

PERAN PENTING PEMANFAATAN TEKNOLOGI INTERNET SEBAGAI MEDIA PENGHASIL UANG

I Gusti Made Karmawan

*Jurusan Komputerisasi Akuntansi, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Bina Nusantara
Jl. KH Syahdan No. 9 Kemanggisian Jakarta Barat
email : I Gusti Made@binus.edu*

ABSTRAKSI

Pesatnya perkembangan teknologi sangat memacu persaingan pengelola bisnis. Sehingga mau tidak mau pengelola bisnis kini menerapkan Technopreneurship sebagai ladang bisnis baru mereka yang berbasis teknologi, dimana teknologi memiliki peranan penting sebagai penggerak bisnisnya dan teknologi hal yang menentukan berhasil atau tidaknya bisnis mereka. Dengan adanya teknologi yang sangat berkembang ini pasti akan melahirkan orang-orang yang ahli didalam bidang tersebut dan akan menjalankan bisnis mereka dengan skil yang telah dimiliki. Mereka mampu menciptakan inovasi-inovasi baru yang belum pernah ada sebelumnya atau mengembangkan ide-ide yang sudah ada menjadi ide baru yang unik dengan berbasis teknologi. Seseorang yang ingin menjadi seorang technopreneur harus mempunyai ide-ide kreatif untuk mengembangkan suatu penemuannya hingga memasarkan penemuannya sehingga banyak orang yang mengetahuinya bahkan menyukainya. Maka dalam pembahasan karya tulis kali akan membahas tentang technopreneurship sebagai teknologi bisnis yang tidak lepas dari sosok technopreneur yang berhubungan dengan teknologi. Dan bagaimana kita dapat menjadi technopreneur yang baik sehingga dari sebuah teknologi kita bisa mendapatkan uang.

Kata Kunci : *Teknologi, Technopreneurship*

1. PENDAHULUAN

Melakukan bisnis dan jasa di internet sudah menjadi hal yang sangat umum selama dekade pertama abad ke-21 walaupun kemunculannya sudah dimulai sejak pertengahan tahun 1990-an di abad ke-20.

Namun, tidak semua orang yang akrab dengan komputer dan internet mengerti dan percaya dengan cara berbisnis di dunia digital. Sebagian karena belum tahu atau tidak mau tahu, kebutuhan mereka hanya sebatas mencari dan berbagai informasi atau hanya mengirim dan menerima e-mail. Lainnya dikarenakan sama sekali tidak mengerti cara melakukannya, tidak tahu atau malas mencari informasi tentang hal tersebut. Yang lain lagi tidak percaya dan beranggapan hal itu sebagai penipuan karena banyaknya berita dan isu yang sebagian tidak benar tentang mencari uang dan berbisnis di Internet.

Berikut ini penulis mencoba menjelaskan dan memberikan sejumlah cara berbisnis di internet dengan bahasa yang mudah dimengerti. Dengan harapan pembaca dapat menangkap penjelasan dan informasi dengan mudah dan cepat serta bisa diterapkan dengan hasil yang sesuai dengan tujuan dan harapan secara memuaskan.

Ruang Lingkup

Ruang lingkup dalam karya tulis ini akan membahas hal-hal berikut ini:

- a. Definisi Technopreneurship
- b. Cara-cara Berbisnis didalam internet
- c. Mengenal situs penayang iklan
- d. Cara-cara menjual produk riil
- e. Cara-cara menjual produk virtual
- f. Mengenal situs jual beli dan jejaring sosial
- g. Cara-cara memasang iklan

Tujuan dan Manfaat

Tujuan :

1. Mengenalkan kepada pembaca tentang technopreneurship.
2. Mengenalkan cara berbisnis di internet.
3. Mengenalkan berbagai situs penayang iklan.
4. Mengenalkan situs jual beli dan jejaring sosial yang mampu menjadi tempat berbisnis.
5. Memberi informasi cara memasang iklan.

Manfaat :

1. Mengetahui dengan jelas apa yang disebut technopreneurship.
2. Mengetahui berbagai cara bisnis di dalam internet.
3. Mengetahui situs-situs penayang iklan.
4. Mengetahui berbagai cara menjual produk riil maupun produk virtual.

2. METODE PENELITIAN

Sebagai penulis metode penelitian yang di ambil adalah metode studi pustaka dengan meringkas kembali referensi-referensi yang didapat baik melalui buku, internet dan juga makalah yang berhubungan.

Ditilik dari asal katanya, *Technopreneurship* merupakan istilah bentukan dari dua kata, yakni 'Teknologi' dan 'Entrepreneurship'. Secara umum, kata Teknologi digunakan untuk merujuk pada penerapan praktis ilmu pengetahuan ke dunia industri atau sebagai kerangka pengetahuan yang digunakan untuk menciptakan alat-alat, untuk mengembangkan keahlian dan mengekstraksi materi guna memecahkan persoalan yang ada (BPPT, 2009). Sedangkan kata *entrepreneurship* berasal dari kata *entrepreneur* yang merujuk pada seseorang atau agen yang menciptakan bisnis/usaha dengan keberanian menanggung resiko dan ketidakpastian untuk mencapai keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi peluang yang ada (Nasution, 2014).

