7 Cara Mengoptimalkan Penggunaan Payment Gateway untuk Bisnis

Oleh Adi Sumaryadi

Saat ini banyak bisnis khususnya bersifat online berbondong-bondong menggunakan Internet Payment Gateway, alasannya bermacam-macam, ada yang hanya untuk otomatisasi, ada yang hanya untuk dibilang keren, ada juga yang memang mengoptimalkan payment gateway sebagai business enabler.

Saat ini banyak bisnis khususnya bersifat online berbondong-bondong menggunakan Internet Payment Gateway, alasannya bermacam-macam, ada yang hanya untuk otomatisasi, ada yang hanya untuk dibilang keren, ada juga yang memang mengoptimalkan payment gateway sebagai business enabler.

Jika tujuan utama dari sebuah bisnis online ataupun jualan online adalah keuntungan atau profit sebesar besarnya maka payment gateway harus bisa mendongkrak revenue yang dicapai, jangan sampai justru melemahkan, dan itu adalah tujuan utama adanya payment gateway, bukan hanya sekedar otomatisasi. Pertanyaannya apa saja cara yang dapat ditempuh untuk meningkatkan revenue, penghasilan dengan mengoptimalkan payment gateway? saya coba bagi tekniknya yah:

1. **Kenali Customer Anda dulu**
   Langkah ini adalah langkah awal yang harus anda lakukan, dan tidak boleh terlewat. Memahami kebutuhan customer Anda itu sama halnya memahami bisnis anda sendiri, bisnis online Anda sendiri. Sudah waktunyakah menggunakan payment gateway? jika anda yakin sudah seharusnya menggunakan payment gateway maka langkah selanjutnya anda harus

menyiapkan segala sesuatunya, mulai menyiapkan sistem anda supaya dapat terhubung dengan payment gateway atau terintegrasi hingga penyesuaian operasional bisnis anda yang awalnya manual sekarang diganti dengan menggunakan payment gateway.

2. **Pilih Payment Gateway Terbaik**
   Setelah anda yakin bahwa anda harus mulai menggunakan payment gateway maka langkah kedua adalah memilih payment gateway terbaik. Banyak sebenarnya kriterianya, ada banyak pilihan di Indonesia. Anda bisa juga bertanya teman-teman yang pernah menggunakan payment gateway. Jangan terlalu terjebak dengan banyaknya payment channel yang diberikan atau saluran pembayaran yang dilayani. Pikirkan juga komunikasi anda dengan payment gateway anda, jangan sampai kebutuhan cepat tetapi proses integrasi dan merchant supportnya lambat.

3. **Buatlah Step Checkout Sependek Mungkin**
   Bila anda online store atau apapun itu, penggunaan payment gateway akan menambah beberapa langkah pembayaran di website anda. Oleh karena itu, buatlah proses checkout di website anda sependek mungkin sebelum pelanggan di arahkan ke halaman pembayaran di sisi payment gateway. Langkah ini harus dilakukan mengingat customer tidak suka navigasi dan user experience yang bertele-tele.

4. **Arahkan Pelanggan menggunakan Payment Channel yang paling tepat**
   Sebenarnya langkah ini bisa masuk di nomor 3, tapi sengaja saya pisahkan supaya lebih fokus pada poinnya yaitu memilih payment channel. Produk-produk yang murah, segera arahkan user anda untuk menggunakan emoney atau dompet digital lainnya. Mengarahkan untuk menggunakan bank transfer akan sedikit membuat user malas. Sebaliknya, bila transaksi anda besar, jutaan, arahkan ke Virtual Account atau bank transfer, atau juga Creditcard, karena kita tau emoney tidak bisa menyimpan banyak saldo.

5. **Eksplore Kelebihan Payment Gateway yang anda pilih**
   Setiap payment gateway punya kelebihan masing masing, mereka punya ciri khas yang unik setiap payment gatewanya. Eksplorelah kelebihannya, misalnya ada layanan tambahan seperti whitelable aplikasi mereka atau layanan lainnya, saya pernah menemukan ini di salah satu payment gateway di Indonesia, namanya Prismalink. Cari kelebihan-kelebihan itu yang dapat anda kombinasikan dengan layanan bisnis anda.

6. **Lakukan Join Promo dengan Payment Gateway.**
   Terkadang, ada Payment gateway yang menawarkan untuk join promo. Misalnya, mereka terhubung juga dengan komunitas-komunitas dan bisa mempromosikan produk anda, tentu akan diarahkan untuk bayar via mereka. Tak ada masalah menurut saya, toh anda memang sudah memakai payment gateway itu kan. Dengan ini, pasar anda akan akan semakin luas.

7. **Lakukan negoisasi dengan payment gateway**
   Kalau volume transaksi anda sudah besar, jangan sungkan untuk melakukan negoasasi dengan payment gateway anda, urusannya tentu tentang biaya transaksi, mintalah turun barang sedikit dan kalau bisa banyak. Yang pasti, harus lebih rendah dari publish rate.

Payment gateway sebenarnya hanya tools, hanya alat untuk mempermudah, alat untuk mengotomatisasi, besar kecilnya bisnis anda tergantung anda menjalankannya, jikapun sudah terpasang payment gateway tetapi anda tidak pernah melakukan promosi, ya sama saja. Semua yang saya share diatas hanya tips yang semoga bisa menjadi manfaat, selanjutnya? terserah anda? :)

Kata Kunci : Payment Gateway, PPOB, Bisnis Online