

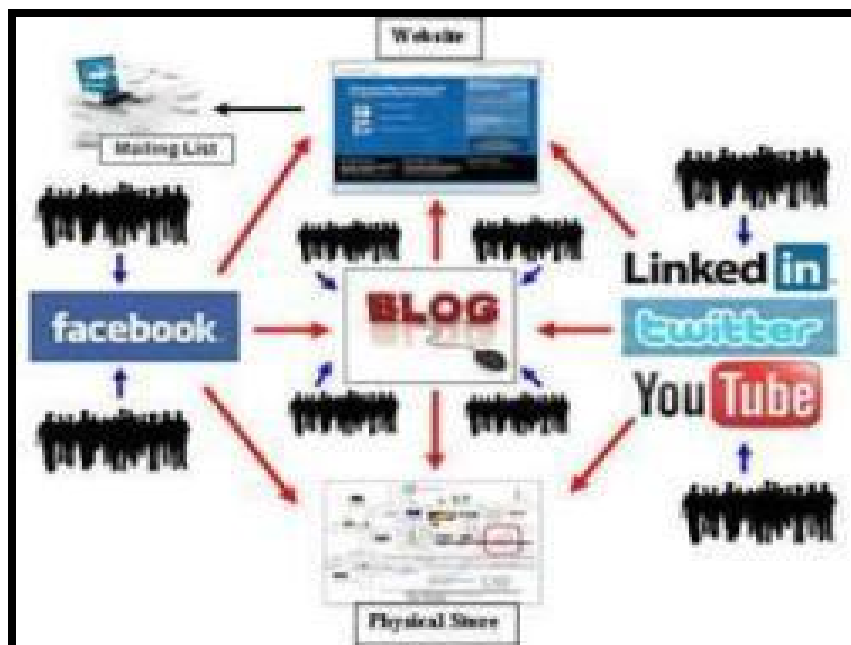
# MATERI UAS

## BAB I: (PENGERTIAN PEMASARAN ONLINE)

Fakta:

Mari kita terapkan langkah-langkah (sesuai tema) yang ditetapkan dalam tujuan.

Misalnya:



Konsep:

Pemasaranonline: ayu\_srihayu14@yahoo.com

## KONSEP PEMASARAN ONLINE

### 1. Pengertian Pemasaran on-line

Pemasaran On-line adalah segala usaha yang dilakukan untuk melakukan pemasaran suatu produk atau jasa melalui atau menggunakan media internet. Internet yang merupakan salah satu penemuan mutakhir era globalisasi di bidang teknologi informasi sangat menguntungkan semua manusia di seluruh dunia untuk berbagi informasi dan berkomunikasi, termasuk berbagi informasi produk/ jasa yang dijual.

### 1. Manfaat Pemasaran On-line

- a. Pemasaran On-line memberi akses yang luas bagi para pelanggan
- b. Internet merupakan media yang mampu melintasi batas-batas geografi
- c. Pemasaran On-line memungkinkan bisnis anda akan tersedia 24 x7 hari
- d. Biaya lebih efisien
- e. Menghemat banyak waktu dan usaha.

### 2. Komponen Pemasaran On-line

#### a. Website

Semua usaha internet marketing harus dimulai dari website. Tanpa website, bagaimana Anda akan menyuruh konsumen Anda datang dan melihat-lihat. Tidak memiliki sebuah website sama seperti membuka bisnis tanpa alamat. Wajah toko dan bisnis Anda adalah website Anda.

#### b. Email

Selain salah satu media komunikasi yang sangat umum, marketing melalui email juga tergolong vital di dalam proses internet marketing. Dengan menggunakan email, suatu bisnis bisa mengkomunikasikan produk dan jasanya kepada konsumennya. 90% (mungkin lebih) transaksi yang saya proses, semuanya berasal dari email.

#### c. Search Engine Marketing

Salah satu komponen yang tergolong penting adalah search engine. Dengan mengoptimasi beberapa faktor dari website Anda sehingga website Anda muncul di halaman pertama pencarian beberapa search engine utama seperti google, yahoo dan bing akan membuat konsumen lebih banyak yang datang menuju website Anda dan akhirnya akan meningkatkan omzet website Anda. Teknik yang digunakan untuk mengoptimasi website Anda biasa disebut sebagai SEO.

#### d. Banner dan Blog Marketing

Banner advertising, adalah teknik mencari konsumen dengan meletakkan iklan berbentuk banner (gambar) di website orang lain dengan biaya tertentu. Semakin populer dan ramai suatu website, biasanya biaya iklan akan semakin tinggi. Blog Marketing adalah suatu cara untuk mempromosikan produk atau jasa suatu usaha melalui sebuah blog. Pengunjung bisa memberikan komentar-komentar yang bisa menarik banyak pengunjung apabila topic yang dibahas di blog cukup seru.

#### e. Artikel Marketing

Salah satu komponen yang penting dari internet marketing adalah artikel marketing. Dengan menulis artikel dan mengirimkannya ke beberapa artikel direktori, suatu website bisa mendapatkan banyak konsumen yang berasal dari pembaca artikel-artikel tersebut. Sebaiknya artikel berisi informasi yang berguna bagi pembaca ceruk market yang Anda tuju. Dengan demikian, pembaca artikel tersebut bisa menjadi konsumen loyal Anda apabila mereka berpikir bahwa Anda adalah expert di bidang tersebut.

**3. Cara Kerja Pemasaran On-line**

Adapun cara kerjanya adalah dengan memiliki produk yang siap untuk dipasarkan melalui situs dunia maya. Selanjutnya memiliki akses yang relevan untuk bisnis atau usaha tersebut.

- A. awareness: Kesadaran akan suatu produk
- B. Interest: Ketertarikan
- C. Desire : Perasaan yang menunjukkan suatu keinginan
- D. Action : Tindakan untuk membeli suatu produk

## BAB II: (WEBSITE)

Fakta:



Kedua gambar ini menggambarkan website toko on-line.



