

Panduan Sukses Bisnis Online

**Published by : www.MenjadiWirausaha.com
blog entrepreneurship dan kiat bisnis**

Daftar Isi

POTENSI BISNIS ONLINE

JENIS-JENIS BISNIS ONLINE

TAHAPAN BISNIS ONLINE

STRATEGI PEMASARAN BISNIS ONLINE

KISAH NYATA KESUKSESAN DALAM BISNIS ONLINE

POTENSI BISNIS ONLINE

Bisnis *online* berkembang pesat sejak 2011 karena semakin meningkatnya penetrasi internet hingga mencapai 20 persen dari total populasi Indonesia. Karena itu, bisnis *online* mempunyai prospek yang cerah di Indonesia. Diperkirakan pada 2014 dapat mencapai 28.648 juta transaksi dengan nilai USD776 juta. Angka sebesar 5 triliun rupiah itu hanya produk barang saja atau nilai transaksi barang, tidak termasuk tiket, pertunjukkan dan lainnya.

Para pelaku bisnis *online* juga harus mempunyai perhitungan yang matang dalam menggarap potensi bisnis baik dari sisi strategi marketing, kesiapan jaringan dan akses distribusi untuk menjaga kepuasan pelanggan. Diharapkan bisnis online dapat meningkat tiap bulannya baik dari segi strategis pemasaran, inovasi pelayanan, ekspansi pasar serta pentingnya kemudahan logistik dalam meningkatkan kepuasan pelanggan.

Dengan perkembangan teknologi yang semakin canggih, masyarakat semakin familiar dengan perkembangan internet sehingga ilmu maupun informasi bisa didapatkan melalui media pembelajaran elektronik seperti ebook maupun video tutorial. Selain lebih menghemat kertas, pembelajaran melalui cara ini sangat praktis karena kita tidak perlu lagi membawa buku-buku yang berat. Selain itu ditambah penggunaan gadget yang meningkat dikalangan masyarakat membuat bisnis online ini sangat menjanjikan di tahun 2014.

Saat ini yang sedang populer adalah semakin banyaknya keberadaan toko online diinternet anda bisa melihat beberapa toko online

diantaranya adalah Toko bagus, oshop, Berniaga, Zalora, Lazada, Kaskus dan lain-lain. Barang yang dijual di toko online juga beragam dari obat sampai komputer dari yang murah sampai yang mahal walaupun sebenarnya bisnis online tidak hanya toko online saja masih ada Bisnis online lainnya Misalnya periklanan, Paid review, Jasa Penulisan Artikel, Jasa pembuatan website, Jasa SEO, jualan E Book dan lain-lain.

Perkembangan media sosial yang sangat pesat membuat media sosial juga dijadikan alat pemasaran untuk menjaring pembeli. Dari hal ini muncullah peluang baru yaitu jasa sosial media marketing yang banyak dibutuhkan para pelaku bisnis online.

Peluang bisnis yang diperkirakan dapat memiliki banyak peminat adalah bisnis jasa pengelolaan fans page di Facebook, jasa pembuatan video promosi di Youtube, jasa twitter marketing, dan jasa publishing iklan yang sekarang ini banyak dibutuhkan untuk mendongkrak pemasaran dari produk mereka.

Perkembangan gadget yang amat pesat diperkirakan dapat memicu perubahan gaya hidup atau lifestyle di kalangan masyarakat. Salah satunya dalam hal berbelanja. Kalau dulu masyarakat lebih suka berbelanja di dunia nyata maka, sekarang masyarakat lebih menyukai hal yang praktis dan modern dengan memanfaatkan toko online baik lokal maupun internasional.

Budaya ini diprediksi akan semakin meningkat di tahun 2014 sehingga juga berdampak pada banyaknya toko online yang hadir. Selain

masyarakat yang berbelanja saat ini beberapa masyarakat juga ingin menjadi reseller untuk mendapatkan tambahan penghasilan.

KEUNTUNGAN MENJALANKAN BISNIS ONLINE

Menjalankan bisnis online semakin terbuka lebar untuk siapa saja. Selain itu peluangnya juga bisa dibilang lebih mudah dan murah serta memberikan keuntungan yang besar untuk pelakunya. Dengan bisnis online, berbagai jenis usaha bisa dijalankan dari menjual produk, jasa, hingga membantu menawarkan produk orang lain sebagai reseller atau dropship. Saat ini jumlah pelaku bisnis online semakin banyak karena memang banyak keuntungan yang didapatkan dari bisnis satu ini.

Berikut beberapa keuntungan memilih bisnis online:

- Modal yang dibutuhkan tidak begitu besar

Modal utama dalam menjalankan bisnis online adalah komputer, laptop atau notebook dan jaringan internet. Anda tidak perlu toko atau ruko, gedung dan lain sebagainya yang membutuhkan modal yang sangat banyak. Anda bisa menjalankan bisnis online di dalam kamar pribadi anda. Dengan hanya bermodalkan komputer, Modem dan langganan internet anda sudah bisa memulai bisnis online. Bandingkan bila anda akan memulai bisnis offline toko baju misalnya anda perlu menyiapkan modal yang tidak sedikit dari sewa tempat, peralatan, Belanja barang, promosi. Biaya Operasional hanya untuk internet dan listrik. Karena media yang dipakai hanya internet maka bea operasionalnya juga hanya untuk bea langganan internet dan listrik.

- Jam kerja bisa disesuaikan

Bisnis online akan bekerja 24 jam non stop sekalipun anda tidur. Hal ini karena yang bekerja bukan anda tapi juga adanya sistem yang berjalan. Tugas anda adalah memfollow up dari permintaan-permintaan yang sudah diterima oleh sistem atau permintaan dari konsumen anda. Dengan memilih bisnis online maka anda bisa dengan mudah untuk bekerja kapan saja dan dimana saja. Bila anda sibuk bekerja di kantor, bisnis online ini tetap bisa anda kerjakan, sistem akan membantu anda untuk mendapatkan uang. Jadi, anda bisa bekerja dengan mudah sekalipun anda memiliki banyak profesi.

- Jangkauan pasar lebih luas

Bila anda menjalankan bisnis online, maka anda bisa mendapatkan konsumen dimana saja bahkan diluar pulau pun juga bisa anda dapatkan. Dengan fasilitas koneksi internet, anda bisa memasarkan produk dengan jangkauan yang sangat luas, bahkan bisa sampai ke luar negeri. Anda tidak harus membayar biaya-biaya yang sangat mahal karena semua itu bisa anda lakukan dengan gratis. Selain itu bisnis online juga berkaitan dengan SEO, dengan adanya hal tersebut maka sangat besar kemungkinan bagi anda untuk mendapatkan konsumen dimana saja.

- Pelayanan mudah dan cepat

Konsumen semakin dipermudah dengan berbagai layanan online yang tersedia. Mereka bisa Mau membayar, tinggal transfer saja, mau menerima barang tinggal menunggu dirumah saja sampai kirimannya sampai dan layanan yang lainnya. Dengan pelayanan yang cepat tersebut maka siapa saja bisa menjalankan bisnis online, bila ingin transfer dengan mudah dan kapan saja, tinggal menggunakan internet banking atau sms banking.

- Tempat

Bisnis online bisa dilakukan dari meja komputer dirumah. Itulah Salah satu kelebihan yang tidak dimiliki bisnis offline adalah bisnis online bisa dilakukan dari meja komputer dirumah jadi anda tidak perlu banyak aktifitas di luar ruangan.

BAGAIMANA MEMULAI BISNIS ONLINE

Sebelum memulai bisnis online di internet biasanya orang menemukan kesulitan, yaitu mereka tidak tahu harus memulai dari mana. Untuk itu anda harus memahami langkah-langkah awal sebelum memulai bisnis online. Pada dasarnya setiap bisnis online memiliki kebutuhan yang berbeda-beda, sehingga salah satu solusinya mungkin tidak cocok untuk semua orang.

Tetapi sebelum memulai bisnis anda secara online, ada beberapa hal-hal mendasar yang perlu anda pahami :

- Tentukan produk atau jasa yang akan anda jual

Dalam bisnis online anda dapat menjual 2 jenis produk, yaitu produk fisik dan digital. Produk fisik biasanya berupa produk kesehatan, kecantikan, suplemen, pakaian, fashion dan lain-lain. Produk ini nantinya perlu dikirimkan ke konsumen melalui jasa kurir setelah proses pembaruan selesai. Untuk produk digital, anda dapat menjual produk yang disampaikan secara elektronik, seperti e-book download, musik MP3, perangkat lunak dan lain-lain.

- Strategi penjualan

Ada baiknya bila anda mengetahui dulu siapa target market anda, biaya pengiriman, cara pembayaran, proses pengiriman, sehingga mudah dalam menentukan harga akhirnya. Selain itu anda juga bisa memilih strategi promosi dan pemasaran lewat internet. Informasi yang anda berikan juga berpengaruh dalam menentukan tingkat penjualan, karena informasi dan keberadaan kita akan menambah kepercayaan konsumen. Selain itu apakah anda nanti menggunakan sarana blog atau website untuk memberikan penawaran produk atau jasa kepada konsumen.

- Pembayaran

Ada banyak alat pembayaran yang bisa anda gunakan untuk bertransaksi secara online. Di Indonesia untuk proses transaksi online umumnya masih dilakukan secara manual, yaitu dengan media transfer melalui bank. Biasanya setelah anda melakukan transfer dan konfirmasi pembayaran, baru kemudian barang akan dikirimkan. Selain itu, anda juga bisa menerima pembayaran dengan kartu kredit maupun PayPal. PayPal adalah cara mudah untuk mengambil pembayaran online, proses pembuatan account PayPal juga mudah, tidak memerlukan pemeriksaan kredit. Dan jika anda memutuskan untuk menjalankan bisnis online, ada juga harus menggunakan cara praktis yaitu dengan memilih sarana internet banking atau sms banking. Cara ini jauh lebih mudah dan murah untuk bertransaksi dibandingkan bila anda harus pergi ke bank untuk pembayaran dan transaksi lainnya.

- Proses pengiriman

Pastikan anda benar-benar menentukan proses pengiriman barang dengan tepat, jika anda menjual produk fisik yang perlu dikirimkan, maka anda juga perlu untuk memperhitungkan biaya pengiriman dan mengatur order pelacakan. Saat anda menjual secara online, maka anda dapat menarik pelanggan dari berbagai macam kota di seluruh Indonesia bahkan hingga negara lain. Hal ini anda perlu memutuskan bagaimana untuk menghitung biaya pengiriman untuk tujuan yang berbeda.

Pastikan bahwa konsumen dengan mudah bisa melacak order pesanan mereka dan mengamati serta menghitung biaya pengirimannya. Untuk hal ini biasanya akan lebih mudah jika menggunakan pihak ketiga atau jasa kurir, yang memungkinkan untuk melacak order pembelian mereka melalui no resi yang diberikan. Anda bisa melihat beberapa website yang menawarkan gratis biaya pengiriman untuk minimum order dengan harga tertentu. Ada juga yang menawarkan pengiriman dengan operator yang berbeda, seperti melalui pos biasa atau jasa kurir. Anda perlu mempertimbangkan hal-hal seperti ini ketika merencanakan bisnis online.

JENIS-JENIS BISNIS ONLINE

Ada banyak sekali bisnis online tanpa modal yang perlu anda ketahui dan mungkin anda akan berminat untuk menggeluti bisnis-bisnis tersebut. Bisnis online selalu berkaitan dengan internet. Bisnis adalah salah satu pekerjaan yang tidak membutuhkan ijasah. Anda bisa memulai bisnis asalkan punya ide atau modal namun bisnis pun juga bisa anda lakukan tidak dengan modal atau anda tidak mengeluarkan uang sama sekali.

Hal yang perlu anda ketahui adalah salah satu hal yang membuat bisnis sukses adalah koneksi dan promosi. Internet adalah salah satu alat yang paling berperan dalam promosi bisnis online anda. Dengan internet anda dapat mengenalkan produk anda ke luar negeri dan dalam negeri. Jika anda berhasil maka anda bisa mendapatkan keuntungan mencapai puluhan juta bahkan ratusan juta perbulan.

Di internet, ada banyak bisnis online yang bisa anda pilih terutama bisnis online tanpa modal, anda hanya membutuhkan komputer, laptop atau notebook dan jaringan internet saja, cukup itu modalnya. Yang anda butuhkan adalah bagaimana anda bisa memasarkan produk dengan cepat ke konsumen untuk mendapatkan keuntungan yang besar.

Berikut beberapa jenis bisnis online tanpa modal yang bisa anda tekuni:

BISNIS RESELLER/ DROPSHIPPER

Baju pastinya selalu anda kenakan, namun apakah anda tidak berpikir bagaimana jika anda mendapatkan banyak uang dari baju. Sementara anda tidak ingin mengeluarkan dana untuk modal, namun anda ingin mencari tambahan uang. Tidak seperti memulai usaha di dunia offline yang cenderung harus mengeluarkan jutaan rupiah untuk bisa memulai suatu usaha. Bayangkan, berapa juta atau berapa puluh juta rupiah yang harus anda keluarkan untuk membuka sebuah toko baju?

Awalnya pekerjaan ini kebanyakan hanya dijadikan pekerjaan sampingan, namun karena sudah banyak yang berhasil berjualan di dunia maya, pekerjaan ini jadi banyak digeluti oleh para pengguna internet. Reseller baju online memiliki resiko yang kecil dengan keuntungan yang besar. Sama halnya saat anda memilih menjadi dropship baju.

Ingin mulai berbisnis pakaian dengan model-model yang selalu up to date? Bisnis ini bisa dijalankan sambil mengisi waktu luang karena berjualan pakaian secara online tidak menuntut jam kerja seperti anda bekerja di kantor. Namun jangan sembarangan memilih supplier baju karena bisa jadi harganya terlalu mahal, barangnya adalah model lama, atau kualitas barang yang tidak sesuai dengan yang anda harapkan bahkan anda juga harus berhati-hati agar tidak tertipu oleh supplier yang tidak bertanggung jawab.

Namun memiliki usaha penjualan baju dan aksesoris itu memang menyenangkan, karena permintaan pasar akan terus meningkat karena tren fashion akan selalu berubah dan menampilkan model-model pakaian yang sangat menarik. Membuka usaha pakaian pun akan membuat anda semakin mengerti tentang dunia mode dan perkembangannya. Hobi belanja pun bisa anda salurkan dengan membeli baju secara borongan melalui supplier baju lokal maupun import, harga yang didapat sudah pasti jauh lebih murah dibandingkan dengan harga eceranya.

Lalu apa bedanya reseller dengan dropshiper? Kadang banyak orang yang merasa bingung jika ada yang menawarkan diri menjadi reseller atau dropship untuk produk yang di jual di internet. Mungkin hal ini terjadi dikarenakan masih dangkalnya pemahaman masyarakat luas terutama bagi pelaku bisnis online yang baru terjun ke dalam dunia internet marketing.

Reseller maupun dropshipper dapat dikatakan sebagai agen, hanya perbedaannya adalah dari fisik produk yang dimiliki. Reseller adalah agen yang memiliki produk fisik suppliernya, namun dropshipper hanya memiliki informasi produk suppliernya kemudian menjual kepada konsumen. Jadi anda dapat mengatakan bahwa dengan menjadi seorang dropshipper, anda dapat menjadi pelaku bisnis yang tidak perlu mengeluarkan modal untuk menjual produk supplier anda.

Pada dasarnya dropship adalah satu konsep bisnis yang mudah dan disarankan untuk mereka yang menjelajah bisnis diinternet karena tidak

perlu mengeluarkan modal dan menyimpan stok barang. Anda cuma perlu mendapatkan gambar dan informasi produk dari pemasok atau dropshipper. Intinya anda hanya mengandalkan gambar untuk di jual. Tapi saya kira ada yang kurang lengkap dari penjelasan diatas, jika anda terjun sebagai reseller barang yang sedang trend dan sangat laku maka banyak kasus kalau barang fisik yang dijual terbatas. Anda sebagai pihak reseller akan kebingungan jika anda telah melakukan kesepakatan dengan Customer ternyata ketika anda tanyakan pada pihak dropshipper stock barang sudah habis.

Kasus seperti ini sering terjadi jika anda tidak punya stock barang yang diminati bukan, jadi saya sarankan juga anda keluar modal untuk membelinya barang satu atau dua jenis agar tidak terjadi keadaan seperti itu, disamping anda sendiripun yakin jenis dan kualitas barang yang anda pasarkan itu layak untuk dijual.

Jika anda serius untuk menjalani bisnis pakaian, mulailah mencari pemasok atau supplier baju yang menurut Anda bisa dipercaya secara harga dan kualitas. Pahami dengan benar bagaimana sirkulasi penjualan pakaian yang benar beserta perhitungan keuntungan yang akan dapatkan nantinya. Beberapa penjual mengalami kerugian karena mereka tidak menghitung pengeluaran untuk biaya transportasi dan dana operasional lainnya seperti pengiriman barang, kurir, sewa tempat, biaya promosi dan lain-lain.

Keuntungan anda menjadi reseller/dropshipper

Resiko kerugian yang kecil

Menjadi reseller atau dropshiper online memiliki resiko yang kecil dengan keuntungan yang besar. Untuk menjadi reseller online anda tidak perlu memiliki modal yang banyak untuk memulai usaha tersebut. Malah untuk memulai menjadi reseller online kebanyakan anda tidak akan mengeluarkan biaya atau gratis. Selain itu anda juga tidak perlu menyetok barang. Jadi tidak seperti memulai usaha di dunia offline yang cenderung harus mengeluarkan jutaan rupiah untuk bisa memulai suatu usaha.

