

Analisis Strategi Bisnis Online Melalui Pemasaran Online

Marsyeli^{1*}, Nurasha Alfahira², Tasya Widyana³

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara¹²³,

marsyeli332@gmail.com, nurashaalfahirasiregar@gmail.com, tasyawidyana24@gmail.com

Informasi Artikel	Abstract
E-ISSN : 3026-6874 Vol: 1, No: 2, Desember 2023 Halaman :899-907	<i>This research aims to describe or explain literature studies about online business, world market internet strategies for starting an online business, types of online business, and how to succeed in online business ventures. This research method uses a library research method or literature study based on literature review through book reviews and journals. The research steps start from collecting articles, reducing articles, discussing and concluding. The research results show that online business can have a positive influence on increasing social media with the existence of e-commerce through world market businesses with opportunities for the future. Online business can be achieved by anyone as long as we know about the ins and outs of online business from now to the future.</i>
Keywords: Strategy Online Business Online Marketing	

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan atau menjelaskan kajian literatur tentang bisnis online, internet pasar dunia strategi memulai bisnis online, Jenis-jenis bisnis online, dan cara sukses usaha bisnis online. Metode penelitian ini menggunakan metode studi kepustakaan (library research) ataupun studi literatur dengan berbasis kajian pustaka melalui bedah buku dan jurnal-jurnal. Langkah-langkah penelitian dimulai dari pengumpulan artikel, reduksi artikel, pembahasan dan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwasannya bisnis online dapat berpengaruh positif terhadap Peningkatan media sosial dengan adanya e-commerce melalui bisnis pasar dunia dengan adanya peluang untuk masa depan. Bisnis online dapat di capai oleh siapa saja selama kita tahu tentang seluk beluk bisnis online dimasa sekarang hingga di masa depan.

Kata Kunci : Strategi, Bisnis Online, Pemasaran Online

PENDAHULUAN

Bisnis online dapat mengacu pada sejarah dan perkembangan bisnis pada platform digital atau internet. Bisnis online telah berkembang pesat dalam beberapa tahun terakhir karena semakin banyak orang menggunakan Internet untuk berbelanja dan mencari informasi. Bisnis online dapat mencakup berbagai jenis produk dan layanan, seperti e-commerce, layanan keuangan, dan aplikasi seluler. Memahami tren dan perubahan bisnis online penting untuk menjadikan bisnis Anda lebih kompetitif dan sukses di pasar digital.

Saat ini banyak sekali pebisnis yang memulai bisnisnya secara online. Hal ini dapat menjadi peluang untuk memotivasi para pebisnis untuk memulai bisnis berbasis online atau memanfaatkan internet sebagai media dalam menjalankan bisnisnya. Media sosial seperti Facebook, Instagram, WhatsApp, dan Line telah memberikan kontribusi yang besar terhadap perkembangan bisnis online. Dengan berkembangnya media sosial yang dapat digunakan untuk bisnis, perusahaan berupaya memahami data statistik mengenai penjualan online. Berbagai fitur media sosial telah menciptakan fenomena baru di kalangan pengguna internet karena dapat mendorong berbagai kalangan untuk sukses dalam bisnis toko online dengan memanfaatkan telepon genggam (smartphone) sebagai media bisnis toko online. (Ratnasari, 2017).

Bisnis online adalah suatu bentuk bisnis yang dilakukan melalui internet. Bisnis online telah berkembang pesat dalam beberapa tahun terakhir karena kemajuan teknologi dan perubahan perilaku konsumen yang menyebabkan peningkatan tren penggunaan Internet untuk berbelanja dan bertransaksi. Alasan di balik bisnis online antara lain perkembangan teknologi Internet, peningkatan jumlah pengguna Internet, dan perubahan perilaku konsumen yang meningkatkan kecenderungan membeli dan bertransaksi melalui Internet. Bisnis online juga menawarkan keuntungan seperti biaya yang lebih rendah, kemampuan menjangkau pasar yang lebih luas, dan kemampuan cepat beradaptasi terhadap perubahan pasar dan tren konsumen. Bisnis internet, saya rasa Anda sering mendengar kata ini akhir-akhir ini, tetapi ini juga merupakan industri dengan potensi bisnis yang besar. Hal ini terjadi

bersamaan dengan tren belanja online yang kini banyak digunakan oleh masyarakat di seluruh dunia, termasuk Indonesia. Akibatnya, banyak perusahaan yang awalnya beroperasi secara offline mulai beralih ke online secara massal. Inovasi dan kreativitas dalam dunia teknologi informasi telah menciptakan peluang usaha, sehingga terpuruknya industri menyebabkan berkurangnya tenaga kerja sehingga berdampak pada perekonomian nasional. Suka atau tidak suka, fasilitas internet banyak digunakan dalam bisnis. (Situmeang, 2018).

