**MAKALAH ETIKA PROFESI**

**PROFESI SEBAGAI BISNIS ONLINE**

**SHOP MARKETING**

DI SUSUN OLEH:

SITTI HARVIYANTHI RAHAYU SAKTI (D42115511)

KASMIRA SARI (D42115519)

FAKULTAS TEKNIK

UNIVERSITAS HASANUDDIN

MAKASSAR

KATA PENGANTAR

        Puji syukur kami panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena berkat rahmat dan karunia-Nya yang begitu besar dapat menyelesaikan makalah “Bisnis Online Shop Marketing”. Adapun tujuan dari pembuatan makalah ini adalah untuk memenuhi tugas mata kuliah “Etika Profesi”.

Meskipun dalam penyusunan makalah ini penulis banyak menemukn hambatan dan kesulitan, tetapi karena motivasi dan dorongan dari berbagai pihak akhirnya makalah ini dapat terselesaikan. Ucapan terima kasih pun tidak lupa kami ucapkan kepada pihak yang telah membantu kami dalam menyelesaikan makalah ini yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

 Penulis berharap agar makalah ini dapat berguna dalam rangka menambah wawasan serta pengetahuan pembaca mengenai Bisnis. Penulis  menyadari bahwa makalah ini sangat jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu masukan berupa kritikan dan saran sangat diharapkan demi penyempurnaan makalah ini. Akhir kata, kiranya makalah ini dapat berguna dan bisa menjadi pedoman bagi mahasiswa untuk dapat mempelajari serta memahami tentang Bisnis. Sekian dan terima kasih.

                                                                                            Makassar, 5 Mei 2017

                                                                                                        Penulis

**DAFTAR ISI**

**SAMPUL HALAMAN......................................................................................................**

**KATA PENGANTAR .......................................................................................................**

**DAFTAR ISI .....................................................................................................................**

**BAB I PENDAHULUAN .................................................................................................**

1.1  Latar Belakang ................................................................................................

1.2  Rumusan Masalah ...........................................................................................

1.3  Tujuan Penulisan .............................................................................................

**BAB II ISI .........................................................................................................................**

            2.1 Pengertian Bisnis ............................................................................................

            2.2 Tujuan Bisnis ..................................................................................................

            2.3 Internet Marketing ..........................................................................................

            2.4 Pengertian Online Shop ..................................................................................

            2.5 Elemen dalam Bisnis ......................................................................................

            2.6 Cara Sukses Usaha Bisnis Online Shop .........................................................

            2.7 Para Pelaku Bisnis Online ..............................................................................

            2.8 Kelebihan dan Kemudahan Bisnis Online .....................................................

            2.9 Kekurangan dan Kelemahan Bisnis Online ...................................................

            2.10 Cara Memastikan sebuah Online Shop ........................................................

**BAB III ANALISIS .........................................................................................................**

**BAB IV PENUTUP .........................................................................................................**

            4.1 Kesimpulan ....................................................................................................

            4.2 Saran ..............................................................................................................

**DAFTAR PUSTAKA**

**BAB I**

**PENDAHULUAN**

**1.1**  **Latar Belakang**

Pada era yang modern ini, sudah banyak perkembangan yang dapat kita lihat saat ini. Salah satunya ialah penggunaan SMARTPHONE yang makin diminati dan semakin meningkat setiap tahunnya. Adanya fitur – fitur social media yang mudah diakses dan ditawarkan dalam sistem komunikasi smartphone ini tentunya semakin mempermudah kita dalam berkomunikasi dan tetap terhubung dengan teman, sahabat, bahkan kerabat yang jarang kita jumpai dalam keseharian karena padatnya rutinitas yang kita jalani sehari – hari. Dengan tersedianya fasilitas – fasilitas social media yang semakin memudahkan kita tidak hanya dalam berkomunikasi tetapi juga dalam memenuhi kebutuhan hidup sehari – hari.  Hal ini jelas menarik keinginan para produsen atau afiliate ( perorangan yang menjualkan produk orang lain ) untuk mencari celah atau peluang usaha dengan mengambil keuntungan yang didapat dari banyak pengguna smartphone saat ini.  Dengan hanya bermodalkan smartphone yang kita gunakan dalam keseharian ditunjang pula dengan fasilitas internet yang semakin luas, kita dapat mencoba suatu bentuk usaha yang dapat ditawarkan kepada konsumen termasuk dalam interaksi jual belinya. Saat ini ada satu tren yang sedang mengemuka di dunia, bahkan di Indonesia, yakni belanja online, atau sering disebut online shop.

