



Tips & Trik Menjadi Pengusaha Website

Tips & Trik Memulai Bisnis Online



Tips & Trik Memulai Bisnis online

Oleh DW. SETIAWAN

<http://www.Pengusahawebsite.com> Copyright @2006

HAK CIPTA DILINDUNGI UNDANG-UNDANG

Dilarang meng-copy, meniru, menyebarkan, mencetaknya dan mereproduksi dengan cara apapun juga, tanpa izin tertulis dari penulis.

Ebook ini diperjualbelikan hanya melalui situs Pengusahawebsite.com. Kami tidak menjual ebook ini di lain tempat.

Jika Anda menemukan ebook ini dari pihak lain, atau menemukan pelanggaran hak cipta atas produk kami mohon info ke kami

Informasikan ke : admin@pengusahawebsite.com

DW. SETIAWAN

<http://www.Pengusahawebsite.com>

call 081-808-569-759

www.pengusahawebsite.com

Copyright@2006



Tips & Trik Menjadi Pengusaha Website

CARA MEMULAINYA BISNIS INTERNET DARI NOL

BISNIS RESELLER

Pengertian

Bisnis reseller adalah bisnis internet dengan produk berupa barang maupun jasa, dimana para konsumen bisa turut serta menjualkan produk pengelola website dengan mendapatkan komisi. Konsumen atau member yang turut menjualkan produk tersebut disebut sebagai reseller. Reseller akan mendapatkan komisi jika ada pembeli melalui referensinya. Besar komisi ditentukan oleh pihak pengelola.

Produk

Produk yang bisa dijual dalam bisnis reseller bisa berupa produk barang maupun jasa.

Contoh produk barang yang bisa dijual dalam bisnis reseller antara lain : ebook, buku, CD, Script, Produk kecantikan, HP, dan produk barang lainnya.

Contoh produk jasa yang bisa dijual di bisnis reseller antara lain ; jasa desain, jasa pemasaran, pendidikan, training, dan lain-lain.

Potensi Pendapatan

Potensi pendapatan dari bisnis reseller tergantung jenis produk yang Anda jual. Sebagai gambaran, jika produk Anda berupa ebook, maka Anda bisa mendapatkan penghasilan antara Rp 1 juta hingga Rp 15 juta per bulan. Jumlah pendapatan ini bukan jumlah yang fiktif, namun telah terbukti. Sebagai contoh, saya sendiri di bulan ketiga menekuni bisnis ebook mendapatkan lebih dari Rp 5 juta (pada bulan tersebut). Jumlah ini terus bertambah sesuai dengan kreativitas saya dalam mengembangkan bisnis.

Jika bisnis ebook saja bisa menghasilkan pendapatan yang cukup menjanjikan di bulan-bulan awal, bagaimana jika produk Anda selain ebook dan memiliki daya tarik yang baik ? Tentu hasilnya lebih bagus lagi.

Modal yang dibutuhkan

Modal yang dibutuhkan untuk membangun bisnis reseller relatif kecil jika

www.pengusahawebsite.com

Copyright@2006



Tips & Trik Menjadi Pengusaha Website

dibandingkan dengan bisnis yang lain. Apalagi jika dibandingkan dengan potensi penghasilan yang akan Anda terima nanti.

Jika Anda telah memiliki kemampuan untuk mendesain program website reseller atau Anda telah memiliki script website reseller, maka modal yang Anda butuhkan cukup Rp 100.000. Uang tersebut dipergunakan untuk membeli domain dan hosting.

Namun jika Anda belum menguasai bahasa perograman atau Anda belum memiliki script website reseller, maka modal di atas ditambah dengan biaya beli script sekitar Rp 100.000. Anda bisa mendapatkan script website reseller canggih yang serba otomatis plus buku panduannya dalam bahasa indonesia di www.pengusahawebsite.com jika Anda telah memiliki script website reseller tersebut, maka Anda tinggal mengeditnya sendiri dengan software macromedia dreamweaver.

Kemampuan yang Anda persiapkan

Tidak ada kemampuan khusus yang harus Anda miliki untuk bisa menjalankan bisnis reseller. Yang Anda butuhkan hanya :

- kemampuan dasar mengakses internet (Anda telah memiliki kemampuan ini saat ini)
- kemampuan dasar mengelola website (saya telah menyampaikan hal ini di ebook ini)
- kemampuan promosi (saya juga telah menjelaskan tentang hal ini di ebook ini)

Cara memulai bisnis reseller

Bagaimana cara memulai bisnis reseller. Ada beberapa langkah praktis yang bisa Anda lakukan untuk memulai bisnis ini, yaitu :

1. Menentukan produk yang tepat dan disukai oleh pasar.

Pilihlah produk yang pasar bersedia untuk membeli produk tersebut. Produk Anda bisa berupa barang maupun jasa.

2. Buatlah website yang menjual.

Ciri website yang menjual antara lain :

- otomatis, artinya konsumen layaknya mendapatkan pelayanan yang dibutuhkan, tanpa ia harus menghubungi Anda terlebih dahulu. Perlu Anda ketahui 99 % dari para pemesan website reseller yang saya miliki, melakukan pembayaran tanpa terlebih dahulu bertanya atau menghubungi saya. Jadi setelah membaca halaman website dan order, mereka langsung transfer biaya. Hebat bukan ?