METODE

Penelitian ini termasuk kedalam jenis penelitian studi kepustakaan (*library research*). Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini berupa deskriptif kualitatif. Adapun jenis penelitian ini dilakukan dengan mengumpulkan data atau karya tulis ilmiah yang bertujuan agar obyek penelitian atau pengumpulan data yang bersifat kepustakaan, atau library research, yaitu penelitian yang dilakukan berdasarkan mengumpulkan data atau karya tulis ilmiah yang bertujuan dengan obyek penelitian atau pengumpulan data yang bersifat kepustakaan, dan juga telaah yang dilakukan untuk memecahkan suatu problem yang pada umumnya tertumpu oleh penelaahan kritis serta mendalam pada bahan-bahan pustaka yang relevan.. pendekatan deskriptif kualitatif yang kami gunakan untuk mengkaji tentang analisis strategi bisnis online melalui pemasaran online. Data-data yang diteliti berupa buku, artikel jurnal, dan sumber-sumber lain yang relevan dengan judul penelitian kami yang berjudul analisis strategi bisnis online melalui pemasaran online. Penulis mengumpulkan dan menganalisis data- data yang bersumber dari berbagai literatur, buku-buku, dan artikel jurnal yang membahas tentang strategi bisnis online.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengertian Bisnis Online

Bisnis adalah suatu organisasi yang memperoleh keuntungan dengan menjual barang dan jasa kepada konsumen atau badan usaha lainnya. Kata bahasa Inggris "business" berasal dari akar kata "busy", yang berarti "sibuk" dalam konteks individu, komunitas, atau sosial. Dengan kata lain, mereka sibuk dengan aktivitas dan tugas yang mendatangkan keuntungan. Bisnis dalam arti luas adalah istilah umum yang menggambarkan setiap aktivitas atau organisasi yang menghasilkan barang dan jasa dalam kehidupan sehari-hari. (Amirullah, 2005).

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), Bisnis adalah suatu usaha komersial dalam dunia perdagangan, bidang bisnis, dan bisnis komersial. Meskipun kata "online" merupakan kategori serapan linguistik yang terjemahan maknanya terjadi dalam suatu jaringan, sehingga Fathul mengungkapkan bahwa bisnis online merupakan kegiatan komersial yang dilakukan dalam jaringan. Senada dengan pernyataan sebelumnya, Suyanto mengungkapkan bisnis online suatu aktivitas jual beli atau pertukaran produk, jasa dan informasi menggunakan internet.

Menurut Boone (2007), bisnis (business) terdiri dari seluruh aktivitas dan usaha untuk mencari keuntungan dengan menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan bagi sistem perekonomian, beberapa bisnis memproduksi barang berwujud sedangkan yang lain memberikan jasa.

Media online adalah media massa yang terdapat di Internet. Sama halnya dengan media massa, media online juga mengadopsi prinsip jurnalistik dalam sistem kerjanya. Internet sebagai media online merupakan media baru. Internet memiliki beberapa karakteristik: Seperti Media berbasis teknologi, sifat fleksibel, kemungkinan interaktif, fitur privat, rendahnya regulasi publik dan jaringan. Internet juga menciptakan gerbang baru bagi organisasi yang dapat diakses secara global dari berbagai belahan dunia. Sifat interaktif Internet, bila digunakan dengan tepat, dapat menjadi sarana yang efektif untuk membangun dan memelihara hubungan yang saling menguntungkan. (Assumta, 2002).

Bisnis online adalah suatu bisnis yang dijalankan secara online melalui jaringan internet, dan informasi yang disampaikan atau dijual biasanya menggunakan website, jejaring sosial, dan forum jual beli. Bisnis online adalah aktivitas bisnis yang melibatkan penyediaan layanan dan produk,

berpartisipasi, bernegosiasi, dan aktivitas perdagangan melalui Internet. Bisnis online mengacu pada sistem dan metode pemasaran yang memanfaatkan fasilitas internet. Bisnis online juga sangat mudah dan tidak membutuhkan biaya yang besar seperti menyewa tempat yang luas atau persediaan yang banyak. (W, 2019).

Bisnis online adalah bisnis yang menggunakan media internet untuk menjual produk dan jasa. Media internet dapat diakses melalui smartphone, tablet, komputer, dan perangkat yang terhubung ke internet. Produk yang dijual kini bisa berupa barang, produk digital, atau jasa. Contoh produk antara lain produk elektronik, pakaian, aksesoris, makanan, dll. Untuk produk digital seperti video, audio, software, foto, dan e-book. Sedangkan jasanya meliputi jasa pembuatan website, periklanan, penerjemahan, desain grafis, dan lain-lain.

