

Cara Mudah Menjadi PENGUSAHA



E-Paper Ini Dipersembahkan Kepada Siapa Saja Yang Mau Untuk Maju Dan Mendapatkan Penghasilan Dari INTERNET !!

Mengapa Disebut E-Paper dan Bukan E-Book??

Jika diumpamakan buku dan kertas, maka buku adalah kumpulan kertas yang sudah dijilid sedemikian rupa dan terdiri atas puluhan, ratusan bahkan ribuan halaman. Saya tidak berani menyebutnya sebagai e-book, karena ini memang bukan sebuah buku yang tebal dan berat.

Ini hanyalah beberapa lembar kertas yang dikonversi ke dalam bentuk elektronik / digital sehingga hanya pantas disebut sebagai e-paper. Semoga bisa dimaklumi.

Ucapan Terima Kasih dan Harapan

Perkenankanlah saya mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada anda, atas kesediaan anda membaca e-paper ini. Semoga e-paper ini bisa memberikan manfaat bagi anda, sekecil apapun itu.

Kepada Siapakah E-Paper Ini Dipersembahkan ???



Sesuai dengan judul di atas, bahwa e-paper ini dipersembahkan kepada siapa saja yang mau untuk maju dan mendapatkan penghasilan dari internet. Tidak peduli apapun latar belakang anda. Tidak peduli apapun tingkat pendidikan anda. Tidak peduli seberapa besar kekayaan yang anda miliki sekarang.

Asalkan anda memiliki keinginan untuk maju, untuk lebih memahami dunia internet dan mendapatkan penghasilan dari internet. Maka anda berhak membaca e-paper ini.

Apakah Kelebihan Internet??

Jika anda menanyakan kelebihan internet, maka anda harus memahami dunia internet itu sendiri. Dunia internet adalah dunia tanpa batas wilayah dan waktu. Jika anda memiliki usaha di internet, maka pangsa pasar anda tidak terbatas pada daerah sekitar anda, bisa meliputi seluruh wilayah Indonesia bahkan dunia.

Jika anda memiliki usaha di internet, maka usaha anda akan berjalan 24 jam dalam sehari, 7 hari dalam seminggu dan 365 hari dalam setahun. Tanpa hari libur sama sekali.

Hal ini berarti anda memiliki peluang yang lebih besar untuk mendapatkan uang lebih banyak.



Apalagi anda bisa mendirikan usaha di internet dengan modal yang sangat minimal.

Benarkah Internet Bisa Menghasilkan Uang ??

Banyak orang yang masih mempertanyakan hal ini. Benarkah internet bisa menghasilkan uang?? Jika anda mengajukan pertanyaan itu kepada saya, maka saya akan menjawab dengan **PASTI**, bahwa **INTERNET BENAR-BENAR BISA MENGHASILKAN UANG**. Bukan hanya khayalan, karena saya pribadi telah membuktikannya.



Banyak sekali sumber-sumber penghasilan yang bisa didapatkan dari internet. Bisa Ratusan bahkan mungkin ribuan sumber penghasilan di internet. Setiap hari muncul peluang usaha baru yang diinformasikan melalui internet. Dan kita bisa mendapatkan penghasilan dari peluang-peluang usaha tersebut. Yang terpenting adalah, **BUKA MATA, BUKA TELINGA dan BUKA PIKIRAN** anda untuk menangkap peluang usaha bagi anda.

Peluang-peluang Usaha Yang Ditawarkan Di Internet

Banyak sekali peluang usaha yang ditawarkan di internet, antara lain adalah :

1. **Multi Level Marketing (MLM) murni**. Ini adalah peluang usaha MLM murni yaitu MLM yang benar-benar memiliki product dan biasanya perusahaannya terdaftar sebagai anggota APLI (Asosiasi Penjualan Langsung Indonesia). Contohnya adalah : V-Net, Imuone, Susu Colostrum, Forefer Young, Green Lite dll. Jika anda ingin mencoba salah satu peluang usaha MLM ini, pastikan perusahaannya bonafid dan akan bertahan lama.
2. **Investasi**. Program ini adalah program investasi, dimana kita diminta untuk menyetorkan sejumlah dana kepada pengelola program untuk diinvestasikan kembali. Setelah kita menyetorkan uang tersebut, maka kita hanya tinggal duduk, diam dan menunggu hasil investasi kita tersebut.