## Konsep:

**Situs web** (bahasa Inggris: *web site*) atau sering disingkat dengan istilah **situs**<sup>[1]</sup> adalah sejumlah halaman web yang memiliki topik saling terkait, terkadang disertai pula dengan berkas-berkas gambar, video, atau jenis-jenis berkas lainnya.<sup>[2]</sup> Sebuah situs web biasanya ditempatkan setidaknya pada sebuah server web yang dapat diakses melalui jaringan seperti internet, ataupun jaringan wilayah lokal (LAN) melalui alamat internet yang dikenali sebagai URL. Gabungan atas semua situs yang dapat diakses publik di internet disebut pula sebagai **World Wide Web** atau lebih dikenal dengan singkatan WWW. Meskipun setidaknya halaman beranda situs internet umumnya dapat diakses publik secara bebas, pada prakteknya tidak semua situs memberikan kebebasan bagi publik untuk mengaksesnya, beberapa situs web mewajibkan pengunjung untuk melakukan pendaftaran sebagai anggota, atau bahkan meminta pembayaran untuk dapat menjadi anggota untuk dapat mengakses isi yang terdapat dalam situs web tersebut, misalnya situs-situs yang menampilkan pornografi, situs-situs berita, layanan surel (*e-mail*), dan lain-lain. Pembatasan-pembatasan ini umumnya dilakukan karena alasan keamanan, menghormati privasi, atau karena tujuan komersil tertentu.

Sebuah halaman web merupakan berkas yang ditulis sebagai berkas teks biasa (plain text) yang diatur dan dikombinasikan sedemikian rupa dengan instruksi-instruksi berbasis HTML, atau XHTML, kadang-kadang pula disisipi dengan sekelumit bahasa skrip. Berkas tersebut kemudian diterjemahkan oleh peramban web dan ditampilkan seperti layaknya sebuah halaman pada monitor komputer.

Halaman-halaman web tersebut diakses oleh pengguna melalui protokol komunikasi jaringan yang disebut sebagai HTTP, sebagai tambahan untuk meningkatkan aspek keamanan dan aspek privasi yang lebih baik, situs web dapat pula mengimplementasikan mekanisme pengaksesan melalui protokol HTTPS.

## Sejarah

Penemu situs web adalah **Sir Timothy John "Tim" Berners-Lee**, sedangkan situs web yang tersambung dengan jaringan pertamakali muncul pada tahun 1991. Maksud dari Tim ketika merancang situs web adalah untuk memudahkan tukar menukar dan memperbarui informasi pada sesama peneliti di tempat ia bekerja. Pada tanggal 30 April 1993, CERN (tempat dimana Tim bekerja) mengumumkan bahwa WWW dapat digunakan secara gratis oleh publik.

Sebuah situs web bisa berupa hasil kerja dari perorangan atau individu, atau menunjukkan kepemilikan dari suatu organisasi, perusahaan. biasanya pembahasan dalam sebuah situs web merujuk pada sebuah ataupun beberapa topik khusus, atau kepentingan tertentu. Sebuah situs web bisa berisi pranala yang menghubungkan ke situs web lain, demikian pula dengan situs web lainnya. Hal ini terkadang membuat perbedaan antara situs web yang dibuat oleh individu ataupun perseorangan dengan situs web yang dibuat oleh organisasi bisnis menjadi tidak begitu jelas.

Situs web biasanya ditempatkan pada server web. Sebuah server web umumnya telah dilengkapi dengan perangkat-perangkat lunak khusus untuk menangani pengaturan nama ranah, serta menangani layanan atas protokol HTTP yang disebut sebagai Server HTTP (bahasa Inggris: *HTTP Server*) seperti Apache HTTP Server, atau Internet Information Services (IIS).

### 1. Situs web statis

Pemasaranonline: ayu\_sriahayu14@yahoo.com

Situs web statis merupakan situs web yang memiliki isi tidak dimaksudkan untuk diperbarui secara berkala sehingga pengaturan ataupun pemutakhiran isi atas situs web tersebut dilakukan secara manual. Ada tiga jenis perangkat utilitas yang biasa digunakan dalam pengaturan situs web statis:

- **Editor teks** merupakan perangkat utilitas yang digunakan untuk menyunting berkas halaman web, misalnya: Notepad atau TextEdit.
- **Editor WYSIWYG**, merupakan perangkat lunak utilitas penyunting halaman web yang dilengkapi dengan antar muka grafis dalam perancangan serta pendisainannya, berkas halaman web umumnya tidak disunting secara langsung oleh pengguna melainkan utilitas ini akan membuatnya secara otomatis berbasis dari laman kerja yang dibuat oleh pengguna. perangkat lunak ini misalnya: Microsoft Frontpage, Macromedia Dreamweaver.
- **Editor berbasis templat**, beberapa utilitas tertentu seperti Rapidweaver dan iWeb, pengguna dapat dengan mudah membuat sebuah situs web tanpa harus mengetahui bahasa HTML, melainkan menyunting halaman web seperti halnya halaman biasa, pengguna dapat memilih templat yang akan digunakan oleh utilitas ini untuk menyunting berkas yang dibuat pengguna dan menjadikannya halaman web secara otomatis.

## 2. Situs web dinamis

Situs web dinamis merupakan situs web yang secara spesifik didisain agar isi yang terdapat dalam situs tersebut dapat diperbarui secara berkala dengan mudah. Sesuai dengan namanya, isi yang terkandung dalam situs web ini umumnya akan berubah setelah melewati satu periode tertentu. Situs berita adalah salah satu contoh jenis situs yang umumnya mengimplementasikan situs web dinamis.

Tidak seperti halnya situs web statis, pengimplementasian situs web dinamis umumnya membutuhkan keberadaan infrastruktur yang lebih kompleks dibandingkan situs web statis. Hal ini disebabkan karena pada situs web dinamis halaman web umumnya baru akan dibuat saat ada pengguna yang mengaksesnya, berbeda dengan situs web statis yang umumnya telah membentuk sejumlah halaman web saat diunggah di server web sehingga saat pengguna mengaksesnya server web hanya tinggal memberikan halaman tersebut tanpa perlu membuatnya terlebih dulu.

