

## BISNIS *ONLINE* INDONESIA MENARIK MINAT KALANGAN MUDA

Oleh  
Dra.Farida Hanum Nst, MAP

### ABSTRACT

Perkembangan *Online Shop* atau toko *online* melalui media internet sudah menjamur di Indonesia, bahkan sudah sangat dikenal baik oleh khalayak ramai. Perkembangan bisnis melalui media internet semakin hari semakin meningkat, seiring dengan meningkatnya pengguna internet di dunia terutama di Indonesia. Konsumen yang berbelanja *online* merasakan manfaat yang lebih dari internet dan biasanya mereka membandingkan antara manfaat yang dirasakan dengan saluran belanja. anak muda jaman sekarang punya penghasilan dari bisnis sendiri. fenomena [internet](#) ini telah mengubah hidup banyak orang. Mereka yang dulunya kesulitan untuk menjalankan usaha sendiri telah menemukan banyak peluang di internet. banyak jenis bisnis online yang menghasilkan uang bagi anak muda jaman sekarang. *Online Shop* merupakan kunci utama untuk menjalin hubungan jangka panjang dengan konsumen. Kualitas layanan yang mampu melebihi ekspektasi dari konsumen dapat menarik minat berbelanja konsumen dan kepercayaan konsumen terhadap *Online Shop*

**Keywords:** *Bisnis, online, Mina*

### A.PENDAHULUAN

Bisnis Online saat ini bukan lagi menjadi istilah asing di Indonesia, baik kita yang kesehariannya terbiasa menggunakan internet ataupun tidak. Apapun definisi yang diberikan untuk Bisnis Online ini, yang jelas pelaku bisnis ini memperoleh keuntungan dari adanya internet.

Sebagian orang mendefinisikan bahwa bisnis online adalah sesuatu aktifitas bisnis baik jasa maupun produk yang ditawarkan melalui media internet mulai dari negoisasi hingga kegiatan transaksinya, seperti menjual software, ebook dan sejenisnya tanpa harus bertatap muka dengan customer. Saya sendiri cenderung lebih setuju apabila Bisnis Online didefinisikan sebagai

“sesuatu aktifitas bisnis yang sebagian atau seluruh kegiatannya dilakukan melalui media internet” apapun jenis bisnisnya dari mulai menjual hasil bumi hingga mobil. Dengan kata lain meski kita hanya seorang marketing dari sebuah perusahaan dan melakukan aktifitas marketing melalui media internet, bisa disebut sebagai pelaku bisnis online. Bisnis adalah suatu usaha atau aktivitas yang dilakukan oleh kelompok maupun individual, untuk mendapatkan laba dengan cara memproduksi produk maupun jasanya untuk memenuhi kebutuhan konsumennya. Sedangkan kata Online menurut [kamus.web.id](#) adalah suatu kegiatan yang terhubung melalui jaringan komputer yang dapat diakses melalui jaringan komputer lainnya. Pada dasarnya antara Bisnis Online dan Internet

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

Jadi dapat disimpulkan bahwa Internet Marketing adalah suatu ilmu wajib yang digunakan bagi setiap orang yang ingin mengembangkan usaha atau meraih penghasilan dari internet. Dengan mengetahui cara dan strategi internet marketing yang tepat maka Anda akan mengerti dasar dari pemasaran melalui media internet. Sebagai contoh apabila anda mempunyai skill atau kemampuan menjual produk – produk dari produsen atau lebih familarnya Affiliati. Maka anda pastinya membutuhkan apa yang namanya tempat atau wadah untuk berpromosi. Kemudian anda membuat sebuah blog atau web dan anda kembangkan blog tersebut dengan berbagai teknik untuk mendatangkan pengunjung supaya mereka (pengunjung) membeli produk dari 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, chat online, dsb. Cara Sukses Usaha Bisnis Online – Semenjak