Biasanya pengelola program investasi ini akan menginvestasikan kembali uang dari para anggota ke saham, indeks saham, deposito, valas atau instrument investasi yang lain.

Seringkali tingkat keuntungan yang dijanjikan oleh pengelola program jauh di atas bunga deposito. Untuk itu kita perlu berhati-hati dalam memilih peluang usaha ini. Karena dalam dunia investasi berlaku hukum *High Yield High Risk* dimana keuntungan yang tinggi tentu mengandung resiko yang tinggi pula.

Jika anda ingin mencoba peluang usaha ini, enaknya adalah anda tidak perlu melakukan apapun, namun juga beresiko tinggi. Untuk itu perlu ekstra hati-hati, dan anda hanya mempertaruhkan uang yang tidak akan mempengaruhi kelangsungan hidup anda dan keluarga anda J .

3. **Program Member-Get-Member (MGM)**. Program MGM adalah suatu peluang usaha di internet yang cukup populer. Dimana kita diminta mendaftar di suatu program MGM, kemudian membayar biaya keanggotaan, dan selanjutnya anda diminta untuk mempromosikan link anda. Jika ada member baru yang bergabung melalui link anda tersebut, maka anda akan mendapatkan komisi dari member baru tersebut.

Banyak sekali program MGM yang ditawarkan melalui internet. Pada intinya jika anda pada mengajak orang lain untuk bergabung, maka anda memiliki peluang yang besar untuk sukses di program ini.

Biasanya biaya keanggotaan program ini tidak terlalu mahal, namun demikian sebagian besar dari kita malas atau enggan untuk berpromosi, sehingga tidak bisa berhasil. Program member get member biasanya tidak memiliki produk yang dijual sehingga seringkali disebut juga dengan *money game*.

4. **Resseller**. Jenis peluang usaha ini adalah memasarkan atau menjual kembali sebuah produk di internet setelah anda juga membelinya. Biasanya komisi yang didapatkan adalah sebesar 50% atau lebih dari harga barang.

Produk-produk yang dijual adalah produk yang mudah dikirimkan atau bahkan tidak perlu dikirim karena pembeli bisa langsung mendownload produk tersebut dari server pemilik produk. Contoh produknya adalah : e-book, script program, software, tip-trik, CD dll.

5. **Affiliate**. Program affiliate adalah suatu program dimana kita bisa mendapatkan penghasilan dari internet dengan cara ikut mempromosikan suatu produk yang dijual di internet, tanpa kita harus ikut membelinya.



Biasanya komisi kita dapat saat ada pembeli yang membeli suatu produk dari link kita. Kisaran komisi yang kita dapatkan mulai 10% hingga 70% dari harga produk.

6. **Paid To** Program paid to adalah suatu program yang menawarkan penghasilan dari internet dengan melakukan suatu tugas yang diberikan kepada kita.

Bisa mengklik dan melihat promosi, mempromosikan sesuatu, mengisi survey, melihat iklan dll.



Masih banyak lagi peluang yang ditawarkan via internet. Demikian banyak peluang usaha yang ada, seringkali membuat kita bingung untuk memilih peluang usaha yang mana yang akan kita ikuti.

Yang harus anda lakukan sebelum mengikuti salah satu peluang usaha yang ada adalah :

1. Kumpulkan informasi sebanyak mungkin tentang peluang usaha yang menarik minat anda, seperti : sudah berapa lama peluang usaha tersebut ada, dioperasikan oleh siapa peluang usaha tersebut, bagaimana performance dari program tersebut dll.
2. Buat keputusan yang tepat sesuai dengan informasi yang telah anda kumpulkan.
3. Lakukanlah keputusan tersebut. Take action now, jangan tunda lagi. Jika memang salah buatlah sebagai pelajaran dan lakukanlah dengan lebih baik. *Karena biasanya kesalahan terbesar justru karena kita tidak melakukan apa-apa.*
4. Evaluasi usaha anda tersebut.

Anda Tidak Akan Kaya Dengan Menjadi Orang Kantoran !!

