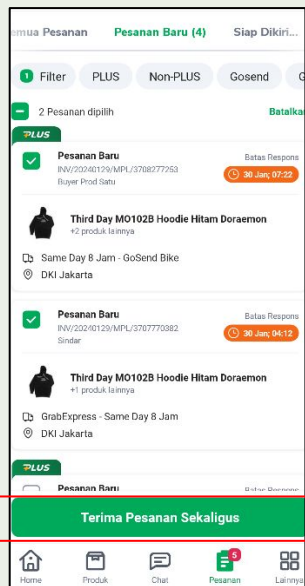
1

Buka aplikasi Tokopedia Seller, masuk ke **Pesanan**, pilih **pesanan baru yang ingin diproses** lalu klik **Terima Pesanan**



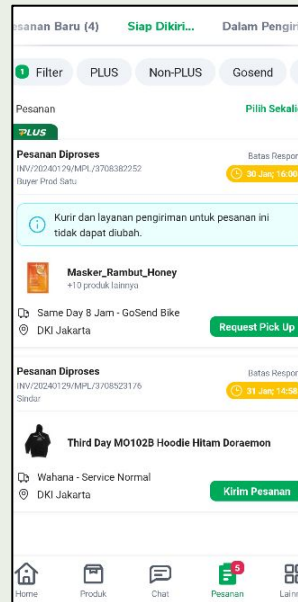
2

Jika ingin terima pesan sekaligus, klik **Pilih Sekaligus** lalu centang kotak kecil pada setiap pesanan yang ingin diproses, selanjutnya klik **Terima Pesanan Sekaligus**



3

Pesanan akan berpindah ke tab **Siap Dikirim** untuk Cetak Label/Request Pick Up/Input Resi



Penting!

Pastikan **kamu punya stok barang yang cukup sebelum menerima pesanan** untuk menghindari kekecewaan pembeli.

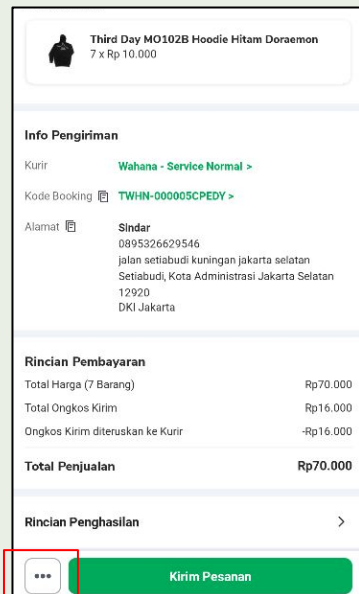
Seller Wajib Tahu

- Seller **bisa download Laporan Penjualan** untuk memudahkan menghitung pendapatan dan keuntungan toko. Baca penjelasan selengkapnya [di sini!](#)
- Seller juga bisa mengetahui **Rincian Penghasilan di halaman Kirim Pesanan**

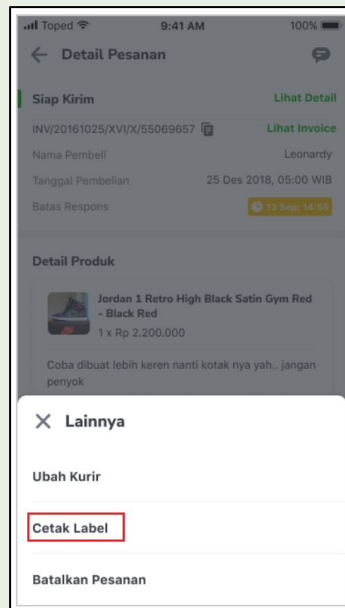
Kembali ke Daftar Isi

Cetak Label Pesananmu melalui aplikasi Tokopedia Seller

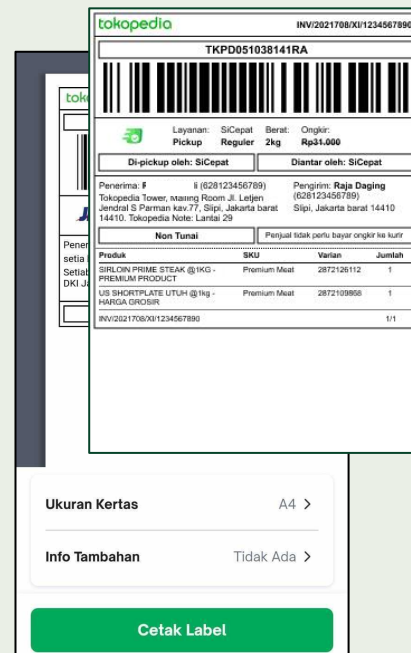
- 1 Pada tab Siap Dikirim, klik salah satu pesanan, lalu klik tombol (...)



- 2 Klik **Cetak Label**



- 3 Klik **Download** untuk mengunduh Label Pesananmu



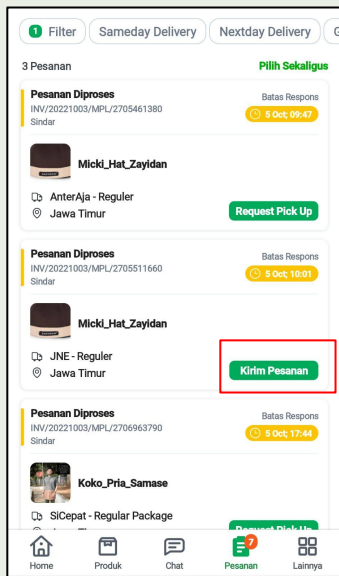
Seller Wajib Tahu

- Cek jenis pengiriman pesananmu berupa **Drop Off/Pick Up**. Ini tertera di Label Pengiriman
- Sekarang Seller juga bisa mengetahui **Rincian Penghasilan** di halaman **Kirim Pesanan**
- Seller juga bisa **mencetak label sekaligus** dengan mengklik **Pilih Sekaligus**, lalu **tandai beberapa pesanan**, klik **Atur Sekaligus** dan pilih **Cetak Label Sekaligus**.

