

Majalah Digital *Bisnis* UKM

Andapun Bisa Sukses Berbisnis!

**Cara Sukses
Membuka
Toko Online**

**Lima Kunci Sukses
ala Steven Jobs**

**Model Bisnis Online
Yang Masih Menggiurkan**

Kobarkan
SEMANGAT ...



AYO BERBISNIS!

Karena Andapun Bisa Sukses Berbisnis!



Bisnis Untuk Kesejahteraan Masyarakat
www.bisnisUKM.com

Laporan Utama 05 Peluang Bisnis Jasa Online

Peluang Bisnis

Cara Sukses Membuka Toko Online

09

Lima Peluang Bisnis Di Internet

16



Kabar Online

Model Bisnis Online
Yang Masih Menggiurkan

25

Memulai Bisnis Online
Bagi Mahasiswa

28

Target & Strategi

Memulai Bisnis Online

32

Tips Aman Berbelanja
Via Online

37

Lensa Bisnis

Sukses Berwirausaha Dari Menekuni Hobi

21



Konsultasi Bisnis

41

Motivasi Bisnis

Lima Kunci Sukses
ala Steven Jobs

43

Direktori Bisnis

46

Andapun Bisa
Sukses Berbisnis!  **KLIK!**
www.bisnisUKM.com

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarkatuh

Salam Sukses!

Majalah Digital bisnis UKM edisi Agustus 2012 hadir dengan tema yang semakin menarik untuk disimak.

Ketika kita berbicara sebuah bisnis, banyak hal yang harus kita pikirkan. Mulai dari apa yang akan dijual, bagaimana sistemnya, sampai melalui apa pemasarannya. Banyak juga yang beranggapan bahwa bisnis adalah sesuatu yang membutuhkan modal besar, mahal, dan rumit. Jika setiap orang berpikir hal yang sama, maka bagaimana mimpi sebagai entrepreneur dapat terwujud.

Setiap orang memiliki kesempatan untuk sukses berbisnis, tergantung bagaimana masing-masing mampu melihat sebuah potensi bisnis itu sendiri. Salah satu media yang dapat memudahkan Anda dalam memulai sebuah bisnis yang mudah adalah internet.

Seiring berjalannya waktu kita dapat melihat bahwa perkembangan teknologi dewasa ini semakin menunjukkan peningkatannya. Media sosial pun tengah marak dimana-mana, mulai dari yang gratis hingga membayar. Pengguna internet pun nyata terus mengalami peningkatan setiap tahunnya. Bagaimana mungkin kita tidak memanfaatkan kondisi ini sebagai ladang bisnis?

Inovatif dan kreatif ini kuncinya. Kita dapat memanfaatkan media internet sebagai bisnis online yang potensial. Dari internet kita dapat melihat produk apa yang potensial, siapa saja target konsumennya, bahkan bagaimana kompetisinya dapat dengan mudah kita pantau. Dengan begitu kita pun dapat melangkah dengan persiapan yang baik.

Bisnis online, inilah yang akan kita bahas sebagai tema bulan ini. Semoga mampu menginspirasi para pembaca. Ayo Berbisnis !!. Mulai dari yang kecil, mulai dari yang mudah, mulai dari sekarang. Salam sukses.

Wassalamu'alaikum Warahmatullohi Wabarakatuh

Redaksi



Jabat Kaban, ST

CEO BisnisUKM.com

TIM REDAKSI

Komisaris REHARDENI Pemimpin Umum S. Jabat Kaban
Redaktur R. Niwa Staf Redaksi A. handaru A. Yoga
Pelaksana Dwi Susanti Heru H.
Johan S. Lintang P.
R. Imam Y. Ispitasari

Desain/ Layout Iswanjono N. Rukmana

Alamat : Jl. Baru Mulungan No. 15
Gondanganpenen, Sendangadi,
Mlati, Sleman,
Yogyakarta

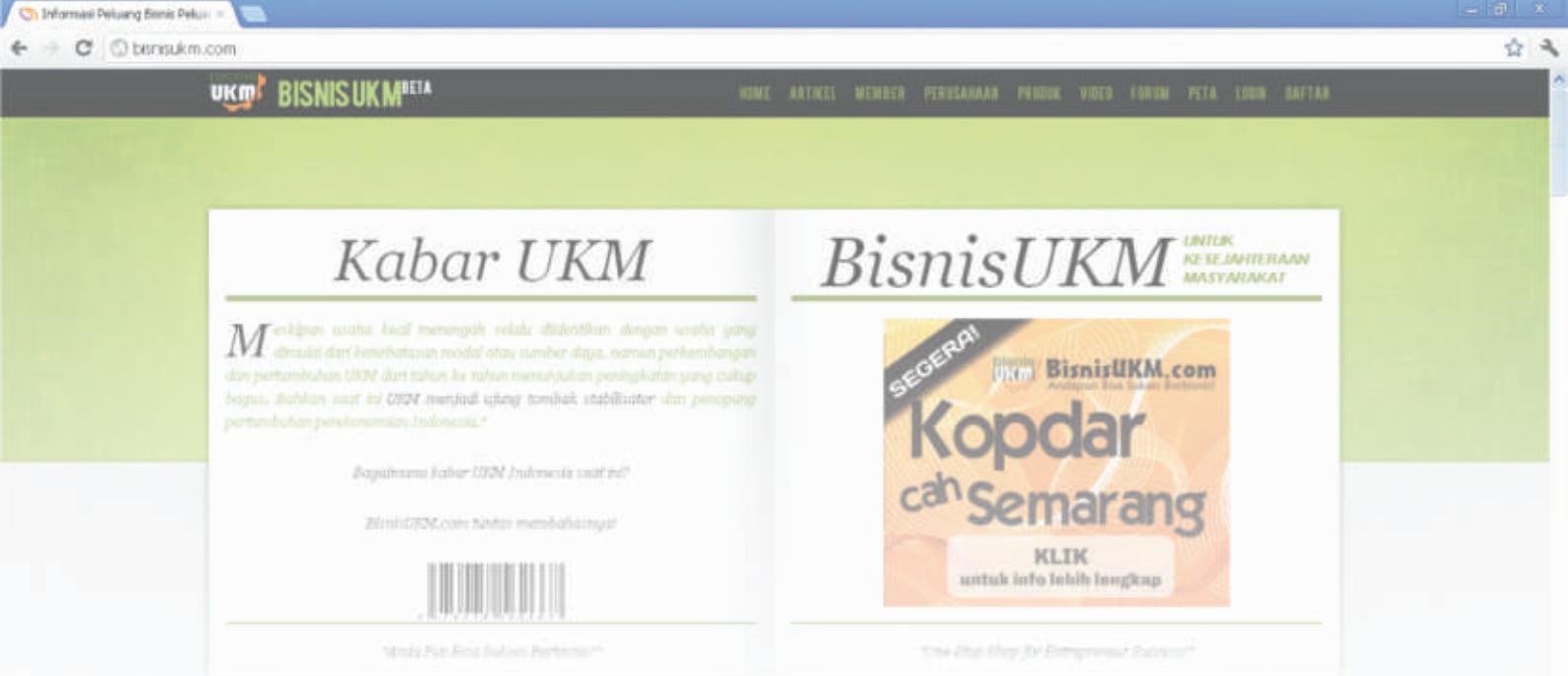
Kontak :

Telp : 0274 3000 422
Fax : 0274 4360 789
SMS : 0813 2961 2111
Email : support@bisnisukm.com

Rekening :

BCA	Mandiri	BNI
No. Rek. 1911327276	No. Rek. 1480005074771	No. Rek. 0143474070
a.n. Sri Jabat Kaban	a.n. Sri Jabat Kaban	a.n. Sri Jabat Kaban

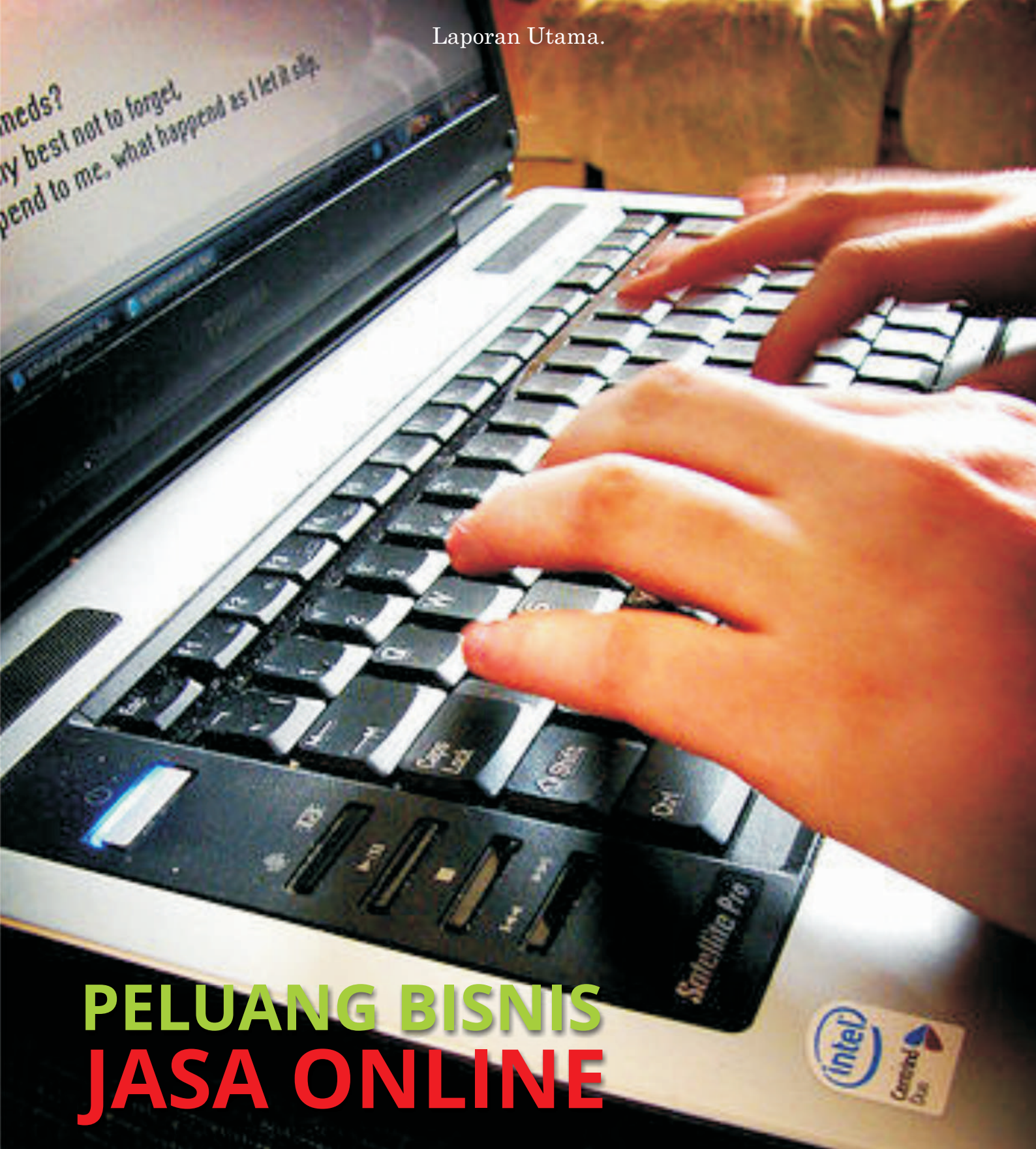
www.bisnisukm.com



Gabung di bisnisUKM.com
GRATIS!!!