diperkenalkan pertama kalinya di tahun 1994, hingga kini perkembangan bisnis online semakin pesat. Bisnis online yang semula hanya dipakai untuk tujuan promosi dan periklanan melalui halaman website, kini telah berubah menjadi bisnis yang multifungsi, baik sebagai sarana promosi, pembelian barang, penjualan barang, dan juga penjualan jasa-jasa lainnya yang dilakukan melalui sistem online. Seiring dengan perkembangan bisnis online, maka tidak pula menjadi mustahil banyak orang yang menggantungkan hidup dari sektor ini. Bukan hanya sebagai bisnis sampingan, tetapi banyak orang yang memanfaatkan bisnis online sebagai bisnis utama. Sebagai hasilnya, bisnis online sejauh ini telah mencetak ribuan pebisnis yang sukses dan berhasil. Bagaimana sebenarnya cara sukses melakoni usaha bisnis online, baik cara sukses bisnis online shop, cara bisnis online di Facebook, atau bahkan banyak juga yang bertanya tentang bagaimana melakoni bisnis online gratis tanpa modal.

(<https://ariefdar.wordpress.com/2013/01/29/pengetahuan-bisnis-online/>)

## **B. PEMBAHASAN**

Menurut Kenan (2009), dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Pengaruh Orientasi Utilitarian, Orientasi Hedonik Dan Manfaat Yang Dirasakan Konsumen Terhadap Sikap Belanja Secara *Online*”, faktor lain yang dapat mempengaruhi preferensi belanja *online*

yaitu layanan, karena internet (walaupun tanpa bertemu langsung) memungkinkan para pembeli untuk bertanya kepada penjual tentang informasi produk atau jasa yang diinginkan, konsumen dapat pula langsung memesan atau *men-download* produk yang diinginkan. Kelebihan-kelebihan dari *Online Shop* inilah yang menyebabkan bisnis *online* menjadi tren yang sangat luar biasa, dalam lima tahun terakhir bisnis via internet semakin menggurita. Bahkan perusahaan-perusahaan besar pada akhirnya menggunakan *Online Shop* sebagai citra diri perusahaan untuk lebih menjangkau konsumennya.

Kecenderungan masyarakat Indonesia untuk berbelanja melalui *Online Shop*, mengurangi tingkat kewaspadaan dalam melakukan transaksi jual beli. Terbukti dengan banyaknya kasus penipuan dengan modus *Online Shopping*. Terutama disebabkan karena pembeli tidak dapat bertatap muka secara langsung dengan penjual, sehingga sistem kepercayaan menjadi modal utama dalam setiap transaksi jual beli *online*. Beberapa modus penipuan yang marak terjadi di *Online Shopping*, misalnya penjual yang menghilang setelah pembeli melakukan pembayaran, barang yang dikirim tidak sesuai dengan yang dijanjikan atau tidak sesuai dengan gambar yang ada di *Online Shop* tersebut, dan sebagainya. (<https://docplayer.info/331289-Bab-i-pendahuluan-1-1-latar-belakang-masalah.html>)

Bisnis adalah suatu usaha atau aktivitas yang dilakukan oleh kelompok maupun individu, untuk mendapatkan laba/keuntungan dengan cara memproduksi produk maupun jasanya untuk memenuhi kebutuhan konsumennya. Sedangkan kata *Online* menurut kamus dan para ahli adalah suatu kegiatan yang terhubung melalui jaringan komputer yang dapat diakses melalui jaringan komputer lainnya. Pada dasarnya bisnis *online* juga biasa disebut BO. Adapun pengertian dari bisnis *online* adalah bisnis yang dijalankan secara *online* biasanya menggunakan jaringan internet sedangkan informasi yang akan disampaikan atau dijual biasanya menggunakan media website. Sebagian orang mendefinisikan bahwa bisnis *online* adalah sesuatu aktifitas bisnis baik jasa maupun produk yang ditawarkan melalui media internet mulai dari bergabung, negoisasi hingga kegiatan transaksinya