Jika kedua kata diatas digabungkan, maka kata teknologi disini mengalami penyempitan arti, karena Teknologi dalam "*Technopreneurship*" mengacu pada Teknologi Informasi, yakni teknologi yang menggunakan Komputer sebagai alat pemrosesan. Zizar, Zulfadli, (2015). mendefinisikan istilah *technopreneurship* dalam cakupan yang lebih luas, yakni sebagai wirausaha di bidang teknologi yang mencakup teknologi semikonduktor sampai ke asesoris Komputer Pribadi (PC). Sebagai contoh adalah bagaimana Steven Wozniak dan Steve Job mengembangkan hobi mereka hingga mereka mampu merakit dan menjual 50 komputer Apple yang pertama, atau juga bagaimana Larry Page dan Sergey Brin mengembangkan karya mereka yang kemudian dikenal sebagai mesin pencari Google. Mereka inilah yang disebut sebagai para teknopreneur dalam definisi ini Hendro, (2013).

3. PEMBAHASAN

Bagaimana cara berbisnis didalam internet?

1. Menjual produk riil

Cara untuk mendapat uang dari internet adalah menjual barang. Ada banyak cara menjual barang, baik dengan memiliki modal cukup banyak atau hampir tanpa modal sama sekali, menjadi anggota suatu siklus yang memberikan komisi, menjual langsung pada konsumen, melalui organisasi atau perkumpulan penjualan produk yang memberi komisi secara bertingkat atau dengan cara promosi melalui *e-mail*. (Rhee'Q dan VHL. 2014.)

2. Afiliasi

Afiliasi adalah salah satu cara untuk menjual produk milik orang lain tanpa harus membeli lebih dulu produk tersebut sehingga modal yang harus dikeluarkan termasuk minim. Cukup hanya mendaftar menjadi

anggota afiliasi, menampilkan gambar dan link produk situs terkait, lalu apabila ada pengunjung yang mengklik serta membeli produk itu baru diberikan komisi kepada si affiliate.

Kelebihan :

1. Anda tidak perlu mengeluarkan uang atau membeli lebih dulu produk yang dijual situs tempat Anda menjadi anggota afiliasi.
2. Anda cukup hanya menampilkan gambar dan link dari produk yang dijual disitus/*blog* Anda serta memberi keterangan secukupnya. Pengunjung akan mengklik serta diarahkan langsung pada situs yang menjual produk tersebut dan apabila terjadi transaksi, barulah Anda sebagai affiliate mendapat komisi yang baru bisa diterima sesuai syarat dan ketentuan yang ditetapkan sebuah situs penyedia afiliasi.

Kekurangan :

1. Kadang-kadang sebuah produk sudah tidak dijual atau diproduksi lagi tanpa pemberitahuan sehingga Anda harus mengecek dan mengupdate tampilan produk di situs Anda.
2. Harga dari situs penjual tidak bisa dan atau tidak boleh Anda ganti lebih mahal demi mendapatkan komisi lebih besar.
3. Produk yang dijual situs penyedia afiliasi cacat atau palsu, namun Anda adalah yang terkena efek negatifnya karena pengunjung mengetahui lebih dulu dari situs Anda.

3. Reseller

Reseller mirip dengan afiliasi, perbedaannya adalah biasanya Anda harus membeli lebih dulu produk penjual dengan jumlah dan harga tertentu sebelum bisa menjual kembali produk mereka, Walaupun ada juga penjual yang memperbolehkan Anda untuk hanya memajang gambar produk mereka di situs Anda tanpa harus membeli lebih dulu, namun Anda harus selalu lebih dulu mengecek ketersediaan barang sebelum memberitahu calon pembeli lebih lanjut.

Kelebihan :

1. Anda tidak harus membeli lebih dulu produk situs penjual, namun ada pula yang menerapkan aturan berbeda, yaitu Anda harus menjadi anggota, membeli lebih dulu sebelum boleh menjual kembali.
2. Anda bisa memberi harga jual secara bebas.
3. Anda bisa menjadi produk *reseller* produk apa saja dan dari siapa saja, selama Anda sanggup mengatur dan atau mempunyai modal untuk menstok barang.

Kekurangan :

1. Anda harus selalu mengecek lebih dulu ke penjual sebelum menjawab pembeli Anda bila Anda tidak memiliki sendiri barang tersebut.
2. Bila ada orang lain yang menjadi *reseller* produk yang sama dengan harga jual lebih murah atau penawaran dan fasilitas lebih baik, calon pembeli

sudah pasti akan membeli dari tempat yang memberi penawaran lebih baik.

3. Barang yang lama tidak laku terjual tidak bisa dikembalikan, model sudah tidak *up to date*, ada jenis yang lebih bagus dan lebih murah.