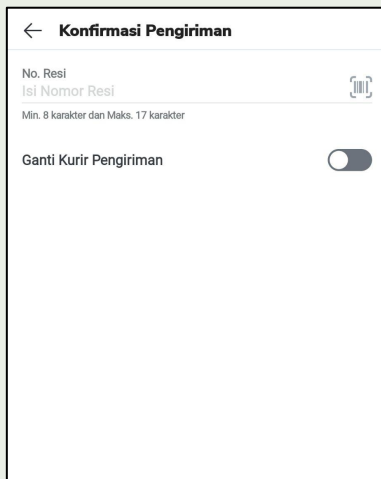
Kembali ke Daftar Isi

Pengiriman Paket (Antar ke Agen)

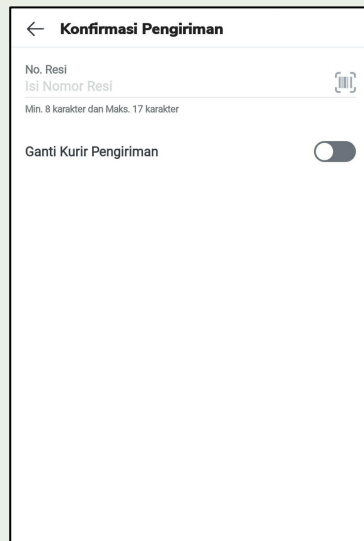
1 Klik Kirim Pesanan



2 Pastikan input nomor resi yang benar setelah barang dikirim ke kantor agen untuk menghindari pembatalan pesanan secara otomatis



3 Setelah itu, klik Konfirmasi dan selesai.



Konfirmasi

Seller Wajib Tahu

- Perhatikan pembayaran kurir pada saat mengatur layanan kurir. **Beberapa kurir memiliki fitur AWB otomatis** sehingga
 - Seller tidak perlu membayar ke kurir** saat paketmu dijemput atau saat drop ke gerai.
 - Seller tidak perlu input resi manual**, status pengiriman akan langsung ter-update secara otomatis di halaman Lacak.
- Pada pengaturan pengiriman klik **Cek Drop Off ke Gerai** untuk mengetahui gerai terdekat tokomu. Selengkapnya cek [di sini](#).

Kembali ke Daftar Isi

Pengiriman Paket (Dijemput Kurir)

- 1 Klik **Request Pick Up** untuk mengirim pesanan. Kamu juga bisa pilih beberapa pesanan sekaligus jika ingin melakukan **Request Pick Up Sekaligus**

Jordan 1 Mid Royal (2020)
1 x Rp 1.800.000

Coba dibuat lebih keren nanti kotak nya yah.. jangan penyok

Info Pengiriman

Kurir: **Sameday - Grab** >
Kode Booking: **TJNE-8K4LFPNMT6** >
Alamat: **Leonardy**
0812345678
Tokopedia Tower, Mailing Room
Jl. Letjen s parman kav.77
Sili, Jakarta barat 14410
Lantai 29

Rincian Pembayaran

Total Harga (2 Barang)	Rp4.000.000
Total Ongkos Kirim (6 kg)	Rp15.000
Asuransi	Rp5.000
Biaya Tambahan Penjual	Rp200

*** **Request Pick-Up**

- 2 Cek paket, jika sudah sesuai klik **Kirim Request Pick Up**. Selanjutnya kurir akan menjemput paketmu

← **Konfirmasi Request Pick-Up**

Lokasi penjemputan

📍 Jalan setiabudi tengah 2
📞 628 37

Detail pengajuan pick-up pesanan

AnterAja (Regular)
Batas Waktu Penjemputan Rabu, 5 Okt 10:08 WIB
Jumlah: 1

Pastikan

1. Pesanan sudah terbungkus rapi
2. Kode booking, alamat, dan nomor telepon tertulis di kemasan paket
3. Tidak perlu memberikan ongkir ke kurir

Kirim Request Pick-up



Seller Wajib Tahu

- Pastikan barang kamu sudah dikemas dan siap dijemput sebelum klik Request Pick Up, supaya kurir bisa langsung ambil pesanan.
- Pastikan alamat/*pinpoint* yang tercantum sudah sesuai.
- Bagi **Seller yang menggunakan ekspedisi SiCepat dan Kurir Rekomendasi**, fitur **Request Pick Up** bisa digunakan jika jumlah pesanan Seller mencapai min. 50 pesanan. Info selengkapnya [di sini](#).

Kembali ke Daftar Isi

Pusat Resolusi



Layanan ini berfungsi untuk membantu menyelesaikan kendala antara Seller dengan Pembeli

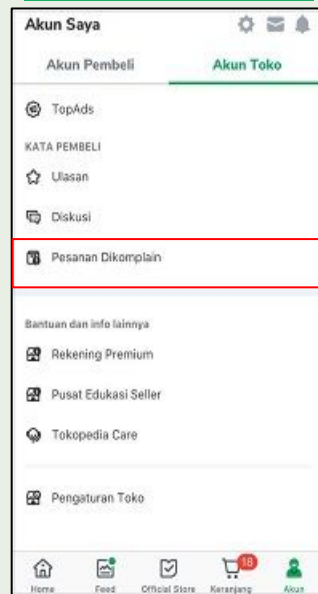
Pusat Resolusi dapat membantu Seller menyelesaikan beberapa masalah seperti berikut ini:

- **Produk belum diterima pembeli**
- **Jumlah produk yang diterima pembeli tidak sesuai dengan pesanan**
- **Produk yang diterima pembeli rusak**
- **Produk tidak sesuai dengan pesanan pembeli**
- **Terdapat selisih ongkos kirim**

Pusat Resolusi dapat kamu akses lewat Dashboard Seller di desktop, aplikasi Tokopedia maupun Tokopedia Seller. Untuk mengetahui informasi selengkapnya, cek [di sini](#)

