

## **TOPIK 8**

### **BISNIS ONLINE**

Jaman yang terus berkembang setiap waktu membawa perkembangan yang terus bergerak dalam kehidupan manusia. Bila kita perhatikan setiap waktu ada yang baru dalam kehidupan sehari-sehari dalam segala bidang. Kemudahan demi kemudahan dapat kita jumpai dalam kehidupan sehari-hari, salah satunya adalah dalam hal jual beli. Sebelumnya kita hanya mengenal pasar, supermarket, mall, plaza dan pusat perbelanjaan lainnya sebagai tempat untuk jual beli suatu produk. Sekarang semua serba berubah, semuanya mengalami pergeseran untuk yang lebih baik, praktis dan mempermudah manusia.

Di era digital yang semakin maju semua orang menginginkan semua serba praktis. Saat ini kehadiran E-commerce mampu menggantikan peran toko-toko yang selama ini menjual produk secara offline. Banyak informasi yang bisa kita lihat melalui media online ataupun cetak bahwa banyak retail-retail yang tutup karena bergeser ke arah online. Ini sebagai bukti bahwa peran e-commerce sudah membawa perusahaan yang sangat besar bagi kebiasaan berbelanja masyarakat.

Semakin baiknya kondisi internet di Indonesia dan semakin meratanya akses internet semakin banyak peluang masyarakat untuk ikut menikmati peran e-commerce. Apalagi saat ini hampir semua masyarakat menggunakan smartphone yang dapat mengakses internet. Sehingga dengan mudah masyarakat dapat merasakan

kemudahan untuk melakukan pembelian atau menjual produk mereka hanya melalui smartphone yang mereka pegang.

Saat ini kita bisa menanyakan teman sekelas atau teman dekat kita yang lainnya, apakah mereka pernah belanja online atau tidak. Maka pasti akan banyak menjawab mereka pernah membeli sesuatu melalui online. Bebebrapa alasan mengapa masyarakat Indonesia suka membeli online, diantaranya:

### 1. Hemat waktu

Membeli sesuatu yang dibutuhkan melalui online pasti akan lebih hemat waktu dengan kesibukan yang dijalani baik itu karena bekerja di kantor, kuliah dan kesibukan lainnya. E-commerce menjadi jawaban untuk yang sangat sibuk tapi ingin belanja.

### 2. Banyak pilihan

Banyaknya lapak atau toko pada e-commerce platform membuat konsumen bisa membandingkan produk dari berbagai toko yang jumlahnya banyak, konsumen dapat membandingkan bahan dari produk yang dapat dilihat lebih detail dari masing-masing toko termasuk promo yang ditawarkan. Calon pembeli memiliki banyak pilihan sekaligus bisa melihat review dari pembeli sebelumnya sehingga dapat mengurangi rasa kecewa setelah pembelian. Contoh yang paling sering di complain pasca pembelian seperti warna tidak sesuai, ukuran yang seharusnya dan barang tidak sesuai dengan yang di gambar.

### 3. Harga yang kadang lebih murah

Harga yang ditawarkan pada pada toko online sering lebih

murah daibanding toko offline. Promosi yang kadang jumlahnya besar pada hari-hari tertentu semakin memanjakan masyarakat yang membeli produk melalui online.

## **A. Pengertian E-commerce**

Electronic commerce atau sering disebut e-commerce merupakan kegiatan jual beli modern yang dilakukan melalui internet sebagai media perantara. E-commerce menjadi sangat populer karena dapat melakukan transaksi tanpa dibatasi ruang dan waktu. Transaksi jual beli melalui online dapat dilakukan 24 jam, kapan dan dimana saja tanpa mengganggu pekerjaan atau waktu kita disaat sibuk.

Menurut Makmur (2018) E-commerce setidaknya terdiri atas 3 kegiatan yaitu Business to Business (B2B), Business to Customer B2C dan Consumen to Consumen (C2C) tapi penulis lain menambahkan seperti Consumen to Business (C2B).

### **Business to Business (B2B)**

Menurut Makmur (2018) B2B merupakan bisnis yang pelakunya memiliki kepentingan dan ketergantungan satu sama lainnya dan memiliki system yang terintegasi serta memiliki masa kerja sama yang diatur dalam kontrak.

Contoh: Perusahaan E-commerce yang bekerja sama dengan bank sebagai penyedia kartu kredit.

### **Business to Customer (B2C)**

Produsen/ boss yang memiliki barang atau jasa akan berinteraksi dengan konsumen dan transaksinya bersifat fleksibel dan

B2C memiliki database untuk mengumpulkan data pembeli untuk melakukan tindak lanjut terhadap pembelian.

Contoh: Tokopedia sebagai perantara antara penjual dan pembeli yang melakukan transaksi secara online.

