

# **SUKSES BERBISNIS DI INTERNET DALAM 29 HARI**

SUKARTO & HIANOTO



Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama  
Jakarta, 2009

Sanksi Pelanggaran Pasal 72  
Undang-undang Nomor 19 Tahun 2002  
Tentang Hak Cipta

1. Barangsiapa dengan sengaja melanggar dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 Ayat (1) atau Pasal 49 Ayat (1) dan Ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling singkat 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp1.000.000,00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah).
2. Barangsiapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu ciptaan atau barang hasil pelanggaran hak cipta atau hak terkait sebagai dimaksud pada Ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

## **SUKSES BERBISNIS DI INTERNET DALAM 29 HARI**

Oleh  
Sukarto & Hianoto

GM .....

© Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama  
Kompas Gramedia Building  
Blok I Lantai 4-5  
Jl. Palmerah Barat 29-37  
Jakarta 10270  
anggota IKAPI, Jakarta, 2009

Dsain sampul & Perwajahan isi: Widsman

Diterbitkan pertama kali oleh  
Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama  
anggota IKAPI, Jakarta, 2009

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

ISBN: .....

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang.  
Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian  
atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

Dicetak oleh Percetakan PT Gramedia, Jakarta  
Isi di luar tanggung jawab Percetakan

## Testimoni

Imagine Superman is your salesman and he zooms from one corner of the Earth to the other meeting individual customers to sell your product, 24 hours a day non-stop to anyone, anywhere. And this “Super-salesman” demands no salary, no commission and never ever gets tired nor complains. Your dream come true ? Better still, imagine 10,000 of these “Super-salesmen” selling for you all over the globe 24 hours a day non-stop and free-of-charge ! Even crazier ? Yes it’s crazy. That’s exactly the power of internet marketing.

It’s crazy what internet marketing can do for your business. YOU’LL BE CRAZY not to embrace internet marketing for your business. Thank you, my good friend, Sukarto, for unselfishly telling you know-how in this step-by-step guide for “dummies”.

Let me put it clearly one more time.. it’s crazy what internet marketing can do for your business, you’ll be crazy not to embrace internet marketing, you’ll be crazy not to buy and read this book, and you’ll be crazier not to apply the ideas after you’ve read this book... because your business growth will drive you crazy !! Happy reading !!

**James Gwee T.H., MBA**

Indonesia’s Favourite Trainer & Seminar Speaker  
Author of Best Selling Book “**Positive Business Ideas**”

& “**Setiap Orang Sales Harus Baca Buku Ini!**”

Host “Smart Business Talk” Radio Smart FM

Website: [www.JamesGwee.com](http://www.JamesGwee.com)

Ini buku yang ditunggu-tunggu oleh para kalangan pengusaha online, baik itu produk digital ataupun non digital. Buku ini memberikan wawasan cara berfikir untuk mendapatkan uang melalui internet. Penjelasannya pun mudah dicerna, apalagi untuk calon pengusaha yang mau menggunakan internet sebagai alat marketingnya, buku ini wajib dimiliki.

**Ir. Tonton Taufik, MBA**

Pemilik perusahaan eksportir PT Rattanland Furniture ([www.rattanland.com](http://www.rattanland.com)) yang menerima penghargaan Primaniyarta (penghargaan untuk eksportir kebanggaan bangsa) tahun 2007 dari Presiden Republik Indonesia  
Pemilik website ekspor impor [www.TradeWorld.com](http://www.TradeWorld.com) dan [www.Export-Import-Indonesia.com](http://www.Export-Import-Indonesia.com)

---

Di saat pasar lokal dihujani oleh buku-buku dan ebook-ebook bisnis internet yang tidak jelas, buku “Sukses Berbisnis di Internet dalam 29 Hari” justru hadir melawan arus dengan materi dan pembahasan yang menarik, terstruktur, dan mudah dipahami. Baik pemula maupun yang sudah terjun ke dalam bisnis internet saya yakin akan banyak terbantu oleh buku ini.

Bisa dibilang, buku ini merupakan bacaan WAJIB bagi siapa saja yang tertarik dengan bisnis internet. Itu sebabnya sekarang saya selalu merekomendasikan buku ini atau BelajarBisnisInternet.com kepada mereka yang ingin belajar mengenai bisnis internet. Bravo buat Hianoto dan Sukarto!

**Cosa Aranda**

Praktisi Internet Marketer  
CosaAranda.com

Buku “Sukses Berbisnis di Internet dalam 29 Hari” dapat menjadi inspirasi untuk maju menjadi netpreneur handal, saya kenal kedua penulis adalah orang-orang yang mempunyai dedikasi yang tinggi untuk pertumbuhan penggunaan internet untuk bisnis di Indonesia. Selamat berkarya dan maju terus.”

**Riyeke Ustadiyanto**

Marketbiz.net SEO Creative Director

---

Tidak perlu jago IT untuk sukses dalam bisnis online, tidak harus bisa membuat website, bahkan dalam banyak kasus, tidak perlu modal besar untuk memulai bisnis online. “Potensi dalam kemudahan” ini adalah peluang (baca: shortcut) bagi pribadi kreatif untuk mendulang income dari internet. Cara paling efektif agar cepat sukses adalah dengan meniru apa yang telah dilakukan oleh orang yang sudah lebih dulu sukses. Dan buku ini ditulis oleh dua sahabat saya yang merupakan praktisi bisnis online yang berpengalaman sehingga bisa Anda jadikan sebagai panduan praktis untuk memulai dan membangun bisnis online anda step-by-step dari nol.

**Kadek Sudarsana**

Managing Director PT. Natan Hospitality Indonesia  
Chairman of the Bali Villa Rental Association (BVRA)

Saya telah mengenal Sukarto secara pribadi sudah 10 tahun. Saya belum pernah menemukan orang yang memiliki integritas sekaligus 'passion' terhadap kesuksesan orang lain seperti dia. Buku BBI 29 hari ini adalah salah satu bentuk kepedulian Sukarto terhadap kesuksesan anda. Jika anda ingin sukses dalam bisnis internet, Sukarto dan buku ini adalah sumber yang sangat tepat.

**Joe Hartanto**

Nothing Down Property Investor

Penulis buku laris "Property Cash Machine –  
Rahasia Kaya Tanpa Modal Melalui Properti"

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

---

Saya beruntung dipercaya untuk mengetahui materi di buku ini jauh sebelum dipublikasikan untuk umum. Ini adalah sebuah materi siap pakai. Dengan kejelian, pengalaman dan kemampuan yang bagus dalam mengajarkan sesuatu, Sukarto berhasil membuka wawasan kita tentang cara-cara mendapatkan uang dari bisnis internet.

Dengan berbagai pengalaman dan risetnya selama bertahun-tahun maka kita diuntungkan untuk langsung bisa mengaplikasikannya tanpa harus melalui tantangan seperti yang dilalui Sukarto untuk bisa seperti sekarang.

Ini adalah sebuah karya penting untuk kemajuan perekonomian Indonesia. Kita jadi bisa belajar dan tak perlu meninggalkan karir dan pekerjaan kita sekarang sampai saat dimana bisnis internet kita bisa memberikan penghasilan tetap dan mencukupi! Terima kasih P. Sukarto dan P.Hianoto!

**Ariesandi Setyono C.Ht**

Pemilik SekolahOrangtua.com dan Ariesandi.com

Penulis buku laris "Hypnoparenting" dan  
"Rahasia Mendidik Anak Agar Sukses dan Bahagia"

Saya adalah seorang karyawan di sebuah perusahaan swasta di Jakarta. Saya sangat berterima kasih kepada Pak Sukarto dan Pak Hianoto yang telah mencurahkan segala keahliannya di bidang internet marketing ini.

Jujur saja, saya sudah lama berkecimpung di dunia online. Sudah banyak pencarian yang saya lakukan di internet untuk belajar tentang bisnis online dan telah banyak e-book yang saya beli. Namun, tidak ada satu pun yang bisa memberikan penjelasan yang gamblang tentang bagaimana menghasilkan uang di dunia maya ini. Semua hanya teori belaka. Saya bahkan sempat bingung karena tidak tahu harus mulai dari mana karena informasi yang saya terima terlalu overload.

Saya bersyukur karena kemudian menemukan buku Sukses Berbisnis di Internet dalam 29 Hari ini. Sebab, dalam buku ini, tidak hanya diajarkan teori, tetapi juga bagaimana mengaplikasikannya di dunia maya agar kita bisa memperoleh income yang pasti. Salut buat Pak Sukarto dan Pak Hianoto yang telah mau membagikan ilmunya kepada saya. Saya sungguh merasa beruntung bisa belajar tentang bisnis online dengan bapak berdua. Saya pasti akan SUKSES dengan menjalankan langkah-langkah yang diajarkan dalam buku ini. Kiranya Tuhan memberkati bapak berdua karena telah membagikan ilmunya kepada kita semua.

Untuk para pebisnis online, ayo segera gabung dengan para pembelajar buku Sukses Berbisnis di Internet dalam 29 Hari. Anda tidak akan menyesal. Sekali lagi, terima kasih, ya Pak. GBU.

Regards,  
**Tono Suryanto**  
[www.investasimodern.com](http://www.investasimodern.com)

Wow... Luar Biasa Sekali!

Pak Sukarto dan Pak Hian.... terima kasih! Materi di buku ini BAGUS SEKALI! Two Thumb Up!

Saya sudah menjalankan bisnis online lebih dari 8 tahun, namun saya mendapatkan SEGUDANG pelajaran berharga dari buku ini. Saya yakin tidak ada satu buku atau materi di internet yang bisa menandingi materi di buku Sukses Berbisnis di Internet dalam 29 Hari ini. Saya bisa bilang begitu karena saya hampir punya semua materi pembelajaran bisnis internet yang dijual di luar sana.

Pengalaman Bisnis anda berdua baik sebelum maupun sesudah bisnis online... benar-benar tak ternilai buat siapa saja yang ingin memulai bisnis online dengan cara yang BENAR.

Mempunyai dua guru seperti anda... adalah IMPIAN saya dulu... waktu saya memulai bisnis online. Saya akan beritahukan semua teman, tetangga, sahabat, pengunjung website saya... mengenai BBI dan buku ini.

Pertahankan apa yang sudah sangat BAGUS ini...dan saya YAKIN akan bertemu ANDA berdua di PUNCAK Sukses!

**Kusuma Putra**

Pemilik Website: [RahasiaSearchEngine.com](http://RahasiaSearchEngine.com) dan  
[CaraMembuatWebsite.com](http://CaraMembuatWebsite.com)

Ruuuuuaaaaar biasa!

Saya baru saja menyelesaikan buku Sukses Berbisnis di Internet dalam 29 Hari, dan saya harus mengatakan buku ini sangat bagus, lengkap, mendetail, dan luar biasa!

Terus terang, saya adalah member dari beberapa forum internet marketing luar negeri. Dan, untuk itu, setiap bulan saya harus membayar ratusan ribu. Luar biasanya, banyak informasi yang disampaikan dalam buku ini mencakup apa yang diajarkan oleh forum-forum berbayar itu, dan bahkan dalam beberapa hal, buku ini menjelaskan dengan lebih mendetail.

Selain itu, Pak Sukarto dan Pak Hianoto menyajikan topik-topiknya dalam bahasa Indonesia dengan lebih sederhana, lugas, dan gampang dicerna.