Tips & Trik Menjadi Pengusaha Website

- Memiliki sales letter yang baik. Sales letter adalah halaman presentasi produk Anda. Biasanya menjadi halaman utama website. Jika sales letter Anda baik, maka mudah bagi Anda untuk menjual produk. Dan sebaliknya, jika sales letter Anda jelek, maka sebagus apapun produk yang Anda miliki, rasanya sulit untuk terjual.

3. mengotomatiskan website Anda.

Jadi seperti yang saya katakan, bahwa website yang menjual adalah website yang otomatis menjalankan fungsi-fungsi pelayanan kepada calon konsumen . Fungsi-fungsi pelayanan kepada konsumen di website Anda antara lain :

- presentasi produk
- pelayanan pemesanan
- email penjawab otomatis dan follow up (autoresponder)
- dan lain sebagainya

Semakin otomatis website Anda, maka akan semakin nyaman konsumen bertransaksi dengan Anda melalui websitetersebut.

Bagaimana cara membuat website reseller yang otomatis seperti di atas ? Bagi Anda yang telah menguasai bahasa pemrograman, maka mudah untuk membuatnya. Namun jika ternyata Anda saat ini sama sekali belum menguasai hal tersebut, tidak perlu khawatir. Saya sendiri hingga saat ini sama sekali tidak menguasai dan paham bahasa pemrograman. Saya hanya bisa menjalankan website reseller, namun tidak menguasai bagaimana cara membuatnya hingga bisa otomatis seperti itu.

Anda bisa mendapatkan website reseller otomatis siap pakai di www.pengusahawebsite.com

4. mempromosikan bisnis Anda secara efektif

Setelah Anda memiliki produk dan website, maka langkah selanjutnya yang juga penting adalah mempromosikan bisnis reseller Anda secara efektif. Cara mempromosikan website telah saya jelaskan di bab sebelumnya. Silahkan dibaca lagi.

BISNIS DESAIN WEB

Pengertian

Bisnis desain web adalah termasuk bisnis jasa dengan produk berupa jasa mendesain website orang lain. Semakin sadar masyarakat



Tips & Trik Menjadi Pengusaha Website

akan internet, maka akan semakin banyak pula permintaan jasa desain website. Yang membutuhkan website saat ini tidak hanya perusahaan saja, namun semakin banyak perorangan yang menginginkannya. Inilah peluang bisnis yang sangat menjanjikan. Apalagi jumlah penduduk yang demikian besar di Indonesia, dengan pertumbuhan pemakai internet yang cukup pesat.

Produk

Produk pada bisnis desain web adalah jasa mendesai website. Jasa mendesain website ini bisa Anda bagi lagi menjadi beberapa bentuk desain website sesuai dengan kebutuhan konsumen Anda. Anda bisa membagi jasa pelayanan desain website Anda menjadi :

- website perusahaan
- website perorangan
- website bisnis
- website toko online
- website reseller
- website iklan baris
- dan lain sebagainya

Potensi pendapatan

Berapa potensi pendapatan dari jasa desain web ini ? Besarnya pendapatan jasa desain website tergantung dari pemesanan produk Anda dalam setiap bulannya. Misalnya dalam satu bulan Anda menerima 5 order dengan harga masing-masing order @ Rp 1 juta, maka pendapatan Anda peroleh pada bulan tersebut sekitar Rp 5 juta.

Perlu Anda ketahui, harga jasa desain web memang cukup mahal. Bahkan untuk desain web tertentu, seperti toko online, bisa berharga minimal @ Rp 3 juta.

Modal yang dibutuhkan

Modal yang Anda butuhkan untuk memulai bisnis ini juga tidak besar. Anda hanya membutuhkan biaya untuk membeli domain dan hosting untuk website Anda. Website tersebut untuk mempromosikan jasa yang Anda tawarkan. Jadi Anda hanya membutuhkan modal sekitar Rp 100 ribu.

Keahlian yang Anda persiapkan

Untuk memulai bisnis ini, Anda membutuhkan kemampuan untuk mendesain website sesuai dengan bentuk desain yang Anda tawarkan. Kemampuan mendesain website ini bisa Anda peroleh secara otodidak atau dengan mengikuti pendidikan khusus desain web. Jika Anda menginginkan belajar desain web secara otodidak, saat ini telah banyak buku-buku praktis



Tips & Trik Menjadi Pengusaha Website

yang membahas hal ini.

Untuk membangun bisnis desain web ini, sebenarnya tidak harus Anda sendiri yang mendesain web customer Anda. Anda bisa menggaji orang lain sebagai tenaga desain web bisnis Anda. Jadi dengan ini, Anda hanya berperan sebagai pemilik bisnis desain web, tanpa Anda sendiri yang mendesain pesanan klien Anda. Cara ini lebih mudah bagi orang awam untuk terjun dalam bisnis ini.

Cara Memulai Bisnis Desain Web

1. Mempersiapkan SDM

Langkah awal untuk membangun bisnis desain web adalah mempersiapkan SDM. Persiapan SDM ini misalnya siapa yang akan mendesain website, apakah Anda sendiri atau orang lain, siapa yang melakukan promosi, dan lain sebagainya.