Resolusi bisa dicek pada akun toko dan klik

Pesanan Dikomplain



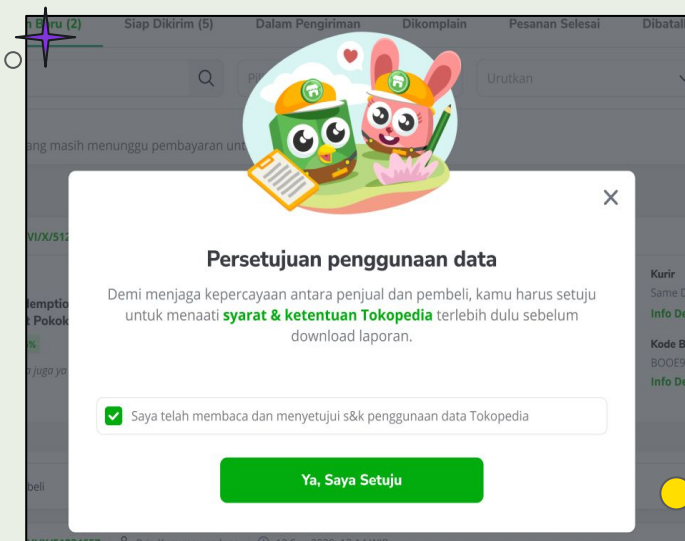
[Kembali ke Daftar Isi](#)

Penting! Etika berjualan di Tokopedia



Buat kamu yang baru pertama kali berjualan, perhatikan beberapa hal penting yang harus dijalankan oleh para Seller di Tokopedia, sebagai berikut:

- 1 Pastikan kamu sudah membaca dengan seksama aturan penjualan [di sini](#) dan memberikan persetujuan untuk melindungi data pembeli kamu ketika mengunduh [Laporan Penjualan](#).
- 2 Jangan sampai kamu kehilangan kepercayaan dari pembeli kamu dengan menghubungi pembeli dari aplikasi lain selain Tokopedia.
- 3 Pastikan seluruh transaksi dan penyelesaian masalah dilakukan dengan aman melalui bantuan Tokopedia Care (jika dibutuhkan).
- 4 Perhatikan produk yang kamu unggah di tokomu, cek [di sini](#) untuk mengetahui jenis-jenis produk yang dilarang di Tokopedia.



[Kembali ke Daftar Isi](#)



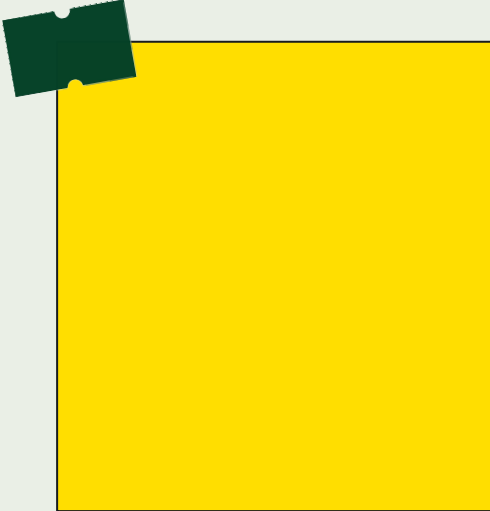
tokopedia



Atur Saldo Penghasilanmu



[Kembali ke Daftar Isi](#)



Saldo ✨

Lihat penghasilanmu di sini



Saldo Tokopedia adalah segala informasi terkait riwayat pendapatan, baik dana masuk dari penghasilan, pengembalian dana (*refund*), maupun pengeluaran seperti biaya layanan Power Merchant atau Bebas Ongkir.



Tampilan Detail Saldo yang Diakses lewat Dashboard Seller di Desktop

Detail Saldo

Total Saldo Aktif
Rp31.062.885 [Tarik Saldo](#)

Saldo Refund ⓘ Rp17.331.011
Saldo Penghasilan ⓘ Rp13.731.874

[Lihat penjelasan saldo di sini](#)

Layanan Finansial

Reksadana [Pelajari](#)
Investasi mulai dari Rp10.000 dengan keuntungan hingga 5% per tahun

Pinjaman Online [Pelajari](#)
Kembangkan usaha Anda dengan tambahan modal dari mitra penyedia pinjaman kami.

Biaya Layanan Transaksi
Transaksi periode laporan yang ingin diunduh (Maksimum 90 hari) [Download Laporan](#)

Riwayat Saldo [21 Sep 2022 - 28 Sep 2022](#) [Download Riwayat](#)

Semua Transaksi Penjualan

[Semua](#) [Saldo Refund](#) [Saldo Penghasilan](#)

Refund to Saldo
Rp9.600
Order Refund - INV/20220923/MPL/2677236227 (Status resi pemesanan invalid, melebihi batas waktu mengubah resi)
26 Sep 2022, 00:28 WIB
Sisa Saldo Rp31.062.885

Refund to Saldo
Rp13.600
Order Refund - INV/20220923/MPL/2677488392 (Status resi pemesanan invalid, melebihi batas waktu mengubah resi)
28 Sep 2022, 00:27 WIB
Sisa Saldo Rp31.053.285

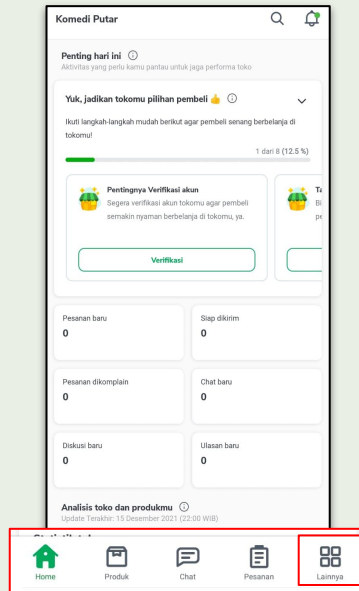


Saldo penghasilan akan masuk setelah pesanan dikonfirmasi pembeli. Jika pembeli tidak mengonfirmasi pesanan dalam 2x24 jam setelah pesanan diterima, maka transaksi akan tetap selesai dan dana akan langsung diteruskan ke Saldo Tokopedia-mu.

