

PELUANG BISNIS

PEMANFAATAN INTERNET SEBAGAI PELUANG BISNIS PENYEDIA IKLAN



Oleh:

Nama : Suluh Arwani

NIM : 15.01.3597

JURUSAN TEKNIK INFORMATIKA

SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER

AMIKOM YOGYAKARTA

YOGYAKARTA

2016

DAFTAR ISI:

HALAMAN JUDUL

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang
- B. Rumusan Masalah
- C. Pemecahan Masalah
- D. Maksud dan Tujuan

BAB II PEMBAHASAN

- A. Iklan dan Penerapannya di Internet
- B. Keuntungan Beriklan di Internet
- C. Media yang Bagus Untuk Beriklan di Internet
- D. Cara Penerapan Iklan di Internet
- E. Kendala-Kendala yang Mungkin Terjadi Saat atau Akan Menggunakan Media Sebagai Platform Iklan
- F. Aturan-Aturan Yang Ada dan Harus Ditaati
- G. Cara Mengambil Keuntungan dari Iklan Bagi Penyedia Informasi
- H. Cara Mengembangkan Bisnis Iklan yang Telah Ada

BAB II PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

DAFTAR PUSTAKA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sejak digunakannya internet, penggunaan internet berkembang menjadi sangat penting untuk media komunikasi dan informasi. Pengguna internet di dunia pada tahun 2013 menurut riset oleh International Telecommunication Union perkiraan adalah sebanyak 7,1 milyar pengguna. Jumlah yang sangat besar pada tahun tersebut. Di tahun 2016 ini, jumlah pengguna mencapai angka yang lebih dari itu. Ini merupakan peluang yang sangat bagus untuk menarik perhatian untuk kepentingan berbisnis.

Bisnis yang berpeluang besar dalam internet adalah bisnis yang menjual visual, dikarenakan internet saat ini menonjolkan sisi visual dan informasi. Itu dikarenakan orang-orang terhubung di internet sebagian besar adalah untuk mencari informasi yang baru dan menarik. Informasi ini yang akan menarik banyak perhatian orang dan saat itu adalah munculnya peluang bisnis.

Periklanan adalah hal yang tepat untuk fenomena tersebut untuk menjadi peluang bisnis. Peluang tersebut saat ini sudah banyak yang mawadahi, yang terkenal adalah Google AdSense, dan banyak internet marketer lain yang memberikan komisi pada iklan yang disisipkan ke website. Layanan iklan seperti itu memudahkan untuk menghasilkan keuntungan untuk penyedia informasi jika informasi tersebut belum besar sehingga jarang mendapat pesanan iklan individu dari perusahaan/organisasi tertentu.

Iklan banyak digunakan oleh penyedia barang atau jasa atau untuk kepentingan khusus agar orang-orang dapat mengetahui produk atau kepentingan tersebut. Sangat sesuai dengan keadaan perkembangan internet saat ini untuk dimanfaatkan sebagai platform iklan. Sehingga peluang bisnis iklan saat ini di internet luas.

B. Rumusan Masalah

- a. Apa itu iklan di internet?
- b. Apa keuntungan beriklan di internet bagi pengiklan?
- c. Media apa saja yang bagus untuk iklan?
- d. Bagaimana cara penerapan iklan tersebut?
- e. Apa saja kendala yang mungkin terjadi?
- f. Apa saja aturan yang harus ditaati agar bisnis ini menjadi baik dan bertahan?
- g. Bagaimana cara mengambil keuntungan dari iklan bagi penyedia informasi?
- h. Bagaimana cara mengembangkan media informasi yang dimiliki agar bisnis ini berkembang?

