NIAGAHOSTER

GRATIS

Kiat Sukses Bisnis Online 2021

Kembangkan Bisnis Tanpa Batas Lewat Internet

Daftar Isi

1. Mendulang Rupiah dari Bisnis Online 1

2. Mengapa Harus Bisnis Online? **4**

2.1 Jangkau Lebih Banyak Konsumen 5

2.2 Semua Jenis Bisnis Butuh Online Presence 5

2.3 Belanja Online Makin Digemari 6

3. Cara Memulai Bisnis Online **7**

3.1 Buat Akun Media Sosial 8

3.2 Daftar Google Bisnisku 10

3.3 Buat Website 11

4. Pondasi Website Bisnis Online **14**

4.1 Tingkatkan Kecepatan Website 15

4.2 Tingkatkan Keamanan Website 15

4.3 Siapkan Backup 15

4.4 Buat Website Mobile Friendly 16

5. Optimasi Penjualan Bisnis Online **18**

5.1 SEO (Search Engine Optimization) 19

5.2 Social Media Marketing 20

5.3 Blog Bisnis 20

5.4 Email Marketing 21

Analisis Website Menggunakan Google Analytics 21

6. Sukses Bisnis Online Bersama Niagahoster!..... 23

1 Mendulang Rupiah dari Bisnis Online

“Eh, si Budi kok bisa ya beli mobil bagus, padahal kerjanya di rumah doang,” kata Ani

“Jangan salah lho, Ni. Dia kerja dari rumah, tapi penghasilannya katanya bisa sampe ratusan juta per bulan,” jelas Ari

“Ah, masa sih? Emang kerjanya apaan bisa sampe dapet duit segitu sebulan?,” tanya Ani

“Bisnis online gitu lho, Ni. Jualannya online gitu di internet,”

Bisik-bisik seperti itu mungkin sering Anda dengar. Percakapan di atas tentu hanya fiktif. Namun, bisnis online yang bisa menghasilkan puluhan hingga ratusan juta rupiah per bulan adalah fakta.

Dengan bermodal komputer, smartphone, dan jaringan internet, Anda bisa memasarkan produk tanpa batas geografis. Anda bisa mendapatkan pelanggan dari Sabang sampai Merauke. Bahkan Anda juga bisa mendapatkan pelanggan dari luar negeri!

Semakin luas jangkauan pelanggan Anda tentu semakin banyak pula uang yang bisa Anda raup. Bisnis online memang menggiurkan. Itulah kenapa kami menerbitkan ebook ini. Kami ingin membantu Anda membangun bisnis online Anda hingga sukses!

Melalui ebook ini, Anda akan belajar bagaimana cara membangun bisnis online yang benar-benar menghasilkan rupiah. Dari bagaimana memilih platform bisnis online hingga cara mengoptimasinya.

Sudah siap membangun bisnis online Anda? Yuk, mulai langkah pertama Anda memulai kesuksesan di bisnis online!

Sebelum masuk ke pembahasan bagaimana cara membangun bisnis online, kami akan membahas sekilas mengapa Anda harus terjun ke dunia bisnis online. Kenapa sih harus bisnis online? Apa saja keuntungannya?

2 / Mengapa Harus Bisnis Online?

2.1. Jangkau Lebih Banyak Konsumen

Tanpa batas. Dengan go online, bisnis Anda bisa menjangkau lebih banyak konsumen tanpa batas. Tidak hanya di kota Anda tinggal, tidak terbatas geografis apa pun. Anda bahkan bisa menjangkau pelanggan hingga ke luar negeri.

Anda bahkan tidak perlu punya toko fisik untuk bisnis online. Cukup menggunakan smartphone dan laptop, Anda bisa bekerja dari rumah. Mungkin Anda hanya perlu gudang untuk menyimpan barang-barang dagangan Anda.

2.2. Semua Jenis Bisnis Butuh Online Presence

"Ah, bisnis saya kan hanya tempat makan lokal. Nggak butuh lah online segala."

