

PANDUAN BISNES INTERNET

---

# 13

## Langkah Mudah Membina Perniagaan Internet!

---

Diterbitkan oleh [ideaPERNIAGAAN.com](http://www.ideaperniagaan.com)

Email : [admin@ideaperniagaan.com](mailto:admin@ideaperniagaan.com)

Laman Web : <http://www.ideaperniagaan.com>

Blog : <http://ideablog.wordpress.com>

Hakcipta Terpelihara 2006 © oleh [ideaPERNIAGAAN.com](http://www.ideaperniagaan.com)  
Segala Hakcipta Adalah Terpelihara

Hakcipta Terpelihara. Tidak dibenarkan mengeluarkan, mencetak atau menggunakan mana-mana bahagian eBook ini dalam apa jua bentuk sama ada elektronik, fotokopi, rakaman atau apa jua cara yang boleh di ambil tindakan tanpa keizinan daripada pihak pengarang dan penerbit. Walau bagaimanapun, anda digalakkan untuk mengedarkan eBook ini kepada rakan-rakan atau sesiapa sahaja dengan syarat, anda tidak menukar apa-apa jua bentuk dan segala isi kandungan di dalam eBook ini.

# PRAKATA

Assalamualaikum dan salam sejahtera. Terima kasih diucapkan diatas kesudian anda mendapatkan e-buku “**12 Langkah Mudah Membina Perniagaan Internet**”. Panduan ini adalah untuk mereka yang baru ingin berjinak-jinak dengan perniagaan internet.

Di samping itu, ini merupakan eBook pertama saya sejak saya terlibat di dalam bidang perniagaan internet pada Julai 2006. Segala maklumat yang ada di dalam eBook ini adalah hasil penulisan saya sendiri. Ianya di tulis dengan ringkas dan mudah difahami supaya anda dapat mempraktikkannya.

Segala isi kandungan eBook ini adalah merupakan sebahagian maklumat daripada eBook yang saya pasaran iaitu “**Formula Rahsia Buat Wang Besar Secara Online**”. eBook ini adalah **PERCUMA**. Saya berharap eBook ini dapat memberikan manfaat dan informasi berguna kepada anda.

Bagi anda yang telah memiliki eBook PERCUMA ini, bolehlah memberikan sebarang komen, pendapat sama ada baik atau buruk, cadangan dan sebagainya, sila emailkan kepada :

[admin@ideaperniagaan.com](mailto:admin@ideaperniagaan.com)

**Penafian** : Segala panduan adalah melalui pengalaman dan pembacaan penulis. Jika ada kesilapan dan ralat adalah tidak disengajakan. Tanggungjawab pembaca adalah untuk menilai sendiri.

eBook ini dihasilkan untuk memberikan pengajaran dan menyalurkan maklumat umum mengenai subjek yang dibincangkan. Ia tidak boleh dianggap sebagai nasihat profesional. Strategi yang dibincangkan disini mungkin tidak sesuai untuk setiap individu dan tidak dijamin dapat menghasilkan kesan tertentu kepada semua pihak.

Pengarang serta penerbit tidak bertanggungjawab atas apa-apa risiko kehilangan, liabiliti, sama ada secara peribadi atau tidak, yang berlaku akibat penggunaan dan aplikasi kandungan buku ini, secara langsung atau tidak langsung.

# Perniagaan Internet

Perniagaan internet mula berkembang pesat di Malaysia sejak internet di perkenalkan pada tahun **1995**. Ramai orang yang berminat untuk menceburi bidang perniagaan internet kerana ianya **boleh dimulakan dari mana-mana sahaja** walaupun dari bilik tidur anda! Namun begitu, tidak ramai yang dapat meneruskan minat mereka untuk terlibat di dalam bidang ini kerana **kekurangan pengetahuan** dan **bimbingan dari pakar profesional**.

Tahukah anda, bilangan pengguna internet di Malaysia pada tahun **2005** sahaja mencecah **10.4 juta orang** berdasarkan statistik yang dikeluarkan oleh Computer Industry Almanac. Potensi perniagaan internet menunjukkan ia semakin **berkembang** dan akan terus mendapat perhatian. Oleh itu, langkah pertama anda hari ini untuk **membina empayar perniagaan internet** adalah keputusan yang paling tepat!

