



MINDSET IS EVERYTHING!

Pondasi Terpenting
Bisnis Online


MINDSET

BAB 1 BISNIS ONLINE




1.1 Apa itu bisnis online

Apa yang anda pikirkan saat pertama kali mendengar tentang bisnis online?




Persepsi yang pertama muncul biasanya akan terpecah menjadi dua ketika mendengar frase bisnis online. Pertama adalah orang yang menganggap bisnis online itu adalah bisnis yang sangat mudah dan cepat menghasilkan profit. Kedua adalah orang yang biasanya menganggap bisnis online itu tidak lain hanya alternatif terakhir karena sulit mendapat profit di bisnis offline.

Pemahaman lain mengenai bisnis online atau internet marketing adalah suatu usaha yang bertujuan memasarkan produk melalui internet. Bisnis online dapat di ilustrasikan seperti anda sebagai pemilik toko yang harus selalu




siaga menjaga toko anda di tempat sebelum adanya internet. Otomatis anda harus menunggu pelanggan datang untuk membeli produk anda. Namun setelah adanya internet, hal yang terjadi justru sebaliknya. Pelanggan hanya butuh duduk manis sementara produk anda yang akan mendatangi pelanggan sehingga transaksi jual beli juga tidak perlu di lakukan dengan tatap muka.

Ada juga yang berpendapat kalau bisnis online merupakan suatu usaha dalam bidang kewirausahaan yang modern dan bersifat fleksibel karena anda dapat membuka website dan memasarkan produk maupun jasa anda



melalui internet. Pembeli dapat membeli produk dagangan anda di manapun dan kapan pun mereka berada. Anda juga tidak harus pergi menjaga toko anda karena yang dibutuhkan butuhkan hanya internet yang selalu aktif untuk memantau pesanan konsumen yang muncul di website anda. Pendeknya, dalam bisnis online pembeli tidak harus datang ketoko anda untuk membeli produk anda dan anda juga tidak harus menunggu pembeli datang pada anda, karena produk anda lah yang akan mendatangi pembeli.

Hingga sejauh ini banyak yang memahami bisnis online sebagai sebuah




pekerjaan yang membutuhkan kesabaran, sebagaimana di dunia nyata tidak ada yang instan untuk meraih kesuksesan. Ketika memulai bisnis online anda harus mempersiapkan mental dan mindset anda, bahwa anda harus siap kapan gaji pertama anda dari bisnis online itu akan datang? Bisa sebulan, dua bulan, tiga bulan, atau bahkan satu tahun, dan anda harus siap dengan semua itu.

Sebelum memulai bisnis online ketahuilah dulu macam bisnis online itu apa saja, secara garis besar mungkin bisnis online bisa dibagi menjadi dua macam, yaitu bisnis online yang


mengharuskan anda memiliki website/blog dan bisnis online yang tidak mengharuskan anda punya website/blog. Dari kedua pilihan tersebut saya sendiri cenderung lebih memilih bisnis online yang mengharuskan anda mempunyai website/blog.

Usaha bisnis online dapat anda jalankan secara pribadi yang artinya anda tidak membutuhkan karyawan untuk mengelola bisnis anda. Meskipun demikian, anda tetap membutuhkan satu partner untuk membantu menjalankan bisnis online baik sebagai konsultan. Dalam usaha bisnis online, pembeli dan pedagang tidak harus bertatap muka.




Sehingga dapat menghemat waktu antara pembeli dan penjual karena jangkauan bisnis online sangat luas dan dapat buka selama 24 jam. Anda hanya perlu memberi definisi serta kegunaan produk dagangan anda pada konsumen, serta memberikan detail mengenai spesifikasi mengenai produk yang akan di jual karena pembeli hanya bisa melihat foto yang anda unggah melalui website.

Menghasilkan uang dengan blog terbilang 'gampang-gampang susah' artinya tidak gampang juga tidak begitu susah. Blogging sendiri adalah sebuah aktifitas menulis pada media internet




yang nantinya akan terpublish dan dapat dibaca oleh banyak orang. Skill menulis adalah salah satu aspek penting dalam dunia blogging, dengan skill menulis yang baik postingan-postingan blog anda akan menjadi sangat menarik. Setiap pembaca blog tentu akan senang mengunjungi blog yang tulisanya enak dibaca.

Selain itu dalam usaha bisnis online hal yang paling penting adalah kepercayaan antara pembeli dan penjual karena hal inilah yang akan membantu bisnis online anda bisa mendapat respon positif sehingga akan mendorong usaha bisnis anda berkembang. Anda juga



harus kreatif dalam memproduksi dan membaca selera serta kebutuhan pasar guna menjaga kelancaran bisnis online anda. Kebanyakan orang-orang memikirkan tentang modal membuka bisnis online. Padahal sebenarnya bisnis online tidak membutuhkan modal yang besar seperti bisnis offline. Karena yang anda butuhkan untuk membuka bisnis online hanya komputer dan kualitas jaringan internet yang prima.


Bisnis online dengan jaringannya yang luas yaitu anda memiliki kemungkinan yang besar untuk memasarkan dagangan anda hingga taraf internasional. Sehingga anda dapat



meraih untung lebih jika di bandingkan dengan bisnis offline. Dengan memanfaatkan nilai tukar dolar yang tinggi, usaha bisnis online dapat menjadi salah satu cara untuk mendapatkan profit dengan nilai yang cukup drastis baik bagi anda yang pemula maupun yang sudah ahli dalam mengelola bisnis online. Maraknya usaha bisnis online ini juga dapat menjadi alternatif bagi anda yang sulit mendapatkan pekerjaan dan juga dapat menjadi solusi dalam menangani masalah sempitnya lapangan kerja.


Di sisi lain, selain bisnis online bertujuan untuk mendapatkan profit,

usaha ini akan terus mengasah skill menulis anda juga harus tahu bagaimana cara mendatangkan pengunjung/trafik yang tinggi untuk blog. Untuk mendatangkan pengunjung/trafik yang tinggi pada blog anda, anda harus mengetahui atau setidaknya mengenal apa itu seo, seo adalah kependekan dari search engine optimization, suatu teknik atau proses agar website yang anda mudah ditemukan melalui search engine seperti google. Jika web anda mudah ditemukan di mesin pencari akan berimbas pada naiknya jumlah kunjungan blog anda.



Dengan mempunyai blog bertrafik tinggi anda akan mudah memonetisasi blog anda, langkah berikutnya anda tinggal menentukan program monetisasi blog apa yang akan anda gunakan. Banyak program-program bisnis online di internet untuk blog, seperti pay per click (ppc), paid to review (ptr) dan bisnis afiliasi/bisnis reseller. Dari ketiga program tersebut mana yang terbaik? Anda tinggal coba saja satu per satu di blog anda dan anda lihat hasilnya mana yang paling optimal untuk blog anda.

Skill menulis dan seo masih menjadi kunci utama anda dalam mendapatkan duit dari ngeblog. Untuk mempelajari




kedua hal tersebut (skill menulis dan seo) sebetulnya bukan perkara yang sulit, apalagi di era digital seperti sekarang ini hampir semua ilmu anda bisa pelajari dari internet.

Dalam mempelajari bidang ilmu baru seperti skill menulis dan seo, biasanya anda akan membutuhkan mentor atau pelatih, hal tersebut sangat berpengaruh akan cepat tidaknya anda menguasai suatu bidang ilmu. Bagi yang kesulitan mencari pelatih dalam dunia blogging rasanya tak perlu risau karena saat ini banyak sekali pelatihan-pelatihan blogging atau sekolah blog yang bisa anda ikuti.


1.2 Seperti apa konsep bisnis online itu?

Sebelum anda memulai bisnins online, ada baiknya anda memiliki dan mengetahui terlebih dahulu konsep atau seluk beluk dari bisnis online. Konsep dari bisnis online yaitu bersifat mandiri. Dalam artian anda sebagai pemilik website online (netpreneur) menjalankan usaha anda sendiri dan anda lah yang melayani pesanan pembeli anda. Usaha mandiri ini bisa jadi anda sebagai reseller atau sebagai produsen langsung. Jika anda memilih sebagai reseller, maka anda harus jeli untuk memilih dan membandingkan produk yang akan anda



jual agar tidak merugikan anda. Namun jika anda memilih sebagai produsen langsung, maka anda harus kreatif dalam berinovasi dan mengerti kebutuhan pasar.

Selain itu konsep bisnis online yaitu berbisnis melalui internet tanpa perlu mengeluarkan modal banyak. Bisnis online mengutamakan pada pada statement **“make money, save money”** yaitu di lakukan dengan interactive branding melalui interaktifitas, penyediaan content dan on-line brand management dengan sistem e-operation yang akan meningkatkan efisiensi,



menurunkan biaya proses dan mempercepat alur kerja.

Dalam pemasaran produk pun ada cara-cara tertentu yang harus anda kenali terlebih dahulu, dan bagaimana membangun relasi dengan para konsumen. Untuk menambah referensi pengetahuan bisnis online, anda dapat mengamati berbagai website lain sebagai contoh untuk memulai bisnis anda termasuk ketelitian anda dalam memilih suplayer. Hal ini penting untuk di perhitungkan untuk memulai langkah awal yang baik bagi anda dalam memulai bisnis online. Lebih jauh lagi, dalam praltek bisnis online anda akan

mengumpulkan dan menjual data perilaku konsumen untuk target marketing, atau memberikan informasi tentang situs web ke konsumen.

Hal lain yang tak kalah penting dalam menjalankan bisnis online adalah kemampuan anda dalam membaca selera pasar dan target konsumen anda. Apakah konsumen anda membutuhkan suatu produk atau jasa. Karena konsumen tidak bisa melihat secara langsung produk yang anda jual, maka penting bagi anda untuk mencantumkan gambar, definisi suatu produk serta beberapa detail mengenai bahan dan ukuran suatu produk anda.


Selain itu, dalam bisnis online, anda dapat memanfaatkan akun jejaring sosial anda sebagai sarana pemasaran massal. Dengan memanfaatkan jejaring sosial anda, anda sudah dapat langsung menarik perhatian terutama pada orang-orang terdekat anda sebagai target yang mudah didekati. Jika nanti anda mendapat respon positif, maka teman-teman di jejaring sosial anda akan dengan sendirinya menyebarkan info mengenai produk anda.

Konsep dagang dalam bisnis online melibatkan sejumlah faktor penting karena bisnis online juga termasuk dalam kategori viral marketing maka

pahamilah beberapa faktor yang mempengaruhi konsep bisnis online di bawah ini.

1. Produk yang ditawarkan haruslah bernilai inovatif dan dibutuhkan masyarakat

Dalam mengawali strategi viral marketing, anda baiknya jangan terburu-buru untuk segera nikmatin hasilnya. Strategi awal viral marketing adalah memastikan produk tersebar luas di masyarakat. Hal tersebut pastinya tidak akan berguna jika produk yang anda tawarkan biasa-biasa saja alias pasaran. Mulailah



memikirkan untuk membuat sesuatu yang lebih inovatif, karena dengan begitu orang akan tertarik pada produkmu. Setelah banyak orang 'terinfeksi' produkmu barulah anda memainkan peran untuk membuat produkmu seolah-olah dibutuhkan masyarakat.


2. Informasi mudah untuk disebarkan kepada orang lain

Ini juga tidak kalah penting. Intinya anda jangan terlalu ribet. Kalau anda sudah bisa memastikan bahwa seseorang pasti akan menyukai produkmu, maka di saat

yang sama anda juga harus mempertimbangkan bahwa ia harus memberitahukan produk tersebut pada orang lain. Gunakan fasilitas 'share' atau berbagi yang mudah. Jangan ribet-ribet mesti masukin email dan sebagainya karena cuma bikin orang malas buat memberitahukannya pada orang lain.

3. Membangun jaringan yang terpusat dan mudah diakses

Setiap orang yang menyukai hal yang sama cenderung berpikir untuk berkumpul sekedar saling



bertukar pikiran tanya jawab dan lain-lain. Anda juga harus mempertimbangkan hal ini dalam viral marketing. Mulailah membuat perkumpulan, bisa berupa website, forum, komunitas, grup dan lain-lain. Ini digunakan untuk bertukar pikiran antara penjual dan pembeli atau berbagi informasi sesama pembeli.

4. Beri nilai motivasi pada produk yang anda jual

Suatu produk harus memiliki nilai tawar agar dilirik masyarakat. Beri kesan pada produkmu seperti

apabila seseorang yang membelinya akan merasa keren atau meningkatnya status sosial mereka. Sehingga orang-orang akan mendapat motivasi tambahan dalam belanja produk yang anda tawarkan itu.

Konsep bisnis online, juga ada istilah *affiliate marketing*. Lalu, apa arti dari *affiliate marketing*?

Affiliate marketing merupakan suatu sistem bisnis dengan membayar jasa seseorang ketika orang tersebut mampu menjual produk atau jasa seorang affiliate merchant. Pada dasarnya kegiatan affiliate marketing ini telah ada sejak dahulu kala.

Lantas muncul pertanyaan bagaimana sih cara affiliate marketer tersebut memasarkan produk afiliasi tersebut?

Dalam hal ini, ada banyak strategi, metode, ataupun jurus yang bisa diterapkan, akan tetapi masalah yang sering dijumpai ialah seorang affiliate marketer tidak mampu menerapkan metode atau strategi yang sesuai untuk mencapai hasil yang maksimal melainkan semakin bingung terhadap beragam metode yang digunakan. Dengan banyaknya permasalahan seperti itu, tidak ada salahnya anda mencoba menerapkan tips dan langkah-langkah untuk memasarkan produk afiliasi yang

benar-benar berbeda dibanding yang pernah anda gunakan sebelumnya.