Bisnis online, terutama dalam hal produk, membutuhkan pihak ketiga. Pihak ketiga adalah perusahaan kurir yang mengirimkan produk seperti JNE, TIKI, POS, dll. Untuk produk digital, pelanggan dapat menggunakan fasilitas download langsung di Internet. Namun, dalam hal produk jasa, berbeda-beda tergantung pada jenis layanan yang diberikan. (hendarsyah, 2015).

Perdagangan secara tradisional dilakukan dalam sistem perdagangan dimana pembeli dan penjual bertemu secara tatap muka. Produk yang akan dijual letaknya dekat dengan pembeli, sehingga pembeli dan penjual beralih ke sistem online dimana tidak melakukan transaksi penjualan secara tatap muka, melainkan hanya bertransaksi dengan foto dan deskripsi produk. Hal ini akan dijelaskan pada deskripsi produk. (Sukirno, 2006).

Orang-orang memerlukan Internet untuk berbisnis dan mengambil tindakan di mana saja, tanpa terikat pada suatu lokasi. Mal telah berkembang menjadi tujuan belanja elektronik di mana barang-barang dibeli dan dijual melalui Internet. Dengan mengatasi masalah hambatan geografis, banyak perusahaan yang mencoba mengandalkan media ini untuk menjual produknya. E-commerce mengacu pada pertukaran informasi bisnis dan memelihara hubungan bisnis dengan melakukan transaksi komersial melalui Internet. Segmen pasar bisnis online sangat luas dan tidak hanya menjangkau dalam kota saja melainkan seluruh Indonesia bahkan hingga luar negeri. Hanya ada satu syarat yang perlu dipenuhi: akses internet lancar. Transaksi yang dapat dilakukan kapanpun, dimanapun, dengan fleksibilitas waktu dan tempat, sepenuhnya bergantung pada penjual. Tempat belanja sudah menjadi tempat belanja elektronik dan segala sesuatu bisa diperjualbelikan di internet. Dapat kita simpulkan bahwa bisnis online merupakan suatu kegiatan pemasaran yang dilakukan melalui platform media massa (Jihan Septian, 2021).

Internet Pasar Dunia

Pasar Dunia Internet (pasar global) adalah pasar yang diciptakan melalui Internet dan dapat diakses oleh konsumen di seluruh dunia. Internet memungkinkan bisnis menjangkau pasar yang lebih besar dan menawarkan produk dan layanan mereka kepada konsumen di seluruh dunia. Internet Pasar Dunia juga memungkinkan konsumen membeli produk dan layanan dari perusahaan di luar negara mereka, sehingga meningkatkan pilihan pembelian mereka. Pasar Dunia Internet, juga dikenal sebagai Pasar Dunia Online atau Pasar Digital Global, adalah pasar yang memungkinkan pembeli dan penjual dari seluruh dunia melakukan transaksi bisnis secara elektronik melalui Internet. Pasar ini tidak dibatasi oleh batas geografis dan memungkinkan bisnis menjangkau khalayak luas di seluruh dunia. Pasar Internet global telah berkembang pesat dalam beberapa tahun terakhir karena pertumbuhan e-commerce dan meningkatnya penetrasi Internet global. Pasar ini menawarkan berbagai macam produk dan layanan, termasuk barang fisik, layanan digital, dan konten hiburan.

Internet dapat diibaratkan sebagai pasar global dimana orang-orang dari seluruh dunia dapat melakukan transaksi bisnis dengan cepat dan mudah. Ada banyak informasi di internet, dan Anda dapat dengan mudah mencarinya. Jika Anda memerlukan informasi spesifik, Anda dapat dengan mudah mencarinya di Internet. Mesin pencari seperti Google menempatkan jendela informasi dunia di ujung jari Anda (Husinsah, 2020).

Mengingat tren ini, banyak orang yang beralih ke internet untuk mempromosikan berbagai produk dan layanan yang mereka tawarkan. Perdagangan melalui Internet menawarkan banyak kemudahan, antara lain: Misalnya: Menerima informasi produk atau layanan yang lengkap serta menghemat waktu dan uang. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa mekanisme pasar antara penawaran dan permintaan serta interaksi antara penjual dan pembeli dapat dengan mudah ditemukan dan diterapkan di Internet (Pribadi, 2014).