Pangsa pasar yang luas

Reseller atau dropshipper online memiliki pasar yang tidak terbatas bahkan kita bisa berjualan dan mempromosikan produk yang kita jual ke seluruh orang di dunia ini. Bandingkan bila anda membuka sebuah toko di suatu kota, anda akan mendapatkan pasar hanya sebatas disekitar kota tersebut dan itupun harus memakan waktu yang agak lama untuk bisa mendapatkan pelanggan yang lumayan. Dengan menggunakan internet anda bisa menjangkau semua daerah di Indonesia bahkan hingga ke luar negeri.

Tidak perlu stock barang banyak atau tanpa stock sama sekali

Keuntungan jika anda menjadi reseller adalah dengan stock barang yang sedikit, mungkin anda membutuhkan produk 2 atau 3 per modelnya lalu anda jual kembali dengan harga yang anda tentukan sendiri. Namun menjadi dropshipper jauh lebih menguntungkan karena sama sekali tidak memiliki stock barang, anda hanya memajang gambar-gambar baju di facebook atau website anda kemudian di pasarkan dan setelah ada konsumen yang membeli anda bisa order pada supplier yang telah anda pilih.

Tidak perlu susah-susah kirim barang ke konsumen

Bila anda malas untuk mengemas barang dan mengirim ke konsumen, cara yang mudah adalah menjadi reseller ataupun dropshipper. Anda tidak perlu susah-susah untuk mengemas barang dan mengirimnya tapi pihak supplier anda yang akan melakukan semua itu.

Modal terbatas

Dengan modal yang sangat terbatas bahkan hanya dengan modal pulsa 5 ribu rupiah saja anda sudah bisa mendapatkan keuntungan yang besar dari bisnis baju ini. Cukup dengan koneksi internet dan komputer maka anda bisa menjalankan bisnis online ini.

Langkah-Langkah menjadi dropshipper

- Tentukan produk yang ingin anda jual

Kalau anda fokus ingin berbisnis baju maka tentukan jenis baju apa yang akan anda jual, misalnya anda ingin jualan gamis, dress, atasan wanita atau atasan pria, ingin menjual baju anak-anak atukah ingin menjual baju untuk remaja. Semua itu harus anda tentukan sebelum anda memulai bisnis ini.

- Tentukan target yang ingin anda masuki

Anda hanya ingin berjualan produk-produk wanita, anda hanya ingin berjualan produk-produk untuk pria atukah anda ingin menjual produk untuk anak-anak atau remaja. Tentukan mana yang anda mau pilih untuk target penjualan produk baju yang telah anda tentukan di atas. Jangan lupa untuk survey pasar

sebelum menjual produk. Jangan sampai keliru mencari barang atau produk sebelum tahu permintaan pasar yang tinggi dan peminatnya banyak serta harga yang bisa dinaikan lagi. Perhitungkan juga secara cermat ongkos kirim dan harga barang karena sewaktu-waktu bisa berubah mengikuti situasi dan kondisi. Jangan mudah tergiur dengan barang murah yang jauh dibawah standar harga pasaran karena bisa jadi itu adalah modus penipuan oleh supplier yang tidak bertanggung jawab.

➤ Catat produk-produk yang mungkin anda bisa jual

Jika anda bingung produk mana yang harus anda jual, anda bisa mencatat produk-produk yang mungkin bisa anda jual dengan cara survei terselbih dulu. Setelah itu anda bisa menentukan mana yang lebih baik untuk di jual.

➤ Cari supplier terpercaya

Untuk mencari supplier yang tepat anda bisa memilih dengan mempertimbangkan apakah mereka memiliki alamat yang jelas, ada jaminan barang cacat bisa ditukar atau kembali uang ataukah tidak. Ingat jangan sampai anda berbisnis dengan orang yang tidak mencantumkan alamat yang jelas dan samar-samar agar terhindar dari penipuan sebaiknya cek dan ricek dulu terutama link-linknya dari pihak supplier.

➤ Gunakan platform penjualan

Untuk mulai menghasilkan penjualan, ada berbagai platform yang dapat digunakan yang gratis dan berbayar untuk penjualan dan promosi anda diantaranya website, Twitter, Facebook,

webblog, dan situs seperti Kaskus ,Toko Bagus, Instragram dan sebagainya. Ada baiknya bila anda memiliki toko online anda dengan membuat FANS PAGE FACEBOOK. Jika anda sudah punya toko online maka kemudian lebih lengkapnya anda punya Akun Google + sebagai penunjang bisnis anda. Mulailah belajar dari para pakar SEO Internet Marketer, dari banyak situs yang membahas tehnik cara membangun Toko Online dengan jurus ampuh yang mereka sajikan. Tapi perlu diingat kesuksesan anda pada bisnis online ini tergantung kegigihan dari anda sendiri yang menjalankannya bekerja tanpa kenal lelah dan juga jangan lupa untuk berdoa.

- Tentukan berapa persen keuntungan yang anda inginkan.
Jangan lupa untuk menentukan berapa besar keuntungan yang ingin anda dapatkan. Kemudian lihat harga penjualan eceran untuk produk yang akan dijual. Jangan lupa lihat juga berapa harga yang dijual oleh pesaing. Setelah itu tentukan harga yang akan dijual tetap memberikan keuntungan tidak terlalu tinggi atau terlalu rendah. Jangan hanya balik modal atau cuma untung sedikit saja. Anda harus pikirkan bahwa keuntungan tersebut sepadan dengan hasil kerja keras anda mempromosikan barang dagangan di internet atau di lingkungan anda sendiri.

Ciri Supplier atau Produsen baju yang terpercaya:

Produk yang di jual lengkap

Produsen atau supplier terpercaya dan professional, mereka menyediakan model baju yang anda inginkan dan juga mengenai motif dan seri warnanya.

Selalu pastikan bahwa barang yang ditawarkan kepada anda adalah barang yang akan anda terima nantinya. Jika anda membeli baju secara online kepada supplier, cek alamat dan nomor teleponnya untuk menghindari penipuan karena anda pasti akan membeli dalam jumlah pembayaran yang tidak sedikit. Dan produsen atau supplier yang terpercaya memiliki alamat lengkap sehingga mudah dihubungi.

Sistem yang digunakan

Pembelian grosir biasanya terdapat beberapa sistem pembelian seperti beli putus, konsinyasi atau deposit. Supplier terpercaya biasanya memberikan anda berbagai pilihan untuk berlebanja sebagai agennya atau sebagai dropshipper dan mereka kebanyakan memberlakukan sistem konsinyasi dan beli putus. Hal ini bisa menjadi pilihan anda ingin memakai sistem yang mana, jika anda merasa yakin bahwa barang anda akan laku terjual maka bisa anda terapkan sistem beli putus.

Servis pelanggan

Perhatikan servis supplier atau produsen yang mereka tawarkan kepada anda. Seberapa cepat mereka tanggap terhadap pertanyaan atau komplain yang anda ajukan, karena ini berkaitan dengan anda saat melayani pelanggan. Jika mereka terlalu lama menjawab maka anda yang beresiko dirugikan dan kehilangan pelanggan. Dan produsen atau supplier yang profesional serta terpercaya akan segera respon terhadap apa yang anda butuhkan. Apakah mereka menyediakan fasilitas chat atau sms care jika telepon tidak bisa dihubungi, karena biasanya supplier besar akan sulit sekali dihubungi karena banyak pelanggan yang menghubungi dan melakukan order. Simpan baik-baik

data lengkap supplier baju anda untuk keadaan darurat jika sewaktu-waktu dibutuhkan.

BISNIS BUAT EBOOK

Bisnis ebook semakin diminati oleh para pelaku bisnis online, baik itu para pelaku yang sudah cukup lama berkecimpung di bisnis online ataupun para pemain baru yang sedang mencoba merintis bisnis online.

Alasan banyak orang memilih bisnis ebook:

Ingin mendapatkan keuntungan besar

Ada banyak orang ingin berbisnis ebook untuk mendapatkan keuntungan yaitu dengan cara menjual informasi dan keterampilan yang ia miliki. Mencari keuntungan yang besar memang merupakan salah satu faktor utama seseorang berbisnis ebook tersebut.

Ingin berbagi pengetahuan

Selain ini mendapatkan uang, menulis dan mempublikasikan ebook juga dipengaruhi karena orang tersebut ingin tulisan hasil pemikiran atau pendapatnya dibaca oleh banyak orang dan dalam hal ini ebook menjadi media yang sangat tepat untuk dijadikan sebagai sarana publikasi tulisan.

Ingin dikenal banyak orang

Bisnis ebook pun juga bisa membantu anda untuk menjadi terkenal. Selain dapat dimanfaatkan untuk kegiatan mendapatkan profit, bisnis ebook juga dapatkan kita gunakan sebagai media untuk membangun brand agar nama anda dikenal.

Tips Memulai Bisnis Ebook

Kreasi dan bereksplorasi

Jangan hanya meniru ebook yang sudah banyak di internet saat ini, namun anda bisa lebih berkreasi dalam pembuatan ebook. Bagi pemula untuk memulai bisnis ebook cobalah untuk berkreasi dan bereksplorasi dengan topik lain yang belum atau jangan ada di internet. Entah itu topik kesehatan, manajemen, presentasi, dan banyak lagi.

Apa minat anda?

Memilih berbisnis ebook harus sesuai dengan bidang yang anda sukai, jangan hanya ikut-ikutan orang. Perlu anda tahu bahwa bisnis online ebook itu tidak mudah dan untuk mengatasi berbagai tantangan yang ada anda perlu semangat dan kemauan bisnis sepenuh hati. Nah itu semua bisa didapatkan jika anda mencintai bidang bisnis ebook yang anda tekuni.

Inovasi dan upto date

Produk ebook harus selalu *up to date* dan sesuai dengan perkembangan di masyarakat. Sebab jika ebook anda sudah tidak relevan dengan keadaan maka bisa-bisa produk anda ditinggalkan oleh konsumen. Untuk jangan pernah berhenti melakukan pengembangan atau inovasi terhadap perubahan saat ini.

Belajarlah pemasaran di internet

Kemampuan menulis saja tidak cukup, anda juga harus punya kemampuan pemasaran untuk menjalankan bisnis ebook ini. Untuk itu jangan lupa untuk belajar teknik dan cara-cara pemasaran di internet agar ebook anda bisa laku dengan cepat.

Cara mempromosikan ebook anda

Tentukan siapa konsumen ebook anda

Walaupun anda bukan ahli promosi dan marketing, tentunya anda tahu untuk siapa ebook yang anda buat dan siapa kira-kira yang membutuhkan dan kemungkinan akan membeli ebook tersebut.

Buat landing page

Landing page atau halaman penjualan merupakan salah satu bagian penting dalam sistem pemasaran ebook. Bukan hanya untuk pemasaran ebook namun hampir semua jenis bisnis online juga menggunakan halaman penjualan ini. Inilah halaman tempat anda mempromosikan ebook anda. Di halaman inilah anda menjelaskan apa kelebihan, keunikan dan keunggulan ebook anda dan apa saja manfaat yang akan diperoleh pembaca ebook anda.

Sebagai langkah awal, anda bisa melihat-lihat landing page milik orang lain yang menurut anda cukup berhasil menggaet pembeli. Lalu coba anda membuat sendiri landing page untuk ebook anda

Menentukan tempat promosi yang tepat.

Hal berikutnya yang perlu anda buat setelah mengetahui target atau konsumen ebook dan membuat landing page adalah menentukan tempat untuk mempromosikan dan memasarkan ebook anda. Anda bisa memasarkan ebook di media sosial seperti facebook, yahoo, email, blog, forum dan situs jejaring sosial lainnya.

Namun cobalah untuk memilih tempat pertama untuk mempromosikan ebook yaitu blog anda. Ebook anda bisa disusun dari posting blog dan pastinya blog anda sudah punya pengunjung tetap dan pengunjung yang hanya sesekali mampir. Mereka mengunjungi blog anda karena menyukai tema yang dibahas di blog atau punya kesamaan minat dan hoby dengan anda. Anda bisa membuat satu halaman promosi lengkap ebook anda di blog.

Banner promosi ebook juga bisa anda tempatkan di tempat yang paling mudah dilihat di blog anda. Bisa di bagian atas blog, di sidebar atau di bagian bawah posting blog.

Selain di blog pribadi, anda juga bisa mempromosikan ebook anda di blog komunitas seperti Kompasiana, blog detik dan situs jejaring sosial seperti facebook, twitter, google, linked In dan masih banyak lagi tempat untuk berpromosi secara online. Di facebook anda bisa promosi di grup atau halaman facebook yang anda sukai sesuai topik yang sama dengan topik ebook anda.

Kalimat promosi yang memikat.

Langkah selanjutnya bagi anda untuk promosi ebook adalah membuat kalimat promosi yang menarik, memikat dan membuat orang penasaran untuk membuka link halaman penjualan dan membaca ebook anda. Sem menarik dan se bagus sampul ebook dan isi ebook yang anda buat jika kalimat promosi anda tak menarik dan memikat, pembaca tak akan melihat penawaran anda.

Namun jangan membuat kalimat promosi yang berlebihan, terlalu muluk-muluk dan tidak sesuai dengan isi ebook yang anda buat apalagi sampai membohongi calon konsumen. Jika anda curang, anda tak akan mendapatkan apa-apa, karena pada saatnya konsumen akan tahu kebohongan anda dan orang tak akan percaya lagi pada anda.

Anda bisa membuat kalimat promosi yang sederhana dan mewakili isi ebook anda. Kalimat promosi tersebut terlihat dominan dan membuat orang penasaran untuk mengetahui lebih banyak tentang ebook anda.

Promosi tanpa kebohongan

Jangan pernah melakukan kebohongan saat anda berbisnis, demikian juga dengan bisnis ebook. Jangan melakukan spam, jika anda melakukannya maka anda tak akan menjadi pemasar yang sukses dengan cara-cara yang tidak beretika.

Itu sama saja dengan merusak reputasi anda sendiri di dunia maya. Sampaikan dengan jujur dan realistis tentang kelebihan-kelebihan ebook anda. Jika anda melebih-lebihkan kehebatan ebook anda dan tidak sesuai dengan isi ebook, hal itu akan mengecewakan pembeli ebook anda. Apabila itu yang terjadi, mereka tidak mau membeli dan mempromosikan ebook anda kepada orang lain, yang ada mereka sangat kecewa membeli ebook anda.

Proses pembelian dan pembayaran ebook yang mudah

Jangan lupa bila anda ingin menjadi penjual yang sukses dan dapat dipercaya maka anda bisa membuat konsumen mudah membeli ebook anda, lalu mudahkan transaksi pembayaran bagi mereka. Setelah

konsumen membaca halaman promosi ebook, dia mulai tertarik dan berniat untuk membeli ebook anda. Dan tidak ragu lagi mereka akan segera membeli ebook anda. Namun bisa saja mereka mengurungkan niatnya dan membatalkan membeli ebook. Mengapa? Karena ketika melihat proses transaksinya terkesan ribet dan berbelit, sangat mungkin mereka malas dan akhirnya memutuskan untuk membatalkan membeli ebook anda.

BISNIS PPC

PPC adalah salah satu bisnis online yang banyak diminati orang. Pay Per Click adalah bisnis internet yang metodenya adalah melalui pemasangan iklan di suatu blog, dimana anda akan dibayar untuk setiap klik yang dilakukan di iklan yang dipasang tersebut. Salah satu contoh bisnis PPC yang paling populer adalah Google AdSense.

Google AdSense adalah bagian dari Google yang mengurus masalah periklanan pihak ketiga. Google dalam hal ini akan bekerjasama dengan pemilik blog dimana mereka akan memberikan kode-kode tertentu yang harus anda pasang di blog anda. Kode-kode tersebut akan menampilkan iklan-iklan milik pihak ketiga yang bekerjasama dengan Google. Tidak sembarang iklan diberikan ke anda, karena hanya iklan-iklan yang menurut mereka sesuai dengan isi blog anda saja yang akan diberikan kepada anda, untuk diletakkan di blog anda.

Beberapa keunggulan bisnis PPC antara lain:

- Pendaftaran gratis dan mudah

- Semakin besar Alexa Rank maka semakin besar juga komisi yang akan diterima dari setiap click unique visitor pada blog anda
- Pembayaran komisi dapat melalui transfer Bank BCA dan Paypal dengan batas minimum \$10
- Dapat memblokir situs iklan tertentu
- Memiliki fitur iklan link yang unit
- Ukuran dari iklan dan warnan ya sangat mudah diatur dan akan terlihat langsung

Jenis-Jenis PPC

➤ Google AdSense

Tentu sudah sering dengar kan tentang Google AdSense dan AdSense adalah sumber penghasilan terbesar dari bisnis online di dunia internet. Bisnis ini murah karena tanpa modal dan mudah karena tidak butuh kemampuan yang tinggi baik dari sisi marketing maupun IT.

Berikut adalah langkah-langkah untuk mendapatkan penghasilan d Google AdSense:

- Buatlah email di <http://www.gmail.com>

Bila sudah punya email gmail maka gunakan email itu namun membuat email baru khusus untuk adsense ini akan lebih baik.

- Buatlah sebuah blog

Anda bisa membuat blog untuk mendapatkan uang dari Google misal di <http://www.blogger.com>. Dengan menggunakan blog proses penerimaan akan lebih cepat dan kemungkinan besar diterima. Sangat mudah untuk membuat blog ini, kamu bisa browsing untuk tutorial pembuatan blog.

- Isilah blog dengan artikel berbahasa Inggris

Jika anda ingin mendapatkan banyak uang dari Google AdSense maka blog anda harus berbahasa Inggris. Hal ini karena ajukan tidak akan diterima bila content tidak berbahasa Inggris. Bagi anda yang tidak mahir menulis bahasa Inggris maka banyak situs yang menyediakan content berbahasa Inggris dan siap untuk copy paste, asalkan saja disertakan nama pengarang aslinya, untuk menghindari tuduhan pembajakan.