Berikut ini merupakan beberapa tips yang dapat anda terapkan untuk dapat memasarkan produk afiliasi secara maksimal:

1. Affiliate marketer kebanyakan selalu menutupi link situs afiliasi web mereka.

Dalam hal ini affiliate marketer dapat menggunakan teknik cloaking. Pada umumnya, pengunjung tidak akan mengklik link yang ada di website anda yang mengarah pada program

afiliasi di situs yang anda miliki. Dibanding dengan cara tersebut, pengunjung lebih tertarik untuk mengunjungi situs yang anda promosikan secara langsung. Solusi yang perlu diterapkan ialah dengan cara menutup url anda, dengan menggunakan teknik cloaking. Teknik ini akan menyamarkan kode afiliasi di situs anda sehingga pengunjung akan tetap bisa memasuki situs afiliasi anda tanpa harus mengklik link situs afiliasi di laman tersebut.

2. Distribusikan artikel atau tulisan anda

Melalui website/forum direktori artikel seperti goarticles.com, ezinearticles.com, anda bisa share artikel atau tulisan dan lainnya. Mempromosikan situs anda melalui artikel atau tulisan anda yang memiliki genre atau fokus akan tema tertentu dapat memperluas reputasi anda di dunia online. Dengan rutin mendistribusikan artikel anda, anda akan mendapatkan manfaat berupa adanya link back dari situs web lainnya yang bermanfaat pada jumlah kunjungan yang meningkat.

3. Fokus dan konsisten terhadap pasar yang dituju

Salah satu upaya yang dapat ditempuh seorang affiliate marketer yakni dengan fokus pada target market yang dituju dengan tema-tema yang konsisten. Dengan cara ini, maka akan mampu meningkatkan jumlah pengunjung di situs anda. Selain itu, apabila anda terus konsisten menyajikan tema yang sesuai dengan kebutuhan target market yang anda tuju maka akan tercipta bonding sehingga mereka akan cenderung untuk tertarik dan penjualan menjadi meningkat.

4. Memiliki autoresponders


Hal wajib yang harus dimiliki oleh affiliate marketer yakni autoresponders. Autoresponders merupakan salah satu alat untuk memfollow up prospek pengunjung situs yang anda miliki. Autoresponders mampu memberikan kemudahan bagi anda agar mengirimkan serangkain pesan email kepada orang-orang yang mau mendaftarkan alamat email mereka. Metode ini merupakan metode yang sesuai untuk membangun daftar list email, serta memungkinkan anda untuk menghubungi pelanggan potensial guna menawarkan produk afiliasi. Dengan memiliki daftar pembaca

pada laman yang anda miliki, hal ini akan memudahkan anda untuk mengontak mereka kapan saja untuk memberitahukan produk-produk baru.

5. Halaman website menjadi sarana pra-penjualan produk afiliasi.

Salah satu cara yang dapat anda terapkan untuk menghasilkan penjualan yang optimal ialah dengan membangun halaman website untuk pra-penjualan produk afiliasi.


Upaya yang dapat dilakukan dalam hal ini yakni membuat halaman testimonial atau halaman review dalam situs anda. Halaman testimonial atau



halaman review tersebut bisa berisi mengenai produk atau jasa yang akan anda promosikan. Dengan menerapkan kelima tips tersebut akan mampu membuat anda menjadi affiliate marketer yang sukses dan memiliki penghasilan yang optimal.

1.3 Boomingnya bisnis online di Indonesia

Maraknya bisnis online di indonesia bukan lah hal baru. Hal ini justru sebuah penanda bahwa di era modern ini banyak sekali para netpreneur muda yang siap untuk terjun ke bisnis online. Resiko dan modal yang minim




menjadikan para netpreneur memilih bisnis online sebagai alternatif untuk mendapatkan profit dengan cara yang mudah. Selain itu, alasan lain kenapa banyak netpreneur muda di dunia bisnis online adalah karena faktor kurangnya lapangan pekerjaan dan sulitnya mendapat pekerjaan yang sesuai dengan jenjang pendidikan. Faktor lain yang mendorong pesatnya bisnis online di Indonesia juga bisa dipengaruhi oleh kondisi mata uang di Indonesia. Ketika dolar naik, maka manfaatkan momen ini untuk memasarkan produk anda

secara internasional karena akan lebih menguntungkan.

Boomingnya bisnis online juga di dasari alasan bahwa bisnis online bisa menjadi “ladang” untuk investasi. Sebagai salah satu contoh ada cerita mengenai investasi via online

- Rizky profit: bisnis investasi online lokal gratis 10 dollar

Rizkyprofit (rp) merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dalam bisnis investasi dan partnership. Sebagai bisnis investasi terbaik yang ada di dalam negeri, bisnis brilliant yang paling masuk akal, tidak



berlebihan, rizky profit bertekad menjadi armada masa depan bisnis internet di nusantara.

Ternyata indonesia ada loh, bo yang lumayan terpercaya yaitu rizky profit, milik febry fadly. Satu hal yang sangat menarik dari rizky profit - rp ini adalah keberaniannya memberikan pinjaman dan \$10 kepada siapa saja yang mendaftar sebagai member baru, semacam magnet yang telah lama diterapkan oleh profit clicking.


Ini lah salah satu bisnis investasi lokal indonesia yang bakal booming ke depannya. Lebih-lebih rizky profit juga menerapkan strategi

compound/reinvest. Bahkan, sang pemilik dengan serius menegaskan bahwa rizkyprofit akan berkelanjutan secara terus menerus (indefinitely sustainable). Apa sih yang membuat rizkyprofit bisa begitu percaya diri ? Yuk, mari kita lanjutkan.

Mengenai rizky profit ini, member rp sudah mencapai lebih dari 1500 orang. Ini merupakan bukti antusiasme masyarakat indonesia yang luar biasa. Sesuai planning, rizkyprofit juga akan membuat sebuah toko online "online store". Hal ini dimaksudkan sebagai penguatan perusahaan kuat,


sehingga kedepannya rizkyprofit semakin besar dan tidak mengandalkan pendapatan hanya dari investasi yang dilakukan member.

Lebih jauh lagi pemilik rizky profit, febry fadly mengatakan bahwa untuk anggota membernya, rizky profit punya pilihan lebih baik belanja di toko online kita dibanding toko online lainnya", kata febry fadly. Lebih jauh, pengusaha muda ini menjanjikan, bahwa toko online ini nantinya memiliki harga jual produk yang kompetitif dan terpercaya.




Di samping pembuatan toko online, rizky profit juga akan mendaftarkan perusahaan untuk bisa membuka usaha dibidang property, pertambangan, toko elektronik, ritel, garmin, developer dan sebagainya.

Berinvestais melalui bisnis online bukan lah yang tidak mungkin, karena selain menjanjikan investasi di bisnis online juga tidak memerlukan banyak tenaga dan waktu yang fleksibel. Berinvestasi online juga biasa dikenal dengan hyip merupakan bisnis yang menjanjikan untuk mendapatkan profit yang menggiurkan, di dunia online banyak



sekali program-program investasi menawarkan keuntungan yang benar-benar menjanjikan sehingga jutaan orang bahkan ratusan juta orang dari pelosok penjuru dunia hanyut untuk bergabung dan mengharapkan keuntungan tersebut. Meskipun telah banyak orang yang berhasil menjalankan bisnis ini dan mendapatkan keuntungan yang besar, namun tak sedikit juga orang atau lebih tepatnya kebanyakan orang kehilangan modalnya terkuras habis tanpa mendapatkan apa-apa.

Kesalahan mendasar dari kebanyakan orang dalam




menjalankan bisnis ini adalah "keinginannya yang kuat untuk mendapatkan keuntungan yang besar dan cepat dengan modal yang ada yang dimilikinya". Pada dasarnya hyip-hyip yang tidak jujur alias penipu (scam) sangat menyadari hal ini, karena itulah orang-orang yang mempunyai prinsip diatas menjadi makanan empuk bagi mereka.

Perlulah diketahui bahwa tidak ada jaminan program-program investasi di bisnis online 100% aman, meskipun pencipta program investasi adalah orang yang jujur dan tidak ada niatan untuk menipu tapi tetap

aja tidak ada yang berani menjamin 100% aman hal ini karena di dunia internet banyak sekali hacker-hacker yang bisa merusak program tersebut.

Untuk bisa sukses di bisnis ini sebelum kita bergabung dan menginvestasikan uang kita di bisnis online maka simaklah langkah-langkah cara aman untuk berinvestasi di bisnis online :

1. Sebelum masuk terlalu jauh maka pola pikir anda haruslah dirubah yaitu dengan memegang prinsip "bagaimana kanda



mengamankan modal anda
dan mendapatkan profit”.

2. Janganlah bergerak
sendirian, lebih baik anda
ikuti pengalaman dari jejak-
jejak senior yang telah
berhasil dan sukses di dunia
investasi online. Ini akan
menghemat waktu kita
sehingga kita tidak mudah
terjerumus masuk ke hyip-
hyip yang scam.

3. Investasikan uang yang tidak terpakai atau uang yang anda relakan untuk hilang karena karena tidak ada jaminan 100% aman.
4. Janganlah meng investasikan uang anda di bisnis online tanpa mengecek bisnis online tersebut secara mendetil, cek status hyip apakah masih membayar atau tidak, pembayaran selama ini bagaimana dan rating serta kredibilitas bisnis online


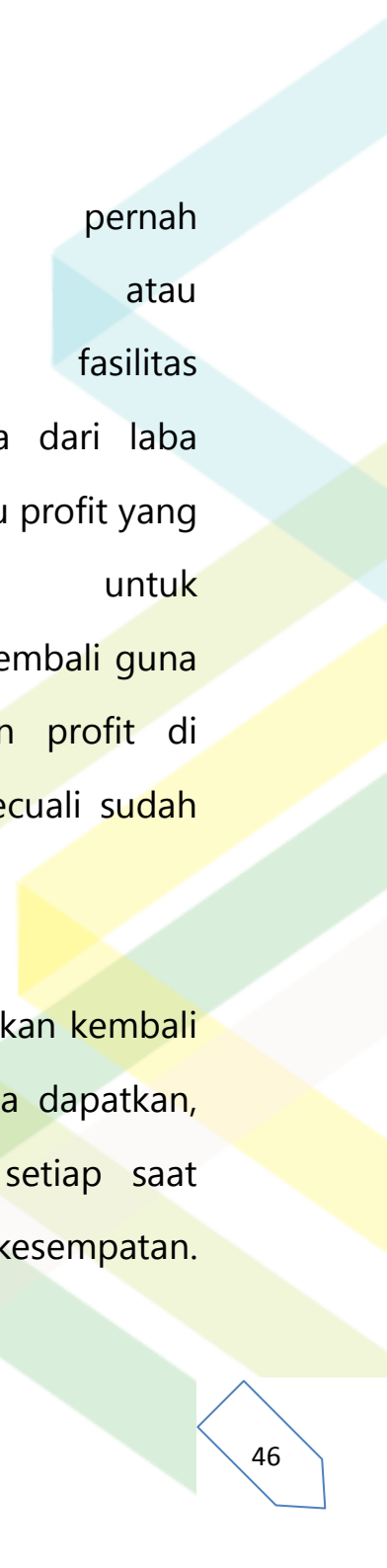
bagaimana. Investor yang tidak melakukan ini ibarat investor yang berjalan di malam yang gelap gulita tanpa senter maupun penerangan di mana kemungkinan besar akan rugi dalam berinvestasi di bisnis online.

5. Janganlah bergabung di satu hyip saja, sebarlah modal anda di minimal 6 hyip dan maksimal 20 hyip sesuaikan dengan modal dan waktu yang anda miliki serta jangan inves terlalu besar disalah satu hyip mengingat adanya


hyip yang nakal yang tidak mau bayar yang besar hanya membayar yang kecil-kecil saja untuk memancing yang besar, ini tujuannya untuk meminimalkan kerugian apabila ada hyip yang anda ikuti terkena scam.

6. Jangan mudah tergiur atau tergoda terhadap hyip yang menawarkan keuntungan yang tidak masuk akal (contoh memberikan keuntungan diatas 5% perhari).

7. Janganlah re-invest atau menambah investasi anda terus menerus sebelum anda bep (break even point) atau balik modal. Ingat amankan dahulu modal anda setelah bep maka keuntungannya saja yang anda gunakan untuk mengembangkan investasi.

- 
- 
8. Jangan pernah
"compounding" atau
memakai fasilitas
penciptaan laba dari laba
sebelumnya atau profit yang
dimasukkan untuk
diinvestasikan kembali guna
melipatgandakan profit di
bisnis online, kecuali sudah
balik modal.
9. Jangan investasikan kembali
profit yang anda dapatkan,
tetapi tariklah setiap saat
disetiap kesempatan.
Compound

melipatgandakan profit
adalah betul dan benar akan
tetapi yang perlu digaris
bawahi dan disadari adalah
jika kita melakukan
compound pada hyip yang
benar-benar aman adalah
tepat, tetapi kalau kita kita
melakukan compound
disembarangan hyip hanya
bertujuan untuk
melipatgandakan profit
adalah salah besar karena
dengan melakukan
compound berarti telah
memperpanjang waktu



untuk menarik profit kita
yang berarti memperbesar
resiko begitu terkena scam
bukan keuntungan yang
didapat kerugianlah yang
menimpa kita.

Karena alasan ini lah mengapa
bisnis online menjadi sangat populer,
selain bisa untuk berinvestasi, tenaga
yang di butuhkan juga sedikit, dan
waktunya pun fleksibel. Hal ini seolah
menjadi fenomena baru di mana,
semakin populernya bisnis online di
era modern, menandakan bahwa
masyarakat indonesia kian mandiri

dan kian berani dalam bidang wirausaha.