Manfaat yang Anda dapat :
Majalah Digital Bisnis Setiap Bulannya
Informasi Peluang Bisnis
Direktori Pengusaha
Direktori Perusahaan
Direktori Produk
Forum Bisnis

klik >>> www.bisnisukm.com
segera gabung dengan ratusan ribu jaringan member lainnya!
Gali Informasi & Kembangkan Usaha Anda!



PELUANG BISNIS JASA ONLINE

Tingginya angka pengguna internet di berbagai belahan dunia memperbesar peluang Anda untuk menjalankan beragam jenis usaha dengan bantuan media online. Salah satunya dengan menawarkan jasa atau bakat yang Anda miliki dengan menggunakan jaringan internet. Tingginya minat konsumen akan berbagai macam pelayanan jasa online, menjadikan bisnis jasa memiliki prospek bisnis yang cukup bagus kedepannya.

Nah, bagi para pembaca yang tertarik menekuni peluang bisnis jasa online, pada kesempatan kali ini kami informasikan beberapa ide bisnis yang cukup populer di dunia maya. Apa saja itu? Berikut informasi selengkapnya:

1. Jasa Pembuatan Website

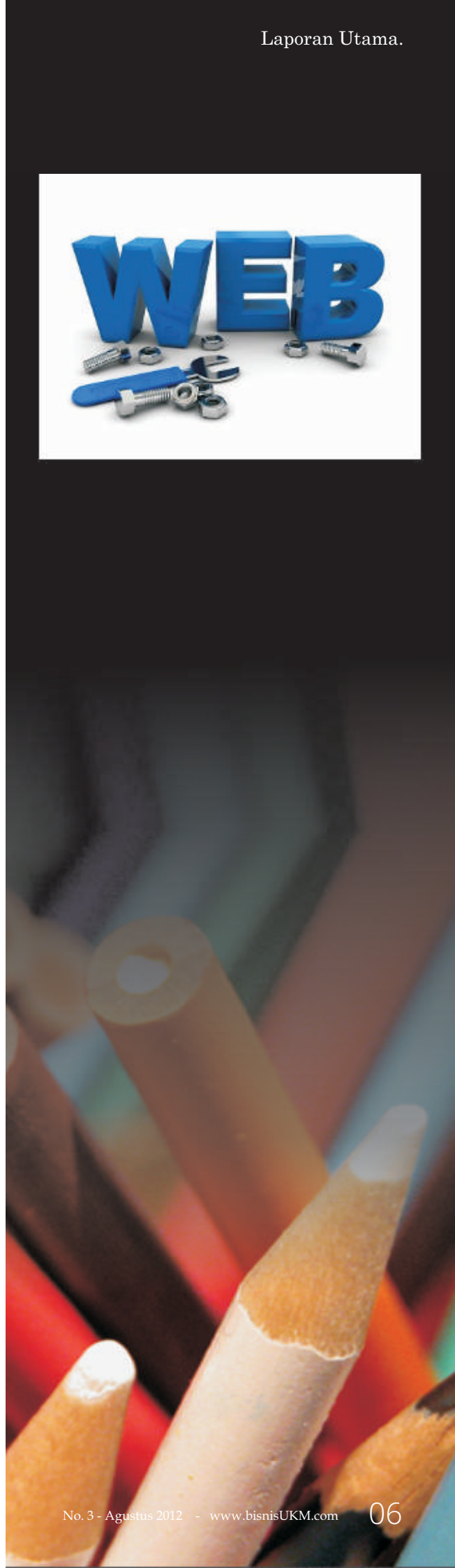
Saat ini permintaan konsumen terhadap jasa pembuatan website semakin ramai, mengingat sebagian besar pelaku bisnis offline yang tertarik untuk mengembangkan usahanya dengan bantuan media online. Beberapa jasa pembuatan website yang dikenal adalah pembuatan website untuk bisnis toko online, website untuk perusahaan.

2. Jasa *Freelance Writer*

Jasa online yang kedua adalah *freelance writer* atau penulis artikel di sebuah website. Setiap bisnis online membutuhkan artikel sebagai salah satu konten yang dapat mendatangkan para konsumen. Namun sayangnya tidak semua pelaku bisnis online dapat menulis artikel dengan baik dan menarik, sehingga banyak diantara mereka yang akhirnya mencari jasa penulisan artikel untuk mendapatkan konten yang benar-benar berkualitas guna mengisi blog atau website mereka.

3. Jasa *Copywriter*

Selain menjadi penulis artikel, Anda juga bisa menjadi copywriter yang memiliki tugas utama membuat sales letter atau membuat tulisan yang bertujuan meyakinkan calon pelanggan untuk membeli produk atau menggunakan jasa tertentu. Menjadi copywriter memang tidak sulit, tapi dibutuhkan kemampuan khusus agar penawaran yang dikirimkan benar-benar menarik dan berhasil meyakinkan calon konsumen untuk segera mengambil tindakan.



4. Jasa Desain Grafis

Bagi Anda yang memiliki passion di bidang desain grafis, Anda dapat memanfaatkan minat dan bakat yang dimiliki untuk membuka jasa online pembuatan desain. Contohnya saja seperti pembuatan desain website, desain iklan baner, desain logo, brosur, dan lain-lain.

5. Jasa Penerjemahan

Luasnya jangkauan internet membuat para pelaku bisnis online tertarik untuk membuat konten dalam berbagai bahasa. Inilah yang menjadi peluang bagi Anda untuk menekuni jasa penerjemah secara online, karena pada dasarnya masih banyak blogger yang kurang mahir berbahasa asing. Sehingga mereka lebih memilih menggunakan jasa penerjemah untuk menghasilkan konten dalam bahasa asing.

6. Jasa SEO (*Search Engine Optimization*)

Sampai hari ini SEO menjadi salah satu cara jitu mempromosikan blog atau website agar situs yang dimiliki para blogger bisa menduduki peringkat pertama di mesin pencarian. Karena itu bagi Anda yang memiliki pengetahuan dan keahlian di bidang ini, tidak ada salahnya bila Anda menawarkan jasa SEO secara online. Sebab peluang pasarnya masih sangat lebar dan keuntungan yang dijanjikan juga cukup besar.

7. Jasa Affiliate

Sebagian besar pelaku bisnis lebih senang memanfaatkan iklan PPC (pay per click) untuk mempromosikan produk maupun website yang mereka miliki. Strategi tersebut dirasa cukup efektif untuk mendatangkan banyak konsumen, sehingga para pelaku usaha cenderung memilih cara yang mudah dengan mencari jasa affiliate untuk mengiklankan produk mereka. Dengan potensi pasar yang cukup besar, Anda pun bisa



mencoba mengelola beberapa rekan kerja untuk mengiklankan produk-produknya dengan sistem PPC melalui Google, Yahoo, atau MSN.

8. Jasa Pembayaran Online

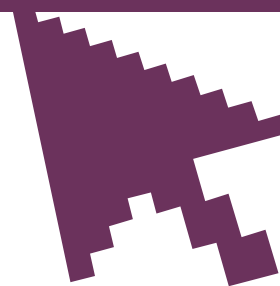
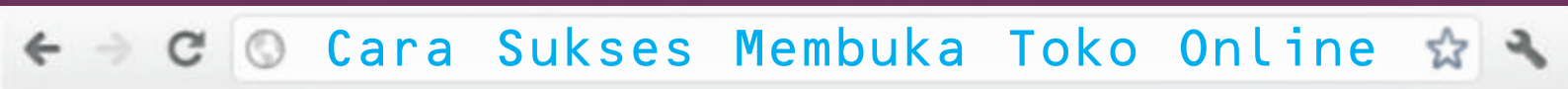
Satu lagi peluang bisnis online yang saat ini sedang booming di pasaran, yakni jasa pembayaran secara online. Mulai dari pembayaran tagihan listrik, tagihan telepon, PAM, tagihan kredit motor atau barang elektronik, sampai tagihan pulsa pasca bayar, dapat dibayarkan konsumen dengan mudah melalui pelaku jasa tersebut. Dengan modal yang tidak terlalu besar, Anda pun bisa menjadi salah satu agen jasa pembayaran online yang banyak dicari konsumen.

9. Jasa kursus atau kelas mentoring online

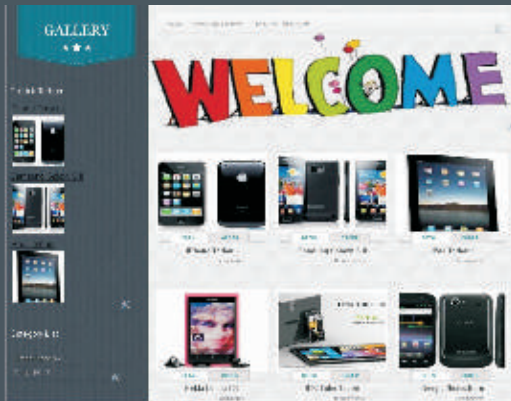
Sekarang ini kegiatan kursus atau kelas mentoring tidak hanya dilakukan secara offline saja. Sudah banyak pelaku bisnis yang membuka kursus secara online, dengan bantuan teknologi yang kini semakin modern. Sebut saja kursus menulis secara online, kursus SEO secara online, atau kursus bahasa secara online. Dengan bantuan internet, Anda bisa membuka jasa kursus tertentu secara online sehingga para peserta kursus dapat belajar kapan saja serta dimana saja dan tentunya tidak mengganggu rutinitas mereka sehari-hari.

Selain jasa online yang telah kami bahas, tentu masih banyak lagi peluang bisnis jasa yang dapat dijalankan melalui jaringan internet. Yang terpenting adalah mulailah dari apa yang Anda bisa, dan bertindaklah sekarang juga. Selamat berkarya, dan jangan pernah lelah untuk berusaha. Salam sukses!





Peluang Bisnis.



Saat ini banyak para pelaku usaha yang menggunakan fasilitas internet untuk menjalankan usahanya. Salah satu peluang usaha yang dapat dijalankan dengan fasilitas internet yaitu toko online. Yang dimaksud dengan toko online yaitu berjualan produk atau jasa namun dalam memasarkannya menggunakan internet, biasanya dengan menggunakan website atau menggunakan blog maupun jejaring social yang memiliki banyak pengunjung.

Para pelaku usaha memilih menjalankan usahanya dengan cara online, karena dengan internet dapat menjangkau pasar yang lebih luas daripada jangkauan pasar toko offline. Selain itu bisnis online tidak membutuhkan modal yang terlalu besar, karena tidak memerlukan biaya tempat ataupun biaya peralatan sebesar toko offline.

Konsumen

Seiring berkembangnya jaman, sebagian besar masyarakat semakin tertarik dengan segala sesuatu yang serba praktis. Inilah yang menjadikan toko online sebagai salah satu solusi belanja praktis bagi masyarakat. Dengan tetap berada ditempatnya konsumen dapat dengan mudah menjelajah dan memilih barang-barang yang mereka butuhkan. Kemudian jika telah terjadi deal mereka dapat langsung melakukan pembayaran dengan cara transfer melalui layanan bank yang telah ditentukan maupun melalui paypal (uang digital). Dengan melihat realita tersebut dapat dipastikan bahwa, konsumen untuk toko online masih terus ada. Apalagi kini kecanggihan teknologi mampu membuat layanan online dapat di akses hanya dalam genggaman.



KELEBIHAN

Dalam hal pemasaran, bisnis dengan sistem online dapat menjangku pasar yang sangat luas tak terbatas tempat dan waktu. Apalagi bagi para pelaku usaha yang notabene pemula, membuka usaha dengan toko online ini dapat menjadi alternatif untuk meminimalis biaya tempat dan kebutuhan display lainnya.

