

Efektif dan Potensialkah Website Iklan Lokal Sebagai Pundi Penghasilan?

Oleh



Pertanyaan

Dear, Kang Adi Sumaryadi Assalamualaikum kang, saya seorang mahasiswa. Selain rutinitas kuliah dan kerja saya juga punya hobi blogging dan kadang kadang juga web developing atas permintaan klien dengan self- hosted di wordpress.org Saya mengikuti berbagai program monetisasi blog namun dirasa kurang, saya ingin memiliki jasa iklan mandiri untuk ditawarkan kepada advertiser lokal mengingat di Pangandaran banyak sekali kegiatan usaha jasa dan perdagangan, saya ingin menawarkan Space iklan dan jasa ulasan produk mereka. Pertanyaanya adalah efektifkah hanya menggunakan blog ? Rasanya kurang [Pede] gitu.

Dear, Kang Adi Sumaryadi

Assalamualaikum kang, saya seorang mahasiswa. Selain rutinitas kuliah dan kerja saya juga punya hobi blogging dan kadang kadang juga web developing atas permintaan klien dengan self- hosted di wordpress.org

Saya mengikuti berbagai program monetisasi blog namun dirasa kurang, saya ingin memiliki jasa iklan mandiri untuk ditawarkan kepada advertiser lokal mengingat di Pangandaran banyak sekali kegiatan usaha jasa dan perdagangan, saya ingin menawarkan Space iklan dan jasa ulasan produk mereka. Pertanyaanya adalah efektifkah hanya menggunakan blog ? Rasanya kurang [Pede] gitu. *Ahmad Matin*

Jawaban

Waalaikumussalam Warahmatullah

Sebenarnya *monetize* blog kalau diseriusi akan menghasilkan *revenue* yang tinggi, bahkan puluhan juta dalam sebulan, namun itu sangat tergantung trafik websitenya. Sebagai gambaran website dengan trafik 3500 unik visitor perhari saja baru dapat sekitar 300ribuan rupiah, jadi bayangkan bila ingin dapat besar dari adsense atau sejenisnya, itu tergantung juga jenis konten dan optimalisasi iklan yang dipasang.

Lalu bagaimana bila membuat semacam *Local Advertisement*? apakah cukup menggunakan blog? saya pikir bisa saja, tetapi blognya harus benar-benar bagus dan trafiknya tinggi, harus disajikan dengan bahasa dan konten yang bagus serta tepat sasaran. Namun kecenderungan saya, kalau mau lebih baik disajikan dalam bentuk situs yang lebih spesifik, misalkan ke *Local Marketplace* atau *Local Directory* sehingga situsnya akang menjadi acuan masyarakat setempat untuk mencari yang diinginkan tanpa harus masuk *search engine* dulu (*direct visit*) yang menandakan betapa kuatnya Brand website yang dibuat.

Karena ini adalah situs lokal, promosi offline menurut saya adalah hal mutlak yang harus dilakukan. Seperti buat spanduk, mengadakan event atau hanya sekedar buka stand di keramaian orang, karena edukasi teramat penting disini disamping apapun jenis website yang akan dibuat nantinya.

Selanjutnya pertanyaannya muncul, *is it potential for create big income?* balik lagi ke kekuatan website dan bagaimana cara menjualnya. Masyarakat lokal banyak yang awam, ketika mereka mengeluarkan 100 ribu, mereka akan berfikir bahwa 100 ribu itu harus segera balik, masih sedikit yang beranggapan bahwa 100 ribu itu biaya marketing, *brand awareness* dan yang lainnya. Pekerjaan rumah inilah yang sangat berat menurut saya.

Pengalaman saya dan teman-teman yang mengelola website local news memang sangat berat untuk mengajak Advertiser untuk beriklan, tapi ini bukan kesimpulan pasti mengingat saya tidak punya marketing yang menawarkan iklan ke calon pengiklan, sejauh ini hanya menunggu.

Begitu, selamat mencoba :)

Kata Kunci : Konsultasi