

# **Ebook-Gratis**

## **Info Peluang Bisnis Online Pemula**

**([www.PeluangBisnisOnlinePemula.com](http://www.PeluangBisnisOnlinePemula.com))**

=====

### **DAFTAR ISI :**

#### **A. 7 Tahapan Membangun Bisnis Online**

#### **B. Biaya Minimal yg Dibutuhkan**

=====

Anda Dbolehkan Memberikan Buku ini kepada Orang Lain Sesuai Aslinya Tanpa Ijin Saya. Syarat : Tidak diubah Sedikitpun Apa yg Ada dalam buku ini..!

Berikanlah buku ini kepada Teman-teman, Saudara, member Subscriber website/blog Anda, dan Siapapun yg Anda anggap Butuh Informasi Tentang Bisnis Online Pemula.

## **A. 7 Tahapan Membangun Bisnis Online** ([www.PeluangBisnisOnlinePemula.com](http://www.PeluangBisnisOnlinePemula.com))

Hello, Tulus di sini...!

Selamat datang di website Saya [www.PeluangBisnisOnlinePemula.com](http://www.PeluangBisnisOnlinePemula.com)

Di sinilah rumahnya orang-orang gaptek untuk belajar bisnis online secara bertahap namun menyeluruh.

Secara umum, ada **7 tahapan** yang mesti dilakukan jika kita ingin sukses berbisnis online sbg Pemula. 7 Tahapan ini berlaku jika kita ingin menjalankan bisnis produk sendiri secara online (Toko Online), maupun menjual produk orang lain secara online (affiliate program).

### **Berikut 7 Tahapan yg Saya maksudkan :**

- 1. SETTING POLA PIKIR PEBISNIS ONLINE SUKSES**
- 2. PROSES MEMILIH SUMBER PENGHASILAN DI INTERNET**
- 3. PERSIAPAN MEMULAI AKSI BISNIS**
- 4. TAHAP MENG-ONLINE-KAN WEBSITE**
- 5. PROMOSI, PROMOSI, PROMOSI**
- 6. MEMBUAT BISNIS BERJALAN OTOMATIS**
- 7. MENGATUR KEUANGAN DAN WAKTU KERJA**

**7 Tahapan di atas merupakan Rahasia yg diuraikan pada 11 Ebook terbitan RWP.** 11 Ebook tersebut berusaha untuk menjelaskan secara menyeluruh gambaran bisnis online sesungguhnya.

**Jadi ilmu yg anda dapat bukan sepotong-sepotong.** Karena menurut pengalaman saya, kita harus paham dulu gambaran keseluruhan bagaimana bisnis ini bisa berjalan. Kalo dah paham, kita baru bisa memutuskan untuk fokus program penghasilan apa saja.

Karena sesungguhnya kita tidak bisa mengerjakan seluruh program dalam waktu bersamaan. Jadi, pemahaman keseluruhan tentang proses bisnis online akan membantu kita untuk **fokus memilih** dalam bekerja. **Gak perlu khawatir lagi akan kelebihan informasi yg terus membanjiri email kita, Karena kita sudah punya pegangan untuk fokus.** Okay, kalo gitu untuk lebih mudah anda mencernanya, kita bahas aja satu-satu ya...

## 1. SETTING POLA PIKIR PEBISNIS ONLINE SUKSES

Setting Pola pikir lebih sering disebut orang dengan '*Mindset*'. Ia nya menjadi pijakan buat kita untuk bergerak melakukan sesuatu.

Biasanya orang bergerak melakukan sesuatu setelah menerima informasi dari luar. Celakanya dalam bisnis online, belum tentu semua informasi yg masuk itu benar. Jika info tsb salah, maka otomatis setting pola pikir kita akan terbentuk dg pola yg salah. Lalu kita akan menjalankan bisnis online dg cara yg salah pula.