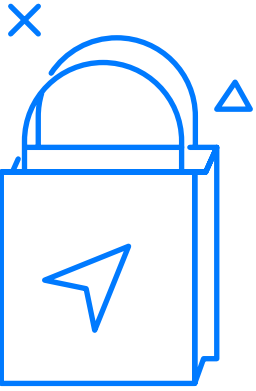
Hmmm, jika masih beranggapan seperti itu, sepertinya Anda perlu mengetahui fakta ini. 81 persen orang melakukan riset online. Menariknya, mereka melakukan riset online tidak hanya ketika akan berbelanja online saja.

Pengguna internet juga melakukan riset online ketika akan mengunjungi sebuah toko atau tempat makan.

Coba bayangkan, ketika orang-orang mencari bisnis Anda dan mereka tidak menemukannya di hasil pencarian. Apa yang akan mereka lakukan? Mereka punya banyak pilihan lain di internet yang menawarkan produk/jasa yang sama dengan milik Anda.

Anda tidak mau itu terjadi, bukan?

2.3. Belanja Online Makin Digemari



Pasar online Indonesia sedang tumbuh gencar-gencarnya. Bahkan diprediksi pada 2020, pasar online Indonesia akan punya 119 juta pelanggan dengan angka transaksi 65 miliar dollar AS. Cukup menggiurkan, bukan?

Bayangkan, dengan mendapatkan 1 persen dari keseluruhan pasar bisnis online saja, Anda sudah mendapatkan sekitar satu juta pelanggan. Dan tentunya, Anda bisa mendapatkan lebih dari itu, mengingat tren belanja online yang terus meningkat setiap tahunnya.

3 Cara Memulai Bisnis Online

Mulai membangun online presence untuk bisnis tidak sesulit yang Anda bayangkan. Anda bisa memulainya dengan tiga platform dasar untuk bisnis online. Ketiga platform tersebut adalah media sosial, Google Bisnisku, dan website. Di bab ini, Anda akan belajar bagaimana memulai bisnis online edngan tiga platform tersebut.

3.1. Buat Akun Media Sosial

Mudah dan gratis. Kedua faktor itulah yang membuat media sosial menjadi platform favorit para pebisnis online. Sebut saja Facebook, YouTube, Instagram, LINE, hingga Twitter. Anda pasti pernah setidaknya menemukan setidaknya satu atau dua akun online shop di media sosial tersebut.

Buat Anda yang sedang berencana membangun bisnis online, ada satu pertanyaan yang mengusik: media sosial mana yang harus saya gunakan?

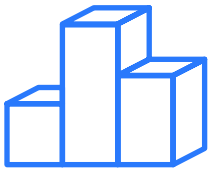
Tenang, Anda akan menemukan jawabannya di sini. Kami tidak akan mendikte media sosial mana yang harus Anda gunakan. Di sini kami akan memandu Anda menemukan media sosial yang paling tepat untuk bisnis Anda.

Bagaimana caranya? Caranya adalah dengan menggunakan Teknik *Bulls Eye*. *Bulls Eye* adalah teknik yang dirancang untuk menentukan media sosial yang paling efektif untuk sebuah bisnis atau perusahaan rintisan. Begini caranya:

Intinya teknik *Bulls Eye* adalah teknik yang digunakan untuk menentukan media sosial mana yang paling tepat untuk sebuah *start up*.

1 **Brainstorming**

Buat daftar semua media sosial yang mungkin digunakan dan tulis ide-ide yang bisa diaplikasikan



2 **Rank**

Kelompokkan semua media sosial sebelumnya ke dalam tiga kategori, yaitu *Inner Circle*, *Potential*, dan *Long Shot*.

3 **Prioritize**

Fokus pada *Inner Circle* saja dan harus ada tiga media sosial di kategori *Inner circle*, tidak lebih dan tidak kurang.