4. Online Shop (OS)

Online shop adalah perdagangan yang dilakukan di dunia maya, dimana tidak terjadi pertemuan antara si penjual dan si pembeli. Cara yang digunakan untuk menawarkan barang dagangan adalah dengan cara menggunggah gambar atau foto tersebut ke sebuah situs/*blog*/jejaring sosial.

Kelebihan :

1. Tidak perlu menyediakan toko untuk mendisplay barang dagangan.
2. Cukup mengandalkan koneksi internet.
3. Cara berkomunikasi bisa dengan menggunakan alat komunikasi selain komputer, seperti ponsel.

Kekurangan :

1. Dapat dirugikan oleh pihak kurir yang seharusnya bukan tanggung jawab penjual jika barang yang diantar hilang atau rusak.
2. Dirugikan oleh pembeli yang menggunakan sistem *book-ed*.
3. Pembeli sistem *pre-order* membatalkan pesannya dan meminta pengembalian uang sementara barang sudah terlanjur dibayar dan sudah sampai di tempat pemilik OS.

5. Direct Selling (DS) dan Multi Level Marketing (MLM)

Pengertian *Direct Selling* adalah cara menjual barang dan atau jasa tertentu kepada konsumen dengan cara tatap muka di luar cara konvensional oleh jaringan pemasaran yang dilakukan oleh anggota dan bekerja berdasarkan komisi penjualan, bonus penjualan dan iuran keanggotaan yang wajar.

Jenis-jenis DS:

Single Level Marketing (SLM/Pemasaran satu tingkat)
Metode Pemasaran barang dan atau jasa dari sistem DS melalui program pemasaran berbentuk satu tingkat, di mana anggota mendapatkan komisi penjualan dan bonus penjualan dari hasil penjualan barang atau jasa yang dilakukannya sendiri.

Multi Level Marketing (MLM/Pemasaran Multi Tingkat)

Kelebihan DS :

1. Biaya keanggotaan tidak mahal, diberikan panduan dan pelatihan.
2. Anggota di bantu dan mendapat pelatihan dari member senior.
3. Keuntungan dan bonus yang diberikan sesuai dengan prestasi yang diraih anggota.

Kekurangan DS :

1. Cara promosi kadang-kadang dicurigai sebagai spam bila dilakukan dengan cara yang tidak tepat.
2. Produk tidak dijual bebas di toko, supermarket atau pasar dan hanya bisa didapat dengan menjadi anggota DS.
3. Harga produk lebih mahal dibandingkan produk sejenis yang dijual secara bebas.

Kelebihan MLM :

1. Sama dengan DS namun dengan beberapa keuntungan lain seperti di bawah ini.
1. Anda bisa mendapatkan banyak bawahan selama bisa melatih atau membimbing mereka namun tetap dibatasi untuk menghindari persaingan dan hanya sekadar mengejar keuntungan.
2. Keuntungan/laba bukan hanya dari penjualan sendiri tetapi juga dari downline.

Kekurangan MLM :

1. Sama dengan DS ditambah beberapa kerugian lainnya.
2. Harga produk menjadi lebih mahal karena adanya sistem bagi hasil secara bertingkat.
3. Sistem bagi hasil bertingkat menyebabkan laba yang diperoleh terlalu sedikit.

6. Sistem Piramida (SP)

Sistem Piramida adalah cara mendapatkan uang dengan cara merekrut anggota serta mewajibkannya menginvestasikan sejumlah uang, kadang-kadang disertai dengan produk yang harus dibeli untuk dijual kembali atau dipakai sendiri. Sistem keanggotaan bertingkat dimana anggota senior mendapatkan keuntungan lebih dulu dengan cara menerima dari bayaran atau investasi yang dilakukan oleh anggota baru dibawahnya.

Kelebihan :

1. Bisa mempunyai banyak *downline*.
2. Bisa berkali-kali menjadi anggota untuk organisasi yang sama.
3. Keuntungan/laba didapat hanya dengan mengajak orang bergabung

Kekurangan :

1. Biaya keanggotaan mahal.
2. Harus mengajak orang bergabung agar mendapatkan kembali investasi yang sudah dikeluarkan.
3. Produk yang dijual tidak ada, walaupun ada harganya terlalu mahal.

7. Virtual Marketing (VM)

Pengertian Virtual Marketing adalah pemasaran dari mulut ke mulut dimana seseorang mempromosikan sebuah produk atau jasa dengan cara menceritakan kepada orang lain. Misalnya jika seseorang merasa puas dengan pengalaman belanja, kualitas produk atau hasil yang diterimanya, dia akan menceritakannya kepada keluarga, teman-teman atau orang lain yang dianggap membutuhkan. Yang diberitahukan biasanya

mengenai tempat, nama tempat dan/atau pemilik, harga, kualitas atau pelayanan yang diberikan. Ini merupakan bentuk promosi secara tidak langsung yang dilakukan oleh konsumen tanpa dibayar atau pemilik usaha beriklan secara langsung dengan sengaja.