Sejak awal perlu ditekankan pada diri sendiri bahwa keberhasilan pada awalnya tergantung pada pola pikir kita. Pola pikir yg baik dan benar menghasilkan tindakan yg baik dan benar pula. Jika ada orang yg berhasil di bisnis online, maka lihatlah pola pikirnya. Dari mana kita tahu pola pikir orang yg berhasil? Lihatlah tindakannya..!!!

Orang-orang yg berhasil bertindak dengan penuh semangat dan kerja yg terprogram. Bukannya tidak ada cobaan yg mereka hadapi, malahan cobaan itu sedemikian berat sampai bisa meneteskan air mata sendiri. Namun karena di kepalanya sudah ditanamkan (disetting) dg pola pikir yg optimis, maka cobaan yg datang dianggap sebagai penguat iman dan penambah kapasitas diri. Semakin besar cobaan yg datang, semakin besar kapasitasnya berkembang. Orang berhasil menyadari bahwa cobaan kesulitan hanyalah bekal yg telah dipersiapkan oleh-NYA agar dia tumbuh menjadi 'Orang Besar'!

## 2. PROSES MEMILIH SUMBER PENGHASILAN DI INTERNET

Salah satu proses memilih adalah bagaimana menemukan ide untuk berbisnis di internet.

Setahu saya orang Indonesia itu selalu kebanyakan ide. Lihat saja kalo ada acara diskusi di kantor, kampus, seminar, pelatihan, atau pada perkumpulan-perkumpulan profesi.

Yang paling sulit adalah bagaimana menjalankan ide tersebut bagi sebagian kita. Karena yg kita bahas adalah masalah bisnis, tentu ide tersebut haruslah yg bisa menghasilkan income alias duit

Kemampuan kita untuk menjalankan *ide tersebut menjadi sebuah bisnis* terkadang masih jadi kendala terbesar bagi orang Indonesia.

Anda bisa dapat ide bisnis dari pergaulan sehari-hari, melihat berita di media massa, atau mengikuti forum-forum diskusi, seminar, dsb.

Anda juga bisa dapat ide dari **apa yg dibutuhkan orang** saat ini. Ide juga bisa muncul dari **hobi anda, keahlian anda, latar belakang pendidikan** anda, atau **minat anda** terhadap suatu permasalahan.

Ide anda itu nanti akan memunculkan yg namanya **produk**. Baik produk barang riil, maupun produk jasa informasi. Baik produk anda sendiri, maupun produk orang lain.

Satu hal yg istimewa di bisnis online, jika anda tidak punya ide sama sekali, sementara anda ingin berbisnis, maka internet bisa menunjukkan anda jalan keluarnya. Banyak website di Indonesia dan di dunia yg bisa anda jadikan rujukan untuk mencari ide berbisnis.

Enaknya untuk mendapatkan ide tersebut kita bisa peroleh secara gratis. Misal lewat website google, amazon, forum milist bisnis di indonesia, dan masih banyak lagi...!

Ada ribuan sumber penghasilan di internet. Cara terbaik adalah pilihlah sumber penghasilan yg cocok dengan jiwa, hobi, minat, kesukaan, keahlian, cita-cita, atau latar belakang masing-masing.

Secara umum, penghasilan di internet ada 2 sumber :

- a. Produk sendiri
- b. Produk orang lain.

Produk sendiri bisa barang riil (ada fisik barangnya), maupun barang digital (dalam bentuk file di komputer).

Produk sendiri bisa berupa Ebook atau Toko Online. Produk orang lain di internet dikenal dengan istilah Affiliate Program.

Jika Anda sudah memilih utk menekuni produk sendiri atau produk orang lain, maka lanjutkan dengan Riset bisnis kecil-kecilan seperti yg biasa Saya lakukan di google :

<https://adwords.google.com/keywordplanner>

Riset bisnis bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pangsa pasar Anda. Jika pangsa pasar Anda berjumlah besar, maka peluang Anda akan berhasil akan besar pula. Asalkan Anda bisa mengundang mereka untuk melihat produk yg ditawarkan. Baik undangan secara gratis maupun berbayar.

