



Mengenal Internet Marketing dan Jenisnya

“Internet itu memberikan peluang besar kepada kita semua untuk berbisnis tanpa harus dengan modal besar”

Jika diingat-ingat, ternyata saya sudah lama mengenal bahkan menjalankan dunia internet marketing. Kira-kira dimulai sekitar tahun 2007-an. Beberapa yang dijalani seperti jasa pembuatan toko *online*, jualan produk, jasa membangun otomasi perpustakaan dan *nge-blog*. Internet marketing adalah pemasaran via internet. Artinya seseorang melakukan promosi barang/jasa secara *online* via internet.

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, pemasaran adalah proses, cara, perbuatan memasarkan suatu barang dagangan. Bentuk dari barang dagangan ini bisa berupa produk yang nyata atau jasa (tidak terlihat).

Berkembangnya bisnis internet marketing, tentu tidak terlepas dari sejarah perkembangan internet, baik di dunia maupun di Indonesia. Kita tahu, perkembangan sejarah singkat internet di Indonesia muncul sekitar awal tahun 1990-an. Mulai menjadi populer sekitar tahun 1998-an. Sekarang menjadi lebih populer lagi setelah semakin berkembangnya dunia *gadget* dan



tawaran akses internet dari para *provider* dengan harga yang relatif murah. Belum lagi ada banyak aplikasi jejaring sosial yang ikut andil dalam meramaikan dunia internet seperti Facebook, Twitter, Path, LinkedIn, Instagram, dan Google+.

Jenis Internet Marketing

Ada banyak jenis internet marketing yang bertebaran di dunia maya. Berikut di antaranya:

- PPC atau singkatan dari *Pay Per Click*. Dibayar ketika ada pengunjung mengklik iklan yang ditempelkan pada suatu blog atau *website*. Contoh jenis ini dari luar negeri seperti Google AdSense, Chitika, Infolinks, Adstract, TLVMedia, Innity, Clicksor, Bidvertiser, dan yang sejenisnya. Sedangkan di Indonesia seperti Kumpulblogger, Sitti, ID Blog Network, AdSenseCamp, dan Kliksaya. Cara menghasilkan uang dari PPC ini harus mempunyai blog atau *website* yang berisi artikel-artikel original. Kemudian kita menjadi publisher dengan mendaftarkan ke broker *website* penyedia iklan tersebut. Setiap broker akan memiliki persyaratan tersendiri bagi para publisher yang ikut bergabung misalnya syarat minimal pengunjung blog, konten artikelnya, domain, dan lain sebagainya. Berikut contoh jenis iklan PPC Google AdSense pada blog-ku www.muradmaulana.com





Gambar 1. Tampilan iklan Google AdSense pada blog personal

- PPS (*Pay Per Sale*) atau *affiliate*. Dalam bahasa awam, jenis ini bisa dikatakan sebagai calo. Mengapa? Karena kita akan dibayar beberapa persen jika ada produk yang terjual. Di luar negeri yang terkenal misalnya Amazon dan Click Bank. Di Indonesia misalnya Lazada dan Access Trade Indonesia. Sama halnya dengan PPC, *publisher* yang mengikuti program PPS bisa juga dengan memanfaatkan blog/*website*.
- PTR atau *Paid to Review*. Dibayar ketika kita membuat tulisan berupa ulasan kepada sebuah produk yang ditentukan oleh broker. Besarnya pembayaran tergantung dari perusahaan atau personal yang memberikan pekerjaan. Ada yang \$2 hingga \$30 bahkan lebih. *Website* jenis ini misalnya SponsoredReviews dan Blogvertise. Di Indonesia ada juga Adscencamp.

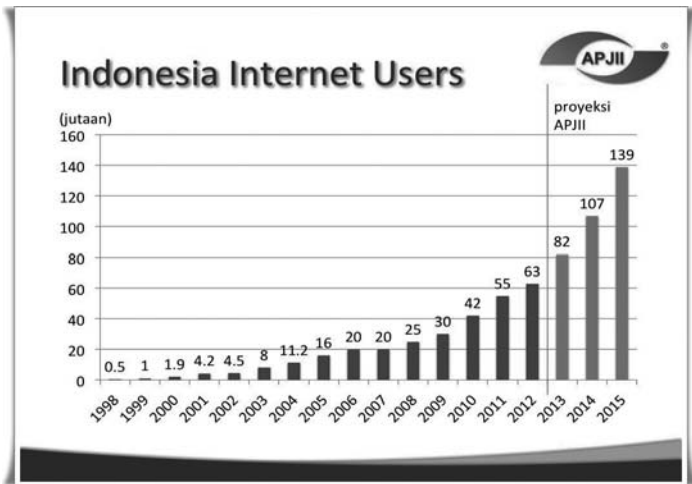
- *Pay Per Impresi*. Dibayar berdasarkan jumlah impresi *website* dari para pengunjung. *Website* yang menawarkan jenis ini misalnya tribalfusion.com, casalemedia.com, smowtion.com, adreactor.com, matomymedia.com, dan xtendmedia.com.
- Menjual produk sendiri atau produk orang lain misalnya sepatu, sandal, tas, buku, rumah, motor, mobil, ebook, *software*, dan lainnya. Dalam metode ini juga dikenal dengan istilah *dropshipper* dan *reseller* (menjual ulang). Keuntungan menjadi *dropshipper* misalnya barang tidak harus ada karena sudah ada penyedia dan yang mengurusinya. Sehingga kita tidak memerlukan modal besar dan hanya tinggal mempromosikan produk yang akan dijual di internet. Sedangkan *reseller* atau menjual ulang memungkinkan harus mengeluarkan modal untuk pembelian jenis barang dengan harga yang lumayan murah. Lalu menjualnya dengan harga yang sudah ditentukan oleh penjual itu sendiri. Untuk keduanya, baik *dropshipper* atau *reseller* bisa dilakukan dengan membuat blog khusus atau toko *online*.
- Menjual jasa seperti jasa pembuatan *website*, blog, toko *online*, *content writer*, jasa SEO, *template*, fotografi, desain grafis, dan lain sebagainya.