Kelebihan :

1. Promosi melalui internet membuat lebih cepat, hemat waktu, dan biaya promosi.
2. Bisa disampaikan kepada siapa saja yang memiliki dan bisa memakai internet.
3. Promosi bisa dilakukan siapa saja yang bisa memakai internet, tidak harus karyawan perusahaan dari produk tersebut.

Kekurangan :

1. Promosi bisa dianggap spam bila disampaikan pada media yang tidak cocok.
2. Orang yang menerima e-mail promosi VM tidak suka menerimanya, menganggap sebagai gangguan. Akibatnya perusahaan dan produknya bisa mendapat citra negatif.
3. Produk yang dijual tidak tersedia secara bebas, hanya melalui penjualan langsung lewat VM secara eksklusif.

8. Menjual produk virtual

Bentuk lain dari penjualan barang selain produk riil atau produk fisik adalah produk virtual. Yaitu produk yang tidak mempunyai bentuk fisik dan hanya bisa dilihat atau dipakai dalam bentuk program komputer atau alat elektronik lainnya. Cara menjual produk virtual ada yang memerlukan keterampilan dan pengetahuan teknis di bidang komputer, ada juga yang tidak perlu punya keahlian sama sekali dan hanya perlu ketekunan, kerajinan serta cara berjualan yang efektif untuk mendapatkan pembeli produk yang Anda jual. Berikut ini adalah cara-cara menjual produk virtual :

9. Menjual e-book dan software

Anda bisa menjual e-book atau software baik hasil karya Anda sendiri ataupun karya orang lain, namun e-book/software milik orang lain itu sebaiknya Anda pilih yang memakai sistem Resell Rights, yang berarti e-book/Software tersebut boleh dijual ulang dengan keuntungan 100% milik orang yang menjual ulang.

10. Multimedia Course

Banyak orang yang ingin belajar tentang apa saja namun terhadap oleh kendala waktu, biaya dan alasan lain. Hal ini juga bisa jadi peluang untuk memberi pengajaran secara virtual dalam bentuk audio-video, e-book bergambar, software dengan panduan untuk memudahkan orang mengikuti pelajaran yang diberikan. Contoh pelajaran yang bisa diberikan:

11. Jual beli website dan domain

Ada orang yang sengaja membuat atau membeli website, mengisinya dengan konten-konten yang membuat situs itu banyak dikunjungi orang. Setelah

mendapatkan banyak pengunjung dan berada pada posisi teratas dalam mesin pencarian (search engine) si pemilik menjual situs tersebut dengan harga tinggi.

Ada juga yang sengaja membeli sebuah nama situs namun tidak membuat desain website-nya, karena memang sengaja membeli nama situs tersebut untuk dijual lagi. Pada saat nama situs tersebut menjadi laku dan banyak dicari orang untuk dijadikan nama situs milik mereka, nama itu bisa dijual mahal. Bila ternyata ada yang sudah memilikinya, ada orang yang membeli dari pemilik awalnya, menunggu setelah batas waktu kepemilikan habis, mencari alternatif nama lain, atau membuat kombinasi dan variasi nama.

12. Jasa melakukan SEO

Banyak orang yang masih belum mengerti cara melakukan optimisasi situs agar bisa tampil di halaman pertama mesin pencari. Ada juga orang yang malas belajar dan lebih memilih membayar jasa orang yang mampu melakukannya supaya situs mereka masuk posisi teratas. Ini salah satu peluang yang bisa didapat oleh orang yang sudah punya keahlian dalam bidang SEO (*Search Engine Optimization*) untuk menjual jasa pada pemilik situs yang tidak mengerti, malas, atau tidak sabar agar situs milik mereka bisa berada di urutan teratas dalam daftar pencarian.

13. Jasa mengurus Google AdSense

Google AdSense (GA) adalah salah satu cara untuk mendapatkan uang dari internet, yaitu dengan cara menampilkan iklan yang diberikan google ke dalam situs/blog. Namun tidak semua orang bisa atau mengerti cara melakukan prosedur agar bisa diizinkan google memajang GA di situs/blog mereka. Ada pula orang yang tidak mau repot belajar atau tidak sabar agar situs/blog-nya cepat bisa dipasang GA. Untuk orang yang ahli dalam bidang memasang GA, ini juga menjadi salah satu peluang mendapatkan uang dengan memberi jasa membantu orang lain yang ingin dipasang GA di situs/blog nya tanpa harus repot melakukan sendiri.

14. Jasa mengurus akun PayPal dan AlertPay

Salah satu cara bertransaksi di internet adalah dengan mempunyai akun PayPal untuk membayar atau menerima uang secara virtual. Selain PayPal, ada juga situs jasa pembayaran online lain yaitu *AlertPay*. Di Indonesia yang paling banyak dipakai adalah PayPal karena paling banyak dipakai orang diseluruh dunia berikut kemudahan penggunaannya. *AlertPay* juga cukup banyak karena tampilan dan cara pemakaian yang nyaris sama dengan PayPal.