### Consumen to Consumen (C2C)

Konsumen ke konsumen adalah proses jual beli yang dilakukan pembeli secara online kepada penjual secara langsung secara individu di media perantara situs online.

### Consumen to Business (C2B)

Proses pembelian yang dilakukan oleh perusahaan kepada individu. Seorang individu bisa memposting keahlian yang dimiliki dan bisa dipakai jasanya oleh perusahaan.

**Gambar 8.1 Market Place di Indonesia Berdasarkan Pengunjung**

Yantai Online	Pengunjung Web Browser	Ranking AppleStore	Ranking PlayStore	Twitter	Instagram	Facebook	Google Geryones
1 Tokopedia	140,414,500	#2	#2	200,070	1,383,300	5,128,210	3,144
2 Shopee	80,708,100	#1	#1	11,442	2,813,611	16,834,950	3,017
3 Bukalapak	89,715,800	#3	#4	148,260	832,460	2,425,480	2,806
4 Lazada	49,620,200	#4	#3	349,841	1,222,780	28,413,581	2,789
5 BBLI	28,453,000	#5	#5	485,030	821,130	8,349,810	1,572
6 Orami	9,813,000	#27	#14	0,130	87,080	306,080	123
7 Bivineka	7,678,900	#22	#11	10,520	41,580	1,021,720	388
8 JD ID	7,102,180	#8	#7	24,000	320,270	770,370	1,061
9 Blanja	5,511,400	#19	#13	27,570	n/a	7,228,860	294
10 Zaywa	5,218,300	#6	#6	67,100	321,140	3,274,790	484

Sumber: <https://iprice.co.id>

## **B. WEBSITE**

Website merupakan kumpulan beberapa halaman web yang saling terhubung satu sama lain yang terdiri dari teks, gambar, suara dan animasi yang dapat dijadikan sebagai media informasi yang menarik untuk dikunjungi oleh orang lain. Website dapat dimiliki oleh siapa saja baik itu perorangan kelompok organisasi maupun perusahaan. Sebuah web page adalah dokumen yang ditulis dalam format HTML (Hyper Text Markup Language), yang hampir selalu bisa diakses melalui HTTP, yaitu protokol yang menyampaikan informasi dari server website. Bertujuan untuk ditampilkan kepada para pemakai melalui web browser baik yang bersifat statis maupun dinamis yang membentuk satu rangkaian bangunan yang saling terkait dimana masing-masing dihubungkan dengan jaringan-jaringan halaman (hyperlink) (Ali Zaki, 2009).

### **a. Unsur-Unsur *Website***

Terdapat unsur-unsur utama yang mendukung kinerja dari sebuah

*website* diantaranya adalah sebagai berikut.

#### **1. Domain**

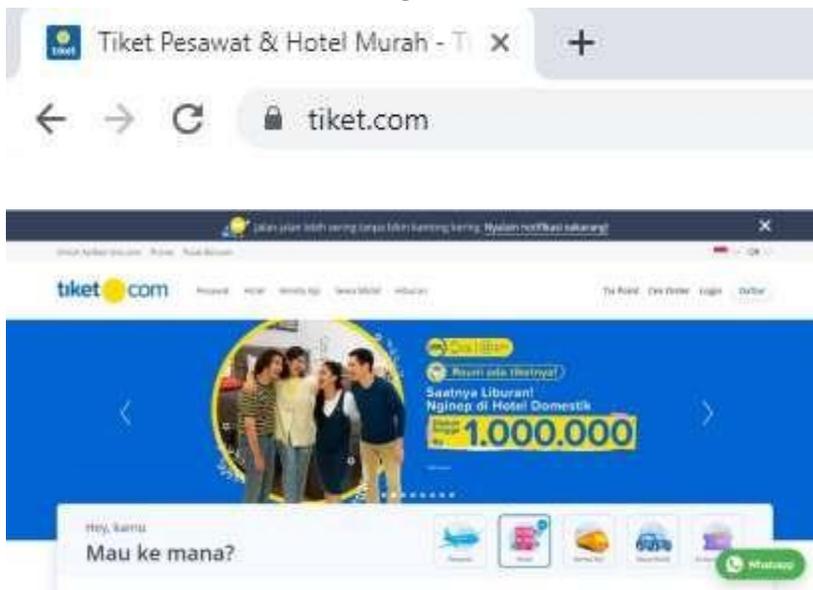
Domain adalah nama dari sebuah website atau alamat yang bisa dikunjungi oleh pengguna internet. Jika diibaratkan dengan sebuah produk domain merupakan sebuah merk produk yang dibuat semenarik mungkin untuk menarik minat dalam menggunakan merk tersebut.