Peluang Bisnis Internet Marketing

Peluang bisnis internet marketing terbuka lebar untuk segala segmen. Salah satu faktor yang perlu dipertimbangkan untuk terjun ke bisnis internet marketing adalah dari tahun ke tahun jumlah pengguna internet selalu cenderung naik. Perhatikan



gambar prediksi pengguna internet di Indonesia di bawah ini yang saya ambil dari situs Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII).



Gambar 2. Prediksi pengguna internet hingga tahun 2015

Statistik pengguna internet di Indonesia dari 1998 hingga 2012 terus merangkak naik. Pada 2013, Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) dan Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat bahwa jumlah pengguna internet di Indonesia mencapai 71,19 juta orang. Memang, sedikit meleset dari perkiraan yang mencapai 82 juta orang. Sedangkan pada 2014 mencapai 88,1 juta orang, meleset dari perkiraan yang mencapai 107 juta orang. Namun demikian, pada intinya pengguna internet selalu terus naik. Bukankah ini sebuah peluang berbisnis via internet?

Banyak pegawai atau karyawan perusahaan yang membuka usaha sampingan dengan cara berbisnis *online*. Internet marketing

merupakan solusi bagi orang-orang yang ingin berbisnis namun terkendala dengan modal, waktu, dan tenaga.

Sebagai contoh ketika kita ingin menjual sebuah produk di pasaran namun terkendala modal, maka kita bisa menggunakan metode *dropshipper*. Sehingga kita bisa membuat *website* yang berisi informasi lengkap mengenai produk yang akan dijual. Jika ada pembeli yang tertarik, maka kita bisa menghubungi penjual aslinya. Dengan demikian, kita bisa mendapatkan laba dari hasil penjualan itu tanpa harus mempunyai produknya secara langsung.

Contoh lainnya misalnya sebagai seorang *blogger* yang menulis artikel-artikel bermanfaat di sebuah blog. Saya sendiri hingga sekarang masih menggeluti profesi sebagai *blogger* untuk mendapatkan tambahan penghasilan. Ini jelas modal minim bahkan tanpa modal. Uang yang didapatkan dari blog berasal dari pengunjung yang mengklik iklan. Dari mana iklan tersebut berasal? Bisa dengan mendaftarkan ke *website* broker iklan misalnya yang paling populer adalah Google AdSense.

Contoh lainnya juga bisa menjual *slot banner* iklan secara mandiri yang ada di blog kita. Namun, dengan catatan blog kita harus banyak pengunjung. Memang, apa pun jenisnya, keberhasilan bisnis *online* itu salah satu syarat utamanya adalah bagaimana caranya agar dapat menarik pengunjung ke *website* atau blog kita sebanyak-banyaknya.

Tips lainnya misalnya dengan modal minim seperti saya. Yang dibutuhkan adalah jaringan pertemanan bisnis. Sebagai contoh saya pernah jualan kerupuk kulit ikan hanya bermodalkan kamera *smartphone*. Jadi, saya hanya perlu memotret kerupuk kulit ikan milik seseorang, lalu saya *publish* ke toko *online* yang



saya buat dengan memanfaatkan *platform* Blogspot dan *custom domain* berbayar. Harga domain berbayar cukup murah, setahun saya hanya membayar tidak lebih dari 100 ribu rupiah. Hasilnya, alhamdulillah banyak pesanan dari berbagai daerah. Namun sayang, bisnis kerupuk kulit sementara vakum karena sering kehabisan bahan baku.

Anda yang suka dengan dunia batu akik juga bisa mencoba seperti yang saya lakukan ketika menjual kerupuk kulit ikan. Jadi, Anda hanya memotret koleksi-koleksi batu akik untuk kemudian di-*publish* misalnya di sebuah blog. Jangan lupa kasih keterangannya yang jelas, harga, dan kontak yang mudah dihubungi. Ketika ada yang berminat dan ingin membeli, kita tinggal menghubungi pemilik batu akik yang sudah kita foto tersebut.

Banyak contoh lainnya yang berkaitan dengan bisnis internet marketing. Semoga uraian singkat di atas dapat membuka mata kita lebar-lebar, bahwa sejatinya internet itu memberikan peluang besar kepada kita semua untuk berbisnis tanpa harus dengan modal besar dan waktu yang banyak.

Bisnis internet marketing juga cocok untuk para pemula yang baru terjun ke dunia usaha. Oleh karenanya empat hal yang menjadi kelebihan utama ketika seseorang terjun ke internet marketing adalah pertama, minim risiko. Kedua, modal kecil bahkan tanpa modal. Ketiga, 24 jam dengan segmen pasar luas, tidak terbatas ruang dan waktu. Keempat, harapan adanya hasil yang maksimal.

Nah, bagaimana dengan Anda? Apakah mulai tertarik ingin bisnis internet marketing? Silakan dicoba.

