

BAB II

BISNIS *ONLINE*

A. Pengertian Bisnis *Online*

Bisnis *online* adalah sesuatu aktifitas bisnis baik jasa maupun produk yang ditawarkan melalui media *internet* mulai dari bergabung, negosiasi hingga kegiatan transaksinya.

Menurut situs *wikipedia.org*, bisnis *online* dikenal dan digambarkan sebagai perdagangan elektronik. Perdagangan elektronik atau e-dagang (bahasa Inggris: *Electronic commerce*, juga *e-commerce*) adalah penyebaran, pembelian, penjualan, pemasaran barang dan jasa melalui sistem elektronik seperti *internet* atau televisi, *www*, atau jaringan komputer lainnya. E-dagang dapat melibatkan transfer dana elektronik, pertukaran data elektronik, sistem manajemen *inventory* otomatis, dan sistem pengumpulan data otomatis.¹³

Bisnis *online* adalah sistem atau metode pemasaran yang menggunakan sarana *internet*, berbisnis secara *online* juga sangat mudah untuk melakukan bisnis online dan tidak membutuhkan banyak biaya diantaranya untuk menyewa tempat yang luas, stok barang yang besar.¹⁴

Perdagangan yang dilakukan secara tradisional yakni sistem perdagangan dimana penjual dan pembeli bertemu secara langsung. Barang yang akan dijual berada di dekat pembeli, beralih kepada sistem *online* yang transaksi dari

¹³ http://id.wikipedia.org/wiki/Bisnis_online

¹⁴ Alfian subekti, *Apa yang Dimaksud Bisnis Online*, dalam <https://www.kompasiana.com/alfansubekti/5d3e7d2c097f36290c771272hh/apa-yang-di-maksud-dengan-bisnis-online?page=all>, diakses pada 27 mei 2021

jual beli antara pembeli dan penjual tidak bertemu secara langsung dan barang yang diperjualbelikan hanya berbentuk foto atau tulisan yang menjelaskan keterangan dari produk yang sedang dijual.¹⁵

Masyarakat memiliki kebutuhan internet dalam berbisnis dan beroperasi dimana saja tanpa terikat pada suatu lokasi. Mall telah berubah menjadi tempat belanja elektronik dimana barang-barang dijual dan dibeli dengan menggunakan *internet*. Dengan memecahkan masalah hambatan geografis, banyak perusahaan beralih ke media ini untuk menjual produk mereka.¹⁶ Perdagangan elektronik dapat dilihat sebagai berbagi informasi bisnis, menjaga melakukan hubungan bisnis, dengan melakukan transaksi bisnis melalui *internet*. Segmen pasar yang dimiliki oleh perusahaan *online* sangat luas dan tidak terbatas, tidak hanya di kota, tapi juga mencakup seluruh Indonesia bahkan luar negeri. Hanya ada satu syarat yang perlu dimiliki, yaitu akses *internet* yang lancar. Bisnis yang dapat dikerjakan dimana saja, kapanpun, fleksibel waktu dan tempat, semua didasarkan pedagang tersebut. Tempat belanja telah berubah menjadi tempat belanja elektronik, dan semua sesuatunya dapat dijual dan dibeli melalui *internet*.

B. Macam-Macam Bisnis *Online*

Bisnis *online* tidak hanya berfokus pada 1 macam produk namun dalam menjalankan bisnis media *online* adalah salah

¹⁵ Sadono Sukirno dkk, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta: iKencana, 2006), Hal. 278

¹⁶ Finto, "Understanding The Barriers To Online Shipping Among Indian Consumers", *Journal Of Research In Humanities, Arts And Literature*, Vol.2, Issue 3 Tahun 2014, hal. 42

satu media pemasaran yang cukup populer pada saat ini, berikut adalah beberapa macam bisnis *online* :¹⁷

