



# STRATEGI MEMBANGUN BISNIS ONLINE

RUMUS LANGKAH-LANGKAH AWAL DALAM  
MEMBANGUN BISNIS ONLINE SECARA EFEKTIF



MR. RUL

# BACA INI DULU!

© 2019 Diamond System

DILARANG memperbanyak, menyebarluaskan, mengubah, mengutip, dan memperjualbelikan sebagian atau seluruh isi dokumen ini tanpa seizin Diamond System. *Ebook* ini dilindungi oleh HAK CIPTA dan telah dipasang identifikasi digital agar dapat melacak kepemilikan seadainya suatu saat ditemukan diedarkan secara bebas atau diperjualbelikan di internet tanpa seizin Diamond System.

Kutipan pasal 44, ayat 1 dan 2, Undang-Undang Rebulik Indonesia tentang HAK CIPTA.

Tentang saksi pelanggaran Undang-Undang Nomor 19 Tahun 2002, tentang HAK CIPTA, sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang No.7 Tahun 1987 jo, Undang-Undang No 12 Tahun 1997, bahwa:

1. Barangsiapa dengan sengaja dan tanpa hak mengumumkan atau menyebarkan suatu ciptaan sebagaimana dimaksud pasal 2 ayat (1) dan ayat (2) dipidana dengan pidana penjara paling lama 7 tahun dan atau denda paling banyak Rp. 100.000.000,00 (serratus juta rupiah)
2. Barangsiapa dengan sengaja menyiarkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu ciptaan barang hasil pelanggaran HAK cipta atau Hak terkait sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan atau denda paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta).

Informasi pada buku elektronik ini bersifat hiburan dan pengetahuan saja. Anda bertanggung jawab sepenuhnya mempertimbangkan dengan akal sehat setiap informasi yang ada pada ebook ini dalam setiap tindakan anda.

## DIAMOND SYSTEM

Website <https://www.diamondsystem.web.id>

Email contact: [@diamondsystemoffical@gmail.com](mailto:@diamondsystemoffical@gmail.com)

Instagram

[https://www.instagram.com/diamondsystem\\_official/](https://www.instagram.com/diamondsystem_official/)

Facebook

<https://web.facebook.com/diamondsystemofficial/>

## DAFTAR ISI

<b>PENDAHALUAN.....</b>	<b>4</b>
<b>BAGIAN I. BAGAIMANA CARA MEMULAI BISNIS ONLINE.....</b>	<b>6</b>
Mindset Jadi Pembisnis Online.....	6
Etika Bisnis Online.....	14
Pengenalan Bisnis Online.....	16
<b>BAGIAN II. CARA MEMBANGUN BISNIS ONLINE.....</b>	<b>27</b>
Ilmu Jualan Sampai Ahli Jualan.....	27
Jual Produk Yang Berkualitas & Margin Besar.....	28
Cari Produk Potensial.....	32
Bangun Tim Penjualan.....	36
Pemula Pelajari Apa Dulu?.....	36
Prinsip Memulai Bisnis Online.....	40
<b>PROFIL PENULIS.....</b>	<b>44</b>
<b>KLAIM VOUCHER.....</b>	<b>45</b>

## **PENDAHULUAN**

Kita telah memasuki zaman yang serba canggih dan serba mudah dimana teknologi terbaru terus diluncurkan demi kelangsungan hidup manusia. Dizaman sekarang ini saya menemukan hal hebat yang tidak dapat dimiliki dizaman dahulu atau abad dahulu yaitu era Internet.

Segala sumber informasi zaman sekarang ini melalui akses internet, dari mulai informasi berita atau pun komunikasi antar negara seluruh dunia. Nah, inilah salah satu yang dimanfaatkan para pakar internet marketing, memaksimal zaman era internet ini sebagai bahan jualan atau membangun bisnis online.

Saat saya terjun ke dunia digital marketing banyak bertemu orang - orang hebat yang masih muda, ia bisa menghasilkan uang puluhan juta hanya dalam 1 bulan padahal usianya masih muda kurang lebih 18-25 tahun.

Saya bisa simpulkan, zaman dahulu jika ingin berbisnis terasa sulit, namun zaman sekarang berbalik berbeda, hanya modal minim sekalipun anda bisa langsung bisa berbisnis, yaitu dengan bisnis online.

Lihat saja zaman sekarang orang lebih suka buka youtube dibandingkan dengan menonton tv, artinya kalo kita berjualan dimedia youtube akan sangat potensial. Banyak sekali perubahan di era internet ini membuat tingkah laku masyarakat dalam transaksi jual beli mulai berubah, orang zaman sekarang lebih sering belanja ke lazada dibandingkan ke mal, artinya membangun bisnis online era sekarang ini sangat potensial. Namun kebanyakan dari anda tidak mengetahui bagaimana konsep cara memulai bisnis online secara tepat, efektif.

Maka dari itu melalui ebook ini, sangat akan membantu anda untuk memudahkan anda menemukan peta konsep cara membangun bisnis online ditahap paling awal, atau paling basicnya, karena semua yang terjun ke bisnis online mereka langsung ingin cepat cepat menghasilkan

tanpa pernah membangun fondasi yang kokoh sehingga hasilnya segitu segitu saja atau akan roboh bisnis online anda.

Melalui ebook ini, berdasarkan pengalaman pribadi saya, hasil belajar saya dari berbagai macam guru, dan berbagai sumber buku dan seminar yang pernah saya baca dan ikuti sehingga menjadi peta konsep pola sederhana untuk memudahkan anda mulai bisnis online secara optimis.

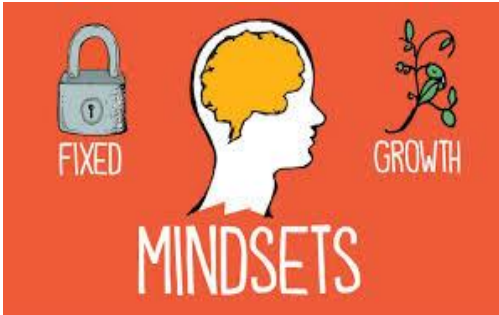
Selamat mencoba,

Peta bisnis online,

**Mr. Rul**

## BAGIAN 1 BAGAIMANA CARA MEMULAI BISNIS ONLINE

### Mindset Jadi Pembisnis Online



Untuk mempelajari segala sesuatu diperlukan mindset yang tepat dan benar untuk memperoleh hasil yang tepat. Apapun hasil yang pernah anda raih pada dasarnya diawali oleh sebuah mindset.

Mindset yang benar akan menghasilkan tindakan yang benar. Namun sebaliknya mindset yang salah akan menghasilkan tindakan yang salah. Untuk memperoleh keberhasilan anda dalam berbisnis online diperlukan mindset yang tepat.

Karena rumus nya seperti ini:

Mindset ➡ Keputusan ➡ Tindakan ➡ Kebiasaan = Hasil

Mindset atau pola pikir akan menghasilkan keputusan, dari sebuah keputusan akan menghasilkan tindakan, dari sebuah tindakan akan menciptakan sebuah kebiasaan, dari sebuah kebiasaan akan menciptakan hasil.

Sekarang anda sudah tahu rumusnya, jadi jika anda ingin mengubah kehidupan anda diawali oleh mengubah mindset anda terlebih dahulu, baru setelahnya akan berjalan dengan sendirinya.

Lantas apa saja mindset yang harus anda miliki ketika menjalankan bisnis online.

### **1. Untuk Apa Jualan?**

Ini merupakan hal paling krusial yang harus anda Tanyakan kepada diri anda sendiri “untuk apa anda jualan?” Kebanyakan kita dalam memulai bisnis online terutama anak-anak muda, mereka itu diawal mula fokus bagaimana cara mendapatkan uang sekian banyak uang, puluhan juta, ratusan juta dll. Jadi tujuan mereka jualan untuk uang.

Bukan berfokus bagaimana menebarkan manfaat sebanyak mungkin dari jualan. Jadi kalo anda jualan hanya berfokus pada uang, berpatokan hanya untuk mendapatkan uang, kalo tidak mendapatkan uang itu motivasinya sedikit. Sedangkan kalo orang berfokus jualan untuk menebarkan manfaat. uang akan datang sendirinya sebagai bonus.