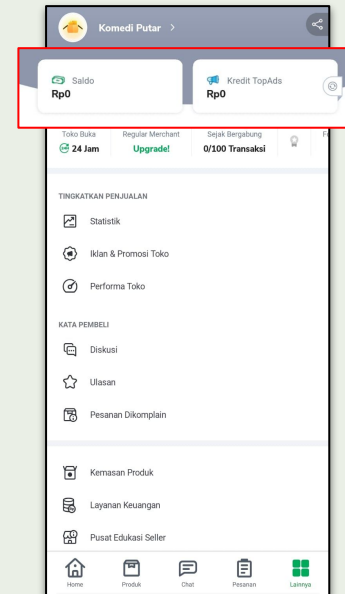
Penjual dapat mengecek secara berkala di menu **Pesanan Selesai**.

Cara tarik saldo Penghasilanmu di aplikasi Tokopedia Seller (1/3)

1 Klik **Lainnya** pada halaman utama Tokopedia Seller



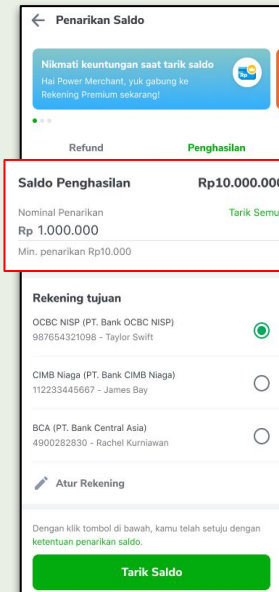
2 Klik **Saldo**



Cara tarik saldo Penghasilanmu di aplikasi Tokopedia Seller (2/3)

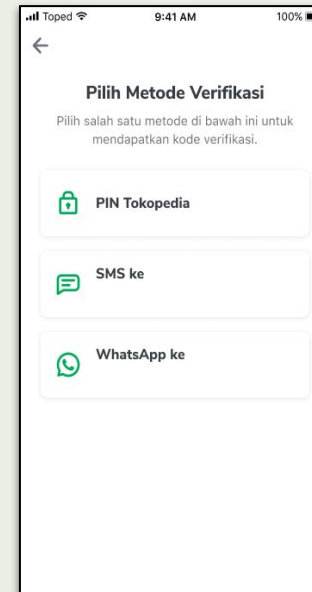
3

Klik **Tarik Saldo**, lalu tulis **Nominal Penarikan**, pilih **Rekening tujuan**, lalu klik **Tarik Saldo**



4

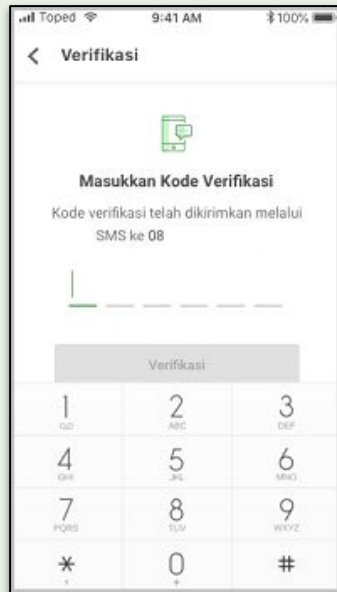
Selanjutnya, pilih **Metode Verifikasi** yang kamu inginkan



Cara tarik saldo Penghasilanmu di aplikasi Tokopedia Seller (3/3)

5

Akan ada verifikasi menggunakan OTP, **masukkan kode verifikasi yang sudah dikirim**



6

Penarikan saldo kamu pun telah diproses



Kembali ke Daftar Isi



tokopedia

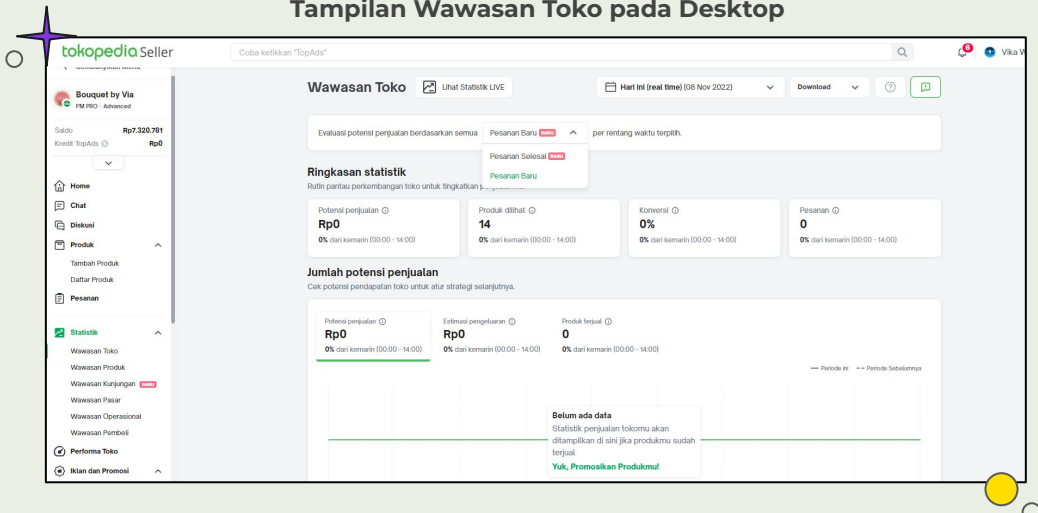
Pantau Tokomu Lewat Fitur Statistik



[Kembali ke Daftar Isi](#)

Wawasan Toko | Pantau Penjualan Tokomu

Tampilan Wawasan Toko pada Desktop



Wawasan Toko adalah fitur statistik untuk melihat data-data penting penjualan mulai dari pendapatan hingga pengeluaran sesuai waktu yang kamu inginkan.



