

Panduan Lengkap Belajar Bisnis Online

Internet menyajikan banyak peluang langsung di hadapan Anda. Bisnis pun tak terkecuali. Mau belajar bisnis online, mencari peluang bisnis, hingga membuka usaha sendiri — semuanya bisa dilakukan.

Ketika bicara bisnis pun, internet tak hanya membuka satu kemungkinan, tapi banyak! Mulai dari bergabung program afiliasi, menjadi blogger, membuka toko online, menjual produk lewat marketplace, sampai menjalani bisnis dropship.

Ber macam peluang ini nampak begitu berbeda satu dengan yang lain. Seolah, ketika Anda ingin menjalani satu bisnis, Anda tak bisa belajar model bisnis lainnya. Padahal prinsipnya, berbagai model bisnis online di atas memiliki kemiripan antara satu dengan yang lain.

Misalnya, semua model bisnis yang disebutkan pasti melakukan sebagian besar langkah-langkah di bawah ini:

- Riset peluang bisnis
- Membuat toko online / mempersiapkan kebutuhan teknis
- Mempromosikan barang dagangan
- Menarik lebih banyak calon pelanggan potensial
- Mempertahankan pelanggan-pelanggan setia

Maka dari itu, kami menjelaskan cara belajar bisnis online lengkap melalui artikel ini. Apapun model bisnis yang Anda pilih untuk jalankan, artikel ini akan membantu Anda memahami aspek teknis dan strategis yang perlu disiapkan.

Di sepanjang artikel ini, kami juga akan menyelipkan berbagai URL menuju artikel dan materi cara belajar bisnis online. Jadi, jangan sampai Anda melewatkan artikel blog dan ebook yang akan kami bagikan ya.

Manfaat Bisnis Online

Sebelum lebih jauh membahas cara memulai bisnis online, Anda perlu tahu alasan di balik perlunya menjalankan model bisnis ini. Ketika Anda memahami keuntungan dan manfaat di baliknya, tentu Anda memiliki alasan yang kuat untuk menjalankan bisnis online.

Berbeda halnya ketika Anda hanya tahu setengah-setengah soal bisnis online. Kemungkinan besar, Anda cepat bosan dan menyerah ketika sedang menjalankan bisnis. Makanya, bagian ini akan memaparkan manfaat dari menjalankan bisnis online. Berikut adalah beberapa manfaat menjalankan bisnis online bagi pemula:

- **Memperluas cakupan pasar.** Bisnis online membuat siapa saja bisa mengunjungi toko Anda. Tak ada batasan wilayah. Ini membuat Anda bisa mendapatkan lebih banyak pelanggan dari berbagai wilayah di Indonesia. Bahkan, bisa juga calon pelanggan Anda berasal dari luar negeri.

- **Lebih efektif dijalankan.** Bisnis online sangat berbeda dengan bisnis offline. Bisnis di internet tak mengharuskan Anda menyewa tempat strategis ataupun gudang. Mengingat mahalnnya harga sewa bangunan, bisnis online membuat Anda bisa memulai usaha tanpa dibebani hal administrasi dan urusan teknis yang memakan banyak biaya. Dengan kata lain, Anda bisa menghemat biaya dan menjalankan bisnis dengan lebih efektif.
- **Fleksibel.** Bisnis online juga sangat fleksibel untuk dijalankan. Bukan cuma karena tak perlu tempat yang luas atau strategis, melainkan karena waktunya pun fleksibel. Anda bisa mengatur jam buka atau tutup toko dengan bebas. Jika mau, Anda pun bisa membuka toko online selama 24 jam sehari, dalam seminggu.

Ketiga manfaat di atas sekilas nampak remeh. Akan tetapi, jika dipikirkan, justru membuka celah dan potensi bisnis yang strategis. Apalagi jika dibandingkan dengan bisnis offline yang membutuhkan modal besar dan risiko yang sama besarnya.

Melihat tiga bentuk manfaat di atas, ada beberapa tipikal orang yang diuntungkan dengan model bisnis online. Orang-orang yang menyukai fleksibilitas dan baru mencoba memulai bisnis adalah yang paling diuntungkan. Misalnya, mahasiswa, ibu rumah tangga, dan freelancer adalah yang paling cocok untuk menjajal berbisnis online.