KEKURANGAN

Banyaknya kemudahan dan keuntungan dalam menjalankan bisnis toko online, otomatis membuat persaingan dalam bisnis tersebut semakin ketat. Jika para pelaku tidak kreatif dalam

menciptakan inovasi produk dan melakukan teknik pemasaran secara maksimal maka tidak menutup kemungkinan akan tergeser oleh para pesaing lainnya.

PEMASARAN

Dalam hal pemasaran, bisnis dengan sistem online dapat menjangku pasar yang sangat luas tak terbatas tempat dan waktu. Konsumen dapat berkunjung ke blog ataupun website anda kapanpun dan dimanapun. Dengan begitu kemungkinan terjadinya transaksi pun dapat lebih besar dibandingkan secara offline.



KUNCI SUKSES

Namun walaupun terlihat mudah, untuk menjalankan toko online juga diperlukan ketekunan, keseriusan dan fokus yang sama besar dengan menjalankan toko offline. Berikut beberapa tips cara sukses membuka toko online, yang dapat Anda jadikan sebagai bahan pertimbangan dalam menjalankan usaha toko online :

1. Seperti halnya membuka toko offline, toko online juga membutuhkan tempat yang strategis untuk memasarkan produknya. Untuk bisnis online, Anda dapat memilih tempat usaha yang gratis ataupun usaha yang berbayar. Tempat gratis misalnya saja menggunakan fasilitas blog untuk membuka toko online.

2. Dalam menjalankan toko online, buatlah desain website atau blog yang digunakan sebagai tempat berjualan semenarik mungkin. Sehingga para konsumen merasa senang dan nyaman dengan tempat usaha kita, seperti mereka masuk ke dalam toko offline yang display tempatnya menarik, rapi, dan memberikan kenyamanan pada konsumen.

3. Walaupun toko online tidak melayani konsumen dengan bertatap muka langsung, namun pelayanan yang diberikan tetap sama bertujuan memberikan kepuasan terhadap konsumennya. Salah satu caranya dengan menyediakan fasilitas pelayanan chatting online ataupun layanan call center.

4. Banyaknya kasus penipuan melalui internet, menjadikan para konsumen tidak mudah percaya dengan jual beli melalui internet. Untuk



Design by Yakuto

menjaga kepercayaan konsumen terhadap toko online, sebaiknya cantumkan alamat email, nomor telpon serta alamat lengkap yang dapat dihubungi para konsumen, sehingga para konsumen dapat menanyakan langsung informasi yang dibutuhkan.

5. Untuk menambah kepercayaan konsumen baru, buatlah kotak testimoni yang menampung pertanyaan konsumen serta komentar para pembeli yang telah menerima produk pesannya. Hal ini juga dapat dijadikan sebagai bukti, bahwa toko online Anda benar – benar mengirimkan barang yang telah dipesan konsumen.

6. Untuk pelayanan pembayaran, sediakan fasilitas pembayaran dengan mencantumkan nomor rekening bank yang memiliki jaringan luas atau yang memiliki nasabah banyak. Karena konsumen akan lebih senang jika melakukan pembayaran melalui rekening bank yang sama dengan bank mereka. Misalnya saja bank Mandiri, BNI, atau BCA.

7. Selanjutnya yaitu proses pengiriman produk. Karena melalui online, pengiriman produk menjadi salah satu hal penting yang harus diperhatikan para pelaku usaha. Dari mulai kemasan yang menarik namun memberikan segi keamanan barang, agar tidak rusak sampai tempat tujuan. Kemudian pastikan jasa kurir atau pengirim yang Anda gunakan, memiliki waktu



pengiriman lebih cepat dari yang lainnya. Sehingga para konsumen tidak lama menunggu, dan berikan kepastian kepada konsumen berapa lama pesanan akan tiba di alamat mereka.



8. Lakukan promosi untuk toko online Anda, gunakan SEO untuk membantu meningkatkan kunjungan pada website toko online Anda. Selain itu Anda juga bisa memasang iklan baris ataupun iklan baner pada situs – situs yang telah memiliki banyak pengunjung. Baik itu iklan gratis maupun iklan berbayar.

9. Selalu ramah, sabar dan konsisten dalam memberikan informasi yang dibutuhkan para konsumen. Kepuasan pelanggan adalah jalan Anda menuju kesuksesan, untuk itu jangan pernah kecewakan para konsumen.

ANALISA USAHA

Asumsi : analisa ekonomi peluang bisnis butik online

Modal awal

1 Unit laptop	Rp 5.000.000,00
1 modem internet	Rp 500.000,00

Total	Rp 5.500.000,00
--------------	------------------------

Biaya operasional/bulan

Belanja stock pakaian & aksesoris wanita	Rp 2.000.000,00
Listrik dan internet	Rp 300.000,00
Biaya transportasi dan komunikasi	Rp 300.000,00

Total	Rp 2.600.000,00
--------------	------------------------

Omset/bulan

Penjualan per bulan:

T-shirt (@ Rp 45.000,00 x 15pcs)	Rp 675.000,00
Blus (@ Rp 90.000,00 x 6pcs)	Rp 540.000,00
Kemeja (@ Rp 75.000,00 x 10pcs)	Rp 750.000,00
Gamis muslim (@ Rp 125.000,00 x 5pcs)	Rp 625.000,00
Blus muslim (@ Rp 80.000,00 x 6 pcs)	Rp 480.000,00
Kalung (@ Rp 25.000,00 x 15 buah)	Rp 375.000,00
Gelang (@ Rp 10.000,00 x 15 buah)	Rp 150.000,00

Total	Rp 3.595.000,00
--------------	------------------------

Laba bersih / bulan

Rp 3.595.000,00 - Rp 2.600.000,00 = **Rp 995.000,00**

BEP

(modal awal : laba bersih per bulan) = **5,5 bulan**

Semoga dengan informasi cara sukses membuka toko online, dapat membantu Anda yang sedang akan mencoba maupun yang telah menjalankan usaha tersebut. Peluang sukses dengan bisnis online masih terbuka lebar bagi Anda. Salam sukses.



5 PELUANG BISNIS DI INTERNET



Banyaknya peluang bisnis yang muncul di dunia maya, membuat sebagian besar orang kini mulai melirik peluang bisnis offline dan mencoba meraih untung darinya. Maka tidaklah mengherankan jika beberapa tahun belakangan ini jumlah pelaku bisnis di internet jumlahnya kian meningkat bersamaan dengan boomingnya penggunaan internet di kalangan masyarakat.

Anda tentu tidak ingin melewatkan peluang ini bukan? Tenang, untuk membantu Anda memahami peluang bisnis yang ada di dunia maya, pekan ini kami sengaja mengangkat informasi tentang lima peluang bisnis di internet yang bisa Anda coba.

Apa saja itu? Mari kita bahas bersama-sama.



Pertama, berjualan produk.

Salah satu peluang bisnis yang saat ini banyak dijalankan pelaku bisnis online yaitu berjualan berbagai macam produk melalui internet. Baik produk digital maupun produk fisik (berwujud) yang menjadi kebutuhan sehari-hari masyarakat. Hal inilah yang mendorong para blogger untuk saling berlomba membuat toko online sebagai lapak usaha di dunia maya. Beberapa produk digital yang dapat Anda pasarkan antara lain seperti ebook, video tutorial, software, dll. Sedangkan untuk produk fisik, Anda dapat menawarkan berbagai produk kebutuhan pokok masyarakat, seperti pakaian, produk makanan, aksesoris wanita, sepatu, tas, serta beragam barang lainnya yang banyak dibutuhkan masyarakat.

Kedua, menawarkan jasa.

Selain menjual produk, para blogger juga bisa menawarkan jasa mereka kepada konsumennya. Seperti halnya pada peluang bisnis sebelumnya, bisnis jasa di dunia maya juga tidak mengharuskan pelaku usaha bertemu langsung dengan para konsumennya. Karena semua jasa yang ditawarkan juga bisa diberikan secara online. Misalnya saja seperti jasa pembuatan website, jasa penulisan artikel maupun copywriter, jasa penerjemah, jasa desainer iklan, membuka class mentoring, serta berbagai bisnis jasa lainnya yang



biasanya dijalankan secara offline.

Ketiga, program *affiliate*.

Peluang bisnis inilah yang paling banyak dijalankan para blogger, mengingat bisnis ini terbilang cukup mudah dan murah. Para pelaku bisnis online diminta menjadi penghubung antara produsen dan calon konsumen, dengan mendapatkan fee yang cukup besar mulai dari 10%-100% tergantung dengan penawaran yang diberikan para penyelenggara *affiliate*. Berikut jenis-jenis program *affiliate* yang bisa Anda ikuti, pay per click, pay per sale, pay per lead, pay per download, pay per impression, pay per play, serta paid to click / read.

Keempat, raup untung dari iklan.

Saat ini tidak hanya media cetak, televisi, dan radio saja yang dimanfaatkan masyarakat untuk memasang iklan. Berbagai media online seperti blog, dan website juga banyak dijadikan sebagai sarana memasang iklan. Kondisi inilah yang dimanfaatkan para blogger untuk meraup untung besar dengan menawarkan tempat pasang iklan bagi para produsen maupun distributor yang membutuhkan ruang publikasi. Baik berupa iklan baris, iklan baner, atau iklan kontekstual yang saat ini banyak dicari para konsumen.

Kelima, *site flipping*.

Mungkin bagi sebagian orang istilah ini belum terlalu familiar, karena bisnis ini belum terlalu banyak dijalankan para blogger. Peluang bisnis ini hampir sama dengan kegiatan jual beli rumah yang sering dilakukan para pengusaha

properti, bedanya dalam site flipping yang dijual belikan adalah website. Seorang blogger sengaja membuat atau membeli sebuah website untuk selanjutnya diperbaiki dan dijual kembali dengan harga yang lebih tinggi. Semakin bagus pagerank sebuah website, maka harga jualnya juga semakin tinggi. Dan pastinya keuntungan yang diperoleh pelaku bisnis site flipping pun cukup besar.

Setelah membahas lima peluang bisnis yang bisa dijalankan melalui internet, semoga para pembaca bisa menentukan peluang mana yang paling cocok dengan minat dan bakatnya. Karena sebagian besar orang yang gagal dengan bisnis onlinenya adalah mereka yang hanya ikut-ikutan orang lain tanpa menyesuaikan minat dan bakat yang dimilikinya. Oleh karena itu jangan pernah lelah untuk belajar dan fokuskan diri Anda dengan pilihan yang telah ditentukan. Selamat mencoba dan salam sukses.

Kelas Online Bisnis Jamur

Nikmati Kemudahan Belajar
Berbisnis Jamur Jarak Jauh

Direktori Petani Jamur Se-Indonesia Ada Di Sini
www.berbisnisjamur.com

Konsultasi
Usaha
24JAM



Event Bulanan

kami akan hadir di berbagai kota

Sharing Bisnis

+KOPDAR

member BisnisUKM.com

Bersama

Jabat Kaban

Founder Bisnisukm.com & Pakar UMKM

Let's join
with us!

*we share,
we care,
we dare...!!*



0274 3000 422

WWW.BISNISUKM.COM

fasilitas: Ilmu Bisnis - Stand Produk (khusus member premium) -
Gratis Iklan Baris di BisnisUKM.com - Door Prize - Makan Siang - Coffe Break



SUKSES BERWIRAUSAHA DARI MENEKUNI HOBI

Mencintai dunia animasi sejak kecil, berhasil mengantarkan Wahyu Aditya menjadi seorang pengusaha sukses yang kini mengembangkan bisnisnya menjadi empat bidang usaha di bawah naungan **PT. HelloMotion Korpora Indonesia**.

