

## **BAB IV PROSPEK BISNIS ONLINE**

### **4.1 PENDAHULUAN**

Sebelum memasuki lebih lanjut pembahasan bab ini, ada baiknya menyamakan persepsi terlebih dahulu bahwa yang kita sebut dengan bisnis disini adalah sebuah usaha atau upaya aktif untuk mendatangkan sebuah keuntungan berupa uang. Bahwa tujuan kita adalah untuk mendatangkan uang dan apa yang akan kita lakukan.

Upaya untuk mendatangkan uang tersebut ada berbagai macam cara, baik dengan usaha perdagangan, usaha jasa, jual-beli produk hingga investasi. Kita juga perlu menyempitkan dulu pembahasan bahwa yang dimaksud dengan bisnis adalah lebih spesifik untuk menjual suatu produk baik berupa barang ataupun jasa.

Online artinya menggunakan fasilitas jaringan Internet untuk melakukan upaya penjualan atas produk-produk. Berdasarkan hal ini bahwa bisnis online adalah segala upaya yang di lakukan untuk mendatangkan keuntungan berupa uang dengan cara memanfaatkan Internet untuk menjual suatu produk dan jasa.

## 4.2 CARA MEMULAI BISNIS ONLINE

Secara Konsep ada 6 langkah cara untuk memulai bisnis online seperti gambar 4.1 dibawah ini.



Sumber : <http://asianbraindiary.com/formula-5p-anne-ahira>

Gambar 4.1 Cara Memulai Bisnis Online

## Macam-Macam Bisnis Online

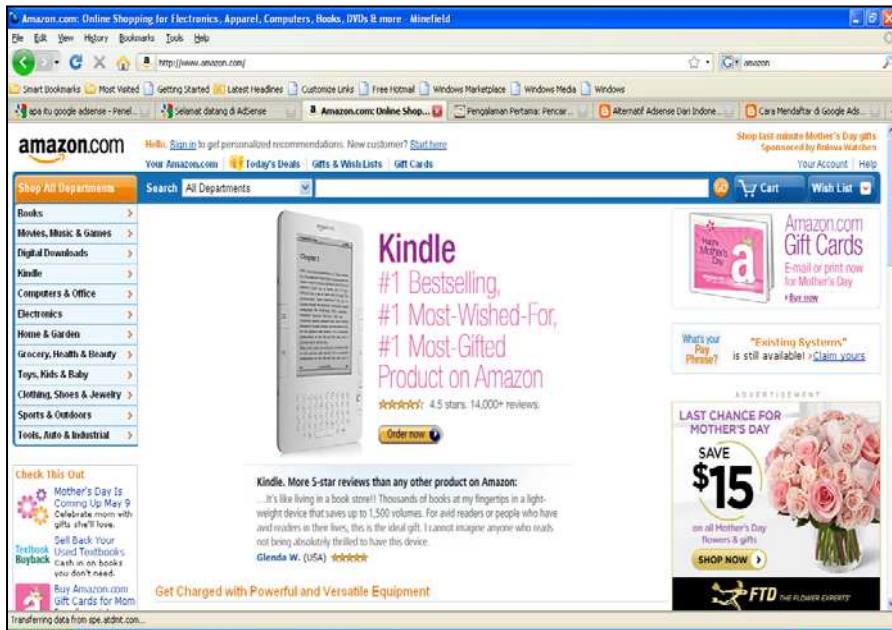
Untuk menentukan bisnis online seperti apa yang akan di jalankan maka mari mencoba mengenal beberapa bentuk bisnis online yang sampai saat ini masih berjalan dan mendatangkan keuntungan bagi pengelolaanya.

### **4.3 TOKO ONLINE**

Toko online adalah sebuah toko yang menjual berbagai macam produk melalui Internet dengan menggunakan sebuah website. Website tersebut merupakan website interaktif yang menangani permintaan informasi dari seorang konsumen akan sebuah produk sekaligus menangani pesanan.

Seorang pengelola website toko online tidak diharuskan untuk memiliki toko nyata sebagai representatif. Adanya toko konvensional sebagai representatif hanyalah sebuah nilai tambah bukan sebuah keharusan. Ada begitu banyak toko online yang dimulai dari nol oleh seorang mahasiswa. Untuk menjalankan bisnis toko online ini juga relatif mudah karena kita tidak harus memiliki semua barang yang kita tawarkan. Kita bisa melakukan lobi ke sebuah perusahaan yang menjadi produsen produk untuk menjadi salah satu pemasarnya. Kita hanya membutuhkan foto dan data produk tersebut. Kita dapat membuat website dengan biaya yang murah bahkan gratis dan mempromosikan website tersebut. Jika toko online kita banyak dikunjungi oleh pengguna internet maka akan semakin besar peluang untuk terjadinya transaksi.

Salah satu toko online terbesar yang saat ini sering menjadi acuan dan referensi berkaitan dengan kesuksesan sebuah toko online adalah Amazon.com.



**Gambar 4.2** [www.amazon.com](http://www.amazon.com)

Amazon merupakan sebuah toko online yang menjual buku secara International. Siapapun selama memiliki sambungan ke Internet dan memiliki uang dapat membeli buku dari website Amazon. Harga buku yang ditawarkan biasanya lebih murah ketimbang ketika membeli buku di toko buku konvensional. Setelah kita melakukan pemesanan dan pembayaran maka pihak Amazon akan mengirimkan buku yang kita pesan dengan menggunakan jasa perusahaan kurir.

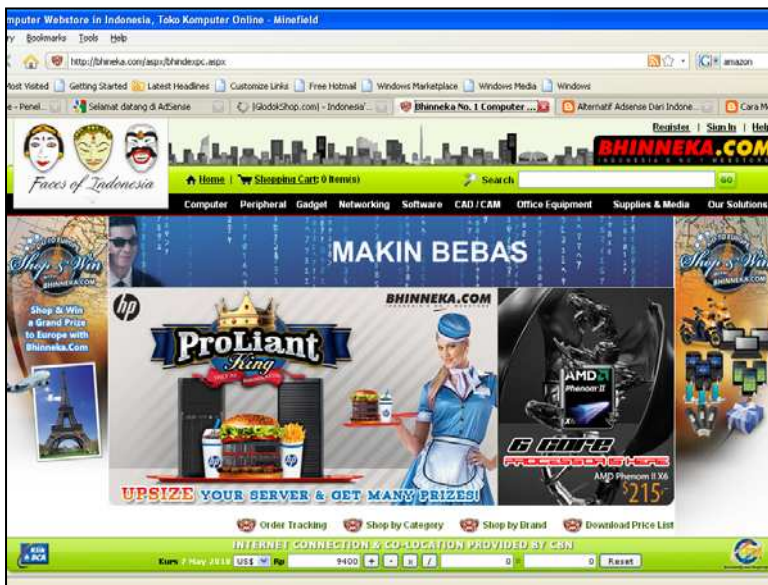
Konsep toko online ini juga dapat kita lakukan di Indonesia karena memang hal itulah yang akan menjadi pembahasan utama dalam buku ini yaitu kita akan membuat sebuah toko online dengan memanfaatkan *Multiply*, blog gratisan yang menyediakan fasilitas gratis sehingga diharapkan hal itu bisa sedikit meringankan biaya investasi kita di awal. Belajar dari kasus Amazon yang mengirimkan produk-produk pesanan melalui jasa perusahaan kurir maka ketika kita membuka sebuah toko online juga harus memperhitungkan biaya

tersebut. Pada umumnya biaya tersebut akan dibedakan kepada pembeli maka harus selektif dalam memilih produk jangan sampai menjual barang dimana harga barang tersebut jauh lebih murah dibandingkan dengan biaya pengirimannya. Hal tersebut akan menjadi pertimbangan tersendiri bagi calon konsumen untuk memutuskan akan membeli produk atau tidak. Dalam taraf yang wajar biaya pengiriman yang tidak memberatkan konsumen adalah berkisar antara 5% hingga 10% dari harga barang. Jika biaya pengiriman diatas angka tersebut bahkan jauh diatas angka tersebut maka pada umumnya calon konsumen akan mengurungkan niatnya untuk membeli produk kita. Jadi kita perlu strategi sendiri untuk menyiasati biaya pengiriman yang mahal.