Saya yakin, siapa saja dapat memulai bisnis internet hanya dari materi yang diajarkan dalam buku ini. Saya telah dan akan selalu merekomendasikan buku ini kepada setiap teman yang tertarik dengan internet marketing.

Thanks Pak Sukarto & Pak Hianoto!

Tetap semangat dan tetap berkarya, Tuhan memberkati!

Regards,  
**Hendra Rusly**  
henbima.com  
flashppc.com

Salut untuk Pak Sukarto dan Pak Hianoto.

Saya adalah orang yang awam dengan bisnis di internet. Saya sudah membeli buku-buku yang saya rasa sesuai dengan bisnis ini. Bahkan saya pernah tertarik untuk membeli sebuah panduan di internet. Namun, yang saya dapatkan tidak lebih dari gambaran umum yang justru membuat saya bingung.

Suatu ketika, secara tidak sengaja menemukan sebuah buku baru dari Pak Sukarto dan Pak Hianoto di internet. Dan, luar biasa, buku ini merupakan panduan yang terperinci dan gamblang sehingga saya yang awam saja bisa mengikuti dengan baik, apalagi yang sudah mahir dalam hal internet.

Walaupun saya tidak mengenal Pak Sukarto dan Pak Hianoto, saya yakin, ilmu yang disebarkan ini akan sangat bermanfaat untuk siapa saja. Dan saya percaya, ilmu yang diamalkan tidak akan habis walaupun dibagikan kepada semua orang di seluruh dunia.

Sekali lagi, terima kasih, Pak. Mudah-mudahan kebaikan ini memberikan nilai tambah kepada Anda berdua. Amin.

**Adi Purwanto, S.Pd.**

Guru SD Integral Luqman Al Hakim Surabaya  
[www.guru-thebestteacher.blogspot.com](http://www.guru-thebestteacher.blogspot.com)

Saya sangat beruntung bisa menemukan buku Sukses Berbisnis di Internet dalam 29 Hari ini ketika sedang surfing. *Saya rasa, ini adalah kehendak Tuhan atas takdir besar yang menanti saya. Pak Sukarto dan Pak Hianoto sangat menguasai ilmu ini. Sungguh suatu keberuntungan bisa belajar lewat buku ini.*

*Dibandingkan dengan buku/produk lain, buku ini punya kelebihan yang sangat penting untuk proses belajar.*

1. Berisi teori plus praktik yang dijelaskan langkah demi langkah. Produk lain hanya memberi teori, tanpa praktik.
2. Ilmu ini diberikan secara bertahap sesuai dengan waktu dan kadar pengetahuan kita. Mempelajarinya jadi sangat mudah karena diberikan hari per hari. Dan buku ini adalah yang terlengkap. Ini jelas mengalahkan produk 'teori-mimpi' milik internet marketer zaman sekarang yang hanya berjumlah belasan halaman, tetapi dijual dengan harga ratusan ribu rupiah.

Segera beli buku ini. Tak ada ruginya! Ini sungguh ilmu yang tak ternilai.

**Alam Syamsul**  
Pemilik Personal Weblog  
<http://alampintar.blogspot.com/>

---

Bagaimana saya harus mengungkapkan rasa terima kasih atas materi buku Sukses Berbisnis di Internet dalam 29 Hari ini? Isinya jauh lebih berkualitas bahkan dibandingkan dengan program berbayar yang pernah saya coba. Materinya jelas-jelas bisa langsung dipraktikkan, dan hasilnya sungguh mengagumkan. Terima kasih, Mas Sukarto dan Mas Hianoto, atas materi yang praktis, mudah, dan berkualitas.

Salam,  
**Ali Sumarna**

Hallo Mas Sukarto dan Mas Hianoto,

Secara pribadi, saya mengucapkan banyak terima kasih atas materi belajar yang Anda berikan. Semoga Anda selalu diberkati oleh Tuhan. Amin.

Saya ingin sedikit bercerita tentang bagaimana saya menemukan buku Sukses Berbisnis di Internet dalam 29 Hari ini. Saya tinggal di daerah pegunungan di Jawa Barat, Garut. Banyak sekali penduduk di lingkungan saya tidak tahu apa itu internet, apalagi bisnis internet. Maklum, di sini, kebanyakan putus sekolah. Kalau tidak jadi petani, mereka jadi tukang ojek atau berdagang. Lalu, saya menjelaskan soal internet kepada mereka. Hanya sedikit yang antusias, karena mereka berpikir itu hanya buang-buang waktu. Akhirnya, hanya ada empat orang yang menemani saya browsing mencari info tentang bisnis di internet.

Bermodal komputer seadanya dengan modem dari handphone dan pulsa Rp 10 ribu sebagai ongkos berselancar, saya belajar dari berbagai sumber berbahasa Indonesia. Ternyata saya hanya diberi cerita kesuksesan mereka. Selanjutnya saya harus membeli buku/produk mereka. Saya mundur dan mencari lagi. Boro-boro membelinya, untuk kebutuhan makan, kopi, rokok, dan pulsa saja, saya kadang-kadang harus ngutang dulu.

Akhirnya, setelah sekian lama, semangat teman-teman saya hilang. Mereka pun mundur. Saya jalan sendiri sampai akhirnya menemukan buku dari Pak Sukarto dan Pak Hianoto ini. Terus terang, pada saat pertama, saya ragu. Namun, saya pikir, saya tidak akan tahu kalau tidak mencoba. Ternyata, buku Sukses Berbisnis di Internet dalam 29 Hari inilah yang seharusnya saya temukan pertama kali.

Materi belajar selama 29 hari ini benar-benar bermanfaat bagi saya. Penyampaiannya lugas dan jelas. Sekarang saya sudah tahu apa itu blog, backlink, AdSense, dan lain-lain. Namun, itu bukan berarti saya bisa lancar-lancar saja. Ada satu bagian yang sengaja saya lewatkan, yaitu bagian yang berbayar (mendaftarkan domain dan hosting di Bluehost). Saya tidak punya kartu kredit. Kalau saya harus transfer, bank jauh sekali dari tempat saya. Namun, saya tidak menyerah begitu saja. Saya

langsung ke bagian WordPress dan langsung membuat blog. Seiring dengan itu, saya bercerita kepada teman-teman saya bahwa saya sudah mendapat buku pembelajaran yang benar-benar bermanfaat. Mereka pun kembali bersemangat. Lalu, kami berdiskusi untuk menentukan apa fokus kami. Karena hobi kami sama, yaitu musik, dipilihlah musik sebagai fokusnya. Dari situ, jadilah [musicoff-letsrock.blogspot.com](http://musicoff-letsrock.blogspot.com).

Atas saran Anda berdua pula, saya mendaftar ke Google AdSense dan beberapa afiliasi musik agar bisa mendapatkan penghasilan. Artikel yang saya muat memang masih hasil copy-paste dari situs lain, tetapi sekarang saya semangat belajar bahasa Inggris agar bisa menulis artikel sendiri. Secara keseluruhan, blog yang saya buat mengacu pada materi Sukses Berbisnis di Internet dalam 29 Hari dari Anda. Walaupun blog saya belum optimal dan masih ngumpet di akar Google, saya berharap bisa mendapatkan banyak kemajuan dari pembelajaran saya dari buku Sukses Berbisnis di Internet dalam 29 Hari.

Wah, tidak terasa panjang sekali e-mail yang saya tulis ini, ya? Namun, tidak apa-apa. Ini adalah bentuk apresiasi dan terima kasih saya atas kebaikan Mas Sukarto dan Mas Hianoto yang telah memberikan materi belajar yang sangat baik dan bermanfaat.

Akhir kata, sekali lagi, saya mengucapkan terima kasih kepada Anda berdua.

Salam hormat,  
**Agus Hilman**  
xxxxxx@yahoo.co.id

Saya pernah membaca buku dan di internet tentang cara meraih uang lewat internet, tetapi belum ada yang sedalam buku Sukses Berbisnis di Internet dalam 29 Hari ini. Dalam buku ini, kita diajak untuk memikirkan dulu apa yang akan kita lakukan sesuai dengan kemampuan kita, dan tidak grusa-grusu membikin blog/web tetapi kemudian mandeg di tengah jalan, tidak pernah di-update karena kekurangan materi. Lebih dari itu, MINDSET memang memegang peran penting sebelum kita memulai bisnis ini.

Tentu nasihat seperti itu hanya bisa diberikan oleh orang yang sudah berpengalaman seperti Bapak Sukarto dan Bapak Hianoto. Pelajaran berharga ini patut dibaca oleh orang yang akan/ingin mulai mencari uang lewat internet.

**gandivadara krishna**

xxxxxx@gmail.com

---

Saya tahu tentang buku Sukses Berbisnis di Internet dalam 29 Hari ini dari seorang rekan kerja, dan saya langsung browsing mencarinya di internet. Pada 2007, saya pernah mengikuti kursus internet marketing dan harus membayar sekian ratus ribu, tetapi tidak sampai selesai karena kesempatan tidak mendukung atau mungkin karena saya malas. Namun, sekarang, setelah mempelajari buku ini, semua jadi lebih mudah. Apalagi, karena akan mengundurkan diri dari tempat saya bekerja, saya punya keinginan untuk lebih sukses di bisnis internet ini.

Buat teman-teman, pelajari baik-baik buku Sukses Berbisnis di Internet dalam 29 Hari ini as soon as possible. Buku ini tidak bakal membikin kecewa dan ilmu kita pasti bertambah.

Terima kasih, Pak Sukarto dan Pak Hian. Sukses selalu.

Salam,

**Adi Wirdaningsih Ucapan Terima Kasih**

# Kata Pengantar

Seiring dengan semakin cepatnya akses internet dan semakin meluasnya penggunaan internet di Indonesia, makin banyak bisnis di internet yang bermunculan. Ada banyak sebab mengapa semakin banyak orang tertarik untuk memulai bisnis di internet, diantaranya:

- Dibanding memulai bisnis konvensional seperti toko, rumah makan atau lainnya, investasi awal untuk memulai bisnis di internet relatif rendah sehingga lebih minim resiko.
- Dengan memiliki bisnis di internet yang berbentuk website, Anda berpeluang untuk memasarkan produk dan jasa yang Anda miliki ke seluruh dunia, tidak terbatas dengan lokasi Anda tinggal.
- Anda bisa melakukan bisnis internet dari mana saja, Anda bisa melakukannya dari rumah, garasi atau dari mana saja, selama ada koneksi internet.
- Website Anda tidak perlu tutup atau istirahat karena bisa menerima penjualan selama 24 jam dan 365 hari setahun. Jadi Anda bisa menghasilkan uang, walaupun sedang tidur.
- Bisnis di internet relatif bisa di otomatisasi sedemikian rupa sehingga dapat berjalan secara otomatis, membutuhkan hanya sedikit waktu untuk mengelolanya dan minim karyawan.

Kalau di luar negeri, melakukan bisnis di internet relatif sudah diketahui oleh masyarakat luas. Banyak orang mempunyai bisnis internet yang beromset milyaran rupiah per bulannya dan semua itu dijalankan dari rumah saja. Di Indonesia, walaupun bisnis di internet relatif masih baru, namun sebenarnya sudah cukup banyak orang Indonesia yang sudah sukses dan memiliki bisnis berbasis internet.