“Berawal dari hobi,
ternyata
berhasil menjadi hoki.”

Terlahir di lingkungan keluarga wirausaha dan akademisi, membuat Wadit (sapaan akrab Wahyu Aditya) tumbuh menjadi pemuda yang senang dengan tantangan dan memiliki jiwa entrepreneur cukup kuat. Ayahnya seorang dokter spesialis mikrobiologi yang berprofesi sebagai dosen dan ibunya seorang pengusaha yang membuka bisnis jasa Penyalur Tenaga Kerja Indonesia (PJTKI) ke Hongkong. Berkat minat dan bakatnya

hellomotion.blogspot.com/2007/11/tentang-kami-about-us.html



yang menurun dari sang Ayah yang juga hobi melukis, diusianya yang masih terbilang muda (usia 24 tahun) Wadit berhasil membuka sekolah animasi dengan nama HelloMotion Academy.

Bahkan tidak berhenti sampai disitu, kini Wadit yang genap berusia 31 tahun pada tanggal 4 Maret lalu, telah mengembangkan bisnisnya menjadi empat jenis usaha. Yaitu meliputi sekolah animasi dengan nama HelloMotion Academy, menjadi event organizer untuk festival film animasi HelloFest yang rutin diadakan setahun sekali, membuka sebuah rumah produksi yang berlabelkan Dapupu Indonesia, serta melebarkan sayap di bisnis distro dengan mengenakan brandnya Kementrian Desain Republik Indonesia (KDRI).

Perjalanan Bisnis

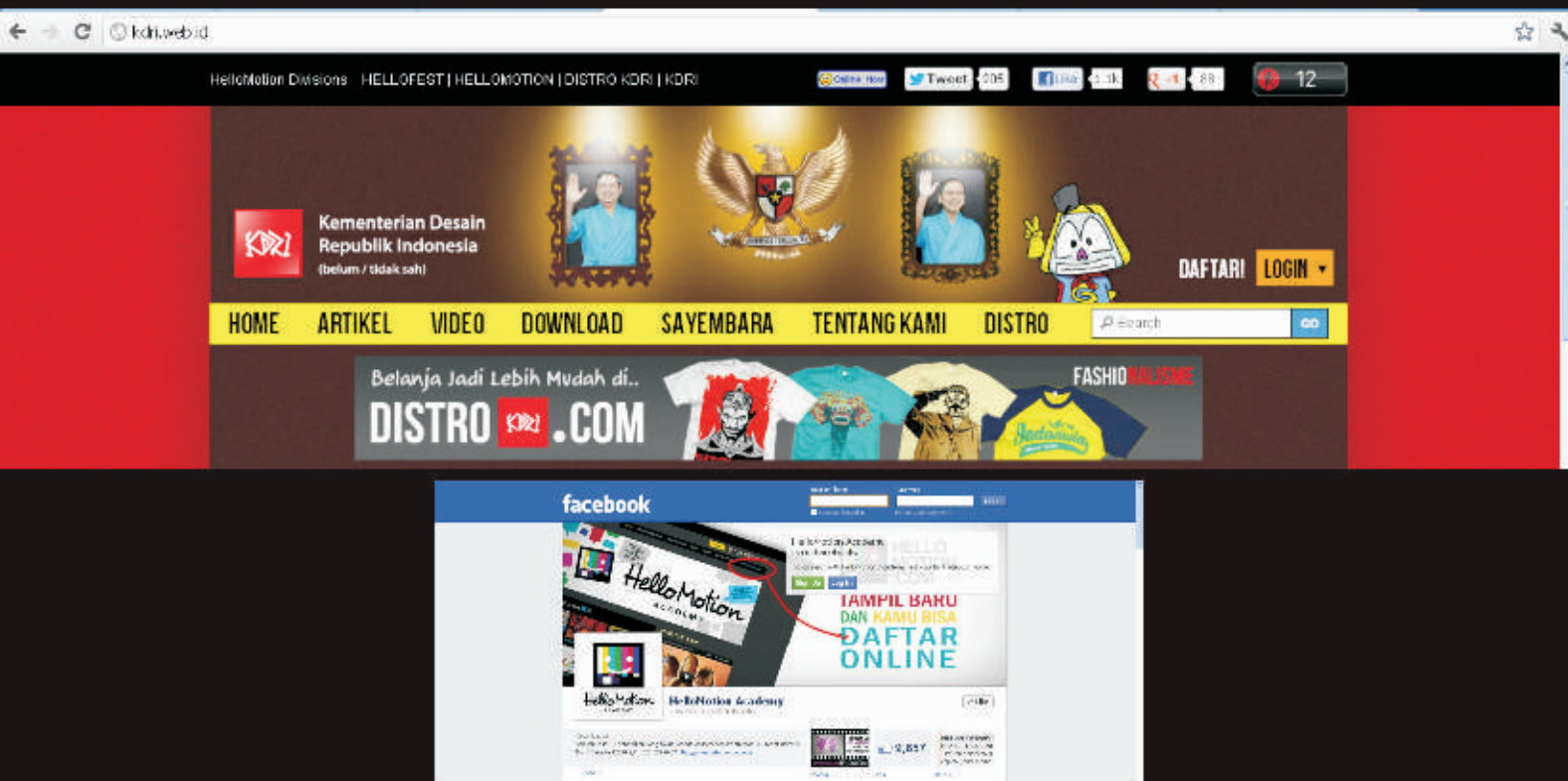
Untuk meraih kesuksesan yang diraihinya saat ini, ternyata perjalanan yang dilalui Wadit tidak semulus yang kita bayangkan. Sebelum mendirikan sekolah animasi di tahun 2004, lulusan KvB Institute of Technology Sydney ini sempat bekerja di Trans TV sebagai creative designer and animator selama dua tahun. Namun Ia memutuskan untuk keluar dari pekerjaan tersebut, karena tertantang untuk mencoba berwirausaha. Saat itu Wadit memutuskan untuk membuka sebuah rumah produksi dengan beberapa temannya, namun perjalanan bisnisnya kurang lancar dan hanya bisa bertahan selama satu tahun.

Dari kegagalan tersebut Wadit mendapatkan banyak pelajaran berharga tentang manajemen bisnis. Hingga akhirnya Ia bangkit dan melanjutkan perjalanannya menuju sukses dengan meminjam Rp 400 juta dari bank untuk modal mendirikan sekolah animasinya. Moment inilah yang menjadi batu loncatan bagi suami Arie Octaviani Arifin ini, sehingga saat ini bisnisnya

berhasil meraup omset hingga milyaran rupiah setiap tahunnya.

Mimpi besar Wahyu Aditya untuk mengenalkan animasi ke seluruh masyarakat Indonesia, dan melahirkan para animator baru yang memiliki daya saing di pasar internasional, kini bukan menjadi hal yang mustahil untuk terwujud. Dengan membuka empat peluang bisnis yang dimulainya dari hobi, Wadit tidak hanya berhasil mendapatkan omset besar setiap bulannya. Tapi Ia juga merasa puas dapat berbagi ilmu dengan banyak orang yang tertarik menekuni profesi animator. Karena bidang ini menjadi salah satu peluang bisnis yang cukup potensial kedepannya.

Semoga profil pengusaha Wahyu Aditya yang sukses berwirausaha dari menekuni hobinya, dapat memberikan inspirasi bagi kita semua untuk segera memulai usaha. Karena sebenarnya peluang usaha dapat kita temukan dari bakat dan minat yang ada dalam diri kita. Selamat berkarya dan salam sukses.



**MAU
NGIKLAN
DI SINI?**



HUBUNGI :

0274 3000 422

081329612111

Gali Informasi

&

Kembangkan Usaha Anda!

Gabung di bisnisUKM.com

GRATIS!!!

*Kobarkan
SEMANGAT...*



AYO BERBISNIS!

Karena Andapun Bisa Sukses Berbisnis!



Bisnis Untuk Kesejahteraan Masyarakat
www.bisnisUKM.com

Model Bisnis Online yang Masih Menggiurkan



Sebenarnya ada banyak peluang serta strategi yang bisa kita manfaatkan untuk menghasilkan untung besar melalui dunia maya. Bahkan bila kita amati perkembangan bisnis di internetsaat ini, hampir setiap hari muncul model bisnis baru yang menjanjikan untung cukup besar bagi para pelakunya. Hal ini tentunya memberikan bukti nyata bagi kita semua bahwa pada dasarnya peluang sukses di bisnis online masih sangat terbuka lebar.

Disamping membukakan peluang sukses yang cukup besar, banyaknya model bisnis online yang bisa dijalankan via internet terkadang membuat para pemula bingung dalam memilih peluang bisnis yang paling tepat. Tak jarang mereka mencoba berbagai macam model bisnis online, karena merasa penasaran dengan omset yang dijanjikan. Faktor inilah yang sering menyebabkan para pemula gagal dalam menjalankan bisnis di dunia maya. Karena mereka hanya bermodalkan sistem coba-coba tanpa bekal pengetahuan dan keahlian di bidang tersebut.

Untuk itu, agar Anda tak salah pilih dalam menekuni bisnis online. Berikut ini kami informasikan beberapa model bisnis online yang masih menggiurkan dan mendatangkan untung cukup besar bagi para pelakunya.

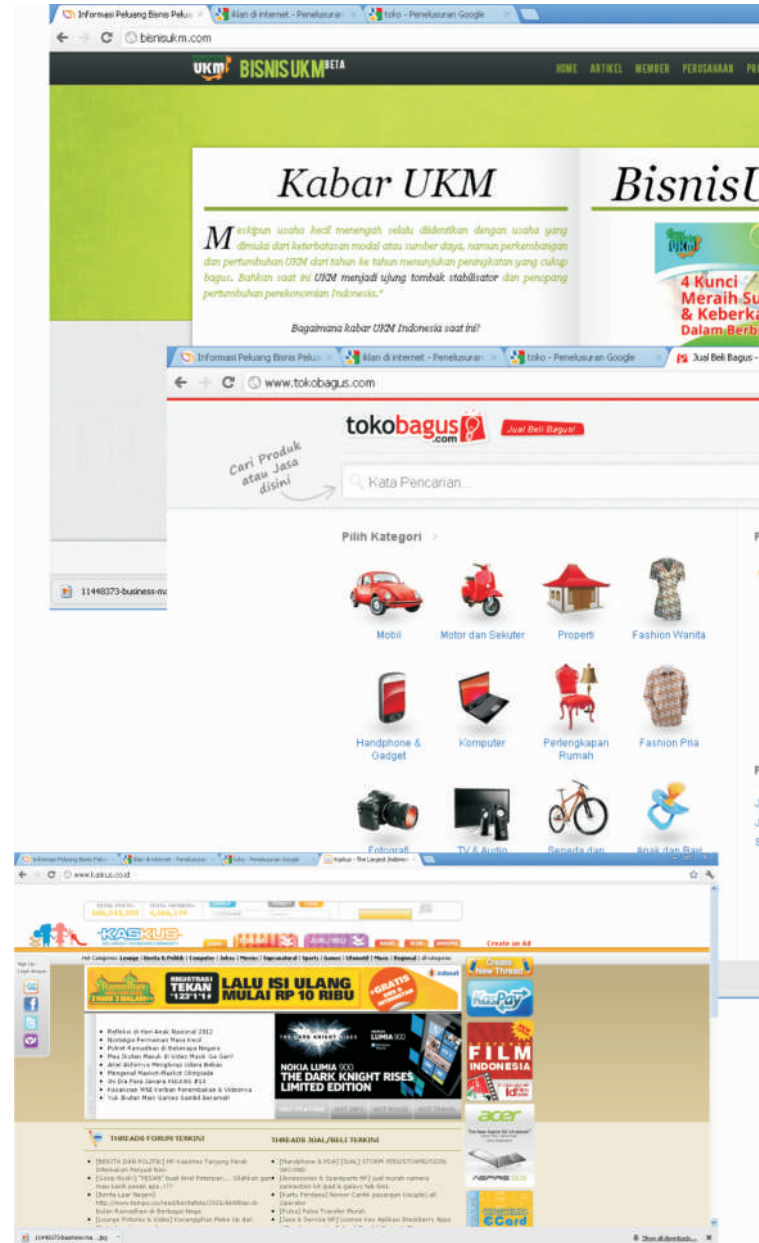
1. Membuka toko online

Tak bisa kita pungkiri bila membangun toko online sekarang ini menjadi alternatif yang paling tepat untuk mendatangkan untung besar melalui dunia maya. Maraknya sistem transaksi jual beli secara online di kalangan masyarakat, membuat peluang bisnis toko online semakin menjanjikan untung yang cukup besar bagi para pelakunya.