Jadi fokus untuk jualan apa sih? Yaitu tidak ada yang lain untuk mencari manfaat, menebar manfaat dan kasih manfaat sebanyak mungkin orang dari jualan kita. Jadi misalkan saya jual blazer pria, tujuan saya menjual blazer pria adalah supaya pria menjadi percaya diri, dan professional ketika ketemu klien bisnis, atau rekan kerja. Saya juga menjual produk blazer ingin pria bisa tahu fungsi blazer bukan sekedar sebatas pakaian semata, tapi blazer memiliki fungsi sesuai situasi tertentu dan kesan apa yang akan mereka rasakan disaat mereka memakai blazer. Jadi tujuannya bukan sekedar jualan dapat uang. Tapi ingin membantu pria.

Anda bisa lihat gambar dibawah ini.....



Saya dulu pernah mengalami fase tidak percaya dirian sampai saya memahami kaedah fashion, bahwa hanya dengan mengubah penampilan dapat membuat kerangka berpikir berubah, coba saja anda pakai blazer anda pasti berpikir seakan akan anda orang sukses atau anda merasakan feel layaknya orang berkualitas. Dan kita tahu pikiran mempengaruhi sikap kita.



Sehingga saya tahu betul blazer ini pasti dibutuhkan pria untuk menunjang kepercayaan dirinya.

Kalau saya jualan hanya berfokus untuk mendapatkan uang, maka ketika saya jualan dan jualan saya tidak laku motivasi saya hilang untuk jualan lagi. Tapi kalo saya jualan untuk kasih manfaat, mau itu laku atau tidak laku saya tetap ingin jualan. Jadi jualan itu ibarat saya kasih manfaat keseseorang ada nilai plus, ada nilai lebih didalam diri saya. Jadi motivasi saya tidak habis-habis, bahan bakarnya masih banyak.

Sehingga ketika saya membantu, dan kasih manfaat ke orang lain melalui produk jualan saya, begitu saya mendapatkan uang, itu saya jadikan sebagai bonus dan kebahagiaan saya plus bertambah lebih banyak, bertahan jangka panjang bukan jangka pendek.

Jadi kalo jualan tujuan hanya pas ketemu orang pikirannya prospek, jualan, jepret, jepret itu orang langsung tahu, dan sensitif akan hal itu, jadi misalkan mohon maaf, ketika saya dulu pernah bergabung MLM ada beberapa orang yang terus menjelaskan kepada saya seperti di kasih mimpi ratusan juta, rumah, mobil, dan uang itu seperti terlalu mudah ibarat turun dari langit, yang seharusnya dijelaskan lebih dahulu adalah alasan kita jualan itu apa? untuk apa kita jualan?, kenapa kita ingin berbisnis? dan apa benefit yang bisa kita berikan ketika kita menjual produk tersebut? dan apa fungsinya?

Jadi motivasinya kuat, dan orang tahu kalau tujuan kita Cuma jualan dan tujuannya kasih manfaat, itu akan ada perasaan yang berbeda, jadi orang tidak akan ilfil kepada kita, orang pun malah senang kita jual produk tersebut, karna tujuan kita kasih manfaat kita tidak akan marah, tidak cepat mood kalau tujuan kita kasih manfaat.

Mohon maaf, ketika saya membuka intagram, ada akun olshop, di bio profil ignya ada produk jualannya, saya lupa jual produk apa, yang jelas, di bio profilnya itu ada kalimat seperti ini “kalau lu tidak beli, gua block, kalau lu niat tidak beli, tidak usah pesan.” Nah seperti itu, jadi fokus mereka itu ke uang sehingga melupakan pelayanan terbaik mereka, kalau kita kasih benefit ke orang kita sabar apapun yang terjadi.

Kesimpulannya adalah..

***“FOKUS TEBAR MANFAAT DAN JANGAN FOKUS CARI UANG, UANG ADALAH BONUS.”***

## **2. Tahu Impian**

Ini juga sangat penting bagi kita, kita harus memiliki impian, dan tahu impian kita itu apa. Kalo kita hanya jualan tapi tidak tahu impian kita seperti apa itu ibarat sebuah kapal yang tidak tahu tujuan berhentinya kemana, jadi kalo analoginya kapal, seperti kapal yang berlayar yang kerjanya hanya muter-muter dilautan, atau diam ditempat.

Jadi tujuan itu, impian itu.. ibarat sebuah tujuan lokasi si kapal berakhir, jadi kalo impiannya jelas, tahu impian kita sendiri, kita akan punya alasan kenapa kita harus jualan, kenapa kita tiap hari jualan, itu bakalan jelas karna kita tahu tujuan impian kita ingin kemana.

Kebanyakan orang ketika ditanya, terkadang, masih belum tahu impiannya apa, kadang masih belum jelas, terkadang juga masih menunggu pilihan orang tua bukan pilihannya sendiri dan menunggu keputusan tahu depan gimana nanti.

Kalau misalkan kita ingin menjadi seorang motivator muda, impiannya, jadi ketika kita jualan kita punya alasan, misalkan impian kita pengen jadi milyader muda, ingin membahagiakan orang tua, atau ingin mendirikan masjid, ingin mendirikan sekolah dan lain sebagainya.

Jadi kita harus tahu impiannya juga, kalo hanya jualan dan kita mendapatkan uang, nah uangnya itu mau dibawa kemana, impian kita itulah yang akan mengakses itu semua jadi uangnya itu ada fungsinya, misalkan kita punya impian ingin mendirikan tempat ibadah masjid.

Saya sendiri impiannya belum begitu besar tapi yang jelas kita harus punya impian, Impian itu ibarat sebuah tujuan ia memberikan kekuatan kepada kita untuk mencapai impian itu sendiri, ia bagaikan kapal yang sampai pada pemberhentian atau tujuan si kapal jadi tidak muter muter ditengah lautan.

### 3. Setting Goal

Nah ini sangat penting bagi para pembisnis online dan lupakan orang para pembisnis online ketika mereka baru mulai jualan online, karena mereka hanya jualan yang penting dapat uang, yang penting dapat uang buat sehari-hari, jadi tidak ada Setting Goal jangka panjang. Yang penting ada yang laku, yang penting dapat uang. Kalau tujuannya hanya itu ya berarti disitu-situ saja. Dizona nyaman terus tidak ada perubahan.

Nah, ini yang bahaya maka perkembangan diri manusia, maka dari itu kita harus punya GOAL, dan punya rencana yang kita buat sendiri. misal saya jual jaket levis, saya target penjualan jaket levis saya 1 hari minimal laku 2 dengan keuntungan profit satunya 70 rb berarti apabila kalo tercapai targetnya  $70\text{rb} + 70\text{rb} = 140\text{rb}$  keuntungan saya. Jadi jelas setting GOALnya

Jadi, pertama-tama kita tahu alasan kenapa kita harus jualan, supaya ketika jualan ada motivasinya, kemudian kita harus punya impian biar uang yang kita dapatkan terarah, berfungsi dan motivasinya makin besar, kemudian kita harus setting goal supaya impian kita bisa terwujud, kita harus punya strateginya, punya tekniknya, untuk mencapai impian yang kita inginkan.

Ingin jadi milyader muda, nah kita harus tahu jelas, gimana cara menjadi milyader muda itu? Maka diperlukan setting goal seperti kita harus jualan apa, cari caranya, cari strateginya, materi apa yang harus kita pelajari, skill apa yang harus kita kuasai.

Kebanyakan orang sudah tahu tidak memiliki skill tertentu yang ia tidak miliki dan tidak bisa, malah minder, biasanya orang minder itu malas mempelajari sesuatu karena takut sama sesuatu yang asing, tapi kalo orang yang punya mental sukses, mental pembisnis online, dia tahu tidak memiliki skill ini, jadi dia harus mempelajari skill tersebut, dan mempelajari materi tersebut. supaya impiannya segera terealisasikan. Nah itu mental yang harus kita miliki.

Jadi penting sekali bagi kita untuk membuat setting GOAL apalagi ditahap memulai.