- Daftar ke Google AdSense

Setelah blog anda siap maka saatnya mendaftarkan diri di Google AdSense, caranya klik <http://www.google.com/adsense>. Setelah diklik isilah data-data anda, khusus untuk nama dan negara anda jangan sampai salah, karena cek yang akan anda terima tidak akan dapat diuangkan bila dua hal di atas salah. Setelah selesai, tunggulah sampai pihak google melihat situs yang anda ajukan secara manual.

- Setelah disetujui

Anda bisa login ke google adsense, dan di sana anda bisa mengkonfigurasi adsense, memilih format yang paling sesuai dengan space yang disediakan di situs anda, misalnya saja warna,

ukuran dan pengaturan lainnya. Setelah code javascript anda copy, kemudian pastekan di situs anda yaitu bagian javascript/html.

- Update artikel

Bila ingin bertahan untuk mendapatkan uang dari Google Adsense maka anda harus membuat artikel yang asli atau loloscopy scape. Bila artikel yang anda buat copas maka iklan Google Adsense hanya akan bertahan beberapa bulan saja. Maka belajarlh membuat artikel sendiri dengan bahasa Inggris, serta rajin-rajinlah melakukan update. Dan code adsense ini, bisa anda tempatkan di situs mana saja, tidak hanya di situs yang pertama kamu daftarkan ke google adsense.

Adsense Camp

Bisnis online tanpa modal berikutnya adalah Adsense Camp dan pembayarannya bisa langsung di transfer lewat rekening pribadi anda dan jumlahnya Rp.10.000,-. Cara Registrasi dan pemasangan iklannya ini juga cukup mudah. Pertama anda hanya perlu daftar secara gratis, menambahkan blog anda ke directorynya, memasang iklan di blog anda dan anda bisa mendapatkan uang dari Adsense Camp.

Iklan ini memberikan uang kepada setiap orang yang memasang iklan Adsense Camp dengan cara pengunjung mengklik iklannya.

Cara mendaftar Adsence Camp

1, Kunjungi AdsenseCamp

2. Pada halaman utama, silahkan anda Klik "CREATE PUBLISHER ACCOUNT" untuk mendaftarkan akun sebagai publisher
3. Isilah semua data - data anda pada kotak yang tersedia, bila sudah Klik Submit
4. Setelah semua formulir anda isi, anda akan di kirimi email oleh AdSenseCamp. Silahkan ikuti link yang ada pada email tersebut untuk masuk ke akun adsensecamp anda.
5. Bila sudah login, Klik Menu publisher-manage channel.
6. Pada halaman manage channel, silahkan tambahkan channel baru anda untuk menampilkan iklan pada blog.
7. Bila sudah, pilih menu pasang script iklan. Pilih tampilan iklan sesuai keinginan anda lalu Klik "Pilih Tampilan Iklan" untuk menampilkan kode iklan.
8. Setelah itu anda bisa copy scrip dan pasang pada blog anda

Setelah langkah tersebut maka anda sudah mempunyai iklan pada blog sendiri. Untuk dapat menghasilkan banyak uang dari cara ini, yang harus anda lakukan adalah mendatangkan trafik sebanyak mungkin ke blog dan berharap agar banyak pengunjung yang mengklik iklan anda.

Sitti

Sitti adalah salah satu bisnis online yang sering di sebut dengan *PPC* atau *Paid Per Click*. Sitti banyak disukai oleh blogger karena klik iklannya yang tinggi mulai dari Rp.400 ,-sampai Rp.5000,- .

Cara mendaftar menjadi publiser di Sitti

- Kunjungi situs <https://sittizen.sitti.co.id/daftar.php>
- Pendaftaran
 - Masukan alamat email anda
 - Pasword yang diinginkan
 - Nama situs atau blog
 - Pilih jenis situs
 - Jumlah pengunjung
 - Isi dengan teliti dan hati – hati
- Setelah semua data lengkap dan terisi, klik kirim ke SITTI
 - Tunggu beberapa saat kode link konfirmasi ke email, setelah datang balasan dari SITTI lalu klik link yang diberikan di dalam email anda yang tadi di daftarkan.
- Silahkan login dan masukan email serta pasword, juga berikut kode captcha yang harus anda isi dengan benar.
- Pembuatan slot
 - Setelah anda masuk klik buat slot iklan baru, masukan alamat situs anda, lalu pilih type iklan yang ingin anda tampilkan dan untuk nama bisa anda kosongin. Lalu klik selesai. Bila ada ucapan "Selamat, slot iklan anda telah berhasil dibuat" maka silahkan klik lanjut.

Tunggulah persetujuan slot iklan anda dan pemberitahuan akan dikirim pada email anda biasanya sehari semalam atau lebih. Setelah slot iklan anda di setujui anda bisa copy kode HTML ke widget blog anda.

KumpulBlogger adalah jaringan blogger Indonesia untuk mendapatkan alternatif penghasilan tambahan dengan cara menyediakan ruangan pada blognya sebagai tempat menyampaikan pesan komersial dari Advertiser. Jadi anda pasang script iklan dari kumpulblogger ke blog anda dan anda akan mendapat komisi jika iklan yang muncul di blog yang di klik oleh pengunjung. Komisi yang anda dapatkan tiap 1 kali unik klik text links bernilai Rp.300 sedangkan tiap 1 kali unik klik mini banner bernilai Rp.350.

Cara daftar KumpulBlogger.com

- Silahkan anda mengunjungi KumpulBlogger.com
- Selanjutnya jika sudah mendaftar, login ke akun anda
- Edit profil anda pada menu Edit Profile
- Selanjutnya Daftarkan blog anda pada menu Tambah Blog.

Nama Blog silahkan isi nama blog anda,

Keterangan Tentang blog silahkan isi deskripsi singkat tentang blog anda contoh blog bisnis online, blog pendidikan atau blog yang sesuai dengan artikel pada blog anda.

Alamat URL Blog silahkan masukkan url blog anda

Kategori silahkan isi dengan kategori yang berhubungan dengan blog anda contoh kecantikan, bisnis, review, software, kesehatan dan lain-lain.

Tag URL diisi tag yang berhubungan dengan blog anda, contoh bisnis tanpa modal,,bisnis online atau lainnya

Bahasa yang di gunakan dalam blog pilih salah satu bahasa Indonesia ataukah bahasa Inggris.

- Jika data sudah terisi dengan benar, klik Submit. Setelah hal di atas selesai maka anda bisa mengambil script iklan untuk di pasang di blog anda.

BISNIS PTC

Konsep dasar PTC sebenarnya cukup sederhana, anda mungkin tahu bahwa di dunia nyata terdapat begitu banyak perusahaan yang ingin mengiklankan produk mereka. Mereka mengeluarkan dana yang cukup besar hanya agar iklan mereka dilihat oleh banyak orang. Hal ini tidak hanya berlaku pada mediator industri hiburan dunia nyata seperti televisi, radio, dan sebagainya, namun juga ternyata berlaku di internet.

Para pemilik program PTC adalah men-share pendapatan yang mereka dapatkan dari para pemasang iklan kepada para clickers. Clickers merupakan istilah untuk para member yang mengikuti program PTC tersebut. Meskipun terkadang ada pula para pemilik PTC yang tujuannya membangun PTC hanya sekedar untuk mengiklankan produk-produk mereka sendiri, tapi itu tidak masalah, yang terpenting mereka membayar para membernya, karena dollar-lah yang memang dicari oleh para clickers.

Ada banyak istilah-istilah yang ada didalam bisnis PTC dan anda juga harus mengetahui ciri-ciri dari PTC yang terpercaya dan PTC Scam yang merugikan waktu dan tenaga anda. Karena itu memulai segala sesuatu dengan baik maka aktivitas kerja online anda setiap hari di bisnis PTC ini menjalani bisnis PTC ada beberapa persiapan awal yang harus Anda

persiapkan terlebih dahulu. Dengan mempersiapkan akan menjadi lebih mudah dan lebih efektif.

Langkah-langkah memulai bisnis PTC adalah sebagai berikut:

- Membuat E-Mail

Buatlah sebuah email baru Gmail atau Yahooemail atau email lainnya yang nanti akan anda gunakan untuk proses pendaftaran di website/situs PTC. Anda juga harus membuat payout di Paypal, payout di AlertPay, untuk verifikasi akun website/situs PTC. Akan lebih baik bila anda membuat email yang baru, dan lebih dari satu, sekedar untuk persiapan bilamana diperlukan. Email tersebut akan selalu di minta setiap anda melakukan pendaftaran pada salah satu website/situs PTC. Anda tidak akan pernah bisa mendaftar pada setiap website/situs PTC tanpa memiliki alamat email.

- Membuat rekening bank lokal

Satu lagi yang bisa anda buat adalah rekening bank lokal untuk pembayaran dari PTC. Untuk menjalani bisnis PTC lokal anda harus mempunyai rekening bank lokal setidaknya 1 buah. Anda bisa menggunakan rekening BCA, MANDIRI, atau BNI atau bank lokal lainnya. Rekening bank lokal tersebut diperlukan untuk mencairkan uang yang telah terkumpul di akun PTC lokal yang anda ikuti apabila telah mencapai payout miniumnya.

- Simpan Pasword

Sangat penting bagi anda untuk mencatat username, password, kode verifikasi, dan informasi penting lainnya yang pastinya berhubungan

dengan data diri anda dengan akun anda pada salah satu website/situs PTC, email, PayPal ataupun AlertPay yang sedang Anda jalani dan Anda pakai sampai dengan sekarang.

Berikut beberapa program-program PTC No SCAM yang bisa anda pilih:

- www.clixsense.com

Program PTC ClixSense adalah sebuah program afiliasi yang sangat simple, sangat sederhana dan sangat mudah untuk dijalankan. Untuk mendaftar di clixsense anda tidak akan dipungut biaya atau anda mendaftar gratis. Clixsense bisa dijadikan tambahan penghasilan dalam bisnis online anda sambil anda browsing di internet, dimanapun anda dan kapanpun program ini bisa dijalankan. Anda bisa mendapatkan pendapatan yang cukup lumayan dari program ini.

- www.neobux.com

Program situs PTC yang terbesar di dunia saat ini adalah www.neobux.com dan sudah lebih dari jutaan dollar telah membayar membernya terbukti dari ribuan anggotanya dari seluruh dunia termasuk Indonesia. NEOBUX merupakan PTC legitimasi yang sangat direkomendasikan karena terbukti secara instant membayar membernya. Walaupun pemilik Neobux adalah orang Portugal tapi neobux menggunakan server yang berada di USA. NEOBUX saat ini berada di level ELITE SITE versi PTC-Investigation. PTC ini sudah membayar lebih dari \$ 1.000.000,00 kepada jutaan membernya diseluruh dunia. Anda tidak perlu ragu untuk mendaftar pada PTC ini.

BLOGGING

Blog merupakan situs web yang berisi tulisan, artikel atau informasi yang bermanfaat yang diupdate secara teratur dan dapat diakses secara online baik untuk umum maupun pribadi. Kegiatan blogging berkembang sangat pesat dengan tujuan yang beragam dan sebagian besar blog masih menggambarkan konsep blogging yang murni. Sebagian blog juga berkembang sesuai dengan kemauan dan tujuan pemiliknya sehingga banyak yang berisi materi bebas dan terkadang keluar dari konsep blogging sebenarnya.

Cara membuat Blog gratisan

- Buat akun Gmail

Hal pertama yang harus anda persiapkan tentunya adalah Email dari Google, atau kita sering menyebutkannya **Gmail**. Jika anda ingin membuat blog di Blogger, maka email yang harus digunakan adalah Gmail, tidak boleh Yahoo Mail ataupun email dari Microsoft.

- Kunjungi <http://www.blogger.com>

Setelah langkah pertama membuat akun Gmail maka anda bisa mengunjungi situs <http://www.blogger.com>. Sekalipun [blogger.com](http://www.blogger.com) ini bukan satu-satunya tempat untuk membuat blog. Karena masih ada tempat untuk membuat blog lain yang juga gratis, diantaranya adalah Wordpress dan Mywapblog

- Isi blog dengan artikel berkualitas

Bila blog anda telah jadi maka anda bisa mengganti template, mengisi artikel atau gambar yang bisa membuat blog anda bisa mengisi blog dengan konten atau artikel yang berkualitas. Jika kualitas konten blog anda bagus maka pengunjung akan

menyukai blog anda. Pengiklan hanya akan membayar anda untuk iklan jika itu membantu mereka menghasilkan uang. Anda tidak perlu berbahasa Inggris untuk menghasilkan uang lewat internet, cukup punya keyakinan dan semangat untuk membuat sebuah blog yang benar dan berkualitas

- Kata kunci konten blog yang tepat

Anda bisa mengoptimalkan konten anda dengan kata kunci yang tepat agar mudah ditemukan oleh pengunjung saat mereka mencari artikel yang diinginkan di google. Anda dapat menggunakan Google AdWords Keyword Tool untuk mengetahui apa kata kunci mendapatkan jumlah pengunjung tertinggi dalam niche anda.

Beberapa cara mengoptimalkan konten blog diantaranya:

- Kata kunci yang tepat sasaran

Anda bisa memilih beberapa kata kunci dengan jumlah pencari tertinggi dalam tema yang anda inginkan, setelah itu anda bisa menulis konten tentang topik tersebut.

- Penempatan kata kunci.

Selain memilih kata kunci yang tepat anda juga harus meletakkan kata kunci yang anda bidik pada beberapa bagian dari artikel atau konten anda. Anda bisa meletakkan kata kunci pada beberapa bagian dibawah ini:

- Subpos
- Judul tag
- Nama file untuk gambar dan halaman web
- Alt tag untuk gambar
- Dalam paragraf pertama dan terakhir
- Dalam hypertext terkait kata-kata dan frase

Anda akan ingin memfokuskan upaya anda pada topik yang paling menguntungkan dan kemudian memastikan konten anda diindeks dengan benar oleh search engine untuk kata kunci menguntungkan.

- Meningkatkan Traffic blog

Mungkin blog anda dapat berjalan baik dan menghasilkan banyak uang tanpa anda apa-apakan, tapi jika blog tersebut memiliki banyak trafik ke situs anda. Anda dapat mendapatkan banyak uang jika memiliki traffic tinggi atau pengunjung yang cukup banyak.

Berikut beberapa cara untuk mendapatkan banyak traffic:

1. Search engine.

Dapatkan peringkat yang bagus pada mesin pencari untuk kata kunci dan konten yang berkualitas di blog anda.

2. Backlink

Dapatkan backlink dan rekomendasi ke website anda dari situs lain, blog, media sosial, direktori dan masih banyak lagi yang lain.

3. Anda juga bisa memasang iklan berbayar pada google dan blogger indonesia lainnya

4. Untuk menganalisa perkembangan trafik blog anda, anda bisa menggunakan Counter Histats, dan google analytics.

Tips menghasilkan banyak uang dari blog

- Pasang iklan di blog

Pasang iklan adalah cara paling umum dan cara yang paling mudah untuk dilakukan oleh blogger. Inti dari cara mendapatkan uang di blog

ini adalah adalah kita menyediakan *space* di blog kita untuk ditempatkan iklan. Cara yang paling umum adalah program iklan kontekstual dimana materi iklan yang muncul akan menyesuaikan dengan *keyword* konten blog anda. Ada banyak bertebaran program jenis ini, tapi biasanya yang paling banyak diminati dan digeluti adalah Google Adsense dan Chitika.

Cara memasang iklan pada blog

- Tentukan jenis iklan yang anda pasang

Anda bisa menentukan jenis iklan mana yang bisa anda buat untuk menghasilkan uang. Jenis dan ukuran advertising harus dipertimbangkan karena sebagian besar periklanan dalam industri iklan teks Google atau iklan gambar.

Biro Iklan Internet (IAB) memberikan daftar tujuh unit iklan standar (dimensi dalam piksel berada di dalam kurung) diantaranya adalah:

1. Medium Rectangle (300 x 250)
2. Rectangle (180 x 150)
3. Leaderboard (728 x 90)
4. Skyscraper (160 x 600)
5. Setengah Halaman Iklan (300 x 600)
6. Tombol 2 (120 x 60)
7. Microbar (88 x 31)

Satu ukuran yang ditunjukkan sebagai delisted adalah Banner penuh (468 x 60). Anda masih akan melihat ini secara luas di Internet, tetapi tidak pada situs yang berusaha untuk menjual ruang iklan.

- Buat halaman blog dengan template untuk iklan

Jika anda ingin merancang blog anda dengan template khusus yang menempatkan iklan pada letak yang strategis. Berhati-hatilah untuk tidak begitu membebani Template halaman web Anda sehingga terlihat berantakan dan berat (loading yang lama). Beberapa iklan yang dirancang untuk cocok dengan baik pada halaman blog anda akan mencapai penampilan profesional tanpa terlihat berlebihan. Dan hanya iklan yang paling menonjol akan mendapatkan banyak klik. Pada umumnya dalam iklan adsense pada blog akan menampilkan leaderboard (728 × 90) di bagian atas, dengan ukuran iklan lain sepanjang sisi kanan halaman atau bisa dibilang akan bertabrakan dengan penglihatan pengunjung.

Iklan Google AdSense dapat ditempatkan di manapun pada halaman. Tapi terlalu sering mereka cenderung mengacaukan situs dan membuat lebih sulit bagi pembaca untuk mendapatkan informasi yang mereka inginkan.

- Pertimbangkan tampilan iklan pada blog anda

Salah satu iklan yang bisa anda pilih adalah google adsense. Google adalah perusahaan periklanan terbesar di Internet. Iklan AdWords yang muncul pada hasil pencarian menghasilkan sejumlah besar pendapatan bagi perusahaan. Tapi anda dapat menempatkan iklan Google AdSense di situs web atau blog anda sendiri. Untuk mempelajari lebih lanjut, lihat <https://www.google.com/adsense/>.