Berikut beberapa Tips yg perlu Anda pertimbangkan agar bisa memilih Program Bisnis di internet :

1. Jika Anda suka melayani konsumen, berkomunikasi dan melakukan follow up dg Prospek, sementara tidak punya produk sendiri, maka sebaiknya ikut Program Affiliate PPS (Pay Per Sale).
2. Jika Anda suka melayani konsumen, berkomunikasi dan melakukan follow up dg Prospek, suka menulis, dan punya produk sendiri atau keahlian tertentu, maka sebaiknya Belajar untuk menjual Produk Sendiri di internet (Product owner, baik berbentuk Ebook maupun Toko Online).
3. Jika Anda suka menulis, tapi tidak suka melayani konsumen, tidak suka follow up prospek, lebih baik memilih Program Affiliate PPC (Pay Per Click). Di sini Anda hanya membuat tulisan tentang topik tertentu yg bermanfaat di website/blog, lalu dipasang iklan PPC. Nanti jika ada orang lain yg klik, maka Anda akan dapat komisi dollar atau rupiah (dari PPC dollar ataupun PPC rupiah).
4. Jika Anda tidak suka menulis, tidak suka melayani konsumen, tidak suka follow up, maka sebaiknya ikut Program Affiliate PTC yg kerjanya cuma ngeklik Link iklan. PTC = Paid To Click. Anda akan dibayar jika hanya meng-klik sendiri iklan di website perusahaan PTC. Di sini Anda tidak perlu membuat tulisan, tidak perlu membuat website/blog, kerja Anda hanya klik iklan doank setiap hari. **Catatan : Penghasilan di PTC sangat kecil, jadi jangan dijadikan untuk bisnis jangka panjang. Cukup sampai Anda yakin saja bahwa di internet memang ada sumber duit.**

### **3. PERSIAPAN MEMULAI AKSI BISNIS**

Setelah Anda memilih sumber penghasilan yg mau ditekuni, dan tahu pangsa pasar yg besar thd produk yg mau ditawarkan, maka Langkah selanjutnya adalah ACTION! Lakukan persiapan aksi kerja untuk mulai menjalankan bisnis online.

Belajar membuat Blog gratis maupun website adalah aksi pertama, baik jika Anda mau menjual produk sendiri, maupun menjual produk orang lain. Website dan blog ibarat Toko Online Anda yg bisa dilihat calon pembeli selama 24 jam. Anda bisa membuat blog gratis dulu, lalu kemudian baru website. Setelah jadi, maka keduanya bisa dihubungkan (di-link-kan) untuk saling mendukung dalam pencarian robot google.

Namun jika Anda belum siap membuat website maupun blog, maka langkah tercepat adalah dengan memanfaatkan link affiliate atau link reseller. Untuk kasus ini hanya bisa dilakukan jika Anda menjual produk orang lain (yg ada affiliate/reseller programnya).

Untuk membuat Blog gratis, ikuti panduan di Ebook ke-5a RWP (Versi gratis). Anda bisa mengembangkannya sesuai kreativitas. Atau rajinlah bertanya jika mengalami kesulitan dalam mengembangkannya.

Untuk mendownload Ebook Gratis tentang Cara Membuat blog, bisa Anda minta gratis dg isi biodata di web RWP berikut :

[www.PeluangBisnisOnlinePemula.com/rwp](http://www.PeluangBisnisOnlinePemula.com/rwp)

#### 4. TAHAP MENG-ONLINE-KAN WEBSITE

Bisnis Anda bisa berjalan di internet jika sudah di-online-kan, baik melalui Blog atau pun website.

**Website adalah identitas perusahaan kita.** Segala transaksi bermula dari website kita. Kalo anda sudah punya website, anda boleh merasa seperti sudah punya perusahaan. Tak perlu NPWP, tak perlu ijin usaha seperti TDP, SIUP, dan sebagainya.

Yang anda perlukan pada sebuah website adalah ***nama domain dan sewa hosting***. Terkadang orang awam masih bingung membedakan apa beda website, domain, dan hosting?