Contoh domain:

**a. .COM**

.com atau comersial memiliki sifat yang general termasuk dalam kategori top level domain jadi setiap orang dari mana saja bisa menggunakan domain ini. Domain ini ditujukan bagi kepentingan yang bersifat umum,

**Gambar 8.2 Contoh Website dengan Domain .com**



Sumber: [www.tiket.com](http://www.tiket.com)

**b. .ORG**

Domain yang digunakan oleh sebuah organisasi biasanya digunakan oleh organisasi-organisasi nirlaba.

**Gambar 8.3 Contoh Website dengan Domain .org**



Sumber: [www.antikorupsi.org](http://www.antikorupsi.org)

**c. .AC.ID**

Domain ini biasanya digunakan oleh perguruan tinggi yang berada dibawah naungan kementerian riset



Sumber: [www.undip.ac.id](http://www.undip.ac.id)

**d. .BIZ**

Domain yang biasa digunakan dalam berbagai kepentingan bisnis.

**Gambar 8.5** Cntoh *Website* dengan Domain **.biz**



Sumber: [www.mainebiz.biz](http://www.mainebiz.biz)

Domain berdasarkan asal negara. :

- a. **.id** digunakan oleh website di negara Indonesia
- b. **.cn** digunakan oleh website di negara Cina
- c. **.my** digunakan oleh website di negara Malaysia

## 2. *Hosting*

Hosting biasanya disebut sebagai penyimpanan database web baik itu berupa file, teks, video, audio, gambar dan lai-lain.

## 3. *Conten*

Konten merupakan isi dari sebuah web dapat berupa teks, video, gambar dll. Yang menjadi gambaran dari sebuah web. Tanpa adanya konten web tidak ada yang dapat ditawarkan oleh web tersebut kepada pengunjung.

## **b. Manfaat Website**

*Website* merupakan sebuah halaman yang dapat di akses melalui

internet oleh semua orang yang terkoneksi ke dalam internet. *Website* memiliki beberapa manfaat khususnya dalam dunia bisnis.

a. *Branding*

Dalam membangun sebuah bisnis pengenalan atau branding tentang usaha yang sedang kita rilis sangat penting untuk keberlangsungan usaha dimasa yang akandatang. Dalam branding usaha atau bisnis dibutuhkan massa yang banyak bagaimana caranya supaya bisnis kita dapat dikenal oleh orang lain. Dalm hal ini website dapat membantu para pengusaha dalam membrandinng usaha mereka. Melalui website dapat ditampilkan segala informasi terkait perusahaan baik itu tentang merek, produk, dan profile perusahaan sendiri. Dengan adanya website juga dapat menumbuhkan rasa percaya baagi para konsumen serta dapat juga digunakan sebagai media komunikasi yang dapat membantu para pengunjung dalam memecahkan masalah mereka.

b. Media Promosi

Website dapat dikunjungi oleh siapa saja dalam cakupan yang sangat luas. Siapa saja dapat mengaksesnya. Tentu dalam hal ini website memiliki peranan yang sangat peting dalam memberikan informasi mengenai produk, potongan harga, dan lain sebagainya.

c. Sebagai media informasi

Dengan adanya website, dapat ditampilkan secara detail

terkait dengan produk yang diproduksi oleh perusahaan. Dengan adanya informasi ini, para pengunjung dapat mengeksplere tentang produk tersebut. Dan dapat menjawab segala pertanyaan konsumen sebelum melakukan yang namanya keputusan apabila akan melakukan pembelian.

## **BERBISNIS DI SOSIAL MEDIA**

### **A. Sosial Media**

Media sosial merupakan salah satu elemen internet yang memiliki pengguna hampir sebagian besar penduduk di dunia. Media sosial merupakan interaksi atara individu dan atau organisasi bisnis (konsumen dan produsen), baik berupa teks, gambar, video, maupun jaringan. Perkembangan teknologi internet dan mobile phone diikuti juga dengan kemajuan media sosial. Salah satu bentuk dari media sosial yang sering digunakan antara lain sebagai berikut, facebook, instagram, twitter dan berbagai media sosial lainnya.

Kini untuk mengakses facebook, instagram atau twitter misalnya, bisa dilakukan dimana saja dan kapan saja hanya dengan menggunakan sebuah mobile phone. Hal ini juga didukung oleh rata-rata pengguna internet yang semakin tahun mengalami pertumbuhan yang signifikan. Dengan media sosial dapat mempermudah para penggunanya dalam berinteraksi dan bertukar informasi. Dalam dunia bisnis, media sosial dapat dimanfaatkan sebagai media yang dapat mendukung kegiatan usaha. Banyak pebisnis yang memanfaatkan platform media sosia sebagai lahan dalam

menjalankan usahanya.