Untuk berjualan secara online, Anda bisa membuat website berbayar sebagai gerai atau lapak dagang Anda. Selanjutnya, Anda bisa memasarkan beragam jenis produk maupun jasa melalui website tersebut dan dipromosikan ke situs jejaring sosial, atau forum-forum online lainnya yang menawarkan layanan gratis bagi para penggunaannya. Contohnya saja mempromosikan lapak dagang Anda di bisnisUKM.com, situs jejaring sosial seperti facebook maupun twitter, atau di forum online lainnya seperti kaskus, Multiply, tokobagus, dan lain sebagainya.

2. Menekuni peluang bisnis iklan online

Meningkatnya jumlah pengguna internet setiap harinya, ternyata mendorong para pengiklan di berbagai negara untuk mempromosikan produk-produknya melalui dunia maya. Kondisi inilah yang menjadikan bisnis iklan di



Dapatkan juga berbagai tips jitu pemasaran di dunia Online

@bisnisUKM
@trainerSukses

media online semakin hari kian menggiurkan. Contohnya saja seperti menyediakan kolom iklan baris yang masih diminati para konsumen, iklan banner untuk program paid per click (PPC), paid per sale, paid per play, dan lain sebagainya.

Untuk menjalankan bisnis tersebut, pastikan bahwa blog atau website Anda memiliki traffic kunjungan yang cukup banyak, agar para pengiklan tertarik untuk mempromosikan produknya melalui situs yang Anda miliki.

3. Layanan upload dan download data berbayar

Selain iklan dan toko online, belakangan ini model bisnis yang marak dijalankan masyarakat adalah penyedia layanan jasa online untuk upload dan download data dengan sistem berbayar. Meskipun sekarang ini banyak penyedia jasa yang menawarkan media upload dan download data secara gratisan, namun untuk membidik para pelaku bisnis, mereka sengaja menyediakan pelayanan premium dengan keunggulan layanan yang kapasitasnya lebih besar. Contohnya saja seperti situs online 4Shared, Rapidshare, dan Ziddu.com.



Nah, setelah membahas tiga model bisnis online yang sampai sekarang masih sangat menjanjikan, kini giliran Anda untuk memilih salah satu peluang bisnis tersebut dan memulainya untuk mendatangkan untung besar setiap bulannya. Maju terus UKM Indonesia dan salam sukses.



memulai bisnis online Bagi mahasiswa

Menyandang status sebagai seorang mahasiswa, ternyata tidak menghambat kreativitas Anda untuk merintis bisnis sampingan yang bisa dijalankan disela-sela ketatnya jadwal perkuliahan.

Dukungan infrastruktur yang semakin bagus serta pesatnya perkembangan teknologi dan internet yang semakin hari kian meluas, mendorong para mahasiswa untuk berkreasi dan berinovasi menekuni bisnis di dunia maya.

Sukses besar yang dijanjikan beragam jenis peluang bisnis dengan internet, menjadi sebuah daya tarik tersendiri bagi para mahasiswa. Tidak heran bila memanfaatkan kemampuan serta modal ilmu yang dimiliki, belakangan ini banyak para akademisi yang mulai serius menekuni bisnis online di sela-sela kesibukan yang mereka jalani.

Meskipun menjadi seorang pakar bisnis online di usia muda sering didambakan banyak mahasiswa, namun pada kenyataannya banyak pemula yang kurang beruntung dan harus rela gulung tikar sebelum mencicipi manisnya laba usaha. Karenanya, untuk menghindari kerugian dalam menjalankan bisnis online. Berikut ini adalah beberapa tips memulai bisnis online sampingan yang perlu Anda terapkan saat masih berstatus sebagai seorang mahasiswa.

1. Tentukan ide bisnis yang potensial



Langkah pertama yang perlu Anda perhatikan adalah memilih ide bisnis yang cukup potensial. Anda bisa mendapatkan ide bisnis tersebut melalui media massa seperti televisi, radio, koran, majalah, tabloid, internet, dan lain sebagainya untuk mengetahui selera pasar saat ini. Selain itu, Anda juga bisa memanfaatkan ilmu dan skill yang didapatkan di bangku perkuliahan sebagai modal utama bagi Anda untuk merintis sebuah usaha.

Contohnya saja Anda seorang mahasiswa jurusan ilmu komputer, tidak ada salahnya bila Anda membuka lapak online yang khusus melayani pembelian jual beli sparepart komputer serta memberikan layanan jasa servis komputer untuk konsumen dalam kota.

2. Lakukan riset di internet untuk mengetahui selera pasar

Setelah Anda menemukan ide bisnis yang paling tepat, langkah berikutnya yang perlu Anda lakukan yaitu melakukan riset pasar di internet untuk mengetahui seberapa banyak kata kunci mengenai informasi bisnis tersebut yang dicari para konsumen melalui mesin pencari (search engine) seperti Google. Untuk memudahkan Anda dalam melakukan riset seperti ini, bisa juga menggunakan bantuan keyword tool dari Google Adwords.

3. Memilih nama domain yang menjual

Langkah ketiga yang perlu Anda perhatikan adalah mempersiapkan nama domain yang

menjual. Meskipun sampai hari ini masih banyak pelaku bisnis online yang memulai usahanya dengan menggunakan blog gratisan, namun alangkah baiknya bila Anda memilih domain berbayar agar bisnis Anda terlihat benar-benar profesional. Strategi ini sangatlah penting, sebab selain untuk meningkatkan kepercayaan para pelanggan, website berbayar lebih mudah dioptimasi sehingga relatif cepat terindex mesin pencari (search engine).

4. Manfaatkan relasi untuk mendapatkan dukungan produk

Sebagai seorang mahasiswa, permasalahan modal tentunya menjadi salah satu kendala yang sering dihadapi dalam memulai sebuah usaha. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, Anda bisa menjalin kerjasama dengan para produsen maupun distributor produk untuk ikut serta memasarkan produk-produknya. Baik itu sebagai reseller produk maupun menjadi agen/ cabang resmi yang mereka miliki. Contohnya saja menjadi distributor keripik pedas Maicih yang cukup terkenal dengan sebutan “Jenderal Maicih” dan berkicau melalui akun twitter untuk menarik simpati para konsumen.

5. Konsisten dan berinovasi untuk menghadapi persaingan pasar

Maraknya persaingan bisnis di dunia maya, menuntut Anda untuk terus konsisten dalam berkarya dan berkreasi sebaik-baiknya untuk menciptakan inovasi baru yang belum pernah ada sebelumnya. Misalnya saja dengan menciptakan produk-produk baru, memberikan pelayanan online yang cepat dan akurat, serta memberikan tampilan segar pada website Anda, sehingga para konsumen tidak pernah bosan untuk berbelanja di toko online yang Anda miliki.

Maju terus UKM Indonesia!!



Merawat Lebih Awal adalah Lebih Baik

Dengan pemakaian lulur tradisional secara teratur, sel-sel mati dapat terlepas sehingga regenerasi kulit baru menjadi tumbuh dengan baik dan menghindari penuaan dini. Selain itu manfaat lulur juga membuat kulit terhindar dari kering dan bersisik, harum dan segar.

Informasi seputar ibu dan anak di segala bidang:

kesehatan, **kecantikan**, kehamilan dan kelahiran, **keluarga**,
rumah tangga, **seks**, tumbuh kembang anak,
pendidikan anak, **psikologi anak**, tips & kreativitas,
resep-resep, **bisniswanita**, dsb.

www.pondokibu.com



Jl. Lemponsari 155A, ngaglik sleman yogyakarta.

Telp Toko 0274-4463682 / 081328873888 / 081398806034 / 082138695558

»» Memulai Bisnis Online

Perkembangan informasi dunia maya yang semakin luas, memberikan kemudahan bagi masyarakat untuk terjun langsung menekuni bisnis online. Caranya yang terbilang mudah dan modalnya yang cukup murah, menjadikan bisnis tersebut sering digunakan masyarakat untuk mendapatkan tambahan penghasilan.

Menjalankan bisnis online, memang menjanjikan keuntungan yang cukup besar. Tak heran bila kini beragam bisnis online pun mulai bermunculan, seiring dengan meningkatnya jumlah pengguna internet setiap harinya. Misalnya saja seperti bisnis menjual barang secara online, bisnis jasa online, serta berbagai program internet marketing yang bisa memberikan penghasilan cukup besar bagi pelaku usahanya.

Tentu Anda juga tertarik menikmati keuntungan besar dari bisnis online bukan? Nah,

bagi Anda yang ingin mencoba terjun di bisnis online, berikut kami informasikan tips memulai bisnis online yang bisa Anda coba.

1. Sebelum memulai bisnis online sebaiknya tentukan topik atau ide bisnis yang akan Anda jalankan. Usahakan untuk memilih peluang bisnis online yang banyak dicari konsumen, untuk memudahkan Anda memasarkan produk. Beberapa ide bisnis yang bisa Anda jalankan antara lain, berjualan ebook, menjual CD tutorial, menjadi reseller produk, mengikuti program affiliate, menjadi publisher iklan, jasa terjemahan online, membuka toko online, dan masih banyak lagi lainnya.

2. Layaknya bisnis offline, menjalankan bisnis online juga membutuhkan kantor dan toko untuk memasarkan produk bisnisnya. Karena itu buatlah blog atau website yang bisa Anda jadikan sebagai kantor sekaligus bisnis Anda. Pastikan website atau blog Anda dibuat dengan sebegus mungkin, agar konsumen juga betah berlama-lama berada di tempat usaha Anda.

3. Selanjutnya, buatlah produk yang akan ditawarkan. Anda tidak perlu bingung dalam menawarkan produk secara online. Sebab, sekarang ini berbagai macam produk sudah bisa dipasarkan melalui internet. Dari mulai produk informasi, produk makanan, produk fashion, produk kerajinan, sampai produk kebutuhan sehari-hari, sudah bisa dibeli masyarakat melalui dunia maya. Yang terpenting, ciptakan produk yang banyak dibutuhkan konsumen.

4. Tawarkan sistem pembelian yang mudah bagi para konsumen. Karena pada bisnis online pembelian tidak bisa dilakukan secara langsung, maka Anda harus mengirimkan produk yang dibeli konsumen. Oleh sebab itu, tentukan sistem pembelian yang tidak menyulitkan konsumen.