Sudah seringkali kita dengar dan kita baca, bahwa kita tidak akan menjadi kaya dengan menjadi orang kantoran. Kita tidak akan menjadi kaya dengan menjadi pegawai. Karena pada dasarnya kita adalah seorang kuli. Penghasilan kita ditetapkan oleh majikan kita. Kita tidak bisa seenaknya minta kenaikan gaji. Majikan kita bisa setiap saat memecat kita dengan berbagai alasan. Mana mungkin kita akan memecat majikan kita ?? J

Namun, jika ada pengumuman lowongan CPNS, maka puluhan ribu calon CPNS yang mendaftar, agar bisa menjadi orang kantoran. Jika dibutuhkan seorang pegawai di sebuah perusahaan, maka yang melamar jumlahnya mencapai puluhan bahkan ratusan. Hal ini terjadi karena peluang kerja yang



ditawarkan jumlahnya tidak sebanding dengan jumlah pengangguran, lagipula lebih banyak yang ingin menjadi kuli daripada menjadi majikan.



Namun, rasanya bukan hanya salah kita 100% jika kita ingin menjadi orang kantoran (dan menjadi kuli). Sejak kecil kita *dicekoki* dengan pemahaman bahwa kita harus sekolah yang pintar, setinggi-tingginya, setelah lulus agar mendapatkan pekerjaan yang mapan, apalagi jika pekerjaan tersebut memberikan jaminan hari tua walaupun gajinya tidak seberapa. Karena gaji tidak seberapa, maka tidak cukup untuk kebutuhan keluarga. Karena tidak cukup maka harus mencari sampingan kesana-kemari. Karena tidak cukup maka harus korupsi dll L. Sungguh merupakan rantai sebab-akibat yang sulit untuk diputuskan.

Hal ini semakin menambah jumlah pencari kerja dari tahun ke tahun. Bukankah seharusnya setelah kita lulus dari sekolah yang tinggi, kita tidak mencari kerja tetapi memberikan pekerjaan kepada orang-orang yang tidak *[sempat]* sekolah yang tinggi?? J

Menjadi Pengusaha Itu Tidak Mudah, Bukankah Begitu??

Hampir setiap orang mengatakan bahwa menjadi pengusaha itu tidak mudah. Memang banyak kendala yang harus dihadapi oleh para pengusaha (calon pengusaha). Kendala-kendala itu antara lain adalah :

1. Kendala dari diri sendiri / niat dan tekad.
2. Kendala ilmu pengetahuan.
3. Kendala modal.
4. Kendala tempat usaha.
5. Kendala produksi.
6. Kendala Pemasaran.
7. Kendala Biaya.
8. Dll.

Wah..... Ternyata banyak sekali kendala yang harus dihadapi oleh seorang pengusaha. Kalau banyak kendala bagaimana bisa menjadi pengusaha??

Jujur Saja, Kita Lebih Sering Berpikir dan Bersikap Negatif

Mari kita lihat pada diri kita sendiri. Mari kita lihat dengan jujur tanpa kemunafikan, bahwa sebenarnya kita lebih sering berpikir dan bersikap negatif.



Pada saat kita dihadapkan pada sebuah tantangan untuk menjadi pengusaha, seringkali kita melihat terlebih dahulu kendala yang ada, bukan pada peluang yang menjanjikan. Sehingga belum melangkah selangkahpun kita sudah mundur. Takut akan kendala yang ada.

Jika anda ingin menjadi pengusaha, camkan ini : **satu kemungkinan sukses bisa mengalahkan seribu ketidakmungkinan.**

Dengan Internet, Mari Kita Atasi Kendala Yang Ada !!

Kita bisa mengatasi berbagai kendala untuk menjadi sukses melalui internet. Mari kita atasi kendala tersebut satu persatu.

1. **Kendala dari diri sendiri / niat dan tekad.** Ini adalah kendala yang utama dan perlu diatasi pertama kali. Jika anda tidak memiliki niat dan tekad yang kuat untuk menjadi sukses, maka anda tidak akan pernah sukses dan menjadi pengusaha. Yakini bahwa anda bisa sukses. Maka jalan untuk sukses akan terbentang bagi anda. Jangan biarkan pintu kesuksesan tertutup sebelum anda sempat untuk memandangnya.