Strategi Memulai Bisnis Online

Seiring berjalannya waktu, seiring dengan berkembangnya masyarakat, kebutuhan kita pasti semakin meningkat, dan mereka yang ingin memulai bisnis online juga menghadapi kesulitan-kesulitan yang tidak kita sadari. Pelaku usaha yang melakukan sebagian atau seluruh kegiatan usahanya melalui internet dapat dikatakan sebagai pebisnis online. Kegiatan bisnis ini meliputi jual beli produk dan barang secara online, penyediaan jasa secara online, dan masih banyak jenis bisnis lainnya yang terdapat di Internet di berbagai sektor industri. Aktivitas bisnis online bisa bermacam-macam bentuknya, antara lain website, toko online, blog, bahkan akun media sosial. Siapapun yang ingin memulai bisnis online berarti bersedia mengambil risiko dengan memperkenalkan produk dan teknologi inovatif ke dalam ekonomi online. Orang yang cukup berani mengambil risiko memulai bisnisnya dengan berbagai cara. Mengambil risiko berarti mandiri secara mental dan tidak takut memulai bisnis meski dalam keadaan yang tidak menentu (Wahyuningsih, 2020). Orang yang ingin memulai bisnis online dapat menghasilkan ide dan inovasi kreatif, mengambil keputusan berbeda, dan pada akhirnya berkontribusi kepada masyarakat secara keseluruhan (Ardiansyah, 2020). Dengan cara ini, perusahaan, berapapun ukurannya, dapat menghasilkan keuntungan besar jika mereka mengeluarkan ide-ide kreatif dan inovatif serta berupaya (Rahadi & Susilowaty, 2018). Pengusaha sukses datang dari berbagai latar belakang, namun mereka adalah orang-orang yang memiliki kemauan kuat dan keinginan untuk berjuang keras, bekerja sungguh-sungguh dan menciptakan nilai tambah (Nasution, 2022).

Namun, untuk memulai bisnis online dengan strategi ini, Anda perlu mengambil langkah yang tepat agar bisnis Anda tetap berkembang. Memulai bisnis online merupakan tantangan yang menarik dan menguntungkan, namun kesuksesan memerlukan strategi yang matang. Beberapa strategi untuk membantu Anda ketika memulai bisnis online antara lain::

1. Menentukan produk atau layanan yang akan ditawarkan:
Langkah pertama dalam memulai bisnis online adalah menentukan produk atau layanan apa yang akan anda tawarkan. Anda perlu mempertimbangkan tidak hanya minat dan keterampilan Anda, tetapi juga potensi pasar dan persaingan industri.
2. Membuat rencana bisnis yang jelas dan terukur:
Setelah anda memutuskan produk atau layanan yang ingin anda tawarkan, anda perlu membuat rencana bisnis yang jelas dan terukur. Rencana bisnis harus mencakup tujuan bisnis, strategi pemasaran, proyeksi biaya dan pendapatan.
3. Membuat situs web atau platform online untuk bisnis Anda:
Setelah anda memiliki rencana bisnis yang jelas, langkah selanjutnya adalah membuat website atau platform online untuk bisnis anda. Anda membuat situs web sendiri atau menggunakan platform e-commerce yang sudah ada.
4. Membuat strategi pemasaran online yang efektif:
Setelah anda membangun situs web atau platform online, Anda perlu mengembangkan strategi pemasaran online yang efektif. Strategi pemasaran online yang efektif mencakup optimasi mesin pencari (SEO), periklanan online, dan media sosial.
5. Menjaga hubungan baik dengan pelanggan dan memperluas jaringan bisnis anda:
Setelah memulai bisnis online, anda perlu menjaga hubungan baik dengan pelanggan dan memperluas jaringan bisnis anda. Anda dapat memanfaatkan email marketing dan media sosial untuk menjaga hubungan baik dengan pelanggan dan memperluas jaringan bisnis anda.

Di era jejaring sosial saat ini terjadi perubahan paradigma pemasaran dari pemasaran tradisional (offline) menjadi pemasaran modern (online). Salah satu media pemasaran online adalah media sosial. Media sosial sebagai bagian dari Internet telah membawa perubahan dalam komunitas sosial Indonesia, termasuk komunitas bisnis Indonesia. Anda dapat menerapkan strategi pemasaran online berikut ini::

1. Memiliki e-mail, baik yahoo, gmail atau lainnya
Email merupakan email yang berfungsi sebagai sarana penyampaian pesan untuk berkomunikasi, dan memiliki akun tersendiri adalah wajib.
2. Segera bangun toko online, baik melalui jejaring sosial, blog maupun web.
Bangun toko online di sosial media, baik itu facebook, instargram dll.
3. Lakukan promosi online yang gencar
Keberhasilan suatu perusahaan dapat diukur dari seberapa besar upaya yang dilakukan dalam pemasaran. Gunakan upaya pemasaran kreatif untuk membuat pengguna internet melihat produk yang anda tawarkan.
4. Perpaduan pemasaran online dan dunia nyata
Jika sudah pada tahap ke pemasaran online, jangan tinggalkan pemasaran offline atau pemasaran nyata. Lakukan keduanya supaya hasil yang diperoleh lebih maksimal.
5. Memperbanyak relasi jaringan dunia maya
Sebelum yakin untuk menjalankan bisnis online, anda harus memiliki relasi yang kuat di dunia maya atau online. Misalnya beberapa akun sosial media anda memiliki teman yang banyak atau bahkan sudah penuh, agar semakin banyak yang mengetahui perihal bisnis anda.
6. Jujur
Persiapan akhir yang ampuh untuk menuju sukses adalah jujur. Kita tidak boleh melakukan pembohongan terhadap pelanggan kita dan produk yang kita jual memang baik dan benar adanya, karena sesuatu yang didasari dengan kejujuran maka akan baik hasilnya (Budi Harto, 2021).