1. *Dropshipping*

Dropshipping merupakan usaha *online* yang banyak dilakukan pebisnis pemula pada saat ini karena keunggulannya yang menawarkan kemudahan. Dalam menjalankan bisnis *dropship* yang dapat dilakukan bermodalkan paket data dan ponsel ataupun laptop. Memulai bisnis *dropship*, hal pertama yang perlu dilakukan yaitu mendapatkan produsen atau *supplier* produk yang akan diperjual belikan. selanjutnya, di antara *dropshipper* dan *supplier* membentuk kerja sama sebagai *dropshipping* kemudian *dropshipper* akan menjualkan produk dari *supplier*. selanjutnya, setelah mendapatkan pembeli yang memesan produk tersebut, kemudian *dropshipper* cukup meneruskan orderan yang didapat kepada *supplier*. Produk akan dikirim langsung oleh *Supplier* tidak perlu melalui *dropshipper* dan tidak repot mengurus produk dan pengemasan. Dengan demikian, *dropshipper* tidak memerlukan modal untuk membeli produk dan cukup mencari konsumen dan pastikan bahwa barang yang di order sampai hingga tangan pelanggan yang mana pembayaran kepada *supplier* dapat dilakukan di awal pemesanan ataupun setelah barang diterima konsumen. beragam media sosial dapat dimanfaatkan dengan baik untuk mencari konsumen secara *online*. Usaha *online* seperti ini tidak hanya menjual satu produk namun bias berbagai macam produk seperti pakaian, kecantikan, dan *frozen food*,

¹⁷ Ahid, *Jenis-Jenis Bisnis Online Paling Menguntungkan* dalam, <https://blog.bebasbayar.com/jenis-jenis-bisnis-online.html>, diakses pada 12 april 2021.

bahkan jual sayur segar. Meskipun tidak terlibat secara langsung, namun *dropshipper* tetap harus memastikan kalau produk telah dijual berkualitas serta sesuai, dengan memanfaatkan *fitur review* maka *dropshipper* dapat melihat kualitas produk yang dijual dengan yang dibeli konsumen.

2. *Afiliasi Bebas Bayar*

Afiliasi bebas bayar mengacu pada rencana yang pada dasarnya memberikan anda bonus ketika anda berhasil mendapatkan pelanggan mengajak mengkonsumsi produk yang disediakan oleh program *afiliasi*. Cara kerja dari pemberian dan besaran uang yang bisa diberikan tergantung kepad besaran bisnis serta kesulitan yang dihadapi ketika mencari pelanggan. Jika memiliki jaringan social yang luas dan juga memiliki kemampuan maka usaha ini cocok untuk kamu untuk mengajak orang lain. Kalau kamu tertarik dengan usaha *affiliate* ini, kamu bertugas mendapatkan konsumen dan semakin banyak orang yang kamu ajak maka status keanggotaan akan meningkat menjadi premium. Dengan mengajak 10 orang, kamu akan mendapatkan hadiah koin emas 1 buah tanpa diundi setara dengan uang tunai senilai Rp350.000. Tentu saja hadiah yang lebih besar yaitu umroh hadiah ini dapat ditukarkan juga dengan liburan ke Eropa. Afiliasi memiliki system yang sangat menarik dikarenakan laba yang diberikan dan kemudahannya dalam memperoleh hadiah. ketika kamu mempunyai relasi sosial yang luas serta bisa menawarkan dengan baik, maka *Afiliasi Bebas Bayar* akan bisa dijalankan secara mudah.

3. *Pay Per Click*

Pay Per Click pada dasarnya sama dengan sistem afiliasi dimana Anda akan mendapatkan bayaran untuk setiap pengunjung yang berasal dari situs Anda. Perbedaannya terletak pada sistem yang digunakan. Pada PPC, Anda akan menerima bayaran untuk setiap klik yang dihasilkan oleh pengunjung. Besaran komisi akan sangat bergantung pada penyedia bisnis PPC. Beberapa penyedia layanan PPC adalah *Google AdSense*, *Adsensecamp.com*, atau *sitti.co.id*. Anda bisa meletakkan gambar, *gif*, atau *teks* pada halaman *website* Anda. Usahakan untuk meletakkan link di tempat yang mudah dijangkau pengunjung tetapi jangan sampai mengganggu kenyamanan pengunjung *website* Anda.