        Berbagai macam barang bisa kita dapatkan secara online. Dari baju, sepatu,  tas, aksesorisnya, kosmetik, bisa kita beli secara online melalui internet, hanya dengan melakukan sekali ‘klik’ saja.

Online Shop terhitung mudah di jalankan, dan murah, karena tidak membutuhkan modal yang besar, foto produk serta akses internet untuk menjalankannya, bisnis online shop ini sudah dapat berjalan Tujuan dari pembuatan usaha online shop ini ialah lebih kepada meningkatkan kesejahteran atau perekonomian perorangan yang bersifat pribadi. Penyusun ingin mencoba mengaplikasikan apa yg telah kami pelajari selama ini dengan menggabungkan kemampuan penyusun dan melihat peluang yang ada untuk membuka usaha yag dapat membantu dan meningkatkan perekonomian atau kesejahteran pribadi kami masing – masing terlebih dahulu. dimana internet sedang maju dengan pesat pesatnya, bahkan sudah menjadi gaya hidup bagi sebagian penduduk di dunia.

[Bisnis Online](http://dibekasi.com/definisi-bisnis-online/)saat ini bukan lagi menjadi istilah asing di Indonesia, baik kita yang kesehariannya terbiasa menggunakan internet ataupun tidak. Apapun definisi yang diberikan untuk [Bisinis Online](http://dibekasi.com/definisi-bisnis-online/) ini, yang jelas pelaku bisnis ini memperolah keuntungan dari adanya internet.

Sebagian orang mendefinisikan bahwa [bisnis online](http://dibekasi.com/definisi-bisnis-online/) adalah sesuatu aktifitas bisnis baik jasa maupun produk yang ditawarkan melalui media internet mulai dari negoisasi hingga kegiatan transaksinya, seperti menjual software, ebook dan sejenisnya tanpa harus bertatap muka dengan customer. Saya sendiri cenderung lebih setuju apabila [Bisnis Online](http://dibekasi.com/definisi-bisnis-online/)didefinisikan sebagai “sesuatu aktifitas bisnis yang sebagian atau seluruh kegiatannya dilakukan melalui media internet” apapun jenis bisnisnya dari mulai menjual hasil bumi hingga mobil.

Dengan kata lain meski kita hanya seorang marketing dari sebuah perusahaan dan melakukan aktifitas marketing melalui media internet, bisa disebut sebagai pelaku [bisnis online](http://dibekasi.com/definisi-bisnis-online/).

Bahkan yang luar biasa adalah, jika kita memiliki kemampuan memasarkan di internet, sangat terbuka kesempatan luas untuk dapat membantu memasarkan produk-produk orang lain baik perorangan maupun perusahaan-perusahaan dengan pendapatan yang menggiurkan.

Bisnis Online terdiri dari 2 kata yakni Bisnis dan Online. Bisnis adalah suatu usaha atau aktivitas yang dilakukan oleh kelompok maupun individual, untuk mendapatkan laba dengan cara memproduksi produk maupun jasanya untuk memenuhi kebutuhan konsumennya. Sedangkan kata Online menurut [kamus.web.id](http://www.blogger.com/goog_1283710386) adalah suatu kegiatan yang terhubung melalui jaringan komputer yang dapat diakses melalui jaringan komputer lainnya.

Jadi dapat disimpulkan bahwa Bisnis Online adalah suatu kegiatan atau aktifitas yang dilakukan di media internet untuk menghasilkan uang. Seperti halnya sebuah kegiatan bisnis di kehidupan nyata, bisnis online yang di jalankan via Internet ini pun memiliki tujuan yang sama yaitu menghasilkan suatu keuntungan.