Hanya sayangnya, masih sedikit sumber informasi yang bagus dan kredibel dalam bahasa Indonesia tentang bisnis di internet dan bagaimana caranya membangun sebuah bisnis internet. Yang banyak ditemui adalah ebook sampah (baik gratis maupun dijual) yang berisi informasi yang salah tentang bisnis di internet. Ebook-ebook tersebut

umumnya menjanjikan cara cepat jadi kaya atau mendapatkan uang cepat tanpa usaha. Orang-orang yang mencoba lalu gagal akhirnya berpendapat bahwa bisnis internet itu adalah bisnis semu atau seringnya malah disebut sebagai skema penipuan.

Hal ini tentu tidak benar, internet hanyalah sebuah medium/media. Jika digunakan oleh orang yang salah, internet bisa digunakan untuk melakukan bisnis yang tidak benar atau melanggar hukum. Tetapi jika digunakan oleh orang yang benar, internet bisa menjadi sebuah cara berbisnis yang bagus dan menguntungkan bagi semua pihak. Banyaknya pro dan kontra tentang bisnis internet tentu banyak membuat kebingungan bagi orang yang baru mulai belajar tentang bisnis internet.

Banyaknya pro dan kontra tentang bisnis di internet ini membuat kami terpanggil untuk berbagi dengan membuat buku yang memberikan gambaran yang benar tentang bisnis di internet dan panduan praktis yang bisa Anda gunakan untuk membangun sebuah bisnis internet yang sukses dalam waktu yang relatif singkat yaitu 29 hari. Kami ingin Anda bisa memiliki penghasilan dari bisnis internet secepat mungkin.

**INGAT: bisnis internet tetaplah sebuah bisnis. Ini bukan skema cara cepat jadi kaya seperti yang banyak orang janjikan. Seperti halnya membangun sebuah bisnis konvensional, Anda butuh waktu dan usaha untuk membangun sebuah bisnis internet yang berhasil.** Untuk berhasil, Anda perlu belajar dan mengetahui banyak hal. Tidak saja belajar, Anda juga perlu praktek dan melakukan banyak tindakan untuk membangun bisnis internet Anda.

Dalam buku ini Anda akan belajar bagaimana membangun bisnis internet yang sukses dalam 29 hari. Kami tahu Anda mungkin masih bekerja full-time atau memiliki usaha lain sehingga tidak punya banyak waktu untuk belajar membangun bisnis internet. Oleh sebab itu, di buku ini kami lebih mengajar sesuatu secara praktis dan to the point dengan hanya sedikit teori. Selain itu untuk memudahkan Anda dalam proses pembelajaran membangun bisnis internet, kami membagi materi di buku ini menjadi 29 bab, setiap hari Anda cukup mempelajari 1 bab saja. Setiap bab umumnya dapat Anda pelajari dalam waktu 1-2 jam.

Di setiap akhir bab kami membuat sebuah ringkasan yang perlu dilakukan berkenaan dengan materi pada bab tersebut. Ada yang mungkin bisa Anda selesaikan pada hari itu juga, mungkin ada yang baru bisa Anda selesaikan dalam 2 hari. Tidak masalah berapa lama waktu yang Anda butuhkan untuk menyelesaikan materi 1 bab; yang penting Anda rutin setiap hari mengalokasikan waktu untuk mempelajari materi di buku ini.

Kami percaya Anda dapat memiliki sebuah bisnis internet dan menjadi pebisnis internet yang sukses dengan menerapkan apa yang kami ajarkan di buku ini.

Salam Sukses buat Anda!

**Sukarto & Hianoto**  
BelajarBisnisInternet.com

# UCAPAN TERIMA KASIH

Pertama-tama kami mengucapkan banyak terimakasih kepada Pak Dwi Helly Purnomo dari Gramedia Pustaka Utama yang telah mempercayai impian kami untuk berbagi pengetahuan tentang bagaimana memulai dan membangun bisnis Internet dengan mindset dan pondasi yang benar serta menyadarkan masyarakat Indonesia bahwa bisnis Internet bukanlah skema menjadi kaya dengan cepat.

Buku Sukses Berbisnis di Internet dalam 29 Hari ini bisa menjadi sebuah karya yang berkualitas seperti ini berkat jasa besar dua orang yang sangat berbakat yaitu:

- Editor kami, Mas Andri, yang bekerja keras dalam menyunting buku ini sehingga menjadi lebih bagus susunan kata-katanya, lebih padat serta lebih enak dibaca.
- Disain grafis kami yaitu Yudi Widsman Drahta yang selain membuat disain cover buku kami dengan sangat profesional juga bekerja keras dalam melakukan proses layout buku kami.

Tidak lupa ucapan terimakasih juga kami berikan kepada setiap orang yang telah membantu proses penerbitan dan promosi buku kami ini. Ucapan terimakasih juga kami berikan kepada sahabat, rekan dan orang-orang yang telah meluangkan waktu mereka yang berharga untuk memberikan testimoni dan komentar positif tentang buku kami ini.

Dan terakhir ucapan terimakasih juga kami berikan kepada ribuan peserta E-Course BelajarBisnisInternet.com di seluruh Indonesia yang telah mempercayai kami dalam memberikan bimbingan dan pengajaran tentang cara membangun bisnis internet secara benar.

Secara pribadi, kami juga ingin berterimakasih kepada semua orang yang berperan dalam kehidupan kami.

## **Dari Sukarto**

Kepada mama dan almarhum papa yang telah mendidik dengan penuh kasih dan memberikan yang terbaik kepada diri saya. Banyak prinsip dan nilai-nilai kehidupan yang yang saya jalani saat ini adalah berkat ajaran mereka.

Saya juga ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada kakak saya Sutjipto yang telah mengenalkan saya pada dunia komputer sejak saya masih SMP. Kepada kakak perempuan Sunawati dan Suniwati saya yang selalu mendukung dan memberikan kepercayaan yang besar pada keahlian dan kemampuan saya. Ketiga kakak saya adalah kakak terbaik yang bisa dimiliki oleh seorang adik.

Kepada mentor saya yang luar biasa Michael Artusa di Australia yang telah menyentuh hidup saya dengan cara membimbing, mengajari dan mempercayai saya begitu banyak hal di awal perjalanan karir dan bisnis saya.

Kepada seluruh rekan usaha, mitra kerja dan guru pembelajaran yang hebat yang pernah saya miliki yang dengan satu dan lain cara telah menyentuh hidup saya menjadi lebih baik (urud abjad) : Andrie Wongso, Adi W. Gunawan, Ariesandi Setyono, Bhante Uttamo, Bonifasius, Hianoto Santoso, James Gwee, Joseph Hartanto, Suwandi Antoni, Tung Desem Waringin, Widjojo Sukamto dan masih banyak rekan dan guru lain lagi yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu.

Dan kepada dua orang terpenting dalam hidup saya: Evenna dan Natha. Kalianlah sumber inspirasi dan motivasi bagi saya untuk melakukan yang terbaik dalam hidup. Terima kasih atas cinta, dukungan, kepercayaan dan pengertian yang diberikan selama ini. I love you so much!

## Dari Hianoto

Kepada Jesus Christ yang begitu mengasihi saya dengan berlimpah Kiranya hanya kehendakMu yang terjadi! Dia harus makin besar dan aku harus makin kecil.

Kepada papa dan mama yang telah mengasuh saya sedari bayi hingga dewasa, dengan penuh cinta kasih menggunakan cara dan pengetahuan terbaik yang mereka miliki sebagai orangtua.

Kepada seluruh keluarga besar saya yang mempercayai dan terus mendukung saya di saat saya belajar mengarungi kehidupan ini, terutama kakak saya Suyanto yang telah mempercayakan sistem administrasi perusahaannya menjadi proyek software aplikasi komersial saya yang pertama, walaupun saya masih bersekolah saat itu.

Kepada para rekan yang begitu mendukung saya di bidang Public Speaking dan Book Writing ini, khususnya kepada Thomas Candra yang telah memesan copy buku pertama saya bahkan di saat saya belum menuliskan satu kata sekalipun, kepada Antony TP dan Ramesh Sundaram atas kesempatan memberikan pelatihan di lingkup internal perusahaan, dan kepada Puji Sariyono atas dukungannya untuk pelatihan publik perdana saya.

Kepada seluruh mitra kerja saya, yang memungkinkan saya bisa belajar mengembangkan diri hingga seperti sekarang; baik dari sisi finansial maupun dari sisi dukungan kerja mengisi ketidakhadiran saya di kantor selama ini.

Kepada mentor saya yang luar biasa dahsyat, Sukarto. Orang yang begitu mengagumkan, penuh dengan kebijakan dan pengetahuan, bahkan di usianya yang masih sepantaran dengan saya. Orang yang mengajarkan saya tentang arti penting FOKUS! Tidak hanya mengajarkan saja, namun benar-benar dia praktekkan dalam kehidupan sehari-hari. Sungguh suatu keberuntungan memilikinya sebagai mentor, sahabat, dan saudara.

Kepada para guru dan rekan pembelajaran dalam bidang Personal Success (urut abjad): Adi Putera Widjaja, Adi W Gunawan, Amelia Hirawan, Ariesandi Setyono, Ikhwan Sopa, James Gwee, Okky Sulistijo,

Ronny F Ronodirdjo, dr Stefanus Isaac Tamzil, Syaiful Bachri, Tjia Irawan, Tung Desem Waringin, Yan Nurindra, dan rekan-rekan lain yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu.

Kepada 2 orang yang paling saya kasihi dalam kehidupan ini: Elly dan Brian. Terimakasih atas dukungan dan pengertian kalian saat saya menghabiskan sekian banyak waktu untuk proses pembelajaran diri dan pengembangan bisnis selama ini. Terimakasih pula atas waktu-waktu berkualitas yang kita lewati bersama. Love you both very much!

# Daftar Isi

Testimoni_____	i
Kata Pengantar_____	xiii
UCAPAN TERIMA KASIH_____	xvi
Daftar Isi_____	xx
<b>Hari ke-1 Membangun Mindset Pebisnis Internet yang Sukses___</b>	<b>1</b>
<b>Hari ke-2 Memilih Model Bisnis Terbaik bagi Anda</b>	
(Bagian Pertama)_____	11
<b>Hari ke-3 Memilih Model Bisnis Terbaik bagi Anda</b>	
(Bagian Kedua)_____	23
<b>Hari ke-4 Memilih Niche untuk Bisnis Internet Anda_____</b>	<b>32</b>
<b>Hari ke-5 Membuat Rencana Bisnis_____</b>	<b>42</b>
<b>Hari ke-6 Cara Mudah Memiliki Domain Name_____</b>	<b>49</b>
<b>Hari ke-7 Cara Mudah Memiliki Webhosting_____</b>	<b>57</b>
<b>Hari ke-8 Mengenal WordPress (Bagian Pertama)_____</b>	<b>63</b>
<b>Hari ke-9 Mengenal WordPress (Bagian Kedua)_____</b>	<b>79</b>
<b>Hari ke-10 Mengenal WordPress (Bagian Ketiga)_____</b>	<b>91</b>
<b>Hari ke-11 Mengenal WordPress (Bagian Keempat)_____</b>	<b>106</b>
<b>Hari ke-12 Toko Online dengan WordPress</b>	
(Bagian Pertama)_____	121
<b>Hari ke-13 Toko Online dengan WordPress</b>	
(Bagian Kedua)_____	135
<b>Hari ke-14 Menjadi Affiliate dari Banyak Merchant</b>	
(Bagian Pertama)_____	146
<b>Hari ke-15 Menjadi Affiliate dari Banyak Merchant</b>	
(Bagian Kedua)_____	163
<b>Hari ke-16 Membangun Affiliate Website yang Sukses</b>	
(Bagian Pertama)_____	177
<b>Hari ke-17 Membangun Affiliate Website yang Sukses</b>	
(Bagian Kedua)_____	195
<b>Hari ke-18 Penghasilan dari Contextual Advertising</b>	
(Bagian Pertama)_____	209