Walaupun banyak yang memakai PayPal dan AlertPal sebagai media transaksi online, namun ternyata banyak orang yang tidak mengerti cara mengaktifkan akun mereka supaya bisa dipakai. Ini menjadi peluang bagi orang yang tidak mengerti cara mengaktifkan akun mereka supaya bisa dipakai. Ini menjadi peluang bagi orang yang punya keahlian di bidang mengurus akun

PayPal dan *AlertPay* milik orang lain untuk menjual jasa mereka mengaktifkan akun milik orang lain dengan sejumlah imbalan dan biaya aktivasi.

15. Copywriter

Copywriter adalah jasa penulisan yang isinya bertujuan menjelaskan keunggulan sebuah produk yang dijual dan meyakinkan pengunjung untuk membelinya. Hasil kerjanya disebut *sales letter*. Sebab tidak semua penjual produk bisa menulis sendiri *sales letter* yang bagus sehingga membutuhkan orang lain untuk membuatnya.

16. Transkrip

Jasa transkrip adalah mencatat rekaman audio atau video kata per kata dalam bentuk tulisan. Keahlian ini membutuhkan keahlian mendengar dengan sangat baik agar tidak salah menuliskan isi pembicaraan.

17. Mengelola PPC

Banyak orang yang malas belajar atau tidak sabar ingin situs/ *blog* mereka mendapat hasil dari memasang program PPC (*Pay Per Click*) seperti dari Google AdSense atau memasang iklan lainnya. Hal ini jadi peluang penghasilan bagi orang yang mempunyai keahlian mengelola PPC untuk memberi jasa mengurus PPC dari situs/*blog* orang lain.

18. Menulis artikel

Tidak semua orang mempunyai kemampuan menulis dengan baik, menarik, dan mudah dimengerti pembaca, apalagi tujuannya agar situs/*blog* miliknya banyak dikunjungi orang. Hal ini menjadi peluang bisnis bagi orang yang mempunyai kepandaian menulis dengan isi yang banyak disukai orang hingga mendatangkan banyak pengunjung.

Kelebihan menjual produk virtual :

1. Tidak terikat jam kantor.
2. Di Indonesia peluangnya masih cukup besar.
3. Biaya lebih murah, hemat waktu dan tenaga.
4. Penghasilan bisa lebih besar dari gaji pekerjaan kantor.
5. Masih banyak orang yang tidak mau repot belajar segala hal di bidang internet.
6. Tarif dari jasa perorangan bisa lebih kompetitif dibanding dari jasa perusahaan.
7. Khusus untuk menjual nama situs, makin unik dan jarang nama tersebut, makin mahal nilai jualnya pada saat nama itu dicari banyak orang.

Kekurangan menjual produk virtual :

1. Ada pesaing yang lebih berkualitas, harga, dan penawaran lebih baik.
2. Ada yang scam alias penipu.
3. Hasil yang diberikan tidak sesuai pesanan
4. Keterampilan milik penjual jasa hanya sekadarnya saja, tidak betul-betul ahli.
5. Kualitas koneksi internet di Indonesia makin sedikit yang bagus dan cepat.

6. Khusus untuk menjual nama situs, ada orang yang lebih suka menunggu hingga batas waktu kepemilikan habis atau mencari alternatif nama lain.

19. Mengenal situs jual beli dan jejaring sosial

Banyak situs yang menjadi perantara jual beli antara produsen dan konsumen, beberapa di antaranya sangat terkenal dan mendunia hingga memiliki website dengan akhiran berbeda-beda tergantung wilayah negara pemakai. Ada pula sejumlah situs yang fungsi sejatinya bukan untuk jual beli namun karena banyak orang mengunjungi situs tersebut, banyak yang memanfaatkan peluang untuk berpromosi dan produk mereka disitus tersebut. Ada pula situs yang menyediakan jasa menjadi perantara lelang produk antara pemilik barang dan calon pembeli.

20. Alibaba

Meski Alibaba adalah nama tokoh dongeng 1001 malam dari Iran/Persia, tapi pemilik dan lokasi situs berasal dari China. Beroperasi sejak 1998 dan menjadi salah satu situs jual beli terbesar yang melayani sebagian wilayah Asia, tetapi terutama negeri China sendiri. Situs ini lebih banyak berfokus pada produsen dan grosir serta pembeli grosir atau wholesaler, tetapi ada sebagian kecil penjualan dan pembeli eceran yang diterima serta ditampilkan dalam situs ini.

Keuntungan:

1. Biaya keanggotaan gratis.
2. Memberi program afiliasi.
3. Penjual dan pembeli bisa bertransaksi langsung.
4. Jumlah penjual dan harga produk bervariasi untuk jenis produk yang sama.
5. Tidak ada batasan jumlah minimal atau maksimal pembelian.
6. Banyak pilihan menu bahasa sesuai negara cabang dari situs amazon yang dikunjungi.
7. Cara pembayaran lebih dari satu tergantung dari kebijakan penjual produk.