## **B. Manfaat media sosial dalam Bisnis**

### **1. Facebook Ads**

Facebook merupakan salah satu media sosial yang mungkin tidak asing lagi bagi orang saat ini. Facebook memiliki pengguna yang sangat besar bahkan dikatakan merupakan media sosial yang paling banyak digunakan saat ini. Hal ini juga turut dimanfaatkan oleh pelaku bisnis dalam mengembangkan usahanya. Dengan pengguna yang sangat banyak, dapat mempermudah dalam memasarkan produk dan mengembangkan usaha. Facebook merupakan media sosial yang sangat mudah untuk digunakan. Apabila dimanfaatkan dengan baik oleh pelaku usaha dapat menambah pangsa pasar mereka dan menambah jumlah konsumen atau pelanggan. Perkembangan media sosial saat ini juga turut mempengaruhi pola perilaku masyarakat, berdasarkan data pengguna internet di Indonesia yang semakin berkembang menunjukkan bahwa aktivitas mereka tidak lepas dari yang namanya internet.

### **2. Instagram Ads**

Instagram merupakan salah satu bentuk media sosial untuk berbagi foto maupun video. Bila kita perhatikan Instagram lebih menonjolkan foto dan video. Untuk itu dalam menggunakan Instagram terutama mengupload sebuah foto maupun video harus memiliki kualitas yang baik dan dapat menarik dilihat. Saat ini

pengguna instagram mengalami peningkatan yang signifikan tak heran instagram digunakan juga sebagai sarana dalam usaha untuk mempromosikan produk. Banyak pelaku bisnis menggunakan instagram untuk memasarkan produk mereka.

## Penggunaan Aplikasi Instagram Ads

Untuk menggunakan layanan instagram ads dapat digunakan sebagai media iklan aatau promosi. Langkah-langkah menggunakan instagram ads:

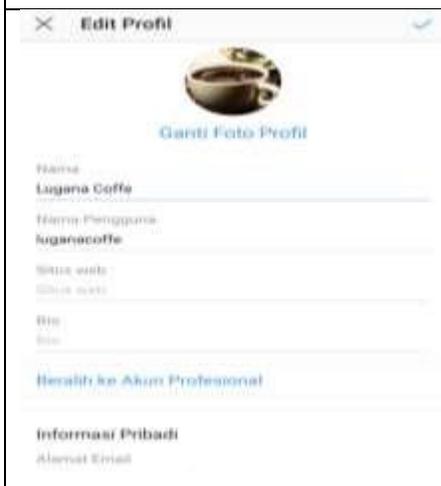
### 1. Login ke akun instagram

	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pastikan kita sudah memiliki akun instagram yang khusus untuk memposting produk yang kita jual. Bukan akun pribadi.</li><li>• Jadi sebelumnya sudah ada akun yang memang dibuat khusus untuk memposting setiap produk kita.</li></ul>
--	---

## 2. Beralih ke beranda profile



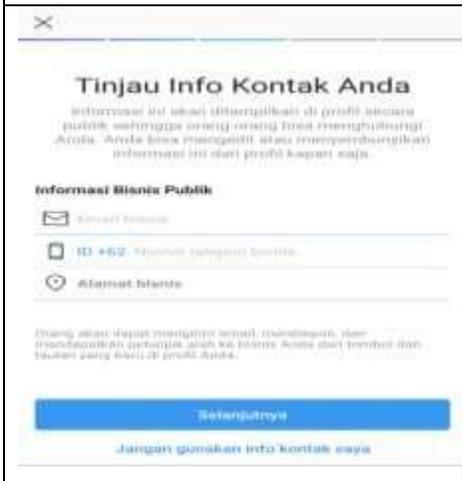
- Pilih edit profil untuk beralih ke akun profesional.



- Pilih beralih ke akun profesional

<p>✕</p> <p><b>Manakah yang Paling Tepat Menggambarkan Anda?</b></p> <div data-bbox="199 302 579 475"><p> <b>Kreator</b> Sangat sesuai untuk tokoh publik, pembuat konten, artis, dan influencer. <a href="#">Selanjutnya</a></p></div> <div data-bbox="199 484 579 657"><p> <b>Bisnis</b> Sangat sesuai untuk pembeli, bisnis lokal, merek, organisasi, dan penyedia layanan. <a href="#">Selanjutnya</a></p></div>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Setelah itu akan muncul dua pilihan seperti gambar disamping, kemudahan pilih pada bagian bisnis</li></ul>
--	--

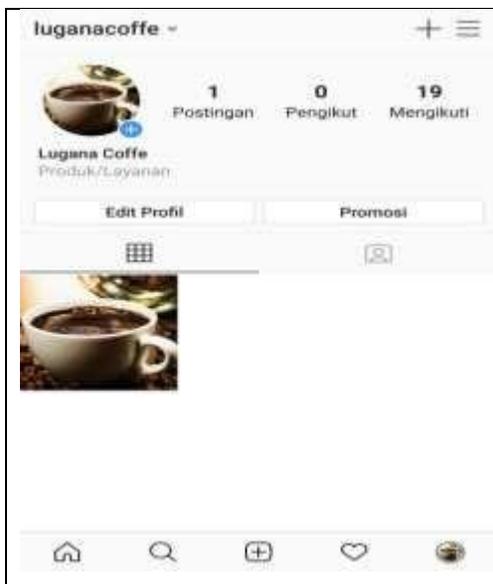
### 3. Pilih Kategori untuk profil bisnis