#### 4. Fokus

Nah, ini pengalaman saya, dulu saya sangat tidak fokus sekali saat memulai jualan online, yang saya lakukan adalah saya gonta-ganti produk, terus.. coba ini coba itu.. coba banyak materi, coba skill ini dan itu. Itu bagus akan tetapi itu membuat kita lama mencapai apa yang kita inginkan. Karna kita jual ini, jual itu tentu beda caranya, beda sistemnya. Jadi bingung ingin jual apa.

Atau bisa jadi karna terlalu bingung kita tidak melakukan apa-apa itu yang paling parah. Masih mending anda misalkan banyak yang dijual, dan kita masih melakukan jualannya masih mending.

Akan tetapi lebih bagus lagi kita fokus satu produk yang ingin kita jual dan jadikan itu sukses disitu. Jadi fokus kebanyakan orang tidak fokus ingin ini, ingin itu, jadi serba coba-coba.

Akhir karena serba coba-coba karna tidak ketemu hasilnya, ya berhenti, nah itulah yang saya khawatirkan. Jadi kita fokus misalkan ingin satu produk, misalkan produknya jaket levis. Ya sudah jualan jaket levis sampai berhasil, materi apa yang harus dipelajari apa, misalkan harus belajar Instagram marketing, ya sudah pelajari Instagram marketing sampai si jaket levis anda itu laku di Instagram jadi fokus sampai ketemu pola keberhasilannya.

Atau seperti kasus teman saya yang percaya bahwa produk kesehatannya bisa laku jika ia mempelajari skill instagra marketing, dia sudah belajar dan optimasi karena hasilnya Cuma sedikit, kemudia ada temannya lebih efektif di SEO ia beralih ke SEO. Ini merupakan penyakit para pembisnis online pengen cepat-cepat hasil sebelum betul betul terjun mendalami skill tersebut dan hasil nya. Pas ia beralih bukannya hasil yang ia dapat malahan kerugian waktu dan uang akibat tidak fokus. Jadi fokus dulu dan dalami jika betul benar-benar hasilnya kurang efektif ganti cara.

**Seperti pepatah dibawah ini;**

***HANYA ORANG BODOH YANG MENGINGINKAN HASIL YANG BERBEDA  
DENGAN CARA YANG SAMA.***

## ***-ALBERT ENSTEIN***

Karna kebanyakan orang tidak fokus, jadi kita mesti fokus ingin mempelajari materi apa, skill apa yang harus kita kuasai, untuk mencapai penjualan yang kita inginkan.

### **5. Berpikir Seorang Peternak Bukan Pemburu**

Jika anda selama ini jualan anda segitu-segitu aja pasti anda sebabnya, karena bisa jadi anda menyimpan mindset pemburu. Ya sudah jelas jika anda tidak berburu anda tidak bisa makan. Artinya anda hanya fokus pada jualan saja. Tanpa memikirkan proses jangka panjangnya. Yang penting anda hanya jualan. Orang nyaman atau tidak bodo amat kasarnya begitu. Yang penting anda mendapatkan hasil.

Inilah yang membuat selama ini bisnis online anda tidak berkembang, akibat menggunakan mindset pemburu. Bisnis saya berkembang akibat saya menggunakan mindset seorang peternak. Apa itu mindset seorang peternak?

Mindset peternak adalah fokus jangka panjang, fokus ke hasil jangka panjang yang langgeng. Ia tidak berfokus hanya pada jualan saja. Tapi bagaimana jualan tersebut terus berkembang dan bisnis terus menanjak. Ia terus mengumpulkan persediaan makanan buruannya terus menerus sehingga begitu ia ingin makan hari itu habis, ia masih ada persediaannya.

Memang wajar diawal awal mindset seorang peternak, tidak mendapatkan hasil tapi ia mendapatkan hasil yang nanti tinggal dipetik, karena ia befokus mengumpulkan, memelihara, memupuk hasil untuk jangka panjang.

Inilah yang membuat bisnis online saya berkembang terus meskipun fase-fase meritis sekalipun. Jadi pertanyaan saya untuk anda...

Anda ada dimanakah “Peternak atau Pemburu?”

Hanya anda yang bisa mengubah dan memperbaikinya.

### **6. Berani Memulai**

## **PERJALANAN SERIBU LANGKAH DIAWALI OLEH LANGKAH PERTAMA**

### **-PEPATAH**

Kebanyakan dari kita sudah memiliki ilmunya, sudah tahu ingin mempelajari skill apa, sudah mempelajari materi ini dan itu, sudah buat planning dan rencana yang hebat, tapi malas untuk memulai atau bahkan tidak berani untuk memulai.

Kita sudah tahu nih.. ingin jual apa, ingin kuasai skill ini, dan segala macam sudah diplanning tapi lama untuk memulainya, masih berpikir, kebanyakan berpikir tidak action-action ya pasti begitu-begitu saja tidak ada yang berubah, tidak ada yang terjadi.

Just do it, lakukan saja, tidak perlu kebanyakan mikir, yang penting anda sudah jelas, untuk kita struktur begini dan begitu. Langsung lakukan jadi jangan terlalu lama berpikir, jadi semakin lama kita berpikir, keyakinan kita semakin kendor, jadi kita harus membangun keyakinan dengan memulai, jadi semakin kita memulai, sambal jalan keyakinan kita semakin bertambah. Jadi anda tidak perlu ragu dalam berjalan online. **TAKE ACTION.**

***JIKA ANDA TAKE ACTION ANDA BISA MERASAKAN KEAJAIBAN TERJADI, TAPI JIKA ANDA TIDAK TAKE ACTION, TIDAK AKAN ADA KEAJAIBAN YANG TERJADI.***

### **Etika Bisnis Online**



*Adap Lebih Penting  
daripada Ilmu. -  
pepatah*

Ini merupakan sesuatu yang wajib dimiliki oleh para pembisnis online dan tidak diajarkan disekolah ataupun oleh orang tua kita. Saya bukan bermaksud menyindir orang lain atau siapapun tapi ini merupakan langkah rekonstruksi diri menjadi pembisnis online yang tau norma dan tau etika. Dengan begitu hidup akan menjadi suatu asas yang mempesona dan berkah.

Ada sesuatu yang harus anda lakukan saat jualan online terhadap jualan anda sendiri dan terhadap orang lain.

### **1. Jual Produk Berkualitas**

Saya sendiri lebih menyukai menjual produk berkualitas, produk original. Produk yang baik. Bukan kita menjual produk yang rusak, kw atau lain sebagainya. Karena tujuan kita adalah bisnis jangka panjang. Jadikan kalau produk berkualitas orang akan senang dan akan terus membeli produk kita? Kenapa begitu? Karena terjamin kualitasnya.

### **2. Jangan Tanya Omset/Profit**

Ini kebiasaan kita begitu ketemu orang yang sukses atau orang yang ahli dalam bisnis online maupun offline langsung menanyakan omset/profit.

Kalau diawal awal perkenalan sudah menanyakan hal ini apalagi didepan umum sudah diluar batas etika BISNIS.

Kalau kita berada diposisi yang ditanyakan bagaimana perasaannya? Pasti langsung ilfil dan enggan mensharing ilmunya kepada orang tersebut. karena bisnis itu bersifat turun dan naik. Kalau kita baru ketemu baru ngobrol diawal awal sudah nanya omset/profit orang yang ditanya akan langsung merasa jijik bin ilfil.

Karena kita tidak pernah ttahu orang yang kita tanyakan bisnisnya sedang bagus atau tidak. Kalau jualan dia masih kecil pasti bakalan malu,

orang yang bisnis sudah besar juga malas bercerita tidak apa-apa untuk menanyakan hal itu sobat.

### 3. “Jangan Tanya Kamu Jualan Itu Mengambil Barang dimana?”

Ini dia saat saya masih awaw berbisnis online saya menanyakan kepada mentor saya, mengambil produk parfum dimana? Ini tidak boleh karena ini menunjukkan kita ingin bersaing dengannya. Kapanpun tidak boleh karena itu jualan dia.

Biarkan dia cerita sendiri. dan jangan pernah menanyakan target pasar kamu apa. Ke dia kalau belum ada ikatan emosional yang kuat.