Memiliki perniagaan sendiri merupakan impian bagi setiap orang tetapi tidak ramai yang mampu merealisasikan impian tersebut. Kini dengan cara yang paling mudah, hanya dengan perniagaan internet, **anda dapat melakukannya!**

Berikut adalah “**12 Langkah Mudah Membina Perniagaan Internet**” :

## 1. Cipta / bangukan produk anda.

Sebelum memulakan perniagaan internet, anda mestilah memiliki produk. Produk apakah yang hendak dijual? Bagaimana mencipta produk yang sesuai dengan kehendak pasaran? Jawapannya hanya satu iaitu mengkaji pasaran dan permintaan semasa.

Anda boleh melihat jumlah permintaan terhadap sesuatu produk tersebut di enjin carian, laman iklan dan sebagainya untuk mengenalpasti permintaan yang paling tinggi. Pastikan juga penawaran bagi produk tersebut adalah kurang atau sedikit.

Ini bagi mengelakkan produk yang anda cipta atau bangukan sukar untuk menembusi pasaran memandangkan terlampau ramai pesaing yang wujud.

Dalam mencipta produk, ia mestilah sesuai dengan kepakaran, pengetahuan dan pengalaman yang anda miliki. Jadi, daripada itu, anda dapat membina kredibiliti dan mendapat kepercayaan dari pelawat.

## 2. Kenalpasti kelebihan dan jadikan produk anda lebih hebat!

Setelah anda memperoleh sesuatu produk yang sesuai, pastikan kelebihan-kelebihan yang ada pada produk tersebut. Bandingkan produk tersebut dengan produk pesaing anda. Catatkan perbezaannya.

Kemudian, gabungkan ciri-ciri kelebihan yang ada pada produk pesaing anda dengan produk yang anda miliki. Seboleh-bolehnya, ciptalah produk yang unik, menarik dan mampu menarik minat pelanggan!

Anda juga wajib mengenalpasti faedah yang boleh diperolehi oleh pengguna. Rata-rata pelawat yang mengunjungi laman anda lebih mahukan faedah yang diperolehi apabila memiliki produk tersebut berbanding ciri-cirinya!

## 3. Daftar nama domain dan web hosting.

Pilih nama domain anda yang terbaik. Seboleh-bolehnya nama domain anda berkaitan dengan produk anda. Gunakan nama domain yang pendek dan mudah diingati.

Anda juga disarankan menggunakan nama domain yang berakhir dengan .com. Ia mudah disebut dan senang diingati. Namun begitu, jika anda merasakan laman web anda mampu menarik perhatian pelawat, .net dan .biz juga adalah baik.

Pilihlah hosting bersaiz sederhana sahaja iaitu antara 30Mb hingga 50Mb. Anda juga perlu perhatikan saiz ruang pemindahan (bandwidth) adalah bersesuaian kerana ia menentukan jumlah pelawat pada satu-satu masa!

Lagi besar ruang pemindahan tersebut, lagi ramailah yang boleh melawat laman web anda pada masa-masa yang tertentu. Saya syorkan kepada anda sekurang-kurangnya bandwidth anda antara 3Gb hingga 7Gb. Ini sudah memadai.

## 4. Bina laman web mini.

Perlu diingat, sebagai langkah pertama anda dalam membina perniagaan internet, bangukanlah hanya satu laman web mini. Ini lebih memudahkan anda untuk membangunkan laman web tersebut.

Gunakan perisian yang mudah seperti Microsoft Front Page. Jangan sesekali menggunakan perisian yang canggih seperti flash dan sebagainya. Belum tentu pelawat boleh membuka laman web anda kerana mereka tidak mempunyai perisian tersebut!

Binalah laman web anda dengan ringkas dan padat. Jangan gunakan grafik dengan terlalu banyak. Ia boleh mengganggu kosentrasi dan fokus pelawat sekaligus mengalihkan pandangan pelawat dari membeli produk anda!.