Ada seorang filsuf yang mengatakan : **sebagian besar orang, hidupnya tenang-tenang, namun tanpa harapan.**

Mari bangkit, kobarkan semangat untuk sukses. Kunjungi beberapa website motivasi di internet, antara lain adalah <http://www.andriewongso.com>

2. **Kendala ilmu pengetahuan.** Ini adalah kendala kedua yang harus disingkirkan. Jika anda merasa belum menguasai suatu bidang usaha anda. Langkah yang harus anda lakukan adalah mencari informasi tersebut di internet.

Di internet bisa didapatkan banyak sekali informasi secara GRATIS, anda hanya perlu membayar koneksi internet di warnet kurang lebih 3 ribu per jam. Atau kalau perlu simpan informasi tersebut di flash disk kemudian anda bisa mempelajarinya dengan lebih tenang di rumah.

Gunakan mesin pencari Google dan Yahoo untuk memudahkan mencari informasi yang anda butuhkan.



3. **Kendala modal.** Ini adalah kendala yang paling sering dijadikan alasan untuk memulai berusaha. Kita sering mengatakan bahwa setiap usaha pasti membutuhkan modal.

Benar sekali, anda tidak salah. Namun, tidak semua usaha membutuhkan modal yang besar. Banyak sekali usaha yang bisa dilakukan dengan modal yang kecil, bahkan tanpa modal sama sekali.

Anda bisa menjadi seorang affiliate sehingga bisa memulai usaha tanpa modal. Salah satu peluang usaha GRATIS adalah <http://www.reservationline.com>

4. **Kendala tempat usaha.** Tempat usaha merupakan faktor yang sangat menentukan kesuksesan suatu usaha.



Mari kita asumsikan, kita akan membuka sebuah counter-handphone, maka biaya untuk tempat usaha mulai dari menyewa lahan, membangun tempat usaha, membeli perabotan dll akan membebani operasional perusahaan anda saat awal berdiri. Modal yang harus dikeluarkan untuk ini semua tidak kurang dari 5 juta rupiah.

Namun, dengan membuka usaha di internet, anda tidak lagi membutuhkan tempat usaha secara fisik. Yang anda butuhkan adalah **Domain** dan **Hosting** sebagai tempat usaha anda. Biaya untuk mendapatkan domain dan hosting ini bisa kurang dari 300 ribu selama 1 tahun. Sugguh biaya yang sangat murah.

Selanjutnya anda bisa membangun website sebagai wujud usaha anda di internet. Dan untuk membuat website tersebut anda bisa memulainya dengan GRATIS atau anda membeli webiste yang telah jadi dengan biaya yang murah.

5. **Kendala produksi.** Produksi / produk menjadi persoalan besar yang harus diatasi oleh pengusaha offline. Namun tidak demikian bagi pengusaha online.

Anda bisa menjual produk dalam jumlah tak terbatas, karena anda bisa menjual produk orang lain. Tidak harus memproduksi sendiri. Jika anda harus memproduksi sendiri, berapa puluh atau ratus juta yang akan anda keluarkan untuk membuat produk awal.



6. **Kendala Pemasaran.** Strategi pemasaran pengusaha offline akan memakan biaya yang sangat besar. Namun pengusaha online dapat memasarkan produknya dengan anggaran yang sangat kecil bahkan GRATIS.

Coba bayangkan, berapa biaya yang harus dikeluarkan oleh pengusaha offline untuk menyebar brosur, memasang reklame / baliho, menelepon pelanggan dll.

Pengusaha online bisa mengirimkan email dalam jumlah yang sangat banyak dengan sekali klik. Pengusaha online bisa melakukan chatting atau bahkan telepon dengan VoIP misalnya : telepon dengan menggunakan YM, yang gratis.

7. **Kendala Biaya.** Setiap usaha pasti akan mengeluarkan biaya untuk mendukung operasionalnya. Biaya yang harus dikeluarkan bervariasi. Bisa besar bisa pula kecil. Tergantung pula dengan besar kecilnya perusahaan.