Lihat penjelasan selengkapnya [di sini](#)

Data Penting Pada Wawasan Toko

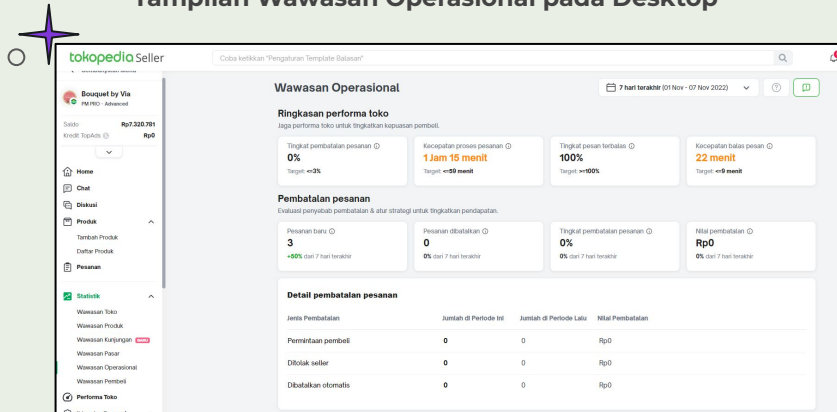
1. Lihat Statistik Live untuk memantau operasional dan campaign toko secara real-time sehingga kamu bisa lebih sigap dan cepat mengelola tokomu.
2. Ringkasan statistik, berisi rekapan data pendapatan bersih, produk dilihat, konversi, dan pesanan
3. Perbandingan antara Pendapatan dan Pengeluaran tokomu
4. Produk dilihat dan konversi yang memberikan data detail beserta tren performa
5. Performa pesanan memberikan informasi data terkait tren pesanan dan tipe pembatalan yang terjadi.
6. Pesanan Selesai untuk melihat data berdasarkan waktu pesanan selesai, agar tidak termasuk pesanan yang dibatalkan
7. Pesanan Baru untuk melihat data berdasarkan waktu pesanan masuk, untuk memprediksi estimasi pemasukan dan pengeluaran
8. Evaluasi fitur promosi yang kamu gunakan dan atur strategi untuk mengoptimalkannya.
9. Setelah membuat promosi, pantau dan evaluasi performa promosi yang kamu gunakan di Wawasan Toko.

Kembali ke Daftar Isi

Wawasan Operasional | Pantau Operasional Tokomu

Wawasan Operasional adalah fitur statistik yang telah menyediakan data performa operasional toko dengan lengkap sehingga kamu dapat mengevaluasi performa tokomu.

Tampilan Wawasan Operasional pada Desktop



Lihat penjelasan selengkapnya [di sini](#)

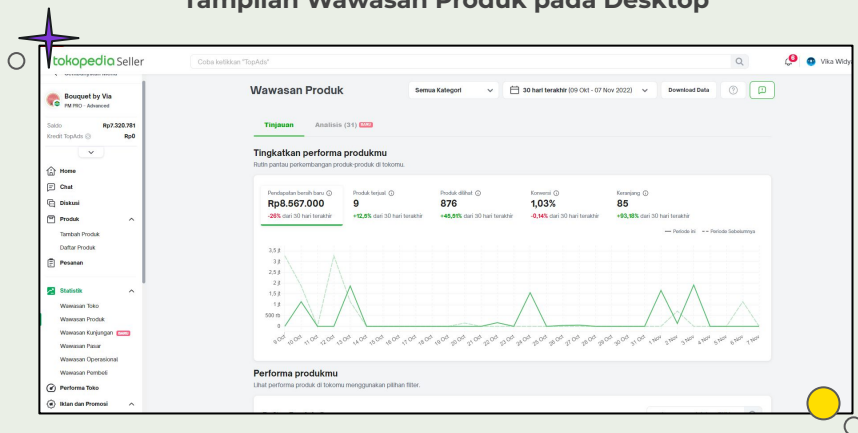
Data Penting Pada Wawasan Operasional

- 1 Ringkasan Performa toko, berisi rekapan data tingkat pembatalan pesanan, kecepatan proses pesanan, tingkat pesan terbalas, Kecepatan balas pesan.
- 2 Pembatalan Pesanan untuk mengevaluasi pembatalan pesanan yang dilakukan oleh pembeli dan oleh tokomu.
- 3 Kecepatan Proses Pesanan memberikan informasi tentang kecepatan tokomu dalam memproses pesanan. Informasi tersebut berupa “sangat lama”, “cepat”, “sangat cepat”, dan lainnya
- 4 Interaksi dengan pembeli berisi informasi seberapa cepat pesan pembeli terbalas olehmu
- 5 Kecepatan Membalas Pesan berisi informasi tingkat kecepatan kamu membalas pesan dan diskusi dari calon pembeli

[Kembali ke Daftar Isi](#)

Wawasan Produk | Pantau Produk Tokomu

Tampilan Wawasan Produk pada Desktop



Lihat penjelasan selengkapnya [di sini](#)

Wawasan Produk adalah fitur statistik menyajikan data lengkap khusus untuk setiap produk di tokomu. Dengan fitur ini, kamu bisa lebih fokus menganalisa performa produk yang ada di tokomu.

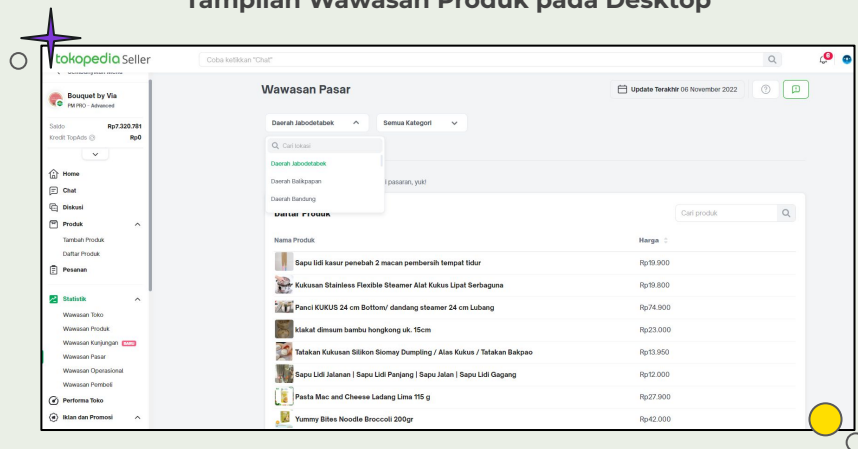
Data Penting Pada Wawasan Produk

- 1 Tinjauan**
Gambaran detail mengenai performa produk berupa rekapitan data pendapatan bersih, produk terjual, produk dilihat, konversi, jumlah pembeli, hingga Rekomendasi.
- 2 Analisis**
Menampilkan produk-produk dengan informasi kurang lengkap sehingga kurang optimal saat bersaing.