Kerugian:

1. Sejumlah penjual di Amazon hanya melayani penjualan dalam negeri saja.
2. Penjual dikenakan biaya transaksi oleh situs Amazon bervariasi tergantung jenis atau jumlah penduduk yang dijual.
3. Ada beberapa penjual yang hanya menerima satu jenis pembayaran dan tidak fleksibel.
4. Ada kemungkinan penjual seorang penipu, barang yang diterima cacat, palsu, atau tidak sesuai pesanan.
5. Pembeli mungkin membeli produk jauh lebih mahal dari harga yang seharusnya bisa didapatkan secara wajar.

21. eBay

E-Bay adalah situs lelang terbesar dengan tampilan mirip Amazon, namun dengan tujuan dan fungsi berbeda. Peraturan, jenis dan jumlah barang yang dijual di E-Bay juga cukup banyak, dengan situs cabang tergantung dari negara yang dikunjungi. Perbedaannya

dengan Amazon adalah seorang calon pembeli harus memberi harga penawaran lebih tinggi daripada penawar lain untuk bisa mendapatkan barang yang ingin dibelinya. Walaupun ada menu yang menyediakan bila ingin membeli barang dengan harga tetap (fixed price) namun jumlah dan jenis barang yang ditawarkan sedikit.

Keuntungan :

1. Biaya keanggotaan gratis.
2. Memberi program afiliasi.
3. Penjual dan pembeli bisa bertransaksi langsung.
4. Jumlah penjual dan harga produk bervariasi untuk jenis produk yang sama.
5. Tidak ada batasan jumlah minimal atau maksimal pembelian.

Kerugian :

1. Sejumlah penjual Ebay hanya melayani penjualan dalam negeri.
2. Penjual dikenakan biaya transaksi oleh situs E-bay bervariasi tergantung jenis atau jumlah produk yang dijual.
3. Ada beberapa penjual yang hanya menerima satu jenis pembayaran dan tidak fleksibel.
4. Ada kemungkinan penjual seorang penipu, barang yang diterima cacat, palsu dan tidak sesuai pesanan.
5. Pembeli mungkin membeli produk terlalu mahal jauh melebihi harga asli karena banyaknya pesaing yang juga tertarik membeli barang yang sama.
6. Barang yang ingin Anda beli terpaksa ditunda atau dibatalkan karena harga penawaran sudah melebihi kemampuan Anda untuk membelinya.

22. Facebook

Facebook atau biasa disingkat FB adalah situs jejaring sosial yang menjadi favorit sejak paruh kedua dekade pertama abad ke-21 (2006-2010). FB telah mengalahkan sejumlah situs jejaring sosial yang telah lebih dulu ada seperti Flickr, Friendster, hi5, Multiply, Myspace, dan lain-lain.

Memakai Facebook termasuk cukup mudah apalagi dengan adanya menu dalam versi bahasa Indonesia. Selain itu, keanggotaan juga gratis seumur hidup. Anda bisa memasang foto produk dan video untuk barang yang Anda jual di situs ini.

Keuntungan :

1. Biaya keanggotaan gratis.
2. Banyak pengunjung dan anggota di FB sehingga calon pembeli potensial cukup banyak.
3. Anda bisa memasang foto dan video produk jualan di akun FB nyaris tanpa batas.

Kerugian :

1. Banyak pesaing atau orang lain yang juga berjualan produk yang mirip atau sejenis dengan harga dan penawaran lebih baik.

2. Orang tidak mau atau tidak suka foto produk Anda dipasang di akun mereka walaupun sudah dengan minta izin.
3. Promosi atau penawaran yang Anda posting bisa terlewat setelah beberapa jam sehingga Anda harus sering-sering promosi di FB.
4. Ada sejumlah penipu yang pura-pura berjualan, sehingga membuat reputasi profesi penjualan online atau Online shop menjadi tercemar.

23. Clickbank dan Shareasale

Clickbank dan Shareasale adalah dua situs yang melakukan transaksi jual beli mirip seperti amazon, eBay, dan Alibaba. Perbedaannya adalah kedua situs tersebut melayani penjualan dan pembelian produk digital atau virtual, bukan produk fisik. Produk yang dijual/dibeli antara lain software, e-book, audio-video. Kedua situs ini menyediakan program afiliasi sehingga banyak orang bisa mendapatkan penghasilan tanpa harus menjual produk milik orang lain karena mendapatkan komisi penjualan dari kedua situs tersebut. Besar komisi yang diberikan tergantung harga jual serta berapa besar komisi yang diberikan tergantung harga jual serta berapa besar komisi yang diberikan untuk satu produk.

Keuntungan :

1. Keanggotaan gratis.
2. Bisa menjual produk orang lain dengan menjadi affiliate marketer.
3. Komisi dari penjualan afiliasi cukup besar tergantung nilai jual produk dan besar komisi yang diberikan.
4. Menerima anggota dari Indonesia.