Keuntungan dari iklan AdSense adalah bahwa Google berusaha keras untuk hanya menampilkan iklan yang relevan dengan kata kunci pada halaman web Anda. Dan mereka memiliki jutaan pengiklan, banyak dari

mereka yang menemukan hasil yang baik iklan di situs seperti milik anda. Anda tidak harus mencari pengiklan untuk membuat blog anda memiliki penghasilan. Google sudah berbaik hati menyediakan pengiklan untuk anda. Dan Google tampaknya akan membayar anda dengan separuh penghasilan mereka, misal :
Google menerima bayaran Rp.5.000 perklik, kita akan mendapatkan bayaran Rp.2500 atau setengah dari penghasilan mereka

- Sponsorship

Anda bisa mendapatkan uang dengan menyewakan *space* untuk iklan langsung dari klien. Jika blog kita cukup ramai dan padat pengunjung, peluang untuk mendapatkan *sponsorship* ini sangat terbuka lebar. Ada banyak perusahaan yang merasa jauh lebih efektif untuk memasang iklan langsung di blog anda, dan tentu saja ini peluang yang sangat bagus. Sistem sponsor juga bisa saja dilakukan melalui postingan. Anda akan diminta untuk mereview, mengulas atau menulis tentang suatu topik berdasarkan pesanan dari klien, dan kita dibayar untuk itu.

- Program Afiliasi

Program ini terbukti telah banyak yang menikmati hasilnya. Di sini anda bertindak seperti agen, perwakilan atau bisa juga sebagai makelar, dimana tugas anda adalah memberikan klien atau pelanggan baru untuk perusahaan yang kita berafiliasi kepadanya. Di antaranya yang paling terkenal adalah clickbank, amazon, dan linkshare.

- Menjual blog

Kunci utama bagi anda untuk menjual blog adalah kualitas blog anda. Parameternya adalah jumlah pengunjung, semakin banyak, semakin

bagus, semakin mahal nilai sebuah blog. Jadi, jika blog anda ada yang menawarkan dengan harga tinggi, maka jual saja.

- Menjual produk atau jasa di blog

Jika blog anda sudah cukup terkenal dan memiliki traffic yang tinggi maka anda bisa menjual produk atau jasa pada blog anda sendiri. Blog anda yang sudah memiliki *brand image* yang baik dan kuat akan menjadi semacam acuan dan menjadi referensi terpercaya bagi banyak orang karena tulisan anda berbobot dan memberikan manfaat yang luar biasa. Nah, jika sudah begitu, tidak sulit menjual berbagai produk atau jasa yang menjadi ciri khas blog anda, seperti t-shirt, dompet, tas, topi dan lain sebagainya.

BISNIS AFFILIATE AMAZON

Amazon.com adalah toko online terbesar di dunia yang menyediakan berbagai jenis produk, mulai dari buku, barang elektronik, kebutuhan rumah tangga, games, gadget, dan lain-lain. Toko online ini didirikan oleh Jeff Bezos pada tahun 1994 dan berpusat di Seattle, Washington, Amerika Serikat. Amazon store tersebar cukup luas ke seluruh dunia, seperti Italia, Jerman, Inggris, Canada, Spanyol, China, dan Jepang.

Amazon memberikan kesempatan publisher yang memiliki website atau blog untuk mendapatkan penghasilan dari websitenya tersebut dengan menawarkan program affiliate atau dikenal dengan sebutan Associates Amazon dan semua publisher di seluruh dunia bisa mengikuti program ini.

Affiliate Amazon merupakan salah satu jenis bisnis yang paling populer di internet dengan pangsa pasar AMAZON yang begitu besar maka jangan heran kalau bergabung dibisnis yang satu ini Anda akan mendapatkan penghasilan tanpa batas dari dunia online itupun jika Anda yakin berhasil menjalaninya. Bisnis satu ini saya yakin prospek kedepannya sangat menjanjikan bagi anda.

Keuntungan-keuntungan mengikuti program affiliate Amazon diantaranya:

- Member Amazon sangat banyak

Amazon memiliki banyak sekali member yang sering berbelanja secara online sehingga kemungkinan untuk mendapatkan keuntungan dari program affiliate Amazon.com sangat besar dan mudah.

- Produk yang dijual beragam dan banyak

Anda publisher tidak akan kehabisan ide dalam memilih jenis produk yang mau dipromosikan karena pilihan produk di Amazon sangat banyak dan hampir semua produk dapat dibeli melalui Amazon.com dengan transaksi yang cepat dan mudah.

- Detail produk yang dijual juga sangat lengkap

Dengan produk yang dijual memiliki keterangan yang lengkap maka hal ini akan memudahkan anda untuk menganalisa produk mana saja yang paling laris dipasar dan produk mana yang mendapat rating kurang baik dari konsumen.

- Amazon.com memiliki kredibilitas yang tinggi di mata konsumen dunia

Dengan kredibilitas yang tinggi tersebut maka semakin mudah bagi anda untuk mendapatkan keuntungan dari Amazon.com. Apabila barang yang dibeli rusak karena proses pengiriman atau tidak sesuai dengan deskripsi barang maka customer dapat melakukan return atau minta penggantian barang yang sama. Inilah yang membuat Amazon.com sangat dipercaya oleh customernya karena menyediakan jaminan 30 hari bagi pembeli.

- Biaya gratis untuk bergabung dengan Amazon.com

Amazon.com tidak menerapkan sistem waralaba pada semua publishernya sehingga publisher tidak akan dikenakan biaya apapun untuk mendaftar ataupun pencairan komisinya.

- Customer dapat melakukan semua transaksi secara online, kapan saja dimana saja.

Dengan transaksi online yang mudah maka hal ini membuat potensi jumlah konsumen atau pembeli semakin banyak. Keuntungan bagi anda adalah mendapatkan komisi amazon yang semakin banyak.

- Anda tidak perlu menyetok barang

Dengan bergabung sebagai publiser pada Amazon.com maka anda tidak perlu pusing dengan proses penyediaan dan pengiriman barang karena semuanya sudah dilakukan oleh pihak Amazon.com. Publisher dapat memilih barang apa saja yang akan dipromosikan, dan pihak Amazon.com sudah menyediakan banner, link, widget, yang bisa membantu proses promosi yang dilakukan. Amazon.com menyediakan laporan penjualan dengan lengkap disertai dengan komisi yang telah didapatkan oleh publishernya.

Bagaimana Komisi anda di Amazon?

Anda bisa mendapatkan komisi dari Amazon dengan berbagai pilihan karena ada 3 pilihan metode pembayaran, namun hanya 2 pilihan yang memungkinkan bagi orang Indonesia untuk menerima komisi tersebut.

Beberapa pembayaran tersebut diantaranya adalah:

- Komisi dibayar dengan gift certificate

Komisi anda akan dianggap atau diakui sebagai deposit di Amazon.com dan dananya hanya bisa dipakai untuk berbelanja di Amazon. Jadi anda tidak perlu pakai kartu kredit kalau belanja di Amazon.com. Minimal komisi yang bisa didepositkan kalau sudah mencapai minimal \$10.

- Komisi dibayarkan melalui cek Amazon

Bila komisi anda sudah mencapai minimal \$100 maka Amazon akan membayarnya dengan menggunakan cek. Anda bisa merubah jumlah minimal ini sesuai keinginan anda, selama tidak lebih kecil dari jumlah minimum yang telah ditentukan oleh pihak Amazon.com. Lamanya cek diterima dari sejak dibayarkan bisa sampai 2 bulan.

Cara mendaftar Affiliate Amazon

- Kunjungi situsnya www.amazon.com atau <https://affiliate-program.amazon.com>
- Jika Anda membuka dari situs <https://affiliate-program.amazon.com> , langsung saja Anda klik bagian Join now for FREE

- Isi data dengan lengkap
Anda akan diminta untuk memasukkan informasi alamat email anda, silahkan isi dengan e-mail anda yang valid. Anda juga harus mengisi data anda yaitu nama lengkap anda, alamat e-mail anda dan isikan juga Password, isilah data anda dengan benar dan gunakan alamat e-mail yang valid.
- Setelah itu Klik tombol "Create account", maka anda diminta mengisi lagi 3 step formulir data-data pribadi anda. Kali ini informasi yang anda berikan akan menjadi informasi yang akan tertulis di cek Amazon. Isikan data-data Anda yang sesuai dengan ID KTP anda. Setelah itu klik pada bagian Next Your Website Profile untuk mengisi data website Anda. Mengenai website, anda tidak perlu khawatir walaupun harus memasukkan informasinya, anda bisa masukkan website atau blog anda yang masih baru sekalipun atau masih kosong
- Klik tombol "Finish"
Setelah finish anda sudah dapat mempromosikan produk-produk dari Amazon. Anda akan dibawa kehalaman ID associates dan Anda akan mendapat Associate ID (tracking ID) anda yg pertama Lanjutkan dengan pilih pada bagian Specify Payment Method Now dan anda akan diberi pilihan untuk mengisi metode pembayaran untuk komisi anda. Anda dapat mengisinya sekarang atau nanti, kondisi ini juga bisa anda rubah sewaktu-waktu seandainya anda ingin merubahnya.

Hal yang perlu anda ketahui

- Anda bisa membuat 100 refferal-id untuk satu account affiliate amazon.

- Anda dapat mendaftar ke Amazon Associate berulang kali untuk membuat account baru, selama menggunakan alamat email yang berbeda.
- Anda bisa mencatat atau mengingat alamat email dan password yang anda gunakan untuk login ke Amazon Associate.
- Tetap gunakan Associates ID anda yang sudah didapatkan pada saat anda pertamakali mendaftar pada Amazon untuk mempromosikan produk anda.
-

Tips mendapatkan banyak uang di Affiliate Amazon :

- Gunakan lebih dari 1 Tracker Id untuk beberapa Website
Jika anda menjalankan bisnis ini dengan beberapa website tapi hanya menggunakan satu tracker id saja maka anda tidak bisa memantau atau mengetahui mana saja website yang berkembang dan mana saja website yang redup atau tak berjalan. Oleh karenanya juga memakai lebih dari satu tracker ID akan memudahkan anda untuk mengetahui barang apa saja yang diminati disalah satu website anda
- Buat konten yang sesuai dengan produk Amazon yang anda pasarkan
Anda bisa membahas produk atau meriview namun kaitkan barang yang sesuai dengan apa yang anda review, misalnya anda meriview kosmetik maka biasakan menaruh link produk tersebut yang tersedia di amazon dan taruh di postingan/artikel anda. Dan akan lebih baik bila anda memasang barang yang best seller akan memudahkan teman-teman untuk menjual barang/produk-produk amazon yang ditampilkan di website atau blog anda.

➤ Tempatkan link Affiliate Gambar

Dengan menempatkan gambar dan Link hanya dengan Amazon akan membuat postingan/artikel anda menarik. jika pembaca sudah merasa tertarik dengan postingan anda dan ingin membeli produk yang anda jabarkan di web/blog. dia dengan mudah akan membelinya dengan mengklik gambar yang tersedia diposting anda. Jangan lupa untuk menaruh gambar yang sesuai dengan barang yang anda review diartikel anda.

➤ Gunakan Tombol Amazon Beli Sekarang

Untuk mendapatkan banyak konsumen dan memudahkan transaksi mereka maka akan lebih baik anda memasang tombol Amazon beli sekarang. Menurut survei menyebutkan bahwa tombol amazon ini akan menambahkan keyakinan pembaca untuk membeli melalui blog atau artikel anda.

➤ Gunakan blog atau website yang SEO Friendly

Dengan menggunakan web atau blog yang seo friendly akan memudahkan web/blog anda tampil dimesin pencari. Jangan lupa juga gunakan tulisan yang baik, tidak copy paste dan artikel yang sesuai dengan tata bahasa yang baik. Buatlah web atau blog anda lebih professional.

BISNIS JASA PEMBUATAN WEBSITE

Peluang bisnis jasa pembuatan website, apakah anda tertarik untuk bisnis satu ini? Tampaknya jasa pembuatan website dapat menjadi pilihan yang tepat. Hanya bermodal keahlian dalam mendesain website dan memahami seluk.

Meskipun banyak website gratis, namun pembuatan website berbayar tetap prospektif terutama bagi perusahaan yang berbadan usaha. Melalui website sebuah perusahaan akan memiliki ciri tertentu dan meningkatkan prestige pemilik website. Untuk terjun ke dalam bisnis internet ini anda tidak perlu repot, hanya bermodal keahlian dan kemauan, seseorang bisa merasakan lahan emas usaha pembuatan website. Bahkan tanpa latar belakang pendidikan dan keahlian dalam design website seseorang bisamenjalankan bisnis ini.

Mengapa banyak orang yang membutuhkan website?

- Menampilkan informasi kontak online, sehingga lebih mudah dihubungi oleh setiap orang yang membutuhkan.
- Menuangkan ide-ide brilian-edukatif berupa artikel (yang nantinya mungkin akan berkembang menjadi sebuah buku) sesuai dengan disiplin ilmu yang anda miliki sehingga mengembangkan kredibilitas anda.
- Berbagi literatur, artikel ilmiah, buku pendidikan, maupun soal-jawaban yang anda tulis sendiri yang selanjutnya dapat di download oleh para siswa.
- Mengarsipkan dokumentasi kiprah anda di bidang pendidikan, baik pada saat seminar, penataran, simposium, di dalam negeri maupun luar negeri, sehingga menunjukkan eksistensi anda kepada khalayak.
- Sebagai media aktualisasi diri pemiliknya. Misalnya seorang aktivis lingkungan bisa menjadikan web pribadinya untuk memberikan informasi tentang bagaimana memelihara lingkungan dengan baik atau mengkampanyekan global warming.

- Mendapatkan uang
- Dan masih banyak lagi manfaat website untuk mereka yang membutuhkannya

Siapa saja yang butuh jasa pembuatan website

Kebanyakan konsumen yang membutuhkan layanan pembuatan website ini adalah instansi atau perusahaan yang ingin mengenalkan produk mereka untuk dipasarkan. Walaupun begitu banyak pula perorangan yang menggunakan jasa pembuatan website ini. Selain tersebut diatas, konsumen target Anda adalah organisasi, tokoh masyarakat, artis, bisnis atau usaha, lembaga pemerintahan dan non pemerintah, serta lembaga swadaya masyarakat (LPM) yang membutuhkan website untuk memperlancar urusannya.

Berikut beberapa orang atau organisasi yang membutuhkan website:

- Pribadi (Personal)
- Pengajar seperti guru, dosen, tutor, akademisi, praktisi pendidikan
- Pelajar baik siswa, mahasiswa perguruan tinggi negeri/swasta dan lain-lain
- Pejabat Publik seperti anggota Legislatif/Wakil Rakyat, Kepala Daerah, Bupati, Gubernur, bahkan Presiden
- Pemerintah
- Perusahaan
- Lembaga Pendidikan seperti sekolah, kampus, bimbel, pusat pelatihan, kursus, privat
- Lembaga Organisasi Kemahasiswaan baik Senat, BEM, DPM, Unit Kegiatan Mahasiswa dan lain-lain

- Lembaga Sosial seperti Organisasi Massa, LSM/NGO, Panti Asuhan dan lain-lain
- Unit Usaha Masyarakat yaitu Koperasi, UKM, BPR, BPRs
- Organisasi Kepemudaan Masyarakat (DKM, Karang Taruna, Klub Sepakbola, dll)
- Organisasi Pelatihan (Event Organizer, Sanggar Kreativitas, Lembaga Training dan Outbond)
- Perusahaan Teknologi Informasi (Pengembang IT, Pengadaan IT, dll)
- Perusahaan Wisata (Biro Perjalanan Wisata, Restoran, Hotel, Losmen, Souvenir, dll)
- Perusahaan Finansial (Bank, Kreditur, Simpan Pinjam, dll)
- Perusahaan Rancang Bangun (Konsultan Perencana, Sipil, Arsitek, Kontraktor, Lighting Specialist, Landscape, Pengembang, Pengadaan Properti)
- Perusahaan Ekspedisi (Jasa Pengiriman Barang, Penjualan Tiket, Penyewaan Kendaraan, dll)
- Perusahaan Budidaya Pertanian/Perkebunan/Peternakan (Pengusaha Teh, Kelapa sawit, Kakao, Ayam Potong, Sapi, Domba, Kambing, Aqiqah, Kurban, dll)
- Perusahaan Makanan/Minuman (Restoran, Food Court, Franchise, dll)
- Perusahaan Pertambangan (Batu Bara, Minyak Bumi, Timah, dll)
- Perusahaan Asuransi (Asuransi Kesehatan, Pendidikan, Kematian, Kendaraan, dll)
- Perusahaan Penerbitan (Percetakan, Advertising, Penerbit Buku, Souvenir, dll)

Saat ini pembuatan sebuah website tidak lagi menjadi sesuatu hal yang sulit untuk dikerjakan. Seorang web developer tidak harus menyusun satu persatu bahasa pemograman untuk membuat sebuah website. Saat ini semakin banyak software yang menyusun bahasa PHP, mySQL, software untuk mengedit dan mendesain tampilan website, software untuk membuat kerangka website, sehingga seorang web developer hanya tinggal menempel-nempelkan dan mendesain saja untuk membuat website yang interaktif dan komunikatif.

Peralatan dan modal yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis ini tidaklah besar. Tidak lebih dari Rp. 2 juta, seseorang sudah bisa memulai usaha ini. Modal tersebut digunakan untuk membeli satu buah komputer/ laptop dan jaringan internet, domain, dan hosting.

Trik pemasaran bisnis pembuatan website

Untuk mengatasi persaingan bisnis, seorang web developer harus mementingkan service kepada konsumen karena dalam usaha yang lebih mengandalkan jasa, service menjadi sesuatu yang sangat penting. Tidak hanya sebatas membuat website sampai selesai dibuat namun dia juga akan memantau website yang sudah berjalan (maintenance website) seperti update data, agenda dan lainnya. Sementara untuk memasarkan usaha yang berbasis internet ini, ada dua cara yang dapat dilakukan offline dan online.