Pentingnya media sosial dan internet telah membantu menghapus kekhawatiran akan kerugian pada bidang wirausaha. Sehingga banyak masyarakat yang beralih membuka usaha secara online. Selain itu, mudahnya komunikasi antara penjual dan pembeli menjadi faktor lain yang mendorong berkembangnya bisnis online di Indonesia. Berbagai inovasi baru dalam usaha seorang produsen juga mempengaruhi minat masyarakat pembeli dan penjual untuk terus berinteraksi melalui media sosial.

Sehingga para suplayer semakin marak menjalin kerjasama dengan penjual untuk memasarkan produknya pada masyarakat.

1.4 Alasan melakukan bisnis online

Ada berbagai alasan kenapa para anak muda di era modern ini lebih memilih sebagai netprneur di bidang bisnis online. Alasan-alasannya yaitu;

1. Bisnis online hanya membutuhkan internet modem, listrik dan komputer untuk menjalankannya.
2. Bisnis online bukan merupakan suatu usaha merekrut orang,




melain kan usaha menginput data. Sehingga tidak perlu membujuk orang lain untuk bergabung dalam usaha anda.

3. Bisnis online dapat di jalankan oleh siapa saja, baik muda maupun tua dan cocok untuk semua kalangan.
4. Bisnis ini dapat di jalan di mana saja sehingga anda dapat terus melayani pelanggan anda di manapun anda berada.
5. Keuntungan yang didapat lebih besar dan tidak ada istilah gaji kotor, gaji bersih.
6. Jangkauan pasar lebih luas baik secara lokal maupun internasional.


7. Promosi tanpa batas dan tanpa biaya. Dalam promosi produk, anda bisa hanya dengan mengunggah foto serta definisi mengenai produk anda, termasuk dari mana asal produk itu dan merek pada produk.

Bisnis online di pandang lebih fleksibel sehingga fleksibilitas adalah faktor penting untuk mencapai kesuksesan dalam bekerja. Jam kerja, kondisi lingkungan, bahkan suasana hati dapat diatur hingga anda benar-benar merasa cocok apabila bekerja di bisnis online. Berkurangnya stres dan tekanan dari pekerjaan dapat




membuat anda lebih semangat dan cepat dalam menyelesaikan deadline pekerjaan.

Situasi kerja yang fleksibel dapat membuat anda merasa lebih bahagia menghadapi pekerjaan dan semakin produktif melakukan inovasi. Dengan fleksibilitas tinggi, anda harus mengerjakan usaha yang sesuai panggilan jiwa sehingga dapat mencapai banyak kesuksesan. Salah satu usaha paling fleksibel yang dapat dikerjakan di bisnis online adalah jasa adalah toko online.




Selain itu juga anda bisa bebas gangguan dari rekan kerja karena fokus sangat diperlukan ketika sedang bekerja. Bekerja di bisnis online tidak membutuhkan banyak rekan kerja seperti di kantor, sehingga tidak akan mengganggu fokus dan produktivitas anda. Berbagai gangguan, interupsi serta perbincangan ringan tidak perlu dihadapi dan dipermasalahkan. Bahkan anda tidak harus menghadiri rapat yang menghabiskan banyak energi karena membutuhkan persiapan mental dan fisik. Namun meskipun




gangguan kantor dapat dihindari dengan bekerja di bisnis online, gangguan yang berbeda mungkin dapat muncul tiba-tiba. Interupsi dari anak-anak, tetangga, teman, keluarga juga dapat sangat mengganggu. Oleh karena itu, pendekatan khusus harus dilakukan untuk membuat mereka tahu bahwa anda benar-benar bekerja dan tidak boleh diganggu dalam jam kerja.

Di tambah lagi, anda akan bebas dari kemacetan lalu lintas. Coba saja bandingkan dengan orang-orang yang bekerja di kantoran.




Berbagai tuntutan pekerja kantoran mengharuskan anda berangkat kerja pagi dan pulang malam sehingga banyak waktu terbuang di perjalanan. Bahkan rata-rata orang yang bekerja di kantor menghabiskan antara 2-4 jam per hari untuk melakukan perjalanan dari bisnis online ke tempat mereka bekerja.

Kemacetan di kota-kota besar di Indonesia seperti di Jakarta dapat memperburuk keadaan karena membuang sangat banyak waktu produktif dan mengakibatkan stress berkepanjangan. Bekerja di



bisnis online dapat menghemat banyak waktu dan meningkatkan produktivitas berbagai usaha yang sedang anda kerjakan. Fokus anda untuk mengembangkan usaha sendiri juga menjadi lebih intens karena konsentrasi tidak terpecah-pecah seperti ketika sedang di perjalanan. Bekerja di bisnis online selain dapat mengurangi pengeluaran untuk perjalanan dapat juga mengurangi pengeluaran biaya yang pembelian makanan dan pakaian untuk bekerja di kantor.


Lebih nyaman lagi tidak ada aturan formal. Kesuksesan bisnis anda di bisnis online bisa dicapai tanpa harus menuruti aturan formal. Anda bisa melanggar semua aturan kerja perkantoran dan tetap menghasilkan uang dengan menjalankan usaha sendiri di bisnis online. Anda bisa memilih ruangan bisnis online manapun sebagai tempat anda bekerja, mulai dari di kamar tidur hingga mungkin di ruang tamu. Bahkan anda dapat mengatur desain ruangan se bebas mungkin sesuai dengan keinginan anda karena tidak perlu merasa



rikuh dengan pendapat rekan kerja lain seperti saat bekerja di kantor. Idealnya, anda membuat ruang kerja terpisah dari ruangan di bisnis online yang menjadi pusat kegiatan keluarga agar tidak mengganggu aktivitas para penghuni bisnis online lainnya saat anda sedang bekerja.


Bekerja di bisnis online dalam waktu yang ditentukan sendiri membutuhkan disiplin tinggi agar dapat dilaksanakan menurut jadwal yang telah dibuat. Pastikan anda memiliki jadwal kerja mingguan

yang dikelompokkan menjadi daftar pekerjaan per hari. Jadwal dengan tipe ini dapat memudahkan anda memetakan pekerjaan. Tanpa adanya jadwal, pekerjaan anda akan terus menumpuk dan masih tetap harus bekerja di akhir pekan dan di hari libur. Syarat utama bekerja dari bisnis online adalah harus diatur jadwal bekerja yang memiliki manajemen waktu yang baik, sehingga anda tidak akan kerepotan dalam menghadapinya. Sebaiknya anda juga menentukan waktu istirahat agar dapat berinteraksi dengan lingkungan di




sekitar anda seperti keluarga, teman, maupun para tetangga. Mencari ide-ide baru dan menciptakan aturan sendiri dapat membuat pekerjaan anda terasa lebih nyaman sehingga produktivitas terus meningkat.

Dengan bisnis online anda akan memiliki waktu lebih banyak dengan keluarga. Salah satu tujuan utama orang yang bekerja di bisnis online adalah agar dapat mengurus keluarga tanpa dibebani oleh rasa bersalah karena terlalu banyak bekerja di luar. Dengan bekerja di bisnis online, anda dapat menemui




keluarga kapan pun. Bagi banyak orang, kedekatan fisik kepada keluarga dapat meringankan beban hidup.

Penghasilan dari bekerja di bisnis online dapat digunakan untuk membiayai liburan bersama pasangan, iuran sekolah anak, atau keperluan mendesak lain seperti ketika ada anggota keluarga yang tiba-tiba sakit dan memerlukan biaya cukup banyak untuk pengobatan. Bekerja di bisnis online dapat sangat menguntungkan jika anda sedang merawat anggota keluarga yang



sakit, lansia atau bayi. Buatlah laptop dan telepon genggam untuk bekerja tidak mengganggu komunikasi dengan keluarga anda.

Jadwalkan penyesuaian kerja yang tepat untuk mendapatkan manfaat terbesar yang saling menguntungkan dalam bekerja dan mendampingi anak, misalnya menyelesaikan pekerjaan dua jam lebih awal akan lebih baik dari pada dua jam mendampingi anak setelah pulang kerja. Bekerja di bisnis online juga dapat menjadi kesempatan orangtua untuk



mendidik anak-anaknya. Selama bekerja, anak-anak dapat belajar mengenai cara dan etos kerja yang baik dari orangtua mereka.

Dengan berbagai alasan di atas, hal ini menjadikan bisnis online sebagai primadona baru dalam urusan perdagangan baik dalam negeri maupun luar negeri. Sehingga usaha ini dapat mendorong masyarakat modern untuk memanfaatkan fasilitas internet dan jejaring sosial yang anda secara maksimal dan efisien dan membentuk pribadi masyarakat yang mandiri.

1.5 Strategi awal

Untuk menjalankan bisnis online, ada beberapa strategi yang perlu anda perhatikan. Khususnya bagi anda para pemula bisnis online baru akan menemui usaha anda di media digital. Strategi yang tepat untuk para pemula yaitu;

1. Anda dapat memanfaatkan jejaring sosial anda sebagai sarana untuk pemasaran produk anda pada orang-orang terdekat. Hal ini dikarenakan, orang-orang terdekat anda sudah cukup mengenal baik anda, sehingga mudah untuk di dekati.

2. Selain media sosial atau jejaring sosial, anda juga dapat memasarkan produk anda melalui blog agar ketika konsumen mencari apa yang ia butuhkan dapat segera terlihat di google.
3. Gunakan media secara bijak, dalam memasarkan produk anda kepada para konsumen di media sosial. Bila perlu, hindari kata-kata yang bersifat memaksa. Bila konsumen menanyakan tentang info produk yang anda jual, maka jawablah seperlunya saja. Jika ingin menggunakan kalimat persuasif, gunakan secukupnya.

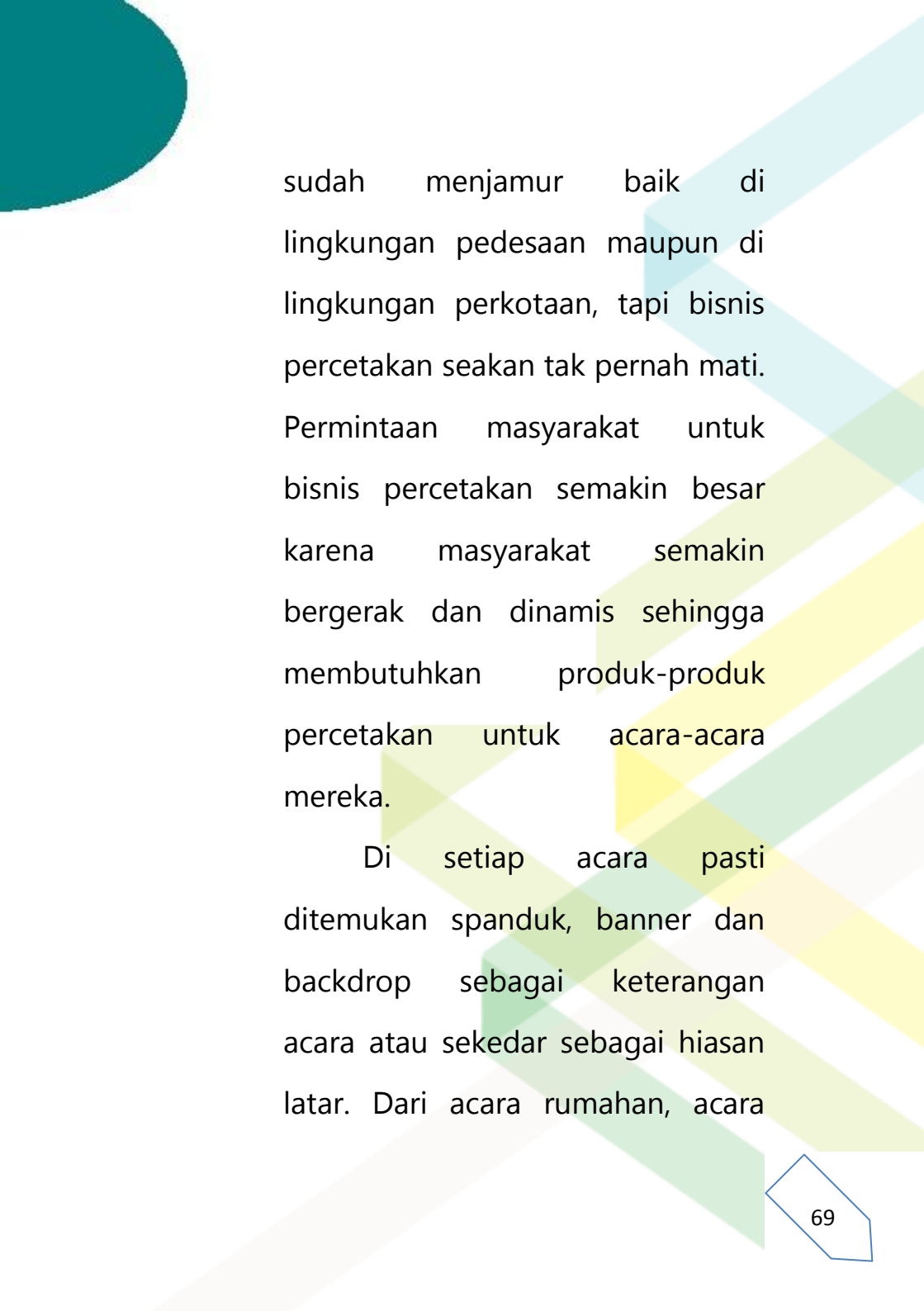
4. Berikan informasi yang lengkap pada produk yang anda pasarkan, serta sisi positif pada produk anda agar konsumen yakin untuk membeli produk anda.
5. Usahakan untuk menggunakan model dalam pemasaran produk anda melalui online. Hal ini dikarenakan model dapat mendukung tampilan produk anda, dan meyakinkan konsumen untuk membeli produk anda.
6. Membangun relasi yang baik dengan konsumen dapat menunjang citra bisnis online anda di mata masyarakat sehingga akan

semakin menarik para konsumen untuk mengunjungi website anda.