Biaya-biaya yang harus ditanggung oleh perusahaan antara lain adalah :

- ✓ Biaya gaji pegawai.
- ✓ Biaya perawatan gedung / tempat usaha dan peralatan.
- ✓ Biaya listrik.
- ✓ Biaya lembur.
- ✓ Biaya transportasi.
- ✓ Biaya pengiriman barang.
- ✓ Biaya air, dll.

Biaya-biaya tersebut akan menjadi beban awal yang sangat memberatkan bagi pengusaha kecil atau bermodal pas-pasan. Mari kita lihat apa yang bisa dilakukan oleh internet untuk mengurangi biaya tersebut di atas.



- ü Biaya gaji pegawai. Anda tidak harus menggaji pegawai terlebih dahulu. Karena anda bisa melakukannya sendiri. Anda tidak harus merekrut seorang pegawaiupun di tahap awal.
- ü Biaya perawatan gedung dan peralatan. Tempat usaha Anda ada di internet, sehingga Anda tidak memerlukan kantor dan gedung untuk dirawat.
- ü Biaya listrik dan air. Biaya ini tidak akan menambah biaya listrik dan air yang telah Anda keluarkan setiap bulan, karena tidak terdapat tempat usaha fisik.
- ü Biaya lembur. Perusahaan Anda buka selama 24 jam, 7 hari dan 365 hari dalam setahun tanpa harus membayar karyawan untuk lembur.
- ü Biaya transportasi. Anda tidak perlu datang ke kantor Anda, karena kantor Anda berada di dunia internet.
- ü Biaya pengiriman barang. Anda bisa membebaskan biaya pengiriman barang kepada customer. Anda tinggal telepon ke jasa pengiriman barang dan barang Anda akan diambil serta dikirimkan ke alamat pelanggan Anda. Bahkan pelanggan Anda bisa mendapatkan produk Anda dengan cara mendownloadnya dari server hosting Anda.

Intinya, Anda bisa menekan biaya awal operasional perusahaan dengan membuka usaha diinternet.

Contoh Perbandingan Kalkulasi Biaya Membuka Usaha Konvensional dan Usaha Online di Internet

Sebagai contoh kita akan membuka “Toko Pakaian”.

Usaha Konvensional :

Keterangan	Biaya
Sewa Tempat Usaha tahun pertama	3,000,000.00
Gaji pegawai Rp. 300,000.00 / bulan	3,600,000.00
Pembelian stock awal untuk display	10,000,000.00
Pembelian peralatan toko	5,000,000.00
Biaya promosi tahun pertama	2,000,000.00
Biaya listrik Rp. 100,000.00 / bulan	1,200,000.00
Biaya air Rp. 30,000.00 / bulan	360,000.00
TOTAL BIAYA TAHUN PERTAMA	25,160,000.00

Usaha Online di Internet :

Keterangan	Biaya
Sewa domain dan hosting tahun pertama	300,000.00
Gaji pegawai	0.00
Biaya foto dan cetak untuk display	500,000.00
Pembelian website toko online	1,500,000.00
Biaya promosi tahun pertama 30,000.00 / bln	360,000.00
Biaya listrik	0.00
Biaya air	0.00
TOTAL BIAYA TAHUN PERTAMA	2,660,000.00

Anda bisa melihat bahwa asumsi-asumsi di atas adalah wajar. Dan Anda bisa langsung melihat perbedaan yang cukup signifikan dalam hal biaya awal yang harus ditanggung. Dengan demikian membangun usaha online patut dipertimbangkan. Bahkan untuk menjadi seorang pengusaha adalah mudah.

Apakah Anda masih merasa sulit untuk menjadi seorang pengusaha???

Apa Yang Harus Anda Lakukan Sekarang ???

Ya sekarang. Bukan nanti atau bahkan besok.

Yang harus Anda lakukan sekarang adalah :

1. Niatkan dan bulatkan tekad untuk menjadi seorang pengusaha, bukan hanya menjadi seorang kuli.
2. Yakini dengan seyakini-yakinnya bahwa Anda bisa menjadi seorang pengusaha yang sukses. Jika orang lain bisa, Anda pasti juga bisa. Yakini bahwa menjadi seorang pengusaha bukanlah pekerjaan yang nista, bahkan sesuatu yang mulia karena bisa memberikan kesempatan kerja bagi calon kuli yang lain.
3. Kaji dan pelajari dengan seksama dan segera, apa saja yang bisa Anda jual melalui internet.
4. Segera kalkulasi usaha Anda.
5. Mulailah usaha Anda sekarang.