2. Membuat website bisnis Anda

Membuat website untuk mempresentasikan produk Anda adalah sangat penting. Website Anda ibarat toko Anda. Calon konsumen perlu mengetahui lebih banyak tentang produk Anda, tentang perusahaan Anda, tentang harga, dan lain sebagainya.

Saya sering melihat iklan jasa desain web di iklan baris internet.

Namun sayang, ia hanya menyediakan nomor HP dan email dan tidak menyediakan website yang bisa saya pelajari tawarannya.

3. Mempromosikan bisnis Anda

Promosi juga amat vital dalam bisnis ini. Silahkan pelajari kembali promosi bisnis internet yang telah saya sampaikan di bab terdahulu.

INTERNET MARKETING



Pengertian

Internet marketing adalah salah satu bisnis internet yang cukup menjanjikan. Sebagaimana dilihat dari namanya, internet marketing adalah sebuah bisnis yang mengandalkan kemampuan memasarkan produk di internet. Orang yang menekuni internet marketing biasa disebut dengan internet marketer. Seorang internet marketer tidak harus memiliki produk sendiri. Ia bisa memasarkan

www.pengusahawebsite.com

Copyright@2006



Tips & Trik Menjadi Pengusaha Website

produk orang lain, baik sebagai member dari sebuah program MLM, reseller atau afiliasi. Jadi sebenarnya Anda saat ini bisa disebut dengan internet marketer, jika anda aktif menjalankan program reseller Pengusahawebsite.com

Produk

Produk yang dipasarkan oleh seorang internet marketer bisa berupa produk barang atau jasa, tergantung perusahaan yang diikutinya. Seorang internet marketer akan mendapatkan komisi sesuai dengan perjanjian dengan perusahaannya. Misalnya, di Pengusahawebsite.com Anda akan mendapatkan komisi 50 % dari nilai transaksi jika terjadi penjualan melalui Anda.

Potensi Pendapatan

Potensi pendapatan seorang internet marketer tidak terbatas. Apalagi jika ia menjadi member dari sebuah perusahaan MLM. Banyak netter Indonesia yang telah membuktikan keberhasilan dalam menjalankan bisnis internet marketing ini. Bahkan ada yang sampai sukses mendapatkan income rutin diatas Rp 50 juta per bulan.

Modal yang Dibutuhkan

Modal yang dibutuhkan untuk menjadi seorang internet marketer tergantung dari perusahaan yang diikutinya. Jika Anda ingin menjalankan program reseller atau afiliasi, maka cukup puluhan ribu hingga ratusan ribu rupiah. Seperti halnya Pengusahawebsite.com yang hanya mengenakan biaya kenggotaan puluhan ribu hanya sekali saat pendaftaran.

Namun jika yang Anda ikuti perusahaan yang berjenis MLM, maka biasanya juga ada pengeluaran bulanan, yang besarnya bervariasi.

Keahlian yang Anda Butuhkan

Keahlian yang Anda butuhkan untuk memulai bisnis ini adalah keahlian yang berhubungan dengan marketing. Biasanya perusahaan yang Anda ikuti telah menyediakan seperangkat petunjuk dan alat promosi. Anda tinggal menjalankan petunjuk tersebut dengan baik. Apalagi jika yang Anda ikuti adalah perusahaan MLM, upline Anda pasti akan memberikan support maksimal untuk kesuksesan Anda.

Cara Memulai Bisnis Internet Marketing

Ada beberapa langkah yang bisa Anda lakukan untuk segera memulai bisnis internet marketing, antara lain :

1. Memilih Perusahaan



Tips & Trik Menjadi Pengusaha Website

Memilih perusahaan yang memberikan sistim bisnis yang baik

Pilihlah perusahaan yang memiliki sistim bisnis yang baik, dan tentu saja komisi yang menjanjikan. Jika anda menginginkan mengikuti program reseller, maka carilah program reseller yang memberikan komisi setidaknya 50 %.

Memilih Perusahaan Yang Memiliki Prospek Menjanjikan

Artinya Anda harus memilih perusahaan yang bisa memberikan kemungkinan kepada anda untuk sukses menjalankan programnya. Pilihlah perusahaan yang memiliki pangsa pasar luas, jumlah pesaing sedikit dan memiliki produk yang bagus. Misalnya jika Anda mencari bisnis reseller, maka Anda akan mengetahui telah banyak bisnis reseller dengan produk ebook tentang bisnis internet. Nah .. Anda harus mencari alternatif bisnis reseller yang tidak membahas bisnis internet.

3. Mempromosikan Bisnis Dengan Cerdas

Inilah langkah yang paling menentukan kesuksesan seorang internet marketer. Lakukan promosi dengan benar dan efektif. Ikuti petunjuk promosi yang telah diberikan perusahaan Anda.

TOKO ONLINE

Pengertian

Toko online adalah toko sebagaimana layaknya toko di bisnis konvensional yang menyediakan beraneka ragam kebutuhan, namun dioperasikan secara online di internet. Jadi dengan toko online, calon pembeli tidak langsung bertatap muka dengan Anda atau penjaga toko, melainkan berinteraksi dengan website Anda.

Produk

Produk yang bisa Anda jual di toko online Anda bisa berupa produk jasa maupun produk barang. Pilihlah produk yang bisa memberikan keuntungan dan memudahkan Anda untuk mengirimkan produk tersebut ke konsumen.

