

Rp5 Juta Pertama
Di Bulan Pertama

dari

INTERNET

Bahkan bila kamu pemula sekalipun



Adi Rangga Rusmana

Rp5 Juta Pertama
Di Bulan Pertama dari INTERNET

RP5 JUTA PERTAMA DI BULAN PERTAMA DARI INTERNET

Bahkan bila kamu pemula sekalipun.

PENULIS:

ADI RANGGA RUSMANA

EDITOR:

VISMAYA.ID

LAYOUTER:

VISMAYA.ID

DESAIN COVER & ILUSTRASI:

PUTRI ARI KRISTANTI

HAK CIPTA DILINDUNGI UNDANG-UNDANG.

DILARANG MENGCOPY DAN MEMPERBANYAK SEBAGIAN ATAU SELURUH ISI BUKU INI
DALAM BENTUK

APAPUN TANPA SEIJIN TERTULIS DARI PENERBIT. ALL RIGHTS RESERVED.

Isi

	BAB 1: Kenapa Banyak Orang Gagal Dapat 5 Juta Pertama	1
	3 Kesalahan Umum yang Sering Terjadi:	2
	BAB 2: Peluang Bisnis Online — Jalan Pintas Tanpa Modal Besar	4
	Kenapa Bisnis Online Jadi Jalan Pintas?.....	5
	Banyak Peluang dari Data yang Ada	5
	BAB 3: 3 Jalur Paling Masuk Akal untuk Pemula	7
	Apa itu Produk Fisik dan Produk Digital?	8
	Produk Fisik.....	8
	Produk Digital	9
	1. Skema Dropship Produk Fisik.....	12
	2. Skema Affiliate Marketing (Produk Digital).....	14
	3. Skema Reseller / Pasukan Affiliate	15
	Perbandingan Singkat.....	17
	Kesimpulan Bab Ini	17
	BAB 4: Apa yang Dilakukan oleh Orang yang Dapat 5 Juta Pertamanya dari Internet	18
	1. Mereka Punya Alasan yang Kuat dan Personal	19
	2. Mereka Fokus di Satu Jalur Dulu.....	19
	3. Mereka Konsisten Promosi, Walaupun Awalnya Gak Ada Respon	20
	4. Mereka Gabung Komunitas atau Dapat Bimbingan.....	20
	5. Mereka Gak Takut Posting atau Dianggap Alay	20
	6. Mereka Upgrade Diri, Bukan Cuma Bagaimana Order.....	21
	Kesimpulan:	21
	BAB 5: 7 Langkah Nyata Menuju 5 Juta Pertama dari Internet	23
	Langkah 1: Tentukan Alasan dan Targetmu	24
	Langkah 2: Riset Market & Pilih Topik yang Kamu Minati	24
	3 Kategori Bisnis yang Tidak Akan Pernah Mati	25
	Pilih Kategori yang Sesuai dengan Passionmu	25
	Contoh Penerapan:	26
	Langkah 3: Petakan Alur Marketing & Penjualannya	26
	Langkah 4: Buat Peta Penjualan Versi Kamu	29
	Gunakan Tools Sederhana Tapi Powerful.....	29
	Susun Peta Penjualan Kamu dari Awal Sampai Repeat Order.....	29

Modifikasi dan Tingkatkan dari Alur Brand Lain	30
Contoh Modifikasi yang Powerful:.....	30
Kenapa Ini Penting?.....	31
✅ Langkah 5: Bangun Semua Komponen Penjualannya.....	31
A. Cari Produk / Penawaran Siap Jual	31
B. Siapkan Komponen Promosi	32
C. Eksekusi Promosi	33
🚀 Dan Sekarang...	34
✅ Langkah 6: Evaluasi, Perbaiki, Ulangi	34
✅ Langkah 7: Cara Cepat (Kalau Gak Mau Ribet).....	35
🚀 Penutup Bab 5:	35
PENUTUP: Sekarang Giliran Kamu Melangkah	37

BAB 1: Kenapa Banyak Orang Gagal Dapat 5 Juta Pertama

Kamu pasti pernah dengar orang bilang,

“Bisnis online itu gampang. Tinggal posting, promosi, langsung laku.”

Tapi kenyataannya, banyak yang sudah coba tapi mentok di situ-situ aja. Belum balik modal, belum dapet hasil, bahkan gak tau harus ngapain setelah daftar.

Kenapa?

Karena banyak pemula yang langsung mulai **tanpa tahu jalurnya**. Mereka loncat ke jualan, padahal belum ngerti produknya. Mereka sibuk bikin konten, tapi gak tahu siapa target pasarnya. Atau yang lebih sering: mereka terlalu lama nunggu “sempurna” dulu, sampai akhirnya gak mulai-mulai.

Kenapa banyak yang sudah menjalankan bisnis online tapi banyak yang ga dapet hasil? Karena banyak orang belajar bisnis online tidak dari **dasarnya**. Ibaratkan sebuah gedung pencakot langit, kalau tidak dibangun dari pondasi dasarnya, maka gedungnya pun akan runtuh dengan sendirinya, begitu pun dengan bisnis online.

3 Kesalahan Umum yang Sering Terjadi:

1. Terlalu banyak coba-coba, gak punya arah.

Hari ini jual makanan, besok dropship baju, lusa promosi MLM. Akhirnya capek, dan gak ada yang benar-benar dijalani.

2. Terjebak di mindset bisnis lama.

Masih mikir harus punya stok barang, sewa tempat, atau cetak brosur. Padahal sekarang semuanya bisa dimulai dari HP dan internet.

3. Takut gagal, lalu gak berani mulai.

Mikirnya “ah aku kan gaptek...”, “gak jago jualan...”, atau “udah telat mulai sekarang.” Padahal di dunia digital, yang penting bukan siapa yang paling pintar — tapi siapa yang paling mau belajar dan konsisten.

Tapi tenang...

Kalau kamu pernah merasa seperti itu, **kamu gak sendirian**. Justru kamu udah selangkah lebih maju, karena kamu sadar **ada yang harus diperbaiki**.

Dan itulah kenapa e-book ini dibuat, agar kamu bisa memulai bisnis online mulai dari **pondasi dasarnya**.

Untuk bantu kamu **meluruskan jalur**, supaya langkah-langkahmu lebih jelas, dan kamu bisa dapetin 5 juta pertamamu — bukan dari mimpi, tapi dari strategi yang bisa dikerjakan siapa aja.

Di bab selanjutnya, kamu akan lihat kenapa bisnis online jadi **jalur paling logis untuk pemula**, bahkan kalau kamu belum punya modal besar atau belum pernah jualan sama sekali.



BAB 2: Peluang Bisnis Online — Jalan Pintas Tanpa Modal Besar

Kalau kita jujur-jujuran, banyak orang pengen punya penghasilan tambahan, tapi langsung ngerasa mentok di satu hal:

“Aku gak punya modal besar.”

Padahal faktanya, hari ini banyak banget bisnis yang bisa dimulai bahkan **tanpa modal uang sama sekali**. Dan itu bukan cuma teori — itu realita.

Kenapa Bisnis Online Jadi Jalan Pintas?