Panduan Memulai Bisnis Online

Setelah bicara soal manfaat, saatnya belajar lebih lanjut soal bisnis online. Di bawah ini kami menyusun panduan lengkap belajar bisnis online dari langkah per langkah. Dengan begitu, Anda bisa lebih memahami hal teknis dan strategis yang perlu dilakukan.

Kami juga akan menaruh berbagai tautan artikel, ebook, dan materi lain sesuai dengan topiknnya. Semoga materi-materi tambahan di bawah bermanfaat buat Anda.

1. Riset peluang bisnis

Untuk memulai bisnis online, riset merupakan langkah pertama yang krusial. Dengan riset, Anda jadi tahu benar apa yang akan dilakukan dan bagaimana prospek keberhasilan bisnis Anda. Lewat riset pula, Anda bisa tahu menyusun strategi dan membedakan bisnis Anda dengan kompetitor.

Namun, banyak orang masih sering melakukan kesalahan ketika meriset. Pemula biasanya sudah memiliki produk yang ingin dijual. Lalu, mereka melakukan riset sebatas untuk tahu strategi kompetitor atau cara membuat promosi yang menarik.

Cara riset semacam itu bisa dibilang berisiko. Sebabnnya, Anda semacam memaksakan sebuah produk untuk bisa diterima dan dibeli oleh pelanggan. Bisnis bisa saja berjalan, tapi bisa dijamin, takkan bertahan lama.

Lalu, apa yang perlu dilakukan?

Mulai dengan riset potensi pasar. Coba cari tahu apa yang paling dibutuhkan oleh calon pelanggan Anda. Cari tahu juga apakah ada pelaku bisnis yang sudah melihat potensi tersebut. Untuk bisa mendapatkan gambaran yang tepat, coba lakukan hal ini:

- Pastikan Anda memahami niche bisnis yang akan Anda geluti. Ini akan membantu Anda mengetahui, menyusun strategi, dan memprediksi dinamika bisnis ke depannya.
- Coba ikuti diskusi di forum diskusi semacam Quora, grup Facebook, dan berbagai channel social media lainnya. Lihat topik atau masalah apa yang menarik minat mereka. Tanyakan pada diri sendiri, apakah ide bisnis Anda menjawab kebutuhan calon pelanggan?
- Ikuti tren dan coba riset kata kunci yang sering dicari pengguna internet. Dari kedua hal ini, Anda bisa lebih memahami perilaku dan preferensi calon pelanggan Anda. Supaya lebih mudah, Anda bisa menggunakan tools seperti Google Trends.
- Cek bagaimana kompetitor menjalankan bisnisnya. Perhatikan website dan marketplace bisnis milik kompetitor. Apa kelebihan mereka? Apa kekurangan mereka? Apakah Anda bisa membuat versi lebih bagus daripada kompetitor? Terkadang, Anda tak perlu ide original untuk memulai bisnis. Anda hanya perlu melakukan hal yang lebih baik dibandingkan kompetitor.

Jika Anda sudah menemukan target pelanggan yang potensial, berikut dengan produk yang ingin dijual, saatnya kita membahas model bisnis yang paling tepat untuk dikerjakan.

2. Mencari model bisnis online paling strategis

Riset Anda tak berhenti di target pelanggan dan produk yang akan dijual. Selanjutnya, Anda perlu memilih bisnis model mana yang paling menguntungkan. Karena meski Anda menjual produk yang sama, cara menjualnya bisa berbeda-beda.

Supaya lebih paham, kita langsung bicara contoh saja. Katakanlah Anda tertarik untuk menjual tablet khusus untuk membaca ebook. Jika Anda memiliki modal yang cukup, Anda bisa menyetok beberapa produk fisik untuk dijual lewat website atau marketplace.

Lain halnya ketika Anda belum memiliki modal. Anda perlu bekerja sama dengan supplier yang menjual tablet, lalu menjual tablet tersebut melalui sistem dropship. Dengan begitu, Anda tak perlu khawatir dengan stok produk dan inventornya.

Skenario lain tak melibatkan penjualan produk fisik. Jika Anda merasa nyaman menjadi blogger dan bekerja sama dengan brand untuk mempromosikan produk, maka bisa jadi anda cocok untuk terlibat dalam skema affiliate marketing atau menjadi publisher via Google AdSense.