Contoh produk yang bisa Anda jual di toko online Anda antara lain :

- buku



Tips & Trik Menjadi Pengusaha Website

- ebook
- Script website
- Software
- Produk kesehatan
- Peralatan rumah tangga
- Perabotan elektronik
- Komputer
- HP
- Dan lain-lain

Potensi Pendapatan

Besar potensi pendapatan dari bisnis online cukup menjanjikan. Misalnya dalam sehari toko online Anda mampu menjual produk dengan keuntungan Rp 100.000, maka dalam sebulan Anda akan mendapatkan keuntungan sebesar Rp 3 juta. Belum termasuk pendapatan dari iklan atau fee para mitra yang menitipkan produknya di toko online Anda. Semakin beraneka ragam produk yang dapat Anda sediakan, maka akan semakin besar pula potensi pendapatan yang dapat Anda raih.

Modal yang dibutuhkan

Modal dalam bisnis online dipergunakan antara lain untuk :

- membuat website (Rp 100.000 . 200.000)
- membeli script website (jika Anda belum menguasai pemrograman, Rp 500.000 - 3 juta)
- pengadaan produk (namun untuk pengadaan produk bisa Anda lakukan setelah ada permintaan)

Jika Anda ingin mendapatkan paket lengkap Script Website silahkan hubungi saya di admin@pengusahawebsite.com . Anda akan mendapatkan paket lengkap website MLM, Reseller, Toko Online Dll dengan harga yang sangat murah. Modal yang Anda butuhkan untuk membangun toko online Anda adalah investasi Anda. Dengan melihat semakin pesatnya perkembangan bisnis internet, maka nilai investasi Anda tersebut dengan mudah bisa menghasilkan pendapatan yang menjanjikan.

Keahlian yang Anda butuhkan

Beberapa keahlian yang Anda persiapkan untuk mengelola toko online tidak terlalu sulit. Antara lain :

- kemampuan dasar berinternet
- pengetahuan tentang promosi internet.



Tips & Trik Menjadi Pengusaha Website

Kedua kemampuan tersebut saat ini telah Anda miliki. Anda tidak perlu menjadi ahli bahasa pemrograman, karena saat ini telah banyak penyedia jasa pembuatan toko online. Ini akan lebih menghemat waktu, biaya dan tenaga Anda, walaupun memang butuh sedikit investasi.

Cara Memulai Toko Online Anda

Untuk memulai toko online Anda, ada beberapa langkah yang harus Anda lakukan, antara lain :

1. Membuat website
2. Membuat sistim. Sistim disini antara lain : sistim pemesanan, pembayaran, tata cara pemasangan iklan, tata cara bagi mitra yang ingin menitipkan produk, pengiriman barang atau jasa, dan sebagainya.
3. Mempromosikan bisnis Anda.

BISNIS IKLAN INTERNET

Pengertian

Sebagaimana namanya, bisnis iklan adalah bisnis internet dengan produk berupa jasa iklan. Anda membuat website dimana Anda menyediakan fasilitas iklan kepada siapa saja yang menginginkan. Anda mendapatkan pemasukan dari pembayaran customer yang memasang iklan di website Anda.

Produk

Produk bisnis iklan ini adalah jasa iklan pada website Anda. Adapun bentuk-bentuk iklan bisa berupa iklan baris (iklan mini), iklan banner, ataupun press release

Potensi Pendapatan

Potensi pendapatan bisnis iklan Anda tergantung dari jumlah pemasang iklan dan besar biaya iklan Anda. Sebagai gambaran, situs **www.IklanBaris.co.id** memberikan harga Rp 25.000 per bulan untuk member iklan baris plusnya. Dan setahu saya, situs tersebut memiliki cukup banyak member (iklan baris plus). Untuk mengetahui jumlah pendapatannya, tinggal mengalikan saja jumlah iuran bulanan dengan jumlah member. Salah satu kelebihan dari bisnis iklan ini adalah Anda bisa mendapatkan pendapatan pasif.

Modal yang dibutuhkan

www.pengusahawebsite.com
Copyright@2006



Tips & Trik Menjadi Pengusaha Website

Besar modal biaya yang dibutuhkan jika Anda belum bisa membuat website sendiri antara Rp 500.000 . Rp 1,5 juta. Namun dilihat dari potensi pendapatan yang akan diperoleh, modal tersebut akan cepat kembali. Dan jika Anda telah mampu membuat website iklan sendiri, atau setidaknya bersedia untuk belajar, maka tentu saja modal untuk memulai bisnis ini semakin kecil.

Keahlian yang Anda perlukan

Keahlian yang Anda butuhkan untuk membangun bisnis ini antara lain :

- dasar-dasar desain web, khususnya website iklan. Ini penting jika Anda sendiri yang mengelola website Anda. Hal ini juga bertujuan agar Anda bisa menghindar dari gangguan-gangguan teknis.
- promosi internet. Karena semakin banyak pengunjung website Anda, maka calon pengiklan juga akan tertarik untuk beriklan di website Anda tersebut.