Pembayaran bisa dilakukan dengan transfer ke rekening bank Anda atau menggunakan paypal. Sedangkan untuk proses pengiriman barang bisa dilakukan setelah uang Anda terima. Kemudian Anda bisa mengirimkan pesanan kepada konsumen, dengan jasa layanan yang terpercaya.

5. Lakukan promosi untuk bisnis online Anda. Promosi pada bisnis online juga sangat penting. Kegiatan tersebut bisa dilakukan dengan banyak cara, seperti promosi dengan SEO, mengisi konten menarik secara rutin di website Anda, bertukar link atau baner dengan blog lain, memberikan produk gratis pada konsumen (misalnya ebook gratis), atau bisa juga melakukan promosi secara offline. Dengan begitu, akan semakin banyak orang yang mengetahui bisnis online Anda.

6. Update bisnis online Anda secara rutin. Usahakan untuk memberikan inovasi baru pada website atau blog Anda setiap harinya, hal tersebut untuk menghindarkan adanya kebosanan konsumen. Misalnya saja dengan menulis artikel baru setiap harinya, menambahkan produk baru setiap bulannya, atau sekedar mengubah tampilan website atau blog Anda secara berkala. Dengan begitu konsumen akan merasa nyaman untuk selalu berkunjung ke bisnis online Anda.

7. Luangkan waktu Anda untuk merespon konsumen. Seperti halnya pada bisnis offline, konsumen bisnis online pun juga ingin segera dilayani. Untuk itu selalu luangkan waktu Anda minimal 1-2 jam per hari, untuk melayani pesanan





mereka, membalas email mereka, atau sekedar membalas komentar mereka. Cara tersebut akan membuat konsumen senang, karena mereka tidak merasa berhubungan dengan robot atau mesin computer.

8. Yang terakhir pastikan diri Anda untuk selalu fokus, tekun dan sabar. Walaupun bisnis online bisa dikatakan mudah dijalankan, namun tidak semua orang bisa berhasil membawa bisnis online menuju kesuksesan. Untuk itu usahakan untuk fokus pada satu bidang yang Anda pilih, tekun untuk menciptakan inovasi-inovasi baru baru, serta sabar dalam mengembangkannya.

Mungkin ini dulu sedikit tips yang bisa kami berikan, bagi teman-teman yang memiliki tambahan saran jangan sungkan-sungkan untuk menambahkannya di kolom komentar. Semoga tips bisnis online untuk pekan ini bisa bermanfaat bagi para pembaca. Salam sukses.

MODAL MINI UNTUNG MAXI!!

**GABUNG Di Member BISNISUKM.COM
dan Dapatkan Keuntungannya!**

Menjadi Affiliasi Membership BisnisUKM.com

Adalah bisnis tanpa modal yang memungkinkan Anda memperoleh keuntungan berupa komisi atas transaksi yang terjadi jika Anda berhasil mereferensikan orang lain untuk bergabung menjadi Member Premium di bisnisUKM.com.

Komisi :

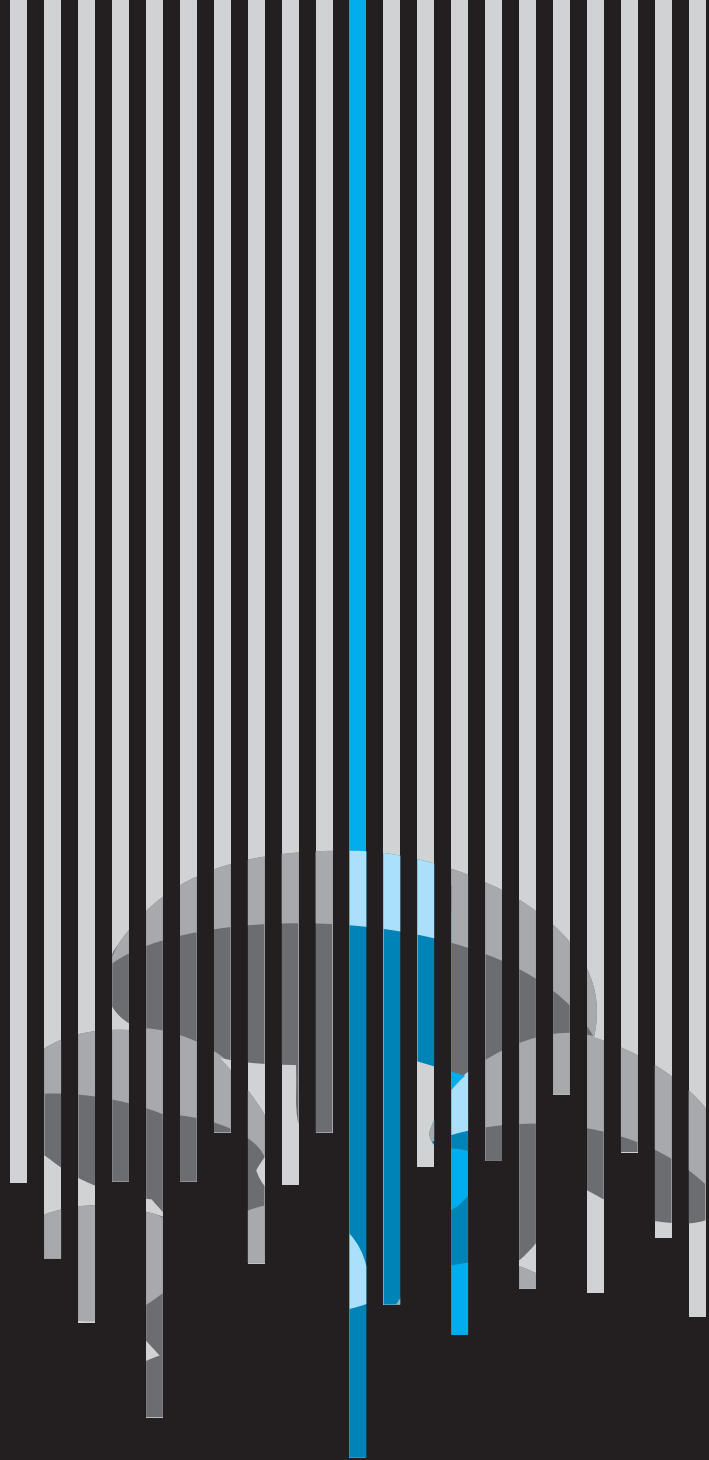
Rp20.000,- untuk Member Basic dan
Rp50.000,- untuk Member Premium
Atas referensi Anda.

Menjadi Reseller Produk UMKM

Adalah peluang bisnis memasarkan aneka macam produk UMKM dari seluruh Indonesia dengan syarat Anda membeli produk bisnisUKM.com dalam jumlah tertentu yang bisa Anda jual kembali baik secara online maupun offline.

CALL US:
0274 3000 422
WWW.BISNISUKM.COM





Program Bulanan
BisnisUKM.com

Pelatihan Budidaya Jamur Tiram

info & Pendaftaran :



Telp. 0274 3000 422 / 0852 9000 7054

Email : support@mentoringbisnis.com

Jl. Baru Mulungan No.15 Mlati, Sleman

berbisnisjamur.com





TIPS AMAN BERBELANJA VIA ONLINE

S eiring dengan berkembangnya bisnis melalui layanan internet, meningkatkan angka belanja masyarakat melalui via online. Adanya situs – situs internet yang menawarkan berbagai macam produk maupun jasa memberikan kemudahan kepada banyak orang untuk mendapatkan apa yang dibutuhkannya dengan cara yang mudah. Hanya cukup duduk di depan komputernya ataupun membuka internet melalui ponsel, kini semua orang dapat memilih dan memesan barang yang ia sukai. Tanpa harus menghabiskan waktu untuk terjun langsung mencari barang yang kita cari, belanja via online hanya perlu membuka internet kemudian memilih dan order barang yang anda sukai maka setelah pembayaran barang akan dikirim ke rumah anda langsung. Cara seperti ini memang memberikan banyak kemudahan dan keuntungan bagi para konsumen, karena melalui via online jarak pembeli dan penjual tidak dipermasalahkan lagi. Orang Papua yang ingin membeli batik Jogja pun dapat dengan mudah mendapatkannya tanpa harus datang langsung ke kota Jogja, dengan adanya bantuan jaringan internet. Dengan adanya website, seolah tak ada lagi jarak dan waktu yang menghalangi seseorang untuk dapat memperoleh informasi mengenai suatu produk.

HP anda. Tulislah informasi secukupnya saja yang dianggap masih berhubungan misalnya saja cukup menulis nama dan alamat anda. Karena sering terjadi pencurian data diri melalui internet untuk modus kejahatan.

Password

Beberapa situs ada yang mengharuskan memakai password, gunakan password yang berbeda setiap melakukan transaksi, untuk mengantisipasi bocornya informasi pribadi anda. Gunakan password yang berbeda di setiap transaksi, hal ini untuk mengantisipasi adanya pencurian data.

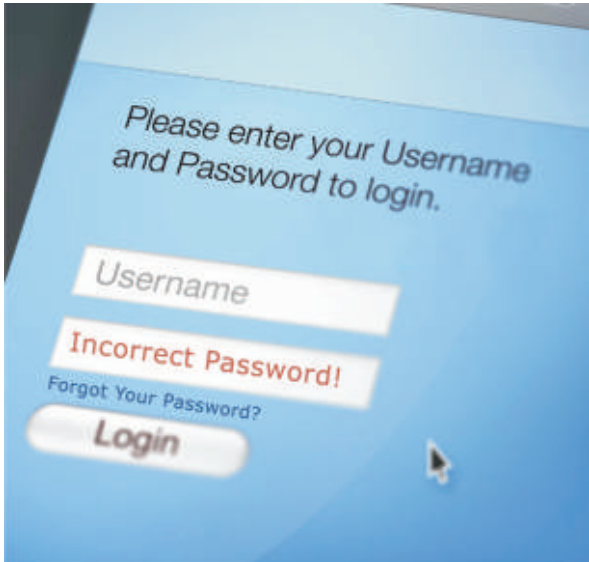
Pembayaran

Dalam transaksi belanja online biasanya akan ditawarkan berbagai cara, contoh via : kartu kredit, paypal, transfer langsung via bank, dll. Jika anda belum berpengalaman lebih baik menggunakan transfer langsung. Sekarang ini cara yang kurang aman adalah dengan Kartu Kredit.

Pengiriman

Barang akan datang dalam waktu tertentu setelah pembayaran diselesaikan. Perhatikan layanan yang dijanjikan produsen dalam menangani kendala jarak atau masalah pembayaran dan pengantaran barang. Untuk berjaga - jaga, print halaman situs yang menginformasikan semua hal mengenai pesanan anda seperti harga barang, informasi produk atau nomor pesanan dan kebijakan keamanan perusahaan.

Walaupun tidak dapat menjamin 100% aman dari penipuan, tapi dengan tips ini semoga dapat meningkatkan pengetahuan anda untuk mengurangi resiko yang ada. Good luck buat belanjanya ya!!!!Salam sukses!



Apakah anda termasuk orang yang suka menggunakan layanan belanja via online???? Berikut kami berikan beberapa tips aman belanja via online, agar bisa Anda jadikan bahan pegangan jika sewaktu – waktu anda ingin belanja via online.

Langkah pertama jika Anda berbelanja online adalah Anda harus memilih situs yang terpercaya, biasanya memberikan alamat ataupun menyertakan contact person yang dapat dihubungi langsung oleh konsumen. Salah satu ciri situs yang aman, salah satunya adalah alamat “https://”. Jika ada “s” berarti situs tersebut bisa dikategorikan cukup aman. Tanda “s” ini tak akan muncul sampai Anda mengakses halaman order barang dalam situs.