4 **Test**

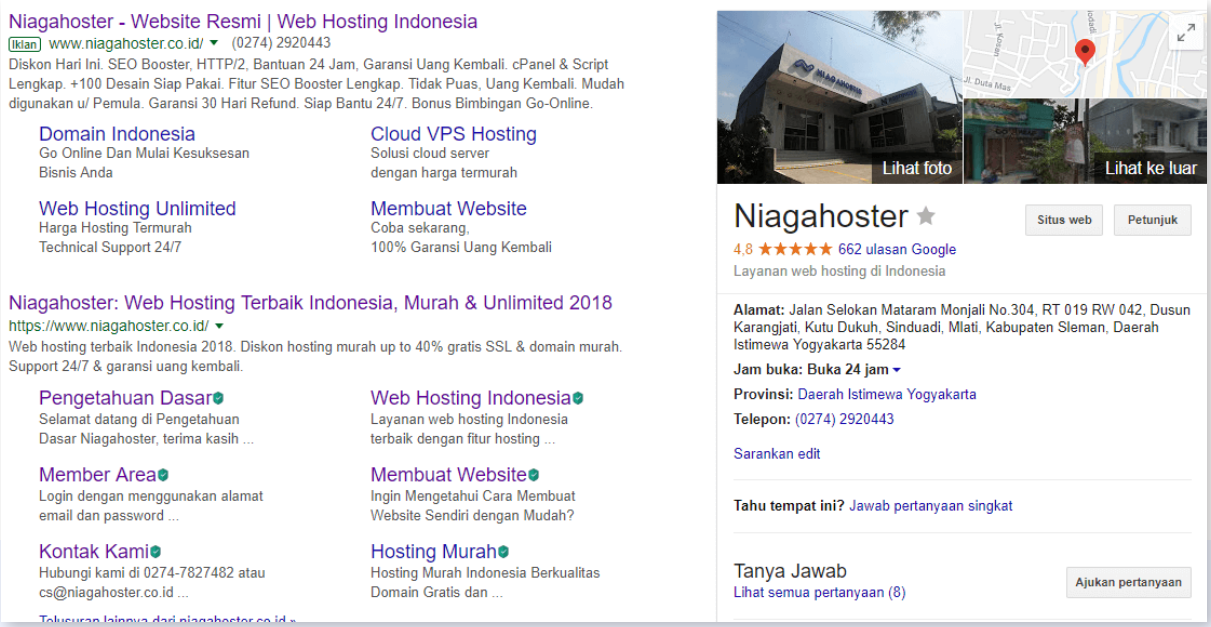
Terapkan uji coba ide-ide pada media sosial di kategori *Inner Circle* secara bersamaan.

5 **Focus On**

Tahap test akan menunjukkan satu media sosial yang paling efektif. Memaksimalkan pemasaran di satu media sosial tersebut.

3.2. Daftar Google Bisnisku

Ketika melakukan pencarian di Google, Anda bisa mendapatkan hasil seperti ini:



Yup, itu adalah salah satu fitur dari Google Bisnisku. Dengan Google Bisnisku, detail bisnis Anda bisa tampil secara lengkap di hasil pencarian Google. Selain itu, platform ini juga membantu Anda untuk memenangkan persaingan hasil pencarian lokal.

Masih ada banyak manfaat yang bisa Anda dapatkan dengan terdaftar di Google Bisnisku. Beberapa di antaranya adalah:

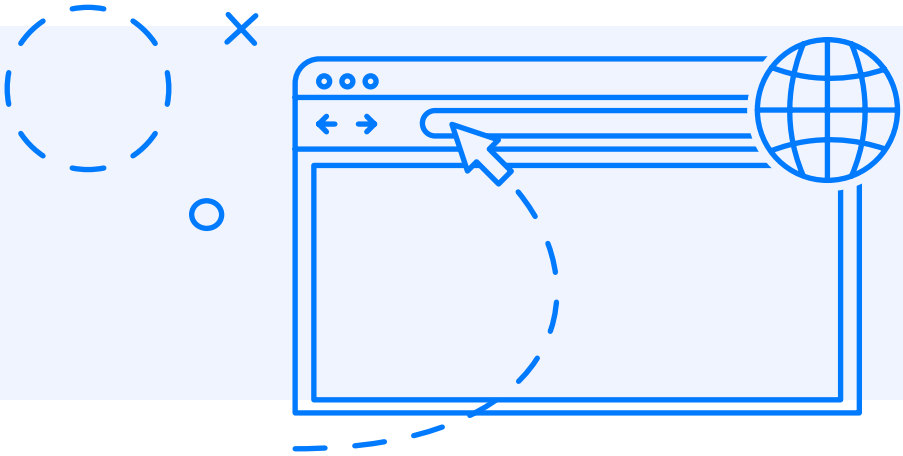
Menyediakan informasi valid kepada pelanggan. Google akan melakukan verifikasi terhadap semua pendaftar dan hanya akan

meloloskan bisnis dengan pemilik yang valid.