[Kembali ke Daftar Isi](#)

Wawasan Pasar| Pantau Trend Produk

Tampilan Wawasan Produk pada Desktop



Lihat penjelasan selengkapnya [di sini](#)

Wawasan Produk adalah fitur statistik menyajikan data lengkap mengenai trend pasar. Seller bisa melihat produk paling laris di pasaran dan kata kunci yang paling sering digunakan oleh pembeli.

Cocok untuk kamu yang:

- 1 Ingin tahu pasaran harga terhadap produk yang kamu punya
- 2 Ingin tahu barang apa yang sedang on-demand di kategori ataupun lokasi tertentu
- 3 Ingin tahu *keyword* apa yang sedang terpopuler untuk setiap kategorinya

Kembali ke Daftar Isi



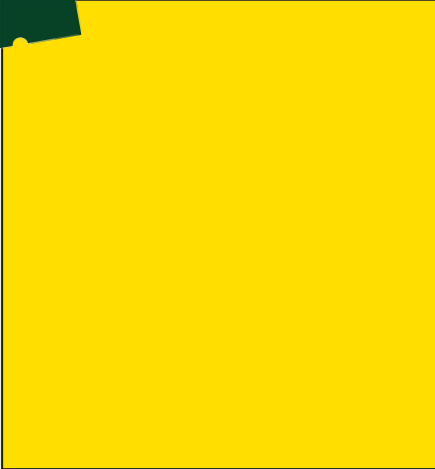
tokopedia

Cek Berkala Performa Tokomu



Skor Performa Toko akan muncul di hari Senin pertama setelah kamu bergabung di Tokopedia. Seller baru akan mendapat proteksi performa toko selama 59 hari lho!

[Kembali ke Daftar Isi](#)



Performa Toko ✨

Jadi Seller Berkualitas dan Terpercaya



Tokopedia memiliki beberapa instrumen untuk mendorong kamu menjadi Seller yang berkualitas dan terpercaya, di antaranya yaitu Skor Performa Toko, Penalti Toko, Level dan Reputasi Toko dan Program Power Merchant



Penilaian Kualitas Skor Performa Toko

Skor Performa Toko merupakan penilaian kualitas toko dalam melayani pembeli. Dengan Skor Performa Toko yang tinggi, dapat membuka kesempatan untuk bergabung ke program-program dengan fitur-fitur eksklusif agar berkesempatan untuk mendapatkan tambahan kunjungan dan pesanan.

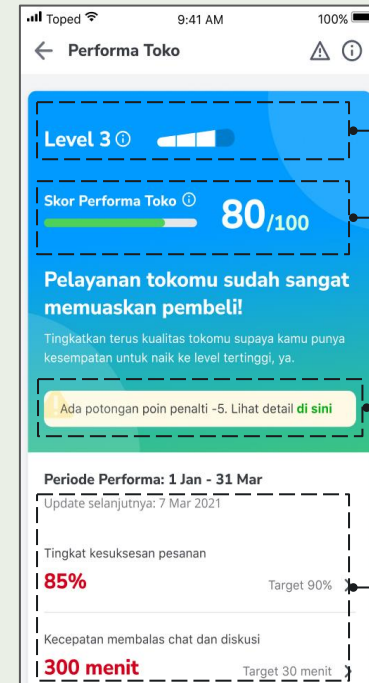
Skor Performa Toko dipengaruhi oleh **3 komponen penilaian** yaitu, Level Toko, 7 Parameter Performa Toko dan Poin Penalti.

Level Toko merupakan panduan Tokopedia dalam menentukan skala bisnis toko berdasarkan jumlah pendapatan dan jumlah produk terjual selama periode 90 hari terakhir. Status level toko diperbarui setiap hari **Senin pertama** setiap bulannya.

Skor Performa Toko akan dihitung berdasarkan **7 Parameter Performa Toko** yang memiliki nilai berbeda-beda sesuai kualitas pelayanan toko kepada pembeli. Dan akan **dikurangi Poin Penalti** yang didapatkan jika toko melakukan pelanggaran.

Poin penalti akan dihitung berdasarkan **Rasio Poin Penalti** agar perhitungan performa toko Seller dapat dilakukan dengan lebih spesifik. Pelajari selengkapnya [di sini](#).

Skor Performa Toko diperbarui setiap hari **Senin** dengan *cut-off* data di hari **Sabtu**.



Level Toko

Skor Performa toko

Poin Penalti

Parameter Performa Toko

Penilaian Kualitas Skor Performa Toko

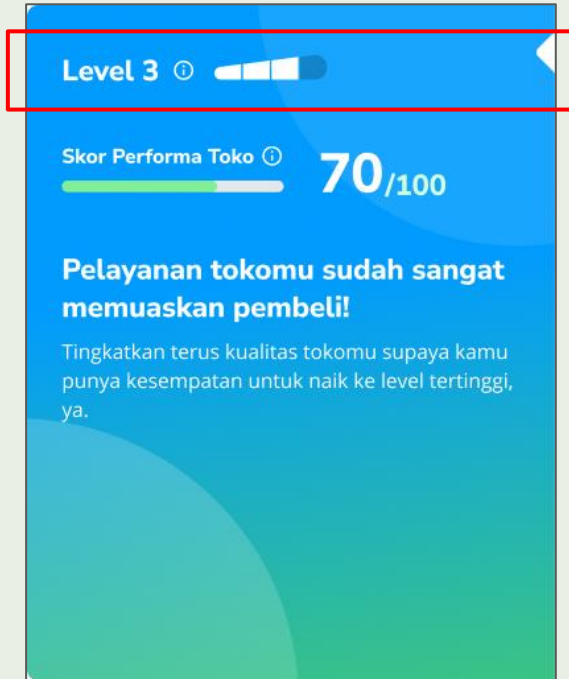
Klik untuk menonton video panduan



Tonton video
lengkapya di sini!