1. Gak Perlu Bikin Produk Sendiri

Kamu bisa jualin produk orang lain dan tetap dapet komisi — ini yang disebut dropship dan affiliate marketing.

Kamu cukup bantu promosikan, dan sistem yang akan bekerja untuk kamu.

2. Gak Perlu Kantor, Toko, atau Sewa Tempat

Semua cukup dijalankan dari HP atau laptop + internet. Bahkan banyak yang mulai cuma dari kamar tidur mereka.

3. Waktu Fleksibel, Bisa Sambil Kerja atau Kuliah

Bisnis online itu scalable. Kamu bisa mulai 1 jam per hari, lalu naikkan sesuai kapasitas dan hasil.

4. Bisa Dijalankan Siapa Aja — dari Anak Muda sampai Orang Tua

Karena bisnis digital itu gak nanya ijazah, gak lihat umur, dan gak harus punya pengalaman.

Yang penting kamu **mau belajar, praktek, dan konsisten**.

Banyak Peluang dari Data yang Ada

- Transaksi produk digital dan layanan online naik lebih dari 30%.
- Lebih dari 80% pengguna internet di Indonesia pernah membeli produk lewat media sosial.
- Ribuan orang tiap bulan join program affiliate karena penghasilannya real dan sistemnya simpel.

Artinya: Kamu gak perlu jadi “yang terhebat” untuk bisa sukses. Kamu cuma perlu **ambil langkahmu sekarang juga!**

Lalu Apa Langkah Berikutnya?

Di bab selanjutnya, kamu akan pelajari **3 jalur paling masuk akal untuk pemula**. Tugas kamu cukup pilih satu, dan fokus.

Karena bukan siapa yang paling cepat yang menang, tapi siapa yang **paling konsisten jalan di jalur yang tepat**.

BAB 3: 3 Jalur Paling Masuk Akal untuk Pemula

Apa itu Produk Fisik dan Produk Digital?

Sebelum kita bahas skema bisnisnya, kamu perlu tahu dulu perbedaan dua jenis produk utama yang bisa dijual secara online:

Produk Fisik

Produk nyata yang bisa disentuh, digunakan langsung, dan perlu dikirim ke alamat pembeli.

Contoh produk fisik:

- Fashion : Baju, celana, sepatu
- Kecantikan : Skincare, makeup
- Lainnya : Aksesori, makanan ringan, minuman herbal

Contoh brand besar produk fisik:

- **Erigo** (fashion lokal)
- **MS Glow** (skincare)
- **Sociolla** (marketplace kecantikan)



Gambar 1. Outlet Erigo Store



Gambar 2. MS Glow Store

Produk Digital

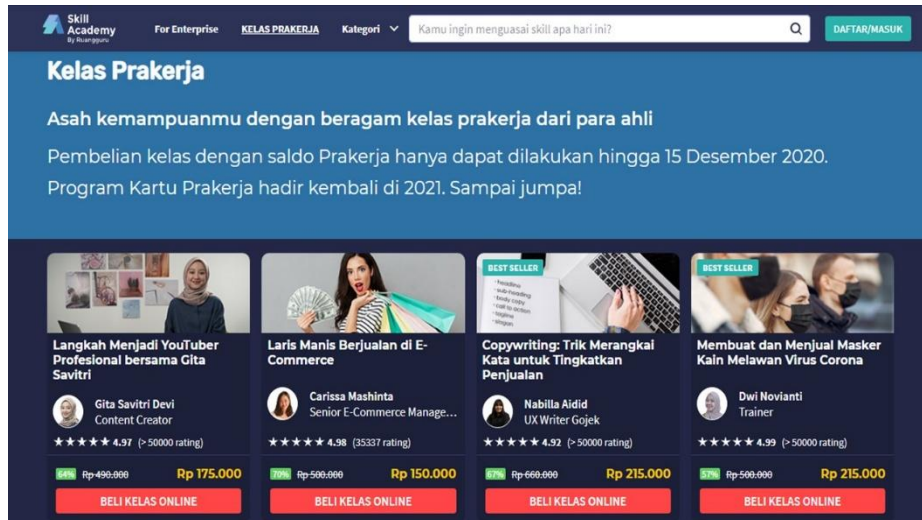
Produk digital itu barang yang cuma bisa kamu lihat atau pakai lewat HP atau komputer, berbentuk file, akses, atau layanan.

Contoh produk digital:

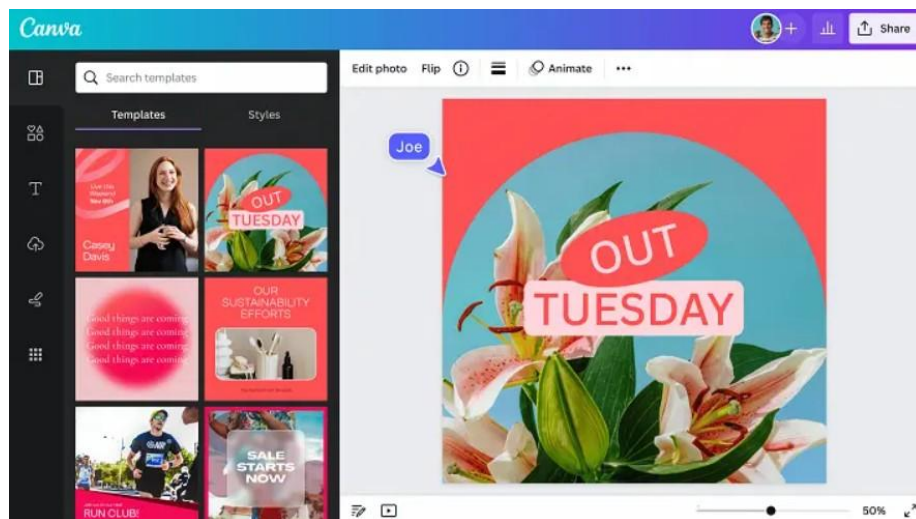
- E-book
- Kelas online (video tutorial)
- Template desain
- Aplikasi atau software

Contoh brand besar produk digital:

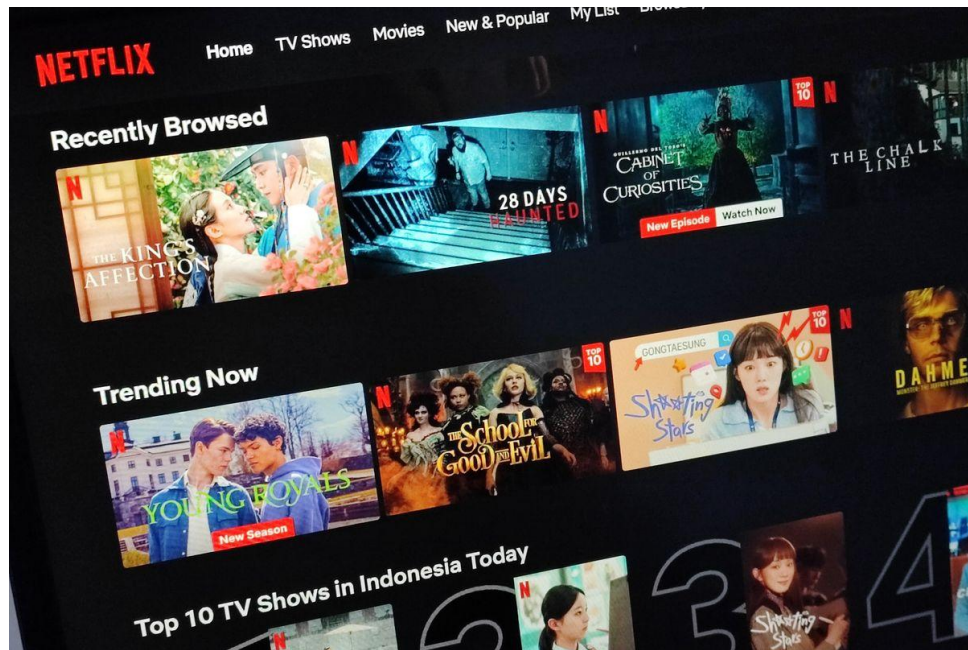
- **Ruangguru** → platform belajar online
- **Skill Academy by Ruangguru** → kursus digital untuk upgrade skill
- **Canva** → aplikasi desain online
- **Netflix** → layanan streaming berbasis langganan



Gambar 3. Platform Skill Academy



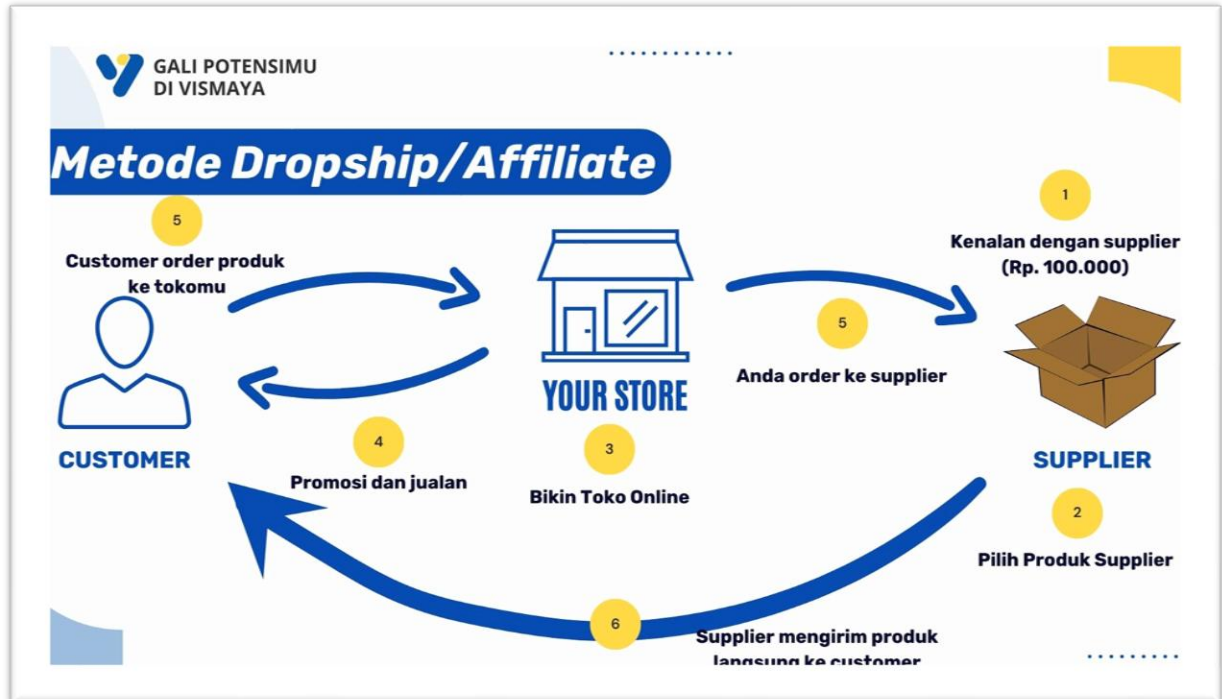
Gambar 4. Canva



Gambar 5. Netflix

1. Skema Dropship Produk Fisik

Dropship adalah model bisnis di mana **Anda menjual produk orang lain tanpa perlu menyimpan stok atau mengurus pengiriman sendiri.**



Gambar 6. Skema Dropship

✦ Langkah-Langkah:

1. **Kenalan dulu sama supplier.** Cari supplier terpercaya (bisa dari marketplace, katalog, atau agen dropship).
2. **Pilih produk** dari supplier yang ingin kamu jual (pilih yang laris & terpercaya).
3. **Bikin toko online atau akun bisnis.** Bisa pakai Instagram, TikTok, Shopee, dll.
4. **Promosiin produk di media sosial.** Posting foto, video, dan testimoni.
5. **Kalau ada yang beli, kamu order ke supplier.**
6. **Supplier kirim langsung ke customer** atas nama kamu.

 Kelebihan:

- Gak perlu stok barang
- Bisa dijalankan dari rumah
- Gak repot urus pengiriman

 Kekurangan:

- Margin keuntungan kecil
- Butuh respon cepat ke customer
- Kadang stok barang dari supplier sering habis
- Selalu kendala di pengiriman dan ongkir (barang hilang/rusak saat dikirim, ongkir mahal keluar pulau sehingga jarang pembeli dari luar pulau)
- Rawan komplain kalau supplier lambat

 Cocok untuk:

- Pemula yang pengen mulai jualan produk fisik
- Suka handle customer & komunikasi langsung
- Teliti terhadap stok produk dan pengiriman

2. Skema Affiliate Marketing (Produk Digital)

Affiliate marketing sebenarnya tidak berbeda jauh dengan dropship, hanya saja fokusnya menyebarkan link ke berbagai channel media sosial.



Gambar 7. Skema Affiliate Marketing

✦ Langkah-Langkah:

1. **Daftar di platform affiliate marketing.** Contohnya: Vismaya
2. **Pilih produk** yang sesuai dengan minat dan target audiensmu.
3. **Ambil link affiliate khusus untuk produk tersebut.**
4. **Sebarlink** link-nya di media sosial seperti Instagram, TikTok, YouTube, WhatsApp, dll.
5. **Kalau ada orang beli lewat link kamu** → kamu dapat komisi.

✓ **Kelebihan:**

- Gak perlu stok, kirim, atau buat produk
- Hanya berfokus di promosi saja
- Bisa dikerjakan siapa pun dari HP dengan hanya menyebarkan link di berbagai channel
- Tidak perlu mikirin packing-packing dan kirim-kirim barang, karena akses produk digital langsung dikirim via email atau whatsapp)
- Komplain customer lebih jarang dibanding produk fisik karena tidak perlu memperhatikan stok barang
- Beberapa platform sudah menyediakan fitur handling customer, mulai dari halaman penawaran, menjual produk, dan follow up customer sudah di handle oleh tim dari si penyedia platform.