Bisnis Anda muncul di Google Maps. Dengan terdaftar di Google Bisnisku, secara otomatis bisnis Anda juga akan muncul di direktori Google Maps.

Mendapatkan review dari pelanggan. Setelah membeli produk Anda, pelanggan bisa membagikan pengalamannya di halaman Google Bisnisku milik Anda.

Menariknya lagi, Anda bisa membuat profil di Google Bisnisku tanpa dipungut biaya apa pun! Anda bisa membuat profil Google Bisnisku dengan mengikuti panduan di sini.



3.3. Buat Website

Platform terakhir dan yang paling penting dalam bisnis online adalah website. Banyak orang beranggapan seperti ini:

"Saya sudah cukup berjualan di marketplace."

Atau

"Ribet bikin website. Jualan via medsos aja."

Namun, apakah benar kenyataannya begitu?

Tentu tidak. Ada banyak manfaat yang bisa Anda dapatkan dengan

berjualan di website sendiri. Berikut adalah beberapa di antaranya:

Punya Toko Utama

Berjualan online tidak bisa bergantung pada satu platform saja. Ada marketplace, media sosial, hingga website yang bisa jadi lapak jualan online Anda. Namun, Anda harus punya satu toko utama untuk toko online Anda.

Apakah lapak di marketplace bisa jadi toko utama? Tentu saja tidak. Lapak itu bukan milik Anda. Sederhananya, Anda hanya menyewa "sepetak lapak" di marketplace. Untuk tetap bisa berjualan di sana Anda perlu mematuhi semua aturan dan ketentuan dari pemilik lapak.

Kalau begitu, apakah halaman media sosial bisa dijadikan toko utama? Jawabannya pun masih sama: tidak. Media sosial hanyalah salah satu dari sekian kanal marketing. Anda bisa menggunakannya untuk menjaring pelanggan, tapi bukan untuk dijadikan toko utama.

Jadi platform apa yang bisa dijadikan toko utama? Yup, website adalah platform yang bisa Anda manfaatkan sebagai toko utama. Mengapa? Karena website adalah platform yang Anda bangun sendiri. Semua aturan dan ketentuan bisa Anda atur sendiri tanpa campur tangan dari pihak lain.

Meningkatkan Kredibilitas

Salah satu kunci sukses dalam berbisnis online adalah mendapatkan kepercayaan pelanggan. Pelanggan hanya bisa melihat bisnis Anda dari layar mereka. Mereka butuh diyakinkan bahwa bisnis Anda memang

benar-benar nyata.

Sayangnya, media sosial saja tidak cukup untuk meyakinkan konsumen. Berdasarkan studi Verisign, 84 persen pelanggan lebih percaya pada bisnis yang punya website resmi. Website resmi membuat pelanggan Anda akan merasa lebih aman untuk bertransaksi dengan Anda.

Bisnis Anda Lebih Mudah Ditemukan di Google

Bisnis online yang baik adalah bisnis yang mudah ditemukan di Google. Mengapa? Sebab sekitar 81 persen pengguna melakukan riset di Google terlebih dahulu sebelum membeli sebuah produk.

Agar bisnis Anda mudah ditemukan di Google, hal pertama yang Anda butuhkan adalah website. Dengan website Anda bisa menjaring trafik organik Google dengan konten-konten menarik.

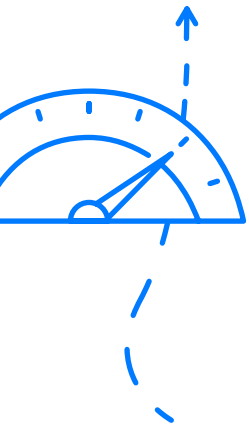
Kabar baiknya, Anda bisa membuat website sendiri dalam waktu singkat. Dengan kombinasi WordPress dan WooCommerce, Anda bisa membangun website toko online tanpa perlu pengetahuan coding atau programming sama sekali!