5 strategi bisnis online yang sederhana ini penting untuk diperhatikan oleh para pemula agar dapat terus melanjutkan bisnis online dalam jangka waktu yang lama dan mendapat kepercayaan publik pada langkah awal anda. Meskipun demikian, strategi ini harus didukung dengan memiliki ide bisnis yang menarik yaitu seperti;

1. Percetakan

Bisnis percetakan bukanlah bisnis yang merugikan. Meskipun




sudah menjamur baik di lingkungan pedesaan maupun di lingkungan perkotaan, tapi bisnis percetakan seakan tak pernah mati. Permintaan masyarakat untuk bisnis percetakan semakin besar karena masyarakat semakin bergerak dan dinamis sehingga membutuhkan produk-produk percetakan untuk acara-acara mereka.

Di setiap acara pasti ditemukan spanduk, banner dan backdrop sebagai keterangan acara atau sekedar sebagai hiasan latar. Dari acara rumahan, acara

besar, aqiqahan, tasyakuran sampai demonstrasi semuanya membutuhkan spanduk untuk menginformasikan keterangan acara. Dalam masyarakat yang serba dinamis baik di lingkungan pedesaan maupun di lingkungan perkotaan bisnis percetakan sangat dibutuhkan apalagi saat ini di kota-kota besar memesan produk percetakan harus terlebih dahulu mengantri.


2. Fashion

Industri fashion di tanah air tidak pernah ada matinya. Fashion



bukanlah industri yang sulit untuk dijalani. Justru karena kemudahan dan kepraktisannya, bisnis fashion malah sangat menggiurkan bagi siapapun untuk menambah pendapatan. Semua orang baik dari dosen, karyawan, mahasiswa dan lain sebagainya punya potensi dan kesempatan untuk membuka bisnis fashion karena modalnya pun tidak terlalu besar.

Selain modal yang tidak terlalu besar, bisnis fashion yang sederhana bahkan tidak memerlukan tempat fisik seperti kios atau showroom. Bisnis fashion



yang sederhana kadang hanya membutuhkan ruang di jejaring online untuk bertransaksi beserta katalog produk. Selain tidak terlalu membutuhkan ruang fisik, bisnis fashion yang sederhana kadang juga tidak memerlukan stok barang. Mereka biasanya membuka dan mengumpulkan order terlebih dahulu kemudian baru memesan barangnya.

Bisnis fashion juga memiliki varian produk yang sangat banyak seperti sepatu, tas, aksesoris, kaos dan lain-lain sehingga para pelaku bisnis fashion tak perlu terlalu


banyak khawatir soal variasi produk. Apalagi sudah terdapat banyak sekali penjual produk fashion yang menawarkan produk dengan harga khusus reseller. Bahkan beberapa penjual sudah memiliki mekanisme retur bagi barang-barang yang tidak sesuai keinginan reseller.

Soal harga jual, produk-produk fashion bisa di tandai sesuai keinginan reseller. Contohnya reseller bisa memasukkan ongkos pengiriman produk fashion dengan cara menandai harga produknya sehingga kemanapun reseller

mengirim produk maka harganya akan tetap sama. Dengan strategi ini, reseller bisa mengambil keuntungan lebih dari penjualan produk fashion apalagi dalam pasar fashion terdapat konsumen loyal yang tidak peduli seberapa besar ongkos pengiriman hanya karena suka dengan produk tersebut.

3. Bisnis waralaba

Bisnis waralaba menawarkan keuntungan bisnis yang aman karena pengelolaan bisnis waralaba sudah sudah



memiliki reputasi yang bagus. Ide, penamaan dan manajemen suatu bisnis telah di uji coba sebelumnya dan siap untuk di implementasikan pada lokasi yang baru.

Selain itu, bisnis waralaba umumnya memiliki reputasi yang sudah terbangun di mata masyarakat sehingga tak perlu khawatir memikirkan stabilitas permintaan pasar. Dari situ juga biaya pemasaran produk menjadi lebih efisien karena jaringan pemasarannya sudah agak mapan. Di sisi lain, investor

bisnis waralaba biasanya akan diberi pelatihan berupa pelatihan manajemen finansial, pemasaran, periklanan dan lain sebagainya.

4. Gadget


Seiring dengan berkembangnya zaman dan semakin kompleksnya kebutuhan masyarakat modern, maka dunia memasuki era gadget. Karena fungsi layanan yang diberikan perusahaan-perusahaan handphone tak cukup membendung permintaan yang semakin berkembang tadi, maka

produk-produk gadget
membobandir pasaran secara
fantastis dan memenuhi kebutuhan
orang banyak.

5. Makanan


Tidak bisa di pungkiri lagi kalau
bisnis makanan merupakan bisnis
yang paling cepat meraih untung.
Sehingga ketika anda akan
memulai bisnis ini maka perhatikan
6 strategi berikut.

6 strategi memasarkan bisnis
kedai makanan



Menjalankan bisnis di bidang kuliner tentu sangat menyenangkan. Eksperimen dan inovasi yang dilakukan untuk menciptakan suatu makanan yang unik, menarik dan berselera menjadi tantangan tersendiri di dalamnya. Begitu juga dengan cara mengemas warung makan atau kedai anda dengan cara semenarik mungkin, seperti dengan membuat konsep-konsep tertentu pada kedai anda.

Selain dengan konsep yang matang dan menarik pada restoran ataupun




kedai, anda juga memerlukan strategi bisnis untuk memasarkan bisnis kedai tersebut. Strategi pemasaran yang tepat akan meningkatkan penjualan dengan cepat. Dengan demikian, profit dari bisnis yang dijalankan pun dapat memenuhi target bisnis yang telah anda tetapkan.

Pada kesempatan kali ini, bisnishack.com akan menjelaskan mengenai beberapa strategi bisnis untuk memasarkan bisnis kedai yang anda kelola. Mau tau caranya? Mari kita simak bersama-sama!

1. Promosikan ke kampus dan kantor

Kawasan kampus dan kantor adalah kawasan yang sangat strategis untuk memasarkan kedai makanan anda. Rata-rata warga kampus ataupun orang kantoran membutuhkan kedai makan yang murah meriah dengan fasilitas yang mumpuni. Dengan adanya kesempatan ini, anda dapat memanfaatkannya dengan mempromosikan kedai makanan ke




kampus-kampus dan area
perkantoran.

Sebarlah pamflet, poster ataupun
brostur ke kampus-kampus yang
masih bisa dijangkau oleh kedai
makanan anda. Begitu juga dengan
kantor-kantor yang dekat dengan
kedai anda. Cantumkan menu
paling menarik dan favorit yang
ditawarkan kedai anda. Tunjukkan
harga spesial dan berilah peta
sederhana pada brostur atau poster
yang anda sebar.


2. Bersikaplah dengan ramah dan sopan

Pada eksekusinya, anda harus selalu mempertahankan keramahan serta sopan santun pada sistem pelayanan. Keramahan dan sopan santun sekiranya menjadi salah satu unsur mengapa seseorang memilih suatu kedai atau tempat makan untuk menghabiskan waktunya. Tanpa keramahan dan kesopanan, tentu konsumen anda akan merasa tidak dihargai dan enggan untuk kembali apalagi berlangganan. Selezat apapun makanan yang



anda tawarkan, bila penyajiannya tidak disertai dengan keramahan, hasilnya akan nihil dan tidak memberi kesan yang positif di mata konsumen.


Mempertahankan sikap ramah dan sopan santun tentu menjadi hal yang penting dalam pengelolaan dan manajemen kedai rumah makan anda. Dengan keramahtamahan yang dipertahankan, setidaknya seseorang akan merasa berkesan ketika berkunjung ke kedai makan anda dan memiliki kemungkinan



untuk menceritakan kesan positif tersebut kepada orang lain. Sistem pemasaran word of mouth inilah yang skiranya sepele, namun sangat mengena.

3. Tingkatkan pelayanan atau servis di kedai anda


Pelayanan kedai tidak hanya harus mengedepankan sopan santun dan ramah tamah saja, melainkan juga harus menyajikan pelayanan atau servis yang cepat, tepat dan memuaskan. Hal ini bisa diukur dari seberapa responsif anda dalam menangani pesanan, berapa



lama anda menyajikan menu hidangan setelah di pesan, dan sebagainya. Semakin lama, biasanya hal ini semakin membuat kecewa bagi konsumen anda. Untuk mengatasi hal tersebut, lakukan pembekalan untuk para karyawan anda. Latihlah mereka untuk bisa bertindak cepat dalam melayani pesanan makanan baik dine in atau makan di tempat ataupun take home untuk dibawa pulang. Pastikan bahwa anda harus selalu menjaga mood konsumen setiap saat.


4. Berikan tambahan alunan musik dalam kedai

Alunan musik adalah salah satu penghibur yang cukup efektif. Untuk memasarkan suatu kedai, menambahkan alunan musik menjadi salah satu pilihan yang cukup menarik. Bagi sebagian orang, terkadang mencari kedai yang menampilkan atau memutar musik agar bisa menikmati suasana yang lebih rileks. Selain itu, musik juga dianggap dapat menyegarkan kembali otak yang telah sibuk seharian. Dengan demikian,




menyediakan musik di bisnis kedai anda dapat dijadikan sebagai nilai tambah dari bisnis. Hal ini juga berlaku sebagai strategi untuk memasarkan kedai anda ke orang banyak. Musik yang anda tampilkan bisa berbentuk mp3 yang diputar dengan speaker di kedai, ataupun alunan musik yang ditampilkan secara live atau langsung oleh band akustik atau penyanyi di panggung kecil.

5. Gunakan alat-alat makan yang unik dan menarik




Dengan menggunakan konsep restoran atau kedai yang unik dan menarik, maka hal tersebut juga dapat menjadi salah satu strategi pemasaran yang dapat meningkatkan penjualan pada kedai anda. Usahakan untuk menyediakan alat-alat makan serta dekorasi lainnya yang memang benar-benar mendukung konsep restoran atau kedai anda. Pastikan anda telah memperhatikan secara detailnya. Semakin unik konsep kedai, maka semakin berkemungkinan besar pula kedai anda untuk digandrungi masyarakat. Misalnya, anda mengusung konsep



koboi dan country pada café atau kedai. Anda bisa mendekorasi ruangan di kedai dengan ornamen-ornamet bertema koboi.

Selain itu, anda dapat memberikan hiasan meja, cara pegawai berpakaian, hingga alat-alat makan yang sesuai dengan konsep koboi. Misalkan, piring dan gelas yang berbentuk koboi, atau sendok dengan desain premium yang tidak digunakan oleh kedai-kedai pada umumnya. Pastikan keunikan dari alat-alat makan yang digunakan sesuai dengan kebutuhan dan pantas



untuk diaplikasikan pada konsep dari kedai yang anda kelola.

6. Sediakan waktu untuk memberikan promo diskon khusus

Harga adalah salah satu unsur yang penting bagi seseorang dalam menentukan apakah seseorang tersebut akan memutuskan untuk membeli atau tidak. Dengan menawarkan harga yang lebih murah sedikit di bawah harga standar, biasanya kedai atau warung makan anda akan lebih diminati oleh masyarakat. Namun semua itu tetap bergantung kembali pada kualitas


produk bisnis yaitu makanan dan minuman pada kedai anda.

Untuk menyenangkan pelanggan anda serta mengikat mereka agar menjadi pelanggan yang loyal, maka anda perlu memberikan program promo ataupun diskon khusus. Dengan adanya promo atau diskon ini, anda dapat meningkatkan penjualan dan semakin menarik minat masyarakat untuk makan di kedai. Aturlah strategi yang seefektif mungkin, dengan embel-embel promo atau diskon yang padahal sangat menguntungkan diri anda. Misalnya, promo beli 2 gratis 1, ataupun promo

diskon 50% bagi pembelian di atas rp. 50.000,-. Selain itu, promo dan diskon untuk segmentasi tertentu juga dirasa efektif untuk dijalankan, misalnya diskon 50% setiap hari kamis untuk para mahasiswa, dan masih banyak lagi contoh yang lainnya.


7. Tips berjualan makanan ringan

Makanan adalah salah satu kebutuhan pokok manusia. Makanan terbagi menjadi dua, yaitu makanan berat atau makanan pokok dan makanan ringan atau camilan. Hmm, siapapun pasti membutuhkan dan menyukai kedua jenis makanan ini,



bukan? Ya, makanan yang lezat dan menarik selalu menjadi perhatian masyarakat, terlebih lagi oleh para pecinta kuliner. Baik makanan berat ataupun makanan ringan, ternyata keduanya menyimpan potensi untuk dijadikan bidang usaha, lho!

Bila bisnis makanan berat dapat diwujudkan dalam bentuk rumah makan, restoran, kedai makanan instan dan lain sebagainya, maka berbisnis makanan ringan bisa diwujudkan dalam bentuk yang lebih beragam. Anda bisa membuka stand yang sifatnya menetap di suatu tempat




bahkan nomaden, mewujudkan kedai makanan ringan dalam bentuk kiloan, hingga berjualan makanan ringan di pusat perbelanjaan atau rumah sekalipun. Menarik, ya!