4. jangan pernah bilang lihat dashboard, iklan kamu dong!/ atau lihat dashboard lapak tokopedia?bukalapak?shoppe kamu dong!

Ini namanya kaya mau kepoiin rumah tangga orang. Jangan pernah menanyakan hal ini sobat. Karena anda seperti ingin bersaing dengannya juga.

Itu dia etika dalam berbisnis online. Kita harus selalu menjadi pribadi yang berkualitas. Bukan Cuma ngejar uang saja okeh...

### Pengenalan Bisnis Online



*Kerja Cuma duduk didepan komputer tapi menghasilkan uang ratusan ribu sampai jutaan setiap hari. –bisnis online*

Mengapa anda harus berbisnis online? Misalkan anda jualan offline media apa yang harus anda promosikan? Tentunya dengan brosur bukan? Nah agar jualan offline anda laku maka anda harus mengeluarkan biaya operasional yang cukup besar seperti membuat brosur ongkos jalan, dll.



Agar jualan offline dan bisnis offline anda semakin laku dan dikenal kita harus mempromosikan dengan membuka stand, keliling dor to dor ke rumah-rumah. Membagikan brosur ke ratusan orang di jalan. Membuat banner Yang belum tentu orang membaca brosur anda dan melihat banner anda.

Sungguh butuh tenaga ekstra dan biaya operasional lebih banyak bukan? Akan tetapi jika anda jualan online akan lebih cepat. Kenapa begitu??

Diera generasi millineal ini kita telah memasuki era internet. Dimana kita menemukan banyak anak muda yang menjadi jutawan. Hanya mengandalkan bisnis online. Artinya bisnis online atau jualan online memiliki potensi yang sangat besar dalam penjualan.

Semua orang sekarang dimana mana untuk mengakses segala informasi menggunakan internet. Mau nonton film tinggal streaming video di Youtube, mau kenalan sama orang baru tinggal ngobrol di media sosial. Mau jalan-jalan tinggal pesan grab. Sesimple itulah pada dasarnya di era internet sekarang untuk jualan online.

Ketika semua orang menggunakan internet. Dan menggunakan media sosial yang anda lakukan tentu anda harus promosi melalui itu dengan kirim informasi produk jualan anda atau iklan di internet. Kalau di offline kita iklan dengan mendirikan stand membagikan brosur keliling.

Tapi kalau bisnis online cukup modal kouta internet dan HP mendukung saja kita sudah bisa jualan. intinya dengan kita jualan online akan meringankan biaya operasional dan tenaga kita. Bahkan jika kita orangnya pemalu dalam mengobrol dengan seseorang kalau di jualan online kita tetap bisa kan??

Jadi sangat penting bagi anda sekarang ini untuk memulai bisnis online di era informasi ini yang dimana segala informasi sudah menggunakan media internet.

Contohnya sekarang ini kita sudah jarang lagi menonton TV lebih sering membuka youtube bukan? Jadi kalau kita iklan di youtube sangat potensial

tingkat tinggi bagi bisnis anda bukan? Jadi mulai sekarang ambillah keputusan untuk berani memulai bisnis online.

Dalam ilmu jualan online terbagi menjadi dua. **Ada yang organik dan non-organik.** Apa itu jualan online secara organik? Yaitu jualan atau promosi secara gratis tidak berbayar. tentu ada teknik dan strategi tertentu. Bagaimana jualan tanpa terlihat jualan bahkan tanpa modal.

Kemudian apa itu jualan online secara non-organik? Yaitu jualan online butuh modal atau berbayar tapi tingkat potensi begitu tinggi penjualannya dengan catatan kita harus menguasai ilmu jualan dulu.

Contoh jualan online organik:

1. SEO ( Search Engine Optimization)

Apa itu Seo? Seo adalah optimasi toko jualan online anda ada di daftar list paling atas di google.



Anda bisa lihat gambar disamping kiri saya.

Ketika saya ketik kata propolis. Halaman pertama yang muncul di google adalah [www.meliapropolis-asli.com](http://www.meliapropolis-asli.com) inilah yang disebut dengan SEO.

2. Whatsapp Marketing

Apa itu whatsapp marketing? Adalah jualan online melalui media whatsapp dengan mengelola database anda.



*Anda bisa lihat gambar disamping sebelah kiri saya.*

*Ini adalah contoh **whatsapp marketing**.*

*Yaitu memaksimalkan database yang ada dengan formula chatting yang menghasikan closing. Biasanya saya sering sharing ilmu whatsapp marketing dll di kelas online **bisnis online mastery** yang bisa anda daftar dengan diskon 90% di*

*<https://bit.ly/BisnisOnlineMasteryDiskon>*

### 3. Facebook Marketing

Apa itu Facebook marketing? Adalah jualan online melalui Facebook yaitu dengan fanpage, grup atau facebook personal.



*Anda bisa lihat gambar disamping kiri saya.*

*Ini adalah contoh **facebook marketing** di fanpage bisnis.*

*saya jualan gelang tali disitu.*

#### 4. Instagram Marketing

Yaitu jualan online melalui media instagram. Baik akun personal, atau akun jualan.



*Anda bisa lihat gambar disamping saya.*

*Ini merupakan contoh **Instagram marketing**.*

*Saya jualan jaket levis disitu. Follower saya masih sedikit memang tapi omset saya pernah 1 hari 1 juta. Karena memiliki ilmunya.*

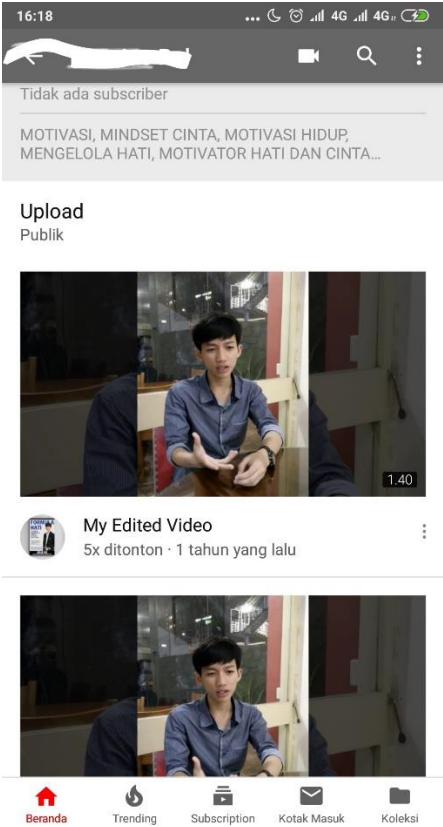
*Jika anda ingin menguasai skill dan mempelajari ilmunya bisa pesan materinya dengan diskon 90 % di*

*<https://bit.ly/BisnisOnlineMasteryDiskon>*

***Catatan: Untuk pemula dan ingin menghasilkan uang terlebih dahulu saran saya harus belajar dulu jualan online secara organik. karena organik adalah basic sedangkan non-organik tingkat lanjut.***

5. Youtube Marketing

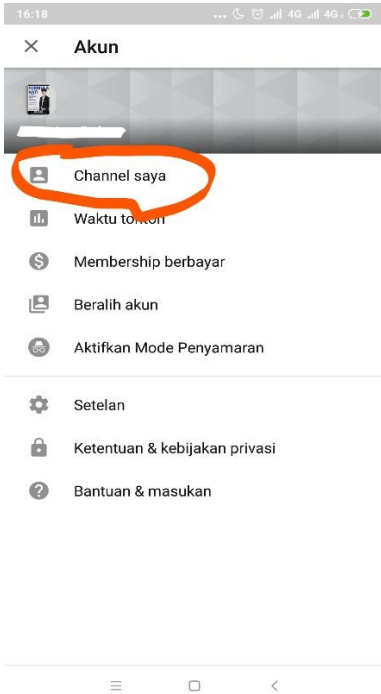
Yaitu jualan melalui media youtube berupa video jualannya.