Anda bisa mulai membuat website toko online sendiri dengan mengikuti panduan lengkap di sini!

4 / Pondasi Website Bisnis Online

Membuat website tidak boleh setengah-setengah. Anda harus mengoptimalkan fungsi website semaksimal mungkin agar pelanggan Anda nyaman berbelanja di sana. Apa saja yang harus Anda lakukan agar website berjalan optimal? Berikut langkah-langkahnya

4.1. Tingkatkan Kecepatan Website



Pelanggan Anda adalah orang-orang yang tidak sabaran. Mereka ingin serba cepat. Menurut riset Google, pengguna internet Indonesia akan meninggalkan website yang loading lebih dari 3 detik.

Coba cek kecepatan loading website Anda. Apakah di atas 3 detik atau di bawah 3 detik?

Jika kecepatan loading sudah kurang dari 3 detik, Anda bisa sedikit lebih lega. Namun, apabila loading website Anda masih di atas 3 detik, tak perlu khawatir. Anda bisa meningkatkan kecepatan website Anda dengan tips dan trik dari kami.

4.2. Tingkatkan Keamanan Website

Selain kecepatan loading, keamanan website juga menjadi salah satu faktor penting pada website toko online. Pelanggan tidak ingin data-data pribadinya tersebar dan disalahgunakan oleh pihak tidak bertanggung jawab.

Anda perlu meyakinkan bahwa website toko online Anda aman untuk transaksi. Mereka perlu diyakinkan bahwa data mereka tidak disalahgunakan dan transaksi mereka aman. Bagaimana cara meningkatkan kualitas keamanan website toko online Anda?

Temukan penjelasan lengkapnya di ebook 25 Langkah Ampuh Mengamankan WordPress.

4.3. Siapkan Backup

"Sedia payung sebelum hujan"

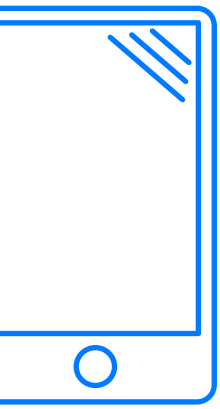
Begitu juga dengan mengelola website. Harus sedia "payung" sebelum "hujan". Payung yang dimaksud di sini adalah backup. Sedangkan hujan yang dimaksud di sini adalah hal-hal seperti error ketika update tema, terkena hack, atau diserang malware.

Jadi ketika hal-hal yang tidak diinginkan tersebut terjadi, Anda sudah punya cadangan data website. Dengan begitu, website tetap bisa berjalan secara normal. Dan yang terpenting adalah pelanggan Anda tidak terganggu ketika berbelanja di toko online Anda.

Anda bisa mengaktifkan plugin backup otomatis. Beberapa layanan hosting bahkan menyediakan fitur backup otomatis. Misalnya, di Niagahoster, Anda bisa mengaktifkan backup otomatis dengan mudah melalui member area.

4.4. Buat Website Mobile Friendly

Mobile, mobile, mobile!



Saat ini website toko online akan sulit memenangkan persaingan jika tidak mobile friendly. Sebab sebagian besar pengguna internet Indonesia mengakses internet melalui perangkat mobile.

Menurut riset Google pada 2018, sebanyak 93 persen pengguna internet Indonesia mengakses internet melalui smartphone.

Jadi membuat website mobile friendly bukan lagi pilihan, melainkan keharusan. Pastikan pelanggan Anda bisa mengakses website Anda baik di perangkat desktop maupun mobile. Untuk membuat website yang mobile friendly, Anda bisa mengikuti 11 tips dan trik ini.

Pilih Hosting Terbaik untuk Pondasi Website Bisnis Online yang Kuat

Supaya website bisnis online Anda punya pondasi yang kuat, Anda harus memilih hosting secara teliti. Pastikan hosting yang Anda pilih dapat menyediakan semua fitur yang Anda butuhkan. Setidaknya ada tiga fitur utama yang perlu Anda perhatikan saat memilih layanan hosting.

1 Fitur Kecepatan

Ingat, loading website Anda harus ada di bawah 3 detik. Jadi pilihlah layanan hosting dengan fitur kecepatan tinggi seperti LiteSpeed. LiteSpeed adalah server tercepat di dunia saat ini. Jika dikombinasikan dengan LiteSpeed Cache, kecepatan loading website Anda akan meningkat secara drastis!