Untuk mencapai tingkat efektivitas yang tinggi dalam berjualan atau berbisnis makanan ringan, tentu diperlukan adanya strategi-strategi khusus. Pada ulasan kali ini, bisnishack.com akan memaparkan tips-tips tentang berjualan makanan ringan agar bisnis anda senantiasa berjalan lancar dan berkembang menjadi sebuah usaha yang besar

serta dapat diandalkan. Penasaran?
Mari kita simak bersama-sama.

1. Lakukan survei pasar, makanan apa yang paling banyak disukai
Sebagai langkah awal membangun usaha makanan ringan, anda perlu melakukan survey di masyarakat secara umum, tentang makanan jenis apa yang sedang atau paling banyak disukai dan digandrungi oleh masyarakat. Ikutilah selera pasar yang menjadi hasil survey anda. Biasanya, bila salah satu rasa sedang digemari oleh masyarakat, akan muncul berbagai macam

varian makanan yang memiliki rasa favorit tersebut. Misalnya, bila makanan dengan rasa yang manis sedang digemari, maka akan muncul berbagai macam makanan ringan yang berasa manis seperti pukis, cupcakes, manisan dan lain sebagainya. Misalnya pula, bila makanan yang digoreng sedang disukai, maka banyak sekali muncul di pasaran makanan-makanan ringan yang digoreng dan diinovasikan menjadi makanan yang menarik, misalkan gorengan, singkong keju, martabak, lumpia kornet, dan lain sebagainya.



Langkah inovatif dari anda untuk memodifikasi hasil survey yang anda dapatkan, juga menjadi langkah penentu sebagai awal dari berkembangnya bisnis anda.

2. Sediakan sampel untuk calon pembeli

Salah satu ukuran penentu apakah suatu makanan akan laku atau tidak, akan laris atau tidak hingga akan layak jual atau tidak, adalah rasanya. Ya, rasa adalah penentu utama atas layak atau tidaknya suatu makanan. Semenarik apapun tampilannya, bila rasanya


tidak enak, tentu tidak akan memancing pembeli secara terus menerus, bukan?

Menunjukkan kualitas makanan anda baik dari segi rasa, tekstur, penampilan hingga warna, adalah hal yang wajib dalam berbisnis menjual makanan. Ya, hal ini dilakukan untuk meyakinkan para pembeli atau calon pembeli anda supaya yakin dan percaya akan kualitas makanan yang anda jual. Sediakan tester /sampel makanan yang anda jual di depan stand anda berjualan. Atau bisa dengan cara lain, yaitu dengan diujakan di

sekitar stand tempat anda berjualan, bila anda memakai pramuniaga atau spg. Sampel atau tester tidak perlu berjumlah banyak, sediakan saja beberapa potong dari makanan yang anda jual, dan arahkan calon pembeli anda untuk membeli produk bisnis makanan ringan anda.

3. Memperluas relasi untuk membangun jaringan

Berbicara mengenai bisnis, tentu erat kaitannya dengan relasi. Membangun relasi seluas mungkin adalah hal yang wajib dilakukan




oleh para pebisnis, apapun bidang bisnisnya. Begitu juga pada bisnis makanan ringan. Semakin luas jaringan anda, maka semakin berkembang pula bisnis makanan ringan yang anda kembangkan.

Jalinlah relasi- relasi bisnis dengan penjual- penjual makanan atau pemilik toko yang bersedia menjual makanan ringan produksi anda, seperti kantin-kantin di kampus atau perkantoran, kantin sekolah, warung makan di dekat kampus atau perkantoran, ataupun toko-toko makanan ringan yang berada di pinggir atau pusat kota. Menjalin

relasi dengan para pemilik kantin, warung atau toko tersebut menjadikan anda dapat memperluas wilayah bisnis anda, untuk memasarkan makanan ringan yang anda jual.

4. Tekan biaya produksi

Menekan biaya produksi, adalah salah satu tips berjualan makanan ringan agar bisnis anda memiliki penghasilan yang banyak, pertumbuhan yang pesat serta pengeluaran yang sedikit. Adapun pengeluaran utama dari bisnis makanan ringan antara lain adalah



pengeluaran untuk biaya produksi. Pembelian alat dan bahan yang beragam sesuai dengan kebutuhan, setidaknya menjadi penentu dasar seberapa banyak uang yang anda keluarkan untuk biaya produksi.

Agar bisnis anda berjalan dengan lancar dan tidak mengalami banyak kerugian, sebaiknya anda menekan biaya produksi anda. Gunakanlah alat dan bahan yang sederhana dalam proses produksi makanan ringan buatan anda. Bila bisnis anda masih berkutat dalam skala yang kecil, gunakanlah alat-alat rumahan, jangan dulu

menggunakan mesin. Dengan demikian, anda dapat menekan pengeluaran untuk proses produksi, namun harga jual dari produk anda tetap tinggi dan sama seperti produksi dengan menggunakan alat-alat mesin.

5. Daftarkan produk makanan ringan anda ke departemen kesehatan atau pirt

Semakin berkualitas barang produksi anda, maka masyarakat akan semakin percaya untuk mengkonsumsi barang produksi yang anda jual. Ketika kepercayaan


sudah terbentuk di benak masyarakat, maka mereka akan membeli barang produksi anda. Begitu juga dengan makanan. Ya, kepercayaan akan kualitas makanan yang anda jual adalah hal yang terpenting. Salah satu cara untuk menumbuhkan kepercayaan masyarakat atas kualitas makanan yang anda jual antara lain dengan meresmikan status produk makanan ringan yang anda jual ke instansi atau lembaga yang berwenang, seperti ijin departemen kesehatan ataupun pirt. Ijin tersebut akan membawa makanan

anda menjadi makanan yang terpercaya dan aman untuk dikonsumsi, dan menjadi nilai tambah tersendiri bagi bisnis makanan ringan anda.

6. Lakukan survei tentang harga makanan sejenis

Harga juga menjadi salah satu penentu utama bagi masyarakat untuk memutuskan akan melakukan pembelian apa tidak. Bila harga yang ditawarkan sesuai dengan kualitas produk bisnis anda, maka pembeli pun akan membelinya tanpa perlu

mempertimbangkannya dalam waktu yang lama. Mereka akan cenderung percaya dan meyakini bahwa produk bisnis anda adalah produk bisnis yang wajar dan tidak mahal serta sesuai dengan sasaran dan segmentasinya. Untuk itu, dalam menentukan harga, anda sekiranya perlu melakukan survey tentang harga makanan sejenis yang banyak dijual di pasaran, agar harga anda tepat berada dalam posisi yang wajar dan bersaing. Terlebih lagi dalam berbisnis makanan ringan yang banyak ditemui di pasaran. Survey harga



makanan sejenis untuk
menentukan harga produk
makanan ringan yang sesuai
dengan kualitasnya, menjadi
langkah penting untuk
mengembangkan usaha makanan
ringan anda.

1.6 Keuntungan memiliki bisnis online

Dalam menjalani bisnis dagang online, ada beberapa keuntungan yang memikat banyak kalangan baik muda maupun tua untuk menjalankan bisnis di era digital ini. Beberapa keuntungan dari bisnis online yaitu;

1. Anda tidak harus pergi keluar untuk berkomunikasi dengan konsumen, sehingga anda dapat melakukan pekerjaan lain di bisnis online sambil melayani konsumen anda. Skill yang diperlukan sepenuhnya bisa dipelajari tidak masalah apapun latar belakang anda. Apakah anda seorang mahasiswa atau ibu rumah tangga, atau seorang pensiunan, atau staff perusahaan, atau seorang dokter, manager, dosen, siapapun dengan latar belakang apapun bisa menjalankan bisnis online asalkan

mau mempelajari skill atau keterampilan yang diperlukan.

2. Modal dan biaya operasional pun relatif rendah, dalam artian dapat disesuaikan dengan kondisi keuangan anda karena anda hanya membutuhkan modem internet, komputer/laptop serta listrik. Anda pun bisa dimulai dengan modal awal yang cukup kecil.

Jika anda sudah mempunyai sebuah komputer dan handphone yang menggunakan nomer dengan jasa satelindo maka anda bisa membangun bisnis online dengan

tanpa tambahan biaya yang signifikan.

Anda hanya tinggal membayar biaya akses internet menggunakan fasilitas gprs atau bluetooth yang ada di hp anda dan biayanya sangat murah dibandingkan waktu akses yang tak terbatas. Untuk pemakaian 24 jam perhari, selama 1 bulan penuh anda hanya dikenakan biaya sebesar 200.000 an perbulan nya. Anda juga bisa memulai bisnis online anda dari warnet. Walaupun ada beberapa keterbatasan namun tetap bisa dilakukan bila anda mempunyai impian yang


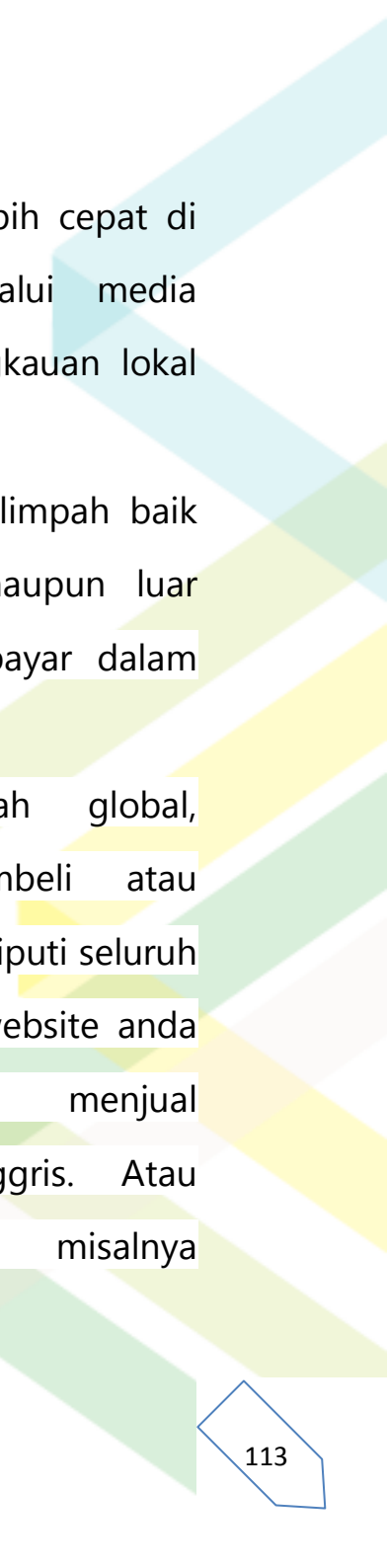
cukup besar. Banyak kisah sukses, memulai bisnis online di warnet, sampai kemudian dari keuntungannya dibelikan komputer bahkan laptop, dan terus meningkat sampai rumah, mobil dan lain-lain.

3. Tempat untuk menjalankan bisnis online relatif fleksibel dan *portable*. Dalam artian bisa dijalankan secara otomatis.

Sekali anda sudah menguasai apa yang harus dilakukan setiap hari, anda bisa membuat sebuah sistem sehingga anda tidak perlu

melakukan hal yang sama yang setiap hari anda harus lakukan. Kehebatan internet adalah anda bisa lakukan hampir semua pekerjaan anda secara otomatis. Ada banyak software yang bisa membantu mengotomatiskan berbagai tugas rutin di internet.


4. Pelaku bisnis online adalah bos. Dalam artian **pelaku bisnis online adalah bos** bagi diri mereka sendiri. Tanpa harus ada perintah, referensi dari atasan, pelaku bisnis online tetap bisa menjalankan kegiatannya.

- 
- 
5. Produk anda dapat lebih cepat dilihat konsumen melalui media sosial baik dalam jangkauan lokal maupun internasional
 6. Penghasilan cukup melimpah baik dari dalam negeri maupun luar negeri. Anda bisa dibayar dalam dollar.

Yah, internet adalah global, demikian juga pembeli atau customer anda meliputi seluruh dunia. Apalagi kalau website anda menggunakan atau menjual produk berbahasa inggris. Atau bahasa yang lain, misalnya

mandarin, maka pasar anda sangat besar, bahasa jerman dlsbnya.


7. Bebas pajak, terutama pajak bangunan karena anda dapat menjalankannya di bisnis online.
8. Metode internet marketing dapat dengan mudah membangun profil anda sebagai marketer. Jika konten pada web anda terlihat bagus, jelas, dan menarik, maka orang akan dengan mudah tertarik pada produk anda dan tidak segan membeli dari anda. Namun sebaliknya, jika postingan atau tampilan web anda terkesan murahan dan tidak up to date,



maka orang akan malas membeli produk anda. Tidak hanya itu, komen dan testimony pembeli juga sangat penting dalam membangun citra produk yang anda bangun.

9. Produk akan langsung tepat sasaran dan akan langsung sampai ke pembeli. Dengan menggunakan kata kunci yang sesuai, maka akan mempermudah pembeli untuk menemukan produk anda di situs pencari seperti google.

10. Jika anda mempunyai gerai offline, maka dengan menawarkan produk di dunia maya anda juga akan



semakin memperkokoh bisnis anda baik di dunia maya maupun nyata. Jika produk anda laris manis secara online, maka produk offline juga akan terkena imbasnya. Penjualan dan loyalitas pembeli di gerai langsung pun akan semakin meningkat seiring dengan semakin populernya produk anda di dunia maya.

Dari sejumlah keuntungan bisnis online ini lah yang menjadi pilihan banyak orang di era modern ini. Sehingga banyak netpreneur muda yang bersaing demi merebut


perhatian konsumen melalui bisnis online.