Untuk memungkinkan server web menciptakan halaman web pada saat pengguna mengaksesnya, umumnya pada server web dilengkapi dengan mesin penerjemah bahasa skrip (PHP, ASP, ColdFusion, atau lainnya), serta perangkat lunak sistem manajemen basisdata relasional seperti MySQL.

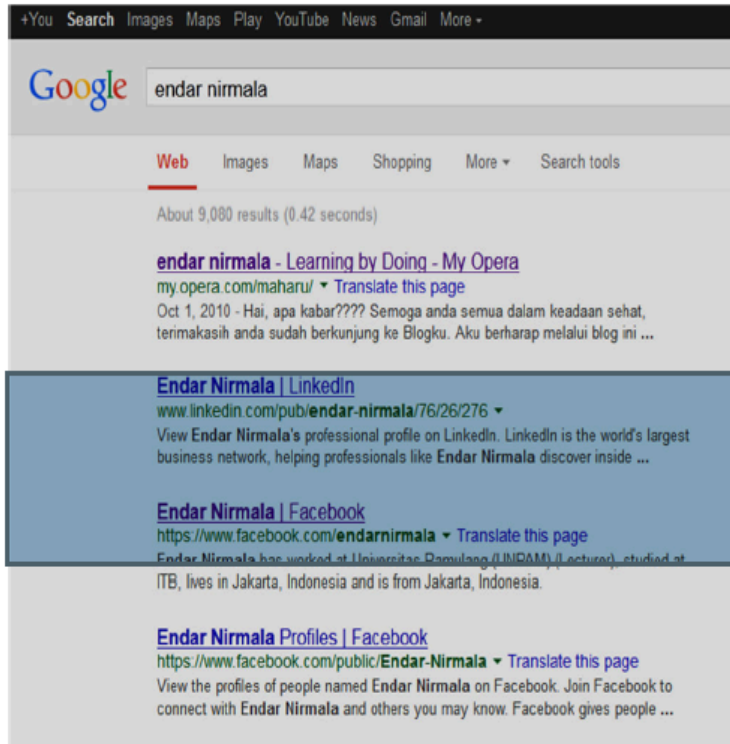
Struktur berkas sebuah situs web dinamis umumnya berbeda dengan situs web statis, berkas-berkas pada situs web statis umumnya merupakan sekumpulan berkas yang membentuk sebuah situs web. Berbeda halnya dengan situs web dinamis, berkas-berkas pada situs web dinamis umumnya merupakan sekumpulan berkas yang membentuk perangkat lunak aplikasi web yang akan dijalankan oleh mesin penerjemah server web, berfungsi memajemen pembuatan halaman web saat halaman tersebut diminta oleh pengguna.

### **BAB III: (SEO)**

Pemasaranonline: [ayu\\_srirahayu14@yahoo.com](mailto:ayu_srirahayu14@yahoo.com)

Fakta:

## 1. Pengertian SEO



### Tugas 1

Amati gambar 3.1

Kegiatan apa yang sedang dilakukan, menggunakan tool apa dan bagaimana hasilnya?

Sampaikan pendapat anda mengenai gambar tersebut dalam kegiatan pembelajaran



KONSEP:

Pemasaranonline: ayu\_srirahayu14@yahoo.com



## A. Pengertian Search Engine Optimization (SEO) / SERP (Search Engine Result page)

*Search engine optimization (SEO) merupakan upaya untuk meraih peringkat utama di hasil pencarian search engine . Apa yang dioptimalkan? Website dan visibilitasnya di dunia internet. Meski SEO merujuk pada frase search engine optimization, namun sebenarnya yang disesuaikan dan dioptimalkan adalah websitenya, agar isi dan struktur web sesuai dengan kemampuan dan setting algoritma search engine.*

Ada

beberapa hal yang mendapat pengaruh baik dari website yang memiliki SEO bagus, diantaranya :

- **Ranking dan traffic.** Peringkat yang baik memungkinkan traffic yang datang dari search engine sangat besar
- **Brand awareness** meningkat. SEO dapat membantu meningkatkan kemampuan pelanggan potensial untuk mengingat suatu perusahaan, produk atau web dalam kategori tertentu (brand awareness). Meskipun pada awalnya tidak bergitu berefek pada tingkat penjualan, namun brand awareness dapat menjadi tolak ukur eksistensi perusahaan, produk atau web di mata publik. Mereka akan mengenal dengan baik web, perusahaan dan produk/layanan anda. Pada perjalanan panjangnya anda akan menemukan selling point yang tepat guna meningkatkan jumlah penjualan dan daya jual produk atau jasa yang ditawarkan.
- **Visibilitas dan Otoritas.** SEO memungkinkan web anda memiliki visibilitas dan otoritas di search engine serta dunia internet dalam jangka waktu yang relatif panjang, tentunya bila didukung oleh praktek SEO yang baik dan sehat (whitehat) karena cara-cara yang buruk seperti spamming, keyword stuffing, cloaking, membuat doorway pages dan praktek-praktek blackhat SEO lainnya akan melukai website anda. Efek SEO curang dalam jangka waktu pendek akan mendapat penalti sangat besar, sehingga usaha brand building yang sedang dilakukan dapat rusak jika situs telah dicap sebagai spammer.

- **Revenue atau ROI tinggi.** Kampanye SEO yang dilakukan dengan baik dan efisien akan memberikan ROI atau hasil investasi jauh lebih besar dibanding kampanye-kampanye marketing/advertising lainnya., karena SEO tidak membutuhkan biaya apapun kecuali jika anda menggunakan jasa SEO. Ada satu hal yang perlu diperhatikan jika menggunakan jasa SEO, pastikan benar yang mengerti tentang SEO dan tidak melakukan praktek blackhat karena dapat merugikan web dan bisnis anda kedepannya.