Baiklah saya jelaskan perbedaan dan hubungannya. Sebenarnya website, domain, dan hosting adalah **satu kesatuan perangkat** yg dibutuhkan agar toko kita bisa online.

**Website** adalah rancangan toko kita yg telah kita isi dengan berbagai bahan penunjang untuk berbisnis online.

**Domain** adalah nama website atau toko kita supaya bisa dibuka/diketik orang di internet, misal :

[www.PeluangBisnisOnlinePemula.com](http://www.PeluangBisnisOnlinePemula.com) atau [www.ToserbaDepok.com](http://www.ToserbaDepok.com)

**Hosting** adalah perusahaan tempat kita menyewa ruang atau space toko di dunia online. Misalnya begini. Di dunia offline (misal bisnis di Mall), jika anda sudah siapkan rancangan toko, isi toko, dan nama toko, maka anda membutuhkan izin pihak pengelola Mall untuk berdagang di Mall tsb.

**Izin tersebut berupa izin penyewaan toko** selama setahun atau anda beli toko di mall tsb. Nah, setelah dapat izin yg ditandai dengan serah terima kunci, maka barulah anda bisa berdagang.

**Kalo di bisnis online**, website anda akan bisa 'mengudara' setelah mendapat persetujuan pihak perusahaan hosting sebagai penyedia space toko online kita.

Cukup dengan menyewanya per tahun (ada juga hosting yg pembayarannya per 6 bulan), maka website anda akan bisa dilihat dari tempat manapun di dunia ini sepanjang masih ada sambungan internet.

Okay, kembali ke website, domain, dan hosting. Ketiga hal tersebut anda butuhkan agar toko anda bisa online dan dibaca orang se-Indonesia, bahkan bisa di baca orang se-dunia.

Dahsyatnya, jika website anda sudah online, anda berpeluang dapat pembeli atau pengunjung dari dalam dan luar negeri. Website anda berpeluang dilihat oleh jutaan pasang mata di dunia ini.

Namun jika Anda hanya membuat Blog gratisan seperti petunjuk di Ebook gratis RWP (Ebook 5a) yg sdh Anda download, maka tidak perlu menyewa domain dan hosting. Blog Anda bisa langsung online secara gratis. Begitu Anda selesai membuat blog dan memposting artikel pertama kali, maka saat itu juga langsung bisa online. Untuk mengetesnya, 1 hari kemudian Anda bisa coba cari nama blog yg baru dibuat tadi di Google.co.id .

Jika dalam sehari belum muncul blog Anda di google.com, cobalah 2-3 hari lagi. Biasanya kalo begitu ada review beberapa hari dari google. Anda juga bisa mengetes menulis nama blog Anda dengan mengetikkan langsung di browser internet seperti mozilla atau internet explorer.

Sekarang Anda bisa lihat, di internet itu bertebaran cara gratis dan berbayar. Sesuai dengan setting pola pikir yg Saya jelaskan di awal panduan ini, maka tidak ada kata tidak bisa jika kita sudah punya kemauan untuk berbisnis.

[Berusahalah Fokus pada solusi kekurangan, bukan pada kekurangan itu sendiri...!!!](#)

Buat Blog tidak wajib pakai domain dan hosting. Jadi bisa anda buat secara gratis.

Bahkan Anda bisa membuat Blog gratis sebanyak yg anda mau ; 1,2,3, atau bahkan 10 blog pun bisa. Semuanya gratis! Namun yg terpenting dari semua itu adalah bagaimana memberdayakan sebuah Blog atau Website agar bisa menjadi sumber duit di internet.

## 5. PROMOSI, PROMOSI, PROMOSI

Promosi adalah hal yang paling penting untuk mengundang orang datang ke Website atau Blog anda. Baik dia sebagai calon pembeli, atau pun sebagai pengunjung yg lihat-lihat saja.