C. Pemecahan Masalah

- a. Iklan dan penerapannya di internet.
- b. Keuntungan bagi pengiklan yang mengiklankan produk atau organisasi di internet.
- c. Media-media yang bagus untuk beriklan.
- d. Cara penerapan iklan di internet.
- e. Kendala-kendala yang mungkin terjadi saat atau akan menggunakan media sebagai platform iklan.
- f. Aturan-aturan yang ada dan harus ditaati.
- g. Cara mengambil keuntungan dari iklan bagi penyedia informasi.
- h. Cara mengembangkan bisnis iklan yang telah ada.

D. Maksud dan Tujuan

- a. Menemukan berbagai peluang berbisnis yang cocok dengan memanfaatkan internet.
- b. Memperkenalkan tentang periklanan di internet.
- c. Menginformasikan apa saja yang harus ditaati ketika berbisnis di internet.
- d. Menjadikan referensi untuk yang akan memulai berusaha dengan memanfaatkan internet.
- e. Sebagai wawasan agar ketika berbisnis di internet khususnya sebagai penyedia informasi untuk menarik perhatian orang sesuai dengan aturan dan kaidah yang berlaku.

BAB II

PEMBAHASAN

A. Iklan dan Penerapannya di Internet

Iklan adalah media bayaran oleh seorang penjual untuk mengkomunikasikan informasi persuasif tentang produk (ide, barang atau jasa) ataupun organisasi sebagai alat promosi yang kuat. Iklan sebelum era internet, dilakukan dengan outdoor, radio dan televisi. Pada era internet ini, yang paling berpengaruh adalah median periklanan internet. Pembelian iklan di internet pada Juni 2013 mencapai lebih dari US\$ 46 miliar, media internet menjadi penyumbang terbesar dalam pertumbuhan belanja iklan global, melesat di atas televisi (US\$ 25,2 miliar), koran (US\$ 6,4 miliar), media luar-ruang (US\$ 5,5 miliar), majalah (US\$ 3 miliar), dan radio (US\$ 2,6 miliar). Dikutip dari ZenithOptimedia.

Peminat dari iklan di internet tersebut menjadikan internet adalah media yang sangat diminati untuk belanja iklan karena keefektifan iklan di internet. Informasi yang ada di internet adalah daya tarik utama yang dapat digunakan untuk media iklan. Agar dapat menarik banyak pengunjung, informasi yang disediakan harus menarik. Lalu penerapan iklan dapat dilakukan dengan menggunakan layanan internet marketer atau dengan langsung kontrak dengan pembeli iklan.

B. Keuntungan Beriklan di Internet

- a. Dapat memangkas biaya perantara sehingga dapat meningkatkan daya saing dengan produk yang dipasarkan secara konvensional. Pemangkasan tersebut dapat dilakukan bila pada iklan tersebut langsung dapat melakukan kontak pasar langsung di halaman tersebut.
- b. Lebih efektif, karena hanya calon pembeli yang berminat yang membuka iklan dan menelusuri halaman iklan tersebut.
- c. Biaya pemasangan iklan di internet relatif lebih murah dibandingkan dengan pemasangan pada media seperti televisi.
- d. Pengguna internet adalah global, lebih luas dibandingkan media lain karena internet telah melekat pada masyarakat, khususnya masyarakat modern sehingga jangkauan iklan pada internet adalah jangkauan global.

C. Media yang Bagus Untuk Beriklan di Internet

- a. Social media, dikarenakan situs tersebut berpotensi mendatangkan banyak pengunjung setiap harinya. Untuk mendapatkan income dari social media dengan cara menjual iklan di halaman-halaman yang telah menjadi populer jika bukan pengembang dari social media tersebut. Di social media juga dapat menggunakan *self service advertising* dengan efektif dengan cara menyebarkan link iklan di akun sendiri tetapi dengan mentaati aturan yang telah dibuat oleh pengembang social media tersebut.
- b. Blog, memiliki pengunjung yang banyak. Orang-orang menggunakan mesin pencari pada browser untuk mendapatkan informasi berupa file, multimedia atau berupa teks. Semua dapat dimasukkan

dalam blog, blog yang terindex oleh mesin pencari membuat kunjungan ke blog tersebut menjadi banyak, semakin ranking di mesin pencari bagus, semakin banyak pengunjung. Di situ iklan juga dapat disisipkan pada blog.