#### 1. Sejarah Bisnis Online

Bisnis *online* pertama kali dilakukan di Inggris pada tahun 1979 oleh Michael Aldrich dari Redifon Computers. Ia menyambungkan televisei berwarna dengan komputer yang mampu memproses transaksi secara realtime melalui sarana kabel telepon. Sejak tahun 1980, ia menjual sistem bisnis *online* yang ia temukan di berbagai penjuru Inggris Tahun 1980 Pada tahun 1980, bisnis *online* secara luas digunakan di Inggris dan beberapa negara di daratan Eropa seperti Perancis yang menggunakan fitur bisnis

online untuk memasarkan Peugeot, Nissan, dan General Motors. Tahun 1992 Pada tahun 1992, Charles Stack membuat toko buku daring pertamanya yang bernama Book Stacks Unlimited yang berkembang menjadi Books.com yang kemudian diikuti oleh Jeff Bezos dalam membuat situs web Amazon.com dua tahun kemudian. Selain itu, Pizza Hut juga menggunakan media belanja online untuk memperkenalkan pembukaan toko pizza online. Tahun 1994 Pada tahun 1994, Netscape memperkenalkan SSL encryption of data transferred online karena dianggap hal yang paling penting dari bisnis online adalah media untuk transaksi daringnya yang aman dan bebas dari pembobolan. Pada tahun 1996, eBay situs bisnis online lahir dan kemudian berkembang menjadi salah satu situs transaksi daring terbesar hingga saat ini. Perkembangan bisnis online di Indonesia Bisnis online di Indonesia semakin hari semakin menunjukkan perkembangan yang signifikan. Bisnis online, tidak hanya dimonopoli oleh belanja barang, namun juga layanan jasa seperti perbankan yang memperkenalkan teknik e-banking. Melalui teknik e-bankin pelanggan dapat melakukan kegiatan seperti transfer uang, membayar tagihan listrik, air, telepon, Internet, pembelian pulsa, pembayaran uang kuliah dan lain sebagainya. Bisnis online di Indonesia untuk pembelian suatu barang mengalami perkembangan

yang cukup pesat. Mulai dari situs yang menjual handphone, gitar, butik, toko buku, makanan, bahkan hingga ke alat elektronik pun mulai dirambah oleh layanan bisnis online. Dalam berbisnis atau berwirausaha ,berusaha mengolah bahan untuk dijadikan produk yang diperlukan oleh konsumen yaitu berupa barang dan jasa. Sedangkan, tujuan dari perusahaan adalah mendapatkan laba maksimum, yakni suatu imbalan yang diperoleh oleh perusahaan dari penyediaan suatu produk bagi para konsumen. Di Indonesia sendiri, belanja online atau online shop mulai muncul sekitar tahun 2000-an, dan sekarang toko online sudah menjamur ada dimana mana. Apalagi dengan adanya dukungan media jejaring sosial, seperti facebook, twitter, blog, multiply, tumblr, yang dapat sangat berguna untuk mempromosikan produk yang ingin di jual/di beli. Media sosial inilah merupakan salah satu media yang membuat berbelanja online semakin mudah terjadi.

### **Elemen dalam Bisnis**

Elemen dalam sistem bisnis terdiri dari empat, yaitu :

#### 1. Modal (Capital)

Sejumlah uang yang digunakan untuk menjalankan kegiatan bisnis yaitu transaksi.

#### 2. Bahan-bahan (Materials)

Faktor produksi yang diperlukan dalam melaksanakan aktifitas bisnis untukdiolah dan menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat.

### 3. Sumber Daya Manusia (SDM)

Kualifikasi SDM, yakni memiliki kemampuan kompetitif dan berkualitas tinggi.