<b>Hari ke-19 Penghasilan dari Contextual Advertising</b>	
(Bagian Kedua)	222
<b>Hari ke-20 Membangun List dengan Efektif</b>	239
<b>Hari ke-21 Strategi Mendatangkan Pengunjung ke Website</b>	248
<b>Hari ke-22 Riset Keyword untuk Traffic Generation</b>	261
<b>Hari ke-23 Search Engine Optimization (SEO)</b>	
(Bagian Pertama)	272
<b>Hari ke-24 Search Engine Optimization (SEO)</b>	
(Bagian Kedua)	289
<b>Hari ke-25 Instant Targetted Traffic dengan Pay Per Click</b>	
(Bagian Pertama)	300
<b>Hari ke-26 Instant Targetted Traffic dengan Pay Per Click</b>	
(Bagian Kedua)	313
<b>Hari ke-27 Strategi Memanfaatkan Website Lain yang High Traffic</b>	
(Bagian Pertama)	327
<b>Hari ke-28 Strategi Memanfaatkan Website Lain yang High Traffic</b>	
(Bagian Kedua)	342
<b>Hari ke-29 Summary of Action</b>	354
<b>Hadiah Spesial untuk Anda</b>	359
<b>Sekilas tentang Penulis</b>	361

# Hari ke-1

## Membangun Mindset Pebisnis Internet yang Sukses

Tidak ada topik yang lebih penting dalam mengawali pembelajaran membangun bisnis internet yang sukses selain mengetahui **mindset** atau **cara berpikir pebisnis internet yang sukses**. Berdasarkan pengalaman kami maupun dari pengamatan terhadap mereka yang telah sukses, itulah kunci atau aspek paling penting dalam membangun sebuah bisnis internet. Sebaliknya, mereka yang gagal berpikir bahwa bisnis internet hanyalah urusan penguasaan hal-hal teknis, seperti webhosting, FTP, MySQL, WordPress, PHP, dan sejenisnya.

Mereka lupa bahwa **membangun bisnis internet sama seperti membangun bisnis biasa**. Ada sejumlah kebiasaan yang perlu dikembangkan sejak hari pertama, terutama dalam hal mindset. Apa saja mindset pebisnis internet yang sukses? Mari kita kupas satu per satu.

### 1. Mengetahui Alasan Mengapa Anda Ingin Membuat Bisnis Internet yang Sukses

Sejak 1994, kami mulai gandrung dengan soal pengembangan diri. Tidak terhitung berapa banyak buku yang telah kami baca dan seminar yang telah kami hadiri, baik di dalam maupun di luar negeri. Kami bersyukur telah belajar begitu banyak dari orang-orang sukses. Hal ini sangat membantu kami dalam memulai karir dan bisnis di usia yang relatif masih muda.

Dari pembelajaran selama bertahun-tahun itu, ada satu prinsip yang ingin kami bagikan kepada Anda saat ini. Setiap orang sukses yang kami tahu menggunakan prinsip ini, baik secara sadar maupun tidak. Prinsip itu adalah **mengetahui alasan atau sebab mengapa Anda ingin**

**mencapai sesuatu lebih penting daripada mengetahui bagaimana cara mencapainya.** Kalau trainer di perusahaan MLM atau asuransi menyebutnya menemukan impian, kami lebih suka menyebutnya menemukan alasan/sebab yang kuat.

**Begitu menemukan alasan atau sebab yang kuat itu, Anda akan menemukan cara untuk mencapainya.** Pikiran Anda seperti sebuah rudal yang sudah ditentukan koordinat targetnya sehingga apa pun halangan yang dihadapi akan dapat dilewati.

Jadi, tanyakan kepada diri Anda: **Mengapa Anda ingin membuat bisnis internet yang sukses?**

Apakah Anda ingin menciptakan berbagai sumber pendapatan pasif yang terus mengalirkan uang kepada Anda ketika Anda bekerja, tidur, bermain dengan anak, atau sedang jalan-jalan ke berbagai negara? Apakah Anda ingin menciptakan pendapatan yang begitu besar sehingga memberikan rasa aman epada Anda sendiri dan membuat Anda bebas dari rasa khawatir saat ada tagihan baru?

Apakah Anda ingin menciptakan sebuah bisnis yang berpenghasilan besar dan bisa dikerjakan dari mana saja selama ada komputer dan koneksi internet? Apakah Anda ingin memiliki sebuah bisnis yang berpenghasilan besar dan dapat berjalan secara otomatis tanpa banyak karyawan sehingga Anda tidak perlu pusing dengan ulah mereka?

Kami tidak tahu apa alasan Anda. Namun, berikut adalah beberapa alasan/sebab mengapa kami menganggap bisnis internet atau bisnis online sebagai model bisnis terbaik dari semua bisnis yang ada:

- **Anda bisa mengoperasikan bisnis Anda di mana pun Anda berada selama ada komputer dan koneksi internet.** Kami suka jalan-jalan atau bepergian, maka sangatlah penting kami memiliki bisnis yang bisa dijalankan dari negara atau belahan dunia mana saja.
- **Biaya startup/modal awal dan biaya operasional sangat rendah** daripada bisnis konvensional apa pun. Biaya sewa

dan renovasi tempat untuk bisnis konvensional saja sudah menghabiskan puluhan juta rupiah.

- **Anda bisa mengotomatisasi bisnis Anda sedemikian rupa sehingga bisnis Anda relatif dapat berjalan tanpa banyak karyawan atau keterlibatan Anda.** Ini benar-benar sebuah keajaiban dari bisnis online. Sejujurnya, kami dan banyak pengusaha sukses adalah orang yang malas. Kalau ada pilihan untuk kerja atau santai-santai, kami akan memilih yang kedua. Kalau disuruh memilih punya banyak karyawan atau minim karyawan, kami akan memilih yang minim. Inilah impian banyak pengusaha. Hidup Anda pun menjadi bermakna. Anda jadi punya banyak waktu untuk melakukan hal-hal yang lebih bermakna daripada sekadar memperoleh penghasilan untuk membiayai hidup. Anda bisa melakukan hobi/kegemaran Anda. Anda bisa melakukan banyak aktivitas yang punya kontribusi sosial. Anda bisa jalan-jalan ke seluruh dunia. Anda bisa punya banyak waktu untuk keluarga dan dekat dengan anak-anak Anda sehingga bisa mendampingi mereka hingga dewasa.

Nah, sekali lagi, mengapa Anda ingin membuat bisnis internet yang sukses? Apa makna bisnis online yang sukses bagi Anda? Apa alasan Anda membangun bisnis online atau bisnis internet yang sukses?

Berikut adalah latihan yang dapat membantu Anda menemukan alasan kuat Anda untuk membangun bisnis internet yang sukses. Baca baik-baik dulu instruksi di bawah ini secara keseluruhan sebelum melakukannya.



Tutup mata Anda dan rileks. Buat tubuh Anda rileks. Tenangkan pikiran hingga bisa fokus. Mendengarkan lagu instrumen yang lembut juga dapat membantu tubuh Anda rileks. Buat tubuh Anda rileks. Tenangkan pikiran hingga bisa fokus. Mendengarkan lagu instrumen

yang lembut juga dapat membantu tubuh Anda rileks. Tarik napas panjang dan hembuskan pelan-pelan. Lakukan ini sebanyak tiga kali. Buat tubuh Anda rileks, mulai dari ujung rambut hingga ujung kaki Anda.

Setelah mencapai kondisi tubuh yang rileks, tanyakan, **“Mengapa saya ingin membuat bisnis internet yang sukses?”**

Temukan alasan/sebab yang emosional dan kuat. Visualisasikan arti dari memiliki sebuah bisnis online yang sukses.

Visualisasikan website Anda menghasilkan penjualan setiap hari dan para pelanggan Anda senang memberikan uang mereka untuk ditukarkan dengan produk, informasi, atau jasa Anda.

Visualisasikan bagaimana hidup Anda berubah menjadi jauh lebih baik dengan bisnis online Anda yang sukses. Rasakan perasaan senang, bangga, dan percaya diri saat mengetahui begitu banyak uang masuk ke rekening Anda. Rasakan perasaan senang dan nyaman ini untuk beberapa saat.

Sekarang tarik napas panjang lagi dan hitung dari angka 1 sampai 5 secara perlahan dan bukalah mata Anda secara perlahan.

Setelah melakukan latihan tersebut, kemungkinan besar Anda sudah menemukan sebuah alasan yang kuat. **Tuliskan alasan yang kuat tersebut dalam sebuah buku tulis. Lalu, tuliskan sebuah goal/sasaran jangka pendek untuk 90 hari ke depan dan relevan dengan alasan/sebab yang telah Anda tulis sebelumnya.**

Misalnya, alasan yang Anda temukan untuk membangun bisnis *online* yang sukses adalah berhenti dari pekerjaan *full-time* Anda serta punya banyak waktu bersama keluarga dan anak-anak Anda. Dan *goal* untuk 90 hari ke depan adalah mengajak seluruh keluarga untuk berlibur ke Bali. Tulis alasan *goal* tersebut dalam sebuah buku tulis serta rutinlah membacanya membayangkannya telah menjadi kenyataan setiap malam sebelum tidur. Mengapa sebelum tidur? Karena itulah waktu yang tepat agar gambaran/visualisasi yang Anda ciptakan dapat masuk ke pikiran bawah sadar Anda.

Semua langkah untuk membangun bisnis *online* yang akan dijelaskan dalam materi hari-hari berikutnya tidak akan banyak bermanfaat jika Anda tidak punya alasan yang kuat. Saat membangun bisnis, Anda pasti akan menghadapi tantangan, kesulitan, rasa tidak nyaman, dan sering kali kegagalan. **Hanya satu yang bisa membuat Anda terus menjalani proses membangun bisnis online yang sukses, yaitu alasan yang kuat mengapa Anda ingin sukses.**



#### INGAT

Anda tidak akan mendapatkan apa yang Anda inginkan. Anda tidak salah baca. Anda tidak akan mendapatkan apa yang Anda inginkan. Anda hanya akan mendapatkan apa yang Anda gambarkan di pikiran bawah sadar Anda.

Oleh sebab itu, rutinlah membaca dan membayangkan alasan dan *goal* Anda telah menjadi kenyataan setiap malam sebelum tidur. Itulah cara tercepat agar gambaran sukses Anda masuk ke dalam pikiran bawah sadar Anda.

## 2. Fokus pada Model Bisnis yang Anda Pilih

Ketika mulai belajar mengenai *internet marketing* atau memulai bisnis *online*, siapa pun hampir pasti merasa belum tahu apa-apa. Ya, tentu saja Anda siap mempelajari apa pun agar bisa menghasilkan *income* puluhan bahkan ratusan juta dari internet.