Proses selanjutnya adalah memilih produk yang akan dibeli secara jeli, baik dari segi kualitasnya, bandingkan harga yang dipasang dengan harga pasaran toko, lihat juga peraturan yang ada (misalnya : barang pesanan yang diterima cacat apakah dapat ditukar dengan barang yang baru).

Jangan terlalu mudah memberikan data pribadi anda pada situs – situs yang ada. Seperti KTP, SIM, kartu kredit, ATM, rekening, dan nomor

Rata-rata
15000
pengunjung
setiap hari

Percayakan pada kami
BISNISUKM.COM
Solusi MEDIA PROMOSI USAHA Anda!

Gabung Sekarang Juga!

Bersama 250ribu member lainnya
Tingkatkan Penghasilan Bisnis Anda!

Mau tanya nih... kalau untuk toko online baru cara meyakinkan konsumen gimana ya? Kan belum ada testimoni dari pelanggan.

Rudy Setyawan, Jogja



Jawaban :

Agar toko online Anda bisa menarik dan meyakinkan sehingga konsumen mau membeli, ada beberapa hal dasar yang sebaiknya Anda lakukan. Yaitu :

1. Testimoni

Konsumen sekarang semakin cerdas ketika memutuskan untuk membeli sebuah produk. Testimoni bisa menjadi alat bantu yang sangat efektif agar prospek mau membeli produk Anda. Hubungi konsumen yang telah menggunakan produk Anda, lalu minta tanggapan terhadap produk Anda. Data testimoni tersebut kemudian Anda tampilkan di halaman website.

Bagi Anda yang baru berjualan online dan belum memiliki konsumen, tentu hal tersebut akan memberatkan. Karena Anda belum memiliki data konsumen. Lalu apakah berarti tidak bisa membuat testimoni? Tentu saja bisa. Caranya gunakan testimoni person atau perusahaan, bukan testimoni produk. Kunjungi teman-teman Anda yang telah mengetahui bagaimana bisnis yang telah Anda jalankan selama ini, kemudian minta pendapat mereka tentang diri Anda. Pendapat personal ini lalu Anda gunakan sebagai dasar testimoni di website.

2. Tentang Kami

Jelaskan diri atau perusahaan secara jelas yang dilengkapi foto atau video. Lengkapi dengan foto aktivitas perusahaan Anda, baik itu foto toko, tim sales, aktivitas produksi dan foto penunjang lainnya. Semakin jelas, data yang Anda berikan semakin besar pula daya tarik perusahaan Anda.

3. Jaminan/Garansi

Berikan rasa aman bagi prospek Anda dengan jaminan/garansi. Yakinkan mereka, bahwa jika produk yang mereka terima tidak sesuai dengan data yang telah disepakati, maka Anda akan bertanggung jawab sepenuhnya dengan mengembalikan uang konsumen tersebut.

4. Hubungi Kami

Cantumkan alamat kantor dengan jelas, disertai dengan no telp, email, pin bb, dan data penunjang lainnya. Yang terpenting adalah setelah prospek mengetahui data tersebut, kemudian mereka bisa dengan mudah untuk selalu bisa menghubungi Anda. Jangan biasakan untuk tidak menerima telpon/ pesan yang masuk dari prospek. Jika memang Anda membatasi aktivitas komunikasi hanya pada saat jam kerja saja, maka jelaskan hal tersebut pada konsumen Anda.

5. Update

Jangan lupa untuk selalu memberikan update terbaru perkembangan order atau aktivitas yang perusahaan Anda lakukan. Bisa juga disertai dengan artikel ringan berupa tips trik mengenai hal-hal yang berhubungan dengan bisnis Anda. Website yang konten nya selalu di update akan tampak lebih terpercaya daripada website yang tidak/ jarang di update.

Lakukan 5 hal dasar diatas terlebih dahulu, baru Anda bisa kembangkan dengan hal lainnya untuk mengoptimasi website Anda.

Selamat mencoba...

Bagaimana kita dapat mengetahui serta meminimalisir adanya penipuan dalam bisnis online?

Edi, Singapura

Jawaban :

Penipuan dalam dunia bisnis online sama halnya dengan yang terjadi pada bisnis offline. Bedanya, pada bisnis online konsumen lebih mudah untuk tertipu jika tidak hati-hati ketika membeli produk. Cara untuk meminimalkan penipuan :

1. Jangan Tergiur Harga Murah

Biasanya jebakan dari penipu di internet adalah dengan berjualan produk dengan harga yang murah. Bahkan sangat murah sehingga diluar harga wajar. Hal ini mereka gunakan untuk menarik minat konsumen sehingga bisa dengan mudah mereka terjebak dengan iming-iming harga yang murah. Anda wajib waspada dan curiga pada para penjual yang menjual produk dengan harga yang sangat murah.

2. Alamat dan Kontak Person Tidak Jelas

Para penipu kecenderungannya tidak menjelaskan alamat perusahaan dengan detail. Begitu pula dengan nomor kontak yang bisa dihubungi, komunikasi biasanya hanya via sms atau email. Tapi begitu di telpon, tidak mau diangkat. Hindari pula para penjual yang sulit untuk dihubungi via telpon.

3. Foto atau Video

Selain foto produk yang jelas, Anda juga harus mengetahui foto aktivitas perusahaan. Kalau bisa juga dilengkapi dengan video, agar semakin jelas data penjualnya.

4. Nomor Rekening

Pastikan Anda mengetahui dengan jelas, siapa pemilik Nomor Rekening yang

akan Anda transfer. Apa hubungan pemilik rekening dengan perusahaan penjual. Apakah sebagai pemilik perusahaan atautkah pihak lainnya.

5. Testimonial

Perhatikan, siapa saja konsumen lain yang telah menggunakan produk yang akan Anda beli tersebut. Anda bisa melakukan pencarian di search engine mengenai pendapat orang mengenai pengalaman menggunakan produk tersebut. Semakin banyak tanggapan positif, maka semakin bagus juga produk tsb bagi Anda. Begitu pula sebaliknya.

6. Review Perusahaan/Penjual

Lakukan pencarian di Search Engine mengenai status perusahaan yang akan Anda beli produknya. Ketikkan nama perusahaan, no telp, email atau data lainnya. Dari hasil pencarian Anda akan mengetahui bagaimana kualitas perusahaan penjual tersebut. Gunakan juga website who.is untuk mengetahui status website pihak penjual.

Selamat Mencoba...





Siapa yang tak mengenal Steve Jobs? Miliarder penemu Apple ini merupakan salah seorang pengusaha sukses yang namanya selalu masuk dalam jajaran orang terkaya di dunia. Karyanya yang begitu fenomenal, tak urung menjadikan sosok Steve Jobs sebagai salah satu inspirator bisnis bagi para pemula maupun pelaku usaha di berbagai belahan dunia.

Meskipun kini beliau telah tiada, namun semangat kerja dan strategi jitu yang Ia ambil dalam membangun kerajaan bisnis. Menjadi motivasi tersendiri bagi sebagian besar pelaku usaha yang ingin sukses dalam menjalankan roda bisnisnya.

Nah, untuk mengetahui rahasia sukses Steve Jobs dalam menjalankan perusahaannya. Pada pekan ini sengaja kami informasikan beberapa tips motivasi bisnis yang mengangkat 5 kunci sukses ala Steve Jobs yang bisa Anda terapkan dari sekarang.

Pertama, mulailah dengan apa yang Anda cintai. Poin ini mungkin sudah sering kita dengar di artikel-artikel motivasi sebelumnya, namun tak bisa kita pungkiri bila modal passion menjadi kunci utama kesuksesan para pelaku usaha, termasuk juga Steve Jobs yang begitu mencintai dunia kerjanya. Meskipun Ia pernah dipecat oleh eksekutif yang Ia angkat di Apple, namun Ia menerimanya dengan lapang dada, dan bahkan tidak merasa malu untuk bergabung kembali ke Apple ketika mendapatkan kesempatan keduanya. Langkah yang dipilih Steve Jobs tentunya memberikan gambaran pada kita semua, bahwa walaupun Ia pernah mengalami penolakan, namun Ia tetap rela memulainya kembali dari nol karena Ia benar-benar menyukai pekerjaannya (Apple).



Kedua, stay hungry stay foolish (tetaplah lapar, tetaplah bodoh). Istilah ringan ini ternyata berhasil memotivasi banyak orang untuk terus lapar akan ilmu pengetahuan, dan terus belajar untuk meningkatkan kemampuannya. Modal inilah yang membuat Steve Jobs tak pernah berhenti untuk berkreasi dan berinovasi, hingga akhirnya Ia berhasil menciptakan ide-ide besar dan mengutak-atik perangkat elektronik sederhana menjadi pencetus sejarah komputerisasi yang mendunia.

Ketiga, menciptakan kesederhanaan untuk melahirkan impian konsumen. Terkadang sederhana itu lebih susah daripada rumit. Bahkan Steve Jobs pun harus bekerja lebih keras untuk bisa berpikir optimal dan membuat produk Apple yang dikenal canggih menjadi lebih sederhana.

Sederhana yang dimaksud disini tentu bukan berarti mengurangi fitur-fitur di dalamnya, namun memikirkan cara mengoperasikan yang lebih gampang (sederhana) sehingga para konsumen bisa langsung memikirkan apa yang akan mereka lakukan ketika memiliki produk Apple. Terbukti, belakangan ini produk Apple lebih simpel dan memahami kebutuhan para konsumen.

Keempat, mengesampingkan ego dan mengedepankan inovasi. Meskipun saat itu Steve Jobs telah menjadi pengusaha sukses, namun Ia rela mengesampingkan ego dalam dirinya dan menggandeng rival terberatnya (Microsoft) agar bisa menciptakan inovasi baru yakni iMac dengan profit sebesar US\$ 601 juta pada tahun 1999. Strategi bisnis inilah yang perlu dipraktekan para pengusaha di negara kita, karena pada dasarnya setiap pengusaha memiliki visi yang sama yaitu bisa membantu para konsumen untuk mewujudkan impiannya.

Kelima, mengingat datangnya kematian. Sebagai manusia biasa, tentunya kita tak bisa memprediksikan kapan maut menghampiri kita. Hal inilah yang selalu diingat Steve Jobs dalam menjalankan pekerjaannya, sehingga setiap kali bercermin di pagi hari, Ia selalu mengupayakan apa yang dilakukannya bisa jauh lebih bermakna dibandingkan hari-hari sebelumnya dan mulai merencanakan pilihan-pilihan besar dalam hidupnya.

Semoga kelima tips bisnis tersebut bisa memberikan banyak pembelajaran bagi kita semua dan memotivasi para pelaku usaha di Indonesia untuk terus berkarya menciptakan inovasi baru yang luar biasa. Maju terus UKM Indonesia dan salam sukses.

Steve Jobs
1955-2011

"You can't just ask the customers what they want and then try to give that to them. By the time you get it built, they'll want something new."