## **B. Cara kerja Search Engine Optimization (SEO)**

Ada 3 konsep atau proses kunci yang memungkinkan google dapat melakukan hal tersebut: crawling, indexing dan serving/delevering.

### **1. Crawling (Perayapan)**

Crawling atau perayapan adalah proses googlebot (bisa juga disebut sebagai robot, bot spider, spiderbot) mencari halaman-halaman baru atau yang diupdate untuk ditambahkan ke dalam indeks google. Google menggunakan beberapa set komputer untuk mengambil (merayapi) miliaran halaman web. Program googlebot inilah yang bertugas melakukan pekerjaan tersebut dengan menggunakan algoritma untuk menentukan situs atau halaman web mana saja yang akan dirayapi, seberapa sering perayapan (crawl) dilakukan dan berapa banyak halaman web yang akan diambil dari sebuah web. Proses perayapan google diawali dari list URL halaman web yang didapat dari proses crawling sebelumnya ditambah dengan referensi sitemap yang didaftarkan oleh para webmaster. Ketika googlebot mengunjungi masing-masing halaman website, dia akan menemukan link-link baru sebagai rujukan untuk ditambahkan ke dalam halaman indeks guna proses perayapan selanjutnya. Perubahan pada website atau halaman website, dan link-link mati (dead links) atau rusak (broken links) menjadi referensi untuk mengupdate indeks dengan hasil terbaru.

Googlebot dijalankan dari beberapa mesin sekaligus untuk meningkatkan performa dan proses. Hal ini disebabkan web terus berkembang dan halaman web yang harus di-crawl semakin bertambah. Mesin-mesin yang mendistribusikan googlebot tersebut letaknya

tersebar di beberapa titik server. Tujuannya agar proses crawling suatu website cepat dilakukan melalui server terdekat dengan website tersebut.

## **2. Indexing (Proses Pengindeks-an)**

Googlebot kemudian memproses masing-masing halaman yang dirayapinya untuk, mengumpulkan seluruh kata yang dibaca dan lokasi yang ditemukan kedalam sebuah indeks besar. Selain teks atau kata, google juga memproses segala informasi atau tipe konten yang terdapat pada halaman web, baik dalam bentuk tag-tag script seperti : p (paragraph), a (link), head, body, meta, title dan lainlain juga atribut alt, rel, href, dan lain-lain. Namun googlebot tidak dapat membacca dan memproses tipe file rich content seperti flash atau frame dan halaman-halaman dinamis.

## **3. Serving/Delevering (Menampilkan Hasil Pencarian)**

Ketika user google mengetikkan keyword tertentu di kotak pencarian (menuliskan query), mesin pencari akan mencari konten ke dalam indeks dan kemudian menampilkannya sebagai list hasil pencarian. Hasil pencarian tersebut dapat dipercaya google sebagai hasil yang paling relevan bagi user. Semakin besar nomor urutan listing (semakin kebawah) semakin kecil nilai relevansinya. Tentu relevansi tidak hanya didasarkan pada keyword, tapi juga 200 an faktor salah satunya adalah PageRank. PageRank ini berkaitan dengan SERP yang selalu

berubah setiap harinya, bahkan setiap jam. Selain PageRank faktor lain yang sangat berpengaruh diantaranya; struktur/navigasi web, isi web(konten), popularitas web/link, dan lain-lain. Untuk mendapatkan ranking pencarian yang baik anda harus memperhatikan hal-hal yang berkaitan dengan website terlebih dahlulu atau menjadi prinsip dasar SEO, yaitu memastikan bahwa googlebot dapat merayapi seluruh konten halaman webiste dengan baik, yang semuanya berkaitan dengan onpage SEO, misalnya penggunaan sitemap xml, sitemap HTML, menyusun strukur web yang komprehensif, penggunaan meta description dan title serta kualitas konten yang baik.

**C. Strategi membuat SEO Berikut ini hal-hal yang perlu diperhatikan dalam memilih keyword yang tepat.**

**1. Mengoptimalkan taktor-faktor pendukung lainnya.**

Setelah selesai menganalisa dan memilih keyword yang paling tepat, selanjutnya mengoptimalkan faktor-faktor pendukung lain-nya, seperti title tags, description tags, meta keyword tags, heading text, link URL, link text, image alt, comment dan halaman web text body (tidak disembunyikan

dalam text HTML). Sebaiknya sesuaikan dengan aturan yang berlaku di masing-masing mesin pencari dalam menampilkan judul.

## **2. Daftarkan kembali situs web ke semua mesin pencari.**

Kita bisa mendaftarkan kembali situs web ke semua search engine, seperti Google, Yahoo, MSN, dan lain sebagainya. Setiap kali search engine mendata keyword yang kita pilih, maka secara otomatis situs web kita pun ikut naik.

## **3. Link Exchange.**

Program ini bertujuan untuk saling bertukar link dengan situs web lain yang berhubungan dengan bisnis kita. Perhatikan link yang tidak relevan, karena bisa mengganggu situs web kita dan beresiko ditolak oleh search engine.

## **4. Pengawasan dan optimalisasi ulang.**

Sering-seringlah memeriksa posisi situs web di search engine de-ngan menggunakan kata kunci pilihan.

## **5. Perhatikan isi situs web.**

Usahakan menambahkan isi SEO secukupnya dan artikel yang sesuai dengan tema utama situs web. Selain itu konten harus berkualitas dan selalu update.