Cara Memulai Bisnis Iklan

a. Mempersiapkan sistim bisnisnya

termasuk dalam hal ini : tarif, sistim pembayaran, dan lain-lain

b. Membuat Website

Jika Anda telah bersedia belajar sendiri membuat website, hal ini tidak akan terlalu memakan waktu yang lama. Banyak buku-buku yang telah mengajarkan kepada Anda untuk membuat website iklan. Namun jika Anda tidak ingin kerepotan dan membuang waktu untuk belajar membuat website, saya tetap menganjurkan Anda untuk menggunakan jasa orang lain untuk membuatnya. Anda juga bisa membeli script website siap pakai untuk bisnis iklan Anda. Sekali lagi saya tngaskan, tujuan Anda bukalah menjadi .tukang desain web.,melainkan mendapatkan uang dari internet. Jadi Anda tidak harus menguasai desain web.

Saudara itulah beberapa bisnis prospektif yang bisa Anda bangun dengan mudah dan cepat. Siapapun Anda, saya yakin bisa membangun bisnis-bisnis di atas. Kunci sukses dalam memulai bisnis-bisnis di atas adalah :

1. Kemauan dan keseriusan Anda

Ini amat penting. Karena jika Anda benar-benar menginginkan



Tips & Trik Menjadi Pengusaha Website

dan benar-benar serius, jalan menuju kesuksesan akan terbentang lebar di depan Anda.

2. Tindakan Anda

Saya menganjurkan Anda segera mengambil tindakan untuk memulainya. Misalnya dengan segera memilih bisnis mana yang ingin Anda tekuni, mencari informasi yang lebih banyak, dan seterusnya.

Jika anda tidak melakukan apa-apa dan hanya membayangkan saja, maka sesuatu yang mudah tidak akan pernah tercapai. Dan kadang sesuatu yang mudah menjadi tampak sulit.

Cara Membangun Kredibilitas Dalam Bisnis Online

Kredibilitas yang saya maksud disini adalah tingkat kepercayaan konsumen kepada Anda dan bisnis Anda.

Urgensi kredibilitas

Mengapa kredibilitas menjadi sangat penting dalam bisnis online ? setidaknya ada beberapa alasan untuk hal ini :

1. Calon konsumen Anda belum mengenal Anda

Calon konsumen Anda dari berbagai daerah yang tentu saja belum mengenal Anda (kecuali Anda publik figure). Kerena mereka belum mengenal Anda, maka tingkat kepercayaan kepada Anda sangat rendah. Padahal dalam bisnis, kepercayaan adalah kunci terjadinya transaksi bisnis. Dan tidak ada transaksi bisnis, tanpa dilandasi saling percaya. Karena itu, harus ada upaya-upaya tertentu dari Anda untuk meningkatkan kepercayaan dari calon konsumen tersebut,

2. Calon konsumen Anda tidak bisa bertatap langsung dengan Anda

Kondisi ini akan semakin mempersempit kemungkinan mereka mempercayai kita, jika kita tidak berusaha melakukan upaya-upaya membangun kredibilitas.

3. Maraknya aksi penipuan akhir-akhir ini

Semakin banyak dan beragam bentuk-bentuk penipuan, termasuk di internet, cukup mempengaruhi calon konsumen. Mereka akan lebih berhati-hati dalam menyikapi setiap penawaran. Nah. jika Anda tidak membangun kredibilitas dengan sungguh-sungguh, maka Anda tidak akan bisa menjual produk Anda. Walaupun sebenarnya produk yang Anda miliki memiliki kualitas yang unggul.

4. Persaingan Bisnis Yang Semakin Meningkat

www.pengusahawebsite.com

Copyright@2006



Tips & Trik Menjadi Pengusaha Website

Bisnis internet adalah bisnis yang mudah untuk ditiru oleh orang lain. Sehingga kemunculan pesaing-pesaing Anda adalah sesuatu yang wajar dan harus disikapi dengan .cerdas.. Salah satu cara untuk memenangkan persaingan bisnis internet adalah dengan meningkatkan kredibilitas Anda. Sebab dengan redibilitas yang Anda miliki, konsumen Anda tidak saja loyal terhadap Anda, namun mereka juga akan dengan suka rela menjadi agen promosi Anda. Ya konsumen Anda akan menjadi salah satu senjata promosi Anda. Mereka dengan senang hati akan menceritakan bisnis Anda kepada orang lain. Itulah beberapa alasan pokok mengapa sangat penting membangun kredibilitas dalam bisnis internet.

Cara Membangun Kredibilitas

Ada beberapa cara yang bisa Anda lakukan untuk membangun kredibilitas Anda, antara lain :

1. Perjelas Identitas Anda

Kepercayaan bisa tumbuh manakala calon konsumen Anda mengetahui siapa Anda. Karena itu informasikan selengkap-lengkapny tentang diri Anda kepada mereka. Jika Anda memiliki website, maka menyediakan menu .about us. atau profil sangatlah penting.

2. Bersikaplah Jujur

Kejujuran adalah modal utama Anda dalam bisnis. Jika Anda sekali saja tidak jujur dan hal tersebut diketahui oleh konsumen atau mitra Anda, maka hancurlah kepercayaan mereka kepada Anda.

3. Permudah Konsumen Menghubungi Anda

Kemudahan Anda untuk dihubungi juga mempengaruhi konsumen untuk berbisnis dengan Anda. Siapaun tidak akan rela melepaskan uangnya kepada orang yang sulit dihubungi. Karena itu cantumkan nomor telepon dan alamat email Anda. Dan jika Anda memiliki website sendiri, maka sediakan menu contact us..

