

Mengenal Online Advertising untuk Memasarkan Produk Anda dengan Advertising Pay Per Click


Menjual Ide
Digital Marketing



HASIL KOLABORASI OLEH TIM:

DITULIS & DIADAPTASI OLEH:
Mega Puspita Pertiwi

TERINSPIRASI DARI:
Peter Kent , DUMMIES (2016) Understanding Pay Per Click (PPC) Advertising
Brian Carter, Search Engine Journal (2009) When Pay Per Click Is NOT Right For You
Portent (2015) Pay Per Click Management Explained





Mengenal Online Advertising Pay per Click

Marketing merupakan salah satu hal yang sangat penting dalam Usaha Sosial karena segala sumber pendapatan perusahaan sangat bergantung pada bagian ini. Ada banyak sekali cara memasarkan produk dan jasa terlebih di era digital seperti saat ini. Pilihan cara memasarkan produk dan jasa semakin beragam. Salah satunya, menggunakan digital marketing. Digital marketing merupakan metode pemasaran menggunakan internet seperti melalui sosial media, iklan pada website, dll.

Materi ini akan membahas skema iklan *pay per click* (PPC). Apakah PPC relevan untuk Usaha Sosial Anda dan bagaimana cara mendaftar serta menggunakan PPC dengan efisien?



PENJELASAN UMUM *PAY PER CLICK*

Pay per click (PPC) merupakan salah satu skema digital marketing dimana *search engine* (seperti Google, Yahoo, dll) yang mengiklankan *website* Anda. Caranya, memunculkan *website* Anda pada hasil pencarian teratas. Atau, pada *website* dalam bentuk *banner* iklan guna mendatangkan pengunjung ke *website* Anda (mendatangkan klik). Setiap seorang pengunjung meng-klik iklan itu dan masuk ke *website* Anda, maka Anda akan dikenai biaya tertentu . Ada tiga jenis bentuk *Pay Per Clicks* yang dapat Anda pilih:

- Banner Adds
- Text Adds
- Product Adds





Mengenal Online Advertising Pay per Click

Info Tambahan

Pay Per Click merupakan salah satu cara digital marketing yang cukup ampuh untuk mendatangkan pengunjung ke *website* Anda. Namun, banyak orang masih memperdebatkan apakah PPC merupakan cara yang efektif untuk memasarkan produk. Dari berbagai perdebatan, PPC hanya efektif untuk beberapa orang atau saha tertentu. Maka sebelum memulai melakukan PPC, ada baiknya Anda menganalisis diri atau Usaha Sosial Anda, apakah PPC memang untuk Anda?



APAKAH PAY PER CLICK SESUAI UNTUK ANDA?



PPC Untuk Anda Jika:

1. Anda butuh banyak pengunjung ke *website* Usaha Sosial Anda dalam waktu yang cepat
2. Anda punya tujuan yang jelas, seperti mendapatkan pengunjung yang berbelanja *online* atau butuh data pengunjung secara *online* melalui pengisian formulir anggota saat mereka masuk ke *website* Anda
3. Produk atau jasa yang Anda tawarkan memang biasa dijumpai terjual secara *online* sehingga banyak orang mencari produk tersebut secara *online* pula
4. *Budget* (anggaran) Anda tak cukup banyak untuk biaya pemasaran dan Anda benar-benar tahu cara menggunakan PPC dengan efektif. Pada dasarnya, PPC relatif lebih murah daripada program pemasaran lainnya. Namun jika Anda tidak merencanakan PPC Anda dengan baik, Anda akan keluar biaya yang besar dengan hasil di bawah perkiraan.

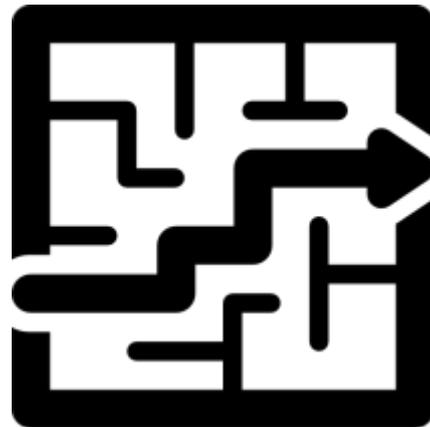


PPC Bukan Untuk Anda Jika:

1. Marjin laba Usaha Sosial Anda sangat kecil sehingga tidak bisa menutup biaya PPC yang Anda keluarkan
2. Produk dan jasa yang Anda tawarkan benar-benar hal yang baru dan sangat jarang, bahkan tidak ada orang yang mencarinya di internet. Sehingga, kemungkinan pengunjung yang mengklik iklan Anda bukanlah yang mencari produk atau jasa Anda. Akibatnya, Anda menanggung biaya tanpa adanya konversi.
3. Target pasar Anda banyak melakukan transaksi secara *offline* sehingga tidak ada gunanya membuat promosi secara *online*
4. Anda tidak benar-benar memahami cara menggunakan PPC dengan efektif. Anda tidak mempunyai banyak waktu dan komitmen untuk membangun perencanaan PPC dengan efektif