Banyak dan banyak sekali alternatif bisnis online tempat kita memperoleh pundi – pundi rupiah dari bisnis online. Sebagai contoh jika anda bisa melakukan kegiatan klik – klik iklan yang disediakan oleh pihak Advertiser maka anda lebih cocok mendalami bisnis Paid To Click (PTC). Jika anda mempunya skill dalam menjual barang dan jasa maka bisnis Affiliasi atau Reseller sangat cocok untuk anda. Pintar meracik dan mengembangkan blog maka Bisnis Paid Per Click (PPC) bisa anda gunakan untuk meramaikan blog anda.  Pintar merayu downline, MLM Online cocok buat anda. Dan masih banyak lainnya yang bisa anda coba.

**1.2**  **Rumusan Masalah**

* Apa pengertian dari bisnis ?
* Apa tujuan dari bisnis ?
* Apa yang dimaksud dengan internet arketing ?
* Apa arti dari online shop ?
* Apa sajakah elemen dari bisnis ?
* Bagaiama cara sukses berbisnis online ?
* Siapa sajakah pelaku bisnis online ?
* Apa kelebihan dan kemudaha bisnis online ?
* Apa kekurangan dan kelemahan bisnis online ?
* Bagaimana cara untuk memastkan sebuat online shop ?

**1.3**  **Tujuan Penulisan**

Tujuan penulisan makalah ini adalah untuk mengetahui perkembangan bisnis di dunia yang semakin modern oleh pengaruh teknologi. Dan hal ini dapat dimaknai bahwa bisnis bisa dimulai kapan saja, dimana saja dan oleh siapa saja. Dengan berbagai teknologi sekarang ini, contohnya seperti *smartphone,*seseorang bisa memulai berwirausaha melalui media sosial yang juga banyak digunakan oleh masyaraat sekarang ini. Tujuan penulisan ini juga bermanfaat agar dapat menambah wawasan dalam mengikuti perkembangan teknologi.

**BAB II**

**ISI**

**2.1 Pengertian Bisnis**

 Bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba sebesar-besarnya. Secara historis, bisnis berasal dari kata business yang berasal dari kata dasar busy yang berarti “sibuk”. Dalam artian, sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan.  Dalam ekonomi kapatalis, kebanyakan bisnis dimiliki oleh pihak swasta, bisnis dibentuk untuk mendapatkan profit dan meningkatkan kemakmuran para pemiliknya.

**2.2 Tujuan Bisnis**

Dalam berbisnis atau berwirausaha ,berusaha mengolah bahan untuk dijadikan produk yang diperlukan oleh konsumen yaitu berupa barang dan jasa. Sedangkan, tujuan dari perusahaan adalah mendapatkan laba maksimum, yakni suatu imbalan yang diperoleh oleh perusahaan dari penyediaan suatu produk bagi para konsumen.

**2.3 Internet Marketing**

Pada dasarnya antara Bisnis Online dan Internet Marketing mempunyai kesamaan arti atau makna yang sama yakni sama – sama memiliki tujuan untuk memperoleh penghasilan melalui dunia maya. Namun untuk Internet Marketing lebih berorientasi terhadapat ilmunya atau teknik – teknik mendapatkan uang dari bisnis online tersebut.

Jadi dapat disimpulkan bahwa Internet Marketing adalah suatu ilmu wajib yang digunakan bagi setiap orang yang ingin mengembangkan usaha atau meraih penghasilan dari internet. Dengan mengetahui cara dan strategi internet marketting yang tepat maka Anda akan mengerti dasar dari pemasaran melalui media internet.