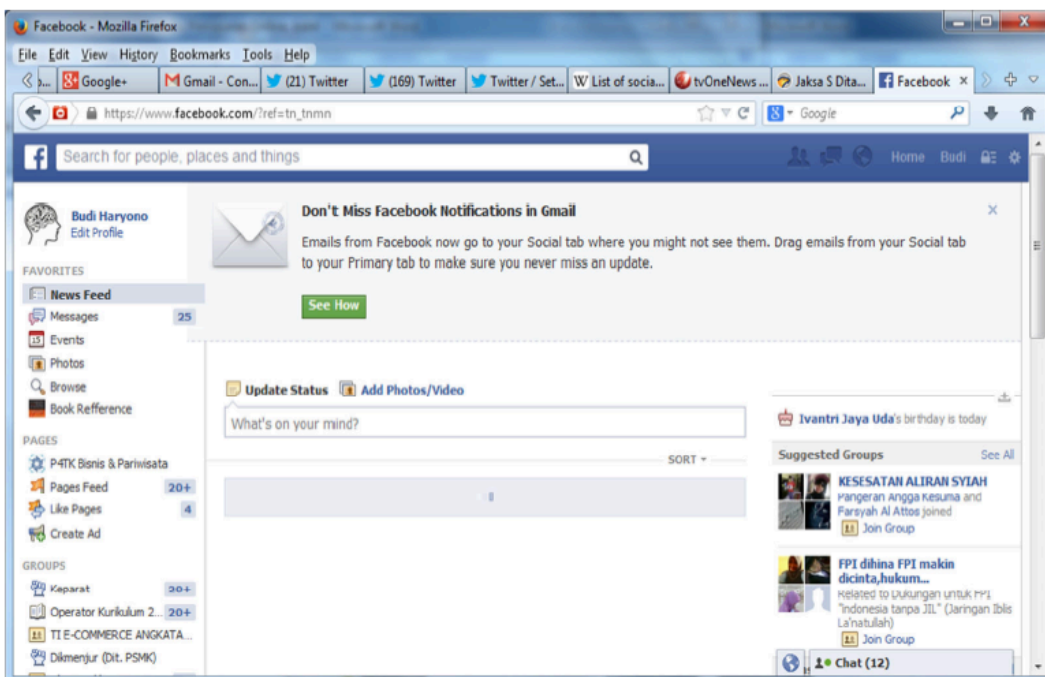
### **D. SEO on page / SEO off page**

- SEO On Page adalah segala bentuk teknik optimasi search engine yang dilakukan pada blog atau website yang dimaksud.
- Bila pada On Page Anda memanfaatkan web atau blog sendiri, kini pada SEO Off Page Anda diharuskan menjalin interaksi di luar web Anda. Misalnya dengan mencari backlink, entah lewat bertukar link, banner, ataupun berkomentar di blog atau web orang lain. SEO Off Page merupakan hal-hal yang dilakukan diluar halaman web pages demi meningkatkan kinerja di search engine berdasarkan target keyword yang memiliki hubungan dengan konten.



## BAB 4: (MEDIA SOSIAL)

### Fakta:



Pemasaranonline: ayu\_srihayu14@yahoo.com

## KONSEP:

### E. Pengertian Sosial Media

Sosial Media adalah sebuah media online, dimana para penggunanya bisa dengan mudah berpartisipasi, berbagi, dan menciptakan isi meliputi blog, jejaring sosial, wiki, forum dan dunia virtual. Kebanyakan orang mengapresiasi adanya nilai positif dari media social, namun karena peningkatan dalam penggunaan situs media sosial, maka nampak adanya korelasi positif antara penggunaan media lain seperti yang terjadi dengan adanya kasus-kasus, predator seksual melalui online (cyberbullying), dan penurunan tatap muka dan interaksi langsung. Sosial media dapat mengekspos anak-anak dengan menampilkan gambar alkohol, tembakau, dan perilaku seksual menyimpang.

### F. Pemasaran Viral

Pemasaran Viral dilakukan dengan cara menyebarkan informasi melalui pemanfaatan database pengguna Internet dengan status 'free' (gratis) yang telah terdaftar dan digunakan secara massal. Contoh yang dapat diambil adalah situs web surat elektronik gratis seperti Yahoo!, Hotmail, dan GMail, yang selain memberikan pelayanan email gratis, juga memberikan berbagai penawaran produk bersamaan dengan layanan email tersebut.

### G. Tujuan Media Sosial

Pemasaran dengan media sosial bukanlah pengganti dari setiap alat pemasaran lain yang telah anda gunakan sejauh ini. Jadi anda harus selalu menggunakannya bersama dengan alat pemasaran lainnya. Perhatian pada pelanggan yang ada pada halaman Bisnis Media Sosial dan website yang anda kelola, anda akan menuai hasil dengan kehadiran mereka ingin lebih banyak interaksi dengan anda, dan ketika mereka melakukannya, anda akan dapat menyajikan produk-produk anda kepada mereka.

**D. Anda perlu mengetahui pengunjung halaman Anda dan kemungkinan mereka akan membalas anda dengan kesetiaan mereka.** Beri mereka alasan untuk mengunjungi halaman Bisnis Facebook anda dan halaman website perusahaan anda, kemungkinan yang dapat anda lihat betapa banyak yang menjadi penggemar setia dan klien. Ketika mereka melihat bahwa anda tahu apa yang dibutuhkan mereka, maka mereka akan mengakui anda sebagai seorang memperhatikan kebutuhan mereka.