4. *Online Shop*

Kalau bisnis *online* satu ini, pastinya sudah sangat familiar. *Online shop* pada dasarnya sama seperti dengan toko pada umumnya karena menjual produk atau jasa kepada konsumen tentunya menggunakan media *online*. Untuk membuat toko *online*, bisa menggunakan media sosial mulai dari *Instagram*, *Facebook*, *Twitter*, dan *WhatsApp*. Selain dari media sosial tersebut, ada juga *platform* jual beli *online* yang dapat digunakan secara gratis seperti *Tokopedia*, *Shopee*, *Lazada*, *Bukalapak*, dan *Jd.id*. Munculnya *platform* jual beli *online* tersebut sangat memudahkan bagi pemilik *online shop* dalam menjangkau calon konsumen dengan lebih luas. Kemudian beberapa *platform* tersebut juga menyediakan *voucher* gratis ongkir sehingga konsumen menjadi tertarik membeli produk pada *marketplace* tersebut.

5. *High Yield Investment Program (HYIP)*

HYIP merupakan bisnis yang tergolong sebagai jenis-jenis bisnis *online* yang merugikan. Bisnis jenis ini berkembang dengan menggunakan skema *Ponzi*. Pada skema ini, hanya pelaku bisnis di level atas yang bisa menikmati keuntungan. Ciri dari bisnis ini adalah janji keuntungan yang sangat tinggi bahkan terlampau tidak masuk akal. Biasanya pelaku bisnis yang baru akan diminta menyetorkan sejumlah uang. Setelah uang terkumpul dalam jumlah banyak, bisnis akan segera ditutup dan tidak muncul kabar. Oleh karena itu, Anda perlu memahami celah kejahatan yang mungkin saja terjadi. Anda bisa mencari daftar bisnis *online* yang bermasalah sebelum memutuskan untuk menjalankan bisnis *online* tertentu. Bisnis *online* memang cukup mudah dijalankan dan menghasilkan keuntungan yang cepat. Namun, tidak semua bisnis *online* dapat dipercaya, ada juga jenis-jenis bisnis *online* yang patut untuk dicurigai. Oleh karena itu, sebelum menjalankan bisnis *online*, pastikan memilih penyedia layanan yang terpercaya.

C. 9 Keuntungan Bisnis *Online*

Bisnis *online* pada saat ini sudah sangat berkembang dibandingkan 10 tahun yang lalu, sebab dari perkembangan yang sangat cepat dikarenakan bisnis *online* adalah dari kemudahan dan keuntungan yang didapat baik dari pembeli maupun penjual, berikut 9 keuntungan penjual dalam bisnis *online* :

1. Tidak Perlu Banyak Modal

Setelah mengetahui macam-macam bisnis *online* pastinya sudah tergambar beberapa bisnis *online* yang

tidak perlu modal banyak, contohnya adalah *dropshipper* yang bermodalkan ponsel yang pastinya sudah dimiliki mayoritas orang, sudah bisa mulai jualan melalui media sosial ataupun *marketplace*. Modal uang yang akan keluar terjadi ketika sudah mendapatkan penjualan, namun jika *supplier* yang kita ajak kerjasama bisa dinegosiasi untuk pembayaran mundur akan membuat *dropshipper* tanpa harus modal uang.