Anda pun segera memulai perjalanan Anda. Anda melakukan *browsing* dan menemukan bahwa ternyata ada orang yang bisa menghasilkan puluhan juta dari menjual *e-book*. Tanpa ragu, Anda pun membeli *e-book* yang mengajarkan bagaimana cara menjualnya. Anda benar-benar semangat serta mulai mencari topik dan menulis beberapa halaman. Namun, apa mau dikata, menulis *e-book* ternyata tidak semudah yang Anda bayangkan.

Anda melakukan *browsing* lagi dan mengetahui bahwa ada orang yang menghasilkan ratusan juta rupiah hanya dengan memasang AdSense (iklan Google) di *website*-nya. Luar biasa, pikir Anda. Anda pun membuat *website* AdSense Anda yang pertama. Tunggu punya tunggu, tidak ada seorang pun yang mengklik AdSense di *website* Anda. Anda membuat *website* serupa yang kedua. Nasibnya ternyata sama saja. Anda mulai frustrasi dan mencari-cari cara lain untuk menghasilkan uang dari internet.

Anda kemudian membaca dari sebuah forum bahwa si X bisa menghasilkan US\$30.000 perbulan dari blog-nya! Dan ketika mengunjungi blog itu, Anda melihat bahwa si X hanya menulis tentang perjalanannya ke China, tentang restoran mana saja yang ia datangi, dan tentang hal-hal sepele lain. Pokoknya, gampang sekali. Anda pun langsung melakukan hal yang sama dan memasang sejumlah iklan banner seperti yang Anda lihat di blog si X. Namun, setelah satu-dua bulan menulis, *income* yang Anda dambakan tidak kunjung tiba. Parahnya lagi, Anda mulai berpikir bahwa jangnan-jangnan bisnis online tidak cocok untuk Anda.

Kasus semacam itu dialami oleh ribuan atau bahkan puluhan ribu orang. **Mereka tidak fokus, dan itulah salah satu penyebab utama kegagalan dalam membangun bisnis internet.** Ini seperti halnya

Anda ingin membakar sehelai kertas dengan sinar matahari, tetapi kaca pembesar yang Anda gunakan Anda goyang-goyangkan terus.



Apakah kertas akan terbakar? Tentu saja tidak. Sebaliknya, kalau kaca pembesar itu Anda diamkan satu-dua menit saja, sinar matahari akan terfokus ke satu titik dan kertas itu pasti terbakar. Jadi, alat bantu (tool) atau informasi yang luar biasa akan percuma jika Anda tidak menggunakannya secara fokus.

**Bagaimana pun membangun bisnis membutuhkan waktu.** Ada waktu untuk proses belajar, memperbaiki kesalahan, dan lain-lain. Mencoba banyak model bisnis hanya akan memberi Anda perspektif yang luas, tetapi tidak akan memberi cukup waktu untuk menjalani proses membangun bisnis yang sukses.

Pendekatan yang benar adalah bahwa setelah melihat berbagai model bisnis yang ada, **Anda harus menentukan satu model bisnis yang ingin ditekuni.** Entah itu contextual advertising seperti memasang iklan di website, melakukan affiliate marketing atau memasarkan produk orang lain, menjual produk sendiri, atau menulis dan memasarkan e-book yang Anda tulis sendiri. Fokuslah pada salah satu dari puluhan atau bahkan ratusan cara menghasilkan uang dari internet.

Pada materi hari ke-2 dan ke-3, Anda akan dijelaskan tentang beberapa model bisnis yang populer di internet. Pelajari, lalu tentukan satu model yang akan menjadi fokus Anda. Setelah itu, pelajari HANYA informasi atau tools yang akan menunjang fokus Anda. Jangan hiraukan segala macam informasi atau tools yang tidak berkaitan dengan fokus Anda. Jangan tergoda untuk mengubah fokus hanya karena Anda mendengar cerita sukses baru tentang seseorang yang mendapatkan penghasilan ratusan juta dalam sekejap.

**INGAT**

Anda pada awalnya memang perlu melihat berbagai macam model bisnis. Namun, setelah itu, Anda perlu FOKUS pada model bisnis yang Anda pilih sampai Anda berhasil.

Agar bisa fokus, kami menyarankan Anda untuk belajar dari kuda. Kuda yang diberi kacamata hanya bisa melihat ke depan, tidak menoleh ke sana-sini sehingga bisa sampai ke tujuan. Hanya dengan cara seperti itulah, Anda dapat melakukan tindakan yang diperlukan untuk membawa kemajuan pada bisnis internet Anda.

### 3. Menggunakan Kekuatan Anda dan Mendelegasikan Hal Lainnya

Apakah Anda pernah menemui seorang pemilik bisnis yang merangkap sebagai tenaga *sales*, produksi, *customer service*, *reception*/penerima telpon, administrasi, kasir, dan *office boy* sekaligus? Tentu tidak pernah, bukan? Namun, dalam bisnis internet, sering dijumpai pemilik bisnis yang berusaha merangkap sebagai *web developer* (yang membuat *website*), *webmaster* (yang memelihara *website*), desainer (yang mendesain *website*), *customer support* (yang menerima order dan melayani pelanggan), *technical support* (yang mengatasi gangguan teknis), *content writer* (yang mengisi *content*), tenaga administrasi (yang mengurus pembayaran dari pelanggan dan *refund*), serta tenaga produksi dan pengiriman.

Kecenderungan semacam itulah yang justru membuat banyak orang gagal dalam memulai bisnis *online*. Sebaliknya, **pebisnis internet yang sukses mengetahui kekuatan dirinya dan mendelegasikan hal lainnya**. Misalnya, Anda memiliki kekuatan dalam mendatangkan *visitor* ke *website* Anda dengan menggunakan SEO (*Search Engine Optimization*), maka fokuslah pada kekuatan tersebut serta delegasikan urusan desain dan pembuatan *website* kepada pihak ketiga (*outsorce*), dan aspek-

aspek yang berkaitan dengan *customer support*, produksi, administrasi, dan sebagainya kepada karyawan Anda. Dengan begitu, tidak saja hasilnya akan lebih baik, tetapi Anda juga menikmati pekerjaan Anda. Bukankah itu yang kita mau? Maka, sekarang evaluasilah diri Anda serta temukan apa kemahiran Anda dan Anda senang melakukannya.

Anda mungkin akan berkata, “Itu *kan* kalau ada uang untuk membayar orang lain. Kalau tidak ada, bagaimana?” Berpikirlah kreatif dan dapatkan dana dari berbagai sumber. Anda mungkin bisa menyisihkan sedikit gaji Anda, mengambil dari tabungan Anda, bekerja lembur, mencari pekerjaan tambahan sementara, atau bahkan menjual sepeda Anda. Yang penting, Anda bisa membayar orang yang memang jago di bidang mereka. Itulah cara yang benar. Kalau Anda berusaha menjadi jago di semua bidang, cara itu justru akan menghabiskan waktu dan energi Anda.

#### 4. Konsisten dan Pantang Menyerah

**Konsisten berarti mengalokasikan waktu dan perhatian khusus setiap hari untuk membangun bisnis *online* Anda.** Jangan mengerjakan bisnis *online* Anda selama enam jam hari ini, tetapi baru meluangkan waktu untuk mengerjakannya lagi minggu depan. Inilah yang sering dilakukan oleh pemula di bisnis ini. Momentum tidak bisa diciptakan dengan cara kerja seperti itu. Lebih baik Anda mengalokasikan waktu satu-dua jam dan berkomitmen membangun bisnis ini setiap hari. Hanya dengan begitulah, semangat Anda bisa tetap terjaga.

Selain konsisten, Anda juga perlu melakukan *massive action* dan punya **sikap pantang menyerah**. Pebisnis internet yang sukses pasti punya lebih banyak cerita kegagalan daripada cerita kesuksesan. Lumrah terjadi bahwa dari setiap tiga sampai empat ide bisnis baru yang dibuat, hanya 1 yang sukses. Namun, hasil dari satu bisnis yang sukses itu jauh lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan untuk membuat semua bisnis yang gagal. Maka, jika Anda gagal dalam satu bisnis *online*, evaluasilah penyebabnya dan coba lagi. Jika gagal, evaluasi lagi dan coba lagi. Semakin lama Anda akan semakin pintar dan tidak akan

mengulangi kesalahan yang sama.

Sikap pantang menyerah ini akan mudah Anda miliki jika Anda memiliki alasan yang kuat untuk sukses, seperti telah kami jelaskan di awal bab ini. Itulah sebabnya mengapa kurang dari 10 persen orang akan mencapai kesuksesan. Kegagalan selalu pahit bagi siapa pun. Namun, orang dengan sikap pemenang akan terus melanjutkan perjalanan, sedangkan orang dengan sikap pecundang akan berhenti.

Nah, jika mengerti dan melakukan empat rahasia *mindset* atau cara berpikir pebisnis internet sukses yang dibahas dalam materi hari pertama ini, Anda sudah berada dalam perjalanan menuju kesuksesan Anda.



### Yang Perlu Dilakukan di Hari ke-1

Menemukan alasan yang kuat untuk sukses dalam membangun bisnis internet Anda.

Menentukan sasaran bisnis yang ingin Anda capai dalam 90 hari ke depan.

Daftarkan nama dan *e-mail* Anda di <http://BelajarBisnisInternet.com/track/book/resources> agar bisa mengakses *Book Resources* dan menerima pembahasan terkini mengenai *mindset* pebisnis internet yang sukses secara GRATIS.

## Hari ke-2

# Memilih Model Bisnis Terbaik bagi Anda

(Bagian Pertama)

**Peluang dan cara menghasilkan uang di internet tidaklah terbatas.** Setiap hari selalu ada model/cara baru. Di satu sisi, hal ini bisa menjadi kabar baik karena itu berarti peluang sukses terbuka sangat lebar bagi setiap orang. Namun, di sisi lain, juga bisa menjadi kabar buruk karena dengan peluang yang begitu besar, sering kali orang yang baru memulai akan bingung: peluang manakah yang akan dipilih dan ditekuni terlebih dulu?

Itulah penyebab utama mengapa banyak orang berpindah-pindah dari satu model bisnis ke model bisnis lain. Mereka mencoba AdSense setelah melihat si Shoemoney menunjukkan cek AdSense sebesar US\$ 500.000 dari Google, lalu beralih mencoba menghasilkan uang dari blogging setelah melihat pendapatan John Chow yang menghasilkan lebih dari US\$ 30.000 per bulan, kemudian melakukan PPC (Pay Per Click) Marketing setelah melihat Amit Mehta menghasilkan lebih dari US\$ 100.000 per bulan dengan menggunakan Google Adwords. Begitu seterusnya.

Di internet, cerita kesuksesan seperti ini tidak ada habisnya. Namun, memilih model bisnis hanya berdasarkan mana yang bisa menghasilkan uang paling banyak dalam tempo sesingkat-singkatnya adalah **cara yang keliru**. Anda memang perlu memilih model bisnis yang berprospek bagus, tetapi yang lebih penting adalah **memilih bisnis internet yang sesuai dengan minat, pengetahuan, atau pengalaman Anda**. Inilah cara yang benar dalam memilih model bisnis di internet. Dan cara ini juga penting dalam memilih niche/ceruk pasar atau memilih

produk/jasa yang ingin Anda pasarkan.