### 4. Keterampilan Manajemen (Management Skill)

Sistem manajemen yang dijalankan berdasarkan prosedur dan tata kerja manajemen

## Cara Sukses Usaha Bisnis Online

Berikut ini akan dijelaskan secara lengkap tentang bagaimana cara sukses usaha bisnis online. Adapun dalam tulisan ini akan dipaparkan 10 cara sukses bisnis online yang tentunya akan sangat bermanfaat Anda baca:

### 1. Tentukan Tujuan

Dalam menentukan tujuan ini, Anda harus terlebih dahulu memikirkan sebuah tujuan, tentang sektor bisnis online apa yang akan hendak dilakoni. Sebagai contoh bisnis online jualan baju lewat Facebook, bisnis online membuat Blog, bisnis online melalui Twitter dan lain sebagainya. Dengan memantapkan tujuan bisnis online, tentunya akan mempengaruhi keberhasilan usaha online yang akan dilaksanakan nantinya.

### 2. Riset Pasar

Memulai bisnis online sesuai minat merupakan hal yang baik. Dan akan lebih baik jika sebelumnya diikuti dengan riset. Melakukan riset pasar adalah cara untuk mengendus seberapa baik potensi pasar.

### 3. Jangan Ditunda

Jika sudah punya tujuan Bisnis Online maka segera lakukan, laksanakan. Jangan ditunda-tunda. Sebab

sering kejadian sesuatu yang ditunda akhirnya tidak jadi dilaksanakan. Apalagi kalau sudah punya ide, langsung laksanakan jangan ditunda.

### 4. Lakukan Bertahap

Menjalankan bisnis online bukan kerja semalam. Namun merupakan kerja yang membutuhkan konsistensi dan dilakukan secara terus menerus. Pebisnis online selalu punya langkah lanjutan untuk membuat bisnis onlinenya lebih sukses.

### 5. Perluas Jaringan

Teman, kawan dan jaringan merupakan kepanjangan tangan dari pengaturan rejeki yang sudah diatur oleh Tuhan. Makin banyak jaringan anda, makin banyak pintu rejeki akan mengalir pada anda.

### 6. Marketing

Marketing atau pemasaran adalah penggerak dari segala jenis bisnis di dunia ini, termasuk di bisnis online. Di dunia Bisnis manapun Marketing adalah pendukung utama penjualan, jangan bosan untuk melakukan Marketing. Perusahaan yang sudah besar sekalipun tidak bosan-bosan melakukan Marketing.

### 7. Berani Ambil Resiko

Yang namanya Resiko disetiap kegiatan apapun selalu ada, baik resiko terbaik maupun resiko terburuk. Tinggal bagaimana kita memandang resiko terutama resiko yang buruk. Kata para ahli orang yang sukses adalah orang yang berani ambil resiko.

### 8. Harus Fokus

Jangan mudah berpindah arah. Tetap fokus dengan bisnis online anda. Ada banyak “godaan” di bisnis online, dan di sini FOKUS anda diuji.

### 10. Jangan Bosan

Mungkin ada saatnya anda mengalami kebosanan saat harus menjalankan ini itu agar bisnis online anda tetap berjalan. Bosan merupakan sifat yang sangat manusiawi. Namun untuk berhasil anda harus bisa mengalahkan sifat mudah bosan. Yang namanya hidup ini adakalanya kita merasa bosan, makan saja kadang bosan. Tapi rasa bosan jangan dibiarkan, cari variasi lain biar nggak bosan.

(([leonivincensiaug.blogspot.com/2016/10/makalah-bisnis-online-shop-marketing.html](http://leonivincensiaug.blogspot.com/2016/10/makalah-bisnis-online-shop-marketing.html))

Keuntungan bisnis online

1. Pembeli tidak perlu mengunjungi tempat penjualan baik itu toko, butik, mall, dan lain sebagainya. Pembeli cukup klik ke web yang dituju dan memilih barang yang dikehendaki

2. Pemilihan barang bisa dilakukan dari rumah atau kantor sehingga pembelian bisa dilakukan berjam-jam tanpa harus keluar rumah