**Kalo di dunia offline**, pengunjung yg datang ke toko kita tidak berdampak serius terhadap penjualan jika mereka tidak beli. Namun **di dunia online**, pengunjung yang beli atau tidak beli akan berdampak bagus terhadap website anda. Baik **dampak penjualan langsung** dari produk anda, maupun **dampak tidak langsung dari pemasukan iklan** atau **ranking website anda** di Google.

Agar orang se-Indonesia tahu anda punya website, maka anda harus mengundang mereka datang berkunjung.

Mengundang pengunjung datang ke website kita bisa dilakukan dengan 2 cara; promosi gratis dan promosi berbayar.

**A. Promosi gratis** : Iklan baris gratis, ikut anggota miling list, tinggalkan link diblog orang lain, SEO (Search Engine Optimation) onpage, dll.

SEO adalah memanfaatkan fasilitas pencarian google supaya website kita tampil di halaman utama pencarian google. Atau setidaknya website kita bisa diindeks ama 'robot google' yg namanya Googlebot. Ya, google



mempunyai semacam algoritma Robot yang bisa melacak (spider) seluruh halaman website yg ada di dunia ini.

Supaya website kita tampil di halaman pertama google.com atau supaya lebih banyak halaman website kita di indeks google, maka kita bisa lakukan cara pengoptimalan website di dalam dan di luar website.

Jika website kita bisa tampil di halaman pertama Google utk beberapa kata kunci potensial, maka pengunjung tertarget akan datang ke website kita. Dan besar kemungkinan terjadi penjualan/pemasukan dari website tsb.

**-Pengoptimalan website di dalam (on page)**, berarti anda membuat website anda familiar dibaca oleh pengunjung maupun dibaca robot google. Supaya ramai dibaca pengunjung, maka website anda harus memiliki ide menarik di mata banyak orang.

Untuk itulah anda perlu melakukan riset kecil berapa banyak orang yg mencari topik bisnis anda dalam sebulan (lihat tahapan 2).

Supaya diindeks oleh robot google dan tampil di halaman utama pencarian google, maka anda harus memasang **kata kunci**, **deskripsi website**, dan **judul** pada setiap halaman website anda. Ketiga komponen tersebut dikenal dengan sebutan **Meta Tags**.

Perlu strategi juga untuk memenangkan persaingan merebut 'perhatian robot google' diantara ribuan pesaing halaman website. Pesaing tersebut tentunya mereka yg mempunyai topik bisnis yg sama dg topik bisnis website anda.

Di sini akan berlaku **hukum persaingan sehat**, sama seperti anda berbisnis di dunia offline. Misal, Saya menjual sepatu wanita di Mall, namun ada belasan toko lain juga yg menjual sepatu wanita dalam Mall yg sama. Tentu saya **harus melakukan strategi** agar pembeli mau mampir dan membeli sepatu wanita di toko saya. Misalnya dengan pencahayaan lampu yg berwarna, tata letak yg rapi, kursi dan kaca untuk kemudahan pengunjung melakukan fitting (ngepasin kaki), dll.

**-Pengoptimalan website di luar (off page)**, berarti kita menanamkan link url website kita ( misal [www.PeluangBisnisOnlinePemula.com](http://www.PeluangBisnisOnlinePemula.com) atau [www.toserbadepok.com](http://www.toserbadepok.com) ) ke berbagai website terkenal dunia yg punya ranking tinggi, misal website direktori, website bookmarking social, media social, melakukan Ping artikel terbaru, dll.

Contoh Website direktori (seperti [www.google.com/addurl](http://www.google.com/addurl) , yahoo, <http://alamatweb.com/>, [www.dirjournal.com/regional/asia/indonesia/](http://www.dirjournal.com/regional/asia/indonesia/), dll ). Atau Anda bisa cari dg mengetikkan : submit directory Indonesia ke [google.com](http://google.com)

Website bookmarking sosial (seperti mister-wong, delicious, [www.infogue.com](http://www.infogue.com) , [www.lintas.me](http://www.lintas.me) , [www.indofeed.com](http://www.indofeed.com) , dll), biasanya mempunyai peringkat yg sangat tinggi dalam hal Page Rank dan jumlah pengunjung. Page Rank atau PR adalah penilaian kualitas halaman website kita dg nilai PR dari Google. Mulai dari PR 1, PR 2, PR 3, dan maks 10. Namun website dg PR 1 saja sudah bagus, apa lagi PR 2 dst. Makin tinggi nilai PR, maka makin bagus kualitas website kita di mata om Google. Anda juga bisa menggunakan bookmarking social lain secara masal ke 25 website sekaligus dg menggunakan layanan berbayar : [www.socialmonkee.com](http://www.socialmonkee.com) .

