

**TEMA : KIAM SUKSES BISMIS ONLINE
ONLINE BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY**

E-BISMIS (R)

Supangat, M.Kom., ITIL.,COBIT.



Oleh

INDAH UMMI ZAHRO NAWANGSARI

1211900080

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISMIS

UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

2021

BAB 1

LATAR BELAKANG

Berwirausaha ialah salah satu topic yang begitu hangat diperbincangkan. Seiring zaman yang semakin maju nan canggih, kini cara berwirausaha pun semakin maju dengan sistem online. Mengandalkan kecanggihan digital ini, mampu mempermudah penggunanya untuk berwirausaha tanpa harus memiliki toko fisik. Bermodalkan foto produk dan smartphone berkuota internet, dengan hitungan detik sudah dapat menawarkan produk di dunia maya.

Mudah, mungkin itu hal pertama yang tebersit. Namun dengan semakin banyaknya pelaku bisnis online. Setiap online shop harus berlomba-lomba, menampilkan tampilan yang menarik, memiliki pelayanan prima, dan tentunya kualitas produk bisa bersaing. Bagi beberapa pelaku usaha online yang masih baru memulai, tentunya hal ini cukup terkesan “ribet”.

Era globalisasi di bidang ekonomi dan perdagangan sudah tidak terelakkan lagi. Para pengusaha dan investor asing dari semua belahan dunia bisa dengan bebas masuk ke Indonesia yang merupakan salah satu pasar terbesar di dunia. Persaingan bisnis yang semakin ketat sebagai dampak dari pasar bebas sepuluh tahun terakhir, memaksa para produsen menentukan strategi pemasaran yang paling efektif dan efisien agar produknya dapat diterima oleh pasar. Komunikasi yang semakin canggih dan lancar juga mendorong pertumbuhan perdagangan yang ada saat ini. Salah satu sarana komunikasi yang mendukung konsumen belanja dengan kecanggihan teknologi jaman sjoorang ini adalah melalui internet. Seiring dengan perkembangan teknologi internet, makin berkembang pula teknologi website. Jika pada awalnya cukup dengan halaman statis, maka pada saat ini suatu website menjadi lebih kaya fitur dengan tampilan yang dinamis dan estetik. Tentunya dengan semakin baiknya teknologi web site, turut berkembang pula konsep tentang pemenuhan kepuasan user terhadap suatu website.

Materi ini dapat dengan praktis dipraktikkan, karena cukup bermodalkan smartphone di genggaman anda. Semoga materi ini dapat membantu usaha online anda makin sukses dan maju. Semoga bermanfaat pula bagi anda untuk meluaskan pemikiran dan pandangan. Akan tetapi, tidak akan maksimal jika anda tidak mempraktikkan dan mempercayai cita anda.

BAB 2

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Internet Marketing dan Bisnis Online

Internet marketing, cabang ilmu atau keilmuan yang digunakan seseorang untuk menjalankan bisnis di internet (Stewart and Zhao, 2000). Di dalam internet marketing memiliki kolerasi dengan bisnis online itu sendiri, seperti bagaimana mencari ide bisnis, menyusun rencana bisnis, dan mengaktualisasikan ide bisnis di media internet. Seorang internet marketer harus mampu melakukan 3 hal yaitu sebagai berikut :

- a. Membuat konten dari produk yang akan dijual
- b. Mengaktualisasikan konten tersebut pada suatu laman website
- c. Mendatangkan dan mengengage pengunjung untuk berbelanja