*Anda bisa lihat gambar disamping kiri saya.*

*Ini adalah contoh youtube marketing.*

*Saya memaksimalkan personal branding saya di youtube. Karna kunci penjualan adalah personal value yang kuat.*



Kemudian contoh jualan online secara non-organik:

### 1. Fb Ads

Adalah iklan di Facebook dengan berbayar. Jika kita sering melihat iklan di Facebook itulah yang disebut Facebook ads.



*Anda bisa lihat gambar disamping kiri.*

*Ini merupakan contoh **Fb Ads**.*

*Jika ada buka beranda facebook kemudian ada iklan bersponsor itu disebut Fb Ads.*

## 2. Google AdWords

Sama saja sebetulnya dengan SEO tapi dengan bantuan oleh google sendiri untuk iklan toko kita berada paling atas. Tentu nya butuh modal.

## 3. Instagram Ads

Iklan di instagram tentunya perlu modal kalau kita sering lihat iklan di ig tentu nya itu disebut ig ads.





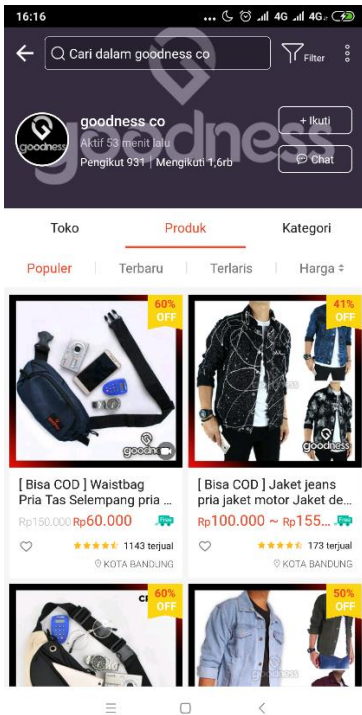
*Anda bisa lihat gambar disamping kiri saya.*

*Ini merupakan contoh **Instagram Ads**.*

*Diberanda Instagram anda pasti ada iklan itulah yang disebut **Instagram Ads***

#### **4. Market Place.**

Jualan di Shopee, lazada dll. Itu ada perlu pake modal dan tidak pake modal. Tapi lebih efektif pake modal tentunya.



*Anda bisa lihat gambar disamping kiri saya.*

*Ini merupakan contoh **market place**.*

*Ini merupakan toko online seseorang di **shopee**.*

Demikian itulah hal yang harus kita pelajari dan ingin menguasai yang mana dulu itu tergantung kita pengen jualan apa dan segmentasi pasarnya lebih banyak menggunakan media apa.

## **BAGIAN 2 CARA MEMBANGUN BISNIS ONLINE**

### **Ilmu Jualan Sampai Jago Jualan**

Untuk anda yang ingin mulai bisa menghasilkan uang atau memulai bisnis online yang anda pelajari bukanlah ilmu membuat sistem, ilmu membuat produk. Lalu apa yang harus dipelajari oleh para pembisnis online pemula? **Yaitu ilmu jualan. Sampai jago jualan.**

Percuma jika produk anda bagus tapi gak tahu ilmu jualannya tidak akan ke-jual atau jualannya lama lakunya. Percuma bisnis anda besar tapi para marketing nya tidak jago jualan perusahaan tidak akan berkembang. Atau bisa jadi bangkrut Jadi ilmu jualan adalah ujung tombak seorang pembisnis online maupun offline.

Pembisnis besar yang saya kenal mereka biasanya memiliki keahlian jualan yang baik kemudian mereka menciptakan produk atau perusahaan. Bukan mempelajari menciptakan produk dulu baru mempelajari jualan kelamaan.

Pelajari ilmu jualannya dulu sampai jago jualan setelah menghasilkan baru terserah uangnya mau buat produk atau bangun usaha bisnis sendiri. Jadi ilmu jualan itu sangat krusial untuk dipelajari dan dikuasai.

Karena begitu bisnis kita misalnya bangkrut atau jatuh tapi anda jago jualan akan mudah bangkit kembali karena **ilmu jualan adalah fondasi pola dasar seorang owner untuk memulai bisnis lagi.** Jadi jangan malu jualan. Apalagi baper ketika jualan. Karena tujuan anda jualan kasih manfaat sehingga anda akan optimis percaya diri.

Nah bagaimana cara agar anda menguasai ilmu jualan? **Pertama-tama anda tentukan dulu ingin jual produk apa?** Silahkan bisa jual produk orang lain, bisa jadi reseller, dropship atau distributor.

**Kedua belajar sama orang yang ahlinya atau cari mentor.** Kebanyakan para pembisnis online atau offline mereka lama berhasil atau gagal terus menerus karena tidak punya mentor. Jadi tugas anda adalah mencari mentor. Sehingga pola mereka bisa anda sadari dan gunakan..

Misalkan anda jual produk orang lain kecantikan jika anda tiap harinya laku skincare 10 misalkan dengan margin persatuan skincare 100 rb berarti anda sudah mendapatkan 1 juta setiap hari, nah setelah anda mulai terlihat bagus jualannya anda bisa menduplikasi ilmu anda ke orang lain, atau bangun pasukan penjualan, anda sharing ilmu anda ke pasukan penjualan anda supaya jago jualan.

Maka margin keuntungan anda sangat besar karena pasukan penjualan anda banyak. intinya, untuk jago jualan anda bisa jual produk orang lain terlebih dahulu atau bermitra dengan orang lain. Di Diamond system sendiri saya biasa mengajari ilmu jualan online kepada para peserta dan bagi para peserta yang bingung produknya, saya dari diamond system memberi peluang kepada mereka untuk bisa bermitra dengan kami dan siap jual produk kami.

Setelah jago jualan anda bisa bangun bisnis atau sistem bisnis sendiri. Dengan mencetak orang jago jualan lagi. Begitu tahapan nya.

### **Jualan Produk Berkualitas**

Sering sekali saat saya sharing dimana pun, saya selalu mengatakan berulang-ulang kali untuk memulai bisnis online, pilihlah produk yang berkualitas. Cari produk yang berkualitas, benefitnya banyak.



*Lihat gambar sepatu loafer tersebut.*

*Ini merupakan contoh produk berkualitas. Dan ketika dijual marginnya besar.*

Kenapa harus begitu? Di dalam ajaran agama saya yaitu islam, saya diajari untuk tidak ada tipu menipu, dan memberikan sesuatu yang terbaik tidak mengecewakan seseorang dalam perniagaan. Diajari untuk mencari produk yang jelas tidak Ghoror, jelas disini artinya manfaat nya jelas, kualitasnya jelas dan terbukti.

Sangat bagus lagi jika kita pernah merasakan produk berkualitas tersebut untuk knowledge dan keyakinan kita bertambah saat berjualan tentu ini sangat berefek pada penjualan, tapi jika anda tidak pernah merasakan/memakai produk tersebut, anda harus paham betul knowledge produk tersebut. agar calon pembeli anda tidak kecewa. Karena kalau sudah kecewa tidak akan terjadi repeat order.

Nah, kebanyakan kita mungkin diawal awal jualan, asal cari produk, tidak mempelajari detail knowledge produk yang penting jualan. Ini yang sangat tidak ajurkan oleh saya. Bahkan dilarang keras oleh diamond system.

Kalau kita asal cari produk, kemudian kita langsung jualan, kita tidak tahu kualitasnya apa, khasiatnya apa, itu sangat saya tidak ajurkan atau dilarang keras dalam jualan online.

Jadi yang baiknya adalah Jual produk yang jelas kualitasnya, kita tahu benefitnya, misalnya kalo untuk kecantikan ini berasal dari ekstrak bahan propolis, nah kita harus tahu itu. Pengetahuan akan produknya itu, dan sangat bagus kita pernah merasakan produk tersebut, sehingga ketika kita jualan kita akan beneran kasih manfaat ke orang lain karena manfaat produk tersebut kita tahu dan banyak. Jadi kita juga yakin ketika jual produk tersebut. bukan hanya yakin tapi menjadi orang yang yakin seyakini-yakinnya orang yakin. Karena kita mengetahui produknya berkualitas.

Kalau kita percaya dan yakin jual produk berkualitas, bagaimana efek pada penjualan? Tentu akan berefek bagus bukan? Sudah pasti berefek bagus karena kita menjual produk berkualitas jadi kita punya nilai jual dipasar.