Kembali ke Daftar Isi

Tingkatkan pendapatan dan jumlah produk terjual agar level toko semakin tinggi



Level Toko hadir untuk memberikan penilaian yang lebih adil pada setiap toko sesuai skala bisnis masing-masing.

Level Toko dibagi menjadi 4, yaitu:

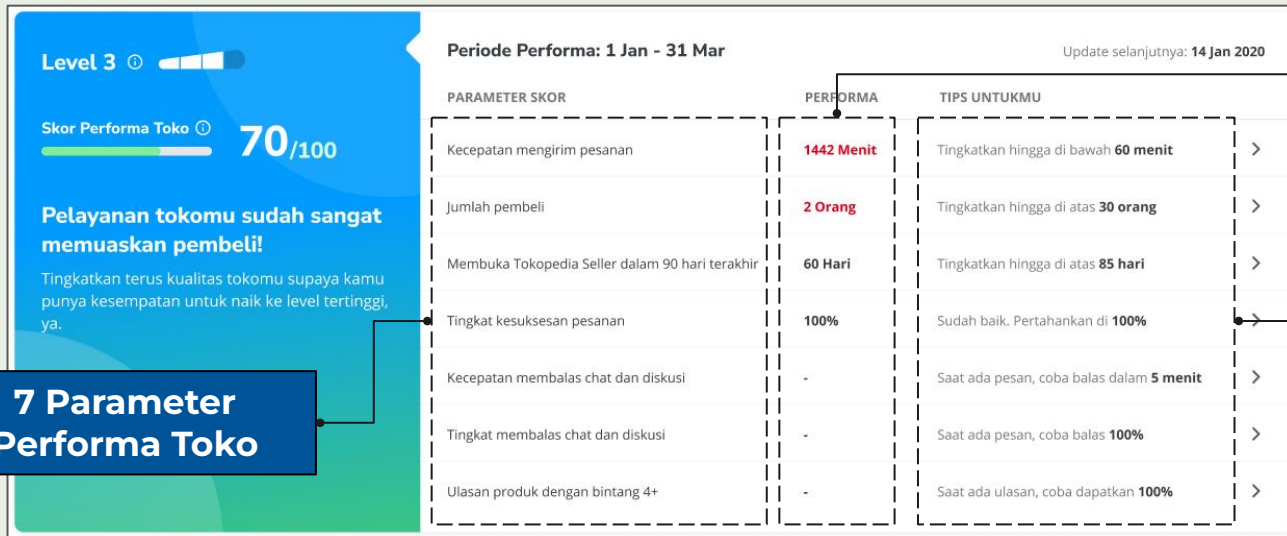
Level 1	Pendapatan kurang dari Rp350.000 atau hingga 2 produk yang terjual
Level 2	Pendapatan mulai dari Rp350.000 dan 3 produk terjual
Level 3	Pendapatan mulai dari Rp10 juta dan 50 produk terjual
Level 4	Pendapatan mulai dari Rp300 juta dan 1.500 produk terjual

[Kembali ke Daftar Isi](#)

7 Parameter Performa Toko, penentu kualitas pelayanan toko

Skor Performa Toko diperbarui setiap hari Senin.

- Jika performa **berwarna hijau**, artinya performa di atas rata-rata dan harus kamu pertahankan.
- Jika performa **berwarna hitam**, artinya performa sama dengan rata-rata.
- Jika performa **berwarna merah**, artinya performa masih di bawah rata-rata. Ikuti tips yang disediakan untuk meningkatkan performa tokomu.



Waspada parameter yang berwarna merah

Ikuti tips di sini untuk meningkatkan Skor Performa Toko-mu

Kembali ke Daftar Isi



tokopedia

**Kembangkan
bisnismu ke
jenjang
berikutnya!**



[Kembali ke Daftar Isi](#)

Setelah Buka Toko, kamu adalah Seller Regular Merchant

Apa itu Regular Merchant?

Regular Merchant adalah keanggotaan yang ditujukan untuk Seller yang baru memulai bisnis di Tokopedia. Pelajari selengkapnya [di sini](#). Untuk merasakan fitur eksklusif lainnya, Seller perlu meningkatkan performa toko sehingga bisa *upgrade* menjadi Seller Power Merchant.

Setiap Seller yang baru buka toko akan secara otomatis menjadi Seller **Regular Merchant**. Toko Regular Merchant bisa menikmati beberapa keuntungan salah satunya adalah menyediakan **Bebas Ongkir**, promo favorit pembeli.



Banyak Metode Pembayaran

Temukan berbagai pilihan pembayaran untuk transaksi toko kamu



Kemudahan mengatur toko

Cek pesanan, tambah produk, atur stok, semua serba mudah dan cepat



Keamanan terjamin

Pilihan terpercaya untuk bertransaksi dengan lebih aman dan nyaman



Seller Wajib Tahu

Regular Merchant dapat bebas biaya layanan untuk 100 transaksi pertama. Setelah transaksi ke-100 akan dikenakan biaya sesuai kategori produk terjual. Selengkapnya [di sini](#).

[Kembali ke Daftar Isi](#)

Gabung Keanggotaan Power Merchant, Dapatkan Akses Fitur Eksklusif untuk Tingkatkan Penjualan

Apa itu Program Power Merchant?

Program Power Merchant hadir untuk Seller yang siap meningkatkan penjualan dan kepercayaan pembeli dengan berbagai fitur. Seller yang konsisten memberikan pelayanan terbaik ke pembeli akan secara otomatis menjadi Seller Power Merchant PRO dan berhak mendapatkan berbagai keuntungan eksklusif. Pelajari selengkapnya [di sini](#).

Dengan mengikuti keanggotaan Program Power Merchant, kamu bisa membuka lebih banyak kesempatan untuk mengembangkan tokomu dengan optimal.

