

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Terlintas dipikiran Menjadi blogger adalah salah satu cara termudah yang untuk mendapatkan income dari internet, yang ada dipikiran simple sekali, hanya dengan membuat blog lalu mengisi artikel dan index di mesin pencarian, dapat traffic kemudian monetisasi traffic tersebut dengan google adsense.

Namun untuk saat ini SEO tidak semudah itu saat di terapkan, terlebih karena SEO juga membutuhkan banyak modal, disamping itu banyak media besar yang mempunyai modal yang banyak untuk bermain disemua niche, bahkan sudah sampai mempunyai sub untuk setiap daerah dan micro niche, sehingga tidak mudah untuk dapat bersaing dan mendapatkan ranking teratas Pada SERP (search engine result pages).

Dengan keadaan yang begitu sulit untuk mendapatkan traffic dari mesin pencarian yang bisa di monetisasi dengan google adsense, sehingga munculah pemikiran untuk menggabungkan organic traffic dari mesin pencarian dan lalu lintas berbayar (paid traffic) dalam rangka untuk meningkatkan pendapatan dari google adsense.


Penerapan paid traffic pada bisnis ini terfokus untuk mengetahui alur dari penerapan paid traffic yang bisa memberikan peningkatan pendapatan secara efektif yang dapat terus dikembangkan dari waktu ke waktu mengikuti perubahan yang datang.

1.2 Profil Bisnis

Bisnis ini merupakan bisnis digital yang hadir atas keresahan pribadi penulis. Dijalankan dengan kurang konsistensi, namun diluar dugaan bisnis ini masih bisa dijadikan sumber passive income yang cukup baik. Konsentrasi dari bisnis ini adalah meningkatkan pendapatan blog yang sudah tertaut google adsense dengan paid traffic.

Tabel 1 Tabel Profil bisnis

Nama Usaha	Paid Traffic to Adsense
Nama Pendiri Usaha	M Arib Dzaki Fakhir
Legalitas	Belum Tersedida
Link Akta Pendirian	-
Bidang Usaha	Media Digital
Tahun Berdiri	2020
No. Nomor Izin Berusaha (NIB)	-
Link Dokumen NIB	https://drive.google.com/drive/folders/1-P_2pHjWurSF30FX2RjWyu30xZ-iJxny?usp=share_link
Banyaknya karyawan	0
Besar Omset per Bulan	Rp. 6.000.000-20.000.000
Besar Profit per Bulan	100% - 300%
Sumber Modal	Tabungan Pribadi
Jumlah Downloader	(jika usaha anda berupa aplikasi)
Jumlah User Aktif	(jika usaha anda berupa aplikasi)
Jumlah pelanggan	-
Mitra Bisnis	-
Link Website Usaha Anda	-
Link Sosial Media	-

Usaha Anda	
Link Video Company Profile	-
Link Struktur Organisasi	-
Link Pitch Deck	(slide presentasi bisnis anda)
Foto Produk	
Prestasi yang sudah pernah diraih	-

1.3 Landasan Teori

1.3.1 Paid traffic itu apa?

Paid traffic (trafik berbayar) adalah jenis lalu lintas atau kunjungan yang diperoleh dari sumber-sumber berbayar seperti iklan PPC (pay-per-click), iklan di media sosial, iklan display, iklan video, dan lain-lain. Dalam hal ini, sebagai pengiklan membayar untuk mempromosikan blog, bisnis bahkan bisa juga berupa produk sehingga dapat diakses atau diketahui oleh audiens yang lebih luas.

Keuntungan dari paid traffic adalah kemampuannya untuk memperoleh lalu lintas dengan cepat. Dengan menggunakan strategi iklan yang tepat, iklan berbayar (paid traffic) dapat membantu mengarahkan pengunjung ke blog atau landing page bisnis.

Terdapat banyak konversi juga yang dapat dipilih yang bisa disesuaikan dengan target atau tujuan dari beriklan. Seperti kunjungan halaman, atau CPA (cost per action) yang biasa digunakan untuk konversi penjualan produk, atau bisa juga CPI (cost per Instal).

Namun, ada beberapa risiko yang terkait dengan penggunaan paid traffic. Biaya untuk iklan berbayar dapat sangat tinggi, terutama jika iklan tidak dioptimalkan dengan baik. Selain itu, beberapa platform iklan juga memperkenalkan perubahan regulasi dan kebijakan yang dapat mempengaruhi pengalaman pengguna.