2 Fitur Keamanan

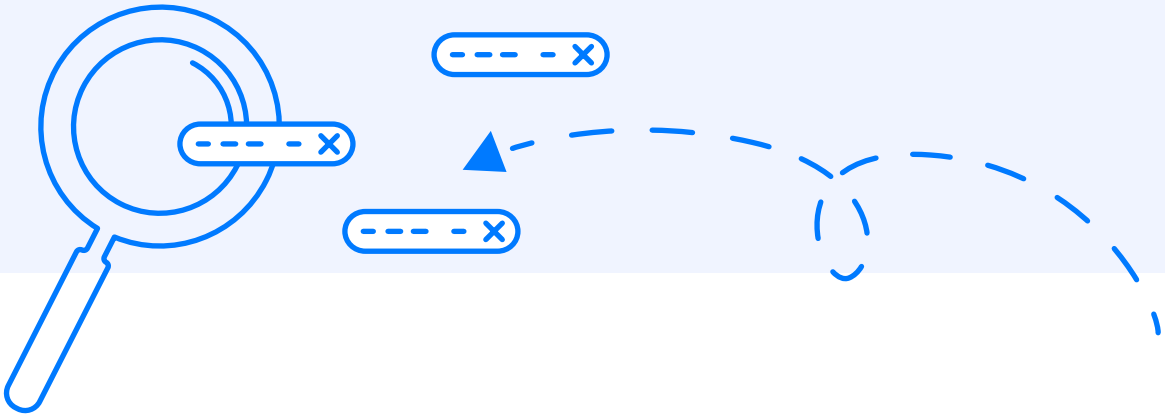
Dengan memilih web hosting yang tepat, Anda bisa menghindari potensi serangan keamanan. Pilihlah hosting dengan teknologi keamanan terbaik seperti Imunify360. Website Anda akan terhindar dari potensi serangan keamanan karena Imunify360 mampu mencegahnya sejak dini!

3 Fitur Backup

Melakukan backup rutin secara manual bisa merepotkan Anda. Sebagian besar waktu Anda tersita untuk mengurus bisnis sehingga backup data bisa terlupakan. Oleh karena itu, pastikan pilih hosting yang menyediakan backup dan restore otomatis. Jadi Anda bisa fokus mengurus bisnis tanpa perlu khawatir soal backup.

Pelajari Selengkapnya

5 Optimasi Penjualan Bisnis Online



Setelah membangun empat pondasi website toko online yang kuat, kini Anda bisa mulai mengoptimasinya untuk meningkatkan jumlah pelanggan dan tentu saja keuntungan.

5.1. SEO (Search Engine Optimization)

Ingin muncul di halaman pertama hasil pencarian Google?

Pasti mau, dong. Semua pemilik website toko online pasti ingin websitenya muncul di ranking pertama hasil pencarian Google. Dengan mendapatkan peringkat teratas hasil pencarian Google, kemungkinan untuk mendapatkan pelanggan lebih tinggi.

> *Menurut riset Infront Webworks, 29,6 persen trafik organik dikuasai oleh peringkat 1, 13,1 persen diambil peringkat kedua, dan 9,6 persen untuk peringkat ketiga hasil pencarian.*

Semakin tinggi peringkat Anda di hasil pencarian Google, semakin besar trafik yang akan datang. Namun, Anda tidak bisa hanya fokus pada trafik tinggi saja. Anda juga harus mendapatkan trafik yang potensial untuk membeli produk Anda.

Nah, di sinilah SEO dibutuhkan. Dengan Search Engine Optimization (SEO), Anda bisa mengoptimasi website agar mendapatkan trafik yang tinggi sekaligus potensial. Bagaimana cara mengoptimasi SEO?

Langkah-langkah optimasi SEO selengkapnya bisa Anda dapatkan di sini!

5.2. Social Media Marketing

Mengelola media sosial untuk bisnis tidak hanya berkutat pada posting konten saja. Ada serangkaian strategi yang perlu diterapkan agar media sosial bisnis Anda bisa mendatangkan rupiah.