✗ **Kekurangan:**

- Perlu belajar cara promosi yang lebih mendetail
- Gak bisa atur harga sendiri

🎯 **Cocok untuk:**

- Pemula yang suka sharing atau bikin konten
- Ingin hasil cepat tanpa ribet ngurusin customer
- Gak nyaman handle komplain & stok barang
- Suka jalanin bisnis yang berjalan lebih otomatis

3. Skema Reseller / Pasukan Affiliate

Ini adalah strategi menjual produk digital dengan melibatkan banyak orang (reseller/affiliate) sebagai **“pasukan penjualan”** Anda.

Anda bukan cuma jual produk ke end-user, tapi juga **mengajak orang lain untuk ikut jualan produk Anda**, lalu **mereka dapat komisi**, dan Anda pun **bisa dapat bagian komisi juga dari penjualan mereka** (jika sistemnya mendukung multi-level affiliate).

Cara Kerjanya:

1. **Gabung ke program mentoring atau sistem affiliate yang sudah siap jalan.**
2. **Kamu akan dapat produk digital siap jual**, sistem penjualan, pelatihan, bahkan konten promosi.
3. **Tugas kamu hanya promosi.** Semua urusan follow up hingga handling customer sudah di backup oleh si penyedia platform.
4. **Setiap closing → kamu dapat komisi.**
5. **Kamu bisa rekrut tim/jaringan penjualan juga.**
Kalau mereka aktif jualan, **kamu dapat passive income jangka panjang.**

Kelebihan:

- Produk, sistem, dan konten sudah disiapkan
- Ada bimbingan mentor & komunitas
- Bisa dapat penghasilan aktif + pasif
- Bisa sambil belajar bisnis digital dengan roadmap yang jelas

Kekurangan:

- Butuh komitmen belajar dan promosi
- Beberapa program butuh investasi awal kecil

Cocok untuk:

- Pemula yang bagaimana langsung jalan
- Butuh arahan & komunitas
- Ingin belajar bisnis + hasil nyata

Perbandingan Singkat

Skema Bisnis Online	Modal Awal	Produk Sendiri	Support & Sistem	Potensi Penghasilan	Cocok untuk
Dropship Produk Fisik	✗	✗	✗	Sedang	Suka jualan & handle customer
Affiliate Produk Digital	✗	✗	Sebagian	Sedang–Tinggi	Suka sharing & promosi online
Reseller / Pasukan Affiliate	✓ kecil	✗	✓ ✓ ✓	Tinggi (aktif & pasif)	Mau hasil + bimbingan + sistem siap

Kesimpulan Bab Ini

Kalau kamu pemula yang masih bingung mulai dari mana, kabar baiknya:

Kamu gak harus punya produk sendiri, gak harus punya modal besar, dan gak harus ngerti teknis ribet.

Di bab selanjutnya, kamu akan pelajari apa saja yang dilakukan oleh orang-orang yang berhasil dapet 5 juta pertamanya dari internet, dan langkah nyata yang bisa kamu tiru mulai dari hari ini.

BAB 4: Apa yang Dilakukan oleh Orang yang Dapat 5 Juta Pertamanya dari Internet

“Kok dia bisa, ya? Padahal baru mulai juga.” “Aku juga mulai bareng, tapi bagaimana dia bisa closing berkali-kali lipat lebih banyak...”

Kalau kamu pernah mikir begitu, wajar kok. Tapi kamu perlu tahu satu hal:

Orang yang berhasil dari internet itu bukan yang paling jago, tapi yang paling berani mulai dan terus menerus belajar dari kesalahan tanpa mudah menyerah.

Dan setelah dipelajari, ternyata mereka punya pola yang hampir sama.

1. Mereka Punya Alasan yang Kuat dan Personal

Bukan Cuma “bagaimana coba-coba”, tapi mereka memiliki sebuah alasan yang kuat kenapa **mereka harus berhasil**.

Contoh:

- “Aku harus bantu orang tua bebas finansial lebih cepat biar gak terus kerja di usia tua sampai seumur hidup.”
- “Aku harus punya penghasilan tambahan biar bisa mempersiapkan pernikahan yang lebih matang.”
- “Aku harus membuktikan ke diri sendiri bahwa aku juga bisa.”
- “Aku ingin punya tempat tinggal yang nyaman agar keluargaku bisa hidup nyaman.”
- “Aku ingin memiliki keluarga yang bahagia.”

Alasan yang kuat bikin mereka **tetap jalan meski belum dapet hasil**. Karena yang bikin orang berhenti itu **bukan gagal, tapi gak punya alasan yang kuat untuk terus melangkah ke depan**.

2. Mereka Fokus di Satu Jalur Dulu

Orang yang berhasil gak pindah-pindah jalur tiap bulan. Mereka **pilih satu model bisnis** yang memang terbukti pondasinya benar dan komitmen di situ sampai ngerti dan mulai dapet hasil.

Contoh:

- “Aku pilih affiliate marketing dulu, fokus belajar promosi dan bikin konten.”

- “Aku ikut program affiliate bersistem yang sudah bisa menyediakan produk dan sistem, jadi tinggal fokus promosi bagaimana.”

Mereka gak tergoda lihat orang lain yang sukses di tempat lain.

Karena mereka tahu: **yang paling penting bukan cara jualannya, marketing. Yang paling penting adalah jalur yang tepat ditambah konsistennya.**

3. Mereka Konsisten Promosi, Walaupun Awalnya Gak Ada Respon

Awal-awal pasti sepi. Story dilihat Cuma 8 orang. Post dapet like 3 biji. Bagaimana mau ada yang beli? Tapi mereka tetap posting. Tetap promosi. Tetap cerita. Kenapa?

Karena mereka tahu, **yang dilatih bukan Cuma followers — tapi mental.** Lama-lama orang mulai lihat. Mulai percaya. Mulai tanya. Mulai beli.

Konsistensi hari ini = kepercayaan orang lain di masa depan.

4. Mereka Gabung Komunitas atau Dapat Bimbingan

Mereka gak jalan sendiri.

Karena jalan sendiri itu bikin:

- Gampang overthinking
- Bingung harus bagaimana dulu
- Nggak ada yang ngecek progres
- Tidak ada saling dukung satu sama lain
- Dan lebih cepat nyerah

Mereka gabung komunitas, ikut mentoring, atau cari coach. Bukan karena gak bisa sendiri — tapi supaya **lebih cepat dan progressnya gak muter-muter disitu-situ saja.** Lingkungan positif = mental tetap kuat + ilmu lebih cepat nyerap.

5. Mereka Gak Takut Posting atau Dianggap Alay

Ini dia hambatan banyak orang:

“Malu diliat sama orang-orang terdekat...”

“Takut dibilang jualan terus...”

“Gengsi kalo gak laku...”

Padahal yang berhasil adalah mereka yang justru terus posting konten promosi. Bukan karena mereka pede, tapi karena mereka melihat sebuah peluang yang besar di masa depan dari keberanian yang mereka jalani.

Teman yang dulu ngeledak, bisa jadi pembeli kamu berikutnya. Followers yang gak pernah like, bisa jadi silent buyer.

Gak semua orang harus suka kamu dari awal, tapi ketika kamu konsisten, orang-orang akan melihat diri kamu sebagai pribadi yang sukses berkat konsistensi yang kamu jalani.