2.2 Strategi bisnis online tetap berjalan

- a). Pelayanan optimal bagi konsumen, memberikan pelayanan yang maksimal pada konsumen/customer supaya tertarik pada produk anda. Bahkan mereka bisa saja bersedia menjadi pelanggan loyal bagi perusahaan anda.
- b). inovasi produk yang dijual, atas dasar tuntutan masyarakat adanya produk baru yang memiliki inovasi baru dan berbeda dari produk pada umumnya. Anda mungkin dapat memperbarui ide dalam produk atau jasa yang anda tawarkan agar masyarakat tertarik untuk mencoba
- c). Adaptif dengan tren yang ada di pasaran, menyediakan produk yang sedang diminati oleh banyak masyarakat mengikuti perkembangan dan trend sangat dibutuhkan agar bisnis anda tetap eksis.
- d). Perluasan jaringan bisnis, melakukan beberapa teknik promosi contohnya dengan endorse pada tokoh public agar produk yang anda jual dapat dikenal oleh masyarakat luas
- e). Ciri Khas produk yang dijual, sangat penting agar bisnis anda tetap eksis di pasaran karena memiliki ciri khas yang berbeda dari perusahaan sejenis. Hal itu mempermudah masyarakat untuk menghafal perusahaan anda.

- f). Fokus dalam menjalankan bisnis, hal yang sangat penting bila ingin bisnis anda berkembang. Mengesampingkan kebutuhan pribadi dan lebih berfokus untuk mengembangkan bisnis terlebih lagi bisnis anda tergolong baru. Anda dapat berfokus pada pelayanan, kualitas serta mutu dari produk atau jasa yang anda tawarkan.

2.3 Pengaruh dan peranan TIK pada E-Business

Teknologi informasi, faktor pokok perkembangan bisnis di dunia saat ini. Memberi kemudahan bagi para pebisnis untuk melakukan kegiatan bisnisnya. Pengaruh dan peran TIK terhadap perkembangan bisnis online :

- a). TIK memudahkan penyebaran informasi mampu mengembangkan bisnis online ke berbagai wilayah di dunia seperti e-commerce.
- b). banyaknya tenaga ahli dalam bidang TIK juga membantu menumbuhkan bisnis online di internet.
- c). Bisnis online banyak digemari karena fleksibilitasnya

2.4 Beberapa hal yang tidak selamanya strategi tersebut dapat diterima baik oleh konsumen, yaitu:

1). Harga

Kenaikan harga pada suatu merek/produk yang ditawarkan oleh pemasar dapat menyebabkan konsumen berpindah mencari produk pengganti atau alternative tanpa suatu perubahan sikap.

2). Ketersediaan produk

Kurangnya atau tidak tersedianya produk di pasar dapat mempengaruhi konsumen untuk membeli produk yang mereka kurang sukai tanda adanya perubahan sikap.

3). Perubahan kondisi pasar

Hadirnya produk baru di masyarakat menyebabkan konsumen merubah rencana pembeliannya.

BAB 3

PEMBAHASAN

Sangat banyak dampak yang kita dapatkan selama masa pandemi ini. Dimana yang banyak orang terkena PHK dari perusahaan tempat mereka bekerja sehingga kurangnya penghasilan yang di dapat. Apalagi pemerintah menganjurkan masyarakat untuk mengurangi aktifitas diluar dan harus mematuhi protocol kesehatan dengan menggunakan masker serta handsanitizer.

Dengan begitu banyak masyarakat yang mencari penghasilan sendiri dengan cara berjualan secara online, seperti halnya bisnis kuliner dari makanan berat hingga makanan ringan yang bisa kita pesan via online menggunakan berbagai social media yang bisa kita lihat menu serta foto produk tanpa kita harus keluar rumah. Social media yang bisa kita gunakan yaitu, Instagram, Shopee, Tokopedia, Facebook. Serta pengiriman menggunakan Gofood, Grabfood, Shopeefood.

Memasarkan produk makanan via online social media sangat berdampak positif dan omset yang kita dapat lebih cepat naik dan memiliki networking yang luas. Dengan adanya media social jadi lebih tertangani dan efisien. Waktu yang dibutuhkan sangat fleksibel dapat kita akses 24 jam.

Kelebihan materi ini yaitu kita dapat memperluas ilmu wirausaha/bisnis secara online dimana yang kita tidak perlu menyebarkan kertas lagi di berbagai tempat atau daerah untuk mengenalkan produk kita. Kita juga tahu beberapa strategi yang dapat membantu mengembangkan bisnis online juga kita bisa tau apa saja hal yang perlu kita hindari supaya kondisi tidak buruk.