Berdasarkan data 2022, dengan jadi Power Merchant, tokomu berpotensi meningkatkan...



Daya tarik toko hingga
2,5 kali lipat



Pesanan lebih hingga
2,3 kali lipat



Penghasilan hingga
2,2 kali lipat

Berbagai Keuntungan Fitur Eksklusif di Program Power Merchant

Skema Keanggotaan Program Power Merchant

Program Power Merchant terbagi menjadi dua skema keanggotaan Seller, yaitu **Power Merchant** dan **Power Merchant PRO**. Ingin merasakan berbagai keuntungan dari Program Power Merchant?

Perhatikan syarat dan ketentuannya berikut ini:



Cara mudah jadi

Power Merchant

- ✓ Verifikasi data diri dengan upload KTP
- ✓ Skor Performa Toko minimal **60** poin

Khusus Seller yang terdaftar kurang dari 90 hari, cukup verifikasi data diri dan min. 1 produk aktif.



Tingkatkan performa dan raih

Power Merchant PRO

- ✓ Minimal 3 pesanan selesai dan minimal **Rp350.000** pendapatan bersih
- ✓ Skor Performa Toko minimal **70** poin



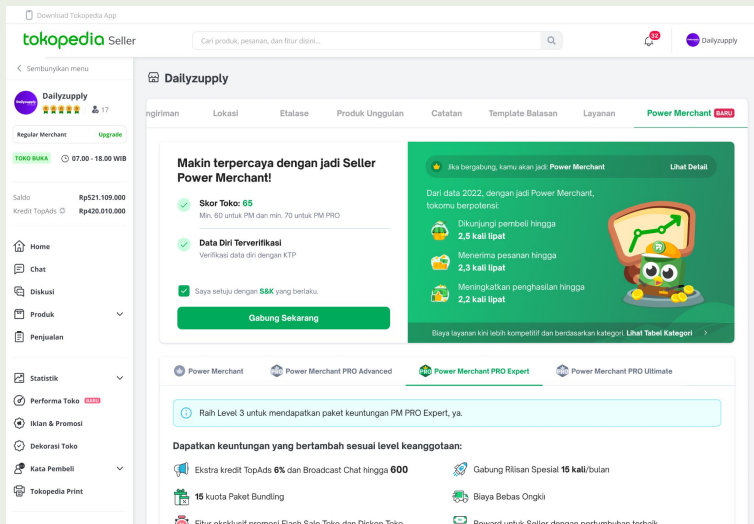
Lihat penjelasan selengkapnya [di sini](#)

Fitur Eksklusif	Power Merchant	Power Merchant PRO
Badge Toko	✓	✓
Layanan Prioritas Tokopedia Care	✗	✓
Akses ke Modal Toko	✗	✓
Ongkir Spesial Same day & Instan	✗	✓
Kupon Produk	Kuota Kupon: 5 Kuota Produk: 50	Kuota Kupon: 10 Kuota Produk: 80
Smart Reply	✗	✓
Bonus Kredit TopAds	5% (8% dengan auto top up)	5,5%-6,5% (8,5% - 9,5% dengan auto top up)
Bonus Broadcast Chat	200 (Min. transaksi Rp3 juta atau 10 transaksi/bulan)	400-1.000 chat/bulan
Rilisan Spesial	5/bulan	10-20/bulan
Diskon Toko	✗	Khusus Expert dan Ultimate
Flash Sale Toko	✗	5-15/bulan
Kuota Bundling	5 produk	10-25 produk

Manfaatkan Lebih Banyak Keuntungan, Upgrade Toko Sekarang!



Cara upgrade toko



Upgrade tokomu sekarang lewat Desktop

- 1 Masuk ke halaman **Seller Dashboard** lewat desktop
- 2 Masuk ke halaman **Pengaturan Toko**
- 3 Masuk ke tab Power Merchant, jika kamu sudah memenuhi syarat dan ketentuan, klik **Gabung Sekarang**



Akses halaman Power Merchant lewat desktop [di sini](#)

Kembali ke Daftar Isi

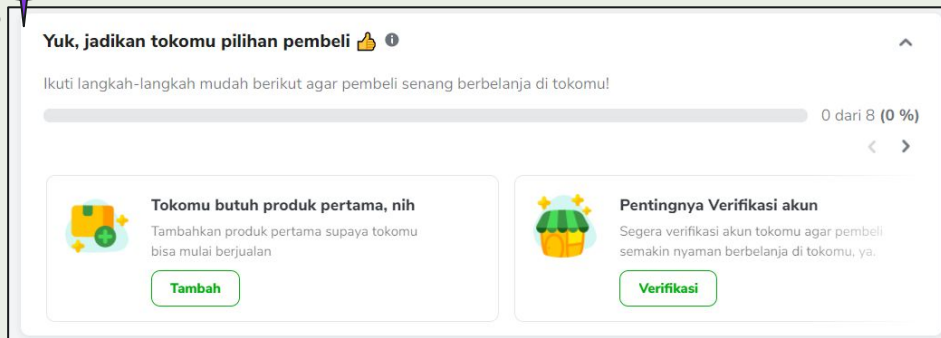


Makin Berkembang dengan Mengikuti Panduan Berjualan



Panduan Berjualan | Misi sukses untuk penjual

Tampilan Panduan Berjualan



Lihat ulasan selengkapnya [di sini](#)

Panduan Berjualan adalah fitur yang memberikan misi-misi untuk membantu seller mengembangkan tokonya. Misi-misi dibuat untuk memandu seller dengan cara yg mudah untuk diikuti.

Manfaat menggunakan Panduan Berjualan

- 1 Memberikan petunjuk untuk penjual saat baru mulai buka toko
- 2 Membantu penjual untuk mempersiapkan toko menyambut serta mengikuti event-event yang akan datang
- 3 Memberikan kesempatan kepada penjual untuk mencoba dengan diskon atau bebas biaya fitur baru*

**Ketersediaan promosi ditentukan oleh Tokopedia*

Kembali ke Daftar Isi

tokopedia

Selamat Berjualan!

Semangat dan semoga sukses