Membuka sebuah toko online artinya kita memiliki pasar orang-orang yang memahami bahasa yang digunakan yang berada di seluruh dunia. Jadi jika kita membuka toko online dengan menggunakan bahasa Indonesia yang tinggal di Amerika adalah termasuk dalam pasar kita. Ketika orang tersebut ternyata melakukan pemesanan maka kita harus sudah siap apakah kita akan melayani pesanan tersebut atau tidak.

Sebagai pembanding kita juga akan membuka beberapa toko online yang dikelola di Indonesia, diantaranya adalah Bhinneka.com dan glodokshop.com. Kita mengambil contoh kedua webiste tersebut karena kedua toko online tersebut telah menunjukkan eksistensinya selama bertahun-tahun.

Jika kita ingin menikmati kesuksesan yang sama salah satu caranya adalah mengamati kedua buah toko online Indonesia tersebut. Ada baiknya juga membutuhkan produk-produk yang mereka jual dapat melakukan pembelian melalui salah satunya dan mencoba menjalani semua prosedur pemesanan yang diberlakukan hingga produk yang kita beli benar-benar sampai di tangan kita.



**Gambar 4.3** [www.bhinneka.com](http://www.bhinneka.com)



**Gambar 4.4** [www.glodokshop.com](http://www.glodokshop.com)

## **4.4 MULTI LEVEL MARKETING ONLINE**

Sampai dengan saat ini bisnis multi level marketing (MLM) tetap saja menjadi bahan perdebatan bagi hampir setiap orang. Ada yang mendukung dan sangat antusias, ada pula yang antipati dan mengecam bahkan ada yang menempelkan cap sebagai bisnis menjual mimpi. Terlepas dari pro dan kontra yang ada, bisnis multi level marketing adalah salah satu bisnis yang eksis di Indonesia ini.

Sebagaimana layaknya bisnis apapun juga pasti selalu ada yang berhasil dan ada yang gagal. Jumlah antara yang berhasil dan yang gagal juga selalu jauh lebih banyak yang gagal. Bagi yang ingin menekuni bisnis cara yang paling jitu adalah dengan belajar pada yang sudah berhasil dan terus menggali strategi dengan memanfaatkan segala fasilitas yang ada.

Saat ini kesulitan utama dalam menjalankan bisnis multi level marketing adalah mencari member yang disebut sebagai downline. Dunia teknologi informasi sudah berkembang dengan pesat, beberapa orang yang berpikiran maju sudah memanfaatkan internet untuk menjalankan bisnis tersebut dengan cara membuat website MLM online. Salah satu perusahaan MLM yang para membernya menerapkan bisnis online untuk menjalankan operasionalnya adalah Vnet. Salah satu website MLM Online dari member vnet memiliki alamat <http://www.vnet.org>.





**Gambar 4.5** [www.vnetclub.org.com](http://www.vnetclub.org.com)

Pada prinsipnya tidak ada yang berbeda antara sistem MLM konvensional dan MLM online. Segala hal yang diterapkan atau berlaku pada sistem MLM konvensional juga diberlakukan pada sistem MLM online. Bedanya antara MLM konvensional dan MLM online adalah cara mencari member dan jangkauan member yang dapat dicapai. Dalam MLM online jika anda bergabung sebagai member maka anda akan mendapatkan sebuah alamat website yang disebut sebagai alamat website replika. Tampilan dari alamat website replika tersebut adalah sama persis dengan tampilan website utamanya, yang membedakan adalah anda bisa mencari downline sebanyak-banyaknya hanya dengan mempromosikan alamat website



replika tersebut karena jika ada pengunjung website yang mendaftar melalui alamat website yang anda miliki maka secara otomatis sistem akan mencatat bahwa sponsor dari orang tersebut adalah anda. Sistem ini sangat memudahkan bagi siapapun untuk mengikuti bisnis MLM apalagi jika perusahaan MLM yang dimaksud memiliki sebuah produk yang dibutuhkan setiap orang dan mudah untuk didapatkan dimanapun

Saat ini para member MLM vnet cukup gencar untuk memanfaatkan website MLM online ini sehingga tidak mengherankan bahwa jika kita melakukan pencarian dengan mesin pencari misalnya Google dan memasukkan kata “kunci MLM online indonesia” maka akan terdapat banyak daftar alamat website yang ternyata isinya adalah website MLM online yang dikelola oleh para member vnet. Sementara para member multi level yang lain masih nyaman dengan sistem konvensional dan belum banyak yang memanfaatkan teknologi untuk mempercepat kesuksesannya.

## **4.5 MONEY GAME ONLINE**

Bisnis Money Games digambarkan seperti bisnis arisan berantai yang hanya memanfaatkan aliran dana dari member baru yang bergabung. Transaksi yang terjadi hanyalah pemindahan dana dari satu rekening ke rekening yang lain tanpa adanya produk. Salah satu bisnis arisan online yang cukup gencar beriklan termasuk menggunakan jasa periklanan dari google adalah [investasimandiri.com](http://investasimandiri.com).

Perlu kita ketahui tentang Money Games Online adalah meskipun alamat website tersebut menggunakan kata mandiri dan menggunakan simbol-simbol yang mirip dengan milik bank mandiri namun bisnis tersebut bukanlah resmi dikelola oleh pihak bank mandiri. Bisnis tersebut hanya memanfaatkan fasilitas transfer antar rekening bank mandiri dan tidak lebih dari hal itu. Jadi jangan pernah mencoba untuk menanyakan segala sesuatu tentang program tersebut

kepada pihak bank mandiri karena bisnis tersebut tidak diakui oleh bank mandiri.



**Gambar 4.6** [www.investasimandiri.com](http://www.investasimandiri.com)

Prinsip bisnis arisan berantai online tersebut mewajibkan setiap member yang baru bergabung untuk melakukan sejumlah transfer tersebut maka nama anda sebagai member baru akan dimasukkan pada urutan ke empat. Jika ada member baru dibawah anda misalnya A, maka A harus melakukan transfer sejumlah dana kepada anda dan 3 nama lain diatas anda kemudian nama A masuk dalam daftar urutan ke empat. Nama anda akan naik menjadi urutan ketiga. misalnya A mendapatkan member baru bernama B, maka B harus melakukan transfer sejumlah dana rekening A, rekening anda, dan dua rekening diatas anda. Setelah melakukan proses transfer tersebut maka nama B masuk dalam daftar urutan ke empat. A berubah satu nama lain diurutan pertama. Demikian terjadi terus menerus dan berulang-ulang sehingga bisnis ini bisa menjanjikan pendapatan yang luar biasa

besarnya jika masing-masing member melaksanakan sesuai dengan sistem yang disepakati bersama.

Dalam contoh kasus yang kita bahas di atas merupakan salah satu sistem arisan berantai online yang menggunakan empat level tingkatan. Di internet ada begitu banyak bisnis serupa dengan berbagai macam tingkatan level. Untuk mendapatkan informasi mengenai bisnis tersebut kita dapat mencarinya melalui google dengan mengetikkan kata kunci “arisan 5 level”, jika kita menginginkan bisnis arisan online dengan 5 level. Anda juga bisa mengetikkan kata kunci “arisan 10 level”, jika anda menginginkan bisnis arisan online yang menggunakan sistem kedalam hingga 10 level.