Media sosial semakin banyak digunakan masyarakat tidak hanya untuk menghubungkan teman jauh dan saudara, namun juga sebagai media untuk mengembangkan bisnis. Di era teknologi saat ini, Internet dianggap sebagai media komunikasi yang murah dan tersedia di perangkat seluler. Aktif di media sosial merupakan salah satu cara untuk membangun hubungan baik dengan konsumen dan semakin mengembangkan bisnis online anda. Selain itu, media sosial memungkinkan anda menerima umpan balik dan komunikasi dengan mudah dan cepat dari pelanggan dan mitra bisnis online anda. Jadi ketika mengembangkan bisnis online anda, anda memerlukan cara untuk mengoptimalkan media sosial anda dengan cara berikut ini::

1. Konsistensi
Manfaatkan waktu yang anda miliki setiap hari untuk terus menggarap bisnis anda di media sosial. Dengan membuat media sosial tampak menarik dan bermanfaat, Anda dapat membuat konsumen tertarik untuk mempelajari lebih lanjut tentang bisnis anda.
2. Beri sentuhan personal pada setiap konten media sosial
Sama seperti pebisnis yang mempunyai kepribadiannya masing-masing, setiap orang juga mempunyai individualitasnya masing-masing. Hal ini sangat penting ketika membangun branding perusahaan anda. Karakteristik yang diberikan pada setiap konten yang ada membuat pemilik bisnis dapat dikenali oleh pengguna media sosial dan membantu konsumen merasa lebih dekat dan mempercayai pemilik bisnis.

Jenis-Jenis Bisnis Online

- **Affiliate Marketing**

Affiliate marketing adalah bisnis online tempat Anda menghasilkan uang dengan mempromosikan produk dan layanan orang lain dan menerima komisi untuk setiap penjualan yang dilakukan melalui tautan afiliasi Anda. Misalnya, jika seseorang merekomendasikan produk atau layanan tertentu melalui blog, media sosial, atau situs webnya, dan seseorang membeli produk atau

layanan tersebut melalui tautan afiliasi Anda, orang yang membuat rekomendasi tersebut akan menerima komisi penjualan. Pihak yang bertindak sebagai pemasar/penjual suatu situs usaha tertentu dalam bentuk kerjasama/kemitraan. Pihak ini menerima imbalan berupa komisi apabila produk yang dipasarkan terjual. Besaran komisi merupakan persentase dari harga produk, namun besarnya berbeda-beda tergantung ketentuan kerjasama masing-masing website. Produk tersebut biasanya berupa barang non fisik berupa e-book, website bisnis investasi, atau situs toko online yang menjual barang non fisik.

Contoh dari Affiliate Marketing adalah amazon.com.

- **Reseller**

Reseller hampir sama dengan pemasaran afiliasi, tetapi Anda biasanya harus membeli produk mereka dan tetap berpegang pada sistem yang mereka buat sebelum Anda dapat berpartisipasi. Reseller adalah orang atau perusahaan yang membeli produk dari produsen atau distributor dan menjualnya kembali dengan harga lebih tinggi untuk mendapatkan keuntungan. Reseller biasanya tidak memproduksi produk sendiri, melainkan membelinya dari produsen atau pengecer dan menjualnya kembali ke konsumen akhir dengan harga lebih tinggi.

Contoh dari Reseller adalah bisa berupa toko online yang menjual produk-produk dari produsen atau distributor dengan harga yang lebih tinggi dari harga beli, sehingga bisa mendapatkan keuntungan dari selisih harga. Sebagai contoh, ada toko online yang menjual produk fashion seperti baju, celana, atau sepatu dari produsen atau distributor tertentu dengan harga yang lebih tinggi dari harga beli, sehingga bisa mendapatkan keuntungan dari selisih harga tersebut.