Dengan teknik SEO offpage di atas, kita hanya mendompleng 'nama besar' web-web terkenal tsb dan menanamkan link website kita di sana. Harapannya tentu supaya ranking website kita meningkat dan bisa tampil di halaman pertama google. Jika sdh bisa tampil halaman pertama Google, maka akan makin banyak orang yang tahu nama website kita. Jika sudah banyak orang tahu, maka pengunjung otomatis akan bertambah ke website kita.

Pengoptimalan website di luar (offpage) juga efektif dilakukan jika kita punya blog di [blogger.com](http://blogger.com) atau [wordpress.com](http://wordpress.com) . Blog tersebut kita link-kan ke alamat url website kita. Semakin banyak link blog yg kita arahkan ke website jualan kita, maka popularitas web kita juga meningkat. Gunakan kata kunci saat membuat nama blog dan membuat judul tulisan di blog. Juga gunakan kata kunci untuk me-link-kan blog gratis Anda ke Website berbayar/website jualan kita.

*Ingat ; blog-blog tersebut bisa Anda buat secara gratizzz sebanyak-banyaknya...! Aturan di Google : untuk buat blog di blogspot, Anda bisa buat sampai 100 blog dg menggunakan 1 akun email.*

Biasanya blog sangat cepat dan mudah diindeks oleh robot google. Makanya jika website kita di-link-kan dari blog, otomatis nama website kita juga ikut terangkat.

Apalagi jika kita berkunjung dan berkomunikasi ke berbagai blog orang lain. Ketika kita memberi komentar diblog orang lain yg ramai pengunjungnya, maka tinggalkanlah link website kita di sana. Lambat laun

link website kita akan tertanam di mana-mana. Secara pelan tapi pasti, nama website kita akan dikenal banyak orang dan pengunjung anda juga akan semakin meningkat.

## **B. Promosi Berbayar.**

Jika anda punya sedikit dana promosi, maka promosi berbayar akan lebih cepat mendatangkan pengunjung. Promosi berbayar artinya kita pasang iklan di berbagai website iklan atau perusahaan periklanan.

Promosi berbayar ada 2 macam : Promosi secara Offline dan Promosi secara Online.

Agar website kita bisa cepat menghasilkan, maka promosi berbayar merupakan langkah cepat untuk mendatangkan ramai pengunjung. Jika pengunjung website anda ramai, maka peluang penghasilan anda akan meningkat. Baik dari Produk sendiri (Toko Online), maupun dari produk orang lain (Affiliate Program).

Tentu ada strateginya agar iklan Anda efektif menghasilkan pengunjung dan penjualan. Anda perlu mempelajarinya secara bertahap.

Semua hasil Promosi gratis dan berbayar yg telah Anda lakukan bisa dipantau perkembangan dan hasilnya melalui 2 alat google yg gratis, yaitu :

**Google Webmaster Tools** : [www.google.com/webmasters/tools](http://www.google.com/webmasters/tools)

Alat ini untuk mengetahui sudah berada di halaman berapa website kita di google, kata kunci apa yg memicu web kita bisa tampil di halaman google, mendeteksi link website kita yg eror, dan masih banyak lagi kegunaannya.

**Google Analytics** : [www.google.com/analytics](http://www.google.com/analytics)

Alat ini untuk mengetahui karakteristik pengunjung di website kita, seperti persentase pengunjung yg datang dari iklan atau Search Engine, berapa lama pengunjung rata-rata bertahan di web kita, link apa saja yg diklik pengunjung di web kita, dan masih banyak lagi.