## **4.6 BISNIS WEB HOSTING**

Web hosting adalah bisnis menyewakan ruang server untuk menempatkan file website agar dapat diakses kapanpun dan oleh siapapun. Kita perlu mengetahui bahwa website terdiri dari kode-kode program yang disatukan dalam bentuk file. File tersebut diletakkan pada sebuah hard disk yang hanya bisa diakses ketika hard disk tersebut menyala. Website pada umumnya bisa diakses kapanpun dalam 24 jam sehari dan 7 hari seminggu, artinya hard disk tempat untuk menyimpan file-file tersebut juga harus menyala selama 24 jam sehari dan 7 hari seminggu. Tentunya file tersebut tidak bisa kita simpan dalam hard disk komputer. Untuk mengatasi hal tersebut maka bisa menyewa sebagian ruang hard disk sehingga semua komputer pribadi yang kita miliki dapat menyala dan diakses kapanpun serta oleh siapapun. Ruang hard disk yang kita sewa tersebut dikenal dengan istilah web hosting. Salah satu website yang menjalankan bisnis web hosting ini adalah master.web.id.



**Gambar 4.7** [www.the.master.web.id](http://www.the.master.web.id)

Sebuah bisnis web hosting tidak harus memiliki server sendiri melainkan dapat menyewa server lain yang lebih besar atau menyewa ruang server dari website lain yang memiliki server dalam jumlah besar kemudian menyewakannya kembali dalam skala ritel.

Bisnis web hosting pada umumnya juga menangani jasa untuk klaim nama domain pribadi baik dot com, dot org, dot net, dot biz ataupun yang lainnya.

Biaya untuk klaim domain dan sewa server relatif murah. Untuk klaim domain dot com berkisar Rp. 100 ribu untuk satu tahun sedangkan sewa server berkisar Rp. 25 ribu perbulan untuk 100 MB. Tentunya harga dari sebuah web hosting dengan web hosting lainnya bisa berbeda-beda.

Layanan lain yang disediakan oleh bisnis web hosting adalah web desain sehingga jika ada seorang yang buta sama sekali dengan internet namun hendak memiliki website maka dengan menghubungi sebuah alamat web hosting dan membayar biaya hosting masalah sudah dapat terselesaikan.

## **4.7 BISNIS IKLAN BARIS ONLINE**

Internet merupakan media yang bagus untuk beriklan karena hampir semua pengguna internet memiliki tujuan untuk berkomunikasi dan mencari informasi.

Contoh bisnis online yang dapat dijalankan adalah dengan membuat sebuah website iklan baris online ataupun sebuah website promosi yang lain. Hal ini sangat menjanjikan untuk mendatangkan keuntungan finansial yang cukup besar jika kita berhasil mendatangkan kunjungan dalam jumlah besar pada website iklan baris yang kita buat.

Untuk memahami seperti apa bisnis iklan baris online yang dimaksud, buka salah satu website iklan baris online yang cukup terkemuka di Indonesia ini yaitu [iklanbaris.co.id](http://iklanbaris.co.id).



**Gambar 4.8** [www.iklanbaris.co.id.com](http://www.iklanbaris.co.id.com)

Iklan baris pada website ini menawarkan beberapa macam alternatif pemasangan iklan mulai dari yang gratis hingga yang bayar. Memang pada umumnya banyak yang memanfaatkan paket gratis namun pihak pengelola tidak akan rugi.

Hal tersebut justru menjadi keuntungan tersendiri yang bisa ditawarkan kepada perusahaan besar untuk memasang iklan di website. Sebuah perusahaan besar akan bersedia memasang iklan dengan membayarkan biaya jika sebuah website telah terbukti mendapatkan kunjungan yang banyak. Kunjungan tersebut pada umumnya dalam hitungan ribuan perhari. Jika sebagai pemilik website iklan baris kita sudah mampu mendatangkan pemasangan iklan dari pihak perusahaan maka keuntungan sudah ada didepan mata. Tugas anda hanyalah merawat website tersebut dan berusaha semakin meningkatkan jumlah kunjunga setiap harinya.

Maukah memiliki web site iklan baris? Kode program untuk membuat iklan baris tersebut juga dijual bebas di internet. Carilah melalui layanan mesin pencari dengan mengetikkan kata kunci “script iklan baris” maka kita akan mendapatkan daftar pihak-pihak yang menjual script tersebut.



**Gambar 4.9** [www.adsentra.com](http://www.adsentra.com)

Anda mengetahui tentang google adesense? Program tersebut menjalankan bisnis periklanan dengan basis biaya per klik. Website periklanan semacam itu yang beroperasi diindonesia salah satunya adalah adsentra.com. Bisnis yang dikerjakan oleh adsentra.com berkaitan dengan periklanan dimana mereka menawarkan jasa pemasangan iklan di jaringan situs yang dimilikinya dan sebagai pemasang iklan hanya perlu membayar jika iklan di klik oleh seorang pengunjung. Bisnis adsentra juga menawarkan peluang bagi kita sebagai penerbit website dimana dalam website akan di pasang iklan



baris dari mereka dan setiap ada pengunjung website kita yang melakukan klik pada salah satu iklan yang tampil maka kita akan mendapatkan beberapa rupiah. Tertarik dan penasaran? Anda bisa langsung mencobanya sendiri.

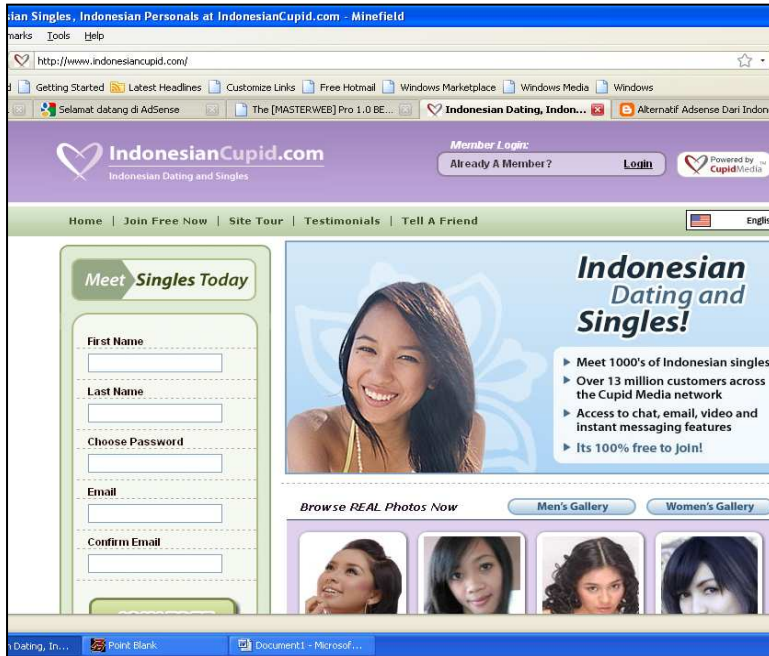
Untuk diketahui sebagai pemilik website yang mengikuti program seperti adsense baik melalui google ataupun yang lain adalah program tersebut sangat rentan dengan tingkah laku iseng orang lain. Maksudnya adalah jika dalam website kita ada iklan dari google adsense maka seorang pengunjung dapat iseng dengan melakukan klik berkali-kali atas iklan tersebut. Dengan sendirinya klik tersebut akan dicatat karena dari satu sumber dan biasanya google ataupun perusahaan yang lain tidak akan membayarkan komisi jika hal tersebut terjadi, artinya seluruh komisi yang belum terbayar juga tidak akan dibayarkan. Itulah salah satu kelemahan mengikuti program adsense di internet.

## **4.8 BISNIS KOMUNITAS ONLINE**

Dewasa ini begitu banyak website yang menyediakan komunitas online atau yang dikenal dengan istilah jejaring sosial. Model bisnis tersebut bisa diterapkan di indonesia dan sudah ada yang menerapkannya dengan membidik target member para pria dan wanita lajang, misalnya

Website tersebut adalah indonesaincupid.com. website ini mendapatkan respon yang sangat banyak di kalangan pemuda dan pemudi indonesia dengan tujuan untuk mencari pasangan. Website ini dapat diikuti secara gratis oleh semua orang dengan mengisi data yang lengkap. Semakin banyak member yang bergabung maka akan semakin mudah bagi pihak pengelola untuk mendapatkan iklan. Jika ada ketekunan dan kegigihan siapapun bisa membuat website komunitas tersebut. Kita perlu mengetahui bahwa salah satu website komunitas online yang sangat digandrungi oleh anak muda diseluruh

dunia salah satunya adalah friendster.com. website tersebut ternyata awalnya juga dibuat oleh seorang mahasiswa di Amerika.