BAB 4

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan yang kita dapat pada materi ini yaitu untuk memasarkan/mengenalkan produk barang atau jasa di media social itu sangat efisien dan efektif. Networking yang luas kita dapatkan menjadi target penjualan naik dan terpenuhi dengan strategi marketing yang baik dan benar. Penjualan menggunakan social media pun sangat mudah ditambah kita yang dapat mengikuti trend yang sedang terjadi. Jadi teknologi sangat berperan aktif sehingga penjualan tak hanya secara tatap muka dan transaksi pun tak perlu tatap muka cukup memanfaatkan teknologi yang ada.

Saran nya, perbanyak baca buku atau membaca artikel-artikel lainnya untuk dapat lebih mengembangkan bisnis online dengan kreativitas. Banyak strategi-strategi pemasaran/marketing lainnya yang dapat kita lakukan. Semangat untuk tetap berbisnis belajar menjadi wirausaha yang selalu optimis.

97%
Konten unik

3%
Konten yang dijiplak

✓ COMPLETED
100%

Kalimat hasil bijak URL yang Cocok

Buat Laporan Plagiarisme

unik	Dengan adanya media social jadi lebih tertangani dan efisien.
unik	Waktu yang dibutuhkan sangat fleksibel dapagt kita akses 24 jam.
unik	Kelebihan materi ini yaitu kita dapat memperluas ilmu wirausaha/bisnis secara onli...
unik	tidak perlu menyebarkan kertas lagi di berbagai tempat atau daerah untuk mengenalka...
unik	Kita juga tahu beberapa strategi yang dapat membantu mengembangkan bisnis online ju...
unik	BAB 4 KESIMPULAN DAN SARAN Kesimpulan yang kita dapat pada materi ini yaitu
unik	untuk memasarkan/mengenalkan produk barang atau jasa di media social itu sangat efi...
unik	Networking yang luas kita dapatkan menjadi target penjualan naik dan terpenuhi deng....
unik	Penjualan menggunakan social media pun sangat mudah ditambah kita yang dapat mengik...
unik	Jadi teknologi sangat berperan aktif sehingga penjualan tak hanya secara tatap muka....
unik	Saran nya, perbanyak baca buku atau membaca artikel-artikel lainnya untuk dapat leb....
unik	Banyak strategi-strategi pemasaran/marketing lainnya yang dapat kita lakukan.
unik	Semangat untuk tetap berbisnis belajar menjadi wirausaha yang selalu optimis

Kata Kunci Kata Kepadatan

1- word

2- Activate Windows
Go to Settings to activate Windows.
3- words words

BAB 5

DAFTAR PUSTAKA

Perilaku konsumen di era digital (2021). *Bobby Charisma Putra Bobby Charisma Putra, Supangat Supangat. Latar belakang 1-5.*

Bisnis online: strategi dan peluang usaha (2020). *Dicky Nofriansyah, Citrawati Jatiningrum, Muhammad Noor Hasan Siregar, Novita Butarbutar, Satria abadi Jamaludin, Andriasan Sudarso, Yo Ceng Giap Harmayani, Jeperson Hutahaeen. Penerbit yayasan kita menulis. Hal 3*

Kewirausahaan dan bisnis online (2020). *Anggri Puspita sari, Dina Dewi Anggraini, Marlynda Happy Nurmalita Sari, Dyah Gandasari Valentine Siagian, Ri Sabti Septarini, Diena Dwidienawati Tjiptadi, Prima Andreas Siregar, Nur Arief Nugraha, Janner Simarmata. Penerbit yayasan kita menulis. Hal 173-174*

E-Bisnis Implementasi, Strategi, dan Inovasinya (2020). *Abdurrozzaq Hasibuan, Jamaludin, Yayuk Yuliana, Acai Sudirman, Alexander Wirapraja, Aditya Halim Perdana Kusuma, Teng Sauh Hwee, Darmawan Napitupulu. Joli Afriany, Janner Simarmata. Penerbit Yayasan kita menulis. Hal 39-40.*