Untuk memanfaatkan paid traffic dengan efektif, sangat penting untuk merencanakan strategi yang matang dan mengoptimalkan iklan secara teratur untuk meningkatkan kinerja kampanye iklan. Oleh karena itu, sebelum memulai kampanye iklan berbayar (paid traffic), harus dipastikan memahami secara baik cara kerja platform iklan dan mempertimbangkan dengan matang strategi yang akan digunakan untuk mencapai target yang ingin dicapai.

1.3.2 Google AdSense

Google AdSense adalah program periklanan online yang disediakan oleh Google yang memungkinkan pemilik situs web atau blog untuk menghasilkan uang dari kontennya melalui iklan yang dipasang di situs web atau blog tersebut. Program ini menggunakan teknologi periklanan kontekstual untuk menampilkan iklan yang relevan dengan konten situs web atau blog dan kepentingan pengguna, sehingga memungkinkan pengiklan untuk menjangkau audiens yang lebih luas dan lebih terfokus sesuai dengan konten yang disajikan.

Google AdSense menawarkan berbagai jenis iklan, seperti iklan teks, iklan gambar, iklan responsif, dan iklan link terkait. Iklan tersebut dapat disesuaikan untuk mencocokkan tata letak dan gaya situs web, dan pemilik situs web atau blog akan menerima pembayaran dari Google berdasarkan jumlah klik atau tayangan iklan. Dengan koreksi setiap pergantian bulan. Jumlah yang kita dapat akan difilter dengan traffic yang tidak valid kemudian pendapatan baru akan berpindah ke kolom balance.

Untuk bergabung dengan Google AdSense, harus memenuhi persyaratan tertentu, seperti memiliki konten yang tepat dan memenuhi standar kebijakan AdSense. Setelah akun AdSense Anda disetujui, pemilik situs blog dapat

memasang kode iklan pada situs web atau blog-Nya dan mulai menghasilkan uang dari iklan yang ditampilkan.

1.3.3 Indikator Pada AdSense

1. Kunjungan Halaman: adalah jumlah kunjungan yang dilakukan oleh user/visitor terhadap halaman yang ada di blog/web kita. Satu user/visitor bisa mengunjungi lebih dari satu halaman.
2. RPM: Pendapatan laman per seribu tayangan (RPM) dihitung dengan membagi penghasilan tertaksir dengan jumlah permintaan iklan yang dibuat, lalu dikalikan 1.000. $RPM \text{ Laman} = (\text{Penghasilan tertaksir} / \text{Jumlah tampilan laman}) * 1.000$
Jika penghasilan tertaksir sebesar Rp30.000 dari 25 tampilan laman, maka BPSe laman sama dengan $(Rp 30.000/25) * 1.000$, atau Rp1.200.000
3. Tayangan: tayangan disini adalah jumlah iklan yang sudah ditayangkan di blog Terhadap para pengunjung blog. Jika memasang 3.iklan pada setiap halaman blog, maka jumlah tayangan iklanya adalah 3 kali jumlah kunjungan.
4. CPC: atau Cost per click adalah istilah paid advertising mengenai nilai yang perlu dibayarkan pengiklan kepada publisher untuk setiap klik yang didapat dari sebuah iklan. CPC juga dikenal dengan sebutan PPC atau pay per click.
5. CTR: click-through rate atau dalam bahasa Indonesianya RKT adalah singkatan dari rasio klik tayang. RKT adalah jumlah klik iklan dibagi jumlah tampilan laman.

1.3.4 AdSense Plan



Gambar 1 AdSense – AdSense Plan

Perencanaan yang matang sangat diperlukan, supaya akun adsense semakin berkembang dan maksimal dalam menghasilkan pendapatan. Namun ada yang perlu di perhatikan, akun google adsense sangat sensitive terhadap perubahan-perubahan yang signifikan dalam waktu yang singkat, dalam hal ini adalah jumlah traffic yang berlipat ganda dalam waktu yang singkat. Biasanya mereka akan mereview traffic dengan membatasi tayangan iklan seperti contoh dibawah ini:



Gambar 2 Adsense – Penayang iklan dibatasi

Sehingga dari peristiwa itu diklasifikasikan beberapa tipe akun adsense berdasarkan dari kondisi payment. Seperti berikut ini :

1.3.4.1 Akun Google Adsense Fresh

Akun fresh adalah akun yang baru jadi atau baru saja di aprove oleh pihak google untuk menjadi patner digoogle adsense. Untuk bisa mendapatkan akun google adsense perlu mendaftarkan terlebih dahulu situs web atau blog. Perlu di ingat tidak semua blog atau web yang ajukan bisa diterima, ada syarat yang harus terpenuhi terlebih dahulu untuk bergabung dengan program google adsense.