**Gambar 4.10** [www.indonesiacupid.com](http://www.indonesiacupid.com)

## 4.9 DOMAIN PARKING

Membeli domain lalu dipasang iklan di dalamnya. Domain adalah nama situs di internet. Contohnya [www.namadomainkamu.com](http://www.namadomainkamu.com). Dari sekian banyak bisnis online di Internet, bisa dipilih sesuai dengan keahlian yang dimiliki, sehingga kita bisa benar-benar fokus dengan bisnis online tersebut. Yang terpenting jangan mudah menyerah, dan harus seputar bisnis online.

## **4.10 JUAL PRODUK INFORMASI**

Ilmu merupakan salah satu yang sangat berharga dalam kehidupan di dunia. Banyak kita temui buku buku berbentuk elektronik (file) bertebaran di dunia maya. Kita bisa menjual jasa informasi tentang ilmu ataupun keahlian yang kita miliki dan bisa juga ilmu yang kita dapatkan dari orang lain. Semua informasi tadi dikumpulkan menjadi satu untuk produk akhirnya berbentuk e-book yang akan kita jual di internet. E-book tersebut dapat kita promosikan melalui blog ataupun di jejaring periklanan.

## **4.11 GOOGLE ADSENSE**

**Google adsense atau AdSense** adalah program kerjasama periklanan melalui media internet yang diselenggarakan oleh Google. Melalui program periklanan AdSense, pemilik situs web atau blog yang telah mendaftar dan disetujui keanggotaannya diperbolehkan memasang unit iklan yang bentuk dan materinya telah ditentukan oleh Google di halaman web mereka. Pemilik situs web atau blog akan mendapatkan pemasukan berupa pembagian keuntungan dari Google untuk setiap iklan yang diklik oleh pengunjung situs, yang dikenal sebagai sistem *pay per click* (ppc) atau bayar per klik.

Adsense selain menyediakan iklan-iklan dengan sistem bayar per klik, Google AdSense dan adsense juga menyediakan AdSense untuk pencarian (*AdSense for Search*) dan iklan arahan (*Referral*). Pada AdSense untuk pencarian, pemilik situs web dapat memasang kotak pencarian Google. Pemilik situs akan mendapatkan pemasukan dari Google untuk setiap pencarian yang dilakukan pengunjung melalui kotak pencarian tersebut, yang berlanjut dengan klik pada iklan yang disertakan pada hasil pencarian. Pada iklan arahan, pemilik situs akan menerima pemasukan setelah klik pada iklan berlanjut dengan

tindakan tertentu oleh pengunjung yang telah disepakati antara Google dengan pemasang iklan tersebut. Lihat di <http://id.wikipedia.org/>

### **4.11.1 Istilah Dalam AdSense**

#### **1. Publisher**

Publisher adalah orang atau pemilik situs yang sudah bergabung dan memasang iklan AdSense di situs mereka.

pemasukan sesuai dengan nilai CPC-nya.

#### **2. Link Units**

Pada dasarnya Link Units hampir sama dengan Ad Units, hanya saja formatnya mirip dengan format menu yang biasa kita temui di situs-situs web. Yang membedakan Link Units dengan Ad Units adalah pada saat pengunjung meng-klik iklan ini, maka ia akan diarahkan pada halaman hasil pencarian di search engine Google. Publisher baru akan mendapatkan pemasukan apabila pengunjung mengklik salah satu Ad Unit yang ada di halaman tersebut. Pada prakteknya, Link Units terbukti menghasilkan pemasukan lebih banyak dibandingkan Ad Units .

#### **3. Ad Units**

Ad Units adalah iklan AdSense itu sendiri. Ad Units terdiri dari beberapa jenis dan ukuran. Pada umum adalah jenis iklan teks. Pada saat pengunjung mengklik unit iklan ini, maka pemasang iklan akan mendapatkan

#### **4. AdSense for Content**

AdSense for Content adalah iklan AdSense yang dipasang di dalam suatu halaman. Iklan-iklan yang muncul adalah iklan-iklan yang berhubungan dengan isi halaman tersebut. Atau istilahnya menggunakan konsep kontekstual. Ad Units dan Link Units adalah yang termasuk dalam AdSense for Content ini.

## **5. Channels**

Channels adalah semacam label yang dapat diberikan pada Ad Units, Link Units, AdSense for Search, dan Referrals. Satu unit iklan dapat memiliki lebih dari satu label, dan sebaliknya, satu label dapat digunakan untuk lebih dari satu unit iklan. Di halaman laporan Google AdSense, hasil laporan akan dikelompokkan berdasarkan Channels, sehingga penggunaan Channels akan sangat memudahkan publisher untuk menganalisa performa AdSense mereka. Umumnya, publisher akan memberikan nama Channels yang sama pada unit-unit iklan yang ada di satu situs. Jika ingin lebih detail, sah-sah saja untuk memberikan nama Channels yang berbeda pada setiap unit iklan di masing-masing situs. Yang perlu diingat, maksimal jumlah Channels yang diperbolehkan saat ini adalah 200 kanal.

## **6. Alternate Ads**

Pada AdSense for Content, iklan tidak selalu muncul. Sebabnya antara lain bisa karena memang stok iklan yang berhubungan dengan isi situs sudah habis atau Google tidak dapat memperkirakan apa isi situs itu sebenarnya. Jika ini terjadi, secara default, yang ditampilkan adalah iklan layanan masyarakat atau sering dikenal dengan istilah PSA (*Public Service Ads*). Karena bertipe donasi, maka jika diklik, iklan ini tidak menghasilkan apa-apa bagi publisher. Untuk mengatasinya, Google memperbolehkan untuk memasang Alternate Ads atau iklan alternatif. Jika Ad Units yang dibuat telah diatur dengan menggunakan Alternate Ads, maka apabila Ad Units tersebut tidak dapat tampil, yang muncul adalah iklan alternatif yang telah diatur sebelumnya.

## **7. Page Impressions**

Page Impressions adalah jumlah yang menunjukkan berapa kali halaman yang mengandung Ad Units dibuka oleh pengunjung.

Nilainya tidak terpengaruh oleh kuantitas Ad Units yang ada di dalam halaman yang bersangkutan.

#### **8. Clicks**

Clicks adalah jumlah klik pada Ad Units milik publisher. Dalam halaman laporan AdSense, publisher dapat melihat total klik yang ia dapatkan, maupun berdasarkan Ad Units atau Channelnya.

#### **9. CPC (Cost Per Click)**

CPC adalah jumlah uang yang akan didapatkan oleh publisher apabila Ad Units tertentu diklik. Nilai CPC masing-masing Ad Units berbeda dan ditentukan oleh banyak faktor, termasuk performa dan kualitas situs milik publisher. Namun secara umum, nilai maksimal yang mungkin adalah 20% dari nilai tawaran dinamis yang ditawarkan oleh pemasang iklan.

#### **10. CTR (Clickthrough Rate)**

CTR adalah perbandingan dalam persen antara jumlah klik yang diterima suatu Ad Units dengan jumlah tampilan Ad Units tersebut. Misalnya, satu Ad Units yang ditampilkan 40 kali dan diklik 10 kali memiliki nilai CTR 25%.

