

Makin Sarat dengan Aroma Komersial

INTERNET terus mengubah cara-cara manusia hidup dan berinteraksi. Jika pada awalnya dirancang hanya untuk kepentingan militer, kini jaringan komputer global itu kian sarat aroma komersial.

Daya tariknya untuk bisnis memang sangat jelas. Ada potensi pasar yang demikian luas pada jaringan yang jumlah pemakainya mekar secara eksponensial itu.

Adalah World Wide Web, suatu bentuk layanan internet yang mampu menggabungkan teks, grafik, audio dan video, yang kini menjadi bagian paling populer di kalangan bisnis dan komersial.

Mengingat anggota kolaborasi ini sangat banyak, jasa promosi dan periklanan di Web menjadi bisnis tersendiri yang dapat menghasilkan banyak uang.

Pengalaman di beberapa negara menunjukkan bisnis periklanan di internet sangat menguntungkan. Survei membuktikan mayoritas pengakses memiliki pendidikan universitas dan mengakses sekitar enam jam setiap harinya.

Sepertiga pengakses, menurut survei di Amerika Utara, adalah wanita. Hal ini menjadikan Web sangat potensial sebagai arena bisnis modern.

Pemasangan Iklan

Ambillah satu contoh menarik, yang terja-

di di Minneapolis, Minnesota, AS.

Seperti dilaporkan majalah *Radio World* November 1996, sejak Juli tahun lalu stasiun radio KEGE The Edge (<http://www.937edge.com/>) dan KQRS (<http://www.92kqrs.com/>) mendapat bayaran dari pemasang iklan sebesar 600 dolar setiap bulan untuk satu halaman *advertising hotlink* miliknya.

Advertising hotlink adalah bentuk iklan grafis. Klik pada "image", maka akan ditampilkan homepage pemasang iklan.

Dilihat dari sisi bisnis, layanan iklan grafis ini sangat potensial, karena biasanya biro iklan memiliki cukup banyak halaman dalam site-nya di Web. Pada site KQRS saja, misalnya, terdapat 150 halaman iklan. Jadi, jika dikalikan dengan bayaran di atas, hasilnya adalah 9.000 dolar per bulan. Tentu bukan jumlah kecil.

Barangkali kita bertanya, kenapa pemasang iklan mau membayar sebesar itu.

Ada beberapa alasan mendasar yang dapat menjawab pertanyaan tersebut.

Pertama, perusahaan iklan di internet mampu meyakinkan kliennya betapa besar jumlah pembacanya. Stasiun tersebut dapat menunjukkan bukti-bukti yang dapat dipercaya, kapan dan dari mana pembaca iklan itu. Sehingga, klien yakin iklan yang dipasang

berpengaruh pada konsumen.

Kedua, jasa periklanan dapat menunjukkan kemampuan menggiring masyarakat memakai internet ke site iklannya.

Dengan demikian, setiap hari jumlah pembacanya terus bertambah. Sekitar 500 orang membuka KEGE setiap hari, sedang KQRS mempunyai pengunjung kurang lebih 400 orang.

Tentu saja masih ada faktor yang bersifat umum. Misalnya, kelebihan Web menampilkan gambar, teks, grafik atau sejenisnya, pengakses Web yang makin potensial, dan rasa saling percaya antara pemasang iklan dan pihak penyedia jasa periklanan.

Strategi Baru

Melakukan bisnis di internet membutuhkan strategi baru dalam menarik konsumen. Problem utamanya adalah bagaimana membuat anggota komunitas internet membaca iklan tersebut.

Hal ini diatasi, antara lain, dengan mendesain halaman Web yang mampu memotivasi *user* membuka kembali halaman iklan itu. Untuk membuat iklan efektif, dapat membuat program tampilan iklan setiap kali seseorang mengklik Web.

Cara yang cukup baik untuk memikat orang adalah membuat mereka secara dinamis dan intelektual tertantang.

Suatu perusahaan di Amerika kini mengutip banyak uang dari katalog musik yang disebar secara kreatif. Perusahaan itu menawarkan daftar lebih dari 165.000 judul CD, kaset, rekaman video, namun pada saat yang sama mengajak konsumen "menikmati" sekitar 300.000 resensi musik dan biografi musisi.

Tentu membuat seseorang ketagihan, dapat melihat tren masyarakat. Saat ini, misalnya, dengan menyediakan *game* interaktif dan berhadiah, pemakai akan cenderung menjenguk kembali layanan yang menyenangkan baginya. Pada saat-saat proses interaktif itulah iklan ditayangkan.

Apabila *game* tersebut tidak berhadiah, strategi harus dirancang agar *file*-nya tidak *di-download* pengunjung. Misalnya, dengan membuat peringatan atau distorsi pada file jika *di-download*.

Dengan cara ini, pemakai akan cenderung kembali mengunjungi *game* interaktif plus iklan yang dibuat.

Secara umum, iklan dengan metode interaktif ini sangat efektif bila diterapkan pada stasiun radio online. Sebab, stasiun seperti ini mempunyai audiens yang luas.

(Carwoto, mahasiswa Fakultas Teknik Undip dan ketua Bidang Litbang UKM Radio Diponegoro Broadcasting System-31)