	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pilih sesuai dengan bisnis yang sedang kita buat.</li></ul>
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pastikan kontak yang akan kita isi sudah benar karena sangat dibutuhkan oleh konsumen apabila tertarik dengan produk yang kita tawarkan.</li></ul>



- Setelah itu kita akan diberikan pilihan untuk membuat halaman di facebook. Pada tahap ini bisa kita lanjutkan dengan memilih pada bagian jangan hubungkan ke facebook sekarang

4. Beralih ke beranda profile, untuk mempromosikan produk.

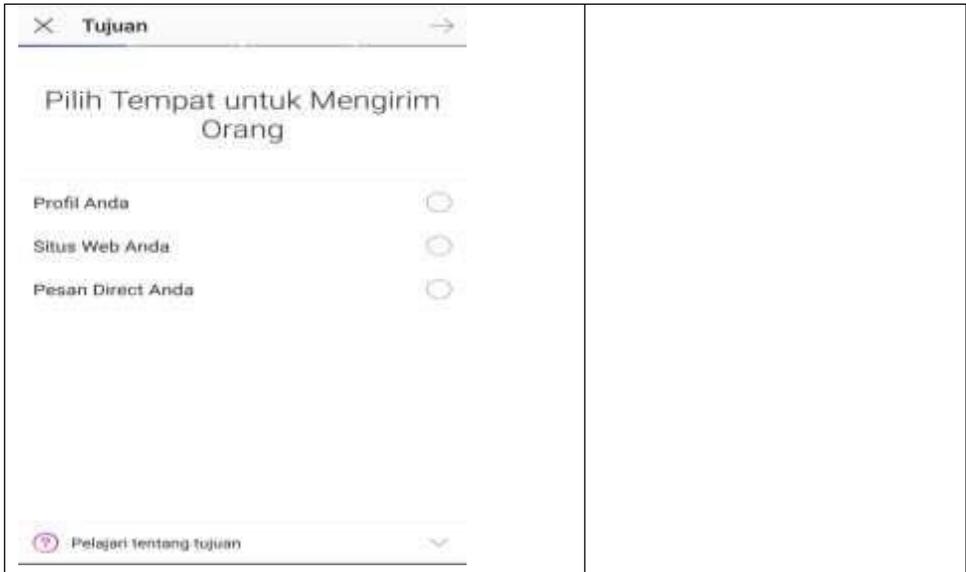


- Pada beranda profile kita akan memilih produk yang akan di promosikan dengan mengklik salah satu postingan foto.

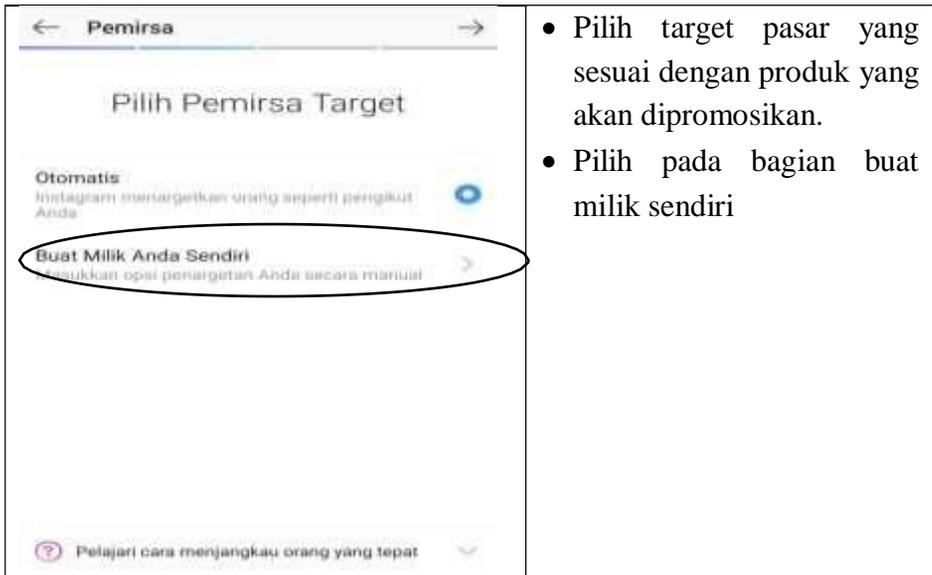


- Setelah memilih produk yang akan di promosikan selanjutnya akan muncul tampilan seperti gambar di samping.
- Pilih pada bagian promosikan