## **6. MEMBUAT BISNIS BERJALAN OTOMATIS**

Maukah Anda memiliki Bisnis yg bisa melayani prospek/pelanggan selama 24 jam non-stop? Bisnis tsb bisa berjalan otomatis meski Anda tinggalkan seharian jalan-jalan bersama keluarga. Tentu Anda menjawab mau!!! Jika mau, maka gunakanlah mesin Autoresponder.

Dengan mesin Autoresponder, Anda akan memiliki Bisnis yg jalan terus menerus meskipun Anda sedang jalan-jalan. Walaupun Anda sedang berlibur bersama keluarga, maka mesin Autoresponder bisa menghasilkan uang buat Anda. Hal ini bisa terjadi jika mesin tsb disetting dengan benar dan dipadukan dengan ilmu 7 tahapan Bisnis Online ala RWP.

Autoresponder adalah sebuah mesin follow up otomatis yg bisa mengirim email marketing Anda secara otomatis. Meski jumlah prospek dan pelanggan Anda ada ribuan orang, maka mesin ini akan terus bekerja selama 24 jam sehari sesuai jadwal yg Anda kehendaki.

Bisa jadi ketika email dikirm oleh mesin autoresponder, Anda sedang berada di luar kota, sementara prospek menerima email tsb seolah saat itu Anda yg mengirimnya.

Mesin inilah yg merupakan rahasia mengapa pebisnis online bisa membangun data pelanggan puluhan ribu hingga ratusan ribu orang.

Mesin ini jualah yg merupakan rahasia mengapa ada sebagian pebisnis online bisa meraih omset jutaan rupiah per hari, sementara pebisnis online yg gak memakainya hanya mendapatkan jutaan per bln. Atau hanya mendapatkan recehan saja dari internet.

## **7. MENGATUR KEUANGAN DAN WAKTU KERJA**

A. Banyak pemula yg bertanya berapa sebenarnya biaya minimal yg diperlukan untuk memulai bisnis online. Ada yg khawatir mereka akan disuruh beli ini dan itu jika sudah bergabung dalam suatu program pembelajaran.

Menurut Saya, itu kekhawatiran yg wajar sebagai pemula. Karena belum tahu, makanya mereka bertanya. Namun jika sudah memahami mindset pebisnis online sukses seperti pada langkah ke-1 di atas, maka modal berupa uang itu sifatnya relatif. Yang paling penting adalah kemauan untuk berhasil yg sangat

kuat. Dan memang harus ada sesuatu pengorbanan dari kita jika pengen berhasil, baik pengorbanan uang maupun tenaga.

Ebook ke-10 RWP juga menjelaskan bagaimana kita bisa mengatur waktu kerja pada berbagai kondisi saat ini, baik sebagai karyawan, mahasiswa, ibu rumah tangga, pengangguran, dll. Juga dijelaskan strategi rinci bagaimana menyusun impian, rencana kerja global, kerja lebih rinci, hingga mencapai target omset yg diidamkan.

## **B. Biaya Minimal yang Diperlukan untuk Berbisnis Online**

[www.PeluangBisnisOnlinePemula.com](http://www.PeluangBisnisOnlinePemula.com)

Yang namanya bisnis pasti perlu modal. Begitu juga dengan bisnis online. Namun anda yg bermodal cekak gak perlu khawatir.

Modal yg dibutuhkan untuk bisnis online sangat-sangat jauh lebih kecil dibanding modal bisnis offline.

### **Modal utama yg diperlukan adalah website, domain, dan hosting.**

Website bisa anda buat sendiri jika anda punya keahlian tentang itu. Jika tidak, anda perlu panduan bagaimana cara membuat website bagi pemula.

Membeli buku panduan buat website paling harganya gak jauh dari Rp. 100.000,- s/d Rp. 300.000,-. Dan kebanyakan panduan website tersebut bisa anda jual ulang (affiliate/reseller) sehingga anda berpeluang dapat komisi 50%-70%.