### **4.11.2 Kebijakan AdSense**

Program AdSense memberikan keuntungan yang besar, Google menetapkan aturan ketat untuk melindungi kepentingan semua pihak yang terlibat, termasuk pemasang iklan yang sering dirugikan oleh tindakan tidak terpuji pemilik situs anggota program AdSense. Beberapa larangan Google yang harus ditaati pemilik situs web atau blog peserta program AdSense adalah:

- Mengklik iklan yang ditampilkan situs milik sendiri, baik dengan cara manual atau dengan bantuan perangkat lunak khusus

- Dengan sengaja mendorong pengunjung situs untuk mengklik iklan yang ditampilkan, misalnya dengan kata-kata “klik iklan ini” atau “kunjungi halaman ini”
- Mengubah bentuk dan ukuran unit iklan yang telah ditentukan Google
- Membuat pranala langsung menuju halaman hasil pencarian AdSense untuk pencarian
- Mengisi secara otomatis kotak pencarian AdSense dengan katakunci tertentu
- Manipulasi target iklan dengan katakunci tersembunyi atau dengan IFRAME
- Kode unit iklan AdSense harus ditempatkan langsung pada kode html Situs web tanpa perubahan. Pemilik situs tidak diperbolehkan mengubah kode AdSense dengan alasan apapun, misalnya dengan tujuan menampilkan hasil klik di jendela *pop up* atau mengalihkan target iklan.

### **4.11.3 Optimisasi Penghasilan AdSense**

Peluang dan potensi untuk memperoleh keuntungan mengikuti program AdSense membuat banyak pemilik situs web mengembangkan berbagai metode untuk meningkatkan jumlah klik pada iklan yang mereka tayangkan. Sebagian metode terbukti ilegal dan melawan kebijakan resmi program AdSense. Metode yang lain diperbolehkan, bahkan didorong penggunaannya oleh Google. Beberapa metode yang dianggap sah adalah:

- Memodifikasi warna unit iklan menggunakan palet warna yang disediakan AdSense
- Meletakkan unit iklan pada posisi tertentu pada halaman web yang dianggap memiliki tingkat keterbacaan tinggi
- Menghilangkan garis tepi unit iklan dan menyamakan warna latarnya dengan warna latar halaman web sehingga unit iklan terlihat memblenda dengan isi halaman



## **4.12 E-BOOK**

Terkadang kreatifitas muncul dari sebuah kondisi yang sama sekali tidak mendukung. Dalam istilah yang lebih ekstrim, kreatifitas kerap muncul akibat ketertindasan. Berkaitan dengan soal buku, hegemoni penerbit-penerbit besar terhadap para pengarang menciptakan sebuah kondisi yang sangat tidak fair. Citarasa perbukuan seringkali tidak mencerminkan potret realitas masyarakat yang sesungguhnya, karena kondisi yang muncul ke permukaan lebih ditentukan oleh selera penerbit-penerbit besar.

Kondisi ini yang kemudian muncul sebuah upaya membebaskan diri dari pengaruh selera penerbit yang lebih berlandaskan pada hitung-hitungan untung rugi. Upaya ini mencoba mendobrak sistem perbukuan konvensional yang mengandalkan media kertas sebagai bahan baku fisik, Maka muncullah apa yang disebut e-Book.

Dengan adanya media baru ini, penerbit tidak lagi 'bergigi' karena pengarang bisa menerbitkan sendiri buku mereka, dan ini berarti tidak ada lagi pemasungan kreatifitas oleh pemilik modal. Independensi pengarang dalam menghasilkan karya yang bebas dari pengaruh pihak mana pun lebih terjamin. Pengarang bahkan bisa mendistribusikan sendiri karya mereka melalui internet.

Electronic book secara perlahan tetapi pasti mulai menunjukkan eksistensinya, walau pun masih terlalu dini untuk dikatakan bisa menggantikan buku konvensional. E-book ini mulai digemari terutama di kalangan pengguna internet dan sedikit banyak mulai diterima di kalangan pengguna komputer, meski mereka tidak pernah atau jarang surfing di internet. Mengapa hal ini bisa terjadi? Ada banyak hal yang menyebabkan e-book mulai disukai.

Pertama, buku jenis ini tidak banyak makan tempat, karena sesungguhnya hanya berupa data elektronik. Jika Anda punya 1000 e-book misalnya, Anda tidak perlu memesan lemari khusus untuk menyimpannya, karena cukup disimpan di hard disk computer Anda. Lebih praktis.

Kedua, pendistribusiannya lebih sederhana. Jika Anda ingin membeli e-book, Anda tidak perlu pergi ke mana-mana seperti ketika Anda mau membeli buku konvensional. Cukup duduk di depan komputer, connect ke internet, download, dan anda langsung akan mendapatkan e-book tersebut.

Akibat munculnya e-book, maka bermunculanlah penulis-penulis e-book. Dibanding penulis buku konvensional, penulis e-book lebih beruntung karena mereka bisa memasarkannya sendiri di internet, tanpa perlu berurusan dengan penerbit, perizinan. Keuntungan bisa mereka nikmati sendiri, karena semuanya dikerjakan sendiri, mulai dari penulisan, desain, sampai pendistribusian dan pemasaran. Lebih jelas di <http://www.buku-digital.com>

Salah satu media e-book store di internet yaitu ebook-id.com. situs penyedia buku elektronik lokal ini menjual buku-buku dari berbagai disiplin ilmu, dari kategori bisnis online hingga buku cerita tentang anak-anak. Kategori dunia internet produk paling laris selama ebook-id.com eksis.



**Gambar 4.11 ebook-id.com**

Ada banyak lagi situs penyedia e-book di internet, baik domestik maupun Internasional, dan juga sering kita dapati situs-situs yang menyediakan e-book secara gratis dengan berbagai tujuan dan alasan. Terkadang mereka memberikan secara cuma-cuma dengan harapan akan memperoleh kebaikan, dan ada juga yang memberikan e-book

dimana netters yang ingin mengambil file tersebut diharuskan untuk mendownload pada hosting gratis namun menguntungkan bagi uploaders karena perhitungan point.

Berikut beberapa situs ebook gratis yang teratas melalui pencarian pada google menggunakan kata kunci “ ebook gratis”.

1. <http://duniadownload.com/>
2. <http://buku2gratis.blogspot.com/>
3. <http://www.pusatgratis.com/>
4. <http://www.pustaka78.com/>
5. <http://www.juraganebook.com/>
6. <http://samuku.com/>
7. [http://www.indonesia.com/mod.php?mod=diskusi&op=view\\_disk&did=549](http://www.indonesia.com/mod.php?mod=diskusi&op=view_disk&did=549)
8. <http://pakdenono.com/>
9. <http://buku-profitable.com/>
10. <http://galleryebook.com/>

## **4.13 MENEMUKAN IDE DARI AMAZON.COM**

Alasan mencari ide melalui Amazon.com, karena saat buku ini ditulis Amazon.com merupakan website penjualan buku yang terbesar di dunia. Kita perlu mengetahui bahwa buku yang dijual di Amazon.com sebagian besar adalah buku versi cetak. Sebuah penerbitan buku sangat jarang untuk mencetak buku dalam jumlah satuan. Pada umumnya semakin banyak jumlah cetak maka hal tersebut akan mempengaruhi biaya produksi. Setidaknya penerbit akan mencetak buku yang dijual di Amazon.com dalam jumlah ribuan. penerbit berani mencetak dalam jumlah ribuan tentunya didasarkan pada sebuah kepercayaan bahwa ide yang terdapat dalam buku tersebut diminati oleh pasar. Jika kita mengambil ide dari buku-buku di Amazon.com maka dapat dipastikan ide tersebut sudah memiliki pasar yang cukup bagus. Hal ini tentunya akan menentukan

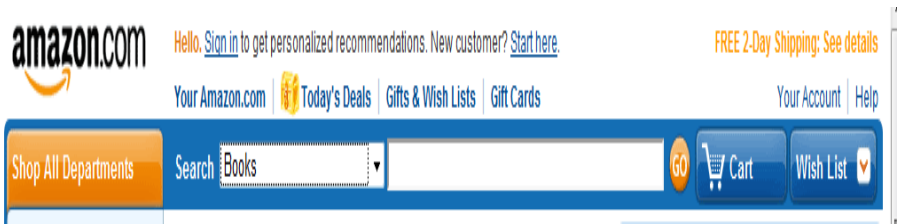
keberhasilan dari e-book yang akan kita jual apalagi jika ide yang kita ambil berasal dari buku best seller di Amazon.com.