## 5. Pilih tempat untuk mempromosikan produk



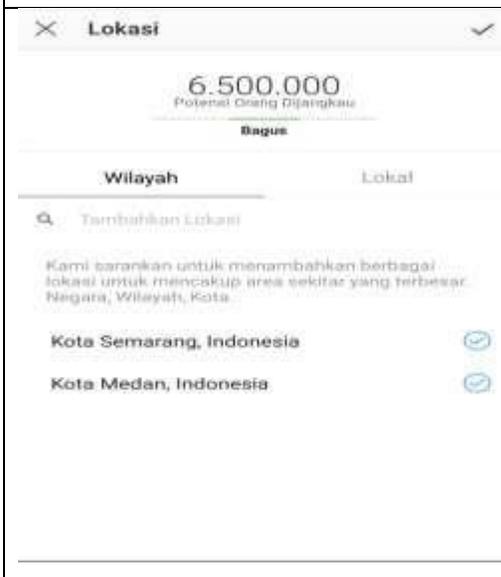
## 6. Pilih target pasar



- Pilih target pasar yang sesuai dengan produk yang akan dipromosikan.
- Pilih pada bagian buat milik sendiri



- Pada tahap ini yang perlu diperhatikan adalah kepada siapa produk yang akan kita promosikan apakah memiliki spesifik tertentu atau bisa untuk semua kalangan.



- Pilih wilayah yang sekiranya berpotensi untuk menjadi sumber konsumen.

## 7. Anggaran dan Durasi

	<ul style="list-style-type: none"><li>• Anggaran dan durasi munculnya iklan bisa di pilih misal iklan akan muncul selama 6 hari. Besarnya anggaran iklan tergantung lamanya produk di promosikan</li></ul>
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Setelah semua telah siap, selanjutnya dapat dilihat contoh promosi produk. Bisa dalantuk kabar berita mupun story.</li></ul>
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Contoh promosi dalam bentuk kabar berita.</li></ul>

## 8. Metode Pembayaran

	<ul style="list-style-type: none"><li>• Setelah semua sudahsiap, kita bisa bayar biaya iklan.</li></ul>
--	---

## C. Marketplace

*Marketplace* merupakan layanan web yang memberikan

fasilitas tempat untuk melakukan kegiatan bisnis. Dimana penjual dan pembeli dipertemukan dalam sebuah halaman web. Terdapat beberapa marketplace diantaranya adalah sebagai berikut.

#### **a. Bukalapak.com**

Bukalapak merupakan salah satu *online marketplace* terkemuka di Indonesia yang menyediakan sarana jual-beli dari konsumen ke konsumen. Semua orang dapat membuka toko online di Bukalapak dan melayani pembeli dari seluruh Indonesia untuk transaksi satuan maupun banyak.

Langkah-langkah dalam memulai lapak di bukalapak.

##### 1. Daftar akun

Dengan mengunjungi website bukalapak.com atau isntal melalui smartphone di playstore untuk melakukan registrasi.

##### 2. Menu Utama

Setelah melakukan sukses melakukan registrasi, kita akan diarahkan pada menu utama dan siap untuk memulai lapak.

##### 3. Membeli/ Menjual produk di bukalapak.

#### ***Membeli produk***

- Jika ingin membeli sebuah produk atau hanya sekedar mencari informasi tentang produk yang diinginkan dapat dilakukan dengan memasukkan kata kunci pada menu pencarian yang disediakan di bukalapak. Jadi kita dapat mencari barang yang ingin kita beli.
- Setelah menemukan barang yang akan kita beli kita akan diarahkan pada proses pembayaran.
- Setelah itu pilih metode pembayaran yang diinginkan

- Kemudian akan muncul beberapa metode pembayaran yang disediakan dalam bukalapak
- Setelah itu pilih metode pembayaran dan bayar barang yang ingin anda beli.

### ***Menjual Produk***

Selain membeli produk, kita juga dapat melakukan penjualan produk yang ingin kita jual di bukalapak. dapat dilakukan dengan cara

- pergi ke menu lapak saya.
- Setelah itu pilih pada bagian jual barang
- Akan muncul tampilan yang menunjukkan tempat untuk mengupload foto terkait produk yang hendak di jual. Pada bagian ini kita akan mengupload foto terkait barang yang akan dijual, serta mengisi detail barang supaya mudah untuk dicari konsumen. Termasuk data barang (nama barang dan kategori barang), detail barang (meliputi harga satuan, stok, berat, pembelian minimum dan kondisi barang apakah baru atau bekas), deskripsi barang, sampai pada proses pengiriman barang seperti apa.
- Setelah semua terisi baru bisa dijual dengan meng klik pada bagian jual.