Pemasaran secara online yang pertama anda harus membuat website sendiri, kemudian menggunakan jasa SEO agar situs atau blog kita dapat menempati posisi teratas pada search engine dengan keyword tertentu. Sedangkan pemasaran secara offline dapat dilakukan dengan

membuat brosur, spanduk, pertemanan di facebook, yahoo, bing, twitter dan situs jejaring sosial lainnya. Melalui situs-situs tersebut anda bisa menyelipkan alamat website. Hal yang paling penting bagi anda adalah tetap memperhatikan service yang anda berikan untuk klien sehingga jasa pembuatan website anda semakin dikenal. Dari semua jasa pembuatan website yang anda yang tawarkan paling banyak diminati ialah pembuatan website berbayar berbentuk dinamis untuk kalangan professional. Bagi banyak orang website professional memberikan tampilan yang sangat penting sebagai tampilan awal perusahaan.

Persiapan Membuka Jasa Web Development Jakarta

Membuka suatu bidang usaha pasti dibutuhkan yang pertama kali adalah action. Action disini harus dilaksanakan bersamaan dengan persiapan serta startegi untuk menembus target yang diinginkan. Untuk menjadi web developer dibutuhkan berbagai usaha kreatif atau inovasi dan wajib selalu banyak mencoba hal - hal yang bisa menjadikan anda lebih sukses dan kreatif. Untuk membuat suatu team jasa pembuatan website yang baik dan professional maka dibutuhkan persiapan. Anda harus mencari orang - orang yang memang berkompeten dan berpengalaman di bidangnya.

Jika anda bekerja secara team pasti berbeda dengan bekerja secara individual. Dengan bekerja secara team, anda harus tahu visi misi team ini dan cari orang - orang yang ahli di bidang web developer, web designer, system analyst, internet marketing. Dengan keempat elemen tersebut, anda sudah bisa membentuk team untuk bergerak di bidang usaha jasa ini.

Setelah semua team jasa pembuatan website terbentuk, anda bisa menentukan target per bulan dari bisnis tersebut. Hal ini sebagai parameter bagi anda apakah setiap divisi bisa bekerja sesuai target yang diberikan. Tetap terus lakukan evaluasi setiap bulan bahkan setiap hari dengan begitu anda akan tahu apa yang harus dilakukan selanjutnya. Memang tidak mudah bekerja dalam team karena anda harus menyatukan visi misi terlebih dahulu baru menyatukan setiap team agar dapat bekerja sama dengan baik. Dalam membuat usaha jasa pembuatan website tersebut juga harus diperlukan bagaimana cara melakukan meeting dengan client, apalagi jika client tersebut berasal dari perusahaan besar. Pasti mereka tidak main - main dalam memilih team yang akan membantu mereka membuat website untuk perusahaan mereka.

BISNIS ONLINE AKSESORIS WANITA

Aksesoris merupakan kebutuhan yang hampir wajib bagi kaum wanita bukan hanya kalangan menengah ke atas, namun kalangan menengah kebawah pun seringkali tidak merasa keberatan untuk memiliki minimal satu aksesoris. Dari hal ini anda bisa melihat kisah sukses seseorang yang menjual aksesoris wanita dan mereka bisa mendapatkan banyak uang dari bisnis tersebut. Jika anda hanya memiliki keinginan seperti mereka namun tidak segera take action segera padahal sebenarnya bisnis usaha yang dijalankan oleh yang sukses tersebut juga bisa dikatakan ada yang dimulai dari sebuah keraguan namun dikarenakan mereka berani mencoba dan berusaha maka jadilah bisnis yang sudah berjalan dan terus berkembang, termasuk peluang bisnis aksesoris wanita yang banyak anda jumpai dewasa ini.

Mengapa memilih bisnis aksesoris wanita?

Bisnis aksesoris wanita memang menggiurkan dan menjanjikan karena modal untuk memulainya cukup murah bahkan bisa dikatakan sangat murah dengan keuntungan yang cukup besar. Hanya saja setiap bisnis yang di gelutinnya membutuhkan tempat yang sangat strategis, apalagi untuk bisnis ini sekalipun anda bisa menjualnya secara online. Usahakan anda memilih tempat yang ramai dan mudah dijangkau oleh target konsumen anda untuk penjualan secara offline.

Sedangkan untuk pemasaran secara online anda bisa nejalankanya dimana saja baik di rumah maupun saat and abepergian. Dari bisnis aksesoris wanita anda dapat memperoleh dengan keuntungan yang menggiurkan.

Bagi anda yang belum mengetahui seluk-beluk bisnis ini merasa tidak yakin untuk menjalaninya. Karena selain anda dituntut dalam perhitungan analisa bisnis anda juga harus mengetahui model yang sedang trendi saat ini. Bila anda ingin bisnis aksesoris wanita, carilah tempat-tempat keramaian oleh wanita-wanita muda untuk toko offline agar konsumen semakin percaya dengan anda. Sekitar 80% wanita yang banyak memakai aksesoris merupakan wanita yang masih muda. Sehingga bisnis ini benar-benar bisa menjadi pertimbangan bagi anda.

Bagaimana Memulainya?

Sebelum memulai peluang usaha aksesoris wanita sebaiknya anda melihat beberapa penjual aksesoris wanita yang ada di daerah sekitar anda, adakah toko-toko aksesoris wanita yang terdekat dengan anda? Anda bisa melihat dan memperhatikan jenis dan koleksi produknya. Selain itu anda bisa mencari secara online para penjual aksesoris wanita.

anda bisa mencontoh beberapa koleksi produk yang mereka jual. Hal itu adalah salah satu hal yang harus anda perhatikan sebelum anda memulai bisnis aksesoris wanita. Anda harus mengetahui produk yang akan anda jual sebelum membuat atau membelinya di produsen yang anda temukan.

Bagaimana proses produksinya?

Anda harus memutuskan apakah anda akan membuat sendiri semua produk aksesoris wanita tersebut kemudian di jual secara offline ataupun online atautkah anda membelinya dari supplier atau mengambil dari produsen dan menjualnya kembali dengan menambah harga untuk keuntungan yang bisa diambil nantinya.

Jika Anda tidak mau repot silahkan anda mencari produsen atau distributor bahkan penjual yang bisa memberikan harga diskon atau harga grosir, untuk tahap awal tidak ada masalah jika peluang bisnis aksesoris wanita ini dimulai dengan menjadi reseller mereka terlebih dahulu. Saat menjadi reseller anda bisa memperhatikan produknya, catat jenis produk dan jika memungkinkan kedepan anda bisa membuatnya sendiri dan melakukan inovasi terhadap produk tersebut.

Berapa modalnya?

Modal biasanya yang menjadi kendala utama bagi sebagian orang untuk memulai usaha demikian juga dengan bisnis aksesoris wanita ini, karena anda harus mengeluarkan modal terlebih dahulu, baik modal tempat maupun modal untuk belanja bahan aksesoris atau modal belanja ketika anda menjadi reseller sebuah distributor atau produsen.

Tentu saja modal diperlukan disini, dari beberapa sumber informasi yang anda dapatkan bahwa peluang usaha ini paling banyak adalah habis di sewa tempat yang strategis, untuk produksi barang malah jauh lebih mura namun bukan berarti anda harus menyewa tempat, karena anda ingin menjualnya secara online maka anda bisa membuat toko offline di rumah anda sendiri. Jadi untuk tahap awal anda bisa menjualnya secara online terlebih dahulu tanpa khawatir memikirkan modal tempat yang biasanya relatif mahal, jika sudah memiliki modal yang cukup baru bisa kita pikirkan untuk tempat yang cukup strategis sambil masih jualan online tentunya.

Untuk modal memulai bisnis aksesoris wanita adalah sebagai berikut:

1. Tempat seluas min 2 x 3 M
2. Beberapa model aksesoris yang anda jual secara offline
3. Jika anda menjualnya secara online tersebut dulu dan anda tidak menyetok barang, maka anda bisa menggunakan gambar-gambar aksesoris yang akan anda jual tersebut.
4. Tempat menaruh barang (Booth), jika tidak ada anda bisa memakai tempat untuk memasang gantungan-gantungan aksesoris
5. Spanduk dengan desain yang menarik.
6. Kaca cermin dengan ukuran yang disesuaikan

Dari modal awal yang diperlukan diatas pastinya tidak terlalu mahal dan anda bisa mencari modal seminimal mungkin untuk memulai bisnis aksesoris wanita tersebut.

Bagaimana Strategi Pemasarannya?

Ketika anda sudah bisa membuat sendiri atau mengambil produk dari produsen maka yang menjadi hal terpenting dalam sebuah bisnis usaha termasuk bisnis aksesoris wanita ini adalah bagaimana kita memasarkan produk secara efektif dengan biaya yang tidak terlalu tinggi. Anda bisa menggunakan media internet atau pemasaran online yang menjadi salah satu pilihan utama ketika anda ingin memasarkan produk dengan tingkat efektifitas yang cukup baik dan dengan biaya yang tidak mahal jika anda bisa mensiasatinya.

Untuk tahap awal anda bisa memanfaatkan social media, forum jual beli, marketplace online dan tentu saja chanel BBM (blackberry mesenger) untuk menambah kesempatan produk anda terjual dengan cepat. Jika anda memiliki biaya marketing silahkan beriklan berbayar di facebook, google adword yang cukup efektif untuk mendongkrak bisnis anda.

BISNIS ONLINE KAOS DISTRO

Distro menjadi bagian dari remaja yang paling banyak dilirik apalagi dengan kaos distro. Distro merupakan singkatan dari Distribution Outlet. Distro sendiri adalah suatu tempat untuk mendistribusikan suatu barang seperti halnya pakaian, kaos, celana dan aksesoris remaja. Biasanya Distro banyak menyediakan barang-barang yang hanya ada 1 sampai 2 barang yang sama. Model yang di jual pada Distro tak jauh dari gaya-gaya anak muda dan style-style yang mereka sukai. Untuk masalah barang yang ada di dalam sebuah Distro biasanya adalah barang-barang yang jumlahnya terbatas.

Kaos Distro merupakan kaos yang desainnya bukanlah desain umum sert adengan kualitas yang terbaik. Dengan menggunakan kaos distro inilah ada suatu kebanggaan dari remaja yang memakainya dan bisa menambah nilai style mereka. Mungkin di sinilah letak keunggulan utama dari Kaos Distro tersebut. Kaos Distro merupakan suatu karya seni dari sebuah rasa dan selera bukan dari harga dan biaya. Berbeda dengan kaos massal, di Distro gambar kaos tertentu hanya terdapat satu kaos atau dua kaos saja, paling banyak hanya ada dua kaos yang bergambar sama, itupun model kaos cowok dan model kaos cewek.

Prospek Bisnis Online Kaos Distro

Prospek usaha kaos distro memang banyak dilirik terutama oleh remaja, bisnis ini tidak membutuhkan modal besar bahkan hanya bermodalkan laptop dan koneksi internet bisnis ini bisa dijalankan. Banyak orang yang memulai bisnis ini dan pada akhirnya sukses sehingga tidak heran jika banyak orang yang terinspirasi untuk ikut memulai usaha kaos distro ini. Ada juga yang menekuni usaha kaos distro ini karena dirinya ingin mengekspresikan kreatifitasnya dalam sebuah kaos, sehingga dapat dinikmati oleh orang lain.

Kedepannya bisnis satu ini tetap bisa dijalankan bahkan memiliki prospek yang sangat bagus. Anda bisa membuat inovasi dan kreasi tanpa batas sesuai dengan keinginan dan selera remaja dari masa ke masa. Bisnis ini juga bisa dijalankan sebagai bisnis utama maupun bisnis sampingan. Tanpa biaya besar pun anda tetap bisa menjual produk-produk kaos distro dari supplier atau produsen terpercaya.

Cara Memulai Bisnis Online Kaos Distro

- Apa konsep anda

Banyaknya persaingan ada baiknya sebelum memulai usaha kaos distro anda menetapkan apa yang ia ingin capai dalam bisnis ini. Setelah misi ditetapkan maka proses selanjutnya adalah menentukan konsep dari brand kaos yang akan anda pilih. Apakah nasionalis, apakah musik, apakah gothic ataukah yang lain yang digemari remaja saat ini. Konsep ini yang nantinya akan menjadi nilai jual produk anda kepada konsumen, sehingga makin unik ide anda tersebut semakin baik dan juga menemukan pasar yang tepat, usaha kaos distro anda akan sukses.

- Target pasar

Menentukan target pasar sangat penting sebelum anda memasuki proses produksi dan penjualan. Sebelumnya anda bisa melakukan riset yang bertujuan untuk melihat potensi pasar yang akan anda garap nantinya. Riset ini melingkupi riset tentang berapa harga jual yang akan ditawarkan, bagaimana pasar merespons, persebaran ukuran kaos dan juga tema apa yang laku dipasaran. Di samping itu anda perlu untuk meriset vendor (jika anda tidak produksi sendiri) karena itu penting dalam operasional anda nantinya.

- Tentukan strategi pemasaran anda

Marketing bukanlah hanya bagaimana kita dapat menjual kaos distro anda. Branding, advertising, dan juga promosi harus kita pikirkan dalam bisnis ini. Kaos distro tidak hanya tentang produk yang bagus tapi juga tentang sebuah simbol dari gaya hidup yang menarik dan dinamis. Anda harus pintar-pintar mengemasnya dalam berbagai aktivitas promosi, baik di social media maupun di lapangan.

- Modal

Memulai bisnis kaos distro tidak harus membutuhkan modal untuk memulainya. Besaran modal bisa bervariasi tergantung dari kuantitas dan kualitas kaos yang ingin dibuat. Dengan modal BB, Laptop dan koneksi internet anda sudah bisa memasarkan bisnis online kaos distro tersebut.

PELUANG BISNIS TIKET PESAWAT ONLINE

Peluang bisnis tiket pesawat online saat ini nampaknya masih memiliki prospek yang sangat besar. Hal ini disebabkan semakin banyaknya orang yang menggunakan transportasi udara dan mereka malas untuk datang ke bandara atau ke agen tiket langsung. Selain itu dengan semakin tingginya minat kalangan menengah melakukan travelling.

Pilihan transportasi udara bukan lagi milik kalangan tertentu saja, semakin banyak masyarakat terutama dari kalangan menengah yang familiar menggunakan jasa penerbangan sebagai pilihan dalam melakukan perjalanan. Peluang usaha tiket online ini membuat berbagai kalangan seperti berlomba-lomba membuka jasa penjualan tiket online dan inilah kesempatan bagi anda untuk mendapatkan keuntungan yang sama dengan mereka.

Dengan semakin banyaknya loket-loket penjualan tiket pesawat online anda memerlukan terobosan-terobosan dan inovasi untuk menjalankan bisnis ini untuk mendapatkan lebih banyak keuntungan. Banyak yang beranggapan menjadi agen tiket pesawat itu sulit, padahal kenyataannya sangatlah mudah. Selain mudah, saat ini untuk menjadi seorang agen tiket pesawat juga tidak lagi membutuhkan modal yang

besar. Sistem yang semakin berkembang saat ini semakin memudahkan Kita berbisnis di penjualan tiket pesawat dengan modal koneksi internet, seperangkat komputer dan printer, anda sudah memenuhi syarat untuk melakukan penjualan tiket pesawat online.

Berikut ini adalah beberapa keuntungan menjalankan bisnis tiket pesawat online:

Sistem reservasi online bisa dilakukan 24 jam

Jadwal keberangkatan bisa dilihat kapan saja dan dimana saja

Jumlah kursi yang masih tersedia di pesawat bisa dilihat kapan saja dan dimana saja

Dengan mudah melakukan anda bisa booking tiket sendiri

Anda bisa melakukan issued tiket sendiri

Pelanggan mendapat notifikasi SMS yang dapat ditunjukkan ke petugas bandara jika tidak membawa printout tiket, dapat juga digunakan untuk melakukan checkin.

Cara untuk mendaftar bisnis tiket pesawat online:

- Melakukan registrasi pada perusahaan maskapai penerbangan tertentu
- Mengisi saldo deposit sesuai kebutuhan
- Melakukan transaksi melalui web perusahaan penerbangan yang anda pilih

TAHAPAN BISNIS ONLINE

INTERNET MARKETING

Internet Marketing mempunyai kesamaan arti atau makna yang sama yaitu sama – sama memiliki tujuan untuk memperoleh penghasilan melalui dunia maya. Namun pada Internet Marketing lebih berorientasi terhadap ilmunya atau teknik – teknik untuk mendapatkan uang dari sebuah bisnis online tersebut.

Tentunya kita sudah sering mendengar internet marketing. Secara sederhana internet marketing adalah pemasaran dan penjualan suatu produk yang dilakukan secara online. Dalam proses ini konsumen tidak harus keluar rumah untuk mendapatkan sebuah produk barang dan jasa yang dia inginkan, melainkan duduk santai di depan komputer sambil minum jus.

Internet Marketing merupakan suatu ilmu wajib yang digunakan bagi setiap orang yang ingin mengembangkan usaha atau meraih penghasilan melalui internet. Dengan mengetahui cara dan strategi internet marketing yang tepat maka anda akan mengerti arti dasar dari pemasaran melalui media internet.

Jika anda mampu untuk menjual produk – produk dari produsen maka anda pastinya membutuhkan tempat untuk promosi. Anda bisa membuat sebuah blog atau web yang nantinya bisa anda kembangkan blog tersebut dengan berbagai teknik untuk mendatangkan pengunjung supaya mereka membeli produk anda. Dengan membuat dan mengembangkan blog inilah anda sudah menerapkan teknik dari

internet marketing. Dan masih banyak teknik internet marketing lainnya tidak hanya dengan membuat dan mengembangkan blog, saya beri contoh dengan berpromosi melalui forum – forum, melalui jejaring sosial, website iklan baris.

Proses belajar sambil praktek akan lebih efektif untuk memastikan proses belajar anda sudah ada hasil atau belum dalam menjalankan bisnis online tersebut. Setelah anda memiliki satu bisnis berikutnya ada beberapa langkah dalam belajar internet marketing tingkat pemula bagi mereka yang baru saja mengenal dunia bisnis online. Sebelum memutuskan untuk terjun ke dalam dunia online bisnis adalah internet marketing.