Kerugian :

1. Hanya menjual produk virtual dan digital.
2. Produk yang dijual/beli sebagian besar dalam bahasa Inggris, peminat dalam bahasa lain sangat sedikit.
3. Pembayaran hanya dalam bentuk Paycheck.
4. Pengiriman pembayaran cukup lama.

24. Forum dan grup

Forum adalah tempat orang bisa bertanya, mencari atau memberi informasi, menjual atau membeli produk, mengirim file, gambar, suara atau video atau hanya sekedar mengobrol tentang suatu topik. Bentuk forum tergantung dari tujuan dan jenis topik yang dibuat apakah umum dan luas atau khusus dibidang tertentu saja.

Kaskus adalah salah satu contoh forum yang sangat aktif, mempunyai banyak pengunjung dan menjadi forum nomor satu di Indonesia. Salah satu subforum yang dimiliki adalah bagian Jual Beli, Anda bisa melakukan promosi produk ditempat ini.

Groups adalah tempat mirip forum, namun biasanya topik dan fungsi yang dimiliki hanya satu jenis dan bila ada anggota group yang mengirim postingan di luar dari yang sudah ditentukan, maka postingannya akan

dianggap spam dan menyalahi aturan dengan akibat anggota tersebut diperingatkan atau dikeluarkan dari keanggotaan.

Keuntungan :

1. Biaya keanggotaan gratis.
2. Menambah teman dan calon pembeli potensial
3. Produk Anda dilihat banyak orang bila tempat itu ramai pengunjung.

Kerugian :

1. Untuk forum dan groups yang sangat ramai, posting-an yang Anda kirim bisa saja pindah ke halaman bawah karena ada banyak pesaing lain yang juga mengirim posting.
2. Untuk forum dan groups yang terlalu sepi, postingan Anda tidak banyak yang melihat sehingga tempat tersebut tidak menguntungkan untuk diikuti.
3. Ada biaya transaksi dari forum untuk setiap penjualan yang terjadi sebagai biaya operasional forum.

25. Situs iklan dan toko online

Situs iklan adalah situs yang dibuat memang untuk menampilkan iklan. Penayang iklan adalah orang yang bergabung menjadi anggota dan menawarkan produk mereka, baik produk fisik maupun produk virtual, juga orang yang memang mencari barang yang ingin dibelinya.

Menjadi anggota situs iklan cukup hanya mengisi nama, password, dan e-mail dan tidak ada biaya keanggotaan alias gratis. Anda hanya membayar bila ingin iklan Anda ditayangkan secara permanen dengan ukuran, posisi, dan jangka waktu yang bisa dipilih. Sedangkan untuk iklan gratis, biasanya berbentuk iklan baris yang hanya berisi kata-kata untuk judul, kata-kata promosi, dan alamat internet.

Toko online adalah situs yang menampilkan produk milik sendiri dan atau orang lain yang menjadi anggota situs tersebut. Menjadi anggota biasanya gratis namun bila terjadi penjualan, biasanya admin atau pemilik situs toko online akan mengenakan biaya sebagai imbalan atas jasa menayangkan produk yang terjual. Imbalan ini biasanya untuk biaya operasional situs.

Keuntungan :

1. Keanggotaan gratis.
2. Produk dilihat banyak orang bila situs itu ramai pengunjung.

Kerugian :

1. Banyak pesaing yang menawarkan produk dengan harga lebih murah.
2. Iklan yang Anda pasang cepat tergeser karena banyak orang yang memasang iklan.
3. Anda harus rajin mem-posting iklan kecuali Anda mempunyai software pengirim iklan otomatis.
4. Situs toko online mengenakan biaya atas transaksi penjualan sebagai pengganti biaya operasional.

26. Memasang iklan

Kalau Anda mempunyai situs atau *blog* sendiri, Anda juga bisa melakukan kegiatan bisnis atau menjadikan situs/*blog* milik Anda itu sebagai salah satu sumber berbisnis. Selain itu kalau Anda memiliki sejumlah informasi yang banyak dicari orang, hal itu juga bisa dijadikan peluang bisnis atau tambahan penghasilan dengan cara menyediakan informasi tersebut melalui banyak cara. Anda juga bisa mendapat penghasilan dengan cara menyediakan informasi tersebut melalui banyak cara.

27. Situs dan *blog* milik sendiri

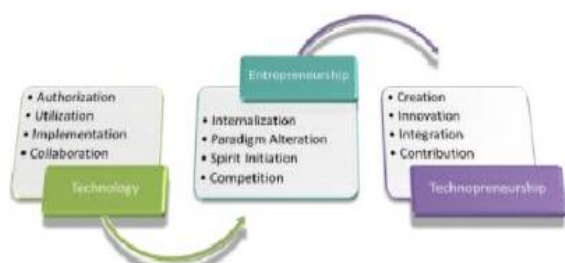
Kalau Anda sudah punya situs atau *blog*, mungkin Anda memakainya untuk keperluan dan kesenangan pribadi, seperti menulis pengalaman hidup, pekerjaan atau hal-hal apapun yang menarik minat dan perhatian Anda. Biasanya tulisan atau artikel yang Anda tulis itu dibaca dan dikomentari banyak orang. Apabila tulisan yang Anda buat itu menarik minat banyak orang, hingga sampai ditampilkan ulang baik dengan izin atau tanpa izin di situs atau *blog* milik orang lain, itu menunjukkan bahwa isi tulisan yang Anda buat disukai dan bermanfaat.