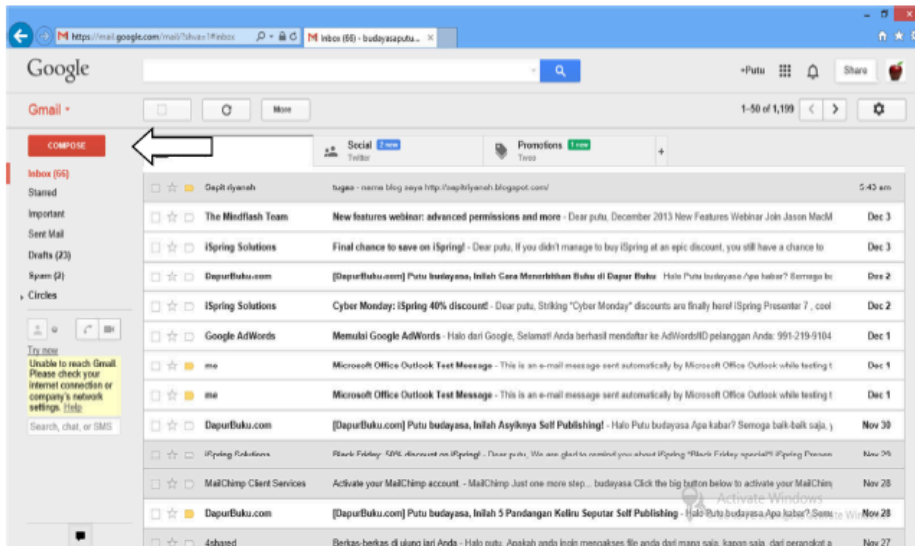
- E. Membuat article video** untuk pemasaran merupakan model yang sangat menjanjikan untuk melakukan pemasaran dan iklan melalui media internet yang dapat dibuat dalam durasi yang relatif singkat, sekitar 2-5 menit video tentang topic yang spesifik dengan menggunakan konten tentang artikel dan sumber teks yang lain. Kemudian video diupload ke berbagai situs video sharing seperti youtube untuk didistribusikan ke berbagai masyarakat, baik secara terbatas di jejaring social, maupun media social dan website atau blog dengan menyisipkan link ataupun embed (sisipan video).
- F. Pemasaran menggunakan video** merupakan perluasan model pemasaran tetapi berfungsi sebagai media alternatif bagi perusahaan atau lembaga untuk menyampaikan pesan mereka kepada masyarakat yang lebih luas. Menjadikan media audio visual, yang merubah artikel menjadi video dapat mengurangi waktu yang dibutuhkan untuk membaca artikel tentang penyampaian pesan atau iklan.

## **BAB 5: (EMAIL)**

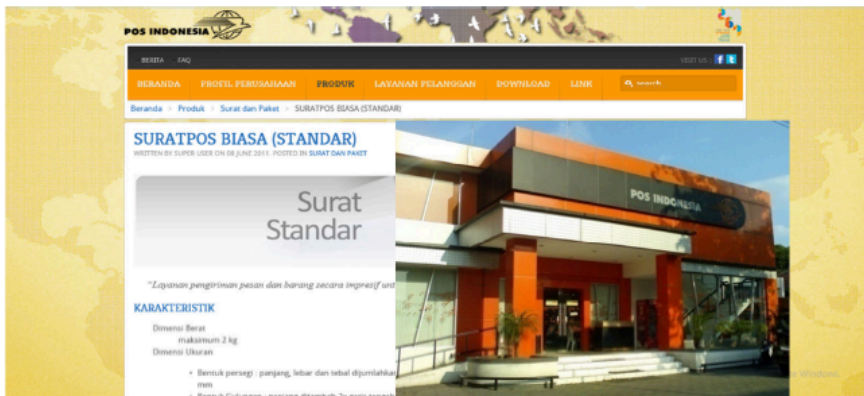
Pemasaranonline: ayu\_sriahayu14@yahoo.com



Fakta:



## 1. Konsep Email Marketing



Gambar 5.1 Website Pos Indonesia dan Kantor pos

Sumber [www.posindonesia.co.id](http://www.posindonesia.co.id) dan <http://tindakandukarsitek.wordpress.com/>

Pemasaranonline: ayu\_sriahayu14@yahoo.com

## KONSEP:

### A. Pengertian email marketing

Email marketing adalah teknik pemasaran menggunakan media internet dan surat elektronik dengan tujuan menjalin hubungan dan menyampaikan pesan pemasaran (promosi) untuk menarik pelanggan

**Email marketing dibagi menjadi 2 yaitu:**

1. Surat elektronik promosi(email promotion) dan
2. Retention-based e-mails(aka newsletter)

Dalam mengirim surat elektronik harus mematuhi etika pengiriman surat elektronik yaitu:

1. Jangan mengirim surat elektronik dengan lampiran (attachment) yang terlalu besar (lebih dari 512 kB).
2. Jangan mengirim lanjutan (forward) surat elektronik tanpa berpikir kegunaan bagi orang yang dituju.
3. Selalu isi kolom subjek, jangan dibiarkan kosong.
4. Dalam mengutip tulisan orang lain, usahakan mengutip sesuai dengan hal yang ingin disampaikan, lebih baik tidak mengutip seluruh tulisan orang itu:
5. Jangan menggunakan huruf kapital karena dapat menimbulkan kesan anda berteriak.
6. Gunakan kata-kata dengan santun.

**Format penulisan surat elektronik adalah sebagai berikut:**

[ayu\\_srirahayu14@yahoo.com](mailto:ayu_srirahayu14@yahoo.com)

**Alamat tersebut dibagi menjadi 3 bagian yaitu**

- a) namapengguna merupakan identitas pengguna atau ID atau nama kotak surat
- b) @, dibaca "at", yang dalam bahasa Indonesia diartikan "lokasinya diO"
- c) domain.com merupakan nama domain tempat e-mail itu berada misalkan www.yahoo.com, www.gmail.com dan sebagainya.

Contoh: antonprawira@yahoo.com dibaca antonprawira at yahoo.com  
namapengguna@domain.com

**Bagian dari surat elektronik**

- a) Preheader

Pemasaranonline: [ayu\\_srirahayu14@yahoo.com](mailto:ayu_srirahayu14@yahoo.com)

- b) Header
- c) Subyek Line
- d) Personalisasi Ucapan
- e) Body(tubuh)
- f) Footer

Aplikasi Surat elektronik dibagi menjadi 2 yaitu webmail(contoh gmail dan yahoo mail) dan mail client(contoh outlook express, thunder bird)

**Manfaat e-email untuk pemasaran online/e-mail marketing:**

Email marketing adalah pemasaran langsung yang sering dilakukan oleh para pebisnis online dengan memanfaatkan media email (surat elektronik). Email marketing dikirimkan kepada calon pelanggan yang belum pernah membeli produk, dan juga kepada pelanggan yang sudah menjadi pelanggan. Selain mengirimkan email penawaran produk ke calon pembeli, media email juga sering digunakan sebagai media untuk menjalin hubungan baik dengan para subscriber melalui email news letter.