#### **5. Menulis dengan ayat-ayat yang power.**

Semasa membina laman web mini, tulislah dengan ayat-ayat yang mudah, ringkas dan padat. Jangan gunakan bahasa yang berbunga-bunga. Ingat! anda mahu pelawat membeli produk anda dan bukannya membuatkan pelanggan anda bosan membaca!

Gunakan format ayat-ayat yang mampu menjual. Anda boleh melihat contoh-contoh seperti laman web perniagaan yang lain. Jadikan ayat-ayat anda itu mampu menimbulkan minat untuk pelawat terus membaca, memberikan kepada pelawat informasi yang amat berguna dan akhirnya mengajak pelawat membeli produk dengan cara yang berhemah!

Gunakan perkataan-perkataan AJAIB seperti PERCUMA, RAHSIA, JUTAWAN, KAYA dan sebagainya yang mampu menarik perhatian pelawat untuk membeli produk anda!

#### **6. Gunakan huruf arial, verdana atau times new roman.**

Anda tidak digalakkan menggunakan tulisan yang terlalu fancy, berbunga-bunga dan berseni. Bagaimana nanti sekiranya pelawat tersebut tidak boleh membaca tulisan sebegitu rupa? Tentu secara automatik, dia akan meninggalkan laman web anda!

Gunakan sahaja huruf-huruf seperti arial, verdana dan times new roman. Selain semua pelawat boleh membaca huruf tersebut, laman web anda akan kelihatan lebih kemas dengan jenis tulisan yang seragam.

Tebalkan tulisan pada perkataan-perkataan yang penting. Gunakan juga warna merah dan biru supaya pelawat mudah tertarik. Tetapi awas! jangan pula mewarnakan huruf dengan tidak tentu arah!

#### **7. Pastikan alat pembayaran & jelaskan kaedahnya.**

Akhir sekali, di hujung pembinaan laman web anda, sediakan alat pembayaran yang anda mahukan. Anda mempunyai banyak pilihan pembayaran seperti kad kredit, bank-in, cek, wang pos, kiriman wang dan sebagainya.

Jelaskan juga cara-cara atau proses pembayaran yang penting untuk pelawat. Ini akan memudahkan dan menyakinkan mereka selain dapat mengikuti proses pembayaran dengan betul dan selamat!

### **8. Semak laman web anda.**

Kini anda sudah selesai membina laman web mini, iaitu sebuah laman web perniagaan milik anda. Namun, adakah ianya sudah cukup sempurna?

Anda perlu menyemak semula laman web tersebut. Pastikan link berfungsi dengan baik, tiada kesalahan ejaan, susunan gambar yang menarik dan sebagainya.

Cuba anda bayangkan diri anda adalah pelawat. Bayangkan apa yang sesuai pada laman web mini tersebut dan apa yang tidak sesuai. Perbaiki kelemahan-kelemahan yang ada dengan sebaiknya. Ulang proses ini sehingga anda benar-benar berpuas hati!

### **9. Promosikan laman web anda.**

Tibalah masanya untuk anda mempromosikan laman web di internet mahupun bukan internet. Promosikanlah dengan meluas seperti :

- a. Enjin carian
- b. Blog
- c. Forum
- d. Autoresponder
- e. Opt-in
- f. Newsletter
- g. Iklan percuma
- h. Iklan berbayar
- i. Banner
- j. Kad perniagaan
- k. Surat khabar
- l. Majalah dan sebagainya

### **10. Bina senarai penerima email.**

Apa yang paling penting sekali didalam perniagaan internet ini ialah senarai email (Mailing list). Anda perlu memiliki senarai email sendiri. Tetapi bagaimana?

Gunakanlah autoresponder yang mengkehendaki pelawat memasukkan email dan nama. Sebaik sahaja pelawat menghantar maklumat tersebut ke dalam email anda, secara automatik email anda akan membalas email pelawat tersebut.

Apa yang hendak ditulis di dalam email yang dihantar secara automatik itu? Kebiasaannya, para usahawan internet akan memberikan satu tawaran yang hebat seperti eBook PERCUMA atau CD Rom PERCUMA. Ada juga yang memberikan tips-tips yang boleh dilanggan jika berdaftar. Lihat contoh-contoh di laman web pesaing anda!