3. Penjual dapat menekan ongkos pembukaan toko karena melalui belanja online, penjual cukup memasarkan produknya melalui Internet

4. Pemasaran produk bisa mencapai seluruh dunia dengan biaya yang murah

Kelemahan bisnis online

1. Kualitas barang yang diinginkan kadang-kadang berbeda kualitasnya dengan yang tercantum di website.

2. Rentan aksi

penipuan dimana banyak kasus ketika pembeli telah mengirim sejumlah uang yang disepakati, barang yang dibeli tidak dikirim

3. Rentan rusak atau pecah karena media pengiriman adalah pos

4. Rentan aksi pembobolan rekening karena pembayaran dilakukan melalui Internet

5. Marak aksi spamming karena setelah pembeli melakukan registrasi, penjual cenderung selalu mengirimkan katalog online melalui email pembeli dan hal ini cukup mengganggu privasi masing-

masing pembeli dan penjual Dengan melakukan belanja online kita harus bisa menerima resiko tertinggi dibandingkan saat kita belanja secara konvensional. Bisa saja barang yang kita beli tidak sesuai dengan yang diharapkan atau juga lamanya proses pengiriman. Bukan hanya ketidakpuasan yang bisa kita terima. Tetapi ada juga penipuan, yaitu ternyata toko tersebut adalah bisnis online palsu dan juga kejahatan-kejahatan seperti pembobolan rekening melalui internet.

### PERAN LOGISTIK TERHADAP BISNIS ONLINE

Pemanfaatan aplikasi Electronic Logistic (e-logistik) yang baik akan mampu membuat Industri logistik makin efisien, sehingga perusahaan yang bergerak di bidang jasa pengiriman akan mampu memberikan layanan yang baik kepada pelanggannya. Tak hanya itu,

program e-logistik juga akan mampu menolong perusahaan jasa pengiriman dalam memberikan kepastian terhadap jasa pengiriman barang. Dengan teknologi informasi yang menyertainya, layanan e-logistik dipastikan akan mampu memberikan jaminan kepastian yang lebih baik kepada pelanggan. Karena itu, layanan e-logistik sangat berguna untuk memberikan service level yang excellent buat pelanggan. Tujuan dari sistem ini adalah memberikan solusi untuk menumbuhkan industri logistik, mengingat logistik menjadi salah satu struktur penting dari kegiatan ekonomi.

E-logistik tidak hanya bicara tentang pergudangan tapi juga pelayanan terintegrasi oleh sistem. Mulai dari pergudangan atau istilahnya track and trace shipment hingga ke pengiriman ke tangan konsumen yang lebih efektif. Layanan ini merupakan layanan outsourcing end to end yang dimulai dari menyediakan infrastruktur, data centre, aplikasi, perangkat, operasi bisnis (business operation) dan terakhir disaster recovery system, semua itu berbasis real time untuk semua transaksi pembayaran dan penagihan. Pemanfaatan TI e-logistik dapat dipakai oleh perusahaan-perusahaan yang menggunakan sistem logistik, sehingga logistik menjadi lebih maju dan efisien bagi perusahaan tersebut. Selain itu sistem ini juga dapat mengontrol masalah tracking pengiriman barang sehingga suatu perusahaan dapat memberikan jaminan terhadap