Dengan program afiliasi, Anda akan mendapatkan link atau kode spesifik yang dipakai calon pelanggan untuk berbelanja. Jika calon pelanggan berbelanja lewat link atau menggunakan kode spesifik dari Anda, maka Anda akan mendapatkan komisi dari transaksi tersebut.

Apapun pilihan model bisnis online Anda, pada akhirnya Anda tetap perlu mempersiapkan hal teknis untuk menjalankan bisnis online. Di bagian selanjutnya, kami akan membahas cara menampilkan bisnis online lewat website dan marketplace.

3. Membuat website

Ketika berbisnis online, memiliki website adalah sesuatu yang tak bisa ditawar. Website adalah *showcase* yang membuat bisnis Anda lebih dikenal. Tidak hanya itu saja, adanya website membuat bisnis Anda memiliki reputasi lebih.

Faktanya, 53 persen konsumen lebih memilih brand yang memiliki website dibandingkan hanya memiliki media sosial. Sebanyak 89 persen pelanggan juga menyatakan bisnis yang berwebsite terlihat lebih terpercaya. Dengan website bisnis Anda juga lebih mudah ditemukan di mesin pencari.

Jika Anda serius menjalani bisnis online, website adalah investasi jangka panjang yang perlu digarap serius. Sebab, reputasi bisnis dan website Anda akan terbangun seiring berjalannya waktu. Hal ini lah yang akan membedakan bisnis Anda dengan yang dimiliki kompetitor lainnya.

Supaya Anda lebih paham bagaimana cara membuat website ecommerce, Anda bisa baca artikel ini: Membuat Toko Online Mudah Untuk Pemula. Artikel tersebut merangkum langkah-langkah membuat website. Mulai dari berlangganan web hosting, menginstall WordPress, mengatur WooCommerce, hingga mengunggah foto dan keterangan produk. Jika Anda ingin memahaminya secara lebih detil dan langkah demi langkah, silakan ikuti course gratis kami, WooCommerce Dasar dan WooCommerce Practical.

Anda pun tak perlu khawatir soal harga. Mulai **Rp84.564 per bulan**, Anda sudah bisa mendirikan website bisnis Anda sendiri. Lengkap dengan domain gratis, fitur keamanan website, penangkal spam, *unlimited disk space*, dan *customer service* 24 jam.

4. Mempromosikan produk

Setelah memiliki website, Anda tetap perlu mempromosikan produk Anda. Akan tetapi, tentu cara promosinya berbeda dengan bisnis-bisnis offline kebanyakan.

Anda masih bisa menyewa baliho atau slot tayang untuk beriklan. Sayangnya, cara promosi semacam ini takkan efektif dalam jangka panjang. Sewa tempat iklan bisa saja habis. Toh, iklan semacam itu hanya akan membantu orang mengakses website Anda. Soal mereka membeli dari website, itu urusan lain.

Maka dari itu, Anda perlu ikut memaksimalkan promosi produk lewat website itu sendiri. Untuk tahu lebih lanjut Anda bisa baca Cara Memulai Bisnis Online Modal Kecil Bagi Pemula. Di artikel tersebut kami banyak mengulas cara mempromosikan produk di dalam website.

Selain mendesain konten promosi di web, cara lain untuk mengiklankan produk ialah lewat media sosial. Strategi promosi ini masih bisa dikatakan efektif dibandingkan promosi offline. Di samping itu, sama seperti website, media sosial merupakan investasi bagi reputasi bisnis Anda.

Nyatanya, media sosial memang kerap dipakai pelanggan untuk berkomunikasi dengan brand. Separuh pengguna media sosial tercatat pernah berinteraksi dengan media sosial milik brand, setidaknya lebih dari sekali dalam waktu sebulan. Dari mereka, sebanyak 71 persen yang merasa puas dengan interaksi tersebut, akan merekomendasikan brand tersebut ke kenalannya.

Terlepas dari mediumnya, baik itu website maupun media sosial, ada beberapa strategi promosi yang perlu Anda ingat dan terapkan. Umumnya, strategi ini juga dipakai di berbagai agensi iklan dan brand-brand kenamaan. Berikut penjelasannya secara ringkas.