Setiap pribadi adalah unik, maka cara setiap orang dalam mencapai kesuksesan juga unik. Yang terbaik bagi si A belum tentu terbaik bagi Anda. Begitu pula sebaliknya. Setiap orang harus mencari yang terbaik bagi dirinya. **Jadi, ini bukan sekadar soal menemukan model bisnis yang terbaik, tetapi yang terbaik bagi Anda.**

Untuk membantu Anda dalam memilih model bisnis yang terbaik bagi Anda, dalam materi hari ke-2 dan ke-3, kami akan menjelaskan lima kategori model bisnis internet yang masing-masing berisi berbagai model yang populer. Saat membacanya, Anda juga dapat sembari mempertimbangkan apakah Anda cocok dengan model-model itu atau tidak serta apakah Anda memiliki kekuatan dan minat untuk terjun ke dalamnya atau tidak. Misalnya, apakah Anda suka membaca dan menulis ketika ingin memilih *blogging* atau membuat *e-book*? Kalau sama sekali tidak suka, Anda hampir pasti sulit untuk menekuni model tersebut, kecuali Anda punya modal untuk membayar orang lain yang pintar menulis.

### Lima Kategori Model Bisnis di Internet :

- 1. Sell Your Own Product** adalah menjual produk Anda sendiri, baik hasil produksi Anda sendiri maupun orang lain, dan karenanya Anda memiliki stok atau *inventory*. Model bisnis dalam kategori ini adalah yang paling awal dan paling populer hingga saat ini. Produknya bisa saja produk fisik/berwujud atau produk digital/tidak berwujud, seperti MP3, *ringtone*, *software*, *e-book*, membership/keanggotaan, dan lain-lain.
- 2. Sell Your Own Services** adalah menjual servis/jasa Anda. Inilah kategori yang berkembang pesat saat ini. Umumnya, yang Anda jual adalah keahlian/keterampilan Anda. Contohnya, jasa membuat *website*, jasa membuat desain logo/*banner/website*, jasa menulis artikel, jasa menerjemahkan, jasa membuat *e-book*, jasa membuat *software*, jasa melakukan SEO, jasa mengelola iklan PPC, dan masih banyak lagi. Dengan model bisnis ini, Anda sama sekali tidak perlu bertatap muka langsung dengan mereka yang membutuhkan jasa Anda.

- 3. *Affiliate Marketing*** adalah menjual atau mereferensikan produk atau jasa orang lain dengan kompensasi komisi untuk setiap transaksi penjualan yang terjadi (*Pay Per Sale*), untuk setiap *lead*/prospek yang diberikan (*Pay Per Lead*), atau untuk setiap klik yang dilakukan (*Pay Per Click*). MLM/*network marketing* yang dijalankan secara *online* termasuk dalam kategori ini. Penjelasan tentang *affiliate marketing* dan cara kerjanya dapat Anda baca dalam artikel kami, ***Apa itu Affiliate Marketing?***, yang bisa diakses di: <http://belajarbisnisinternet.com/track/buku/apa-itu-affiliate-marketing/>
- 4. *Contextual Advertising***. Dalam kategori ini, Anda membuat *website* dengan *content*/isi yang menarik sehingga dikunjungi oleh banyak visitor. Penghasilan diperoleh dari iklan teks, *banner*, atau *video* yang relevan dengan isi *website*. Misalnya, Anda punya *website* yang menampilkan hasil pertandingan sepakbola, maka iklan yang muncul berkenaan dengan hal-hal seputar persepakbolaan, seperti *merchandise*, perlengkapan permainan, dan sejenisnya.
- 5. *Site Flipping*** adalah kategori yang melibatkan transaksi jual-beli *website*. *Website* adalah aset seperti halnya rumah. Pelaku bisnis ini membeli *website* yang nilainya masih rendah, kemudian memolesnya untuk menjualnya kembali dengan harga yang jauh lebih tinggi.

Lima kategori yang kami sebutkan di atas bisa dikatakan mewakili lebih dari 95 persen model bisnis atau cara menghasilkan uang di internet. Sebenarnya ada satu cara yang pernah populer seperti *High Yield Investment Program* (HYIP), tetapi tidak kami masukkan sebagai model bisnis di internet, karena umumnya cara ini digunakan sebagai *scam*/penipuan. Kalaupun digunakan untuk tujuan yang benar, HYIP lebih tergolong sebagai cara investasi, bukan model bisnis di internet.

Sekarang, mari kita bahas kelima kategori tersebut secara lebih mendetail.

### Kategori 1: Sell Your Own Product

Berikut adalah beberapa model bisnis yang populer dalam kategori pertama ini:

- **Menjual *physical product* atau produk berwujud melalui *website* Anda.** Contohnya, buku, baju, *lingerie*, perhiasan, produk elektronik, CD musik, DVD film, obat, mainan anak-anak, *videogames*, furnitur, dan masih banyak lagi. Produk bisa merupakan hasil produksi Anda sendiri atau orang lain. Jadi, dalam model bisnis ini, Anda menerima order yang masuk, melakukan pengecekan pembayaran, lalu mengurus pengiriman barang ke pembeli. Model ini sering kali disebut *online store/toko online*. *Website* Anda menjadi toko untuk memajang produk yang Anda jual. Contoh sukses model bisnis ini adalah Amazon.com yang merupakan *online store* terbesar di dunia.
- **Menjual *physical product* atau produk berwujud melalui *website* yang telah populer,** seperti eBay atau portal perdagangan lainnya. Ini mirip dengan model bisnis sebelumnya, tetapi Anda memajang produk Anda di *website* lain yang jauh lebih populer dan lebih banyak pengunjungnya. Meskipun ada *fee*/biaya yang harus dibayarkan, model bisnis ini seringkali lebih bagus karena mendatangkan banyak visitor ke *website* Anda sendiri bukanlah hal yang mudah. Ini seperti memajang produk Anda di mal sehingga produk Anda bisa dilihat oleh lebih banyak orang.

Contoh *website* yang saat ini telah populer adalah eBay.com yang merupakan *e-commerce website* terbesar di dunia yang dikunjungi puluhan juta visitor setiap hari. Ada banyak orang yang bisa mendapatkan omzet besar hanya dengan memajang produknya *website* ini. Jika berorientasi ekspor sehingga

mengarah pada *business to business* (B2B), produk Anda cocok untuk dipajang di portal perdagangan besar, seperti AliBaba.com atau GlobalSources.com.

- **Menjual e-book.** *E-book* atau *electronic book* adalah buku yang berwujud *file* (umumnya dalam format PDF) yang bisa dibaca melalui komputer atau PDA atau dicetak. Inilah salah satu model bisnis yang sangat populer sejak sebelum 2000. Anda bisa menemukan *e-book* dengan topik apapun, seperti kesehatan, saham, real estat, *parenting*, golf, bisnis, *forex*, menghasilkan uang dari internet, dan masih banyak lagi. Menjual *e-book* adalah bisnis yang sangat menguntungkan karena Anda relatif tidak mengeluarkan biaya produksi.
- **Menjual multimedia course.** Ini adalah bentuk lebih maju dari *e-book* dan kini telah menjadi tren. *Multimedia course* yang menyertakan video dan audio dianggap membuat penjelasan menjadi lebih mudah daripada sekadar tulisan. Oleh karena itu, harga *multimedia course* biasanya lebih tinggi daripada *e-book*. Produknya ada yang berupa DVD atau CD, tetapi juga banyak yang cukup di-*download* (dalam format MP3, Flash, MP4, dan lain-lain). Cara yang disebutkan terakhir membuat penjual hampir tidak mengeluarkan biaya produksi dan banyak disukai pembeli karena bersifat instan, tidak perlu menunggu pengiriman sampai, dan tidak perlu menanggung biaya pengiriman. Hal ini sangat umum di negara maju yang koneksi internetnya sangat cepat dan tidak terbatas.
- **Menjual software.** *Software* merupakan salah satu produk yang paling banyak dibeli melalui internet. Produknya pun sangat luas ruang lingkupnya, mulai dari *software* untuk mengatasi permasalahan komputer sehari-hari (seperti antivirus, *antispyware*, *antispam*, *firewall*), untuk belajar bahasa (termasuk

translator dan kamus), untuk pemasaran dan berbisnis di internet, untuk mengirim email ke banyak orang, untuk *audio-editing*, hingga untuk menghitung kalori makanan bagi penderita diabetes.

Apakah Anda harus pintar membuat program/*software* untuk melakukan model bisnis ini? Jawabannya TIDAK. Mayoritas pelaku model bisnis ini bukanlah *developer/programmer*, tetapi *marketer*. Mereka punya ide mengenai suatu *software*, mencari orang yang bisa membuatnya, dan akhirnya menjualnya. Seorang *marketer* yang cerdas akan menjual *software* yang dikenai biaya secara periodik, entah per bulan atau per tahun. Contohnya, ada biaya *up-dating* data setiap tahun agar *software* antivirus bisa terus berjalan dengan baik. Model bisnis ini bisa dibilang cerdas karena upaya penjualan hanya perlu dilakukan satu kali, tetapi omzet bisa terus didapat secara pasif.

- **Menjual akses keanggotaan/*membership*.** Dalam model bisnis yang sedang tren di internet ini, *customer* tidak membeli produk/jasa, tetapi hak akses keanggotaan. Dalam bisnis konvensional, yang populer adalah *membership* untuk golf, tempat olahraga/*fitness*, asosiasi/klub, dan lain-lain. Selama menjadi anggota, Anda mendapat hak/*privilege* untuk mengakses fasilitas yang disediakan. Sedangkan dalam bisnis internet, yang biasanya diberikan adalah akses informasi baru yang bernilai bagi anggota secara kontinyu. *Membership site* bisa dibuat untuk bidang apa saja, seperti peningkatan karier, hobi, kesehatan, *sales*, *marketing*, dan sebagainya.

Misalnya, melalui *membership site* untuk penurunan berat badan (*weight loss*), anggota mungkin mendapatkan akses informasi tentang soal ini secara bertahap dari minggu ke minggu. Anggota juga bisa memasukkan data vital mereka sehingga kemajuannya dapat dimonitor oleh pembuat *membership*. Jika puas dan merasa mendapatkan manfaat dari informasi dan konsultasi yang diberikan, anggota tentu akan memperpanjang

keanggotaannya setiap bulan. Dari sisi pembuat, hal ini sangat bagus karena dia bisa memperoleh omzet yang kontinyu.

- **Menjual produk yang *rights/haknya* Anda miliki.** Ini adalah model yang unik dalam bisnis internet. Produk informasi yang dijual di internet, seperti *e-book*, *software*, video, atau audio, biasanya mencantumkan tulisan "*Personal Use*" atau "Digunakan Sendiri". Ini berarti, hanya Anda yang boleh menggunakan produk itu dan tidak boleh men-*share*-nya kepada orang lain. Selain itu, ada jenis *rights/hak* lain yang juga populer, yaitu:

1. *Resell Rights*. Bila pada produk yang Anda beli tercantum *resell rights*, itu berarti Anda punya hak untuk menjualnya kembali kepada *end user* dan Anda menerima 100 persen uang yang dibayarkan. Aneh dan baru dengar? Hal ini sangat umum dalam bisnis informasi di internet.
2. *Master Resell Rights*. Ini mirip dengan *resell rights*. Bedanya, kalau *resell rights* tidak memperbolehkan *end user* yang membeli dari Anda untuk menjual kembali, *master resell rights* memberi hak kepada *customer* Anda untuk menjual kembali produk dengan kompensasi 100 persen untuk dirinya. Inilah yang sekarang lebih populer. Sebagai catatan, Anda sama sekali tidak boleh mengganti atau mengedit produk yang mencantumkan kedua jenis *rights* ini. Anda harus menjual produk itu sebagaimana adanya. Jika Anda tidak punya atau merasa sulit membuat produk sendiri, menjual produk dengan *resell rights* atau *master resell rights* bisa menjadi salah satu jalan keluar. Dan kompensasi 100 persen yang diberikan membuat banyak orang tergiur sehingga mereka sering kali harus berkompetisi dengan sangat ketat dalam menjual produk semacam ini.