Para pemula lebih baik memilih sebuah ide biasa namun sudah terbukti memiliki pasar yang cukup luas ketimbang ide yang unik tetapi belum terbukti diterima pasar. Jika sudah lama menjadi pelaku bisnis online maka kita bisa memulai dengan ide yang lebih gila meskipun belum terbukti memiliki pasar. Hal ini untuk menjaga motivasi diri agar tidak mendapatkan kegagalan diawal dan menjadi patah semangat nantinya.

Mendapatkan ide dari Amazon.com maka harus mempraktekkan langkah-langkah sebagai berikut:

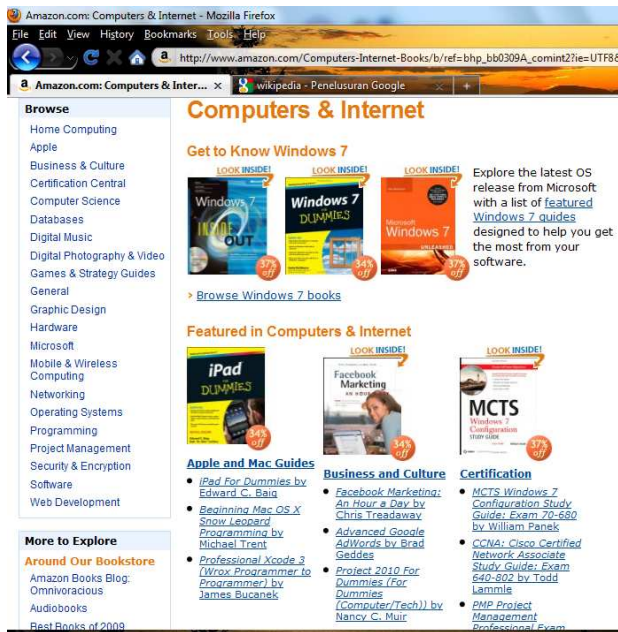
1. Kunjungi website Amazon yang memiliki alamat [www.Amazon.com](http://www.Amazon.com)
2. Pada halaman tersebut kita akan mendapatkan informasi berkaitan dengan buku-buku yang dijual di Amazone.com meliputi buku-buku baru, buku-buku karya penulis ternama maupun buku-buku yang masuk dalam daftar buku laris. Perhatikanlah pada menu best seller.
3. Anda akan mendapatkan daftar buku laris dari Amazon yang akan selalu diperbaharui setiap jam. Pada saat buku ini ditulis, ternyata yang masuk dalam daftar buku laris Amazon adalah buku berkaitan dengan nama Sarah Palin dan buku Twilight. Kita akan mencoba memperhatikan salah satu dari buku laris tersebut.
4. Salah satu buku laris yang kita amati adalah buku sarah palin. Dari data yang dimiliki Amazon.com kita dapat mengetahui bahwa buku tersebut telah berada dalam 100 buku laris selama 55 hari. Artinya hub tersebut sudah memiliki pasar. Jika kita mengambil ide dari apa yang terdapat dalam buku tersebut maka hampir dipastikan apa yang akan kita hasilkan sudah memiliki pasar tersendiri.
5. Untuk mengadopsi sebuah ide, kita perlu melihat reaksi pasar baik yang mendukung maupun yang memberikan kritik. Kita harus memperhatikan apa yang menyebabkan

- seseorang mendukung dan apa yang menyebabkan seseorang memberikan kritik. Jika memperhatikan hal tersebut maka ide yang akan di kerjakan akan menjadi semakin sempurna.
6. Data dan reviews mengenai buku tersebut dan hampir semua orang yang mengirimkan reviews memberikan tanda bintang 5 untuk buku ini. Hal tersebut berarti buku ini tidak sekedar laris karena tokoh yang menulisnya namun juga karena apa yang ditulisnya adalah sebuah ide yang menarik.
  7. Perhatikan menu pililah Customer Reviews. Buku tersebut memiliki 172 customer reviews. Selain customer reviews, buku tersebut juga memiliki 460 customer discussions. Ingat bahwa customer adalah pasar yang ingin kita bidik. Apa yang dikatakan oleh mereka akan menjadi masukan yang sangat berarti bagi kita mengenai ide yang hendak kita tulis. Melalui daftar diskusi yang mereka lakukan tersebut kita bisa menyempurnakan ide dan gagasan yang ada atau justru memunculkan ide yang lebih baru. klik pada menu pilihan Customer Reviews dan juga pada pilihan Customer Discussions.
  8. Bacalah reviews yang ada untuk menyempurnakan ide yang ada atau untuk memunculkan ide yang baru.
  9. Sampai dengan saat ini kita telah berusaha mencari ide dengan melihat daftar buku laris di Amazon.com. Ada kalanya kita sudah memiliki sebuah kata kunci yang ingin di teliti apakah kata kunci tersebut dapat di kembangkan menjadi sesuatu yang layak jual atau tidak.
  10. Perlakukan daftar diskusi sama halnya dengan daftar review.



**Gambar 4.12 Tools search pada Amazon.com**

11. Misalnya ingin mencoba kata kunci “money making”. Masukkan kata kunci tersebut pada kolom yang tersedia kemudian tekan tombol [enter].
12. Untuk mendapatkan daftar buku yang berkaitan dengan kata kunci yang kita masukkan. Semakin banyak daftar buku yang muncul maka sebetulnya ide berkaitan dengan kata kunci tersebut semakin layak jual. Kita harus berpikir bahwa semakin banyak daftar buku yang muncul dapat berarti juga bahwa jika kita akan mengerjakan sebuah ide yang sama maka kita telah memiliki pesaing sebanyak daftar buku tersebut. Kita harus kreatif untuk menentukan ide apa yang akan kita kerjakan. Bisa saja kita mengambil beberapa judul buku yang ada untuk dikombinasikan sehingga menghasilkan judul baru yang lebih baik. Misalnya saja kita melihat judul buku “abc money making”, “money making for beginner”, “the art of money making”. Hanya dengan melihat tiga buah judul tersebut kita bisa memikiryta untuk memunculkan judul baru misalnya “money making in details”.



**Gambar 4.13 e-book pada Amazon.com**

13. Perhatikan bahwa kata kunci “money making” memberikan hasil sebanyak 136.221 buku.
14. Lakukan hal yang sama untuk kata kunci yang lain sebagai sarana mencari ide baru dengan mempertimbangkan ide-ide apa saja yang sudah ada di pasar dan memiliki pasar.

## **Analisis ide**

Setelah mendapatkan ide-ide yang sedang ramai dibicarakan di internet dan sekiranya layak jual maka langkah selanjutnya kita harus melakukan analisis terhadap ide tersebut. Analisis yang dimaksud bertujuan untuk melihat tiga hal sebagai berikut



### **1. Jumlah pasar**

Sebuah topik atau ide bisa memiliki tren yang terus meningkat namun jika konsumennya hanya sedikit maka hal tersebut tentunya menjadi pertimbangan tersendiri bagi kita. Misalnya topik A memiliki tren yang terus meningkat namun jumlah rata-ratanya dalam satu bulan hanya 1 juta pencarian. Topik B memiliki tren yang stabil dengan jumlah rata-rata pencarian dalam satu bulan terdapat 20 juta pencarian. Maka kita dapat menyimpulkan bahwa topik B lebih banyak untuk dijual ke pasar.

### **2. Lokasi pasar**

Lokasi pasar ini sangat menentukan bahasa apa yang akan kita gunakan dalam e-book. Sebagai contoh topik A memiliki tren yang terus meningkat dan jumlah pasarnya sangat besar namun lokasi pencarian terbanyak berasal dari Rusia maka dari data tersebut kita mengambil kesimpulan bahwa kita tidak mungkin menjual sebuah informasi dalam bahasa Indonesia atau Melayu. Mau tidak mau kita harus membuat sebuah produk informasi dalam bahasa Rusia atau minimal bahasa Inggris.