6. Mereka Upgrade Diri, Bukan Cuma Bagaimana Order

Mereka gak Cuma duduk manis bagaimana order masuk.

Mereka terus belajar dan memperbaiki diri:

- Selalu mengikuti kursus atau pelatihan baru
- Baca ulang e-book dan materi
- Coba gaya promosi baru
- Ubah caption yang kurang kuat
- Belajar dari konten orang lain
- Bagaimana ke mentor pas stuck

Karena mereka tahu: **Kalau skill kamu naik, income kamu ikut naik.**

Mereka tunggu sempurna untuk mulai. Tapi mereka mulai — lalu sambil jalan, mereka terus belajar.

Kesimpulan:

Orang-orang yang dapet 5 juta pertamanya **bukan yang sempurna**, tapi yang:

- Punya alasan kuat
- Fokus satu jalur
- Konsisten promosi
- Dikelilingi komunitas positif
- Gak overthinking soal penilaian orang
- Dan terus upgrade diri

Sekarang, kamu tahu polanya. Tinggal satu pertanyaan:

Siap gak kamu tiru langkahnya, dan mulai 7 langkah perjalananmu?

BAB 5: 7 Langkah Nyata Menuju 5 Juta Pertama dari Internet

“Jangan Cuma ingin dapat hasil cepat, tapi pahami prosesnya, ikuti jalurnya, dan bangun sistem yang bisa bekerja untukmu.”

Kalau kamu beneran ingin punya penghasilan dari internet, kamu butuh lebih dari sekadar niat. Kamu butuh **langkah yang jelas dan terukur**.

Di bab ini, kamu akan belajar **7 langkah konkret** yang sudah terbukti dipakai oleh orang-orang yang berhasil dapet 5 juta pertamanya — bahkan dari nol, tanpa modal besar, dan tanpa produk sendiri.

✅ Langkah 1: Tentukan Alasan dan Targetmu

Sebelum mikir strategi, kamu harus jujur jawab ini dulu:

- **Kenapa kamu ingin memulai bisnis online?**
- **Apa masalah hidupmu yang berkaitan dengan keuangan?**
- **Apa mimpi terbesarmu dalam 5 tahun ke depan?**
- **Apa kesulitan yang kamu hadapi saat mau mulai?**
- **Berapa target penghasilan awal yang ingin kamu capai?**

Tulis jawabanmu di kertas, catatan terpisah atau sticky note. Tempelkan pada dinding kamar rumahmu atau di ruangan yang paling sering kamu lewati agar setiap kamu baca, kamu selalu termotivasi untuk terus bergerak.

Karena yang bikin orang bertahan itu bukan uang duluan, tapi **alasan yang dalam**.

✅ Langkah 2: Riset Market & Pilih Topik yang Kamu Minati

Salah satu kesalahan pemula saat memulai bisnis online adalah langsung asal jualan tanpa tahu **pasarnya ada atau tidak**, siapa kompetitornya, dan **apa sebenarnya yang dibutuhkan oleh calon pembelinya**.

Padahal, memilih pasar yang tepat itu **ibarat memilih ladang**. Kalau ladangnya subur dan sering hujan, kamu bisa menanam apapun dan hasilnya akan tetap bagus. Tapi kalau ladangnya gersang dan nggak pernah ditengok orang, sekeras apapun kamu kerja, hasilnya akan seret.

3 Kategori Bisnis yang Tidak Akan Pernah Mati

Menurut **Russell Brunson**, seorang pakar digital marketing yang sudah membantu ribuan bisnis skala dunia, ada **tiga kategori besar** yang **selalu laku sepanjang masa**. Kenapa? Karena ketiganya menyentuh kebutuhan dasar manusia. Berikut adalah ketiga kategori tersebut:

1. Uang (Finance/Money Market)

Segala hal yang membantu orang mendapatkan, menyimpan, mengelola, dan mengembangkan uang.

Contohnya:

- Bisnis online & cara cari penghasilan tambahan
- Investasi saham, crypto, emas
- Manajemen keuangan keluarga
- Cara melunasi utang atau menyiapkan dana darurat

2. Kesehatan (Health Market)

Karena semua orang ingin hidup sehat, tampil menarik, dan terhindar dari penyakit.

Contohnya:

- Diet dan penurunan berat badan
- Produk skincare dan perawatan wajah
- Pola hidup sehat dan detoks
- Solusi penyakit seperti diabetes, kolesterol, gangguan tidur

3. Hubungan (Relationship Market)

Karena manusia adalah makhluk sosial, dan masalah dalam hubungan adalah sumber stres terbesar.

Contohnya:

- Hubungan suami istri, pacaran, atau pernikahan
- Ilmu parenting (cara mendidik anak)
- Komunikasi efektif di tempat kerja
- Resolusi konflik antar rekan atau keluarga

Pilih Kategori yang Sesuai dengan Passionmu

Dari ketiga kategori besar sebelumnya, pilih **satu** yang paling kamu minati. Kenapa cuma satu? Karena di tahap awal, kamu perlu fokus agar bisa berkembang cepat dan mendalam.

Bayangkan kalau kamu suka dunia bisnis online—berarti kamu cocok di kategori “Uang”.

Daripada belajar semuanya sekaligus, kamu bisa fokus dulu ke sub-topik seperti:

- Cara mendapatkan penghasilan dari rumah
- Affiliate marketing
- Produk digital yang bisa dijual ulang

Contoh Penerapan:

Misalnya kamu tertarik dengan kategori **Uang**, lalu kamu menemukan satu brand bernama **Vismaya.id** yang berhasil menjual produk digital untuk pemula secara konsisten.

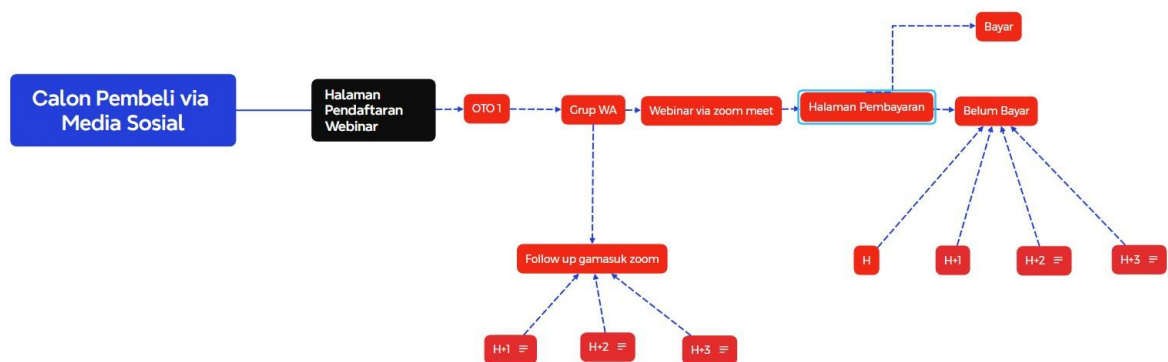
Apa yang bisa kamu lakukan?