- 1955** Stephen Paul Jobs is born on Feb. 24.
- 1972** Jobs enrolls at Reed College in Portland, Oregon, but drops out after a semester.
- 1974** Jobs works for video game maker Atari and attends meetings of the Homebrew Computer Club with Steve Wozniak, a high school friend who was a few years older.
- 1976** Apple Computer is formed on April Fool's Day, shortly after Wozniak and Jobs create a new computer circuit board in a Silicon Valley garage.
- 1979** Jobs visits Xerox Palo Alto Research Center, or PARC, and is inspired by a computer with a graphical user interface.
- 1980** Apple goes public, raising \$110 million in one of the biggest initial public offerings to date.
- 1985** Jobs and Sculley clash, leading to Jobs' resignation. Wozniak also resigns from Apple this year.
- 1986** Jobs starts Next Inc., a new computer company making high-end machines for universities. He also buys Pixar for \$10 million.
- 1989** First MacX computer goes on sale with a \$6,500 price tag.
- 1995** The first Mac clones go on sale. Pixar's "Toy Story," the first commercial computer-animated feature, hits theaters. Pixar goes to Wall Street with an IPO that raises \$140 million.
- 1996** Apple announces plans to buy Next for \$430 million for the operating system Jobs' team developed. Jobs is appointed an adviser to Apple. Gil Amelio replaces Spindler as CEO.
- 1997** Jobs becomes "interim" CEO after Amelio is pushed out.
- 1998** Apple returns to profitability. It shakes up personal computer industry in 1998 with the candy-colored, all-in-one iMac desktop.
- 2000** Apple removes "interim" label from Jobs' CEO title.
- 2001** Apple launches the iTunes Music Store with 200,000 songs at 99 cents each, giving people a convenient way to buy music legally online. It sells 1 million songs in the first week.
- 2003** The first iPod goes on sale. Apple also releases iTunes software.
- 2004** Jobs undergoes surgery for a rare but curable form of pancreatic cancer.
- 2005** Apple expands the iPod line with the tiny Nano and an iPod that can play video.
- 2006** Disney buys Pixar for \$7.4 billion. Jobs becomes Disney's largest individual shareholder, and much of his wealth is derived from this sale.
- 2007** Apple releases its first smartphone, the iPhone.
- 2010** Apple sells 15 million of its newest gadget, the iPad, in nine months, giving rise to a new category of modern touch-screen tablet computers.
- 2011** Apple announces that Jobs is resigning as CEO. Cook takes the CEO title, and Apple names Jobs chairman.
- 2011** Jobs dies at 56. Apple announces his death without giving a specific cause.

YOUTH KAWAAZ

Bukan cuma direktori biasa, Kami berikan direktori bisnis terbaik demi kemajuan bisnis Anda.

Promosikan produk Anda, tingkatkan kredibilitas perusahaan, bangun jaringan bisnis dengan menggunakan direktori kami. Temukan rekanan terbaik dan terpercaya di direktori bisnis kami sekarang juga.

Berkembang bersama komunitas terpercaya, hanya di direktori



**Untuk pendaftaran direktori
hubungi hotline berikut :
(0274) 3000 422**

Bisnis Jasa (Online)**Indonetwork**

THR Surabaya Mall Lt.1/C-53
 Jl. Kusuma Bangsa 116-118 Surabaya Jawa Timur
 Telp. 08113422412
<http://www.indonetwork.co.id>

Jual-Beli.com

Danau Maninjau Blok A/23, Jakarta Pusat
 Telp. 021-30602200
 Cipta Karya Mandiri Webs Service Solutions
 Jl. H. Amsyar No.35 Bintaro - Pesanggrahan, Jakarta Selatan.
 Telp. 021-7370544/ 98914473

Kliksaya.com

Villa Tomang Mas Blok C/12, Jakarta Barat 11510.
 Jasaplus Webdesigning And Progmmamming
 Jl. Omega1 No.245 Karawaci, Tangerang
 Telp. 021-55761763
<http://www.jasaplus.com>

Layanan Pembuatan Website

Jl. Kaliurang KM.5 Gg. Srikaloka, CT III/5 Depok Sleman
 Yogyakarta 55281. Telp. 0274-9285727
<http://www.duwaweb.com>

Bhinneka.com

Jl. Gunung Sahari Raya 73C, #5-6 Jakarta 10610
 Telp. 021-4229555/ 4261617
<http://www.bhinneka.com>

Penyedia Jasa Iklan PPC

Jl. Perintis Kemerdekaan No.33 Yogyakarta 55161
 Telp. 0817444198/ 081542777149
<http://adsensecamp.com>

BisnisUKM.com

Jalan. Baru Mulungan no. 15 Gondanganpenen Sendangadi Mlati Sleman
 Telp. (0274) 3000-422
www.bisnisukm.com

Jual Beli Barang Online**Jual spare part & Servis Komputer**

Jl. Gunung Saharai Raya No.1, Jakarta 14420
 Telp. 021-62311498/68941017
<http://www.dokterkomputer.com>

Jasa Servis Komputer

Jl. Cempaka 5 No.103, Perumnas Bekasi
 Telp. 021-8890067
<http://servicemurah.com>

Handicraft Shop

Jl. Mutiara 3 No.15 Cakung, Jakarta Timur
 Telp. 085697654250
<http://myhandicraft-shop.blogspot.com>

Jual Souvenir

Jl. Janur Hijau II Blok ii No.4, Plumpang Jakarta
 Telp. 081383536499/ 081318851923/ 021-92727000
<http://jualsouvenirpernikahan.com>

Vitogift

Jakarta Selatan
www.vitogift.blogspot.com

Handicraft Shop

Telp. 021-23688855
info@rumahcraft.com,
<http://www.rumahcraft.com>

Rumah Kerajinan

Telp. 085293715123/ 0274-83722088
<http://rumahkerajinan.com>

Defafas

Depok, Jawa Barat
www.defafashop.com

Pondok Ibu

PT. Khalifah Niaga Lantabura
 Jalan. Baru Mulungan no. 15 Gondanganpenen Sendangadi Mlati Sleman
www.pondokibu.com



Sale Pisang **PURWODADI**

POM RI. DINKES P-IRT 214331503131

**Menerima Pesanan
Satuan / Grosir**

hubungi :



Telpon **0292 7707088**

Email jawatengah@bisnisukm.com

CV. HANDAYANI CEMERLANG



Agrobisnis, Kerajinan & Souvenir, Makanan & Minuman

087739166601, 081329388829

sriprabakusuma@yahoo.com

<http://bisnisukm.com/cv-handayani-cemerlang>

Jalan Wonosari-Nglipar, Nglipar Lor RT 07 / RW 03,
Nglipar, Gunungkidul - DIY 55852

GUDANG SEPATU MURAH

High Quality Shoes

Toko online shop yang menyediakan sandal sepatu kualitas terbaik dengan harga terjangkau.

Jl. Gito Gati , Kampung Penen
Ngaglik, Sleman, Yogyakarta
08976137777

indahkamal@gmail.com
www.gudangsepatumurah.com

PT PIRANTI ASA TEKNOLOGI

Penyedia Perangkat GPS Tracker
atau Alat Pelacak Posisi Kendaraan
Bermotor yang sangat ekonomis dan
terjamin kualitasnya

Jl. M. Kahfi 1 No.27H Cipedak
Jakarta Selatan
0217866544
info@jasapelacak.co.id
www.jasapelacak.co.id

BONEKA LUCU

Jl. angka I/21
Jawa Tengah
085727350185
harno7@yahoo.com
harno.bisnisukm.net

ZONA 1509 (PULSA MURAH)

ada yang murah kenapa pilih yang mahal....

jl.siswa (depan bkk purwodadi)
Purwodadi, Grobogan, Jawa Tengah
085647166446
zona1509@yahoo.com
<http://zona1509.blogspot.com>



Solusi Praktis Mesin Pertanian

WORKSHOP ALAT MESIN AGROINDUSTRI

Workshop Alat Mesin Agroindustri merupakan salah satu supplier dan bengkel kerja yang melayani rekayasa dan pembuatan alat mesin pengolahan pangan, mesin pertanian dan agroindustri.

Jl. Candi V Blok B No. 507
Kec. Sukun, Malang, Jawa Timur
081330471197
mekatronikalsintan@gmail.com
<http://mesinagro.blogspot.com>



GARUDA ZAM-ZAM TOUR (GAZA TOUR)

memudahkan kita semua ke tanah suci

Handling Haji Plus, Umroh dan Wisata Luar Negeri dan kami memiliki akses percepatan haji.

Jl. Majapahit 499 B Semarang
024-70745757
garudafarma@gmail.com
<http://gaza-tour.com>



RUMAH SEHAT HOLISTIK AZ-ZAHIDA *Allah With Us*

Terapi Bekam, Akupunktur, Pijat Bayi, Pembetulan tulang Belakang (kiropraksi), Terapi Herba (ramuan)

Jl. tlogo indah RT 4 RW 5, Banjardowo
Genuk, Semarang
rumahsehat73@gmail.com
<http://bisnisukm.com/@rumah-sehat-holistik-az-zahida>

MUTIARA BATIK NATURAL

perusahaan ini bergerak dibidang batik khususnya untuk pewarnaan alam dan fashion lainnya.

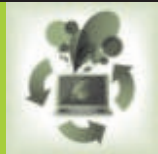
Tambak aji rt.06 rw.12, Ngaliyan,
Semarang
085642546079
batik.natural@yahoo.com
<http://www.batiknatural.com>

HASUNA DISPENSER PARFUME *simpan kenangan didalam aroma terbaikmu*

Menyediakan alat pengharum ruangan berupa dispenser yang di impor langsung dari taiwan dengan kualitas yang terbaik dan model yang modern.

jl.pajajaran km. 2,5 cibentang,
gunung guruh, sukabumi
0857 1832 6834 / 0889 1340 727
anyar_g4we@yahoo.com
<http://bisnisukm.com/@hasuna-dispenser-parfume>

GREEN PAGES *Sehat Alami, Cerdas Cendekia*



Makanan dan minuman organik serta layanan pendidikan berkualitas (bimbel, buku ajar, multimedia bahan ajar, dll)

Glondong Rt 04 Wirokerten
Banguntapan, Bantul, D.I. Yogyakarta
085692452072
arifinbinmasruri@gmail.com
<http://produkorganik.bursamuslim.com>

<http://bisnisukm.com/forum>



Produk Support

BisnisUKM.com

Kami juga menyediakan produk pembelajaran.



eBook Bisnis

Aneka pembelajaran peluang bisnis secara lengkap dalam format elektronik.

Video Bisnis

Aneka pembelajaran peluang bisnis secara lengkap dalam format video. Anda akan belajar mengenai peluang bisnis melalui audio-visual sehingga

Pelatihan Bisnis

Menjadi pengusaha membutuhkan karakter yang kuat, visi yang jelas, dan cerdas dalam mencermati pasar. Kami siap membantu Anda menjadi pengusaha sukses.

BisnisUKM.com menyediakan berbagai pelatihan yang akan disesuaikan dengan kebutuhan bisnis Anda.



Wisata Bisnis

Berbagai potensi daerah yang mempunyai keunikan tersendiri belum banyak yang dikembangkan secara profesional.

Wisata Bisnis menawarkan tentang analisa bisnis dan potensi peluang bisnis yang ada dengan konsep wisata yang



Paket Bisnis

Solusi bagi Anda yang ingin memulai bisnis secara cepat dan praktis! Kami memberikan solusi total berbisnis dari aspek Ide, Proses produksi, Peralatan, dan Pemasarannya dengan sistem Plug and Play, sehingga Anda akan lebih cepat memulai berbisnis.

Jl. Magelang KM. 13 Triharjo
Sleman Jogjakarta

081 227 799 912 | 085 743 366 688

085 227 746 362 | 087 891 202 010

Telp:(0274) 6945 660 | Fax:(0274) 869 720

support@anekamesin.com

MENJADIKAN MESIN TEKNOLOGI TEPAT GUNA SEBAGAI SOLUSI USAHA



www.anekamesin.com