Kelebihan :

1. Bisa jadi sumber penghasilan yang lebih besar dibandingkan pekerjaan utama.
2. Dikenal banyak orang, dicari karena isi tampilan menarik, berguna dan up to date.
3. Mempeluas pergaulan, menambah wawasan, dan pengetahuan lain.
4. Banyak permintaan bertukar link situs atau *blog* sehingga turut mempromosikan situs atau *blog* Anda tanpa biaya.

Kekurangan :

1. Terkadang isi situs atau *blog* disalin ulang oleh orang lain tanpa izin.
2. Ada pesaing dengan cara mirip atau sama.
3. Situs atau *blog* milik orang lain dengan tema dan cara yang sama sudah lebih dulu terkenal dan memiliki banyak pengunjung.



Gambar 1. Integrasi teknologi dengan Enterpreneurship menghasilkan Technopreneurship

4. Penjual dari produk yang Anda tampilkan di situs/*blog* Anda mungkin penipu, tidak profesional atau berhenti beroperasi tanpa pemberitahuan, sementara Anda yang terkena dampak negatif lebih dulu dari pengunjung yang membeli produk melalui situs Anda.

28. 4shared

4shared adalah situs yang menyediakan file untuk diunggah atau diunduh pengunjung dan menjadi sumber penghasilan di internet.

Kelebihan :

1. Biaya keanggotaan gratis.
2. Anda hanya perlu mengunggah file ke situs.
3. Jenis file yang bisa diunggah bermacam-macam; data, gambar, suara, dan video.
4. Tersedia menu dalam bahasa Indonesia.

Kekurangan :

1. Harus menjadi anggota berbayar tipe Premium untuk bisa ikut program afiliasi.
2. Hanya dibayar kalau ada orang yang ikut menjadi anggota berbayar.
3. Anda harus rajin mempromosikan link file Anda namun belum tentu orang tertarik menjadi anggota situs 4shared.
4. Tidak semua orang tertarik ikut menjadi anggota berbayar karena fasilitas gratis sudah cukup memuaskan.

29. Data entry

Data entry adalah pekerjaan menginput informasi ke dalam sebuah tempat sesuai dengan instruksi yang diberikan. Pekerjaan yang sudah selesai dilakukan lalu dibuat laporan dan dikirimkan pada pengirim, setelah diperiksa barulah Anda mendapat bayaran.

Ada bermacam-macam cara kerja dan jenis data entry. Berikut ini penjelasan dari masing-masing jenis data entry.



Gambar 2. Inovasi Technopreneurship dan modernisasi

4. SIMPULAN

Technopreneurship merupakan sebuah inkubator bisnis berbasis teknologi dan salah satu sumber dalam *knowledge based economy* yang mampu menciptakan 21 teknologi yang bermanfaat dan bernilai jual. *Technopreneurship* di Indonesia perlu dikembangkan agar bangsa ini tidak terlalu tergantung dengan teknologi yang dikuasai oleh negara-negara barat. Seorang *technopreneur* akan membuat suatu teknologi memiliki nilai guna lebih untuk memenuhi kebutuhan bisnis mereka. Sumber pengkasilan yang lebih besar dibandingkan pekerjaan utama. Cara pembayaran lebih dari satu sesuai dengan kebijakan penjual produk.

DAFTAR PUSTAKA

BPPT, 2009. *Kajian Pengembangan Pendidikan Technopreneurship*. Pusat Pengkajian Kebijakan Peningkatan Daya Saing, Jakarta

- Hamid (2011). *Pengembangan “Technopreneurship” Di Perguruan Tinggi dan Implikasi Kebijakannya*. Retrieved from PDII LIPI’s Blog: http://jurnal.pdii.lipi.go.id/admin/jurnal/131104348_1410-9409.pdf International Journal of Entrepreneurship and Small Business
- Hendro, (2013). *How To Become A Smart Entrepreneur & To Start A New Business*. Jakarta: Andi Publisher.
- Nasution, Arman H., Noer, Bustanul A., Suef, Mokh., (2014). *Entrepreneurship - Membangun Spirit Technopreneurship*. Jakarta : Andi Publisher.
- Rhee’Q dan VHL. 2014. *Cara Gampang Cari Duit Di Internet*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Zizar, Zulfadli, (2015). *Pentingnya Pengembangan Technopreneurship pada Mahasiswa Indonesia di tengah kompetisi Global*. . Retrieved from scribd’s blog: <http://www.scribd.com/doc/50623619/paper-kapsel>