barang transaksi. Jika Anda memiliki toko online ataupun portal eCommerce, salah satu tantangan dalam bisnis yang Anda jalankan adalah bagaimana mengirimkan produk ke konsumen dengan tepat waktu, tanpa cacat secara efektif dan efisien. Seringkali logistik menjadi pain point dalam dunia bisnis online. Terutama di saat-saat khusus seperti manual campaign ataupun promotion, dimana volume belanja online berada di titik tertinggi, pemenuhan pesanan konsumen secara efektif dan efisien merupakan tantangan yang harus dipenuhi Pelaku eCommerce sebagai keseluruhan dari pengalaman belanja konsumen. Logistik lebih dari sekedar pengiriman barang kepada konsumen. Istilah logistik mencakup aspek yang jauh lebih luas seperti pergudangan, manajemen inventori, penagihan, pengemasan, label, pengiriman, cash on delivery, pembayaran, dan masih banyak lagi. Tantangan dalam sisi logistik bervariasi mulai dari bagaimana memastikan produk sesuai dengan keinginan konsumen dengan tepat waktu, meminimalisir hingga menghilangkan kemungkinan cacat produk, hingga penyediaan reverse logistic. Reverse logistic dibutuhkan ketika konsumen meminta pengembalian produk karena rusak ataupun apabila mereka ingin melakukan penukaran tipe, ukuran, warna produk, dan hal-hal lainnya. Teknologi juga semakin digunakan untuk kemudahan monitoring logistik. Berbagai media seperti email, newsletter, media sosial, iklan, pesan singkat dan telepon

digunakan untuk berkomunikasi dengan konsumen dan memberitahu informasi terkini mengenai status dari pengiriman pesanan mereka. Hal lain yang perlu diperhatikan adalah, dalam dunia perbelanjaan online, staf pengantar merupakan salah satu titik yang langsung berhubungan dengan konsumen dimana secara tidak langsung merupakan wajah dari merek yang mereka antarkan. Sangat penting bagi para pemain e Commerce untuk secara intensif mengontrol staf pengantaran mereka agar bersifat professional, ramah, dan membantu kepada konsumen.

Promosi di media sosial sangat besar manfaatnya, sebagai contohnya saat kita meminta teman untuk promosikan juga di akun sosialnya sehingga barang yang kita jual akan tersebar luas, maksudnya tersebar luar adalah banyak orang – orang yang datang ke media sosial kita baik untuk membeli atau sekedar mengujuki dan mengecek harga. Upaya pengembangan usaha harus menyesuaikan dengan perkembangan zaman dan kebutuhan masyarakat yang diperlukan. Semakin banyaknya penciptaan lahan usaha maka akan mengurangi pengangguran di dalam negeri. Customer Anda tinggal memilih produk yang dipesan melalui website toko online Anda yang disajikan dalam bentuk gambar, kemudian mengisi form pemesanan barang, membayar dengan menggunakan sistem transaksi, dan barang akan di antar oleh jasa pengiriman barang tepat pada waktu

yang telah ditentukan. Hanya perlu bagi konsumen untuk berhati – hati terhadap situs media sosial yang bertujuan sebagai penipuan. Hendaknya kita sebagai pembeli, harus lebih teliti dalam memilih bisnis online manakah yang terpercaya dan sudah banyak digunakan oleh masyarakat. Hal ini juga dinyatakan oleh Fauroni (2003 : 92) bahwa etika bisnis merupakan keharusan. Etika dapat menyatu dengan dunia bisnis. Tanpa etika, dunia bisnis akan menjadi sebuah struktur kehidupan yang tersendiri dan menjadi dunia yang "hitam". Bisnis modern saat ini adalah bisnis yang diwarnai dengan persaingan yang ketat. Oleh karena itu ada hal yang harus diperhatikan dalam persaingan bisnis adalah pelayanan terhadap konsumen. Hanya perusahaan yang mampu memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen yang akan sukses.

#### **Daftar Pustaka**

- <https://ariefdar.wordpress.com/2013/01/29/pengertian-bisnis-online/>
- <https://docplayer.info/331289-Bab-i-pendahuluan-1-1-latar-belakang-masalah.html>.
- [https://www.academia.edu/25860524/MAKALA H\\_BISNIS\\_ONLINE](https://www.academia.edu/25860524/MAKALA_H_BISNIS_ONLINE)
- [\(\(leonivincensiaug.blogspot.com/2016/10/makalah-bisnis-online-shop-marketing.html](http://leonivincensiaug.blogspot.com/2016/10/makalah-bisnis-online-shop-marketing.html)