

Materi Penyuluhan dan Pengabdian Masyarakat  
Judul: Bisnis Online Menjadi Sumber Dana Operasional di Panti Asuhan  
Pondok Kasih Agape Kelapa Gading Jakarta Utara.



OLEH

- 1.Dra Ferstmawaty Tondang,MM.
- 2.Drs Jatenangan Manalu,SH,SE,MM



## DAFTAR ISI

A. Pengertian Bisnis Online.....	1
B. Jenis Bisnis Online.....	1
1. Bisnis Online di Website.....	1
2. Bisnis Online di Media Sosial.....	1
3. Bisnis Online di Marketplace.....	1
C. Manfaat Bisnis Online.....	2
1. Hemat Biaya.....	2
2. Tidak Ada Batasan Akses dan Lokasi Fleksibel.....	2
3. Jangkauan Pasar Luas.....	2
4. Informasi Lebih Mudah Sampai ke Pelanggan.....	2
D. Tantangan Bisnis Online.....	2
1. Persaingan Ketat.....	2
2. Keamanan.....	2
3. Ilmu Bisnis Online yang Terus Berkembang.....	2



## A. Pengertian Bisnis *Online*

Bisnis online adalah bisnis yang dijalankan melalui internet. Artinya, aktivitas bisnis seperti jual-beli, pelayanan kepada konsumen, marketing, dan sebagainya dilakukan secara *online*.

Internet menciptakan lingkungan bisnis yang tidak lagi mementingkan waktu dan jarak. Orang memiliki akses untuk mendapat lebih banyak informasi yang bisa membantu mereka membuat keputusan, dan konsumen memiliki akses untuk mengetahui produk dan layanan yang lebih luas jangkauannya.

Dalam bisnis *online* bisa menjual berbagai jenis produk seperti barang, jasa, hingga produk digital.

Tidak ada batasan dari mana calon konsumen produk tersebut, bisa berasal dari seluruh Indonesia, bahkan dari luar negeri. Jadi dalam bisnis *online* tidak perlu membuka toko atau ruko seperti pada bisnis *offline*, cukup menjalankan bisnis dengan membuat situs, media sosial, atau *marketplace*.

## B. Jenis Bisnis *Online*

Terdapat tiga jenis bisnis online sesuai platform yang digunakan penjual, yaitu:

### 1. **Bisnis *Online* di *Website***

Bisnis *online* di *website* ini mengandalkan *website* sebagai tempat berjualan, seperti toko versi *online*. Artinya, pengunjung bisa melihat informasi produk langsung dari *website*, melakukan transaksi, menghubungi penjual, dan lainnya.

Bisnis *online* melalui *website* menjadi primadona di kalangan pebisnis. Sebab, *website* mempunyai kelebihan yang tak dimiliki jenis bisnis *online* lain. Mulai dari *branding* yang lebih baik, pemasaran lebih luas, kebebasan desain, dan sebagainya.

### 2. **Bisnis *Online* di Media Sosial**

Awalnya, media sosial sekadar digunakan sebagai sarana bersosialisasi, tapi saat ini bisa dimanfaatkan untuk bisnis.

Bisnis *online* di media sosial populer karena sangat mudah memulainya, yaitu dengan menggunakan akun pribadi yang sudah ada dan langsung berjualan. Namun, akan lebih baik menggunakan akun bisnis karena tersedianya fitur untuk menunjang bisnis *online*. Misalnya, fitur melacak performa bisnis, melihat demografi pembeli, dan lainnya.

Cara bisnis *online* di media sosial yaitu pilih gambar produk terbaik, isi deskripsi singkat yang menarik, cantumkan harga, dan kemudian posting. Bila ada calon pembeli yang tertarik, mereka cukup meninggalkan komentar atau mengirim pesan pribadi (DM).

### 3. **Bisnis *Online* di *Marketplace***

*Marketplace* adalah *platform* yang menjadi perantara antara penjual dan pembeli bertransaksi *online*. Dengan kata lain, pasar *online*.