- **Produk Informasi**

Merupakan kegiatan menjual informasi, dimana seseorang dengan keahlian tertentu dapat menjualnya dengan membuat e-book tutorial atau mengelola website, Pengelola anggota membayar anggota jika ingin membaca informasi dari pengelola anggota. Selain itu, produk informasi adalah produk yang memuat informasi atau informasi dalam bentuk digital, seperti buku elektronik, video, atau kursus online. Produk informasi ini biasanya dibuat oleh individu atau perusahaan dengan keahlian atau pengetahuan di bidang tertentu dan dapat dijual secara online dengan harga tertentu.

Contoh produk informasi antara lain e-book tentang kesehatan, kursus online tentang desain grafis, atau video tutorial tentang memasak. Produk informasi ini biasanya dibuat oleh individu atau perusahaan yang memiliki keahlian atau pengetahuan khusus di bidang tertentu, dan dapat dijual secara online dengan harga tertentu.

- **Bisnis iklan (Advertising)**

Bisnis iklan adalah Perusahaan periklanan bisnis yang menghasilkan uang dengan menampilkan iklan produk atau layanan tertentu di media seperti televisi, radio, internet, atau media cetak. Kegiatan promosi ini biasanya dilakukan oleh perusahaan atau individu yang ingin mempromosikan produk atau jasanya kepada khalayak luas. Bisnis ini sangat beragam, saat ini periklanan sedang ramai dan banyak dilakukan dengan membuat website yang mempertemukan pengiklan dan penerbit.

Contoh bisnis iklan bisa berupa agensi periklanan yang membantu perusahaan dalam membuat kampanye iklan dan menempatkannya di media yang tepat, atau platform iklan online seperti Google Ads atau Facebook Ads yang memungkinkan perusahaan mempromosikan produk atau layanan mereka secara online. Ada juga bisnis iklan di media seperti televisi, radio, atau media cetak seperti koran atau majalah.

- **Toko Online**

Toko online adalah bisnis yang menjual produk atau jasa melalui platform online, seperti website atau aplikasi. Pelanggan dapat membeli produk atau layanan ini secara online dan produk akan dikirim ke alamat pilihan anda. Toko online dapat menjual berbagai produk atau jasa, seperti fashion, makanan, elektronik, atau jasa. Penjualan barang nyata melalui media internet. Toko online

menampilkan gambar, harga dan cara pemesanan berbagai produk melalui website. Penawaran ini juga berisi informasi tentang aturan bisnis dll.

Contoh dari toko online yaitu Tokopedia, Bukalapak, Shopee, Lazada, dan masih banyak lagi. Semua toko online ini menjual berbagai jenis produk atau layanan, seperti fashion, makanan, elektronik, atau jasa.

- **Jasa Online**

Jasa online adalah layanan yang diberikan individu atau perusahaan kepada pelanggan di Internet. Jasa ini dapat berupa jasa desain grafis, jasa penulisan artikel, jasa penerjemahan atau jasa konsultasi bisnis. Pelanggan dapat mengakses layanan online ini dengan menghubungi penyedia layanan melalui platform online seperti website atau aplikasi. Layanan online memberikan layanan yang dibutuhkan para pebisnis lainnya. seperti jasa web hosting, jasa pembuatan website atau desain web, jasa kursus online seperti kursus bahasa pemrograman, jasa konsultasi dan masih banyak lagi yang lainnya.

Contoh dari jasa online yaitu jasa desain grafis, jasa penulisan artikel, jasa penerjemahan, jasa konsultasi bisnis, dan masih banyak lagi. Ada banyak platform yang menyediakan jasa online ini seperti Upwork, Freelancer, dan Fiverr. Pelanggan dapat menggunakan jasa online ini dengan menghubungi penyedia jasa melalui platform online tersebut (Firdausi Aulia Rahmania, 2023).

Cara Sukses Usaha Bisnis Online

Berikut penjelasan lengkap tentang cara sukses bisnis online. Pada artikel kali ini kami akan menjelaskan 10 cara sukses bisnis online yang pasti akan menguntungkan anda, yaitu adalah sebagai berikut:

1. **Tentukan Tujuan**
Saat menentukan tujuan ini, Anda harus memikirkan terlebih dahulu tujuan bidang bisnis online mana yang ingin anda tekuni. Misalnya saja bisnis online jualan baju melalui facebook, toko online membuat blog, bisnis online melalui twitter, dan lain sebagainya. Dengan menetapkan tujuan bisnis online tentunya akan mempengaruhi keberhasilan bisnis online yang akan dijalankan nantinya.
2. **Riset Pasar**
Saat menentukan tujuan ini, anda harus memikirkan terlebih dahulu bisnis online seperti apa yang ingin anda lakukan. Misalnya bisnis online jualan baju melalui facebook, toko online membuat blog, bisnis online melalui twitter, dan lain sebagainya. Penetapan tujuan bisnis online tentunya akan mempengaruhi keberhasilan bisnis online yang akan diluncurkan nantinya.
3. **Jangan Ditunda**
Jika anda sudah mempunyai tujuan bisnis internet, ambillah sekarang dan wujudkan. Jangan menunda. Karena seringkali sesuatu yang tertunda tidak terjadi. Selain itu, jika anda sudah mempunyai ide, implementasikan sekarang juga, jangan ditunda-tunda.
4. **Lakukan Bertahap**
Menjalankan toko online bukanlah pekerjaan dalam semalam. Namun, ini adalah pekerjaan yang membutuhkan konsistensi dan dilakukan terus-menerus. Pengusaha internet selalu memiliki langkah tambahan yang harus diambil untuk membuat bisnis online mereka lebih sukses.
5. **Perluas Jaringan**
Sahabat, kawan dan jaringan adalah perpanjangan tangan kebahagiaan yang telah diatur tuhan. Semakin banyak jaringan yang anda miliki, semakin banyak pula pintu kebahagiaan yang mengalir kepada anda.
6. **Marketing**

Pemasaran adalah mesin segala jenis bisnis, termasuk bisnis online. Dalam dunia bisnis apapun, pemasaran adalah tenaga penjualan yang utama, jangan bosan dengan pemasaran. Bahkan perusahaan besar pun tidak pernah bosan dalam melakukan pemasaran.

7. Berani Ambil Resiko

Selalu ada risiko dalam setiap aktivitas, baik risiko terbaik maupun risiko terburuk. Tergantung bagaimana kita memandang risiko, terutama risiko buruk. Para ahli mengatakan bahwa orang sukses adalah mereka yang berani mengambil risiko.

8. Harus Fokus

Jangan hanya mengubah arah. Fokus pada bisnis online anda. Banyak sekali “godaan” dalam bisnis internet dan disinilah FOKUS anda akan diuji.

9. Jangan Bosan

Terkadang anda bisa bosan karena harus melakukan ini atau itu agar bisnis online anda tetap berjalan. Kebosanan adalah sifat yang sangat manusiawi. Namun, untuk bisa sukses, anda harus bisa dengan mudah mengatasi kecenderungan bosan. Dalam hidup ini terkadang kita merasa bosan, terkadang hanya karena makan. Namun jangan sampai bosan, carilah variasi lain agar tidak bosan (Nasution F. H., 2019).

Berdasarkan analisis yang dilakukan peneliti bahwasanya analisis strategi bisnis online melalui pemasaran online adalah proses mengevaluasi dan mengoptimalkan strategi pemasaran online perusahaan untuk mencapai tujuan bisnis yang spesifik. Analisis ini mencakup berbagai aspek, mulai dari menganalisis lalu lintas situs web, perilaku pengunjung, hingga kinerja kampanye pemasaran online. Analisis strategi bisnis online melalui pemasaran online terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan. Pertama-tama, analisis strategi bisnis online dapat mencakup berbagai aspek, seperti analisis pasar, analisis pesaing, dan analisis kinerja bisnis. Sedangkan pemasaran online mencakup berbagai teknik dan strategi untuk mempromosikan produk atau layanan secara online, seperti iklan online, email marketing, dan sosial media marketing. Manfaat Analisis Strategi Bisnis Online melalui Pemasaran Online adalah Meningkatkan lalu lintas situs web, Meningkatkan konversi penjualan, Meningkatkan kesadaran merek, Meningkatkan keterlibatan pelanggan, Mengidentifikasi peluang pertumbuhan baru, Mengukur keberhasilan kampanye pemasaran online, Meningkatkan profitabilitas.

Untuk melakukan analisis strategi bisnis online melalui pemasaran online, ada beberapa langkah yang perlu dilakukan. Pertama-tama, Langkah pertama dalam melakukan analisis strategi bisnis online melalui pemasaran online adalah menetapkan tujuan yang jelas dan terukur. Tujuan ini harus spesifik, terukur, dapat dicapai, relevan, dan memiliki batas waktu. Misalnya, Anda dapat menetapkan tujuan untuk meningkatkan lalu lintas situs web sebesar 10% dalam waktu 3 bulan. Setelah menetapkan tujuan, langkah selanjutnya adalah mengumpulkan data yang relevan. Data ini dapat berupa data lalu lintas situs web, data perilaku pengunjung, data kinerja kampanye pemasaran online, dan data demografi pelanggan. Anda dapat menggunakan berbagai alat untuk mengumpulkan data ini, seperti Google Analytics, Google Search Console, dan platform media sosial. Selanjutnya perlu dilakukan analisis pasar untuk memahami tren dan kebutuhan pasar. Selanjutnya, perlu dilakukan analisis pesaing untuk memahami kekuatan dan kelemahan pesaing dalam pasar yang sama. Setelah itu, perlu dilakukan analisis kinerja bisnis untuk mengevaluasi kinerja bisnis online yang ada. Setelah melakukan analisis tersebut, perlu ditentukan strategi pemasaran online yang tepat untuk meningkatkan kinerja bisnis online. Strategi pemasaran online dapat mencakup berbagai teknik dan strategi, seperti iklan online, email marketing, dan sosial media marketing. Penting untuk memilih teknik dan strategi yang tepat untuk target pasar yang dituju. Langkah selanjutnya adalah mengukur hasilnya. Anda dapat menggunakan data yang sama yang anda kumpulkan pada langkah kedua untuk mengukur hasil ini.