Nama domain perlu disewa karena setiap website tidak boleh sama namanya di dunia ini. Sewa nama domain paling harganya juga berkisar **Rp. 100.000,- an per tahun.**

Sewa Hosting harganya bervariasi. Tergantung kapasitas file website anda dan seberapa banyak pengunjung anda kelak. Gambarannya, Kalo pengunjung toko offline kita banyak dan barang yg dijual semakin banyak, maka anda butuh ruang yg lebih luas agar bisa melayani pelanggan lebih maksimal.

Begitu juga website anda. Jika file anda banyak dan pengunjung ramai, maka anda butuh sewa space hosting yg memadai untuk melayani pengunjung. Untuk

pemula, anda bisa coba sewa hosting yang harganya berkisar **Rp. 200.000,- an per tahun.**

Namun jika dana anda cukup, menurut pengalaman saya, lebih baik beli space hosting yg agak besar sekaligus untuk mengantisipasi pengunjung yg ramai. Harganya sekitar Rp. 400.000,- per tahun.

Jika target pasar anda orang Indonesia, maka saran saya sewalah hosting yg pusat servernya di Indonesia. Jika target pasar anda Internasional, maka sewalah hosting yg pusat servernya di Amerika. Biasanya perusahaan hosting di Indonesia menyediakan 2 macam server tersebut.

**Kalo ditotal, Biaya awal minimal yg anda butuhkan agar bisa berbisnis online adalah Rp. 300.000,- (domain+hosting kapasitas pemula).**

Murah sekali bukan? karena modal tersebut anda butuhkan hanya setahun sekali (tidak termasuk panduan website-karena Anda beli hanya sekali bayar).

**Coba anda hitung, Jika setahun anda butuh modal hanya Rp. 300.000,- (setelah dikurangi beli panduan website), maka per bulan rata-rata modal awal Anda Rp. 25.000,-. Adakah bisnis offline dg modal semurah ini??? Dengan Peluang Hasil Jutaan per bulan?**

**Sedangkan peluang penghasilan anda dari bisnis online tidak terbatas....! Ya, Berapa bayangan penghasilan yang anda harapkan dari bisnis online?? 1 juta, 3 juta, 5 juta, 10 juta, atau lebih??** Tinggal anda rencanakan saja dari sekarang.

**Tidakkah anda tahu ada banyak orang Indonesia yg kaya dan sukses usahanya karena kekuatan bisnis online?**

Jika nanti website anda sudah jadi, maka anda tinggal pilih mau promosi gratis atau berbayar. Jadi modal yg anda investasikan per bulan sangat-sangatlah kecil termasuk dengan adanya promosi sekalipun.

**Mau tahu yg lebih murah? Anda bisa membuat Blog sebelum anda punya dana untuk buat website. Buat Blog bisa gratizz sebanyak apapun yg anda mau. Jadi dg tanpa keluar modal awalnun, Anda sudah bisa mencoba menjalankan bisnis online sambil belajar. Modal buat website bisa menyusul kemudian jika anda sudah punya dana...Jadi mau pilih murah atau gratiszz? He..he..he..Anda lah yg punya pilihan...**

**Gimana, apakah pikiran anda sudah mulai terbuka sekarang???**

Anda Dbolehkan Memberikan Buku ini kepada Orang Lain Sesuai Aslinya Tanpa Ijin Saya. Syarat : Tidak diubah Sedikitpun Apa yg Ada dalam buku ini..!

Berikanlah buku ini kepada Teman-teman, Saudara, Member Subscriber website/blog Anda, dan Siapapun yg Anda anggap Butuh Informasi Tentang Bisnis Online Pemula.

**Salam Sukses untuk Kita Semua**

**Tulus Hadianto**

**[www.PeluangBisnisOnlinePemula.com](http://www.PeluangBisnisOnlinePemula.com)**

**[www.PeluangBisnisOnlinePemula.com/rwp](http://www.PeluangBisnisOnlinePemula.com/rwp)**