

# Kata Pengantar

Syukur *Alhamdulillah* penulis ucapkan kepada Allah yang telah memberikan Rahmat-Nya sehingga buku ini dapat diselesaikan dengan baik di bulan Ramadhan yang penuh berkah.

*Ecommerce* mengandung definisi yang sangat luas sekali, namun pada intisarinnya hanya megandung 5 (Lima) media pengantar promosi, yaitu *website*, *social media*, *webstore-marketplace* dan messenger serta metode afiliasi. Ke-lima media ini pada dasarnya saling berinteraksi menjadi suatu kesatuan aksi yang utama, yaitu *call to action*. Artinya bagaimana seseorang yang membutuhkan suatu produk barang dan jasa (*buyer*) dapat menghubungi atau mendapatkan yang diinginkannya dari penyedia barang dan jasa (*seller*) dengan mudah dan instan, ataupun lewat perantara atau mediasi. Tujuan akhir dari ini semua adakah meningkatkan omzet usaha.

Media utama tentunya adalah *Website*. Pada saat ini seseorang yang mencari sesuatu barang dan jasa selalu menggunakan Google sebagai *Search Engine* yang cukup bagus *performance*-nya. Hasil pencarian Google akan mengarahkan ke sebuah *landing page (website)*. Buyer tentunya akan lebih suka melihat website yang muncul pada halaman pertama atau yang sering dikenal dengan istilah *page 1*. Permasalahannya adalah bagaimana agar *landing page website* Anda bisa muncul di *page 1 google* ini? Jawabannya adalah SEO (*Search Engine Optimization*). Sederhananya SEO ini dapat dengan mudah anda lakukan dengan melakukan metode - OFFPAGE - *Backlink* baik itu melalui *marketplace*, *social media* ataupun menaikkan *traffie* dan hits melalui *platform chatting/messenger*. Namun juga ada metode ONPAGE dengan lebih merapikan struktur *website*.

Apabila SEO WEBSITE sudah dapat dikelola dengan baik, tahap berikutnya adalah pengelolaan *social media*. Yang paling sederhana

dalam mengevaluasi *performance social media* adalah tingkat *influence* dari *account* tersebut. Misalnya berapa jumlah *like* yang dimiliki sebuah *fanpage* FB dan berapa *follower* pada *account* instagram. Hal yang *simple* semacam inilah yang memberikan nilai TRUS tersendiri bagi calon pelanggan baru.

*Marketplace* dapat dikatakan sebagai sebuah *free webstore* di suatu *website ecommerce*. Pebisnis sangat penting untuk membuka *account* di beberapa *marketplace* untuk menambah pelanggan.

Selanjutnya adalah *Messenger*, aplikasi *live chatting* seperti WA, LINE, BBM tidak dapat dihindarkan begitu saja. Melalui fitur BROADCAST yang ada pada *messenger* ini telah memberikan model promosi terbaru berbeda dengan yang lainnya.

Terakhir adalah afiliasi. Jika pada metode sebelumnya (*website-social media-marketplace-messenger*) dapat dikategorikan sebagai media yang bersifat berdiri sendiri, oleh karena itu diperlukan metode lain yaitu afiliasi. Jika dalam offline marketing sering disebut dari mulut ke mulut. Inti dari afiliasi ini adalah *networking marketing*. *Networking link*. *Powerfull of link*. Bagaimana sebuah metode sistem pemasaran berjalan dengan sendirinya tanpa menggunakan dan menghabiskan biaya yang banyak untuk promosi.

#### Dilengkapi CD:

1. Rakhmat Makmur Robotie Admin.
2. Link Grup WA