4. Garansi

Setiap orang berusaha menghindari resiko atau mengurangi resiko. Demikian juga calon konsumen Anda. Mereka juga berusaha untuk menghindari atau mengurangi resiko. Dengan memberikan garansi kepada mereka, berarti Anda telah menghilangkan atau mengurangi resiko.

5. Kecepatan Pelayanan

Kecepatan pelayanan yang Anda berikan kepada konsumen Anda, selain memuaskan mereka juga membuat mereka lebih percaya kepada Anda. Kecepatan pelayan meliputi semua pelayanan yang Anda berikan kepada mereka. Misalnya saat mereka menanyakan sesuatu kepada Anda melalui email,



Tips & Trik Menjadi Pengusaha Website

maka Anda harus membalas email tersebut secepatnya. Demikian juga pelayanan-pelayanan yang lainnya.

6. Ceritakan Prestasi Anda dan Bisnis Anda

Apapun prestasi Anda dan bisnis Anda, maka ceritakanlah hal tersebut kepada calon konsumen Anda. Salah satu yang biasa saya lakukan untuk hal ini adalah, dengan mencantumkan tulisan **.best seller**. pada website reseller saya. Karena memang sebagai besar ebook yang saya tawarkan di internet banyak diminati oleh pasar.



Cara Memenangkan Persaingan Dalam Bisnis Internet

Bisnis internet adalah bisnis yang mudah ditiru oleh orang lain. Hal ini akan menyebabkan persaingan di bisnis internet tidak dapat dihindari. Yang harus Anda lakukan untuk menghadapi persaingan tersebut adalah bagaimana cara memenangkan persaingan tersebut.

Berikut ini saya sampaikan beberapa cara untuk memenangkan bisnis internet. Sesuaikan cara yang saya sampaikan ini dengan jenis bisnis dan jenis produk Anda.

1. Memberikan Pelayanan Lebih Baik

Berilah pelayanan yang lebih baik kepada konsumen Anda melebihi pesaing Anda. Dengan pelayanan yang lebih baik, maka konsumen akan lebih memilih Anda daripada pesaing Anda.

2. Memberikan Pelayanan yang Lebih Cepat

Kecepatan dalam memberikan pelayanan sangat menentukan kepuasan pelanggan Anda. Sampaikan kemampuan Anda yang cepat dalam memberikan pelayanan kepada konsumen. Dan Andapun memang harus hati-hati agar pelayanan Anda tidak terlambat. Keterlambatan Anda dalam melayani konsumen akan berakibat fatal pada bisnis Anda.

Saya punya pengalaman tentang keterlambatan dalam melayani konsumen. Ada salah satu member saya di bisnismahasiswa.com yang sangat jengkel kepada saya karena keterlambatan saya mengaktifkan keanggotaannya. Si member tadi membayar biaya keanggotaan melalui rekening BNI saya. Dulu saya menyediakan dua rekening untuk bisnis internet saya, yaitu BCA dan BNI. Jika

www.pengusahawebsite.com

Copyright@2006



Tips & Trik Menjadi Pengusaha Website

member membayar di rekening BCA dan dengan angka unik, maka saya bisa mengecek langsung melalui KlikBCA.com hari itu juga, dan saya bisa aktifkan keanggotannya saat itu juga.

Masalahnya si member tadi membayar via BNI, dan saya tidak merasa mendapatkan konfirmasi pembayaran, baik via email atau SMS atau telpon. Jadi saya tidak tahu kalau dia telah membayar. Hingga lebih dari satu bulan keanggotannya belum saya aktifkan.

Sampai akhirnya ia mengirimkan email kepada saya. Namun sayang emailnya bukan dengan subyek .Konfirmasi Pembayaran., tapi PENIPU.. Dia ngumpat-ngumpat di email tersebut. Dalam hati saya sangat sedih. Mengapa ia tidak konfirmasi dan bicara baik-baik. Namun saya akhirnya menyadari, wajar jika dia bersikap demikian. Ia telah merelakan uang puluhan ribu untuk mendapatkan produk saya. Namun setelah lebih dari 1 bulan, ia belum juga mendapatkan apa yang ia inginkan. Padahal saya menjanjikan kurang dari 24 jam setelah pembayaran akan mendapatkan semua produk (asal saya mengetahui member tersebut telah membayar). Itulah contoh peristiwa yang menunjukkan pentingnya kecepatan dalam melayani konsumen Anda.

3. Memberikan Harga Yang Lebih Murah

Bagi konsumen dengan status ekonomi menengah ke bawah, harga bisa mempengaruhi mereka untuk membeli produk Anda. Jika Anda bisa memberikan harga yang lebih rendah dari konsumen Anda, tentu mereka akan lebih memilih Anda. Namun dengan catatan, kualitas produk yang Anda berikan tidak kalah dengan kualitas produk pesaing Anda.

Tapi hindari juga memberikan harga yang terlalu rendah. Karena harga yang terlalu rendah justru akan mengurangi nilai dari produk anda, bahkan bisa membuat konsumen tidak percaya kualitas produk Anda.

4. Memberikan Bonus

Berilah konsumen Anda bonus tambahan selain produk utama yang Anda berikan. Misalnya Anda memiliki bisnis jasa webhosting, maka selain memberikan jasa webhosting berikan juga konsumen Anda bonus lain, seperti : bantuan promosi, script, template website, dan lain sebagainya.