Langkah 3: Petakan Alur Marketing & Penjualannya

Cara tercepat belajar? **ATM = Amati, Tiru, Modifikasi.**

Caranya:

- Kunjungi akun bisnis, brand, atau kompetitor yang kamu pilih dan sesuai bisnismu.
- Investasikan uang kamu untuk membeli produk dari kompetitor kamu. Misal kamu jual skincare, ya beli produk skincare dari kompetitor kamu. Kalau kamu jualan kelas bisnis online, ya beli kelas bisnis online dari kompetitor kamu.
- Lalu **catat dan petakan semua alur marketing dan penjualannya**, seperti :
 1. Konten promosinya seperti apa?
 2. Mengarahkan audience kemana? Apakah halaman penjualan? Atau ke whatsapp? Atau ke website?
 3. Halaman penawaran produknya seperti apa? struktur tulisan penjualan dan gambarnya?
 4. Penawarannya bagaimana? (harga, batas waktu, bonus, garansi?)
 5. Seperti apa halaman pembayarannya? Seperti apa upsell/produk tambahannya?
 6. Setelah ngeklik tombol beli, bagaimana follow-up lanjutan di whatsappnya? Hari pertama seperti apa kata-katanya? Hari kedua seperti apa? Hari ketiga dan seterusnya.
 7. Follow-up via email/WA untuk repeat order (orang yang sudah beli di follow up agar beli lagi dan lagi bulan-bulan selanjutnya) bagaimana?



Gambar 7. Contoh alur penjualan brand vismaya



Gambar 8. Contoh konten promosi iklan Vismaya



Gambar 9. Contoh konten promosi iklan Vismaya



RAHASIA MENDAPATKAN PENGHASILAN TAMBAHAN DARI INTERNET HAMPIR TANPA MODAL DAN TIDAK PERLU TAKUT RUGI.

Bahkan jika anda pemula dan gaptek sekalipun...

9.000 Orang telah mendaftar dan mendapatkan hasil!

Dapatkan Akses

99% orang tidak sadar ini ...

Coba anda renungkan ini sejenak:
Harga rumah: 650 Juta
Harga mobil: 150 Juta
Menikah: 100 Juta
Biaya melahirkan: 15 Juta
Biaya hidup anak sampai lulus: 150 Juta
Naik haji: 65 Juta

Total= Rp1 Miliar

Kalau gaji anda katakanlah UMR terbesar seperti Jakarta Rp5 Juta perbulan dan irit-irit banget bisa nabung Rp2 Juta perbulan,

Apa Itu Vismaya?

Vismaya adalah platform mentoring bisnis no.1 di Indonesia yang membantu masyarakat mendapatkan Rp10 Juta pertama dari internet dengan cara yang paling mudah, hemat waktu dan hampir tanpa modal.

Sudah ada 9000+ member yang bergabung serta mendapatkan hasil bersama Vismaya dan anda akan bergabung bersama mereka.

Telah diliput portal berita Nasional bahwa Vismaya adalah platform bisnis terbaik di Indonesia.



1. Database Supplier

Apakah anda tidak tahu mau menjual produk apa dan tidak punya koneksi supplier produk???

Anda tidak perlu khawatir, Vismaya menyediakan ribuan supplier yang harganya paling murah, produknya paling lengkap (pakain, perlengkapan dapur, elektronik, perlengkapan rumah tangga, kecantikan, kesehatan, otomotif, olahraga + produk digital) dan anda bisa menjualkannya cukup dengan modal Rp10 dan bisa kembali modal untuk stok, posting, dan kirim produk (bisa dropship & offline).

2. Semua Ilmu Bisnis Online

Sekolah anda mengetahui produk apa dan market mana yang ingin anda layan, pasti anda bingung bagaimana cara menjual produk tersebut dengan caranya penjualan bisnis online.

Vismaya telah menyediakan berbagai macam ilmu bisnis online mulai dari website marketing, Instagram marketing, FB & IG ads, tiktok marketing, dan marketplace marketing Shopee & Tokopedia sehingga anda tidak perlu belajar yang satu-satunya untuk belajar ilmu-ilmu bisnis online di luar sana.



Rp. 348.000,-
Rp. 198.000/Selamanya

Nama Lengkap *

Nomor WhatsApp (Pastikan Nomor Benar & Aktif) *

DAFTAR SEKARANG

**Tersisa 3 Kuota Lagi



INI YANG Anda DAPATKAN DI JURAGAN ONLINE

- Ilmu Bisnis Online Terlengkap (Instagram, Whatsapp, Tiktok, FB & IG ads, shopee, tokopedia) senilai **Rp1.860.000,-**
- System, funnel, website dan landing page siap pakai senilai **Rp1.250.000,-**
- Database Supplier Termurah & Terlengkap yang semuanya bisa diajak kerjasama dropship senilai **Rp.400.000**
- Bimbingan mentoring 1 per 1 langsung dengan tim ahlinya senilai **Rp1.000.000,-**
- Komunitas yang sangat support satu sama lain senilai **Rp650.000,-**
- Panduan tertulis hari demi hari senilai **Rp220.000,-**
- Konten Promosi Siap Posting senilai **Rp500.000,-**
- Sistem affiliate marketing dengan komisi 40-50% senilai **Rp100.000,-**
- Akses 1 Tahun & Garansi Uang kembali 100%

Jika DITOTALKAN VALUE yang kamu dapatkan adalah

Rp. 5.980.000

Gambar 10. Contoh Halaman Penawaran (Landing Page) Produk Vismaya

✅ Langkah 4: Buat Peta Penjualan Versi Kamu

Setelah kamu mempelajari dan mengamati alur penjualan dari brand atau kompetitor lain di niche yang kamu pilih, sekarang saatnya kamu menyusun **peta penjualan versimu sendiri**—yang sesuai dengan sumber daya, keunikan, dan cara kerja yang kamu miliki.

Langkah ini penting karena **tanpa alur yang jelas, bisnis kamu hanya akan mengandalkan keberuntungan**. Sedangkan bisnis yang sukses adalah bisnis yang **punya sistem penjualan yang bisa direplikasi dan ditingkatkan**.

Gunakan Tools Sederhana Tapi Powerful

Kamu nggak perlu pakai tools mahal. Yang penting adalah **alur berpikirmu jelas dan bisa divisualisasikan**. Beberapa tools yang bisa kamu pakai antara lain:

- 🖋️ **Kertas + Stabilo**
Cocok kalau kamu lebih nyaman menulis manual dan ingin brainstorming bebas tanpa gangguan notifikasi digital.
- 🧠 **XMind / MindMeister / Whimsical**
Aplikasi gratis untuk bikin mind map. Cocok untuk kamu yang ingin melihat gambaran besar dan koneksi antar bagian dengan rapi dengan laptop atau komputer.
- 📄 **Notion / Google Docs / Google Sheets**
Cocok untuk kamu yang ingin langsung menggabungkan catatan, gambar, tautan, dan dokumentasi strategi dalam satu tempat.

Susun Peta Penjualan Kamu dari Awal Sampai Repeat Order

Peta penjualan ini adalah gambaran besar **bagaimana calon pembeli mengenalmu, tertarik, membeli, lalu membeli lagi**.