Jadi jangan dulu jualan dipasar kalau kita belum punya nilai jual. Sama halnya kalo kita cari jodoh, kita ingin kriteria wanita/ pria si A. yang memiliki

kriteria ini dan itu sedangkan kita tidak punya apa-apa tidak memiliki nilai jual. Tidak bisa, karena tidak memiliki nilai tukarnya. Kita ingin si A yang nilainya 9 sedangkan nilai kita 4 itu tidak sesuai pertukarannya dalam ajaran agama saya juga diajarkan begitu jadi kalo ingin barter kualitas pertukarannya itu sama. Jadi jelas diawal, akad nya jelas, dan lain lain nya jelas. Tidak ada tipu-tipu.

Jadi kalo kita ingin jodoh si A yang nilainya 9 misalkan, kita nilainya 4, gimana caranya supaya kita dapat pertukaran ini? Yang si A nilai 9 ini, ya tentu kita tingkatkan nilai jual didalam diri kita, supaya kita dapat si A yang nilainya 9.

Sama halnya Kalau kita ingin jualan dipasaran itu kuat jadi kita tidak pusing kompetitor yang penting kita yakin produk kita berkualitas nilai kita sudah menjual, yaudah kita jualan, tidak perlu mikirin besok kita harus mengkalahkan ini, besok kita harus nandingin ini, cape mikirin orang lain, mendingan mikirin nilai jual kita apa yang harus kita bangkitkan, apa yang harus kita tambahkan didalam diri kita. Maksudnya didalam produk kitanya.

Jadi ketika kita masuk ke pasar nilai jual kita sudah oke, seperti itu prinsip jualan online di offline juga bisa diterapkan, tapi bahasan kita adalah online karena spesialis saya juga bisnis online. Jadi saya berbicara berdasarkan pengalaman.

Nah ini merupakan pengalaman saya jual produk berkualitas itu seperti apa, saya punya pengalaman, dan saya merasakan pengalaman tersebut saya menuangkan kedalam sebuah tulisan yaitu ebook berjudul strategi percaya diri, saya uji coba jualan memang banyak testimony dan perubahan dari seseorang, sehingga saya berani jual produk tersebut sebanyak orang.

Karena saya terapkan ke diri sendiri berhasil, kemudian saya tulis pengalaman tersebut menjadi sebuah ebook dan saya jual, tentu orang yang menerapkan ebook saya berhasilnya juga. jadi duplikasi pengalaman.

Misalkan anda jual produk kecantikan, anda harus tahu dulu pengetahuan produk tersebut, dirasakannya seperti apa dan dijamin mutunya.

Produk berkualitas identik dengan harganya yang premium, dan biasanya kalo jual produk premium marginnya besar, jadi anda harus mencari produk yang marginnya besar dalam konteks yang wajar karena sesuai value kualitasnya. Kalo kita jual produk mengambil marginnya sebesar mungkin tapi kualitas tak memadai artinya kita menipu orang lain dan itu tidak boleh.

Jadi kenapa saya sarankan untuk anda mencari produk berkualitas, produk premium karena marginnya besar sesuai kualitasnya. Saya sendiri lebih senang jual produk premium atau produk eksklusif, karna kualitas nya bagus, harga tentu jadi lebih tinggi. Karena produk yang bagus, tentu didukung oleh bahan yang bagus juga.

Selain itu market premium lebih menyenangkan, kenapa saya katakana lebih menyenangkan? Karena market premium lebih mudah tereduksi. Dari perspektif pembeli, mereka tahu bahwa produk premium akan jauh lebih berkualitas.

Misalkan sepatu, kalau kita punya sepatu yang harganya dibawah Rp.200.000 dan sepatu yang harganya diatas 400.000 Dari sisi kenyamanan, kita tahu bahwa sepatu yang harganya diatas Rp 400.000, kemungkinan besar jauh lebih nyaman dari sepatu yang harganya Rp200.000 Dari sisi keawetan, sepatu diatas Rp400.000 juga membuat diri anda percaya diri.

Karena penampilan anda mempengaruhi pola pikir anda, atau pola pikir pembeli anda, karena jika sepatu high-class pola pikirnya seakan akan dia high class. Jadi banyak manfaat dari kita menjual produk premium, original, produk berkualitas.

Sehingga tanpa terlalu banyak bicara, orang sudah tau kalau produk premium, cenderung lebih mengutamakan secara kualitas.

Nah, sebagai Penjual, kita akan lebih mengedukasi calon pembeli. Karena pada dasarnya, mereka sudah tau bedanya produk mahal dan produk murah. Jadi, di iklan kita bisa jadi kita cukup membuat kalimat semisal,

“iya sih yang itu murah, tapi kalau sebulan dipakai jebol, jadinya akan lebih boros! Yang ini lebih mahal, tapi bedanya bisa dipakai 10 tahun. Selamat memilih.”

Dengan kita menjual produk mahal, atau produk premium, yang terjadi orang akan repeat order karena ia merasa senang atas kenyamanan produk kita karna tidak mengecewakan dibandingkan dengan produk murah yang sifatnya mudah rusak jarang terjadi repeat order yang ada Komplain. Itulah kelebihan menjual produk berkualitas.

### **Cari Produk Potensial**

Produk potensial wajib anda cari agar jualan anda cepat laku, seperti yang saya katakana, ebook ini bersifat khusus basic terlebih dahulu artinya anda harus cari produk potensial orang lain yang anda harus jual.

Produk potensial disini terbagi 2 ada yang sifatnya repeat order dan ada yang sifatnya tidak repeat order seperti apa contohnya? Misalkan anda Jual Produk skincare 2 minggu menggunakan dipakai oleh pembeli anda habis, ia akan pesan lagi kembali kepada anda ini yang disebut produk yang sifatnya repeat order. Kelebihannya ia tidak terlalu bersusah payah cari database baru. Tapi cukup anda punya 1000 database pelanggan setia ia akan repeat order terus sangat cepat bagi keuntungan bisnis anda. Tapi kekurangannya ada complain hasil dan butuh pantauan pemakaian bagi si pengguna.

Kalo produk yang sifatnya tidak repeat order adalah contoh buku bisnis, kelebihannya jual produk buku bisnis cepat banyak peminatnya tapi kekurangannya kalo mau repeat order harus judul buku yang baru. Dan cari database baru lagi kalo ingin jual produk buku bisnis yang sama.

Masing masing punya kelebihan dan kekurangan tergantung anda ingin pilih yang mana untuk difokuskan melatih skill jualan anda sampai jago jualan.

Kalo anda sudah menguasai skill jualan misalkan tapi jualan anda laku nya lambat atau tidak signifikan bagi kelangsung kehidupan bisnis anda artinya anda harus tahu 7 kesalahan dalam memilih produk.

#### **1. Tidak Berkualitas**

Saya yakin anda sudah tahu sekarang, sepanjang ebook ini selalu saya singgung harus jual produk berkualitas. Sayangnya ada beberapa orang



syaratnya ini tidak terlalu diperdulikan, yang penting harga murah. Sehingga jangan heran bila banyak orang menjual produk KW atau tiruan di mana mana. Tidak sedikit pula yang membuka kesempatan menjadi reseller atas barang tersebut.

Hasilnya memang penjualan meningkat besar dan profit yang didapat cukup tinggi. Sayangnya hal tersebut tidak bertahan lama karena kemudian banyak konsumen yang complain tentang produk lain juga karena banyak pelanggan yang kapok membeli lagi ke dia.

## **2. Sepi Peminat**

Penjualan produk terjadi tentunya karena adanya permintaan dari konsumen. Semakin banyak konsumen yang membutuhkan atau menginginkannya, maka produk tersebut akan semakin laris. Itulah mengapa diperlukan riset pasar sebelum menentukan produk sehingga kita bisa mengetahui produk apa yang sedang diminati dan dibutuhkan banyak orang dimasa kini dan seterusnya. Intinya cari pembeli dahulu baru tentukan produk.

Karena kebanyakan orang menentukan produk dahulu baru cari yang mau beli. Akhirnya bingung deh.