2. Jangkauan Penjualan Luas

Jangkauan dari teknik pemasaran *online* ini akan memperluas penjualan yang kita dapat tidak hanya desa, kota, provinsi namun juga hingga luar negeri, untuk produk yang tidak tahan lama akan memperluas hingga lingkup kota, namun jika produk yang tahan lama dan aman dalam perjalanan, bisnis secara *online* adalah keuntungan besar dalam memperlebar jangkauan pemasaran, semakin pemasaran luas maka peluang terjadinya penjualan akan semakin meningkat pula.

3. Dapat Dikerjakan Dimanapun dan Kapanpun

Keistimewaan ketika berbisnis adalah fleksibelnya tempat dan waktu yang dapat dihandel langsung oleh *ownernya*, bisnis *online* ini mempermudah pengusaha pemula yang masih banyak aktifitas seperti pelajar, orang kantor, maupun ibu rumah tangga,

4. Penyampaian Informasi Lebih Mudah

Penyampaian informasi yang dimaksud mengenai produk yang ditawarkan, dengan menggunakan media *internet* akan menyebar lebih luas, cepat dan dapat di atur sesuai sasaran yang diinginkan

5. Tidak Perlu Toko Fisik

Tidak perlu toko fisik membuat para pemain pemula tidak perlu mengeluarkan modal besar untuk menyewa tempat. Bermodalkan *smartphone* sudah dapat menjalankan bisnis *online*, toko fisik adalah nilai lebih yang mana ada beberapa calon konsumen yang ingin langsung mendatangi toko kita dan biasanya transaksi yang dilakukan berpeluang besar dan sebagai penjual dapat menawarkan produk lain yang kita jual.

6. Potensi Pendapatan Tidak Terbatas

Hal menarik juga adalah, kamu bisa mendapatkan keuntungan lebih maksimal, dimana jika kamu bekerja kepada seseorang pastinya hanya mendapatkan komisi dari bagian penjualan yang telah kamu lakukan dan tidak sesuai dengan keinginan. Nah, jika kamu melakukan bisnis *online* maka *profit* yang kamu dapatkan lebih maksimal karena seluruh penjualan dalam bisnis tersebut menjadi milikmu.

7. Transaksi Cepat

Transaksi cepat yang dimaksud ini adalah ketika calon pembeli cocok dan tanpa harus bertanya-tanya cukup membaca deskripsi dan melihat *review* pembeli dapat melakukan pembelian dan penjualpun dapat langsung mengirimkan produk dengan cepat dengan bantuan kurir yang bisa pengambilan barang ke rumah/toko.

8. Tidak Terlalu Membutuhkan Banyak Tenaga Kerja

Dalam memulai bisnis *online* tidak perlu memikirkan biaya tenaga kerja, cukup dengan diri sendiri mengelola dapat bisnis *online* tersebut, namun seiring waktu jika sudah mendapatkan produk *best seller* dan permintaan

cukup banyak hingga untuk melakukan proses pesanan kewalahan disitulah baru menambah tenaga kerja.

9. Mudah Dipelajari

Mudah dipelajari karena hanya mempelajari mengenai *upload* produk saja sudah bisa jualan atau bisnis *online*.

LATIHAN SOAL

Nomor Soal	Pertanyaan	Jawaban
1	Jelaskan mengenai pengertian dari bisnis <i>online</i> !	
2	Kenapa bisnis <i>online</i> sering disebut <i>e-commerce</i> ?	
3	Sebutkan macam-macam bisnis <i>online</i> !	
4	Jelaskan sistem dari <i>dropship</i> !	
5	Jelaskan yang dimaksud dengan <i>online shop</i> !	
6	Apakah ada hubungan antara <i>online shop</i> dengan <i>dropshipper</i> ? Jika ada jelaskan!	
7	Apa saja keuntungan berbisnis <i>online</i> ?	
8	Kenapa bisnis <i>online</i> tidak perlu modal banyak?	
9	Kenapa bisnis <i>online</i> dapat dikerjakan kapanpun dan dimanapun?	
10	Kenapa keuntungan berbisnis <i>online</i> transaksinya cepat?	