Berikut skema dasar yang bisa kamu jadikan kerangka:

1. **Orang lihat konten kamu**
Misalnya konten edukasi, motivasi, hiburan, atau storytelling di Instagram, TikTok, YouTube, atau WhatsApp story.
2. **Mereka tertarik lalu klik link**
Bisa berupa tautan ke bio Instagram, swipe-up story, atau link yang kamu kirim via DM/WA.
3. **Masuk ke halaman penawaran produk**
Biasanya berupa landing page, halaman pendaftaran webinar, WhatsApp salespage, atau halaman checkout.
4. **Klik tombol beli / Tanya lebih lanjut**
Di sinilah kejelasan benefit, harga, dan call-to-action sangat menentukan.

5. **Masuk ke halaman pembayaran / diarahkan ke WA Admin**
Proses ini harus dibuat semudah dan secepat mungkin (gunakan payment link, transfer otomatis, dsb).
6. **Follow-up setelah klik atau belum bayar**
Di sinilah peran WA Broadcast, reminder, testimoni, atau bonus sangat penting.
7. **Follow-up untuk repeat order / rekomendasi ke teman**
Tahap ini sering diabaikan, padahal bisa meningkatkan omset hingga 30–50%.

Modifikasi dan Tingkatkan dari Alur Brand Lain

Jangan asal copy-paste dari brand lain. Justru kamu harus **memodifikasi** dan menyempurnakan alur mereka dengan pendekatan unik versimu sendiri. Berikut contoh improvisasi yang bisa kamu terapkan:

Contoh Modifikasi yang Powerful:

1. **Tambahkan storytelling di konten awal**
 - Bukan sekadar posting manfaat produk, tapi ceritakan perjalanan, perjuangan, atau transformasi seseorang yang relate dengan target audiensmu.
 - Misal: “Dulu aku kerja serabutan, sekarang bisa punya penghasilan tetap dari jualan online...”
2. **Perbaiki headline & copywriting di halaman penawaran**
 - Ubah judul yang terlalu umum jadi lebih spesifik dan menggoda.
Contoh: dari “Belajar Bisnis Online untuk Pemula” jadi “Cara Mendapat Penghasilan Pertama dari Internet Tanpa Harus Jualan Produk Sendiri”.
3. **Tambahkan teknik upsell/downsell**
 - Setelah pembeli klik tombol beli, arahkan ke penawaran produk tambahan dengan harga menarik.
Misal: “Tambahkan e-book checklist strategi hanya Rp19.000!”
4. **Berikan bonus eksklusif saat follow-up**
 - Jika calon pembeli belum bayar, kirim ulang penawaran dengan insentif: “Hari ini aja! Dapatkan bonus template konten senilai Rp150.000 jika order sebelum jam 22.00.”
5. **Buat jalur khusus untuk repeat order**
 - Kirim WA otomatis 5 hari setelah pembelian pertama: “Gimana pengalamanmu pakai produk ini? Kita ada paket hemat untuk pemakaian 1 bulan ke depan loh...”

Kenapa Ini Penting?

Dengan membuat peta penjualan versi kamu sendiri, kamu akan:

- Punya **gambaran jelas** dari konten pertama sampai penjualan.
- Lebih mudah **mengevaluasi titik lemah** (misalnya banyak orang klik tapi gak bayar? Mungkin tulisan penjualannya kurang kuat).
- Bisa mulai **membangun sistem yang scalable**, bukan cuma jualan sesekali.

Ingat, bisnis yang sukses bukan yang banyak produknya, tapi yang **punya sistem penjualan yang repeatable dan bisa diukur**.

✅ Langkah 5: Bangun Semua Komponen Penjualannya

Setelah kamu punya gambaran alur penjualan (sales map) dari awal hingga repeat order, sekarang saatnya kamu mulai **membangun semua komponen sistemnya satu per satu**.

Langkah ini penting karena bisnis online bukan cuma soal posting jualan, tapi soal **membangun sistem yang bisa berjalan otomatis dan efisien**.

A. Cari Produk / Penawaran Siap Jual

Sebelum kamu promosi besar-besaran, pastikan dulu kamu sudah menentukan **produk atau penawaran utama** yang akan dijual. Ada dua jalur mudah untuk pemula:

1. Kalau kamu ingin dropship produk fisik:

- Cari produk yang sudah **terbukti laris dan punya permintaan tinggi**.
- Gunakan marketplace seperti Shopee atau Tokopedia untuk:
 - Melihat **produk dengan rating tinggi dan ribuan penjualan**.
 - Memastikan **stok tersedia dan supplier responsif**.
 - Cek **margin keuntungan** yang bisa kamu ambil.
- Pastikan kamu pilih produk yang ringan, tidak mudah rusak, dan permintaannya stabil (misalnya: skincare, aksesoris, perlengkapan rumah tangga).

2. Kalau kamu ingin jualan produk digital sebagai affiliate:

- Gabung ke platform affiliate yang menyediakan **produk, sistem, dan konten siap pakai**.
- Salah satunya adalah **Vismaya.id**, tempat di mana kamu bisa:

- o Menjual produk digital edukatif (e-book, video course, mentoring).
 - o Mendapat komisi dari setiap penjualan.
 - o Dapat akses sistem funnel otomatis & konten promosi yang tinggal pakai.
- Cocok untuk kamu yang ingin langsung fokus ke promosi tanpa bikin produk sendiri.

B. Siapkan Komponen Promosi

Agar promosi kamu berjalan dengan lancar dan profesional, berikut **alat tempur digital** yang harus kamu siapkan:

1. Akun Media Sosial

- Buat akun khusus untuk bisnis kamu di:
 - o **Instagram** → untuk visual branding dan feed konten edukatif.
 - o **TikTok** → untuk video pendek yang viral dan jangkauan luas.
 - o **Facebook Page** → untuk backup kredibilitas dan bisa dipakai untuk iklan.

Tips: Gunakan nama username yang mudah diingat dan konsisten di semua platform.

2. Halaman Penawaran Produk (Landing Page)

- Tempat di mana orang membaca penawaran lengkapmu dan klik tombol beli.
- Kamu bisa buat landing page dengan tools gratis seperti:
 - o **Google Site**
 - o **Card.co**
 - o **WordPress (versi free/self-hosted)**
 - o Atau langsung pakai halaman yang sudah disediakan oleh sistem affiliate seperti di Vismaya.

Pastikan halaman ini mencantumkan: headline menarik, manfaat produk, testimoni, bonus, dan tombol CTA (call to action) yang jelas.

3. Akun Iklan (Opsional)

- Kalau kamu punya budget iklan, buat akun:
 - o **Meta Ads** (Instagram/Facebook Ads)
 - o **Google Ads**
- Dengan iklan, kamu bisa mendapatkan traffic (banyak calon pembeli) lebih cepat. Tapi pastikan kamu sudah punya skill dasar dalam membuat iklan atau ikut kelas dulu agar uangmu tidak terbuang.