### **b. Shopee**

Shopee merupakan salah satu markerplace yang menjual

berbagai jenis produk. Shopee dapat dikunjungi melalui website shopee.co.id atau dengan menginstal aplikasi pada playstore di smartphone.

Langkah-langkah dalam menggunakan shopee

1. Kunjungi website shopee.co.id atau instal aplikasi shoope di playstore.
2. Daftar akun
  - Pada beranda shopee terdapat pilihan daftar bagi yang belum memiliki akun dan ada pilihan login bagi yang sudah memiliki akun sebelumnya.
  - Klik daftar bagi yang belum memiliki akun.
  - Kemudian maka akan muncul formulir registrasi untuk mendaftar
  - Setelah menyelesaikan proses registrasi maka akan muncul beranda utama shopee, kemudian dapat digunakan apakah kita akan membeli atau menjual sebuah produk.
3. Membeli/ Menjual Produk di shopee

***Membeli produk***

- Jelajahi berbagai kategori dan sub-kategori atau gunakan fitur cari untuk mencari barang yang diinginkan.
- Setelah menemukan barang yang akan dibeli maka kita akan diarahkan pada beranda penjual barang.

- Setelah itu klik pada beli sekarang atau dapat melakukan interaksi chat kepada penjual melalui fitur chat.
- Setelah memilih barang yang akan di beli kemudian pilih checkout
- Setelah mengklik checkout, selanjutnya akan muncul tampilan alamat pengiriman produk untuk diisi.
- Setelah mengisi alamat pengiriman maka akan muncul model pembayaran untuk proses pembayaran barang

### ***Menjual Produk***

- Dalam malakukan penjualan di shopee, hal pertama yang harus diperhatikan adalah memastikan barang yang akan dijual merupakan barang yang tidak terlarang. Setelah itu klik pada bagian jual di beranda shopee
- Pilih pada bagian produk saya dan akan diarahkan pada tampilan untuk mengisi produk yang akan dijual. Kemudian pilih pada bagian tambah produk baru.
- Setelah itu tentukan kriteria produk terkait nama produk, jenis produk, harga, deskripsi tentang produk, foto, sampai tahap pengiriman produk. Setelah semua bagian telah terisi maka klik pada bagian simpan dan

tampilkan.

### **c. Tokopedia**

Tokopedia merupakan salah satu *marketpace* yang berkembang di Indonesia yang menyediakan konsep mall online yang dapat digunakan oleh siapa saja, baik sebagai pembeli maupun sebagai penjual.

Adapun cara menggunakan Tokopedia adalah sebagai berikut

1. Masuk pada web [tokopedia.com](http://tokopedia.com) atau dengan menginstal aplikasi tokopedia di playstore yang ada di smartphone.
2. Registrasi akun dengan melakukan pendaftaran terlebih dahulu. Pilih pada bagian daftar yang ada pada beranda utama tokopedia.
3. Setelah itu akan muncul tampilan isian untuk mendaftarkan akun, bisa dengan menggunakan nomor telepon atau dengan menggunakan email.
4. Setelah sukses melakukan pendaftaran akun, maka selanjutnya akan muncul tampilan beranda tokopedia, bahwa siap untuk digunakan.
5. Membeli/ Menjual Produk di Tokopedia

#### **Membeli produk**

- Dalam membeli produk yang perlu dilakukan adalah dengan mengklik nama produk pada kolom pencarian yang ada di beranda.

- Setelah itu akan muncul berbagai produk yang sesuai dengan pencarian. Misalnya kemeja batik pria, maka akan muncul berbagai macam produk kemeja batik pria lengkap dengan informasinya.
- Setelah memilih produk yang akan dibeli akan muncul tampilan produk tersebut disertai dengan spesifikasi produk.
- Pada halaman beli produk masukkan jumlah produk yang akan dibeli. Kemudian klik pada pilihan beli.
- Setelah itu akan muncul isian untuk mengisi alamat pengiriman barang. setelah selesai maka akan diarahkan pada metode pengiriman serta pembayaran

### **Menjual Produk**

Dalam melakukan penjualan produk maka dapat dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut

- Pilih pada pilihan mulai berjualan yang ada pada beranda tokopedia
- Kemudian pilih pada buka toko
- Setelah itu akan muncul isian untuk membuka toko
- Setelah selesai melakukan buka toko maka selanjutnya tahap selanjutnya adalah menambah produk yang akan dijual
- Selanjutnya akan muncul tampilan untuk menambah foto produk, informasi produk, harga produk, deskripsi

produk sampai pada proses pengiriman produk. Setelah semua bagian sudah terisi maka produk siap untuk diposting dalam halaman tokopedia dengan mengklik pada bagian simpan.