Dalam melakukan analisis strategi bisnis online melalui pemasaran online, juga perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan strategi bisnis online, seperti tren pasar, perilaku konsumen, dan persaingan. Dengan memperhatikan faktor-faktor tersebut, dapat membantu dalam menentukan strategi pemasaran online yang tepat. Analisis strategi bisnis online melalui pemasaran online merupakan proses yang penting untuk memastikan bahwa perusahaan dapat mencapai tujuan bisnisnya. Dengan melakukan analisis secara berkala, perusahaan dapat

mengidentifikasi kelemahan dan peluang yang ada, serta membuat penyesuaian strategi yang diperlukan.

KESIMPULAN

Dari pembahasan di atas dapat disimpulkan bahwa bisnis online adalah bisnis yang menggunakan media online untuk memasarkan suatu produk atau jasa. Media online dapat digunakan pada smartphone, tablet, komputer dan perangkat internet. Sementara itu, produk yang dapat diperdagangkan dapat berupa barang, produk digital, dan jasa. Contoh barangnya adalah produk elektronik, pakaian, aksesoris, makanan dan lain-lain. Untuk produk digital seperti video, audio, software, foto, e-book, dll. Layanan dapat mencakup layanan pembuatan situs web, periklanan, terjemahan, desain grafis, dll.

Seiring berjalannya waktu, perkembangan terus berkembang, kebutuhan kita sebagai makhluk sosial semakin meningkat, seperti halnya seseorang yang ingin memulai bisnis online, mereka pun mengalami kesulitan yang mungkin tidak kita sadari. Setiap pengusaha yang menjalankan sebagian atau seluruh bisnisnya melalui Internet dapat dikatakan menjalankan bisnis online. Bisnis ini melibatkan jual beli produk atau barang secara online dan menyediakan layanan secara online dan banyak transaksi lainnya yang terdapat di Internet di berbagai industri.

REFERENCES

- Amirullah, H. (2005). *"Pengantar Bisnis"*. Bandung: Graha Ilmu.
- Assumta, Sr Maria Rumanti. (2002). *"DasarDasar Public Relations: Teori dan Praktik"*. Jakarta: PT Grasindo.
- Harto, Budi, dkk. (2021). *"Rencana Strategi Bisnis Jualan Online di Masa Pandemi Covid 19"*. Riau: Engineering And Technology International Journal
- Hendarsyah, Decky. (2015). *"Bisnis Toko Online"*. Bengkalis: IQTISHADUNA (Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita)
- Nasution, Farida Hanum. (2019). *"Bisnis Online Indonesia Menarik Minat Kalangan Muda"*. Jurnal Bisnis Corporate
- Nasution, Regi Utami. (2022). *"Strategi Memulai Bisnis baru dalam berwirausaha"*. Medan: JSIM: Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan
- Pribadi, Wikan. (2014). *"Peluang Usaha Online"*. Jakarta Selatan: Ciganjur
- Rahmaniah, Firdausi Aulia, dkk. (2023). *"Bisnis Online, Jenis, Keunggulan, dan Kelemahannya"*. Semarang: Majalah Inspiratif
- Ratnasari, Alfina Dewi. (2017). *"Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Bisnis Online Shop di Kota Samarinda"*. eJournal Administrasi Bisnis
- Rifa'i Muhammad dan Husinsah. (2020). *"Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil"*. Medan
- Septiani Jihan, dkk. (2021). *"Pemanfaatan Media Sosial untuk Bisnis Online di Masa Pandemi Covid 19"*. Jakarta: Jurnal UMJ
- Situmeang, Rosinta Romauli. (2018). *"Dampak Bisnis Online dan Lapangan Pekerjaan terhadap peningkatan Pendapatan Masyarakat"*. Medan: AJIE (Asian Journal of Innovation and Entrepreneurship)
- Sukirno, Sadonoi, dkk. (2006). *"Pengantar Bisnis"*. Jakarta: iKencana
- W, Andita Candra. (2019). *"Berbisnis Online Melalui Media social"*. Pasuruan: Ekuitas (jurnal Pendidikan Ekonomi)