4. Template Follow-Up WhatsApp

- Banyak calon pembeli butuh waktu untuk berpikir, maka **follow-up itu wajib**.
- Siapkan template WhatsApp sesuai alur seperti:
 - Hari 1: Reminder ringan + testimoni
 - Hari 2: Edukasi manfaat + bonus
 - Hari 3: Reminder terakhir + urgensi (stok/harga)
- Template ini bisa kamu simpan di Google Docs dan copy-paste saat follow-up.

5. Konten Promosi Siap Posting

- Siapkan 1 folder berisi:
 - **Teks caption**
 - **Desain gambar (canva)**
 - **Video pendek (Reels/TikTok)**
- Konten ini akan kamu gunakan untuk menarik perhatian audiens, membangun kepercayaan, dan mengarahkan mereka ke penawaran.

Tips: Minimal siapkan 7–14 konten untuk 1–2 minggu ke depan agar promosi konsisten tanpa kebingungan mau posting apa.

C. Eksekusi Promosi

Sekarang saatnya **masuk ke lapangan**. Bangun sistem tanpa eksekusi itu percuma. Jadi, lakukan ini secara konsisten:

1. Posting Konten Promosi Setiap Hari

- Fokus untuk **menarik perhatian audiens baru setiap hari**.
- Gunakan variasi konten:
 - Edukasi (tips, strategi, cara kerja produk)
 - Testimoni (sosial proof)
 - Story (transformasi, perjuangan kamu)
 - Hard selling (diskon, bonus, urgensi)

2. Arahkan ke WhatsApp / Halaman Penawaran

- Di akhir konten, selalu beri CTA yang jelas:
 - “Klik link di bio untuk info lengkap”
 - “Chat admin via WA kalau kamu tertarik”
 - “Lihat penawaran spesialnya di sini...”

Jangan biarkan calon pembeli bingung mau klik apa.

3. Lakukan Follow-up Sesuai Alur

- Gunakan template yang sudah kamu buat.
- Berikan kesan helpful, bukan maksa.
- Tawarkan bonus jika belum beli.
- Tanyakan feedback jika belum tertarik (bisa jadi bahan evaluasi).

Dan Sekarang...

Selamat!

Kamu sudah membangun sistem dasar bisnis onlinemu dari A sampai Z:

- ✓ Sudah riset market
- ✓ Punya peta alur penjualan
- ✓ Siapkan produk siap jual
- ✓ Buat semua komponen promosi
- ✓ Eksekusi konten harian & follow-up

✓ Langkah 6: Evaluasi, Perbaiki, Ulangi

Jangan cuma promosi, lalu nunggu hasil.

Kamu harus rajin evaluasi:

- Konten mana yang paling banyak responnya?
- Follow-up mana yang paling bikin closing?
- Harusnya CTA-nya diganti gak ya?
- Perlu ubah desain kontennya gak?

Catat semua berdasarkan data dan angka lalu evaluasi rutin sampai kamu menemukan pola yang tepat untuk meningkatkan omsetmu.

Karena yang terus memperbaiki sistemnya → itu yang akan naik lebih cepat.

✅ Langkah 7: Cara Cepat (Kalau Gak Mau Ribet)

Kalau kamu merasa semua langkah di atas terlalu ribet buat dijalanin sendiri...

Tenang, kamu **nggak harus mulai dari nol**.

Di **Vismaya**, semuanya sudah kami siapkan untuk kamu yang mau langsung mulai *jalanin bisnis online* tanpa ribet!

Yang kamu dapat saat gabung:

- Ilmu praktis untuk *datangkan pembeli lebih cepat*, bahkan kalau kamu belum pernah jualan
- Produk digital *terlaris* yang bisa langsung kamu jual & hasilkan komisi
- Ribuan konten promosi siap pakai — tinggal posting, gak perlu mikir bikin dari awal
- Sistem penjualan lengkap: landing page, follow-up WhatsApp, analytics, dan CRM
- Akses langsung ke tim ahli untuk tanya jawab **24 jam nonstop**

Jadi kamu cukup fokus ke satu hal: **promosi → closing → repeat income**
Tanpa bikin produk. Tanpa follow up customer. Tanpa perlu bikin konten promosi. Tanpa perlu trial-error. Tugas kamu tinggal posting-posting saja sampai menghasilkan banyak orderan dan tentunya juga banyak cuan, aamiin.

👉 Klik link ini untuk langsung gabung & mulai bisnis onlinemu sekarang:
👉 <https://cart.vismaya.id/mentoring-juragan-online>

🚀 Penutup Bab 5:

Gak semua orang bisa sukses besar di bulan pertama.

Tapi semua orang bisa **melangkah** sekarang juga.

Mulailah dari:

- ✅ Niat yang jelas
- ✅ Pondasi bisnis online yang jelas
- ✅ Market yang menguntungkan dalam jangka panjang
- ✅ Produk yang sudah terbukti laris

- ✓ Alur penjualan yang efektif
- ✓ Sistem yang terstruktur
- ✓ Eksekusi yang konsisten

Dan percayalah, 5 juta pertama itu bukan mimpi — kalau kamu mulai **serius dari sekarang**.

PENUTUP: Sekarang Giliran Kamu Melangkah

Sampai di sini, kamu udah gak lagi jadi pemula yang bingung. Kamu sekarang adalah seseorang yang:

- ✓ Punya alasan kuat kenapa harus mulai
- ✓ Tahu arah dan jalur bisnis online yang bisa kamu pilih
- ✓ Paham langkah-langkah membangun sistem yang bisa menghasilkan
- ✓ Punya bekal strategi yang bisa langsung diterapkan

Tapi ingat...

Baca e-book ini gak akan mengubah hidupmu. Yang mengubah hidupmu adalah tindakanmu setelah ini.

Banyak orang berhenti di niat.

Tapi orang yang beneran dapat 5 juta pertamanya — dia jalan terus, meskipun belum sempurna.

Dan kamu bisa jadi orang itu.



Kalau Kamu Butuh Jalan Pintas, Kami Bisa Dampingi Kamu

Kalau kamu gak mau muter-muter mikirin strategi dari nol...

Kalau kamu pengen langsung mulai dengan sistem yang udah terbukti berhasil...

Kalau kamu butuh bimbingan dari tim ahli dan komunitas yang positif...

Kamu bisa **gabung ke program mentoring Vismaya.**



Yang Kamu Dapatkan di Vismaya:



Produk digital terlaris siap kamu jual



Sistem affiliate lengkap, dari promosi sampai closing



Ilmu praktis untuk mendatangkan pembeli lebih cepat



Ribuan konten promosi siap posting (tanpa mikir desain/copywriting)



Semua alur penjualan (landing page, follow-up WA, CRM) sudah di-handle tim



Tanya jawab sepuasnya dengan mentor berpengalaman 24 jam

💬 *“Karena kadang, bukan kita yang malas. Kita cuma butuh sistem yang tepat dan teman seperjalanan.”*

🎁 **Daftar sekarang & mulai bisnis onlinemu hari ini:**

👉 <https://cart.vismaya.id/mentoring-juragan-online>

Terima kasih sudah membaca sampai akhir.

Kami doakan langkah pertamamu membawa perubahan besar ke hidupmu.

Sampai ketemu di dalam komunitas Vismaya 🙌