- **Menjual produk hasil *packaging* ulang atas produk dengan PLR.** Produk dengan PLR (*private label rights*) boleh Anda edit atau ubah semau Anda. Bahkan Anda boleh mencantumkan nama Anda sebagai pemilik produk. Luar biasa, bukan? Produk dengan PLR pun mencakup berbagai topik. *Marketer* yang sukses menjalankan model bisnis ini biasa mengedit atau mengubah nama produk, gambar produk, tampilan di *website*, atau apa pun sehingga produk itu menjadi unik dan sama sekali tidak terlihat berasal dari produk dengan PLR. Inilah cara yang cerdas dan sederhana dalam menghasilkan produk baru tanpa harus membuatnya dari awal.

## Kategori 2: Sell Your Own Services

Seperti telah dijelaskan sebelumnya, internet adalah medium yang sangat efektif dalam menjual keahlian, keterampilan, dan pengalaman Anda. Meskipun tinggal di kota kecil di India, Slovakia (Eropa Timur), Rusia, Pakistan, Indonesia, atau negara berkembang lainnya, orang-orang kreatif dan andal dalam mendesain atau membuat program sekarang bisa punya banyak klien di negara-negara yang sangat maju seperti Amerika Serikat, Jepang, Inggris, Kanada, dan lainnya. Jadi, apa pun keahlian atau ketrampilan Anda, ada orang di dunia ini yang membutuhkan dan siap membayarnya.

## Outsourcing Marketplace

Sebelum menjelaskan jasa, keahlian, atau keterampilan yang saat ini populer dan banyak dibutuhkan di internet, kami akan menyebutkan dulu beberapa *website* yang populer sebagai *marketplace* atau tempat transaksi antara pihak penyedia jasa dan pihak yang membutuhkan jasa atau yang melakukan *outsourcing*. *Outsourcing marketplace* ini sebenarnya adalah perantara bagi kedua belah pihak tersebut. Mereka berusaha menjadi "wasit" agar terjadi hubungan yang *win-win* antara kedua belah pihak. Mereka sudah menyediakan mekanisme agar penyedia jasa akan selalu dibayar dan pembeli jasa menerima hasil sesuai dengan yang diminta. Dengan melihat-lihat *website* di bawah ini, Anda

akan segera mengetahui jasa apa yang banyak dibutuhkan dan berapa biaya yang siap dibayarkan untuk sebuah pekerjaan/*project*.

- Elance.com
- Guru.com
- oDesk.com
- FreelanceDesigners.com
- Rentacoder.com
- ScriptLance.com
- GetaCoder.com
- GetaFreelancer.com

### Jenis Jasa yang Banyak Dibutuhkan

Berikut adalah jenis-jenis jasa yang populer dan banyak dibutuhkan (*high demand*) sehingga jika Anda menguasai keahlian di bawah ini dan berminat untuk menjalankan bisnis jasa, order Anda tidak akan pernah sepi:

1. **Desain grafis:** meliputi desain logo, *banner*, *website*, brosur, *packaging* produk, *website header*, dan masih banyak lagi.
2. **Pembuatan *website*:** meliputi *website* statis, *website* dinamis dengan *database*, *website* dengan Wordpress, Joomla, atau Drupal, atau dengan *Content Management System* lainnya.
3. **Coding/pemrograman *software* atau *script*:** meliputi segala macam bentuk *software*, mulai dari yang sederhana hingga yang sangat kompleks. Banyak orang berpikir bahwa *software* yang dijual oleh perusahaan dari negeri Paman Sam dibuat oleh orang Amerika juga. Padahal, banyak yang dialihdayakan (*outsourcing*) ke *programmer* lokal di Eropa Timur atau India.
4. **Penulisan artikel.** Semua *website* membutuhkan *content*/isi agar memberikan *value*/manfaat bagi visitor. Artikel adalah salah satu

*content* yang sering dicari. Namun, banyak orang tidak bisa atau tidak sempat membuat artikel sendiri sehingga membutuhkan orang yang mampu menulis sesuai dengan permintaan. Biaya penulisan artikel dengan isi 400-600 kata biasanya berkisar antara US\$6 sampai US\$20. Seorang penulis artikel profesional bisa menulis 10-15 artikel per hari.

5. **Copywriting.** Ini adalah jasa pembuatan *sales letter* atau tulisan yang bertujuan menyakinkan orang untuk membeli sesuatu. Menjadi *copywriter* yang andal membutuhkan *skill*, pembelajaran yang intensif, dan jam terbang yang cukup. Itulah sebabnya seorang *copywriter* yang bisa menulis tiga halaman *sales letter* yang bagus dan hanya mengenakan biaya US\$ 1.000 dianggap murah. *Copywriter* top biasa dibayar US\$ 20.000 - US\$ 30.000 per *sales letter* yang dibuat.
6. **Pembuatan transkrip.** Pemberi pekerjaan memberikan rekaman audio/video ke penyedia jasa transkrip yang kemudian akan menghasilkan teks kata demi kata dari rekaman tersebut.
7. **Penerjemahan.** Permintaan akan jasa ini sangat tinggi karena saat ini banyak orang ingin membuat *website*, *e-book*, artikel, dan sajian informasi lainnya dalam berbagai bahasa.
8. **Melakukan SEO atau Search Engine Optimization.** Jasa ini sangat dibutuhkan oleh pemilik *website* untuk meningkatkan peringkat *website*-nya di *search engine* berkaitan dengan kata kunci/*keyword* tertentu. Capaian yang diinginkan biasanya adalah halaman 1 di *search engine*. Kalau Anda memiliki keahlian ini, pasar Anda adalah seluruh dunia karena semua pemilik *website* menginginkan hal ini.
9. **Pengelolaan iklan PPC.** Jasa ini mulai banyak dibutuhkan seiring dengan semakin efektifnya iklan PPC (*Pay Per Click*) dalam mendatangkan *customer*. Banyak pemilik *website* tidak mau repot belajar memasang iklan PPC secara efektif dan

efisien. Jika memiliki keterampilan ini, Anda bisa mengelola klien perusahaan atau individu dalam penggunaan iklan PPC di Google Adwords, Yahoo Search Marketing, dan MSN Ad Center.

Sebetulnya masih banyak jasa yang dibutuhkan orang di internet. Untuk itu, Anda perlu melakukan riset lebih jauh di beberapa *outsourcing marketplace* yang kami sebutkan di atas. Melalui riset ini, Anda juga bisa melihat tren kebutuhan dari bisnis *outsourcing*. Model bisnis yang termasuk dalam kategori lainnya akan kita bahas pada materi hari ke-3.



## Yang Perlu Dilakukan di Hari ke-2

Lakukan riset di internet untuk melihat contoh-contoh *website* dari model bisnis kategori **Sell Your Own Product**, seperti toko *online*, e-bay, atau *website* yang menjual *e-book*, membership/keanggotaan, atau produk informasi dengan *resell rights* atau *Private Label Rights*. Untuk contoh toko *online* mainan kereta api, Anda bisa mengetik: *toy trains online store*. Atau, untuk pasar Indonesia, misalnya, ketiklah di Google: *toko buku online*. Untuk melihat potensi dari model bisnis kategori **Sell Your Own Services**, kunjungi *outsourcemarketplace website* seperti telah disebutkan di atas.

Pastikan Anda telah mendaftarkan nama dan *e-mail* Anda di : <http://BelajarBisnisInternet.com/BookResources> agar bisa mengakses *Book Resources* dan menerima pembahasan terkini mengenai model bisnis di internet secara GRATIS.

## Hari ke-3

# Memilih Model Bisnis Terbaik bagi Anda

(Bagian Kedua)

Materi hari ke-3 akan melanjutkan pembahasan mengenai model bisnis di internet, yaitu yang termasuk dalam kategori *Affiliate Marketing*, *Contextual Advertising*, dan *Flipping Site*.

### Kategori 3: Affiliate Marketing

Model bisnis ini menarik bagi banyak orang karena bisa memberikan penghasilan yang besar tanpa harus susah payah membuat produk serta mengurus pengiriman, *refund*, administrasi, manajemen, dan hal-hal detail lainnya. Fokus kita sebagai *affiliate* hanya mengirim visitor sebanyak-banyaknya ke *website* milik *merchant*. Itu saja! Semua order diterima dan diproses oleh *merchant*. Sedangkan kita tinggal menunggu komisi. Enak, bukan? Model bisnis ini memang sederhana, tetapi tetap diperlukan kerja keras untuk mencapai sukses. Dan berhadapan dengan peluang yang begitu luas dari model bisnis ini, kita perlu memutuskan apa yang ingin kita promosikan, lebih-lebih karena waktu kita terbatas.

Banyak *super affiliate* (sebutan bagi orang yang telah menjadi *top affiliate*) yang bisa menghasilkan puluhan ribu bahkan ratusan ribu US dollar per bulan. Sebut saja Rosalind Gardner, penulis buku populer ***Super Affiliate Handbook***, yang pada 2003 telah menghasilkan US\$ 436.797 per tahun “hanya” dengan menjual produk dan jasa orang lain secara *online*. Buku ini kami beli pada awal 2007 dan membantu kami dalam proses awal memahami *affiliate marketing*.

Kami sangat menyukai *affiliate marketing* sehingga model bisnis ini menjadi salah satu fokus utama kami di bisnis internet. Model bisnis ini sendiri telah menjadi sebuah industri yang sangat besar. Hampir semua produk dan jasa memiliki program afiliasi. Jika ingin mengetahui apa saja kelebihan dari membangun *affiliate marketing* yang sukses, Anda bisa membaca artikel kami, **17 Kelebihan Affiliate Marketing** di <http://belajarbisnisinternet.com/track/buku/kelebihan-affiliate/>

## Jenis Kompensasi dalam Affiliate Marketing

Berdasarkan kompensasi yang diberikan, pada dasarnya hanya ada tiga jenis *affiliate marketing*, yaitu:

- **Pay Per Sale (PPS).** Inilah model bisnis yang paling banyak dilakukan dalam kategori ini. PPS mewakili hampir 80 persen industri *affiliate marketing*. *Merchant* memberikan kompensasi kepada *affiliate* berdasarkan penjualan yang terjadi. Kompensasi komisi bisa berupa persentase, tetapi juga bisa berupa nominal yang sudah ditentukan.

Contoh *merchant* yang memberikan kompensasi dalam bentuk persentase adalah PerfectMatch.com, biro jodoh yang populer di internet. Untuk setiap *customer* yang *subscribe*, persentase kompensasi yang diberikan adalah sebesar 40 persen dari nilai transaksi. Jika sebuah *merchant* memiliki banyak produk, sistem persentase lebih menarik karena nilai transaksi per *customer* biasanya besar dan otomatis *affiliate* menerima komisi yang lebih besar. Sedangkan contoh *merchant* yang membayar kompensasi dalam bentuk nominal tertentu untuk setiap penjualan adalah Forbes.com. Majalah bisnis terkemuka memberikan komisi kepada *affiliate* sebesar US\$ 11 untuk setiap *customer* yang berlangganan. MLM/*network marketing* yang dijalankan secara *online* juga termasuk PPS. Bedanya, kompensasi yang diberikan tidak hanya pada satu level penjualan, tetapi pada multi atau beberapa level.