Beberapa contoh *marketplace* di Indonesia yang sudah ada antara lain Tokopedia, Bukalapak, Shopee dan Blibli.

Memulai bisnis *online* di *marketplace* juga cukup populer karena mudah dan gratis. Caranya pilih *marketplace* yang diinginkan, registrasi akun, pasang produk, dan tunggu pembeli datang bertransaksi.

Bermacam-macam kategori produk bisa disediakan di *marketplace*. Mulai dari produk fisik seperti baju, elektronik, makanan dan minuman, hingga produk jasa seperti *travel agent* dan *wedding organizer*.

## C. Manfaat Bisnis Online

### 1. Hemat biaya

Membangun bisnis online dapat menghemat biaya pengeluaran untuk berbagai kebutuhan. Dengan melakukannya secara online, tidak mengeluarkan sewa tempat, tidak mengeluarkan biaya iklan yang terlalu besar.

### 2. Tidak Ada Batasan Akses Dan Lokasi Fleksibel

Ini adalah salah satu keuntungan bisnis *online*. Internet menjangkau berbagai penjuru dunia dan semua zona waktu. Ini berarti ketika bisnis dilakukan *online*, terbentuk kapabilitas yang sama. Pada toko fisik, pelanggan dibatasi oleh jam buka-tutup toko.

Bisnis *online* bisa diakses internet dari area mana saja dan buka 24 jam setiap hari sepanjang tahun. Selain itu, dengan peningkatan *mobile marketing*, bisnis *online* mendapat keuntungan lain yakni bisa diakses siapa saja yang memiliki *mobile device*. Pelanggan hanya dibatasi oleh jangkauan jaringan mereka.

### 3. Jangkauan Pasar Luas

Bisnis *online* membuat siapa saja bisa mengunjungi toko, tak ada batasan wilayah, sehingga bisa mendapatkan lebih banyak pelanggan dari berbagai wilayah di Indonesia, bahkan bisa hingga ke luar negeri.

### 4. Informasi Lebih Mudah Sampai ke Pelanggan

Beberapa tahun lalu, perusahaan membutuhkan waktu berhari-hari untuk mengantarkan *update* informasi tentang produk atau jasa mereka ke pelanggan. Tapi kini semua telah berubah, yaitu dengan menambahkan atau membuat konten terkait perubahan pada perusahaan dan produk dalam hitungan jam, menerbitkannya di situs, dan membagikannya ke seluruh dunia.

## D. Tantangan Bisnis Online

### 1. Persaingan Ketat

Jangkauan bisnis *online* yang luas membuat persaingan harga sangat ketat. Sebab, harus bersaing dengan ribuan bisnis *online* yang sama dari seluruh Indonesia. Maka dari itu harus mempunyai keunikan atau nilai jual lebih untuk memenangkan persaingan di bisnis *online*. Misalnya, pengiriman yang cepat, pelayanan bagus, atau mempunyai website agar bisnis *online* lebih kredibel.

### 2. Keamanan

Dalam bisnis *online*, sangat rentan diserang kejahatan *online* atau *cybercrime*. Mulai dari bocornya data pengguna di *marketplace*, penipu yang menyamar sebagai pembeli, hingga *website* toko *online* yang diacak-acak oleh *hacker*.

### 3. Ilmu Bisnis *Online* yang Terus Berkembang

Dunia internet berkembang sangat cepat. Selalu muncul tips dan trik baru untuk memaksimalkan keuntungan pada bisnis *online*, akibatnya bila tidak *up-to-date* dengan ilmu bisnis *online* yang baru, akan ketinggalan dari kompetitor. Maka dari itu, harus konsisten dan rutin belajar ilmu bisnis *online*. Baik tentang pemasaran, perubahan kebutuhan pasar, teknologi terbaru, dan sebagainya.