1.7 Kerugian memulai bisnis online

Berbisnis online kini kian banyak dilakukan oleh masyarakat. Banyak sekali alasan mengapa mereka memilih bisnis online dibandingkan bisnis langsung. Bisnis online dianggap mampu memperluas cakupan pelanggan dan bisa memperkenalkan produk dagang secara lebih luas. Tidak hanya itu, biaya promosi yang murah pun ternyata jadi salah satu alasan mengapa mereka menjalankan bisnis online. Walaupun memiliki segudang kelebihan, tapi internet marketing dan bisnis

online juga memiliki resiko. Selain memiliki keuntungan bisnis online juga memiliki beberapa kerugian yang perlu di perhatikan khususnya bagi para pemula bisnis online. Kerugian yang perlu di perhatikan yaitu;

1. Koneksi internet yang tidak stabil dapat menjadi penghambat bagi anda yang menjalankan bisnis online. Hal di karenakan anda harus terus online agar dapat memantau pesan dari konsumen atau pelanggan anda yang berkomunikasi dengan anda, baik untuk melakukan pemesanan ataupun hanya sekedar




menanyakan info produk anda. Maka perlu untuk terus memperhatikan koneksi jaringan internet anda agar tetap stabil.

2. Kurangnya pengetahuan mengenai bisnis online, dapat menjadi hambatan bagi anda untuk memulai bisnis. Maka sebaiknya kenali terlebih dahulu seluk beluk bisnis online sebelum anda memulainya.
3. Karena bisnis online adalah bisnis yang dijalankan melalui media digital, maka akan sedikit sulit untuk


mendapat kepercayaan dan perhatian dari para konsumen. Hal ini di karenakan banyaknya kasus penipuan online yang menjatuhkan citra bisnis online yang sebenarnya.

4. Teknik pemasaran yang terlalu bergantung pada teknologi dapat mengakibatkan kesalahan teknis. Hal ini tentu saja bisa terjadi jika anda tidak memiliki pengetahuan teknologi yang cukup. Kesalahan akan bisa saja terjadi bahkan ketika anda baru akan memulai. Maka dari itu, lengkapilah pengetahuan anda akan teknologi agar anda mampu



memulai bisnis online anda dengan baik

5. Rentannya proteksi di dunia digital dapat membahayakan akun bisnis online anda dalam artian website bisnis anda yang tidak mendapat proteksi akan sangat mudah untuk di retas dan di salah gunakan oleh orang lain.
6. Bisnis akan sangat tergantung pada jaringan internet. Jika jaringan terganggu, maka penjualan anda juga akan terkena dampaknya. Jika jaringan internet error, maka




transaksi jual beli anda akan terganggu sehingga bisa saja anda langsung kehilangan kesempatan dan peluang untuk mendapatkan profit dari pelanggan anda. Selain itu, pelanggan juga akan merasa kecewa dan beranggapan kalau anda tidak cermat merawat website bisnis anda.

7. Jika anda menjual barang dengan ukuran besar seperti meubel, maka masalah pengiriman bisa menjadi hal yang serius. Orang kadang enggan membayar biaya pengiriman yang begitu mahal,

apalagi jika jaraknya jauh dan barangnya pun besar. Biaya pengiriman bisa membuat biaya total menjadi bengkak. Selain itu, selain virus yang bisa merusak website bisnis anda, fenomena hacker menjadi hal yang patut anda waspadai. Karena sulit sekali untuk mengetahui dan melacak jejak hacker yang merusak website anda. Maka berilah proteksi yang kuat apada website bisnis anda.


8. Bisnis online adalah bisnis yang dijalankan tanpa tatap muka dengan pembeli, maka dari itu



kepercayaan adalah hal yang penting. Ini adalah salah satu yang sulit dibangun, apalagi jika ada review jelek di web anda, maka pengunjung tidak akan segan untuk mengurungkan niatnya membeli barang dari anda.


1.8 Mindset bisnis online

Untuk dapat menjalankan bisnis online masyarakat harus menumbuhkan mindset untuk berbisnis terlebih dahulu. Sebagaimana membangun sebuah bisnis online, memiliki mindset bisnis sangatlah penting untuk membangun pondasi pada pikiran anda. Untuk menumbuhkan




mindset bisnis tidak bisa di bangun dalam waktu yang singkat. Ada beberapa tahapan yang penting untuk di perhatikan bagi anda yang akan mulai berbisnis. Tahapan yang perlu di perhatikan yaitu;

1. Memiliki jiwa mandiri. Dalam memulai bisnis penting sekali untuk memiliki jiwa mandiri sebagai faktor pendukung dalam wirausaha. Jiwa mandiri akan menumbuhkan inisiatif dan kepercayaan kemampuan diri serta menciptakan pekerjaan untuk diri



sendiri untuk mencapai berbagai cita-cita.


2. *Sometimes, less is more.* Yaitu ketika anda ingin memulai sesuatu, usahakan anda dapat memfokuskan diri pada apa yang akan anda tuju dan apa yang anda kerjakan. Karena yang anda butuhkan hanya satu fokus pada satu tujuan dan menikmati prosesnya.
3. *Passion.* Dalam bidang bisnis *passion* sangat dibutuhkan untuk terus menjaga semangat dan optimisme anda dalam menjalankan bisnis. *Passion* dapat



mengantarkan anda untuk terus maju menjalankan apa yang telah anda cita-citakan.


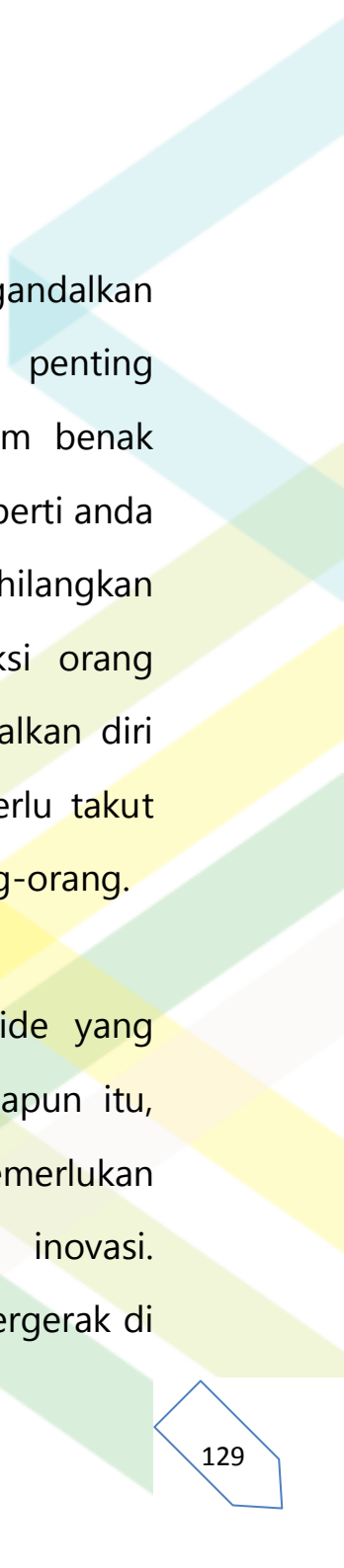
4. Mencoba untuk menghargai uang. Uang merupakan alat pembayaran yang sah dan banyak di kejar oleh banyak orang. Sehingga penting kiranya untuk menghargai tiap lembar rupiah yang anda perjuangkan.


Dengan menanamkan prinsip menghargai uang, maka anda akan menghargai keseriusan kerja keras anda dalam menggapai keinginan anda. Sikap menghargai uang juga dapat anda pelajari dari filosofi hidup cina



sehingga anda akan terlatih dalam manajemen keuangan anda.


5. Mencoba untuk menghargai waktu. Untuk menjadi pebisnis yang hebat, diawali dari menghargai waktu. Disiplin dalam mengatur waktu merupakan langkah penting yang harus di tanamkan pada mindset anda dalam memulai bisnis online. Dengan disiplin waktu akan memudahkan pergerakan kerja anda karena sudah tertata dengan baik. Anda dapat menentukan aktivitas secara teratur dengan waktu yang sudah anda tetapkan.

- 
- 
6. Berani untuk mulai mengandalkan diri sendiri. Mindset ini penting untuk di tanamkan dalam benak para netpreneur muda seperti anda agar anda dapat menghilangkan kebiasaan menunggu aksi orang lain dan mulai mengandalkan diri sendiri. Anda juga tak perlu takut akan penolakan dari orang-orang.
 7. Jangan takut dengan ide yang aneh. Karena bisnis, apapun itu, selalu memerlukan perkembangan dan inovasi. Seseorang yang ingin bergerak di



bidang bisnis harus selalu berpikir kreatif dan menghasilkan ide-ide yang tidak terpikirkan oleh orang lain. Jangan pernah takut dan malu dengan ide-ide aneh yang muncul begitu saja dari otak anda.


Karena ide yang anda anggap gila bisa jadi orang lain anggap sebagai ide yang inovatif dan patut dicoba. Anda juga tidak perlu takut diremehkan oleh orang lain apabila ide anda tidak biasa. Apakah anda tahu bahwa banyak orang-orang sukses yang dulunya diremehkan oleh orang-



orang di sekitarnya? Tirta utomo adalah salah satunya. Tirta utomo adalah founder dari aqua. Dulu orang-orang menganggap aneh idenya, yaitu menjual air yang jelas masih bisa kita dapatkan dengan mudah dalam kemasan botol. Namun, lihat sekarang. Produk aqua bahkan sudah diekspor ke banyak negara di dunia. Aqua bahkan dinobatkan sebagai produk air mineral dalam kemasan terbesar di asia pasifik dan kedua di dunia.

8. Amati bisnis lain dan modifikasi. Aman sekarang ini, membuat barang yang benar-benar baru bukanlah hal yang mudah karena di era modern ini apa sih yang tidak ada? “sulit” tidak sama dengan “mustahil”. Namun, apabila anda memang kesulitan membuat barang yang belum ada di dunia ini, anda dapat mengambil alternatif lain, yaitu dengan berinovasi. Anda dapat mengamati sebuah produk dan membuat “tambahan” di produk tersebut.

Sebagai contoh, dulu ketika layar ponsel masih satu warna,




tiba-tiba ada saja yang memunculkan ponsel dengan kamera yang ternyata laku keras. Apabila anda bertanya, "mengapa harus dimodifikasi? Tidak ada yang salah dari menjual barang yang sudah ada dengan merk berbeda". Benar, pernyataan anda memang benar. Namun, coba tanya diri anda diri, "buat apa menjual barang yang sudah ada? Apalagi sama persis". Sebagai contoh, anda adalah salah satu pelanggan setia terhadap suatu merk donat.

Donat tersebut sudah terkenal karena rasanya. Kemudian, tiba-

tiba ada sebuah perusahaan baru yang memproduksi donat dengan rasa yang sama. Apakah anda akan begitu saja berpaling dari donat yang sudah terkenal itu kepada donat baru? Meskipun mungkin, tetapi anda tidak dapat begitu saja mengalahkan perusahaan yang telah lebih lama berjalan. Berbeda dengan jika anda memodifikasi suatu produk yang sudah ada, produk baru anda akan dapat menarik hati beberapa pelanggan yang penasaran. Tiga kunci bisnis yang harus selalu anda ingat adalah “amati, tiru, dan modifikasi”.

9. Learning by doing.

Semua perusahaan pasti percaya bahwa Individu yang unggul adalah individu yang tidak hanya memiliki kemampuan teknis, namun pandai dalam hal-hal lain yang berkaitan dengan soft skill meskipun kemampuan teknis juga dipertimbangkan. Beberapa orang mungkin kesulitan untuk memiliki soft skill tertentu. Cara termudah yang dapat anda lakukan adalah dengan learning by doing. Learning by doing adalah proses belajar yang




menitikberatkan pada usaha belajar sambil beraktivitas, begitulah penjelasan dari seorang ceo di sebuah perusahaan di riau ini.

Lalu apa hubungannya dengan memunculkan ide? Ide hanya akan datang ketika kita mengetahui mengenai suatu informasi. Sebagai contoh yang sederhana, ketika anda berencana untuk berlibur bersama keluarga, anda akan menyarankan tempat-tempat yang sudah tahu atau minimal pernah didengar. Tidak mungkin anda menyarankan pergi ke tempat

yang namanya saja tidak pernah didengar.


Begitu pula dengan ide anda akan datang dengan sendirinya, anda sudah mengetahui seluk beluk mengenai sesuatu, atau paling tidak kulitnya saja. Ide tentu saja datang tidak hanya ketika kita sudah tahu mengenai informasi tersebut, namun ide sering juga datang ketika kita sedang belajar. Dan cara paling efektif adalah dengan belajar sambil praktik.

10. Kunjungi tempat-tempat baru.
Karean dengan mengunjungi tempat-tempat baru tentu saja




dapat memunculkan berbagai ide di benak anda yang belum pernah dipikirkan sebelumnya. Para arsitek misalnya, mereka tidak jarang berkeliling dari satu tempat ke tempat lain untuk melihat bangunan-bangunan di tempat-tempat tersebut.

Hal ini mereka lakukan—selain untuk refreshing, juga untuk mendapatkan ide-ide kreatif baru. Contoh yang lain, sebagai pebisnis, anda dapat berkunjung ke perusahaan-perusahaan atau tempat bisnis lain untuk mencari inspirasi.




Seperti yang sudah disebutkan tadi, “amati, tiru, dan modifikasi”, anda dapat melakukan tiga cara tersebut setelah mengunjungi tempat-tempat baru. Langkah ini juga merupakan cara menyenangkan karena anda dapat melakukan hal ini selagi berlibur bersama keluarga dan teman-teman.