Di awal tadi, Anda telah belajar Teknik Bulls Eye untuk menentukan media sosial mana yang paling efektif untuk bisnis Anda. Setelah itu, yang Anda butuhkan adalah strategi social media marketing.

Anda bisa belajar tentang social media marketing di sini. Melalui artikel tersebut, Anda akan belajar dari bagaimana cara riset audiens, cara membuat konten media sosial, hingga cara evaluasi performa media sosial untuk bisnis.

5.3. Blog Bisnis

Blog bukan hanya untuk kebutuhan personal. Bisnis Anda pun membutuhkan blog. Anda tidak bisa mengandalkan halaman produk saja untuk memenangkan persaingan di pencarian organik. Di sinilah peran blog begitu penting.

> *Pengunjung website bisnis yang punya blog 55 persen lebih tinggi dibanding bisnis tanpa blog.*

Diperlukan banyak konten menarik untuk bisa muncul di peringkat teratas hasil pencarian Google. Sayangnya website toko online Anda hanya terbatas untuk menampilkan produk. Lalu di mana Anda bisa menerbitkan banyak konten menarik?

Yup, benar, di blog. Anda bisa membuat blog yang isinya berkaitan dengan apa yang Anda jual. Dari konten-konten tersebut, Anda bisa mengarahkan pengunjung untuk membeli produk Anda. Itu adalah

gambaran sederhana bagaimana blog bisnis bekerja.

5.4. Email Marketing

Popularitas email sebagai kanal marketing memang relatif lebih kecil dibanding media sosial. Akan tetapi, dibanding media sosial, ternyata email marketing bisa lebih efektif, lho!

Menurut McKinsey and Company, email marketing 40 kali lebih efektif untuk conversion dibanding Facebook dan Twitter.

Sama seperti kanal marketing lainnya, Anda membutuhkan strategi yang matang untuk bisa mendapatkan hasil optimal dari email marketing. Kabar baiknya, Anda bisa mempelajari strategi email marketing di sini.

Anda akan belajar bagaimana memilih email marketing tools yang tepat, cara memperbanyak mailing list, cara mengelompokkan konsumen, cara membuat konten email, hingga mengevaluasi performa email marketing.

5.5. Analisis Website Menggunakan Google Analytics

Ingin mengubah strategi marketing? Gunakan data!

Mau mengubah desain website? Gunakan data!

Mau menambah/mengurangi produk? Gunakan data!

Keputusan apa pun yang akan Anda ambil untuk bisnis online harus berdasarkan data. Pertanyaannya di mana Anda bisa mendapatkan data untuk analisis perkembangan website toko online Anda? Jawabannya ada di Google Analytics.

Dengan Google Analytics, Anda bisa mendapatkan data yang bisa digunakan untuk menganalisis performa website toko online Anda. Dari jumlah pengunjung, asal pengunjung, hingga halaman produk mana yang paling menghasilkan, bisa Anda dapatkan di Google Analytics.

Belum familiar dengan Google Analytics? Tak perlu khawatir! Anda dapat mempelajari bagaimana cara menggunakan Google Analytics secara lengkap di artikel ini.

6 Sukses Bisnis Online Bersama Niagahoster!

Membuat website toko online adalah investasi jangka panjang. Semuanya harus dipikirkan matang-matang, termasuk dalam pemilihan hosting. Hosting berperan penting terhadap kesuksesan website toko online yang Anda bangun.

Hosting yang Anda gunakan akan berpengaruh terhadap kecepatan loading website, keamanan website, hingga uptime website. Oleh karena itu, Anda harus memilih hosting yang bisa membuat website Anda loading cepat, terlindung dari malware, dan tentu selalu uptime.

Kabar baiknya, Anda bisa mendapatkan semua itu di Niagahoster!

Didukung teknologi LiteSpeed, web server tercepat di dunia, hosting Niagahoster akan membuat loading website Anda semakin cepat.

Dari sisi keamanan, Niagahoster menggunakan Imunify360 yang akan melindungi website Anda dari serangan malware yang berbahaya.

Terakhir, Niagahoster didukung oleh Data Center Indonesia Tier 4 yang memungkinkan website Anda untuk selalu online dengan uptime 99,98 persen!