Sebagai contoh apabila anda mempunyai skill atau kemampuan menjual produk – produk dari produsen atau lebih familiarnya Affiliasi. Maka anda pastinya membutuhkan apa yang namanya tempat atau wadah untuk berpromosi. Kemudian anda membuat sebuah blog atau web dan anda kembangkan blog tersebut dengan berbagai teknik untuk mendatangkan pengunjung supaya mereka (pengunjung) membeli produk dari anda. Dengan membuat dan mengembangkan blog inilah anda sudah menerapkan teknik dari Internet Marketing. Dan masih banyak teknik Internet Marketing lainnya tidak hanya dengan membuat dan mengembangkan blog, saya beri contoh dengan berpromosi melalui forum – forum, melalui jejaring sosial, website iklan baris, chat online, dsb.

**2.4 Pengertian Online Shop**

Menurut Didit Agus Irwantoko, belanja online (online shop) merupakan proses pembelian barang/jasa oleh konsumen ke penjual realtime, tanpa pelayan, dan melalui internet. Toko virtual ini mengubah paradigma proses membeli barang/jasa dibatasi oleh tembok, pengecer, atau mall. Maksutnya, tak perlu harus bertemu penjual/pembeli secara langsung, tak perlu menemukan wujud ‘pasar’ secara fisik, namun hanya dengan menghadap layar monitor computer, dengan koneksi internet tersambung, kita dapat melakukan transaksi jual/beli secara cepat dan nyaman.

Hasil survey terakhir (December 2011) menunjukkan bahwa 36% dari seluruh transaksi perdagangan yang terjadi di Indonesia di lakukan secara online atau online shop.

Survey yang dapat menjadi tolok ukur untuk mengetahui kecenderungan konsumen dalam berbelanja melalui online tersebut dilakukan di 25 negara dengan periode antara 5 Desember 2011 hingga 6 Februari 2012. Laporan untuk kawasan Asia/Pasifik—Thailand, Cina, Jepang, Korea, Australia, Malaysia, Selandia Baru, Taiwan, Vietnam, Hong Kong, Indonesia, Singapura, India, Filipina—juga dilengkapi dengan wawancara mengenai perilaku berbelanja online terhadap 7.373 responden dari 14 negara—catatan: hasil survei dan laporan yang menyertainya tidak mencerminkan kinerja keuangan MasterCard, (DuniaUKM, 2012).

Di Indonesia sendiri, belanja online atau online shop mulai muncul sekitar tahun 2000-an, dan sekarang toko online sudah menjamur ada dimana mana. Apalagi dengan adanya dukungan media jejaring sosial, seperti facebook, twitter, blog, multiply, tumblr, yang dapat sangat berguna untuk mempromosikan produk yang ingin di jual/di beli. Media sosial inilah merupakan salah satu media yang membuat berbelanja online semakin mudah terjadi.

**2.5 Elemen dalam Bisnis**

Elemen dalam sistem bisnis terdiri dari empat, yaitu :

**1.  Modal (Capital)**
 Sejumlah uang yang digunakan untuk menjalankan kegiatan bisnis yaitu transaksi.

**2.  Bahan-bahan (Materials)**
 Faktor produksi yang diperlukan dalam melaksanakan aktifitas bisnis untukdiolah
 dan menghasilkan barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat.

**3. Sumber Daya Manusia ( SDM)**  Kualifikasi SDM, yakni memiliki kemampuan kompetitif dan berkualitas tinggi.

**4.  Keterampilan Manajemen ( Management Skill)**

         Sistem manajemen yang dijalankan berdasarkan prosedur dan tata kerja
 manajemen

**2.6 Cara Sukses Usaha Bisnis Online**

Berikut ini akan dijelaskan secara lengkap tentang bagaimana cara sukses usaha bisnis online. Adapun dalam tulisan ini akan dipaparkan 9 cara sukses bisnis online yang tentunya akan sangat bermanfaat Anda baca:

1. **Tentukan Tujuan**

Dalam menentukan tujuan ini, Anda harus terlebih dahulu memikirkan sebuah tujuan, tentang sektor bisnis online apa yang akan hendak dilakoni. Sebagai contoh bisnis online jualan baju lewat Facebook, binsin online membuat Blog, bisnis online melalui Twitter dan lain sebagainya. Dengan memantapkan tujuan bisnis online, tentunya akan mempengaruhi keberhasilan usaha online yang akan dilaksanakan nantinya.