11. Kunjungi tempat-tempat baru. Karenan dengan mengunjungi tempat-tempat baru tentu saja dapat memunculkan berbagai ide di benak anda yang belum pernah dipikirkan sebelumnya.



Para arsitek misalnya, mereka tidak jarang berkeliling dari satu tempat ke tempat lain untuk melihat bangunan-bangunan di tempat-tempat tersebut.

Hal ini mereka lakukan—selain untuk refreshing, juga untuk mendapatkan ide-ide kreatif baru. Contoh yang lain, sebagai pebisnis, anda dapat berkunjung ke perusahaan-perusahaan atau tempat bisnis lain untuk mencari inspirasi. Seperti yang sudah disebutkan tadi, “amati, tiru, dan modifikasi”, anda dapat melakukan tiga cara tersebut

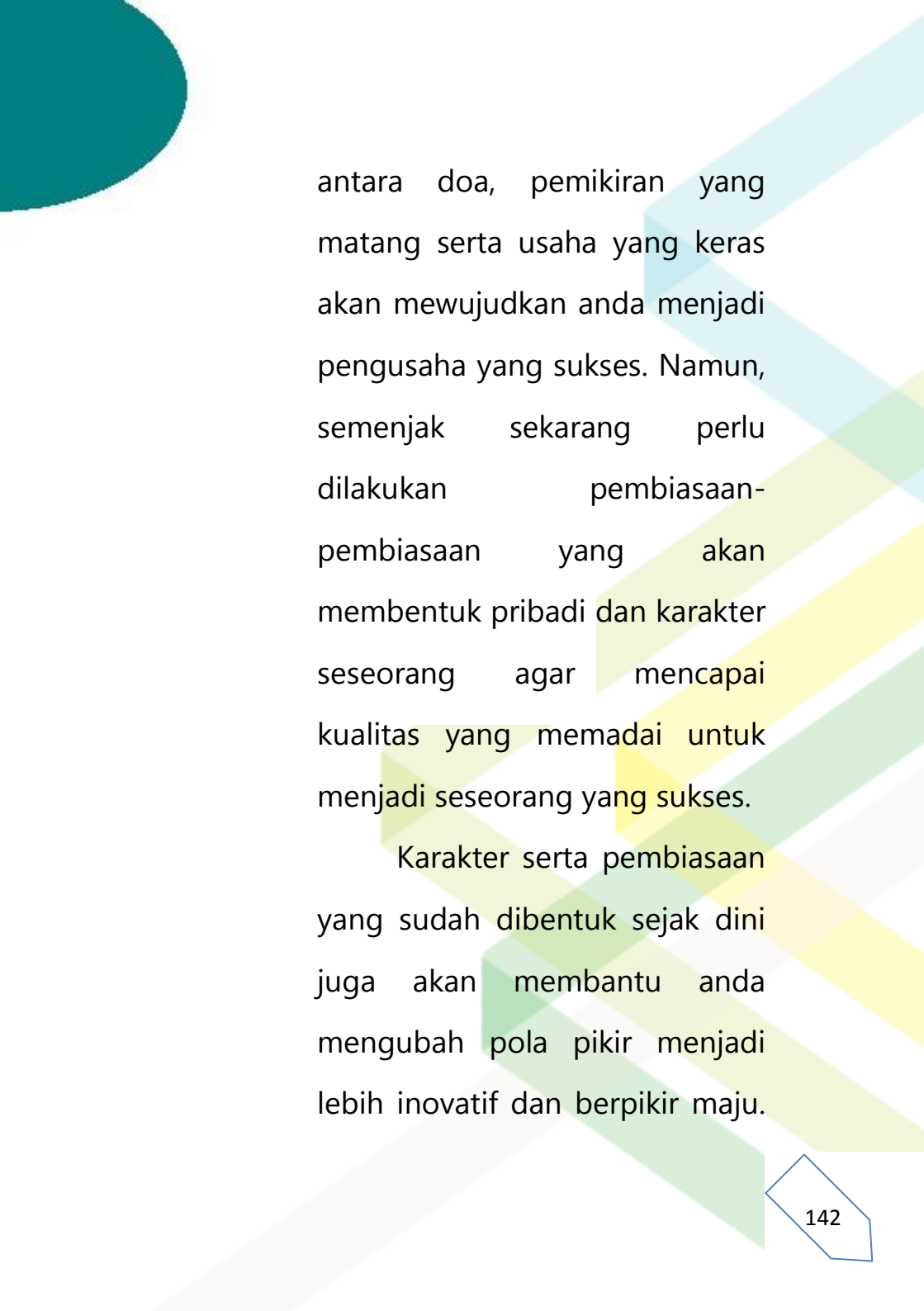


setelah mengunjungi tempat-tempat baru. Langkah ini juga merupakan cara menyenangkan karena anda dapat melakukan hal ini selagi berlibur bersama keluarga dan teman-teman.

Untuk melengkapi sejumlah tahapan diatas, maka dalam mindset anda, anda perlu menanamkan hal-hal ini.


10 sifat yang wajib dimiliki jika ingin sukses

Apakah anda benar-benar menjadi orang sukses? Paduan



antara doa, pemikiran yang matang serta usaha yang keras akan mewujudkan anda menjadi pengusaha yang sukses. Namun, semenjak sekarang perlu dilakukan pembiasaan-pembiasaan yang akan membentuk pribadi dan karakter seseorang agar mencapai kualitas yang memadai untuk menjadi seseorang yang sukses.

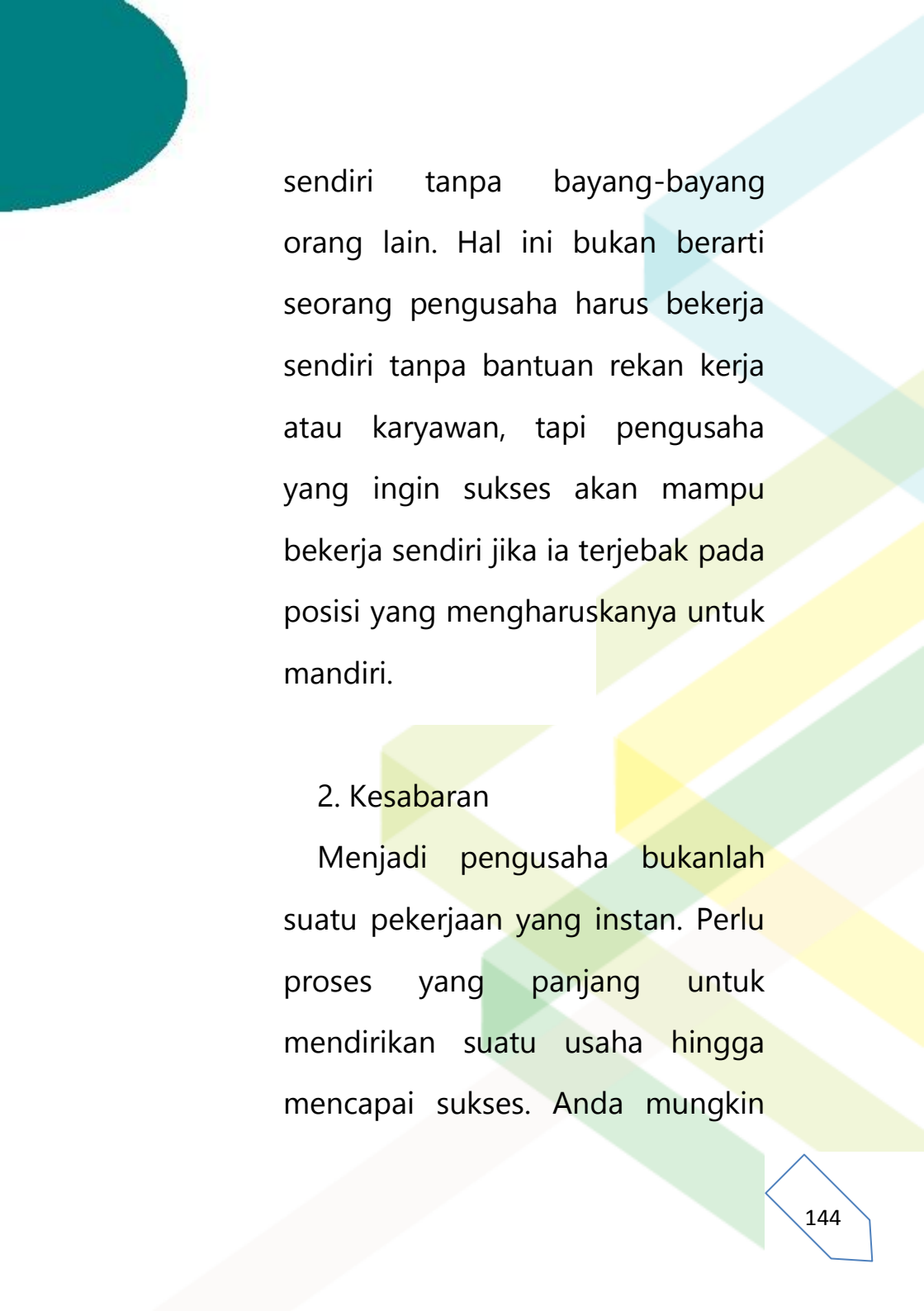
Karakter serta pembiasaan yang sudah dibentuk sejak dini juga akan membantu anda mengubah pola pikir menjadi lebih inovatif dan berpikir maju.



Ada beberapa pembiasaan yang perlu dibiasakan sejak dini oleh anda yang ingin mencapai keseksesan, antara lain sebagai berikut.

1. Kemandirian


Seorang pengusaha harus berani melakukan segala hal sendiri. Para pengusaha harus berani menanggung risiko sendiri. Maka diperlukan kemandirian untuk menjadi seorang pengusaha sukses. Pembiasaan untuk mandiri akan membentuk seseorang untuk berani melakukan segala hal



sendiri tanpa bayang-bayang orang lain. Hal ini bukan berarti seorang pengusaha harus bekerja sendiri tanpa bantuan rekan kerja atau karyawan, tapi pengusaha yang ingin sukses akan mampu bekerja sendiri jika ia terjebak pada posisi yang mengharuskannya untuk mandiri.

2. Kesabaran


Menjadi pengusaha bukanlah suatu pekerjaan yang instan. Perlu proses yang panjang untuk mendirikan suatu usaha hingga mencapai sukses. Anda mungkin



akan mendapatkan kendala-kendala kecil atau bahkan kendala besar dalam menjalankan bisnis. Untuk bisa tetap konsisten untuk tetap menjalankannya anda perlu menyiapkan kesabaran ekstra. Anda perlu bersabar untuk tidak tergesa-gesa dalam mengambil tindakan, bersabar untuk menerima kegagalan yang mungkin akan menimpa anda, bersabar untuk tetap menjalankan suatu usaha yang awalnya mungkin hanya usaha kecil.

3. Semangat


Anda harus mebiasakan diri untuk selalu memacu semangat untuk mengerjakan tugas-tugas yang dihadapi. Tekad yang kuat untuk segera menyelesaikan semua tugas akan membuat diri anda terpacu semangatnya. Dengan memiliki tekad yang kuat dan dapat memacu semangat, hal ini dapat menjadi modal utama untuk menjadi pengusaha. Seorang pengusaha harus memiliki tekad yang kuat serta semangat yang membara, sehingga target bisnis dapat



tercapai dengan maksimal. Selain itu tekad yang kuat akan lebih menghindarkan anda dari pengaruh-pengaruh negatif yang muncul yang dapat menghambat kesuksesan. Maka, jika ingin menjadi pengusaha sukses, perlu membiasakan diri untuk memiliki tekad yang kuat untuk memacu semangat anda.

4. Kemauan


Kemauan yang kuat seseorang akan mengantarkannya kepada sesuatu yang ia impikan. Jika



ingin menjadi pengusaha sukses, maka perlu melihat seberapa besar kemauan anda untuk menjalankannya. Jika membuat suatu usaha hanya karena keterpaksaan, maka anda sebaiknya tidak menjalankannya sama sekali, karena perasaan itu yang akan menjadi kendala terbesar suatu usaha. Sebelum menentukan jenis usaha yang ingin dijalankan, anda harus bertanya pada diri sendiri terlebih dahulu, bidang apa yang anda mempunyai kemauan yang besar di dalamnya.

5. Integritas


Integritas akan mencerminkan siapa dan bagaimana karakter anda. Memiliki integritas yang tinggi merupakan salah satu ciri yang dimiliki oleh orang yang berpendidikan tinggi atau orang yang memiliki wawasan luas dan memiliki kemauan untuk maju. Anda perlu melatih dan membiasakan diri untuk menumbuhkan integritas yang tinggi dalam diri anda. Memiliki



integritas yang tinggi akan menjadi modal bagi anda untuk memiliki sebuah usaha yang sukses dan menjanjikan.


6. Koneksi

Apakah anda bisa sukses tanpa orang lain? Sukses tanpa adanya campur tangan pihak lain merupakan sesuatu yang mustahil. Seorang pedagang tidak akan sukses jika tidak ada pembeli atau distributor. Seorang pemberi jasa tidak akan sukses jika tidak ada yang membeli jasanya. Saluran televisi



tidak akan sukses jika tidak ada kru dan penonton. Seorang artis tidak akan sukses tanpa manajer dan penggemar. Gambaran tersebut bisa sedikit menggambarkan pentingnya menjalin sebuah hubungan.


Ketika anda menjalin hubungan baik dengan orang lain, akan lebih mudah bagi anda untuk mempromosikan usaha. Menjalinkan hubungan baik dengan orang lain akan menghubungkan anda dengan kesuksesan itu sendiri. Maka, untuk menjadi pengusaha



sukses, anda perlu menjalin hubungan sebanyak-banyaknya sehingga bisa membuat jaringan bisnis yang dapat membantu perkembangan dan pertumbuhan usaha anda.