- **Mulai dengan judul yang menarik.** Kalimat pertama dalam iklan menentukan apakah calon pelanggan akan membaca promosi Anda atau tidak. Jadi, pastikan Anda membuat materi iklan yang semenarik mungkin.
- **Jelaskan mengapa pelanggan membutuhkan Anda.** Kadang pelanggan tidak butuh penjelasan terlalu lengkap soal fitur dan kelebihan produk. Pelanggan hanya peduli bagaimana produk yang Anda jual bisa bermanfaat baginya.
- **Pampang testimoni pelanggan lainnya.** Penilaian orang lain atas produk Anda akan membantu pelanggan memutuskan membeli produk atau tidak. Dengan menampilkan testimoni positif, Anda bisa meyakinkan calon pelanggan untuk membeli produk usaha Anda.
- **Jelaskan kelebihan produk.** Sebutkan satu atau dua kelebihan produk yang tak dimiliki oleh kompetitor. Anda akan menghemat waktu calon pelanggan dengan menyuguhkan fitur terpenting yang perlu diketahui.
- **Buat promo dan penawaran terbatas.** Ini adalah satu teknik psikologi yang membuat calon pelanggan bergegas membeli produk Anda.

Tentu saja Anda tak wajib menggunakan semua strategi dalam satu konten promosi. Anda bisa menggunakan beberapa saja di antaranya untuk satu konten. Lalu, menggunakan lainnya untuk konten promosi yang berbeda.

5. Mempertahankan pelanggan-pelanggan setia

Anda bisa saja terus menargetkan untuk mendapatkan pelanggan baru. Tapi jangan lupa, pelanggan lama juga sama pentingnya.

Justru membuat promosi untuk mendapatkan pelanggan baru lebih mahal ongkosnya. Apalagi jika dibandingkan dengan merawat pelanggan lama Anda. Ongkos untuk mendapatkan pelanggan baru bahkan bisa mencapai 25 kali lipat dibandingkan dengan merawat hubungan dengan pelanggan setia.

Jika Anda fokus mendorong transaksi dari pelanggan lama hingga 5 persen saja, Anda bisa meningkatkan keuntungan dari 25 hingga 95 persen. Luar biasa, bukan? Lalu, bagaimana caranya mempertahankan pelanggan?

Dedikasikan *Customer Support* untuk pelanggan. Sebuah penelitian menyebut “tidak diapresiasi” sebagai alasan pelanggan tak mau lagi membeli sebuah produk. Padahal akan ada saatnya produk atau pelayanan Anda kurang prima. Akan ada kalanya juga pelanggan Anda memiliki pertanyaan atau komplain soal brand.

Jika Anda tak mampu menangani keluhan pelanggan, bersiaplah untuk kehilangan para pelanggan setia. Maka dari itu, Anda baiknya menginvestasikan *customer support* untuk brand Anda.

Loyalty card. Loyalty card adalah salah satu cara mengajak pelanggan untuk terus membeli dan menggunakan sebuah brand. Sistem loyalty card pada umumnya memberikan poin tertentu yang ditabung hingga nilai tertentu. Kemudian, pelanggan akan mendapatkan hadiah atau produk gratis.

Sistem ini cukup efektif digunakan untuk model bisnis B2C. Produk-produk retail atau kebutuhan sehari-hari biasanya banyak mengadopsi loyalty card. Sebab, produk macam itulah yang pembeliannya berulang.

Jika Anda tertarik mengadopsi sistem loyalty card, pastikan Anda memberi banyak opsi bagi pelanggan untuk mendapat poin. Tidak hanya membeli, Anda bisa memberikan poin untuk review atau membagikan konten tentang brand.

Email marketing. Tak semua pelanggan mengikuti media sosial sebuah brand. Mereka juga tak tentu mengecek website atau marketplace brand Anda. Makanya, menghubungi pelanggan lewat email adalah cara yang lebih efektif.

Komunikasi lewat email atau email marketing merupakan cara yang efektif dan personal. Dengan cara ini, Anda bisa mempromosikan produk-produk terbaru ke segmen pelanggan yang spesifik.

Kesimpulan

Bisnis online tidak sesulit yang dibayangkan, bukan? Memang ada banyak langkah dan hal-hal teknis yang musti dipelajari. Tapi, apalah itu semua jika dibandingkan dengan peluang untuk mendapat keuntungan berlimpah?

Semoga artikel ini memudahkan jalan Anda untuk belajar bisnis online. Jangan lupa subscribe Blog Niagahoster untuk mendapatkan tips dan insight terbaru soal bisnis online! Sampai jumpa di artikel lainnya