1. **Riset Pasar**

Memulai bisnis online sesuai minat merupakan hal yang baik. Dan akan lebih baik jika sebelumnya diikuti dengan riset. Melakukan riset pasar adalah cara untuk mengendus seberapa baik potensi pasar.

1. **Jangan Ditunda**

Jika sudah punya tujuan Bisnis Online maka segera lakukan, laksanakan. Jangan ditunda-tunda. Sebab sering kejadian sesuatu yang ditunda akhirnya tidak jadi dilaksanakan. Apalagi kalau sudah punya ide, langsung laksanakan jangan ditunda.

1. **Lakukan Bertahap**

Menjalankan bisnis online bukan kerja semalam. Namun merupakan kerja yang membutuhkan konsistensi dan dilakukan secara terus menerus. Pebisnis online selalu punya langkah lanjutan untuk membuat bisnis onlinenya lebih sukses.

1. **Perluas Jaringan**

Teman, kawan dan jaringan merupakan kepanjangan tangan dari pengaturan rejeki yang sudah diatur oleh Tuhan. Makin banyak jaringan anda, makin banyak pintu rejeki akan mengalir pada anda.

1. **Marketing**

Marketing atau pemasaran adalah penggerak dari segala jenis bisnis di dunia ini, termasuk di bisnis online. Di dunia Bisnis manapun Marketing adalah pendukung utama penjualan, jangan bosan untuk melakukan Marketing. Perusahaan yang sudah besar sekalipun tidak bosan-bosan melakukan Marketing.

1. **Berani Ambil Resiko**

Yang namanya Resiko disetiap kegiatan apapun selalu ada, baik resiko terbaik maupun resiko terburuk. Tinggal bagaimana kita memandang resiko terutama resiko yang buruk. Kata para ahli orang yang sukses adalah orang yang berani ambil resiko.

1. **Harus Fokus**

Jangan mudah berpindah arah. Tetap fokus dengan bisnis online anda. Ada banyak “godaan” di bisnis online, dan di sini FOKUS anda diuji.

1. **Jangan Bosan**

Mungkin ada saatnya anda mengalami kebosanan saat harus menjalankan ini itu agar bisnis online anda tetap berjalan. Bosan merupakan sifat yang sangat manusiawi. Namun untuk berhasil anda harus bisa mengalahkan sifat mudah bosan. Yang namanya hidup ini adakalanya kita merasa bosan, makan saja kadang bosan. Tapi rasa bosan jangan dibiarkan, cari variasi lain biar nggak bosan

**2.7 Para Pelaku Bisnis Online**

             1.  Owner: sebagian orang yang memiliki produk atau jasa.

              2.   Marketer: mereka-mereka yang mempunyai keahlian dalam memasarkan sebuah

                  Produk tanpa memiliki produk tersebut.

              3.   Publisher: sebagian orang yang mempunyai web/blog dengan menyediakan ruang

                  Sebagai tempat produksi produk.

**2.8 Kelebihan dan Kemudahan Bisnis Online**

Memang [bisnis online memiliki lebih kemudahan](http://peluangbisnisrumahan2014.blogspot.com/2013/12/kelebihan-dan-kelemahan-bisnis-online.html) tertentu. Seperti misalnya kemudahan karena kita tidak perlu keluar capek-capek menuju tempat belanja untuk membeli sesuatu. Kita hanya butuh membuka toko online, kemudian melihat-lihat barangnya dan kemudian mengadakan pemesanan. Terkadang juga barang yang Anda cari-cari bisa Anda temukan di toko online daripada offline.

* **Peluang**

Bisnis internet memang sedang naik daun, sehingga banyak orang mencoba ikut dalam kemeriahan ini. Namun tidak sedikit yang kebingungan mau bisnis.Peluang usaha yang gampang dilakukan biasanya pasti tidak membutuhkan modal besar. [Cara Strategi Pemasaran Bisnis Online](http://robofxid-rxfv.blogspot.com/2013/01/cara-strategi-pemasaran-bisnis-online.html). Pemasaran berbagai usaha dan bisnis telah secara langsung terpengaruh oleh revolusi digital dalam berbagai cara.