Hal terkait Internet Marketing

1. Produk

Dalam bisnis internet marketing itu sendiri, tentunya ada produk yang dijual seperti bisnis konvensional. Dan sama seperti halnya bisnis konvensional, pasti ada modal untuk menciptakan produk dan memasarkannya. Produk yang umum dalam bisnis internet adalah produk digital. Modal untuk membuat dan memasarkan produk digital sendiri jauh lebih murah daripada produk fisik.

Produk digital merupakan suatu produk yang langsung bisa didownload dari internet seperti ebook, video, audio dan masih banyak lagi lainnya. Sedangkan produk fisik merupakan produk yang memiliki bentuk nyata seperti televisi, video game dan lainnya. Anda sebagai pebisnis internet akan mendapatkan penghasilan dari setiap penjualan

yang terjadi melalui pemasaran yang telah anda lakukan.

2. Website

Website adalah hal mendasar yang kedua yang harus ada dalam bisnis internet. Namun dalam bisnis internet anda tidak perlu mempunyai website sendiri untuk menjalankan bisnis internet. Dalam bisnis affiliate marketing, anda bisa menggunakan website replika yang telah disediakan oleh pemilik produk.

WEBSITE

Cara Buat website Gratis

- Kunjungi situs idhostinger di www.idhostinger.com
- Klik kotak Order Sekarang
- Isilah form pendaftaran dengan nama anda, email, password, isi kode yang terlihat, centang kotak kecil dan klik buat akun. Jika anda belum tahu cara membuat email gmail silahkan anda baca artikel cara membuat email untuk membantu cara membuat website gratis anda.
- Buka email anda dan klik link verifikasi yang telah dikirimkan
- Ada 3 pilihan hosting untuk anda, karena kita ingin belajar cara membuat website gratis maka pilihlah yang gratis, klik order
- Isi subdomain anda (jangan kurang dari 5 huruf), inilah yang akan menjadi bagian dari alamat anda nanti, pada kotak sebelah kanan pilih yang sesuai keinginan anda dan setelah selesai isi semuanya, klik buat. Dan anda klik lagi tombol kelola.
- Dan sekarang anda berada pada Cpanel, cari tulisan penginstallan otomatis , lalu klik saja tulisan tersebut dan

kemudian anda bisa memilih layanan website gratis dari wordpress atau blogger

- Biarkan kotak bertuliskan install ke - (jangan diisi), kemudian isi nama pengguna (boleh nama anda kalau bisa jangan menggunakan kata admin), isi password juga dan klik install wordpress 3.3.1., jika ada tampilan isi direktori akan ditimpa ? klik yes kemudian tunggulah prosesnya hingga selesai.
- Setelah itu website gratis anda sudah jadi, anda dapat login ke website anda dengan cara meng-klik 'manage' pada tab hosting atau klik saja nama domain misalnya namadomain.p.ht lalu pilih 'log in' (lihat bagian kanan bawah) dan isi username dan password.
- Anda juga bisa masuk ke website anda dengan cara menetik `www.namadomain/wp-admin` contohnya `www.namadomain.p.ht/wp-admin` ataupun menetik `www.namadomain/wp-login.php` dan anda akan masuk ke wordpress sebagai tanda bahwa anda telah berhasil membuat website sendiri

DOMAIN DAN HOSTING

Cara Pesan Domain

Berikut ini adalah beberapa tips memilih domain yang baik untuk situs anda:

1. Menentukan domain yang tepat

Menentukan nama domain yang sesuai dengan nama toko anda. Bila anda membuat sebuah website/ blog untuk tujuan promosi atau menjual produk maupun jasa – misalnya menjual produk gamis – maka

akan lebih baik jika anda memilih nama domain yang berhubungan dengan gamis. Akan lebih baik lagi bila anda melakukan riset kata kunci terlebih dahulu sebelum memilih nama domain, usahakan agar domain anda mengandung kata kunci bisnis anda, memiliki pencarian yang cukup banyak di search engine dan persaingan kata kuncinya tidak terlalu sulit. Gunakan bantuan Google Adwords (Keyword Tools) untuk membantu anda menemukan keyword yang cocok untuk nama domain anda. Jika anda membuat website atau blog pribadi, maka sebaiknya anda menggunakan nama anda atau nama panggilan anda sebagai domain, misalnya argiea.com.

2. Gunakan domain yang gampang diingat

Anda bisa menggunakan domain yang mudah diucapkan, dimengerti, dan diingat and adan banyak orang. Ketika anda memberitahu seseorang nama domain anda secara verbal – misalnya melalui telepon – domain yang terlalu panjang atau sulit dimengerti pasti akan sulit diingat atau bahkan bisa membuat bingung orang lain.

3. Gunakan TLD (Top Level Domain)

TLD.com merupakan eksetensi domain yang paling mudah diingat orang. Misalnya ketika ada domain dengan kata yang sama – misalnya gamis.com – biasanya orang akan mencoba membuka situs berekstensi dot com terlebih dahulu. Untuk mengecek ketersediaan nama domain, anda bisa menggunakan bantuan situs ini www.domainsbot.com.

2 Hindari domain yang berbau SARA atau PORN

Domain yang berbau SARA atau PORN akan memberikan dampak buruk pada situs anda dan tentunya image anda sendiri. Search engine

seperti google biasanya berorientasi pada kata kunci, bila domain anda mengandung kata-kata yang berbau SARA, hal ini dapat mengakibatkan situs anda diblacklist oleh search engine, yang akhirnya akan berdampak pada jumlah pengunjung situs anda. Selain itu hindari penambahan kata-kata atau karakter yang tidak perlu pada domain anda. Misalnya penggunaan tanda minus, angka, atau huruf tambahan – ini dapat mempengaruhi kekuatan SEO sebuah situs. Tapi bila memang harus terpaksa menambahkan karakter pada domain, maka sebaiknya anda menggunakan tanda minus (-).

3 Hindari membeli nama domain yang sudah menjadi merek dagang atau merek pihak lain

Jangan menggunakan domain amazon.com, tokobagus.com atau nama lainnya yang jangan pernah berpikir untuk membeli domain yang mirip dengan domain tersebut karena kemungkinan besar anda akan dituntut oleh perusahaan pemilik merek dagang.

4 Belilah domain pada tempat yang yang terpercaya

Anda bisa membeli domain pada toko online penyedia domain yang terpercaya, selain itu pilihlah domain dengan harga yang murah.

OPTIMASI SEO ONPAGE

Optimasi SEO On Page MERUPAKA proses teknik SEO yang dilakukan pada website itu sendiri. Tujuannya agar artikel dan website disukai oleh mesin pencari. Dan *SEO on page* juga sangat berpengaruh agar website anda menduduki posisi teratas pada mesin pencari.

Berikut adalah cara-cara optimasi SEO on Page

1. Meta tag

Meta tag merupakan patokan bagi mesin pencari untuk menilai pada artikel yang anda buat. Dan dengan meta tag mesin pencari melihat apa yang dibahas pada artikel tersebut. Meta tag adalah hal terpenting dalam proses SEO on page. Ada 3 bagian meta pada SEO on page diantaranya adalah *Title tag* Title tag yaitu judul artikel yang akan ditampilkan pada mesin pencari.

- Judul artikel

Judul artikel harus mengandung keyword agar teknik SEO anda optimal. Akan lebih baik jika judul artikel pada postingan dan judul postingan pada meta tag sama. Title tag versi kode html untuk blogger.

```
<title>Optimasi SEO On Page Untuk Pemula</title>
```

- Tittle tag

Bila anda menggunakan wordpress maka formnya telah tersedia, apabila anda menggunakan plugin SEO.

- *Meta description*

Meta description adalah suatu deskripsi singkat yang ditampilkan pada search engine. Meta description biasanya berjumlah 140-160 karakter. 3 point agar meta deskripsi standar SEO dan mengandung keyword utama dan keyword variasi. Menarik hasrat pencari untuk mengklik web anda dan hindari memasukkan kalimat yang tak mengandung keyword serta bertele-tele.

Meta description versi html untuk blogger adalah sebagai berikut:
<meta name="description" content="Tips SEO untuk Pemula. SEO adalah hal terpenting dalam membangun blog"/>

Meta description untuk wordpress formnya telah disediakan apabila anda menggunakan plugin SEO.

- *Meta keyword*

Meta keyword merupakan tempat atau daerah di mana anda meletakkan keyword utama tentang artikel yang anda buat aturannya adalah 2-4 keyword. Meta keyword versi html untuk blogger adalah:

<meta name="keyword" content="Tips SEO, SEO On Page, SEO Off Page, untuk pemula, SEO LESSON"/>

Meta keyword untuk wordpress formnya telah tersedia bila anda menginstall SEO.

2.Konten yang berkualitas

Hindari artikel atau konten yang anda buat bukan plagiat ataupun copy paste. Buat setiap artikel yang anda buat berbeda dengan artikel yang ada pada website lain. Bila artikel anda berkualitas maka website anda semakin bagus dan berbobot. Dan buat artikel yang teroptimasi SEO dengan jumlah kata 500-800 kata agar penempatan keyword optimal.

Cara membuat konten atau artikel yang berkualitas adalah:

- Buat judul artikel yang relevan

Kesesuaian judul dengan artikel merupakan hal yang sangat penting dan tidak boleh diabaikan sekalipun. Google adalah mesin yang

sangat pintar untuk mendeteksi kesesuaian atau relevansi suatu artikel terhadap judul yang dimiliki. Untuk membuat judul yang sesuai atau relevan anda hanya perlu melihat ide pokok dan tujuan utama topik pembahasan kalian dalam artikel tersebut dan membuat sebuah kata singkat untuk menggambarkannya dan kata itulah yang kita sebut kata kunci kalian yang kemudian kalian olah menjadi sebuah judul yang relevan, unik dan menarik

➤ Buat judul artikel yang menarik

Ada satu lagi yang harus anda perhatikan yaitu dengan membuat judul artikel atau konten anda semenarik mungkin dengan tujuan membuat pembaca tertarik untuk membuka artikel anda. Hal ini akan meningkatkan pageview blog atau website anda dengan cepat. Dengan judul yang menarik maka pembaca pastinya tidak hanya membaca artikel anda setelah mereka mencari di google. Bukan hanya membaca artikel yang mereka temukan pertama kali namun mereka juga akan membaca artikel- artikel anda lainnya yang tertera di related post, populer post atau widget lainnya yang anda miliki. Pembaca akan semakin penasaran dengan isi artikel- artikel tersebut setelah melihat judul artikel yang sangat menarik yang anda buat.

➤ Buat judul artikel yang unik

Keunikan judul artikel yang anda buat juga penting, hal ini sangat disukai dan dianjurkan oleh google karena dengan keunikan tersebut menandakan artikel anda berbeda dari yang lain dan merupakan artikel yang segar. Jika anda memiliki judul yang unik akan memperkecil angka persaingan di pencarian google pada kata

kunci tertentu. Cara terbaik untuk buat judul yang unik adalah menggunakan long tail keyword atau kata kunci dengan frasa yang cukup panjang.

➤ Letakkan kata kunci yang tepat

Ada cara tepat bagi anda untuk optimasi website dengan cara meletakkan kata kunci pada awal dan akhir paragraf. Cara tersebut merupakan salah satu teknik seo klasik yang dianggap cukup ampuh karena google akan menganggap kata kunci yang terdapat di awal dan akhir artikel tersebut sesuai dengan judul artikel dan keyword artikel anda sehingga hal ini jelas disukai google. Anda bisa meletakkan kata kunci pada 10 kata pertama pada pembuka artikel dan meletakkan kata kunci anda juga pada paragraf terakhir artikel yang anda buat. Selain itu anda juga bisa meletakkan kata kunci pada sub judul artikel anda.

Sub judul merupakan penjabaran pada pokok bahasan dari artikel anda dan menjadikannya sebagai kata kunci. Jadi untuk membuat kata kunci anda hanya perlu membagi artikel tersebut dalam beberapa bagian dan memberi judul singkat yang akan menjadi kata kunci pada setiap bagian tersebut. Cara lainnya adalah dengan meletakkan kata kunci pada isi.

Tips Menulis Konten Yang bagus , baik, dan disukai pengunjung

- Buat konten yang banyak mengandung link resource, video, gambar, tabel, atau infographich
- Buatlah tulisan yang mudah di baca oleh pengujung , jangan menulis artikel yang sulit dipahami

- Minimal menulis 2200 Kata, untuk patokan sendiri saya lebih senang dengan 400- 500 kata , untuk setiap postingan
- Konten Yang unik, tidak sama dengan blog orang lain.
- Pelajari cara menulis naskah besar
- Perhatikan jumlah kata artikel di postingan

Internal Backlink

Internal backlink adalah salah satu optimasi SEO on page dengan memasang backlink dari satu artikel satu ke artikel lain dalam satu website. Internal backlink digunakan untuk memperbanyak pageviews dan membuat blog anda disukai oleh search engine.

Anda bisa membuat internal backlink antar halaman dengan anchor text keyword yang anda target. Link internal tersebut nantinya untuk mengarahkan pengunjung menuju konten yang relevan dan mengarahkan robot google agar menelusuri konten yang anda kehendaki. Selain itu hal ini juga menjadi cara mudah artikel lain di blog anda untuk mendapatkan backlink. namun tidak semua link internal di blog memberi poin yang mempengaruhi peringkat sebuah artikel tujuan.

Jangan terlalu berlebihan saat anda membuat link internal dalam sebuah artikel posting, karena tidak semua link internal dalam sebuah halaman akan efektif menyumbangkan backlink berkualitas, hanya beberapa link di posisi teratas saja yang menyumbangkan backlink berkualitas.

Berikut beberapa cara membuat internal backlink yang tepat:

- Ubah kode HTML seperti dibawah ini
- Silahkan login blogger > design > edit HTML > lalu centang Expand Widget Templates
- Cari kode <data:post.body/>
- Masukkan kode Internal Link Otomatis dibawah kode diatas <data:post.body/>
- Thanks for reading: <a expr:href='data:post.link' expr:title='data:post.title'><data:post.title/>
- Simpan

Template web yang berkualitas dan SEO Friendly

- Template Ringan
 Taukah anda bahwa template blog yang ringan dengan loading blog yang cepat akan mempengaruhi visitor atau pengunjung blog anda. Template yang ringan akan membuat nyaman pengunjung, mempermudah pengunjung dalam mengakses blog kita, dan tentunya mempermudah spider bot atau search engine dalam mengakses blog kita ketika melakukan index blog, oleh karena itu direkomendasikan untuk memilih template yang memiliki loading yang ringan.
- Heading template harus lengkap
 Usahakan anda mencari template yang memiliki struktur Heading yang lengkap mulai dari H1, H2, H3, H4, H5 dan H6. Anda bisa menggunakan heading H1 untuk judul atau nama blog anda sedangkan H2 sebagai judul posting, H3 sebagai judul sidebar atau widget, H4 sebagai Related Post dan sebagainya. Usahakan anda memiliki template yang bagus memiliki struktur heading

yang rapih, mulain dari H1, H2, dan H3. Kita harus pilih template blog yang memiliki struktur heading tag yang bagus dan tentunya penempatan setiap heading tag tersebut sesuai, misalnya H1 untuk judul blog.

- Template valid html dan valid CSS
Anda bisa memilih template blog yang SEO friendly adalah memilih template blog yang valid html dan valid CSS. Jangan menggunakan template blog yang banyak berisi error html dan error CSS sebab ini juga bisa menghambat jalannya peng-indexan search engine di dalam blog kita. Bila suatu waktu anda tidak menemukan template yang tervalidasi, anda bisa memilih template yang setidaknya memiliki sedikit error html dan error CSS.
- Warna Background dan Warna teks
Usahakan anda memakai template yang background yang tidak terlalu cerah dan tidak terlalu gelap. Selain itu anda juga bisa memilih warna teks yang berbeda dengan warna background halaman tersebut. Dan usahakan anda jangan memakai background gambar karena itu dapat memperlambat proses loading blog.
- Widget bloG
Jangan terlalu memasang banyak widget pada blog anda karena hal ini dapat melambatnya proses loading blog. Percuma saja jika anda menerapkan CSS atau template yang sangat ringan tapi di

blog anda ada banyak widget-widget yang sangat tidak berguna. Pasanglah widget dengan sewajarnya dan yang pentingnya saja. Kalau bisa anda jangan memasang widget dalam blog anda.

Riset Keyword

Apa Yang harus anda ketahui sebelum melakukan riset keyword, ketahui dulu beberapa tipe keyword.

Beberapa tipe keyword yang wajib anda ketahui diantaranya:

- Keyword informasi
- Keyword navigasi
- Keyword transaksi

Keyword transaksi adalah keyword yang di ketik oleh pengunjung yang memang benar benar pengunjung tersebut ingin membeli atau mencari produk atau jasa yang ada di cari di internet, contohnya seperti berikut ini :

jual gamis murah

beli gamis jogja

jasa penulis profesional

dan masih banyak lagi lainnya

Bagi pemula atau anda yang masih bingung dengan tools untuk melakukan riset keyword, dibawah ini da beberapa tools riset keyword untuk membantu anda menemukan keyword yang bagus untuk bisnis anda tentukan dulu Ide/tema atau topik pada website/blog anda anda.

Untuk melakukan riset keyword , yang harus anda ketahui adalah anda harus punya topik atau tema yang akan dilakukan riset keyword, sebagai contoh ,di blog ini sebelum saya membuat blog ini, saya sudah membuat topik /niche blog yaitu tentang bisnis online dan belajar SEO untuk saya analisa keyword tersebut.