7. Passion

Jika ingin sukses maka harus mengetahui apa passion anda. Anda harus mengetahui kegiatan apa yang membuat anda selalu bersemangat dan tidak pernah merasa bosan untuk melakukannya. Memiliki sebuah usaha yang sesuai dengan passion




tentu akan sangat menyenangkan. Anda dapat mendapatkan uang dari apa yang anda gemari. Hal ini seperti melakukan sebuah hobi dan mendapatkan uang. Dengan demikian, anda pasti akan bersemangat untuk mengembangkan usaha dan akan lebih mudah dalam menciptakan kreatifitas dan inovasi yang berbeda untuk usaha yang anda jalankan. Rasa senang terhadap suatu pekerjaan akan membuat anda selalu memikirkan tanpa merasa terbebani dengan itu. Passion akan membawa usaha

anda menjadi sebuah usaha yang sukses dan anda pasti akan merasa bangga dan bahagia atas perolehan tersebut.

8. Optimis

Optimis akan menjauhkan anda dari keputusasaan. Pikiran yang optimis akan selalu memberikan semangat bagi anda bahwa kegagalan itu merupakan awal dari kesuksesan. Jadi ketika anda memiliki pikiran optimis yang tinggi anda akan bisa bangun



kembali setelah terjatuh, dan yakin akan bisa tetap bertahan untuk mencapai kesuksesan

9. Percaya diri

Anda percaya diri dan memiliki kepercayaan yang tak tergoyahkan dalam diri. Hal ini berarti anda sudah selangkah lebih dekat dengan kesuksesan. Ini merupakan hal sederhana, tapi ketika anda miliki akan memberikan dampak yang sangat positif bagi pencapaian kesuksesan anda.

10. Komunikasi


Anda bekerja untuk berkomunikasi dan memperhatikan komunikator di sekitar anda. Yang paling penting yang harus anda lakukan adalah mendengar apa yang mereka katakan. Ketika terjadi sebuah komunikasi, hal ini berarti ada kepercayaan dan rasa hormat yang mereka miliki untuk anda.

1.9 memulai bisnis online

Bagi anda yang ingin segera memulai bisnis online, ada beberapa hal yang perlu di perhatikan khususnya bagi para pemula. Untuk pemula bisnis online, ada langkah-langkah yang paling baik untuk memulai yaitu;

1. Mengandalkan teknik dorship.

Teknik dorship yaitu suatu teknik di mana anda hanya perlu memasang foto produk anda dan menunggu pelanggan menghubungi anda. Namun dalam teknik ini, anda juga harus inovatif karena karakter masyarakat indonesia yang selalu menyukai hal baru atau hal yang




menjadi tren pada saat itu. Selain itu menjadi dorship juga membutuhkan motivasi yang kuat yaitu dengan menciptakan tujuan yang sudah pasti, apakah anda hanya sekedar menyalurkan hobi, atau karena ingin mendapat profit.

2. Pastikan anda selalu terhubung dengan gadget. Hal ini bisa terbilang wajib karena anda harus terus terhubung dengan banyak orang melalui internet. Pentingnya anda untuk selalu terhubung dengan internet akan memudahkan

anda untuk memantau perkembangan bisnis anda.

3. Menjadi reseller. Reseller dapat menjadi alternatif untuk bisnis bisnis onlinean karena modalnya yang kecil. Bagi anda yang belum bisa memproduksi produk sendiri, cara ini di pandang sebagai cara yang cocok bagi pemula bisnis baik online maupun offline. Hanya saja, jika ada produk yang tersisa, maka tidak bisa di kembalikan kepada produser utama. Pada umumnya, reseller lebih memilih untuk menjual produk yang bersifat tahan



lama seperti peralatan bisnis online tangga, baju, fashion dan lain sebagainya. Hal ini di karenakan kisaran kerugian yang akan di hadapi relatif kecil bila di bandingkan dengan makanan dan minuman yang bisa basi.

4. Dalam memulai bisnis, penting kiranya untuk mempelajari terlebih dahulu mengenai produk yang akan di pasarkan. Mempelajari produk yaitu meliputi membandingkan produk satu dengan yang lain, dan melihat bagaimana respon konsumen pada

produk yang satu dengan yang lain. Sehingga anda akan menemukan kecocokan antara anda dan pembeli. Anda juga dapat mengetahui diri anda lebih merasa nyaman dalam menjual produk mana yang sesuai dengan anda.

5. Belajar dan terus belajar. Anda dapat terus belajar mengenai seluk beluk dunia bisnin online sembari anda menjalankan bisnis anda. Dengan mengandalkan konsep *learning by doing*, secara perlahan tapi pasti anda akan semakin memahami bisnis online dengan sendirinya, sehingga nanti anda

bisa menjadi netpreneur yang handal dalam cakupan lokal maupun internasional.


Sebelum anda memulai bisnis, maka ada 7 hal inil yang harus anda perhatikan sebelum memulai bisnis

Ketika terjun dalam bidang bisnis, sebagian besar aspek kehidupan anda akan berubah. Maka diperlukan persiapan diri yang matang supaya bisnis berjalan dengan lancar. Jangan sampai bisnis tersandung oleh kebiasaan buruk yang tak kunjung dihilangkan. Dengan memahami diri lebih

baik, anda akan menemukan kelebihan yang dapat dimaksimalkan dan kekurangan yang dapat diakali serta dimanfaatkan. Berikut ini adalah poin dalam hidup anda yang harus diperhatikan sebelum memulai bisnis:


➤ Pelajari pola tidur anda

Setiap orang memiliki pola tidur yang berbeda. Ada yang terbiasa tidur malam hari dan bekerja siang hari, ada juga yang sebaliknya. Ada yang tak bisa bekerja kalau tidak tidur delapan jam sehari, ada juga yang merasa cukup hanya dengan tidur tiga jam. Mengapa pola tidur perlu dipelajari? Sebab pola tidur berdampak terhadap produktivitas



kerja. Anda mesti pintar memilih pekerjaan yang sesuai dengannya. Misalnya saja, anda sangat susah bangun pagi. Maka jangan harap bisa bekerja di kantor, sebab biasanya mereka memiliki jam masuk pagi.


Cobalah untuk melakukan pekerjaan yang bisa dilakukan kapanpun. Contohnya adalah penulis website, anda bisa bekerja jam berapapun. Pola tidur bukannya tidak bisa diubah. Dengan pembiasaan, seseorang bisa mengubah waktu tidurnya dari siang menjadi malam seperti orang kebanyakan. Namun hal itu



dapat berakibat pada kesehatan. Badan bisa menjadi lemas dan terasa tidak berenergi. Untuk mengakalnya, anda bisa minum suplemen.

- Ingat, anda mungkin hanya memerlukan meja untuk bekerja. Bukan sebuah kantor

Jika mendengar kata bekerja, kebanyakan orang berpikir tentang kantor. Padahal bekerja bisa dilakukan di manapun. Jika anda orang yang kreatif, menyukai kebebasan dan spontan, sebaiknya hindari kantor sebagai tempat kerja. Sekarang ada beragam pekerjaan yang bisa




dilakukan di rumah dengan hanya bermodalkan sebuah meja. Contohnya adalah penulis, programmer, desainer, ilustrator, dan sebagainya.

Anda harus memiliki komitmen yang kuat untuk bekerja di bidang tersebut. Jangan menyalahgunakan waktu untuk bermalas-malasan. Buat target yang harus dicapai setiap harinya dan patuhilah. Ingat, sekalipun tidak bekerja di kantor, anda tetap bekerja dengan orang lain. Maka biasakan bersikap profesional dan jangan sampai mengecewakan mereka.

➤ Pelajari kemampuan dasar akunting

Apa pun pekerjaan anda, pembukuan adalah hal yang penting. Sebab pembukuan mencatat semua transaksi bisnis, pemasukan, pengeluaran, dan lain-lain. Maka kemampuan dasar akunting perlu untuk dipelajari. Jika anda berbisnis seorang diri atau dalam kelompok kecil, berhati-hatilah dalam mengelola uang. Pisahkan keuangan bisnis dengan keuangan pribadi. Buat dua rekening bank yang berbeda untuk keperluan itu. Jika terpaksa meminjam uang bisnis, segera catat utang anda.




Langsung kembalikan uang tersebut begitu mampu.


Jika bisnis sudah cukup besar, sebaiknya mempekerjakan akuntan profesional. Sebab pembukuan adalah pekerjaan yang rumit dan membutuhkan waktu lama. Apabila di awal proses melakukan kesalahan kecil sedikit saja, maka keseluruhan pembukuan akan salah. Terlebih jika perusahaan anda hendak menjual saham atau melakukan kegiatan ekonomi besar lainnya, dibutuhkan laporan keuangan dari akuntan profesional.

- Pilih lah teman yang ingin anda libatkan dalam bisnis

Anda pernah melihat tim pemandu sorak yang menyemangati pertandingan olahraga? Mereka kerap membentuk formasi piramid dengan berdiri di bahu kawannya. Atraksi yang menarik sekaligus berbahaya itu membutuhkan kepercayaan kuat terhadap sesama anggota tim. Kondisi ini dapat dianalogikan dengan berbisnis. Saat membangun bisnis, anda dan rekan-rekan kerja harus saling percaya dan saling memahami dengan baik.



Jika ingin mengajak teman berbisnis, tak ada salahnya pertama kali melirik teman-teman dekat. Anda tentu sudah mengetahui seluk-beluk diri mereka, mulai dari keunggulan hingga kelemahan. Di antara anda sekalian juga sudah tercipta jalinan perasaan. Dengan demikian, kerja sama bisnis akan lebih mudah dilakukan. Namun bagaimana jika tak ada teman anda yang cocok untuk dijadikan rekan bisnis? Anda dapat meminta rujukan dari kenalan-kenalan, atau membuka lowongan kerja di media massa.



Poin penting yang perlu diingat adalah, jangan memilih rekan kerja berdasarkan alasan yang tidak rasional. Misalnya saja anda jatuh cinta pada seseorang. Supaya lebih dekat dengannya, anda menawari ia bekerja sama dalam bisnis. Pilihan tersebut merupakan pilihan yang buruk. Terutama jika orang itu tidak kompeten dan tidak memiliki perasaan cinta pada anda. Jika perasaan anda berbalas pun, ini tetap menjadi pilihan yang buruk. Sebab kerja sama antara dua orang yang saling jatuh cinta biasanya tidak profesional.


- Beritahu rencana anda untuk memulai bisnis pada orang-orang terdekat

Hidup anda bukan milik sendiri, ada orang-orang lain yang turut memilikinya. Misalnya adalah keluarga, teman dekat, dan kekasih. Keputusan anda untuk terjun ke dunia bisnis akan mempengaruhi kehidupan mereka. Akhir pekan yang biasanya dihabiskan bersama keluarga harus dialokasikan untuk bekerja tambahan. Perhatian terhadap teman dekat dan kekasih juga akan berkurang. Oleh karena itu, beritahu rencana bisnis anda pada mereka.

Perjalanan bisnis tidak selamanya mudah. Terdapat hambatan demi hambatan yang menghadang, terutama pada permulaan bisnis. Anda bisa menjadi sangat tertekan. Dalam kondisi seperti inilah dukungan orang-orang terdekat diperlukan. Mereka dapat menyemangati anda atau memberi bantuan seperlunya. Kasih sayang mereka akan membuat anda kuat.

➤ Bersiaplah untuk menurunkan ego dan idealisme

Pebisnis harus mampu mengendalikan ego dan idealismenya.



Sebab pebisnis bekerja sama dengan banyak orang dari berbagai latar belakang etnis, budaya, dan agama yang berbeda. Anda mesti pandai-pandai menyesuaikan diri. Ego dan idealisme akan mengganggu kinerja. Buka pandangan dan pemikiran lebar-lebar. Sadari bahwa anda tidak selalu benar. Terima masukan dari orang lain dengan lapang dada.

Sebagai pebisnis, anda harus bisa bekerja dengan profesional. Ini berarti sebaiknya anda belajar mengendalikan emosi secara keseluruhan. Jangan mudah tersinggung, kecewa, sedih, dan sebagainya. Jadikan kegagalan sebagai


pelajaran. Jangan merayakan kemenangan secara berlebihan. Anda mesti bisa menjadi pribadi yang stabil.

- Pastikan anda memiliki rencana yang matang

Rencana adalah pondasi dari bisnis. Sebelum berbisnis, pastikan anda memiliki rencana yang matang. Jangan puas hanya dengan rencana yang pertama kali terpikir. Buat rencana sebanyak-banyaknya dan target setinggi-tingginya. Apabila suatu rencana gagal, masih ada rencana lainnya. Dan dengan target

yang tinggi, kegagalan rencana tersebut tentulah tidak terlalu buruk.

Sebaiknya anda menyusun rencana terkait tempat bisnis, rekan kerja, produk, sasaran konsumen, klien, pemasaran, pembukuan, dan hal-hal lain yang berkaitan dengan membangun bisnis. Ceritakan rencana tersebut pada orang yang anda anggap ahli dan mintalah saran darinya. Sebab rencana yang hanya dipikirkan oleh satu orang biasanya memiliki banyak celah. Diperlukan beberapa pemikiran untuk membuatnya sempurna. Berhati-hatilah dalam bercerita, jangan sampai



rencana itu direbut oleh orang lain.
Anda juga sebaiknya tak
menceritakannya pada semua orang.
Sebab jika gagal, anda akan
kehilangan muka di depan orang
banyak.