* **Ancaman**

Banyak entrepreneur yang berpikir bahwa ancaman terbesar dalam berbisnis adalah para pesaing yang berada di ceruk pasar yang sama dengan yang mereka terjuni. Mereka juga kadang berpikir ancaman terbesar adalah ketidakpedulian konsumen terhadap produk dan layanan yang mereka luncurkan. Tetapi tak banyak yang menyadari bahwa kesuksesan juga menjadi satu faktor ancaman yang perlu diperhitungkan

**2.9 Kekurangan dan Kelemahan Bisnis Online**

Namun, [bisnis online tetap memiliki kelemahan](http://peluangbisnisrumahan2014.blogspot.com/2013/12/kelebihan-dan-kelemahan-bisnis-online.html). Kelemahannya yaitu tentang penipuan dan barang yang tidak sesuai keterangan (eror). Hal ini menjadi faktor yang membuat para pelanggan takut untuk membeli secara online. Biasanya eror yang sering terjadi yaitu barang yang tidak sesuai dengan gambar atau keterangan. Oleh karena itu, kita tetap perlu berhati-hati dan sangat

Resiko Bisnis Online : Resiko penipuan Tidak Ada Order / Produk Tidak Laku Kasus Ambil Alih Konsumen Pada DROP SHIPPING Marketing Terlalu Berlebihan Diatas Kualitas Produk Order Meningkat Pesat Sampai Tidak Terlayani.

**2.10 Cara Memastikan sebuah Online Shop**

Saat ini pun masih banyak beredar penipuan berkedok online shop alias online shop fiktif. Gambar, harga miring, diskon besar besaran, komentar komentar positif yang tertera pada toko online tersebut, belum bisa di jadikan jaminan yang cukup untuk kita mempercayainya. Apalagi bagi kita yang masih ragu dengan belanja online (online shop) ini. Berikut tips tips cara memastikan keaslian sebuah online shop :

**a)**  Tanyakan kepada si admin, dimana alamat toko tersebut. Jika diberikan alamat yang jelas
 coba lacak menggunakan Google map, apakah alamat tersebut fiktif atau tidak.

**b)**  Tanyakan apabila toko tersebut lokasinya dekat, bisahkah COD (cash on delivery). Bila si
 pemilik toko enggan melakukan transaksi COD, lebih baik tidak perlu ada transaksi.

**c)**   Bila lokasi jauh bisakah transaksi menggunakan rekening bersama. Jika pemilik toko
 tidak menggunakan rekening bersama, dipastikan mereka takut. Karena bila
 menggunakan rekening bersama otomatis keamanan uang Anda terjamin.

**d)**   Coba cari nomer telepon yang tertera di toko tersebut di Google. Biasanya dengan begitu
 Anda bisa menemukan banyak komentar-komentar dari para pembeli yang sudah ditipu.

**BAB III**

**ANALISIS**

Di jaman yang serba maju sekarang ini, banyak yang menggunakan media sosial sebagai tempat berbisnis. Hal itu dilakukan karena modal yang dikeluarkan tidak begitu besar tapi peluang usaha tersebut itu untuk berhasil sangat besar asalkan kita lebih mengutamakan kenyamanan dan kualitas barang yang di jual kepada konsumen.

        Promosi di media sosial sangat besar manfaatnya, sebagai contohnya saat kita meminta teman untuk promosikan juga di akun sosialnya sehingga barang yang kita jual akan tersebar luas, maksudnya tersebar luar adalah banyak orang – orang yang datang ke media sosial kita baik untuk membeli atau sekedar mengujuki dan mengecek harga.

        Sudah banyak bidang yang menggunakan media sosial sebagai tempat berbisnis. Contohnya seperti wisata kulier, pariwisata, oleh – oleh, pelengkapan pribadi bahkan perlengkapan rumah, dan masih banyak lagi. Hanya perlu membeli kuota internet maka kita dapat mengembangkan bisnis tersebut secara online dengan tanpa unsur penipuan, karena banyak sekali kasus kelalaian dalam memilih online shoping sehingga mereka (konsumen) tertipu.