Mengenal Online Advertising Pay per Click



CARA KERJA *PAY PER CLICK*

- 1** Pengiklan (Anda) mendaftar program PPC yang disediakan search engine (Google, Bing, Yahoo,dll) dan menempatkan uang dengan jumlah tertentu pada akun yang sudah didaftarkan tersebut.
- 2** Pengiklan membuat konten bisa berbentuk teks atau gambar, tergantung ketentuan dari pihak penyedia program PPC.
- 3** Pengiklan menentukan "keywords" apa saja yang berhubungan dengan konten iklannya.
- 4** Pengiklan menentukan jumlah uang yang bersedia dibayarkan pada penyedia jasa PPC setiap ada orang yang mengklik iklannya. Semakin besar nominal yang dibayarkan, semakin besar penyedia jasa PPC akan menempatkan konten iklan jika terjadi kesamaan "keywords" dengan pengiklan lain. (PPC menggunakan sistem yang mirip dengan lelang).
- 5** Seseorang (Pencari) menggunakan *search engine* yang menyediakan jasa PPC pengiklan (Anda) gunakan, lalu mengetikkan *keywords* tertentu.
- 6** *Search Engine* akan mencocokkan *keywords Ads* yang pengiklan (Anda) buat dengan *keywords* yang orang lain ketikkan, lalu memunculkan iklan Anda di hasil pencarian.
- 7** Jika seseorang (Pencari) mengklik iklan milik Pengiklan (Anda), maka Pencari akan masuk ke dalam *website* Pengiklan (Anda). Atas setiap klik tersebut, Pengiklan (Anda) dikenakan biaya yang telah disepakati.



Mengenal Online Advertising Pay per Click



YANG PERLU ANDA PERHATIKAN UNTUK MEMBUAT PPC EFEKTIF:

1

Pantau Konversi

Pemantauan konversi ini bertujuan mengukur apakah biaya yang Anda keluarkan untuk PPC sesuai hasil yang Anda dapatkan. Hasil tersebut tidak hanya berupa banyaknya jumlah pengunjung yang datang ke *website* Anda. Tapi juga berapa banyak pengunjung yang mendatangi *website* Anda berakhir melakukan transaksi, mendaftar sebagai anggota, dll. Jika PPC ini hanya mendatangkan pengunjung ke *website* tanpa berakhir pada suatu transaksi yang menguntungkan Usaha Sosial Anda, sebaiknya Anda berhenti menggunakan PPC. Soalnya, biaya yang Anda keluarkan tak sepadan dengan hasilnya.

2

Menentukan Biaya Per Click dengan Bijaksana

Biaya per Klik harus kurang dari Pemasukan dari PPC (Tingkat Konversi x Total Klik x Laba per Konversi)

Biaya yang Anda habiskan per klik harus lebih kecil daripada total laba per klik yang Anda dapatkan. Misal, jika Anda mengeluarkan biaya Rp100 untuk setiap klik. Sebanyak 2% dari pengunjung *website* Anda menghubungi Anda, lalu 30% dari 2% tersebut akhirnya membeli produk Anda. Rata-rata laba dari tiap transaksi adalah sebesar Rp15000. Setiap bulan Anda mendapatkan 300 klik. Maka:

Biaya per klik = Rp 100 x 300 = 30.000
Pendapatan yang Anda dapatkan dari PPC =
(2% x 30%) x 300 x 15000 = 270.000

Dengan keadaan seperti itu, Anda berarti berarti telah memilih PPC sebagai strategi yang tepat untuk memasarkan Usaha Sosial Anda. Jika yang terjadi sebaliknya, sebaiknya Anda berhenti karena mungkin PPC bukan strategi yang tepat untuk Usaha Sosial Anda.



Mengenal Online Advertising Pay per Click



YANG PERLU ANDA PERHATIKAN UNTUK MEMBUAT PPC EFEKTIF:

3

Gunakan Keywords yang Spesifik

Keywords yang spesifik akan membuat persaingan dengan pengiklan lain semakin kecil, sehingga harga yang harus Anda bayarkan bisa semakin murah. *Keywords* yang spesifik juga akan mempermudah Anda memastikan bahwa setiap biaya PPC yang Anda keluarkan akan mengarah kepada target yang sesuai.

4

Tulis Konten yang Menarik

Isi konten yang menarik perhatian pengunjung juga sangat penting dalam memengaruhi keberhasilan PPC Anda.



Mengenal Online Advertising Pay per Click



MENDAFTAR PPC UNTUK USAHA SOSIAL ANDA

Untuk mendaftarkan program PPC, Anda perlu memilih penyedia jasa PPC. Ada berbagai penyedia jasa PPC yang dapat Anda gunakan antara lain :

3 Penyedia Layanan PPC terbesar :

- Google AdWords
- Yahoo! Search Marketing
- MSN Keywords

Layanan-Layanan PPC Lokal:

- Sitti.co.id
- KlikSaya.com
- KumpulBlogger.com
- AdsenseCamp.com
- BloggerBersatu.com
- PPCIndo.com