#### **d. Olx**

Olx Indonesia merupakan salah satu marketplace yang turut

berkembang dalam persaingan jual beli online di Indonesia. Olx dulunya adalah tokobagus.com yang berubah nama sert gabungan dari berniaga.com. hampir sama dengan toko online lainnya yang menjual berbagai jenis produk.

Berikut cara untuk menggunakan Olx baik sebagai pembeli maupun sebagai penjual.

1. Kunjungi situs web di [olx.co.id](http://olx.co.id) atau dapat juga di instal melalui smartphone di playstore untuk mendaftarkan akun.
2. Setelah melakukan pendaftaran maka akan muncul beranda utama olx dimana akun sudah masuk dalam marketplace.
3. Setelah semua sudah selesai maka anda dapat menggunakan olx baik sebagai pembeli maupun sebagai penjual.
4. Anda juga dapat mengatur profil anda di Olx.
5. Membeli/ Menjual Produk di Tokopedia

#### ***Membeli***

- Membeli di olx cukup dengan mengetik kata kunci barang yang ingin di beli pada kolom pencarian. Namun sebelumnya jika anda ingin membeli barang yang terdapat di kota anda tinggal, alangkah lebih baik jika anda lebih dulu mengatur lokasi anda misal : Semarang, Jawa Tengah Indonesia.
- Maka akan muncul produk yang anda cari di wilayah semarang. Misalnya anda mencari sebuah smartphone dengan merek Oppo.
- Setelah anda memutuskan untuk membeli maka klik pada salah satu produk yang akan anda beli dan akan muncul produk dengan informasi secara detail kemudian anda akan diarahkan untuk menghubungi penjual baik itu melalui chat atau telfon.

### ***Menjual***

- Apabila anda ingin menjual di Olx maka hal pertama yang perlu dilakukan adalah melengkapi data di akun olx anda se detail mungkin untuk menumbuhkan rasa percaya pada pembeli anda. Yang perlu diisi adalah nama toko, informasi deskripsi tentang toko, informasi kontak yang terdiri dari nomer telfon yang bisa dihubungi dan email anda.
- Langkah selanjutnya adalah dengan mengklik pada bagian jual yang ada di beranda.
- Setelah itu akan muncul beberapa kategori barang yang

akan dijual seperti mobil, motor, properti, elektronik, keperluan rumah tangga, fasion dan lain-lain. Tergantung jenis produk yang ada jual masuk dalam kategori apa.

- Misalnya produk yang akan dijual adalah fasion laki-laki, maka akan muncul tampilan isian sebagai berikut
- Setelah semua isian telah terisi maka produk anda siap untuk di iklankan dengan meng klik pasang iklan.

#### **e. JD.ID**

Jd.id adalah salah satu situs jual beli online yang hampir sama dengan marketplace lainnya yang menawarkan berbagai jenis produk dan dapat juga sebagai tempat untuk menjual produk.

Adapun cara untuk menggunakan jd.id baik sebagai pembeli maupun penjual adalah sebagai berikut :

##### **1. Daftar akun.**

- Hal pertama yang perlu anda lakukan adalah dengan mendaftarkan akun terlebih dahulu pada situs jd.id atau bisa instal di smartphone.
- Anda bisa daftar melalui akun google maupun facebook.

Setelah itu akan di verifikasi melalui nomor telfon.

- Setelah selesai melakukan pendaftaran anda dapat mengatur profil anda.

##### **2. Setelah semua proses pendaftaran selesai, anda telah terdaftar**

di jd.id dan dapat melakukan kegiatan menjual atau membeli produk.

### **Membeli produk**

- Anda dapat mencari produk yang diinginkan melalui kolom pencarian yang ada di beranda jd.id atau dengan memilih pada bagian kategori.
- Setelah itu maka akan muncul jenis produk yang ada cari, misalnya pakaian pria.
- Apabila anda sudah menemukan barang yang anda cari langkah selanjutnya adalah dengan meng klik pada produk tersebut maka akan muncul deskripsi tentang produk, seperti informasi produk, harga, dan proses pengiriman. Setelah itu klik pada bagian beli sekarang.

### **3. Membeli/ Menjual Produk di Tokopedia**

#### **Menjual Produk**

- Dalam menjual produk di JD.ID langkah pertama yang dilakukan adalah mendaftarkan diri sebagai seller.
- Dengan meng klik daftar sebagai penjual maka akan muncul tampilan isian yang harus dilengkapi
- Setelah itu anda akan menerima surat pernyataan untuk disetujui, setelah itu anda akan beralih ke tampilan sebagai penjual
- Pada tampilan diatas pilih pada bagian unggah foto maka akan terdapat tampilan yang berisi isian tentang info

produk, harga, deskripsi produk dan pengiriman produk yang akan dijual

- Setelah semua isian diatas telah terisi maka pilih pada bagian simpan dan audit, maka anda siap untuk berjualan.