## **3. Tidak Suka**

Sudah sangat sering kita mendengar pepatah *“kerjakanlah apa yang anda cintai dan cintailah apa yang anda kerjakan”* artinya dalam bisnis tentu anda ingin menjual sesuatu yang memang “gua banget” dan anda sukai. Misalnya anda hobby olahraga anda jualan pelatan produk olahraga. Bagi yang suka fashion anda mendirikan butik.

Jadi anda harus benar-benar jualan yang memang anda sukai karena ini akan berefek pada penjualan anda. Jika memang anda tidak suka hal tersebut. cobalah jalani dulu, cobalah sukai dulu, kalau sudah suka jadi gampang kan jualannya? Jadi anda harus tau prinsipnya kerjakan apa yang

anda cintai atau cintailah apa yang anda kerjakan. Supaya hati anda tenang dan penjualan bagus.

#### **4. Stok Terbatas**

Pada saat memasarkan produk maka yang harus anda pastikan secara rutin adalah jumlah stok yang tersedia. Jika tidak para pembeli akan kecewa jika produk yang diinginkan ternyata habis, atau pengiriman diundur. Kalau hal ini terjadi terus menerus, orang kemudian enggan kembali bertanta di kemudian hari.

Jika memang kendala stok ada pada supplier, maka anda harus memiliki cadangan supplier lain yang memiliki produk yang senada. Anda juga bisa mengantisipasi stok dengan memastikan jumlah persediaannya dahulu sebelum menjual.

Apabila supplier anda ngeyel sulit di hubungi. Sudah waktunya untuk mengganti supplier yang lebih baik

#### **5. Sulit Diproses**

Jika orderan banyak, atau banyak yang pesan ke anda karena anda sangat jago jualan, bahkan banyak yang pesan dari luar negeri itu bisa saja terjadi otomatis anda akan sering menggunakan jasa pengiriman. Oleh karena itu jangan memilih produk yang sulit diproses pengirimannya.

Contoh produk yang sulit diproses misalnya hewan peliharaan, barang barang berukuran besar, bahan-bahan kimia berbahaya, dan lain sebagainya. Tentu anda akan sulit dalam proses pengiriman. Belum lagi ongkis kirim yang cukup besar yang mungkin memberatkan konsumen anda.

Oleh karena itu, pastika anda memilih produk yang simple, mudah diproses, seperti pakaian, aksesoris, buku, atau bahkan produk digital tidak perlu proses packing dan pengiriman, waktu dan tenaga anda bisa dihemat untuk melakukan hal-hal yang bermanfaat lainnya.

#### **6. Mudah Rusak**

Ketika saya dahulu menjual kaca pembesar layar hp 3d, harganya murah, dan mudah rusak saat pengiriman karena berbahan plastik sehingga membuat saya harus mengembalikan uang kepada pembeli saya, untung saja ketika itu yang pesan sedikit jika banyak, berapa banyak yang harus saya tanggung kerugiannya.

Ada lagi beberapa produk yang cepat rusak dan rapuh seperti barang pecah belah, makanan renyah, kue kering, elektronik, lukisan dan lain sebagainya. Ada produk lain yang memiliki daya tahan tidak terlalu lama seperti makanan organik, tanaman, jami dan lain lain. Produk tersebut boleh saja anda jual tapi saya tidak merekomendasikannya. Dan saya tidak anjurkan

Kecuali anda sudah memastikan bahwa kemasan pengirimannya sudah cukup menjaga produknya sampai tujuan. Misalnya kemasan vakum atau kedap suara untuk jenis makanan tertentu sehingga membuatnya awet dalam waktu yang lama.

## **7. Margin Profit kecil**

Jika anda berbisnis online, jika produk anda marginnya kecil motivasi anda lemah saat berjualan, apalagi margin yang kecil identik dengan produk yang tidak berkualitas. Jadi sangat penting anda menemukan produk yang margin besar. Tapi anda jangan mengambil keuntungan yang berlebihan sewajarnya saja. Lebih bagus menjual sesuai kualitasnya.

## **Bangun Tim Penjualan**



Seperti yang saya singgung sepanjang ebook ini, anda untuk diawal awal bukan mempelajari ilmu sistem, membuat produk tapi melatih skill jualan anda sampai jago jualan, nah kalo sudah anda ahli jualan tibalah anda mempelajari sistem jika anda ingin pendapatkan anda berkali kali lipat atau membantu sekitar anda supaya jago jualan lagi dan punya penghasilan.

Tidak ada yang lebih baik dan lebih cepat selain membangun team. Jadi jika anda sudah ahli jualan tinggal duplikasi ilmu anda kepada orang yang ingin dibina dan anda jadikan team sebagai penjualan anda. Nah disini anda harus cari supplier produk kalau anda tidak ingin cape dan pusing mempelajari produk. Tapi yang mengetahui supplier produk tersebut adalah anda sendiri, team anda jangan sampai tahu. Karena anda yang menyusun komisi untuk team dan juga anda sendiri. seperti itu lah membangun team penjualan.

### **Pemula Belajar Apa Dulu?**



Kita hidup di era digital yang perkembangan teknologinya begitu sangat cepat sehingga kita perlu mempersiapkan diri untuk tidak tenggelam oleh perubahan zaman. Salah satunya dengan memahami digital marketing atau bisnis online.

Sebagai pemula yang ingin bisa berbisnis online anda pasti merasa bingung harus belajar bisnis online dimana, atau anda sudah belajar bisnis online dari berbagai seminar atau workshop yang diadakan diluar sana namun masih saja bingung bagaimana cara memulainya bahkan sering kali anda kecewa karena tidak efektif bahkan rugi.

Saya mengerti hal tersebut, karena kebanyakan pemula biasanya yang baru mengenal bisnis online ingin cepet cepet berhasil, sehingga mereka langsung mempelajari facebook ads, mengeluarkan modal untuk biaya iklan langsung tanpa mempelajari hal basic sehingga banyak menanggung rugi.

Jangan pernah terbius oleh sesuatu yang instan, sesuatu yang cepet berhasil, cepet pula berlalu, segala nya diperlukan proses dan konsistensi. Karena percuma anda mempelajari facebook ads tapi anda tidak menguasai ilmu teknik closing, padahal ini merupakan hal yang paling dasar wajib anda kuasai. Jika ada calon pembeli dari facebook ads yang berniat membeli kepada anda tapi karena anda tidak bisa menggiring obrolan menuju penjualan dengan ilmu teknik closing percuma tidak akan ada penjualan.

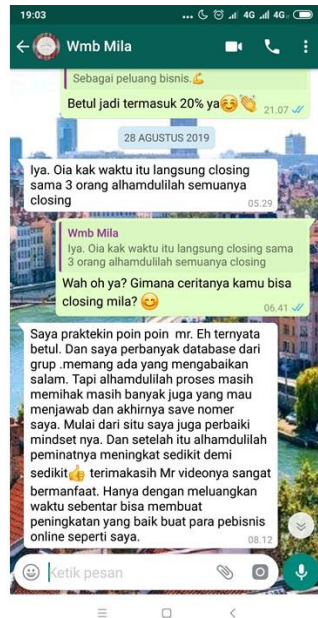
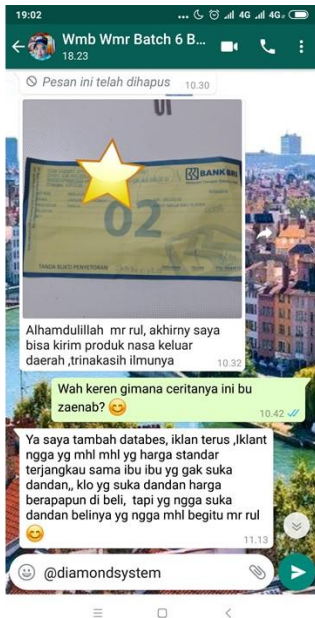
Jika anda langsung mempelajari facebook ads, tanpa memahami ilmu menentukan produk potensial, percuma anda jalankan iklan di facebook ads karena produk anda tidak dibutuhkan pasar. Jadi ilmu bisnis online untuk pemula dibutuhkan kesatuan konsep menyeluruh supaya fondasi dasar anda kuat.