Setelah anda , sudah bisa melakukan riset keyword, sekarang anda bisa menyusun atau menyiapkan microsoft Excel atau Google Docs. untuk menyalin keyword keyword yang sudah anda riset tadi, tujuannya untuk dimodifikasi lagi , baik sebagai bahan postingan, tags,atau kategori blog anda.

Beberapa tools yang biasa digunakan oleh praktisi SEO untuk melakukan riset keyword adalah:

AdWords Keyword Tool

AdWords Keyword Tool adalah alat yang paling banyak dan sering digunakan untuk sebagai penelitian kata kunci atau dinamakan dengan riset keyword.

Cara menggunakan tool ini:

- Ketik kata kunci pada kotak yang disediakan adwords, untuk menggali keyword yang relevan
- Pilih geolocation dan bahasa target keyword anda
- Pilih jenis kata kunci
- Explore keyword anda tadi untuk menjadi bahan postingan di blog

Google Trends

Google trends adalah layanan yang di berikan google untuk melihat graphic kenaikan keyword atau keyword apa yang lagi populer, google trend ini sangat bagus untuk membidik dan mentarget . Bila anda ingin mengoptimasi keyword bisnis online, nah keyword tersebut kira kira yang mengunjungi dari kota mana, kemudian keyword yang populer tentang bisnis online itu apa, agar lebih paham dibawah ini anda bisa perhatikan screen shot keyword bisnis online.

SEMRush

SEMRush adalah tools yang paling banyak di gunakan oleh praktisi SEO luar negeri ,tools yang satu ini premium atau berbayar, jadi jika anda ingin mendapatkan yang lebih anda harus mengeluarkan uang sepeser untuk menggunakan tools yang dahsyat tersebut. Kelebihan toosl SEMRush yaitu bisa menunjukkan data rinci tentang kata kunci, kata kunci yang terkait,dan anda juga bisa menganalisis kekuatan kompetitor anda.

Ubbersuggest

Jika anda bingung mencari keyword turunan dari keyword utama anda.

Contoh keyword utamanya adalah belajar bisnis online

Setelah anda menggunakan ubersuggest.org. anda akan mendapatkan

banyak keyword turunan, contohnya:

panduan bisnis online untuk pemula

belajar bisnis online instan

belajar buat blogspot

belajar seo untuk bisnis online

cara belajar bisnis online

belajar bisnis online untuk pemula
dan masih banyak lagi

Setelah anda melakukan riset keyword , kemudian anda bisa membuat konten atau membuat postingan di blog anda.

OPTIMASI SEO OFFPAGE

Link masih menjadi acuan dari google untuk menentukan Peringkat di halaman pencarian . Selain dari faktor ranking Link atau Backlink , sosial singals seperti facebook,twitter dan lain-lain juga mempengaruhi peringkat di mesin pencari. Mencari , meneliti dan bagaimana mendapatkan link adalah praktek SEO terbaik untuk mendapatkan rangking tinggi di google .

Optimasi SEO Off Page adalah jenis optimalisasi SEO (Search Engine Optimization) yang mempunyai pengaruh paling besar terhadap kesuksesan suatu blog untuk mencapai peringkat tertinggi pada suatu blog di mesin pencari. Optimisasi SEO On page merupakan pengoptimalan teknik Belajar SEO dilakukan dari dalam blog sedangkan seknik Optimasi Off-Page adalah kebalikannya dimana upaya peningkatan situs web/ blog yang dilakukan dari luar situs.

Inti dari penerapan *optimalisai SEO Off Page* adalah mengumpulkan sebanyak-banyaknya Backlink/ tautan balik dalam hal ini mengupayakan link masuk dari luar situs yang memiliki pagerank lebih tinggi dan mengarah ke dalam situs/ blog yang akan di optimasi.

Namun backlink banyak maupun pagerank tinggi tidak lah cukup apabila link yang dihasilkan tidak berkualitas dalam artian tidak relevan dengan topic/ tema blog karena akan percuma terhadap SERPs (Search Engine Result Pages), jadi usahakan jika mencari backlink baik dari blog/ situs memiliki page rank lebih tinggi harus sesuai dengan tema blog kita.

Cara penerapan Optimasi SEO Off Page:

Komentar Di Blog Dofollow

Cara ini adalah cara yang biasa dilakukan oleh para webmaster dalam upaya off page demi meningkatkan Serps di search engine. Namun harus diperhatikan adalah target backlink, jadi jika blog di optimasi menggunakan bahasa Indonesia maka sebaiknya mendapatkan tautan balik dari blog yang mempunyai bahasa sama.

Submit link blogspot anda ke berbagai Search engine seperti google, yahoo, Bing, dsb.

Submit link

Men-submit link blog kita ke google sama saja mengajukan link blog kita untuk di crawl oleh spider google. Tetapi google tidak akan langsung meng-crawl blog anda sesaat setelah anda mengklik submit. Hal ini karena ada banyak blog atau website yang mengantre untuk di crawl oleh spider google. Dengan cara ini, blog anda akan terindex dalam waktu 1-2 minggu atau bahkan berbulan-bulan.

- Silahkan kunjungi link berikut ini <http://www.google.com/addurl/>
- Silahkan klik link berikut <http://siteexplorer.search.yahoo.com/>
- <http://www.bing.com/webmaster/SubmitSitePage.aspx>

Submit ke directory-direktory gratisan yang menganut paham dofollow
Anda ke Blog Direktori, maka dapat diharapkan adanya peningkatan jumlah kunjungan. Melakukan pendaftaran ke beberapa direktori blog juga bermanfaat untuk mendapatkan backlink berkualitas. Biasanya pada saat anda mendaftar ke Blog Direktori diharuskan menempatkan reciprocal link atau widget di halaman blog anda. Fungsinya antara lain untuk melacak pengunjung dari situs anda ke Blog Direktori dan bisa mencerminkan posisi atau peringkat blog.

Persiapkan dan periksa sebelum Submit ke Blog Direktori beberapa hal berikut ini :

- Siapkan Deskripsi Blog minimal 400 suku kata
- Cek ulang URL Feed Anda semisal Feedburner
- Pastikan alamat email yang akan digunakan
- Tentukan username dan password yang kuat dan mudah diingat
- Pertimbangkan 6 (enam) keywords frase kata kunci
- Siapkan juga image/gambar blog

Backlink berkualitas

Berikut beberapa cara untuk mendapatkan backling berkualitas dari optimasi SEO OFFPAGE:

- Backlink dari Blog Edu dan Gov
Beberapa faftar Blog .Edu dan .Gov bisa anda gunakan untuk mendapatkan backling yang bagus.
- Backlink dari Blog Dofollow
Backlink Blog Dofollow memang sangat baik dalam membantu Mendapatkan Backlink Berkualitas Tinggi. Cara ini memang sudah

dilakukan dari dahulu, jadi mungkin cara ini anda sudah mengetahuinya.

- Backlink Satu Arah

Backlink ini juga sudah menjadi salah satu trik lama, sehingga Tukar Link bisa dikatakan tidak berfungsi lagi. Jika anda menginginkan backlink berkualitas anda bisa membeli jasa link blog atau blog komentar. Jadi tak perlu takut lagi.

- Backlink dari Social Bookmark

Jangan salah pilih Social Bookmark karena salah sedikit saja anda tidak akan mendapatkan Backlink Berkualitas. Pilih social bookmark yang memiliki pagerank tinggi seperti *ViperGoy* milik di Social Bookmark Indonesia terbaik.

Backlink dari Blog Pagerank

Jangan lewatkan backlink dari blog pagerank tinggi karena bisa membuat blog anda menjadi berkualitas. Inilah sebabnya anda tidak melewatkan backlink ini.

- Backlink dari Web Directory

Web Directori memang sangat berpengaruh juga selain backlink Social Bookmark..

Jika Anda mencoba untuk memanipulasi hasil pencarian google (SERP / Search engine result page) dengan menggunakan taktik spam, Google dapat menghukum website anda. Taktik ini termasuk "anchor text bom, spamming, backlink tidak berkualitas dan sebagainya.

Ciri backlink bagus, berkualitas adalah sebagai berikut ini:

- Backlink dari situs otoritas / authority website

- Backlink dari website yang relevan/topically relevant website
- Backlink dengan anchor text yang relevan , klik disini untuk mengetahui apa itu anchor text

STRATEGI PEMASARAN BISNIS ONLINE

CONTENT MARKETING

Tujuan utama para pengguna internet berselancar di dunia maya adalah untuk mendapatkan informasi yang mereka butuhkan. Content Marketing adalah upaya menarik calon konsumen dengan cara menyediakan beragam informasi yang dicari konsumen. Informasi tersebut dapat berupa artikel, video, hasil riset, dan sebagainya. Namun, ragam informasi yang disediakan harus relevan dengan jenis bisnis yang dijalankan.

Beberapa langkah sebelum anda memulai content marketing diantaranya:

Menentukan Tujuan

Tujuan anda adalah agar mendapatkan 5 atau 10 transaksi/konversi atas produk yang anda promosikan via content marketing per bulannya. Tujuan itu harus lebih spesifik dan jelas.

Siapa Orang Yang Berpengaruh

Mana yang lebih efektif, meyakinkan 100 orang untuk membeli produk yang anda jual, atau meyakinkan 1 orang berpengaruh yang mempunyai 1000 teman? Cobalah untuk mencari orang, blogger, atau content marketer yang berpengaruh. Dekati, lalu jalinlah pertemanan dengan mereka.

Siapa konsumen anda?

Kepada siapa konten yang anda tulis tujukan? Dan kenapa mereka harus peduli dengan artikel anda? Itulah pertanyaan penting yang harus anda jawab. Mengetahui audiens blog atau website dapat membantu mempermudah keberhasilan tujuan content marketing anda.

Tentukan Sudut pandang

Anda sudah berteman dengan orang yang berpengaruh dalam niche produk anda. Selanjutnya jangan gunakan cara orang tersebut dalam menjual produk. Sebab, anda akan kalah bersaing dengannya. Anda bisa menggunakan angle atau sudut pandang anda sendiri. Misalnya, antara anda dan teman anda yang berpengaruh sama-sama menjual gamis. Jadi yang dimaksud menggunakan sudut pandang anda sendiri adalah anda bisa saja menulis judul yang berbeda dengan teman anda, atau sisi lain dari Netbook Asus yang belum dibahas secara spesifik oleh teman anda.

Cobalah untuk buat Editorial Kalender

Apa yang anda rasakan jika setiap jam, anda menerima sebuah email tawaran untuk membeli sebuah produk yang sama dari website atau blog tertentu. Anda tentu akan menganggap itu spam. Jika anda tidak mengatur jadwal postingan, maka audiens anda akan merasa jenuh dan bosan. Karena itu membuat editorial kalender menjadi penting.

Tips Efektif Content Marketing

➤ Blog

Membuat sebuah blog di website anda adalah cara termudah dan efektif dalam meningkatkan SEO, bertukar konten dan menunjukkan

bahwa website anda benar-benar hidup. Tuliskan blog baru 2-3 kali dalam seminggu. Setiap ada sebuah blog baru masuk di website anda, mesin pencari seperti Yahoo dan Google akan langsung melacak website anda dan itu dapat menaikkan ranking website anda.

➤ **Berikan informasi yang dibutuhkan konsumen**

Jika anda ingin membuat konten marketing yang efektif anda bisa membiarkan penjualan dilakukan oleh orang sales. Berilah informasi yang diinginkan oleh konsumen andasehingga mereka juga memiliki alasan untuk meluangkan waktu membaca konten anda. Keindahan dari konten dapat digunakan untuk bermacam-macam tujuan demikian juga untuk informasi yang dibutuhkan konsumen.

Dari konten tersebut, anda bisa membuat sebuah blog tersendiri, atau bahkan sebuah buku dengan ditambahkan intro, konklusi dan cover.

Dengan kreativitas, konten dapat disebarluaskan kemana saja, bukan hanya untuk audiens. Informasi yang Bagi era modern seperti sekarang ini, video dapat diambil dengan lebih mudah. Tak perlu terlalu bagus, yang penting nikmat untuk ditonton. Dengan skrip yang kuat, Anda dapat membuat video dengan menggunakan bantuan online seperti Powtoon untuk membuat presentasi animasi yang dapat meraih atensi audiens Anda. Pasang di website Anda dan tambahkan tombol Share agar semua orang mengenalnya.

➤ **Bantu masalah konsumen anda**

Tawarkan informasi secara konsisten untuk membantu masalah konsumen anda dan selalu update dengan issue-issue terbaru.

➤ **Promosikan via Media Sosial**

Setelah semuanya bekerja dengan baik, sebarkan website dan artikel anda di sosial media. Sosial media adalah alat terbaik untuk menyebarkan konten Anda di dunia online. Gunakan Facebook, Twitter, LinkedIn, Google+ dan masih banyak lagi jenis sosial media yang bisa anda gunakan untuk promosi. Pakai media sosial yang sekiranya banyak digunakan oleh konsumen anda.

MOBILE MARKETING

Mobile marketing adalah strategi pemasaran yang mengarah pada calon-calon konsumen yang sering berinternet menggunakan perangkat mobile, seperti handphone dan tablet. Para pebisnis harus mendesain ulang website bisnisnya agar mudah jika diakses dengan gadget mobile.

Berikut beberapa cara untuk mobile marketing

➤ *ScanLife*

ScanLife akan memberikan anda sebuah QR Code Generator atau Barcode agar anda bisa bergabung bersama bisnis yang anda inginkan. Anda akan mendapatkan sms yang diterima bukan hanya berisi iklan, gambar, teks atau suara, melainkan akan membawa pelanggan ke website bisnis yang dimiliki oleh si pengirim tersebut.

➤ *Mogreet Express*

Anda bisa menjangkau lebih banyak pelanggan melalui media mobile. Anda bisa mengirimkan pesan teks atau sms kepada pelanggan dengan menggunakan aplikasi Mogreet Express. Aplikasi ini akan membantu kita dalam mengirim pesan teks, mulai dari penjadwalan pengiriman

pesan teks kepada pelanggan. Hanya dengan menggunakan kode kombinasi dari kata kunci yang mewakili bisnis anda, yang kemudian kode ini yang akan digunakan pelanggan untuk bergabung bersama dengan pesan teks yang anda kirimkan.

➤ Outspoken

Mobile marketing bukan digunakan untuk mengirimkan iklan atau penawaran berupa teks. Namun juga bisa digunakan untuk mengirim pesan multimedia. Sebelumnya telah ada yaitu Payvia, namun Outspoken dirasa paling memiliki performa yang bagus saat mengirimkan pesan multimedia kepada user.

➤ Mobsav

Aplikasi mobile yang satu ini dapat menarik pelanggan dengan kupon diskon yang Anda berikan. Hanya dengan menggunakan aplikasi sederhana, maka akan ada banyak pelanggan yang datang ke toko Anda? Aplikasi ini memberikan solusi atas keinginan anda dengan mengkombinasikan kupon diskon dengan GPS. Konsumen hanya harus menunjukkan ponsel mereka yang memiliki kupon diskon, dan mereka akan mendapatkan produk dari toko anda dengan mudah.

➤ Forsquare

Forsquare adalah aplikasi yang sudah sangat akrab di telinga pengguna smartphone, yaitu Forsquare. Dan faktanya bukan hanya pemilik bisnis yang harus terus bekerja mencari pelanggan. Tetapi tanpa sengaja pelanggan juga siap membantu anda mencari dan memasarkan bisnis anda. Salah satunya yaitu dengan melakukan check in pada tempat

bisnis Anda. Aplikasi ini akan membuat orang banyak mengetahui dan mengenal bisnis anda.

INTEGRAD DIGITAL MARKETING

Integrated digital marketing adalah strategi pemasaran dengan memanfaatkan dan menyatukan segala komponen sumber daya digital yang ada. Hal tersebut sebagai cara untuk memperkuat efektivitas pemasaran. Sinergi antara blog, kampanye brand, media sosial, dan sebagainya harus berkolaborasi secara real time untuk menjangkau konsumen yang bervariasi. Integrated marketing communication adalah bagian dari kegiatan marketing yang timbul dikarenakan kebutuhan dari produk untuk mengkomunikasikan diri kepada target audience atau konsumennya. Dalam usaha mencapai tujuan ini salah satu usaha yang dilakukan bahwa produk tersebut harus dikenal oleh konsumennya. Untuk dikenal maka produk harus melakukan komunikasi dengan target audience atau konsumennya.

Tips dalam menjalankan Integrated Marketing diantaranya:

- Personal Selling

Merupakan suatu kegiatan melakukan kontak langsung dengan konsumen dalam hal ini orang yang diyakini akan membeli produk dengan cara melakukan penawaran yang aktif dan proses follow up sampai konsumen akhirnya setuju untuk membeli.

- Advertising

Komunikasi ini dijalankan melalui iklan, untuk memberikan informasi mengenai produk dan persuasif. Informasi ditentukan dan dibuat oleh pengiklan dengan bantuan advertising agency. Iklan dipasang di media-

media sesuai tujuan dan strategi dengan melakukan pembelian ruang iklan di media-media.

➤ Sales Promotion

Kegiatan yang dilakukan melalui penawaran-penawaran yang khusus, misalnya beli 1 dapat bonus 1 dan masih banyak lagi yang bisa dilakukan oleh sales untuk promosi.

➤ Public Relation

PR adalah komunikasi yang dilakukan oleh media melalui pendekatan dari pengiklan namun penulisan di media adalah didominasi oleh media dan tidak adanya pembelian seperti pada advertising diatas.

➤ Kegiatan

Hal lain yang bisa anda lakukan adalah dengan kegiatan di tempat-tempat tertentu dengan melakukan berbagai macam kegiatan yang disukai atau dibutuhkan oleh konsumen. Melalui kegiatan ini diharapkan produk dapat menginformasikan keberadaannya kepada konsumen. Misalnya melakukan acara musik di lapangan atau di gedung, melakukan acara nonton bareng, melakukan acara perlombaan dan lain-lain. Kapan dan bagaimana masing-masing kegiatan ini dilakukan semua tergantung pada kebutuhan dan kondisi produk.