- c. Situs share multimedia, banyak situs sharing seperti youtube.com yang dapat dibuat sebagai platform iklan. Pada youtube.com, telah ada layanan iklan dari Google.

D. Cara Penerapan Iklan di Internet

Cara penerapan iklan di internet, jika menggunakan layanan penyedia iklan seperti Google AdSense atau internet marketer yang lain dengan cara menjaga konsistensi informasi yang tersedia di platform yang akan digunakan sebagai tempat iklan dan konten yang dapat dipertanggung jawabkan serta mempunyai daya tarik yang tinggi sebagai alasan penyedia iklan bersedia beriklan di media yang dikelola.

Iklan yang digunakan biasanya adalah metode Pay Per Click. Sehingga penghitungan komisi berbanding lurus bila pengunjung mengklik iklan yang ada di media yang dibuka. Ada juga yang menggunakan metode *shrink link* yang dihitung dengan pengunjung yang mengklik link yang diarahkan ke halaman tertentu sebelum menuju ke tujuan link tersebut. Link tersebut dapat dikaitkan dengan cloud storage dan halaman tertentu. Untuk platform multimedia, seperti youtube.com tersedia iklan secara flash yang menampilkan iklan seperti iklan di televisi.

E. Kendala-Kendala yang Mungkin Terjadi Saat atau Akan Menggunakan Media Sebagai Platform Iklan

Kendala-kendala yang terjadi secara internal adalah kurang menariknya informasi yang dipublish sehingga penyedia layanan iklan enggan untuk menaruh iklan di media yang dipublish dikarenakan potensi pengunjung tidaklah besar. Di samping itu kendala yang dialami adalah terjadinya banned pada media dikarenakan adanya konten yang melanggar ketentuan atau konten yang melanggar hak cipta.

Untuk faktor external dapat terjadi karena adanya peretasan yang membuat platform bermasalah atau hilang. Adanya masalah server down juga mempengaruhi keadaan informasi yang dipublish.

Untuk menghindari masalah seperti itu, maka perlunya pemahaman tentang undang-undang yang berlaku dan adanya backup pada konten yang dipublish sehingga bila ada masalah, data dapat diselamatkan. Kehati-hatian juga diperlukan dikarenakan suatu sistem kadang memiliki celah yang dapat beresiko untuk bisnis ini.

F. Aturan-Aturan Yang Ada dan Harus Ditaati

Aturan-aturan tentang penggunaan media seperti internet sudah diatur pada Cyber Law dan di Indonesia juga sudah ada UU ITE (UU Nomor 11 tahun 2008). Di samping itu, media-media yang digunakan untuk beriklan telah ada policy yang mengatur tentang batasan-batasan pemanfaatan media. Untuk dapat menggunakan media tersebut, harus mentaati policy masing-masing media agar akun tidak banned. Selain itu, nilai moral juga diperlukan sebagai aturan tidak tertulis.

G. Cara Mengambil Keuntungan dari Iklan Bagi Penyedia Informasi

Pengambilan keuntungan dengan cara adanya iklan yang dilihat atau diklik pengunjung. Iklan itu akan memberikan komisi pada publisher dari platform yang ditempati iklan tersebut. Metode

pembayaran komisi biasanya jika sudah mencapai nilai tertentu dan ada beberapa macam metode pembayaran sesuai yang dipilih oleh yang menjalankan bisnis atau dengan ketentuan yang diberikan oleh penjual iklan.