        Seorang wartawan mewawancarai salah satu mahasiswi Pariwisata. Menurutnya bidang pariwisata Indonesia sedang ditingkatkan untuk lebih bersaing dengan negara – negara tetangga, terutama pemerintah sedang mengusung rencana pariwisata yang bertemakan tentang pedesaan yang bertujuan juga untuk meningkatkan pendapatan daerah. Promosi yang dilakukan terfokus juga pada media sosial yang bersifat online. Sudah banyak sekarang situs – situs liburan pariwisata yang terkenal di Indonesia, salah satunya adalah *Traveloka.*Bukan hanya melalui media sosial tetapi promosi juga dilakukan di televisi yang berupa iklan yang digunakan untuk meningkatkan nilai yang men-*download* aplikasi tersebut. Dari aplikasi tersebut, konsumen dapat mengetahui pariwisata – pariwisata yang menarik serta tempata penginapan dan deskripsinya secara mendetail terutama masalah harga. Dengan hadirnya berbagai maca situs – situs tersebut, dapat memudahkan konsumen untuk liburan atau memenuhi  keperluan kehidupan sehari – hari.

        Jadi, bisnis online ini sangat membantu baik dikalangan manapun. Hanya perlu bagi konsumen untuk berhati – hati terhadap situs media sosial yang bertujuan sebagai penipuan. Hendaknya kita sebagai pembeli, harus lebih teliti dalam memilih bisnis online manakah yang terpercaya dan sudah banyak digunakan oleh masyarakat.

**BAB IV**

**PENUTUP**

**4.1  Kesimpulan**

Bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba sebesar-besarnya. Secara historis, bisnis berasal dari kata business yang berasal dari kata dasar busy yang berarti “sibuk”. Dalam artian, sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan.  Dalam ekonomi kapatalis, kebanyakan bisnis dimiliki oleh pihak swasta, bisnis dibentuk untuk mendapatkan profit dan meningkatkan kemakmuran para pemiliknya.

Belanja online (online shop) merupakan proses pembelian barang/jasa oleh konsumen ke penjual realtime, tanpa pelayan, dan melalui internet.

Tak perlu harus bertemu penjual/pembeli secara langsung, tak perlu menemukan wujud ‘pasar’ secara fisik, namun hanya dengan menghadap layar monitor computer, dengan koneksi internet tersambung, kita dapat melakukan transaksi jual/beli secara cepat dan nyaman.

Tetapi, arang yang hanya di lihat secara gambar masih tidak cukup sebelum dilihatnya, serta diraba nya secara langsung. Sebagian lagi beranggapan, jika hanya melihat gambar, dan mengira - ira wujudnya saja, bisa jadi barang yang di beli tidak sesuai dengan ekspektasi atau bayangan kita. Atau lebih gamblangnya, mereka takut merasa kecewa atau di kecewakan dengan barang yang di dapatkannya setelah melakukan transfer sejumlah uang tertentu. Karena transaksi sebagian besar online shop, dilakukan dengan cara mengirimkan sejumlah uang tertentu terlebih dulu kepada toko online, baru barang di kirim.

**4.2.  Saran**

        Dalam berwirausaha harus memiliki keinginan yang kuat dan menerima segala resiko yang ditempuh . Bahwa untuk memulai bisnis tidak seperti sulap, nikmati saja prosesnya ,pegang teguh komitmen dan fokus, jangan berhenti menggali, karena emas ada satu jengkal lagi.

        Upaya pengembangan usaha harus menyesuaikan dengan perkembangan zaman dan kebutuhan masyarakat yang diperlukan. Semakin banyaknya penciptaan lahan usaha maka akan mengurangi pengangguran di dalam negeri.

**DAFTAR PUSTAKA**

<http://ekonomi.kompasiana.com/marketing/2012/01/05/2/427659/strategi-berjualan-produk-fashion-di-online-shop.html>

<http://carapedia.com/memulai_usaha_online_info3601.html>