Saking gatalnya saya melihat banyak pemula yang terombang ambing dan gagal, saya memutuskan untuk mensharing ilmu di kelas online namanya **Bisnis Online Mastery** melalui kelas online disana kita mempelajari ilmu bisnis online dari A-Z sampai tuntas diberikan konsep menyeluruh, formula, studi kasus, dan aturan dasar sehingga fondasi dasar kita mengenai bisnis online menjadi kokoh.

Anda tidak perlu susah payah mencari informasi yang bertebaran digoogle lagi itu hanya membuat anda bingung mana formula yang anda gunakan. Di kelas online **Bisnis Online Mastery** sudah dibuat sistematis yang membantu kerangka berpikir anda tidak terombang ambing.

Ini bukti jajaran alumni kelas online kami yang mempelajari ilmu **Bisnis Online Mastery**





Bukti ini diatas adalah hasil jajaran alumni kami dari mulai ibu ibu gaptek yang berhasil closing, ibu-ibu yang berhasil menaikkan omset 10 menjadi 30 juta, anak kuliah yang mulai berhasil closing. Dan masih banyak lagi semua itu karena dibekali fondasi dasar yang kokoh melalui kelas online tersebut.

Lantas sebagai pemula yang harus anda pelajari terlebih dahulu adalah hal yang paling basic yaitu **Menentukan produk, pasar, jualan online secara organik, teknik closing, copywriting, database & sales funnel**. Yang semua sudah ada di kelas online **Bisnis Online Mastery** Jika saja sudah beres bagian ini saya yakin anda memiliki kemampuan menghasilkan di bisnis online.

## Prinsip Memulai Bisnis Online



Jika kita ingin menjadi seseorang pembisnis baik online atau offline ada beberapa prinsip yang kita harus jaga. Sama halnya dalam keagamaan. Jika kita agama muslim atau Kristen pasti ada beberapa prinsip yang harus dilakukan dan tidak dilakukan. Kali ini saya akan sharing prinsip bisnis online.

### 1. Lingkungan

Dalam ajaran agama saya, nabi saya pernah mengatakan: *“bergaul dengan penjual minyak wangi maka akan keciptatan harumnya”*. Maksudnya apa? Kalau kita terapkan dalam bisnis. Kalau kita ingin berbisnis sering sering bergaul, berdiskusi dan menjaga hubungan yang awet dengan para pembisnis. Bukan berarti saya melarang bergaul dengan yang selain pembisnis. Tentu boleh saja. Cuma porsi lebih secara ketat dengan pembisnis agar selalu terjaga mindset bisnisnya.

Selalu update atau upgrade ilmu bisnis melalui lingkungannya. Contoh kecil jika seorang pembisnis sering bergaul dengan karyawan mindsetnya akan terinstall untuk menjadi karyawan.

Jadi lingkungan yang mendukung sangat penting. Supaya terjaga jiwa pembisnis kita. Kalau ada yang mengatakan kepada saya lingkungan itu sulit dicari. Saya katakana tidak. Itu hanyalah ilusi. Lantas bagaimana cara agar lingkungan seorang pembisnis terjaga?



**Pertama**, ikutlah seminar atau workshop bisnis dan pengembangan diri. Dari sana kita dapat dukungan dan update ilmu tersebut. **kedua** hanyalah alternative bergabung dengan bisnis orang lain atau bermitra bisa juga berpatner dengannya. Supaya terjaga jiwa pembisnis kita.

Prinsip lingkungan ini sangat penting yang harus kita pegang baik-baik jika bisnis kita ingin cepat berkembang.

## **2. Mentor**

Jika kita sering mengikuti seminar atau workshop baik yang bayar atau grarisan maka tidaklah sulit untuk mencari mentor. Ingat prinsip sederhana ini **mentor adalah orang yang lebih ahli diatas kita**. Yang bisa kita jadikan panutan atau pola yang kita ikuti.

Setiap pembisnis besar pasti punya mentor dan saya punya mentor tetap yang saya ikuti langkahnya. Jangan malas atau sombong mentang-mentang kita pintar jualan atau jago bisnis kita tidak perlu mentor. Mentor tetap harus kita miliki sebagai bahan diskusi dan pengawasan kita.

Saran saya carilah mentor tetap yang ingin kita ikuti jejaknya. Banyak mentor bagus tapi pilih salah satu dari mereka yang dijadikan jejak tetapnya. Karena beda mentor ya tentu beda mazhabnya.

## **3. Dropship atau reseller**

Jika kita belum punya modal bisa terlebih dahulu menjadi dropship arti dropship adalah menjual produk orang lain berdasarkan kesepakatan tanpa mestock produk.

Kalau kita sudah punya modal bisa menjadi reseller dengan mestock produknya. Reseller itu menstock produk orang lain. Untuk kita jualan. Tapi ada juga menjadi reseller tanpa harus menstock produk nya. Hampir mirip dropship tapi biasanya kalau reseller sistemnya bagi komisi dan tanggung jawab owner sepenuhnya.

## **4. Kuasai Ilmu Jualan Atau Ilmu Komunikasi**

Sepanjang pengalaman saya menekuni ilmu jualan dan ilmu marketing, saya menyimpulkan bahwasanya ilmu jualan pada dasarnya belajar ilmu komunikasi, bagaimana kita menyampaikan komunikasi kita secara tepat, nyaman dan benar sehingga menghasilkan penjualan.

Saya akan memberi tahu rahasianya khusus untuk anda sekaligus sebagai penutup bab ini dan ebook ini.

Salah satu kebutuhan manusia adalah ingin dimengerti ini prinsipnya ingat baik-baik nah tugas kita adalah memberikan pengertian kepadanya. Dengan bagaimana? Dengan mengetahui bahwa semua manusia pasti punya masalah betul? Ini prinsip kedua bahwa semua manusia punya masalah. Nah tugas kita adalah membuat seseorang itu menceritakan masalah, kemudian kita memberikan pengertian atas permasalahannya tersebut. karena kebutuhan manusia ingin dimengerti paham kan?

Kalau manusia sudah merasa ada yang mengerti masalahnya, ia merasa dekat dan timbul trust. Dan kunci penjualan adalah trust. Jadi kita harus menggali masalah seseorang kemudian setelah tahu masalahnya kita memberikan pengertian kemudian tawarkan solusi atas permasalahannya maka akan terjadi penjualan.

Contoh pendek si B masalahnya jerawat, ketika mengerti akan masalahnya, kemudian kita tawarkan solusi obat membasmi jerawat, maka disitu terjadi transaksi. Sebetulnya prakteknya begitu panjang karena ini membahas formula atau rumus teknik closing, komunikasi yang mendalam yang semuanya bisa dipelajari di online course (**Bisnis Online Mastery**) biasa orang yang ingin mendaftar kalo ingin mendapatkan diskon besar 90% mendaftar di link ini <https://bit.ly/BisnisOnlineMasteryDiskon> Karena materinya sangat lengkap semua bisnis online, desain & conten creator

## PROFIL PENULIS



Mr. Rul adalah seorang digitalpreneur & content creator ia dikenal sebagai pakar whastapp marketing.

Untuk untuk mendapatkan sharing komunitasnya bisa bergabung di channel telegramnya di

<https://t.me/DiamondSystemOfficial>



### ***Isi Materi***

- Cara Cari Supplier
- Cara Menentukan Produk yang Tepat
- Cara Membuat Produk
- Cara Agar Produk Dibutuhkan Pasar
- Cara Manajemen Waktu
- Cara Membuat Copywriting Sesuai Dengan Jenis-Jenisnya
- Cara Mendatangkan Trafic dan Mengumpulkan Database
- Studi Kasus
- Formula Jualan Menghasilkan
- 30 Teknik Closing Berbuah Penjualan
- Whatsapp, Email, Facebook, Instagram Marketing Organic
- Cara Terhindar dari Kompetisi & Tidak Pusing Memikirkan Kompetitor Selalu
- Strategi Mahir Ngobrol Berbuah Penjualan

KLAIM VOUCHER POTONGAN 90% DISINI

<https://bit.ly/BisnisOnlineMasteryDiskon>