### 11. Balas email dengan segera.

Sekiranya anda menerima email seperti pertanyaan, pengesahan bayaran dan sebagainya, balaslah dengan segera. Peruntukkan tempoh masa untuk membalas email tersebut dalam masa 24 jam.

Tulislah email anda bermula dengan nama penerima. Menyapa penerima email dengan cara yang sopan. Mulakan dengan kata-kata hormat dan berhemah. Setelah itu, barulah anda terus fokus kepada pertanyaan tersebut.

### 12. Jangan menghantar SPAM & jangan lakukan SCAM.

Anda adalah dilarang menghantar SPAM kepada email-email yang tidak mahu menerima email anda. Ia boleh menjatuhkan kredibiliti anda seterusnya pelawat benci dengan email yang tidak diundang.

Di dalam perniagaan internet, SCAM adalah satu kesalahan yang besar. Ianya merupakan satu penipuan kepada pelawat dengan menawarkan pendapatan yang lumayan tanpa perlu berbuat apa-apa.

Pelbagai jenis SCAM yang ada di internet. Jadi, pastikan anda bukan termasuk ke dalam golongan penipu-penipu yang telah mencemarkan kebaikan perniagaan internet ini. Sekaligus pelawat akan melahirkan rasa tidak percaya kepada perniagaan internet.

### 13. Berikan mereka tawaran yang hebat!

Tawarkan kepada pengunjung dengan tawaran hadiah yang hebat. Berikannya dengan **PERCUMA**! Contohnya seperti memberikan eBook, eZine atau tips-tips yang amat berfaedah kepada mereka.

Pastikan juga eBook, eZine atau newsletter yang anda berikan adalah berkualiti dan berguna untuk jangka masa yang panjang. Buatlah eBook tersebut dengan gaya anda sendiri. Anda juga boleh memberikan eBook orang lain kepada pengunjung laman web anda!

Sebanyak 13 langkah panduan membina perniagaan internet telah saya dedahkan kepada anda. Saya percaya, jika anda mengikuti setiap langkah yang dicadangkan, tentu anda boleh membina perniagaan internet milik anda sendiri!

Jika anda benar-benar berminat untuk memulakan perniagaan internet, rujuklah tips-tips di dalam laman blog saya atau anda boleh mendapatkan eBook **Formula Rahsia Buat Wang Besar Secara Online** yang saya tulis.

Selamat maju jaya!

### Siapa Mohd Fazdlie ?

**Mohd Fazdlie Mohamad Sahid** merupakan graduan politeknik di utara tanah air. Mempunyai asas pendidikan IT dan masih lagi menuntut secara part-time dalam jurusan Pentadbiran Awam di Universiti Teknologi Mara. Beliau kini sedang bekerja di dalam sektor awam bahagian pengurusan kewangan.

Walaupun menyambungkan pelajaran di dalam bidang yang lain, minat beliau di dalam bidang IT tidak pernah padam. Beliau banyak membaca buku-buku berkaitan dengan perniagaan termasuk mencari informasi-informasi di internet yang berkaitan dengan perniagaan secara online. Oleh kerana kesungguhan beliau, maka wujudlah sebuah laman web yang diberi nama **ideaPERNIAGAAN.com** yang menjurus kepada panduan memulakan perniagaan internet.

Beliau bercita-cita untuk menjadi salah seorang usahawan internet yang berjaya. Kata-kata beliau yang cukup unik....

***“Langkah anda hari ini, penentu kekayaan anda masa depan....”***

\*\*\*\*\*

**Mohd Fazdlie Mohamad Sahid**

**ideaPERNIAGAAN.com**

url : <http://www.ideaperniagaan.com/>

blog : <http://ideablog.wordpress.com/>

email : [admin@ideaperniagaan.com](mailto:admin@ideaperniagaan.com)

\*\*\*\*\*

**Psst** : Jika anda rasa eBook ini amat berguna dan berfaedah, sila edarkan kepada rakan-rakan anda. Jemputlah mereka untuk menyertai **ideaPERNIAGAAN.com**. Banyak tips-tips menarik yang diberikan hampir setiap hari! Anda juga dijemput untuk mengunjungi laman web **ideaPERNIAGAAN.com**.