### **3. Jumlah pesaing juga perlu kita perhatikan.**

Percaya atau tidak, ada begitu banyak orang yang memiliki ide yang sama pada saat yang sama. Sebagian besar masih menunggu ide tersebut menjadi kenyataan sementara yang lain sudah melakukan tindakan untuk mewujudkannya dan sebagian lain sudah berhasil mewujudkan ide tersebut dalam bentuk produk yang nyata. Kelompok orang yang terakhir inilah yang saat ini menjadi pesaing kita semakin banyak pesaing.

tentunnya harus semakin banyak memiliki nilai lebih sehingga dapat mengalahkan para pesaing tersebut.

## **Mendapatkan Gambar Secara Legal**

Untuk membuat produk e-book, membutuhkan berbagai macam gambar yang menarik supaya pembaca tidak bosan ketika membaca e-book. Ingat pembaca pada umumnya akan membaca produk kita melalui computer tanpa terlebih dulu dicetak sehingga sangat rentan terhadap kebosanan. Untuk mengantisipasi hal itu bisa menambahkan dengan beberapa gambar yang berkaitan sehingga bias menalihkan pandangan pmbaca jika mengalami keborosan.

Gambar-gambar yang terdapat di internet tidak semuanya bisa kita gunakan dengan bebas berkaitan dengan masalah hak cipta. Kita harus berusaha untuk mencari koleksi gambar dari website-website yang memberikan hak kepada kita untuk menggunakannya tanpa harus membayar royalty, contohnya paad alamat web [www.sxc.hu](http://www.sxc.hu).

## **Membuat file PDF**

Produk e-book pada umumnya disimpan dalam bentuk file yang memiliki format PDF. Untuk dapat membuat file PDF tersebut kita memerlukan sebuah program. Ada begitu banyak program pembuat file PDF misalnya Adobe Distiler, Pimo PDF, PDF Factory. Dll. Beberapa dari program tersebut bisa kita dapatkan secara gratis dari internet

1. Kunjungi website google dan lakukan pencarian dengan mengetik kata kunci “Free PDF maker”
2. Ada beberapa pilihan yang muncul berkaitan dengan kata kunci pencarian. Pilih alternatif yang paling banyak dicari dalam hal ini “free PDF make”

3. Dapatkan hasil pilihan yang sangat beragam. Bisa dipilih salah satu alamat website yang disajikan. Pada kesempatan kali ini cobalah mengunjungi sebuah alamat website yaitu Primopdf.com
4. Klik download free
5. Klik download Now
6. Tunggu beberapa saat hingga proses download selesai dengan sempurna
7. Jika proses download telah selesai maka segeralah klik file yang telah di download agar proses install dapat dilakukan.

## **4.14 KEUNTUNGAN BISNIS ONLINE**

Bisnis online memiliki begitu banyak macam bentukannya. Pada masing-masing bentuk bisnis online yang ada juga memiliki begitu banyak pemain. Pada pembahasan sebelumnya kita hanya membahas satu buah website untuk setiap bentuk bisnis online namun dalam kenyataannya satu bentuk bisnis online tersebut memiliki begitu banyak pemain yang saling berkompetisi.

Contoh bisnis online dalam bentuk berita, kita hanya membahas satu situs berita yaitu detik.com padahal ada banyak sekali situs berita yang tersedia di internet misalnya kompas.com, metrotvnews.com, bisnis.com dan masih banyak lagi. Masing-masing pemain saling berkompetisi untuk menjadi yang pertama dengan menawarkan berbagai macam fasilitas yang menggiurkan untuk para pengunjung. Dari kompetisi tersebut mereka berusaha untuk memperebutkan finansial dari para pihak pemasang iklan. Tidak hanya bisnis online yang bermain di area informasi.

Bila di cermati pada pemilik toko konvensional saat ini juga sudah mengembangkan diri untuk melayani pelanggan melalui sebuah website toko online. Meskipun toko online tersebut hanya bertujuan untuk melengkapi kinerja toko utamanya yang masih dalam bentuk

konvensional namun kehadiran toko online tersebut semakin meramaikan persaingan dalam arena bisnis online.

Melihat begitu banyaknya pemain yang terjun dalam bisnis online tentunya digerakkan oleh sesuatu yang sangat menarik berupa kelebihan-kelebihan atau keuntungan-keuntungan tertentu. Kita akan membahas beberapa hal yang menjadi kelebihan bisnis online jika dibandingkan dengan bisnis konvensional pada umumnya.

Kelebihan-kelebihan bisnis online di antaranya adalah sebagai berikut :

### **1. Pasar Tidak Terbatas.**

Memiliki sebuah website maka sesungguhnya website tersebut dapat diakses oleh siapapun diseluruh penjuru dunia sehingga siapaun yang digunakan dan memiliki akses internet adalah pasar kita.

Hal ini berbeda dengan membuka sebuah bisnis konvensional misalnya sebuah toko untuk berdagang. Pasar tersebut hanya terbatas pada orang-orang yang lalu lalang melewati toko. Kalaupun ita melakukan promosi yang sangat gencar tetap saja pasarnya terbatas pada area tertentu saja. Atas dasar itulah toko konvensional yang berkembang akan selalu membutuhkan dana ekspansi untuk membuka cabang. Lihat saja department store yang besar di indonesia misalnya hypermarket. Tidak mungkin sebuah hypermarket hanya beroperasi di Jakarta saja dan menginginkan pasar seluruh Indonesia. Untuk mengembangkan jangkauan pemasaran maka membuka cabang di berbagai daerah untuk mendekatkan diri kepada konsumen. Bandingkan dengan sebuah toko online. Ketika kita membangun toko online di internet maka seorang warga negara Indonesia yang tinggal di Amerika, Jepang, China atau negara yang lainpun bisa kita kategorikan sebagai pasar. Pasar yang semakin besar jika toko online menggunakan bahasa inggris, maka pasarnya adalah pasar Internasional yang meliputi seluruh dunia yang memiliki akses

Internet. Semakin besar pasar yang ada maka semakin besar pula peluang untuk produk yang ditawarkan.

## **2. Modal Relatif kecil.**

Membuat toko online membutuhkan modal yang relatif kecil. Hal ini sangat berbeda dengan sebuah toko konvensional. Membangun toko konvensional kita harus memiliki bangunan toko, dengan menyewa atau membeli.

Posisi yang strategis lokasi toko akan semakin mahal biaya untuk memperolehnya. Setelah memiliki bangunan toko di tempat strategis tentunya harus segera dikeluarkan biaya untuk melakukan desain ruangan atas toko tersebut agar setiap pengunjung yang datang dapat dengan leluasa dan nyaman berbelanja di toko.

Apakah cukup demikian? Tidak **kita harus** membeli terlebih dulu barang-barang yang akan dijual. Pada umumnya hanya terdapat beberapa jenis toko konvensional saja yang bisa beroperasi dengan mengandalkan katalog produk. Misalnya adalah toko atau agen properti. Pada kasus tersebut mereka hanya menampilkan berbagai macam jenis rumah yang dijual. Pada sebagian besar jenis toko konvensional selalu membutuhkan modal yang besar. Misalnya toko komputer harus membeli beragam aksesoris komputer, toko handphone harus memiliki aksesorisnya, begitu juga dengan toko pakaian harus membeli pakaian, dan masih banyak toko lain yang membutuhkan pembelian produk pada saat awal pembukaannya.

Bandingkan dengan toko online. Modal yang dibutuhkan hanyalah untuk menyewa ruang *server* untuk menempatkan website. Biaya sewa ini relatif murah jika dibandingkan dengan biaya sewa lokasi perkantoran atau pertokoan konvensional. Dalam buku ini bahkan disarankan untuk tidak membayar biaya sewa karena dapat memanfaatkan fasilitas gratis yang disediakan oleh *Multiply*.