- **Pay Per Lead (PPL), CPA (Cost Per Action) atau Pay Per Action.**

PPL atau CPA ini mewakili hampir 18 persen industri *affiliate marketing*. Dalam model ini, *merchant* memberikan kompensasi bukan karena adanya transaksi, tetapi karena adanya data prospek yang dimasukkan. Industri yang biasa menjalankan model ini adalah penerbit kartu kredit, pemberi kredit rumah, asuransi, real estat, dan lain-lain. Namun, belakangan perusahaan kosmetik juga memberikan kompensasi kepada *affiliate* untuk setiap *sample* yang diorder oleh prospek. Begitu pula perusahaan *software* membayar kompensasi untuk setiap prospek yang men-*download* program *free trial*.

Sebagai contoh, DiscoverCard.com, perusahaan penerbit kartu Discover (semacam kartu kredit), memberikan US\$ 40 untuk setiap kartu yang disetujui. *Affiliate* hanya bertugas mengirim visitor ke *website* tersebut untuk mengisi data dan mendaftar. Dalam hal ini, tidak terjadi penjualan, melainkan hanya diperlukan data prospek yang *qualified* untuk mendapatkan kompensasi.

- **Pay Per Click (PPC).** Model bisnis ini memberikan kompensasi kepada *affiliate* untuk setiap klik dari *website* milik *affiliate* ke *website* milik *merchant*. Model ini pernah populer. Namun, karena terjadi banyak penipuan, semakin sedikit *merchant* yang menjalankan model ini.

## Strategi dan Model Bisnis dalam Affiliate Marketing

Karena model dan strategi bisnis *affiliate marketing* sangat banyak, kreativitas Anda menjadi sangat penting agar Anda bisa berbeda dengan *affiliate* lainnya. Berikut adalah beberapa contoh strategi dan model *affiliate marketing* yang populer.

- **Membuat *product review*.** Inilah model bisnis afiliasi yang paling populer. Kita mempromosikan produk/ jasa dengan menulis *review*/ulasan mengenai produk tertentu. *Review* bisa berupa artikel, seperti yang kami tulis mengenai Bluehost (perusahaan webhosting yang kami gunakan dan rekomendasikan) di <http://belajarbisnisinternet.com/track/buku/bluehostreview/>. Bisa juga berupa tabel perbandingan atau *comparison chart* seperti [www.toptenhosting.com](http://www.toptenhosting.com).
- **Membuat *directory website*.** *Website* direktori seperti [www.onlinedatingsource.com](http://www.onlinedatingsource.com) umumnya dibuat oleh *affiliate marketer*. Setiap *link* di direktori tersebut merupakan *affiliate link* sehingga memberikan kompensasi kepada pemilik *website*.
- **Membuat *coupon website*.** Salah satu strategi untuk mendatangkan visitor ke *website* Anda adalah memberikan kode kupon untuk banyak *merchant*. Hampir setiap *merchant* di negara maju seperti AS, Kanada, dan UK secara rutin menerbitkan kupon diskon yang bisa digunakan *customer* untuk berbelanja secara *online*. Jika menampilkan daftar kupon seperti [www.FlamingoWorld.com](http://www.FlamingoWorld.com) milik seorang *super affiliate*, *website* Anda akan mendatangkan banyak pengunjung yang akan membeli melalui *affiliate link* Anda.
- **Membuat *incentive/rebate website*.** Salah satu cara untuk membuat visitor membeli produk/jasa melalui *affiliate link* Anda adalah menyediakan insentif/bonus, baik berupa pengembalian sejumlah uang maupun insentif yang bernilai lainnya. Tidak semua *merchant* memperbolehkan *affiliate* memberikan insentif dalam bentuk uang, terutama di bisnis afiliasi jenis PPL atau CPA. Contoh *insentive site* yang sukses adalah [www.CashBaq.com](http://www.CashBaq.com) milik seorang *super affiliate*.

Soal *affiliate marketing* ini akan dibahas lebih mendalam di materi hari ke-14.

#### Kategori 4: Contextual Advertising

Jika punya *website* dengan *content* yang menarik untuk target pasar tertentu dan dikunjungi oleh banyak visitor, Anda bisa memperoleh penghasilan dengan menampilkan *contextual advertising* di *website* Anda. *Contextual advertising* adalah iklan yang ditampilkan karena relevan dengan isi *website*. Misalnya, jika *website* Anda menampilkan hasil pertandingan sepakbola, iklan yang muncul berhubungan dengan persepakbolaan, seperti *merchandise*, perlengkapan permainan, dan sejenisnya. Saat seseorang mengklik iklan di *website* Anda, Anda sebagai pemilik *website* akan menerima kompensasi tertentu.

Jadi, dalam model bisnis ini, yang menjadi fokus utama adalah membuat *website* dengan *content* yang menarik. *Blog* adalah salah satu contoh *website* yang banyak menggunakan *contextual advertising*. *Blog* yang diisi dengan *content* baru dan unik secara kontinyu akan mendatangkan pembaca setia dari seluruh dunia. Dengan demikian, juga akan mendatangkan pemasukan iklan yang banyak sekali. Contohnya adalah [johnchow.com](http://johnchow.com) yang setiap bulan memiliki penghasilan lebih dari US\$ 30.000 yang sebagian besar berasal dari iklan.

Saat ini, ada banyak perusahaan/*network* yang menyediakan *contextual advertising*. Namun, yang paling pertama dan paling populer hingga sekarang adalah Google AdSense. Untuk jelasnya, mari kita lihat *website* [www.applephonereview.com](http://www.applephonereview.com) pada halaman berikutnya.



Dalam *website* di atas, iklan Google AdSense dipasang di tiga lokasi yang kami beri kotak. Tampak bahwa iklan yang tampil sangat relevan dengan isi *website*, yaitu tentang iPhone, dan karenanya berpotensi besar untuk dilihat oleh pengunjung.

Jika iklan teks dari Google di *website* tersebut Anda klik, akan muncul biaya iklan dan dibebankan kepada pemasang iklan. Namun, karena iklan ini diklik saat muncul di *website* Apple iPhone Review.com, biaya iklan di-*split* atau dibagi antara Google dan pemilik *website*. Itulah cara kerja *contextual advertising* pada umumnya.

Ada banyak *contextual advertising network* yang bisa Anda tampilkan di *website*. Beberapa di antaranya adalah AdBrite, BidClix, ContextCash, Clicksor, Kontera, ValueClick, dan masih banyak lagi. Bagaimana menampilkan *contextual advertising* seperti Google AdSense akan dibahas dalam materi hari ke-18.

## Kategori 5: Flipping Site

*Flipping site* pada intinya adalah bisnis jual-beli *website*. *Website* adalah aset seperti halnya rumah, dan saat ini mulai lumrah diperjualbelikan. *Website* yang dijual umumnya memiliki *value*/nilai seperti:

Menghasilkan *income* rutin per bulan baik dari *contextual advertising* maupun dari *affiliate marketing*.

Menempati halaman 1 di *search engine* untuk *keyword* yang cukup populer.

Punya *content* dan umur domain (*domain age*) yang cukup lama (lebih dari tiga tahun) sehingga akan mudah memperoleh *ranking* dengan SEO.

Mengapa orang mau membeli *website*? Pembeli umumnya melihat *website* yang dia minati bisa ditingkatkan dan dijual dengan harga yang lebih tinggi. Namun, ada juga yang tidak menjualnya kembali dan hanya ingin menghasilkan *income* yang jauh lebih besar.

Tempat jual-beli *website* yang paling populer saat ini adalah:

<http://forums.digitalpoint.com>

<http://www.sitepoint.com/marketplace/>

Jadi, jika Anda ingin menghasilkan uang *cash* dengan cepat, strategi membuat *website* untuk dijual mungkin adalah model bisnis yang cocok bagi Anda. Namun, ingat, model bisnis ini tidak akan memberikan *cashflow* atau penghasilan yang kontinu jika Anda berhenti bekerja.

## Tips Memilih Model Bisnis Terbaik bagi Anda

Penjelasan lengkap di atas dimaksudkan agar Anda bisa menentukan pilihan yang terbaik bagi Anda. Yang terbaik bagi orang lain tidak selalu cocok bagi Anda. Ada orang yang menghasilkan banyak sekali uang dengan menjual produk impor dari China melalui toko *online*. Namun, bila Anda lebih suka duduk sendiri dan menulis topik yang Anda senangi,sertatidaksukamenerimaorder,melakukanpengiriman,mengurus administrasi, melakukan pembelian barang baru, *stock opname*, dan hal-hal detail lain, bisnis toko *online* itu mungkin tidak akan berjalan dengan baik di tangan Anda.

Jika Anda cenderung tidak suka mengambil risiko dan tidak pintar dalam bernegosiasi, model bisnis *flipping site* atau jual-beli *website* mungkin tidak pas untuk Anda. Walaupun bisa dipelajari, Anda selalu menghadapi risiko membeli *website* yang salah atau terlalu mahal sehingga sulit dijual kembali.

Jika Anda senang membuat produk, *affiliate marketing* mungkin tidak akan menyenangkan bagi Anda. Sebaliknya, jika Anda tidak senang mengurus produksi dan melakukan *customer service*, *affiliate marketing* mungkin adalah solusi terbaik bagi Anda.

Jika Anda senang membuat desain atau program dan membutuhkan *cash* yang cepat, menjual jasa Anda melalui *outsourcemarketplace website* mungkin akan membantu Anda mendapatkan klien. Kemudian, sambil mengumpulkan modal, Anda mungkin bisa menciptakan produk yang berhubungan dengan keahlian Anda tersebut.

Yang paling penting adalah bahwa jika Anda baru memulai, pilih, kuasai, dan jalankan satu model bisnis terlebih dulu hingga tuntas. Melakukan dua model bisnis sekaligus sering kali membuat Anda bingung, tidak fokus, dan akhirnya frustrasi.

Dalam buku ini, kami hanya akan membahas model bisnis kategori *sell your own product*, *affiliate marketing*, dan *contextual advertising*. Sedangkan kategori *sell your own services* dan *flipping sites* tidak kami jelaskan lebih jauh mengingat terbatasnya ruang.



### Yang Perlu Dilakukan di Hari ke-3

Lakukan riset di internet untuk melihat contoh-contoh *affiliate website* seperti disebutkan di atas. Lihat dan pelajari strategi yang digunakan di setiap *website* itu.

Cari *website* atau *blog* tentang berbagai topik yang menampilkan *contextual advertising* dari Google AdSense atau lainnya. Lihat dan pelajari kualitas isi *website* dan perhatikan letak iklan di dalamnya.

Kunjungi *website* di mana dilakukan jual-beli *website*, seperti Digital Point dan Site Point. Lihat *website* seperti apa yang dijual dan berapa harganya. Menurut Anda, apakah *website* itu dapat ditingkatkan sehingga bisa punya nilai yang lebih tinggi?

Anda suka dengan yang Anda baca sejauh ini?

Anda bisa membaca membeli buku  
"Sukses Berbisnis di Internet dalam 29 Hari"  
di toko buku Gramedia atau toko buku terkemuka lainnya.