Bonus yang Anda berikan memiliki nilai tawar tersendiri bagi konsumen. Apalagi jika Anda bisa meyakinkan bahwa nilai bonus yang Anda berikan sangat tinggi. Saya melakukan hal ini di semua website reseller saya. Saya memberikan bonus-bonus yang nilainya puluhan kali lipat dari nilai keanggotaan. Dan Anda telah menerima bonus-bonus dari pengusahawebsite.com yang sangat bernilai dan penting untuk bisnis internet Anda, bukan ?

5. Memberikan Garansi Yang Lebih Baik



Tips & Trik Menjadi Pengusaha Website

Pemberian garansi yang lebih baik akan semakin membuat konsumen Anda lebih merasa aman dan bebas resiko. Perasaan aman dan bebas dari resiko memudahkan konsumen Anda untuk segera melakukan transaksi dengan Anda. Pemberian garansi yang lebih baik bisa berupa : masa garansi yang lebih lama ataupun pelayanan garansi yang lebih baik.

Saya sendiri selalu membarikan garansi kepada customer saya dalam jangka waktu yang cukup lama, yaitu 12 bulan. Dalam bisnis reseller yang saya jalankan, bentuk garansi yang saya berikan adalah 100 % uang kembali jika ternyata produk saya tidak bisa memberikan manfaat atau tidak bisa memberikan bagi pembacanya.

6. Memberikan Produk Melebihi Nilai Investasi Customer

Mendapatkan sesuatu melebihi dari nilai investasi adalah sangat menyenangkan bagi customer. Karena itu, berilah mereka sesuatu yang lebih bernilai melebihi nilai uang yang Anda terima. Dan alangkah baiknya Anda menyampaikan hal ini di penawaran Anda. Saya biasa menggunakan kata-kata pada halaman promosi Sebenarnya nilai yang pantas untuk produk ini adalah ..., Karena ... Namun Anda bisa mendapatkannya dengan nilai investasi yang minimal sebesar Rp

7. Memperhatikan Gerak-Gerik Pesaing

Perhatikanlah selalu apa yang dilakukan oleh pesaing Anda. Apa saja produknya, bagaimana ia melayani konsumen, apa kelebihan dan kekurangannya, dan lain sebagainya. Jadikan pesaing Anda sumber inspirasi untuk memenangkan persaingan.

8. Selalu Belajar dan Mengikuti Perkembangan

Selalu belajar dan mengikuti perkembangan adalah factor kunci kesuksesan Anda dalam bisnis internet. Internet adalah media informasi dan komunikasi terbaik. Jika Anda tidak bisa mengikuti perkembangannya, maka Anda juga tidak bisa mendapatkan uang darinya.

**Menjadi Pengusaha Berbasis Online
Dalam Hitungan Hari**

**www.pengusahawebsite.com
Copyright@2006**



Tips & Trik Menjadi Pengusaha Website

Bagaimana langkah cepat menjadi pengusaha berbasis online dalam hitungan hari ?

Berikut ini langkah-langkah yang biasa saya lakukan dalam memulai bisnis online :

1. Saya menentukan produk yang tepat

Hingga saat ini saya terus mencari dan mencari produk yang tepat untuk dipasarkan via internet. Pencarian saya lakukan dengan berbagai cara, antara lain :

- penggunaan good keywords (kata kunci yang sering dicari orang)
- jalan-jalan di tempat-tempat tertentu (misalnya daerah ukm)
- membaca media masa
- melihat pameran , bazaar, promosi, dll

Sebagaimana yang saya katakana di awal, semua produk bisa Anda jual di internet. Anda tinggal memilihnya, mana diantara dari mereka itu yang terbaik bagi Anda. (lihat bagian kunci sukses dalam memilih produk)

Proses pemilihan produk disini tidak akan memakan waktu lama. Jika Anda memang serius mencari produk, maka Anda pasti akan menemukan produk pilihan.

2. Membuat website bisnis

Setelah ketemu produknya, saya biasanya langsung membuat situs untuk produk tersebut. Jika produk tersebut bagus, saya biasanya membuatkan website khusus untuknya. Bahkan bisa jadi saya membuat beberapa website untuk satu produk.

Apa tidak rugi memiliki website banyak ? Ini yang sering ditanyakan orang. Memiliki banyak website tidak akan rugi jika produk benar-benar bisa laku. Anda bisa bayangkan, 1 website biayanya hanya Rp 200 ribu / tahun. Jika keuntungan penjualan produk bisa puluhan kali lipat / tahun, mengapa tidak membuat website khusus untuk produk tersebut..

3. Saya mempromosikan website saya

Setelah website siap dilihat orang, maka saya langsung promosi. Beberapa media promosi yang saya galakkan di hari-hari pertama bisnis adalah iklan baris, search engine, dan milis. Untuk selanjutnya saya melakukan promosi dengan berbagai cara sebagaimana yang saya jelaskan sebelumnya.

Tiga langkah di atas bisa saya lakukan dalam jangka waktu yang singkat. Biasanya hanya 1 minggu (dengan catatan, produk pilihan saya telah ada).