Setelah memiliki website toko online harus segera mendisain website agar menarik dan menimbulkan minat beli. Dalam kasus

tertentu memang ada biaya pembuatan web yang mencapai ratusan juta tetapi jumlahnya sangat sedikit Website tersebut biasanya yang berhubungan langsung dengan bisnis keuangan seperti perbankan. Biaya pembuatan situs transaksi online yang dimiliki sebuah bank adalah sangat mahal sekali karena berkaitan dengan keamanan transaksi.

Internet saat ini menyediakan berbagai fasilitas yang dapat di gunakan untuk mendisain website secara mudah dan gratis. Beberapa aplikasi portal yang gratisan (*open source*) tersebut diantaranya adalah Joomla dan Mambo. Kita bisa membeli buku mengenai hal terbitan PT Elex Media Komputindo dan mempelajarinya untuk membangun bisnis online pribadi kita. Jika hal itu terjadi maka biaya desain web sudah bisa semakin diminimalisasi.

Produk yang akan dijual dalam toko online ternyata tidak harus memiliki dan membeli produk-produk tersebut di awal. Kita bisa menjalankan fungsi perantara yang menghubungkan pihak produsen dengan konsumen. Kita bisa melakukan negosiasi kepada pihak produsen untuk menjadi suplier sehingga hanya melakukan pembelian produk tapi jika ada pemesanan dengan cara tersebut tidak perlu mengeluarkan biaya perawatan dan penyimpanan namun dapat menuai keuntungan langsung dari setiap transaksi. Hal ini bersifat relatif karena banyak produsen yang tidak mau melakukan kerjasama dengan sistem tersebut. Langkah utama yang harus dilakukan membangun bisnis online adalah dengan mencari suplier.

Sering terdengar bahwa banyak cerita tentang kesuksesan bisnis online yang dilakukan atau dimulai oleh seseorang dari kamar kosnya. Cerita-cerita tersebut hendaknya dapat memacu untuk semakin bersemangat menekuni bisnis online dan mengusahakan keuntungan dari bisnis online yang menjanjikan.

### **3. Toko Online Buka 24 Jam.**

Toko konvensional hanya buka pada jam-jam tertentu, tetapi toko online buka selama 24 jam. Bagaimana mendapatkan keuntungan yang maksimal sementara pasar yang menjadi target bisnis. Dalam bisnis online semuanya berlangsung selama 24 jam sehingga target pasar dapat mencapai pemakaian internet diseluruh dunia. Melakukan bisnis online selama 24 jam maka perbedaan tersebut menjadi tidak begitu berarti. Orang Indonesia yang ada di Amerika mungkin akan mengunjungi website pada saat kita sedang tidur. Mereka semua tetap terlayani dengan baik oleh sistem bisnis online yang sudah di bangun dengan baik.

### **4. Biaya Operasional Rendah.**

Biaya operasional yang harus dikeluarkan untuk menjalankan sebuah toko konvensional diantaranya biaya listrik, biaya karyawan, maupun biaya-biaya lain seperti pajak usaha, dana keamanan lingkungan, biaya lembur, dan lainnya. Toko konvensional hanya beroperasi selama kurang lebih 16 jam sehingga jika ingin menjalankan toko tersebut harus memperkerjakan beberapa karyawan dengan sistem *sifting*. Untuk membuka toko selama 24 jam dibutuhkan *sift* tambahan lagi sehingga semakin besar biaya operasionalnya. Dengan toko online biaya-biaya tersebut dapat diminimalkan karena bisa dioperasikan website. Tanpa campur tangan selama 24 jam, toko online dapat terus beroperasi melayani pengunjung. Untuk itu perlu melakukan tindak lanjut atas respon pengunjung sesuai dengan waktu yang dapat diatur sendiri. Itulah salah satu keuntungan bisnis online yaitu memiliki kinerja operasi yang maksimal dengan biaya operasional yang minimal.

### **5. Memiliki Sistem Pembayaran Dimuka.**

Banyak orang ingin terjun dalam bisnis online karena saat ini bisnis online sudah didukung oleh sistem pembayaran internasional yang aman. Bisa menggunakan rekening salah satu bank terkemuka di Indonesia untuk menangani pembayaran dari



transaksi yang di lakukan, misalnya menggunakan fasilitas Bank BCA atau Bank Mandiri. Hanya dibutuhkan sepersekian detik untuk melakukan pemindahan dana dari satu rekening ke rekening lain. Jika kita melakukan transaksi internasional saat ini juga telah tersedia sarana pembayaran internasional seperti paypal. Kita juga dapat memanfaatkannya untuk memperlancar proses transaksi yang terjadi dalam bisnis online melalui internet.

Hal yang menarik dalam bisnis online adalah pemesanan melakukan pembayaran terlebih dahulu baru kemudian mendapatkan manfaat seperti yang dijanjikan. Hal ini yang membuat ada begitu banyak orang menekuni bisnis online yang diawali dari sebuah kamar kos yang kecil. Mereka akan menerima pembayaran terlebih dulu baru kemudian membelanjakannya untuk membeli produk sesuai pesanan sehingga tidak memerlukan gudang.

Sistem pembayaran dimuka merupakan keuntungan dalam bisnis online, menjalankan bisnis konvensional seringkali transaksi yang terjadi menggunakan sistem faktur dengan jatuh tempo beberapa hari kedepan, artinya harus memberikan produk terlebih dulu kepada konsumen dan baru dalam beberapa hari kedepan kita akan mendapatkan pembayaran atas transaksi yang dilakukan.

## **6. Sistem Pengiriman Produk Profesional.**

Menjalankan bisnis online dibutuhkan perusahaan jasa pengiriman yang menangani transaksi ritel secara profesional. Ini dapat di jumpai dengan mudah mulai dari perusahaan nasional hingga internasional yang membuka cabang di indonesia seperti fedex, UPS, dan lainnya. Dengan perusahaan kurir tersebut maka semakin leluasa menjalankan bisnis online karena setiap pesanan yang telah dibayarkan bisa segera di tindak lanjuti dengan proses pengiriman. Semakin cepat barang yang dipesan konsumen sampai ketangannya maka semakin puas konsumen. Jika seorang konsumen merasa puas, pelanggan akan melakukan transaksi

ulang dikemudian hari dan yang paling penting adalah mereka akan merekomendasikan bisnis kita kepada rekan-rekannya. Semakin banyak orang yang mengetahui keberadaan bisnis kita maka semakin besar pula peluang untuk mendapatkan keuntungan yang menjanjikan.

#### **7. Akses Internet Semakin Murah.**

Segala keuntungan ini tidak akan menarik jika ternyata untuk melakukan akses internet dibutuhkan biaya yang mahal misalnya ribuan rupiah perjam. Saat ini untuk dapat memiliki sambungan internet sudah murah dan dihari-hari mendatang akan semakin murah. Kita bebas berinternet ria kapanpun selama satu bulan dan bebas mengakses serta mengambil data apapun dari internet. Semakin murah biaya untuk mengakses internet maka akan semakin banyak orang yang menggunakannya sehingga pasar akan terus semakin membesar dan akhirnya peluang untuk mendapatkan keuntunganpun akan semakin besar pula.

#### **8. Sarana Promosi Mudah Dan Murah.**

Menjalankan bisnis online maka harus melakukan promosi berupa sebuah alamat website dengan kata-kata yang menarik agar banyak pengguna internet yang tergoda untuk mengunjungi website kita. Upaya promosi bisa dilakukan dengan gratis ataupun dengan membayar.

Begitu banyak cara melakukan promosi online yang akan dibahas. Namun perlu diketahui bahwa dalam melakukan bisnis online saat ini terdapat cara yang cukup relatif mudah dengan biaya murah. Cara tersebut dikenal dengan istilah adsense. Dengan menggunakan cara tersebut ada kemungkinan iklan kita sangat banyak diwebsite line dan terlihat oleh begitu banyak pengguna internet namun kita hanya perlu membayar jika ada pengunjung yang melakukan klik atas iklan kita tersebut. Hal ini tentunya dapat membantu untuk mengalokasikan dana iklan sesuai dengan kemampuan.