➤ Word of Mouth

Word of mouth adalah komunikasi bagaimana sehingga produk menjadi bahan pembicaraan dan direkomendasikan oleh orang-orang yang sudah menggunakan kepada orang-orang yang belum menggunakan.

Word of mouth kadang terjadi di luar kontrol oleh produk tetapi hal ini juga bisa diciptakan, apalagi kalau produknya memang bagus.

VISUAL MARKETING

Ada banyak hal yang bisa anda jalankan untuk membangun dan mengembangkan bisnis anda, salah satunya adalah dengan Visual Marketing. Visual marketing mengedepankan bagaimana menciptakan objek visual yang dapat mewakili produk yang ditawarkan.

Selain itu visual marketing menjadi semakin mudah dilakukan di dunia maya berkat adanya berbagai situs sharing, seperti youtube, pinterest, instagram, vine dan lainnya. Kreativitas membuat gambar-gambar yang memorable merupakan salah satu prasyarat untuk sukses menjalani strategi pemasaran visual.

Visual Marketing adalah sebuah strategi pemasaran, di mana iklan yang ditayangkan untuk mempromosikan produk dimuat dengan sarana penunjang, misalnya situs/web atau media sosial yang sedang marak di berbagai kalangan.

Strategi yang dijalankan dalam visual marketing ini bersumber dari teknik pemasaran online dengan visualisasi produk sebagai sarana untuk promosi. Media sosial yang digunakan oleh pelaku visual marketing ini misalnya YouTube, SlideShare, Facebook, Pinterest, Instagram, GooglePlus dan lain-lain. Sebagai salah satu media sosial yang memiliki banyak pengguna, Facebook banyak digunakan untuk

mempromosikan produk, baik dengan berupa tulisan, gambar maupun video.

MEDIA SOSIAL

Pastinya anda semua pernah dan serng menggunakan salah satu media sosial. Media sosial merupakan media online, dengan para penggunanya bisa dengan mudah berpartisipasi, berbagi, dan menciptakan isi meliputi blog, jejaring sosial, wiki, forum dan dunia virtual lainnya.

Blog, jejaring sosial dan wiki adalah salah satu bentuk media sosial yang paling umum digunakan oleh masyarakat di seluruh dunia. Pendapat lain mengatakan bahwa media sosial adalah media online yang mendukung interaksi sosial dan media sosial menggunakan teknologi berbasis web yang mengubah komunikasi menjadi dialog interaktif.

Pesatnya perkembangan media sosial saat ini disebabkan banyak orang memiliki media sendiri. Jika untuk memiliki media tradisional seperti televisi, radio, atau koran dibutuhkan modal yang besar dan tenaga kerja yang banyak, maka lain halnya dengan media.

Pengguna media sosial bisa mengakses menggunakan social media dengan jaringan internet bahkan yang aksesnya lambat sekalipun, tanpa biaya besar, tanpa alat mahal dan dilakukan sendiri tanpa karyawan. Kita sebagai pengguna social media dengan bebas bisa mengedit, menambahkan, memodifikasi baik tulisan, gambar, video, grafis, dan berbagai model content lainnya.

Berikut beberapa ciri - ciri dari Media Sosial:

- Pesan yang di sampaikan tidak hanya untuk satu orang saja namun bisa keberbagai banyak orang contohnya pesan melalui SMS ataupun internet
- Pesan yang di sampaikan bebas, tanpa harus melalui suatu Gatekeeper
- Pesan yang di sampaikan cenderung lebih cepat di banding media lainnya
- Penerima pesan yang menentukan waktu interaksi

Berikut beberapa manfaat dari media sosial:

➤ Sarana untuk berbisnis

Banyak bisnis yang dijalankan lewat media sosial hal ini bukan hanya untuk satu dua pebisnis namun hampir semua pebisnis menggunakan cara ini. Bagi mereka yang ingin menjalankan bisnis online, maka media sosial ini benar-benar sangat membantu, baik itu dalam mempromosikan produk mereka maupun dalam penjualan. Mereka tidak perlu susah-susah menggelar dan menawarkan produknya, cukup dipajang disocmed, maka para konsumen akan datang sendiri. Namun tetap harus sabar diawal ketika belum memiliki banyak teman atau relasi.

➤ Menjalin komunikasi

Dengan banyaknya teman dari berbagai daerah, maka akan semakin luas juga pengetahuan kita tentang daerah dan budaya

diluar dari lingkungan kita. Apalagi sekarang sosial media atau media sosial terus berinovasi tidak terbatas hanya pada teman-teman sekolah, teman sekantor. Sekarang kita bisa dengan mudah mencari teman diluar negeri, secara acak maupun dengan negara atau bidang dan minat tertentu. Apa dan dimana minat kita, maka dengan mudah kita bisa mencari teman dan mendapat informasi darinya.

➤ Sosialisasi

Media sosial juga dijadikan sebagai wadah bagi mereka untuk bersilaturahmi dari suatu asal atau minat yang sama. Dengan adanya sosial media maka akan memudahkan untuk berbagi informasi tentang kegiatan, bisnis, rapat, reuni bahkan undangan pernikahan.

➤ Sumber informasi

Dengan menggunakan sosial media anda bisa mendapatkan informasi apapun, demikian juga saat anda menjalankan bisnis online.

Jenis-Jenis Media Sosial Pendukung bisnis online anda:

1. Facebook

Jejaring sosial ini memiliki 1 miliar pengguna dan merupakan jejaring sosial terbesar di dunia. Facebook bukan hanya jejaring sosial, Mark Zuckerberg menyuntikan beberapa platform lain di situs ini. Melalui facebook pebisnis bisa menjual produk mereka dengan cepat dan murah.

2. Twitter

Twitter memiliki setengah miliar pengguna atau hampir setengah pengguna Facebook. Didirikan tahun 2006, Twitter cepan mendapat hati di kalangan netizen khususnya pengguna mobile. Twitter juga mampu menjadi salah satu alat yang bisa mengembangkan bisnis dengan cepat.

3. Google+

Google pun tergiur ikut terjun di jejaring sosial dengan Google + tersebut dan memiliki 400 juta pengguna. Google+ terkenal dengan fitur Hangout-nya dan pebisnis akan lebih mudah menjalankan atau berpromosi dengan sarana ini.

4. LinkedIn

Jejaring sosial ini dikenal sebagai jejaring sosial pekerja profesional yang mampu menghubungkan antar profesional maupun dengan brand atau perusahaan. Kini LinkedIn memiliki 175 juta pengguna yang ada di seluruh dunia.

5. Instagram

Jejaring sosial ini memiliki harga fantastis, 1 miliar dolar dan tak hanya sebuah jejaring sosial, Instagram juga sebagai aplikasi pengolah gambar. Saat ini memiliki 100 juta pengguna.

6. Tumblr

Jejaring sosial ini masuk ke dalam blog dan tak kalah bersaing dengan platform blog lain macam WordPress maupun Blogger. Tumblr saat ini memiliki 81 juta pengguna di seluruh dunia.

KISAH NYATA KESUKSESAN DALAM BISNIS ONLINE

Kisah sukses Habibie Afsyah

Habibie termasuk salah satu di antara sedikit orang asal Indonesia yang berhasil meraup penghasilan hingga ratusan juta rupiah dari bisnis online sejak tahun 2007. Habibie memulai bisnis internet marketing dengan menjadi mitra atau affiliate dari Amazon.com. Habibie menjual produk Amazon melalui internet dan mendapat komisi.

Habibie berhasil meraih penjualan pertamanya satu unit PlayStation pada tahun 2007. Setelah itu dia mulai lancar menjual produk-produk Amazon dan mendapatkan uang lagi sebesar USD 120,69. Habibie pun makin bersemangat memasarkan produk-produk Amazon. Cek pertama itu kemudian disusul dengan cek kedua pada Oktober 2007 senilai USD 287, lalu cek ketiga pada November senilai USD 369. Habibie menerima cek USD 2.169 bulan Februari 2008.

Selain pasar luar negeri, Habibie mulai menggarap pasar dalam negeri dengan mengembangkan situs www.rumah101.com yang mempertemukan penjual dan pembeli properti. Habibie juga membuat situs www.ponsel-quran.com untuk menjual produk ponsel dengan fitur Alquran di dalamnya. Selain itu Habibie berhasil membuat electronic book (e-book) berjudul Sukses dari Amazon. E-book itu laris manis.

Habibie berhasil meraup uang hingga hampir Rp 100 juta. Pada 2010 dan 2011, Habibie berhasil menjual 4.106 item produk melalui Amazon

senilai total USD 288.078. Dengan penjualan tersebut, dia berhasil meraup total komisi USD 14.714 atau sekitar Rp 132 juta dengan kurs Rp 9.000 per USD. Sejak awal 2011 ini, dia mulai menekuni bisnis internet marketing baru yakni, AdSense.com. AdSense adalah perusahaan yang terafiliasi dengan Google.com.

Untuk AdSense Habibie memiliki tiga website seputar otomotif, khususnya yang membahas prototipe produk-produk otomotif yang akan dikeluarkan pabrikan dalam dua atau tiga tahun mendatang. Agar website-nya banyak dikunjungi, Habibie menguasai teknik search engine optimization (SEO).

Dari AdSense dia berhasil mendapat komisi USD 724, lalu pada April naik menjadi USD 517, Mei naik lagi USD 1.844, dan Juni USD 3.945. Pada Juli, pendapatan melonjak hingga USD 9.000. Total sepanjang 2011 ini dia berhasil membukukan komisi USD 13.530 atau sekitar Rp 121 juta. Namun, hasil ratusan juta tersebut tidak didapat semudah membalik telapak tangan.

Seusai lulus dari SMA Yayasan Sunda Kelapa pada 2006, Habibie ikut dalam berbagai seminar bisnis internet marketing yang diadakan para pakar, mulai Suwandi Chow hingga Fabian Lim yang asal Singapura. Dana belasan juta pun digelontorkan untuk bisa menyerap ilmu dari para master tersebut.

Habibie juga menjadi inspirasi banyak orang ketika tampil dalam beberapa acara televisi. Misalnya, Hitam Putih. Dia juga sering membagikan ilmunya melalui berbagai seminar tentang bisnis internet

marketing maupun seminar motivasi. Bahkan, dia menjadi salah seorang motivator di Lembaga Pemasyarakatan (Lapas) Anak Tangerang.

Kisah sukses Anne Ahira

Sebelum mengenal internet marketing, Anne Ahira pernah mengajar paruh waktu dari sejak kuliah tingkat satu. Ahira sebenarnya tidak pernah menyangka bila akhirnya ia menekuni internet marketing. Anne Ahira mulai tertarik dengan dunia internet berawal dari cerita pada saat makan siang dengan keluarganya di akhir tahun 2001.

Anne mulai mencari informasi bagaimana cara menghasilkan uang melalui internet, namun yang didapat hanyalah cemoohan karena dianggap sedang bermimpi. Karena sama sekali tidak tahu internet, Anne meminta penjaga warnet untuk mengajarkan bagaimana cara membuat email di hotmail & browsing. Setelah itu hampir setiap hari, begitu selesai mengajar sekitar pukul 10 malam ia bergegas kembali ke warnet dan ini berjalan 7 bulan.

Bukan hanya itu saja setiap bulan Anne Ahira menghabiskan 4-6 juta untuk beli buku dan software mengenai internet marketing. Selain itu ia juga meninggalkan profesinya dari mengajar bahasa Inggris dan bahasa Indonesia yang penghasilannya bisa mencapai 12-17 juta per bulan.

Bahkan, tabungan Anne nyaris habis dan ia terpaksa menjual mobil kesayangannya. Upaya yang dilakukan Anne Ahira berbulan-bulan tidak membuahkan hasil, justru yang dilakukannya hanya menghabiskan uang. Baru ketika memasuki bulan ke-8, ia mendapatkan check

pertamanya senilai US\$ 8. Secara bertahap, penghasilannya meningkat menjadi ratusan US\$ bahkan sekarang mencapai ribuan US\$ dari bisnis online tersebut.

Anne Ahira adalah salah satu pengarang buku "30 Days To Internet Marketing Success". Buku ini ditulis oleh 60 orang pengarang yang merupakan internet marketer pilihan dari berbagai belahan dunia. Buku ini terkenal sebagai buku internet marketing terbaik sepanjang tahun 2003, karena dalam waktu kurang dari 4 bulan omzet penjualannya mencapai lebih dari 340.000 US\$.

Selain itu Ahira adalah satu-satunya wakil dari kawasan Asia Pasifik dan satu-satunya perempuan yang dipilih untuk wawancara ini. Hasil wawancara ini kemudian dijual "Advance Vision Marketing America" seharga 97 US\$ per copy. Anne Ahira membuat "Affiliate Newsletter" yang berisi tips-tips strategi internet marketing dan dibaca oleh ribuan internet marketer di 124 negara. Dibaca oleh 14.000 profesional internet marketing yang tersebar di 120 negara.

Banyak sekali yang Ahira dapatkan dari hasil jerih payahnya tersebut. Dia juga merupakan pendiri Elite Team International. Kurang dari empat bulan, anggotanya telah menyebar ke lima benua. Ahira menjadi otak strategi marketing bagi 1.000 anggota Elite Team yang kini tersebar di 84 negara. Dari sekian prestasinya, ternyata masih banyak lagi prestasi yang dia dapatkan dari bisnis online.

Kisah Sukses Cosa Aranda

Cosa Aranda jutawan di Google AdSense dan Adwords. Dia adalah anak muda berkantong tebal dengan cara mudah yang memiliki penghasilan dari iklan yang masuk di situs milik Google. Jika ada yang mengatakan berbisnis iklan di internet mudah menghasilkan uang, bisa dilakukan sambil lalu dengan hasil tak terbatas. Ketika pertama kali membuat situs yang berawal dari blog pribadi, dia harus jungkir balik menghabiskan waktu 8-10 jam sehari. Selama itu dia tidak keluar kamar. Dan ini terjadi pada bulan-bulan pertama saat membangun www.cosaaranda.com pada April 2005.

Kesulitan yang dialami Cosa adalah melakukan promosi karena niat awalnya belajar dan mencoba, Cosa memilih cara gratis lewat search engine. Tiga minggu setelah diluncurkan, ada juga iklan yang datang. Semakin banyak pengunjung yang datang ke situsnyanya, makin besar kemungkinan iklan di klik. Jika pengguna melakukan transaksi, maka publisher, pemilik situs yang sudah bergabung dengan Google AdSense dan pula memasang iklan AdSense di situs mereka, mendapat fee 20 persen dari harga iklan.

Satu dollar AS yang didapatkan dengan situs yang tidak dengan tampilan yang artistic tetapi dengan isi yang paling dibutuhkan orang. Dia mengupdate data setiap hari, dengan demikian setiap hari pula orang berkunjung karena membutuhkan informasi terkini dan penting.

Sekarang situs ini dikunjungi sekitar 800-1000 pengguna setiap hari sehingga membuat perolehan Cosa dimungkinkan makin besar. Pada bulan Oktober 2005 penghasilannya dari 1 dollar AS, akhir Juli 2007 dia

mendapat kiriman cek 5000 dolar AS atau sekitar dari Rp. 45 juta. Ini baru perolehan lewat Google AdSense.

Padahal dia juga memiliki jalur lain, Adwords. Jika semua ditotal, Juli kemarin Cosa mendapat lebih Rp. 90 juta. Saat ini Cosa hanya butuh 2 jam untuk update dan setelah itu waktu luangnya diisi dengan jalan-jalan ke mal dan membaca.

Kisah Sukses Xaviera Carmelita Lie

Bisnis online memang menjanjikan, namun tidak semua orang bisa menjalankan bisnis tersebut. Jika anda ingin menjalankan bisnis online maka satu yang menjadi dasar bagi kehidupan dia adalah yakin anda akan menjadi sukses. Jika yakin kita bisa dapat maka kita akan mendapatkan kesuksesan tersebut. Lei adalah salah satu remaja yang sangat hebat dan berhasil mendapatkan penghasilan puluhan juta dari bisnis online. Ini bisa menjadi motivasi anda bahwa anak yang broken home tidak selalu menjadi anak yang hidup dalam kekelaman. Lie mulai bangkit saat keluarganya mengalami masalah dan dia melawan semua hinaan yang ditujukan kepada dirinya.

Xaviera Carmelita Lie adalah gadis kecil dari Surabaya yang telah sukses dengan toko yang baru di buka pada April 2013 di Tokopedia. Toko yang memiliki tagline *"menjual berbagai barang unik, lucu dan berguna dengan harga murah dan berkualitas"* ternyata mampu menjual ratusan produk dalam 3 bulan pertama.

Toko ini dibuat oleh Lie sebagai media pembelajaran. Bisnis ini dimulai dari media online yang lain dan tidak ada toko fisik, karena

tujuan awalnya adalah untuk media belajar. Membuka toko online adalah sesuai dengan minat atau kesukaan dari Lie dengan mendapatkan dukungan orang tuanya latih kami untuk mengerjakan setiap tahap dari proses pembuatan toko hingga ketika ada pesanan. Untuk di media lain dimulai sejak akhir Febuari 2013 dan di Tokopedia sejak April 2013.

Pada awalnya gadis kecil ini membeli beberapa jenis barang dari Tokopedia untuk di jual di media online lain, tetapi ada beberapa barang yang di jual di Tokopedia dengan harga yang lebih murah daripada toko lain yang ada di Tokopedia. Orang tua Lie memberi ide bagaimana jika Lie dan saudaranya masing-masing membuka satu toko di Tokopedia, dengan tujuan media pembelajaran yang semakin luas.

Produk yang dijual adalah barang barang yang lucu dan unik, bahkan ada beberapa barang yang langka. Senangnya di Tokopedia dibanding website lain, pembeli merasa aman untuk bertransaksi sehingga kami sebagai penjual bisa mendapat order dengan lebih mudah.