Dengan email marketing, seorang pengusaha dapat selalu terhubung dengan pelanggan ataupun calon pelanggan mereka secara terus menerus. Selain untuk menawarkan produk, email marketing juga dapat membuat hubungan antara pebisnis dengan para pelanggan mereka tetap terjaga dengan baik dalam jangka panjang.dan manfaat email marketing antara lain :

- **Bersifat pribadi**
- Informasi Terkirim Lebih Cepat
- Biaya Jauh Lebih Murah
- Biaya Jauh Lebih Murah

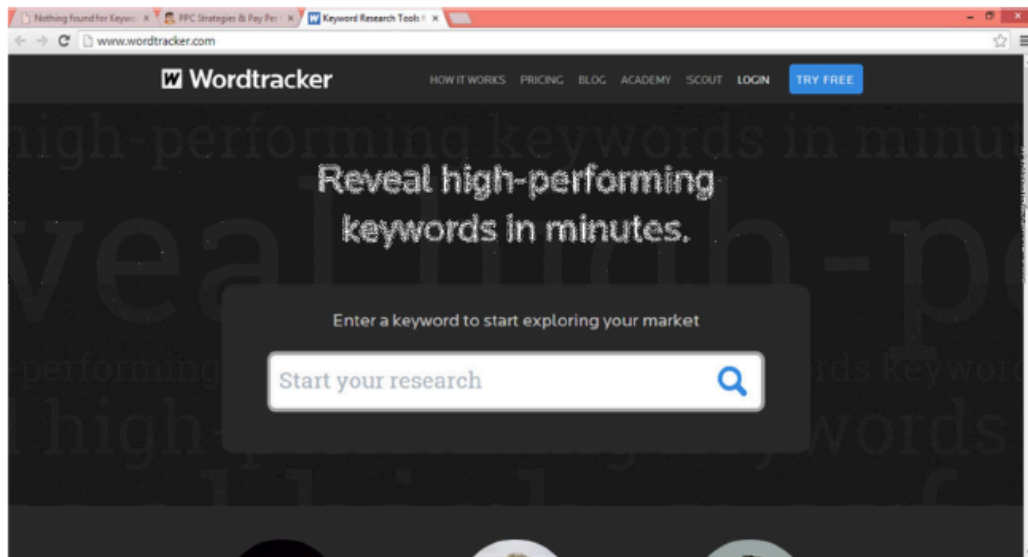
Pemasaranonline: ayu\_srirahayu14@yahoo.com

- Membangun Hubungan Baik Dengan Pelanggan

## BAB 6: (PPC)

Fakta:

Amatilah gambar berikut ini!



Gambar 6.7 www.wordtracker.com

Google   [Advanced Search](#) [Preferences](#)

Web News Results 1 - 10 of about 17,100,000 for **business loans**. (0.14 seconds)

**American Express Business** Sponsored Links  
[www.americanexpress.com/business](http://www.americanexpress.com/business) Great Business Financing Options from American Express. Apply Now.

**Business Loans** Sponsored Links  
[www.NobleBusinessLoans.com](http://www.NobleBusinessLoans.com) Unsecured Business Loans & Lines Up To \$100K 2Yrs in Bus. 680+ Credit

**Business Loans** Sponsored Links  
[www.UnsecuredSolutions.com](http://www.UnsecuredSolutions.com) Unsecured Loans From \$10K To \$100K. No Documents Required. Apply Online

**Startup Business Funding** Sponsored Links  
Funding provided for new businesses nationwide. Good Credit Only. [www.InitialMarketingGroup.com](http://www.InitialMarketingGroup.com)

**Business Loans** Sponsored Links  
Up to \$600K - Established business accepting Visa/MC for 6-months. [RapidAdvance.com](http://RapidAdvance.com)

**Apply for the Kiva Card** Sponsored Links  
Use the Kiva BusinessCard & Advantage. Matches Your Grant. Up to \$200/mo. [KivaB4B.org](http://KivaB4B.org)

**\$50K Business Loans** Sponsored Links  
Get \$50 - \$250K. Bad Credit OK. Fast Funding. Apply Online Today! [www.Access-Capital-Funding.com](http://www.Access-Capital-Funding.com)

**Small Business Financing** Sponsored Links  
Finance w/ Your IRA To Reduce Debt & Get Funding Faster. Learn More! [www.GuidantFinancial.com](http://www.GuidantFinancial.com)

**Small Business Loans, Unsecured Business Loans & Cash Advance**  
Small Business Loan Specialists: Business loans and cash advance in the simplest and fastest way ever. Get the Business Cash Advance loans that your company ... [www.merchantloans.com/](http://www.merchantloans.com/) - 45k - Cached - Similar pages

**The Unsecured Financing Experts. Unsecured Business Lines of ...**  
Unsecured Business Lines of Credit and Unsecured Business Loans. NO Income Documentation to \$350K. Full Documentation to \$1 Million. 6%+ APR. [www.ezunsecured.com/](http://www.ezunsecured.com/) - 7k - Cached - Similar pages

**Small Business Administration**  
7(a), 504 and disaster assistance loans. Within this section, we'll review ... Though the SBA does not provide grants to help you start a business, ... [www.sba.gov/services/financialassistance/index.html](http://www.sba.gov/services/financialassistance/index.html) - 23k - Cached - Similar pages

KONSEP:

Pemasaranonline: ayu\_srihayu14@yahoo.com

## 1. Konsep Pay per Click

Pay per Click atau Biaya per klik dalam bahasa Indonesia merupakan sistem pengiklanan menggunakan media internet dimana pemasang iklan akan dikenai biaya ketika pengguna internet meng-klik iklan yang ditampilkan pada halaman web. Cara beriklan biaya per klik, paling sering digunakan oleh mesin pencari seperti Google, Yahoo, dan MSN bahkan pada web media sosial seperti facebook. Selain itu sistem biaya per klik digunakan juga pada iklan banner, direktori belanja seperti Nextag dan Shopping.com.