H. Cara Mengembangkan Bisnis Iklan yang Telah Ada

Cara pengembangan bisnis ini adalah dengan cara menambah file atau artikel sehingga banyak halaman yang dapat digunakan untuk penempatan iklan. Halaman tersebut dapat dibuat menjadi beberapa halaman pada setiap artikel, sehingga pembukaan halaman oleh pengunjung dapat berulang-ulang. Halaman tersebut juga dapat dibuat berkesinambungan dengan halaman lain sehingga pengunjung tertarik membuka halaman lain. Cara ini dapat diterapkan pada blog. Untuk bahasanya sendiri lebih baik menggunakan bahasa yang universal, yaitu bahasa Inggris untuk penerapan iklan tersebut karena jangkauannya akan lebih luas jika dibandingkan dengan yang menggunakan bahasa nasional atau daerah.

Untuk meningkatkan komisi atau income, dapat menggunakan internet marketer yang memberikan komisi lebih besar. Semakin tinggi rating blog maka juga dapat mempengaruhi penawaran pembayaran iklan. Lebih menguntungkan bila ada produk yang menawarkan iklan khusus pada blog atau media lain sebagai review produk, karena pembayaran akan lebih tinggi daripada iklan dengan perantara internet marketer.

Agar pengunjung betah di blog, blog lebih baik menggunakan tampilan yang simple dan menarik. Blog tersebut lebih baik menempatkan iklan seperlunya agar iklan tidak mengganggu pengunjung dan lebih baik menghindari iklan yang membuat spam atau iklan yang mengandung malware karena dapat menurunkan rating dari blog dan membuat pengunjung tidak betah menjelajahi blog lagi setelah membaca atau melihat blog tersebut. Untuk mendapatkan income lebih, dapat memanfaatkan link yang telah diarahkan ke alamat tertentu sebelum ke tujuan. Link itu sebagai penambah income jika berkait dengan halaman iklan seperti adf.ly.

Untuk media seperti YouTube, dapat meningkatkan income dengan memperbanyak koleksi video dan memperhatikan durasi ideal video dan jenis iklan yang ada. Untuk pemilihan iklan ini lebih baik yang berjenis flash, bukan pay per click karena pengunjung pada media seperti ini cenderung tidak ingin meninggalkan halaman tersebut.

PENUTUP

A. Kesimpulan

Iklan adalah media pengenalan produk dan ide yang efektif agar dapat diingat oleh orang-orang. Media yang saat ini berkembang dan dapat menarik orang-orang untuk melihat adalah internet. Internet penggunaannya sangat besar khususnya pengguna mobile. Maka internet sangat bagus digunakan untuk berbisnis iklan. Iklan tersebut dapat dengan cara langsung mendapatkan kontrak dengan orang yang mengiklankan produk atau idenya atau dengan layanan tertentu dengan sistem komisi seperti adsense.

Kesempatan berbisnis ini sangat terbuka untuk para publisher yang karya atau medianya berpotensi menarik banyak perhatian. Dengan banyaknya peluang, tentu ada hal-hal yang harus dipatuhi agar tidak merugikan orang lain dengan mentaati undang-undang dan menjadikan bisnis ini berkembang. Dengan hanya menyediakan tempat untuk iklan, akan mendapatkan keuntungan pasif yang terus datang jika informasi tersebut masih ada yang membutuhkan sehingga mencari informasi tersebut. Sehingga bisnis yang memanfaatkan iklan ini adalah peluang bisnis yang bagus saat ini untuk bisnis pasif.

B. Saran

Berdasarkan pembahasan di atas, untuk mengembangkan bisnis ini memerlukan konsistensi dan mentaati undang-undang dan aturan yang berlaku. Untuk mendapatkan income yang fantastis memerlukan keseriusan dalam pengembangan platform yang digunakan untuk penempatan iklan yang mendatangkan komisi.

DAFTAR PUSTAKA

- https://books.google.co.id/books?id=_P_Z7-2huUsC&lpg=PP1&hl=id&pg=PP1#v=onepage&q&f=false
- www.tabloidpalsa.co.id/news/9426-kini-iklan-di-internet-lebih-efektif-dibanding-di-tv
- id.wikipedia.org/wiki/Daftar_negara_menurut_jumlah_pengguna_Internet