Tips & Trik Menjadi Pengusaha Website

Memang yang paling memakan waktu lama adalah memilih produk pilihan kita. Namun, jika Anda menerapkan cara yang saya sebutkan, maka Anda saya jamin akan cepat menemukan produk.

Langkah-langkah menjadi pengusaha online di atas, saya lakukan berkali-kali untuk berbagai macam produk. Dan langkah-langkah tersebut bekerja dengan baik sesuai dengan harapan saya. Bagaimana dengan Anda ?

Tidak Ada Hambatan Yang Menghalangi Anda

Saudara,

Pada bagian ini saya ingin menegaskan bahwa, tidak ada hambatan berarti yang bisa menghalangi Anda untuk menjadi pengusaha berbasis online. Ini berlaku jika Anda benar-benar ingin menjadi pengusaha di bisnis berbasis online.

Beberapa kemudahan berikut ini yang menjadikan hambatan-hambatan bisnis bisa Anda atasi dengan baik.

1. Bisnis berbasis online hanya membutuhkan modal kecil. Jadi masalah modal bukan hambatan bagi Anda. Modal paling penting bagi Anda hanyalah untuk pembuatan situs
2. Bisnis berbasis online tidak membutuhkan keahlian tertentu yang tidak bisa Anda pelajari
3. Bisnis berbasis online bisa dimulai dengan cepat. Sebagaimana langkah-langkah yang saya jelaskan die book ini.
4. Anda bisa bertanya dan berbagi informasi dengan saya kapan saja

Saudara. Masih adakah yang menghalangi Anda ?

APA YANG HARUS ANDA LAKUKAN SEKARANG UNTUK MENJADI PENGUSAHA DI INTERNET ?

Saudara.. Dari uraian yang telah saya sampaikan, saya yakin Anda kini

www.pengusahawebsite.com
Copyright@2006



Tips & Trik Menjadi Pengusaha Website

lebih memahami bagaimana cara membangun bisnis internet. Saya harap demikian, karena inilah tujuan utama saya menulis ebook ini.

Lantas apa yang harus Anda lakukan sekarang, agar Anda bisa segera menjadi pengusaha di bisnis internet ?

Jawaban dari pertanyaan di atas sebenarnya telah saya sampaikan di bagian Langkah Praktis Menjadi Pengusaha Bisnis Internet. Namun di bab ini saya ingin kembali menegaskan, bahwa yang perlu Anda lakukan untuk menjadi pengusaha di bisnis internet adalah :

- 1. Mempersiapkan Mental**
- 2. Memilih Produk yang Tepat**
- 3. Membuat Sistim Bisnis Yang Tepat**
- 4. Membuat Website Yang Menjual**
- 5. Mempromosikan Bisnis**

Lakukan kelima langkah tersebut dengan benar. Dan mulailah saat ini juga. Jangan menunda untuk memulainya. Silahkan baca kembali penjelasan mengenai kelima langkah tersebut. Jika Anda menemui kesulitan, silahkan menghubungi saya via email. admin@pengusahawebsite.com atau melalui form contact us di www.Pengusahawebsite.com

Penutup

Saudara yang saya hormati..

Di akhir ebook ini, saya hanya ingin menekankan beberapa hal yang telah saya sampaikan, yaitu :

- 1. Internet memberikan peluang bisnis yang tidak terbatas.**
- 2. Internet memberikan potensi pendapatan yang juga tidak terbatas.**
- 3. Setiap orang bisa membangun bisnis internet, sebarang kemampuan modal dan ketrampilan ia berinternet**
- 4. Perkembangan bisnis internet sedemikian cepat. Sehingga semakin cepat Anda mampu menangkap peluang, maka akan semakin mudah dan cepat Anda meraih kesuksesan.**
- 5. Kunci sukses dalam memulai bisnis internet adalah kemauan, keseriusan dan tindakan Anda.**



Tips & Trik Menjadi Pengusaha Website

Itulah hal-hal pokok yang saya tekankan.

Harapan saya, Anda segera membangun bisnis internet Anda sendiri. Segeralah menjadi pengusaha bisnis internet dengan kemampuan yang Anda miliki saat ini. Segera ambil tindakan yang diperlukan. Dan jika Anda membutuhkan bantuan dari saya, segera hubungi saya di admin@pengusahawebsite.com

Semoga ebook ini memberikan banyak manfaat untuk Anda, dan semoga Anda sukses selalu.

Wassalaamu.alaikum
Tangerang, 13 Februari 2006

DW. SETIAWAN
Founder Pengusahawebsite.com
admin@pengusahawebsite.com
Call/SMS: 081-808-569-759

NB. Menjadi Reseller bukanlah tujuan Pengusahawebsite.com. Tujuan Pengusahawebsite.com adalah menjadikan membeinya bisa memiliki bisnis berbasis online. Fokuskan tenaga, biaya, dan pikiran Anda untuk membangun bisnis online Anda sendiri.

PERHATIAN : Ebook ini kami berikan gratis kepada Anda. Bonus-bonus berharga lainnya akan di dapat jika anda membeli script website reseller dari PengusahaWebsite.com. Kami sengaja memilihkan bonus-bonus tersebut, karena bonus tersebut sangat memberikan manfaat sesuai dengan tujuan **PengusahaWebsite.com. Miliki semua bonus tersebut dan manfaatkan sebaik-baiknya.**



Tips & Trik Menjadi Pengusaha Website