Semoga e-paper ini bisa memberikan manfaat bagi Anda. Amin. Terima kasih.

Tunggu e-paper saya yang lain.

Lisensi E-Paper Ini

Anda diperbolehkan untuk meng-copy / menggandakan atau menyebarkan kembali e-paper ini dengan sayarat tanpa mengubah apapun yang ada di dalamnya.

Sedikit Tentang Penulis



Cipto Diharto, lahir di kota kecil Padangan, Kab. Bojonegoro pada 04 Juli 1972. Mengenyam pendidikan SD hingga SMA di Padangan dan Bojonegoro. Setelah lulus SMA, mencoba untuk ikut UMPTN di sebuah PTN Bonafid di Jawa Timur, diterima namun tidak bisa dijalani lantaran saat itu tidak ada biaya, sedangkan adik-adiknya sedang butuh biaya untuk sekolahnya.

Yang bersangkutan kemudian merantau dan "ngenger" di lembaga pendidikan komputer di kota Bojonegoro. Mulai dari hanya

membantu membersihkan komputer sebagai upah makan, asisten instruktur komputer hingga menjadi instruktur komputer di lembaga tersebut dijalannya.

Beberapa bulan menjadi instruktur di lembaga komputer, yang bersangkutan keluar dan mencoba melamar pekerjaan di sebuah BUMN Perminyakan di kota Cepu, Jawa Tengah. Setelah tes lima kali dinyatakan tidak lulus karena tidak mau menyediakan uang pelicin.

Perantauannya dimulai. Mulai dari kota Pemalang, Jawa Tengah menjadi instruktur komputer, kemudian ke Kota Semarang bekerja di sebuah perusahaan tekstil, kembali ke kota Cepu untuk menjadi instruktur komputer, ke kota Cilegon, Banten, Kota Merak dan Bandar Lampung untuk bekerja di Taisei Corp, sebuah perusahaan Jepang di Indonesia. Selanjutnya kembali ke kota Semarang di perusahaan Mitra Kerja Telkom.

Riwayat kerja terlama saat bekerja di PT. SG selama 9 tahun. Di PT. SG ini posisinya berpindah-pindah mulai dari Bagian Diklat, Di Anak Usaha sebagai Kabag. Komputerisasi dan Kasi Akuntansi dan ditarik lagi ke PT SG Di Bagian Distribusi.

Di perusahaan inilah akhirnya ybs bisa kembali kuliah dan mengambil jurusan akuntansi sampai tahap skripsi.

Saat ini bekerja di salah satu perusahaan wisata di kota Surabaya dan memiliki profesi diluar pekerjaannya sebagai Web Programmer dan Online System Consultant yang memberikan layanan pembuatan website dan juga sistem-sistem online di perusahaan.

Beberapa website yang dimiliki atau dibuat olehnya antara lain adalah :

1. <http://www.reservationline.com>
2. <http://www.dana-abadi.com>
3. <http://www.haloindonesia.net>
4. <http://www.indonesia-sejahtera.com>
5. <http://www.thetravel.co.id>

Beberapa online sistem yang telah dan sedang dikerjakan antara lain adalah :

1. Sistem administrasi dan online sistem di The Travel
2. Sistem administrasi di Airavata Tour & Travel
3. Sistem administrasi di Jaya Tour.
4. Sistem administrasi di Artamoro Tour & Travel
5. Sistem administrasi di i2u Tour & Travel
6. Sistem administrasi dan website di Standar Beton Indonesia.

Jika Anda ingin menghubungi penulis, Anda bisa menghubunginya di :
Telp : 031-72594759 / 083857179177 / 085730101876 [Maaf tidak via SMS]
Email : cipto.d@gmail.com / reservationline@gmail.com
YM : [javaonlinebiz / reservationline](http://javaonlinebiz/reservationline)