**Ada beberapa langkah jika anda ingin beriklan menggunakan biaya per klik yaitu.**

- a. Membuat konten dari iklan yang akan ditawarkan.
- b. Membuat salinan iklan yang akan ditampilkan.
- c. Menentukan lokasi atau tempat iklan ditampilkan dalam web.
- d. Memilih kata kunci yang digunakan agar iklan dapat ditampilkan.
- e. Mengatur biaya yang harus dikeluarkan setiap iklan yang diklik

**Sedangkan langkah-langkah yang dilakukan oleh penyedia iklan biaya per klik(platform PPC) adalah:**

- a. Melakukan pengecekan iklan sesuai aturan(pedoman editorial)
- b. Menampilkan iklan sesuai dengan permintaan pencarian(kata kunci) atau kriteria yang lain.
- c. Menentukan peringkat atau posisi iklan berdasarkan tawaran maksimum pengiklan dan keterkaitan/relevansi iklan yang meliputi klik per tayang (clickthrough rate [CTR]), salinan iklan, kata kunci dan halaman arahan/web yang dituju dengan relevansi pencarian).

Ekstensi Iklan menawarkan cara untuk mendapatkan informasi tambahan yang ditampilkan pada iklan PPC tanpa mempengaruhi batas iklan salinan standar.

Saat ini,

**Google menawarkan lima ekstensi iklan PPC teks:**

1) Perluasan Lokasi

Perluasan lokasi untuk iklan lokal memungkinkan untuk menambahkan informasi lokasi dan gambar untuk iklan. Untuk menggunakan ekstensi ini,

akun AdWords dan Bisnis Lokal( [www.google.com/local](http://www.google.com/local) ) perlu dihubungkan.

2) Sitelinks Iklan

Pemasaranonline: [ayu\\_sriahayu14@yahoo.com](mailto:ayu_sriahayu14@yahoo.com)

Sitelinks Iklan memungkinkan untuk menampilkan hingga empat link, masing-masing link dengan tujuan URL yang berbeda. Untuk Link teks standar dibatasi hingga 35 karakter. Dengan Sitelinks Iklan memungkinkan untuk mengarahkan pengguna ke web atau tempat yang lebih relevan.

### 3) Ekstensi Telepon

Perpanjangan telepon memungkinkan Anda untuk menampilkan nomor telepon lokal di garis bawah iklan yang teks standar.

### 4) Ekstensi produk

Dengan menghubungkan akun AdWords ke akun Google Merchant Center dan menyediakan feed produk, Anda dapat menyertakan gambar produk di PPC iklan bila tersedia. Hal ini sangat berguna bagi pengiklan eCommerce.

### 5) Penjual Ratings Ekstensi

Google akan mencoba untuk mencocokkan domain yang digunakan dalam iklan untuk meninjau web untuk menampilkan peringkat dari informasi bersama-sama dengan iklan teks. Hal ini sangat berguna jika Anda memiliki peringkat yang sangat baik!

## **Tersedia 2 cara untuk memasang iklan PPC pada jaringan kami.**

Yang pertama adalah dengan strategi *broad*, sedangkan cara kedua adalah dengan strategi *narrowed*.

Strategi broad berarti Anda memasang iklan di seluruh situs sebuah penerbit. Keuntungan dari menggunakan strategi ini adalah Anda akan mendapatkan banyak traffic dalam waktu singkat karena iklan Anda dipasang sebanyak mungkin pada seluruh situs yang terdaftar. Selain itu Anda juga akan mendapatkan banyak free click karena bila IP 1 telah mengklik iklan Anda pada situs A, dan IP 1 mengklik ulang iklan Anda pada situs lainnya (misalnya situs B, atau situs C dll yang turut menayangkan iklan Anda), maka klik yang kedua dan seterusnya menjadi free alias gratis. Strategi ini cocok untuk diterapkan dalam pemasaran barang-barang yang merupakan kebutuhan umum, seperti pulsa HP, ebook, makanan, dan lain-lain. Kelemahan dari strategi ini adalah biaya periklanannya besar, sehingga bila budget periklanan Anda berada dibawah 3 juta per bulan, disarankan untuk memasang iklan di harga minimal.

Ada 2 jenis iklan PPC. Yang pertama adalah iklan teks. Dalam iklan teks, Anda cukup menuliskan judul (maksimal 25 karakter) dan teks (maksimal 70 karakter) yang akan menjadi iklan Anda. Untuk petunjuk lebih lengkap silahkan akses panduan Cara Pasang Iklan Teks PPC di Seluruh Zona. Sementara jenis iklan yang kedua adalah iklan gambar. Untuk memasang iklan

Pemasaranonline: [ayu\\_sriahayu14@yahoo.com](mailto:ayu_sriahayu14@yahoo.com)

gambar, terlebih dahulu Anda harus menyediakan gambar iklan dengan ukuran yang sama persis dengan ukuran zona iklannya. Untuk petunjuk lebih detil silahkan akses panduan Cara Pasang Iklan Gambar PPC di Seluruh Zona.

Strategi kedua adalah strategi narrowed. Artinya Anda memperkecil ruang lingkup iklan Anda, dengan cara memilih hanya situs yang sesuai dengan produk Anda saja yang akan memasang iklan Anda. Dengan mempergunakan cara ini, maka Anda dapat meningkatkan margin keuntungan dari situs Anda karena periklanan Anda lebih efektif. Anda bisa mendapatkan lebih banyak pembeli hanya dari jumlah klik yang lebih sedikit. Artinya omset besar, sedangkan biaya periklanan kecil. Caranya adalah dengan cara melakukan seleksi terhadap situs-situs yang berada dalam Daftar Penerbit PPC. Pilihlah situs yang sesuai dengan produk Anda, dan pasanglah iklan hanya pada situs tersebut. Kelemahan dari strategi ini adalah tingkat kesulitan periklanan lebih tinggi karena memilih situs penerbit yang cocok dengan produk, dan traffic yang dihasilkan dari periklanan jauh lebih sedikit dibandingkan dengan strategi broad.