1.3.4.2 Google AdSense Fresh PIN



Gambar 3 AdSense – Verifikasi Identitas Dan Alamat

Akun dengan kategori ini adalah akun yang sudah mengalami verifikasi PIN dari google. Akun akan meminta verifikasi setelah mendapatkan \$10 atau sekitar 145.000 rupiah. Verifikasi disini adalah konfirmasi identitas dan verifikasi alamat. Google akan mengirimkan sebuah Amplop berisi PIN yang didalamnya terdapat 6 angka yang harus disubmit untuk menyelesaikan proses verifikasi alamat untuk bisa menerima pembayaran dikemudian hari ketika saldo di balance sudah mencapai ambang batas pembayaran yaitu \$100 atau Rp.1.300.000.

1.3.4.3 Akun Google AdSense PO (Pay Out)

Akun adsense po adalah sebutan untuk akun yang sudah pernah payout atau menerima pembayaran. Saat sudah menerima pembayaran akun ini seolah sudah berhasil melewati rangkaian proses untuk sampai ke pembayaran dan sudah sempurna dalam hal verifikasi.

Semakin sering payout bisa diikuti dengan meningkatkan pendapatan lewat paid traffic, namun kembali lagi harus bertahap tidak disarankan untuk mengisi traffic dan saldo secara signifikan.

Klasifikasi di atas adalah sebagai acuan target pendapatan dalam proses pengiklanan paid traffic. Dimana setiap tipe akun adsense memiliki kemampuan yang berbeda-beda dalam menerima aliran paid traffic nantinya.

1.3.5 Optimasi

Optimasi memang harus dilakukan dalam semua sektor yang terlibat, tidak bisa hanya pada satu bagian saja. Optimasi iklan pada pembuatan iklan, optimasi pada blog yang menayangkan iklan, dan kemudian pada iklan yang tampil pada blog itu sendiri.

pada dashboard adsense sendiri ada banyak yang bisa kita lakukan dalam rangka meningkatkan performa dari iklan yang di tayangkan di blog. Baik itu yang di tawarkan oleh pihak google adsense itu sendiri, atau hasil dari experiment dan analisa sendiri.

Adanya kebebasan untuk mengexpresikan keinginan tayangan iklan seperti apa yang ingin tayang di web atau blog, tapi harus tetap mematuhi rules yang dibuat oleh google supaya tetap menjadi patner google dan iklan tayang di blog.



Gambar 4 Optimasi – Logic High CPC Adsense

1. Dari mana iklan itu tampil?
2. Kenapa bisa tampil di blog?
3. Bagaimana cara kerjanya?

Google mempunyai network periklanan namanya google ads, google ads ini merupakan jaringan iklan yang dimiliki oleh google dimana siapa saja bisa beriklan disemua produk google dan di jaringan partner google yaitu google adsense. Iklan

tampil diblog karena sudah menjadi partner kerja google dan masuk kedalam jaringan iklannya.

Google menggunakan sistem lelang iklan kepada setiap advertisernya (advertiser yang mau beriklan disana di keyword tersebut) jadi siapa yang berani bayar lebih mahal maka dia yang akan lebih dahulu ditampilkan iklannya dan seterusnya. Kemudian pertanyaan kenapa cpc di google 1000 tapi di web kita cuma dibawah 1000, bisa jadi indikasinya sebagai berikut ini:

1. Biasanya kalau web baru belum besar trafficnya dan masih dalam peninjatan cpcnya pasti kecil tapi nanti lambat laun akan naik dengan sendirinya seiring peningkatan traffic
2. Slot iklan di web kita kebanyakan. Karena slot iklan di web kita terlalu banyak akhirnya semua harga lelang atau bid masuk di web kita mulai dari yang mahal hingga yang murah.
3. Solusi untuk naikin cpc adalah dengan mengurangi slot iklan di web kita bisa dengan 1 atau 2 slot saja dengan harapan semoga agar bid tertinggi atau pemenang lelang utama dia yang tampil lebih dulu di web kita

Selain mempelajari SEO juga perlu untuk mempelajari mindset advertiser google ads dalam rangka meningkatkan penghasilan dari adsense. Kenapa melakukan block iklan pengiklan olshop dan IM indo ? Karena mereka sudah pintar dan bisa beriklan digoogle Ads dengan biaya sangat murah. ini yang memberikan efek cpcuntuk blog indo cenderung rendah.

Dari block iklan advertiser olshop dan jaringan pengiklan yang diblok seperti di atas, dirasakan perbedaan yang cukup baik dimana cpc cenderung stabil dan meningkat. Tayangan iklan yang tampil juga sesuai dengan niche dari blog atau artikelnya.