Buat 2 artikel 500 kata, digital marketing (SEO, SEM, Audience & Interest di SEM)

Keywrod utama : Search Engnie Marketing (SEM)

**Mengenal Search Engine Marketing dalam Digital Marketing**

Bagi seorang pebisnis, tentunya Anda akan terus berupaya untuk meningkatkan pemasaran pada penjualan produk baik barang ataupun jasa. Apalagi usaha Anda telah masuk ke digital marketing, tentu Anda akan bersaing ketat dengan para pebisnis lainnya. sudah lumrah di dunia bisnis saling singkut, saling mencari kelemahan, berkreasi dan berinovasi tanpa henti. Jika Anda berhenti dan stag di jalan, Anda akan tertinggal jauh, resikonya sepi pelanggan dan akhirnya tutup atau gulung tikar. Jangan sampai terjadi pada bisnis Anda, apalagi jika Anda adalah seorang pemula bisnis. Sebaiknya, manfaatkan digital marketing untuk meningkatkan traffic pada promosi dan menarik perhatian pembeli, salah satunya menggunakan Search Engine Marketing (SEM) di dalam digital marketing. Berikut pengenalan lebih jauh tentang SEM:

1. **Apa itu Search Engine Marketing?**

Search Engine Marketing (SEM) yang sering digunakan untuk mendapatkan tampilan dari blog atau website di halaman ultama oleh Search Engine Result Page. Jika diringkas, SEM diartikan sbeagai kegiatan untuk membeli suatu traffic dan juga mesin pencari di Google. Para pengguna SEM biasanya identik dengan sebuah penawaran pada produk, biasanya digunakan untuk memunculkan iklan di toko-toko onlineshop yang menawarkan jasa atau produk yang dijual. Tidak jarang konten yang dibuat oleh pengguna SEM yang hanya mempromosikan sebuah tulisan saja, melainkan selalu ditambah dengan tampilan gambar supaya lebih menarik perhatian. SEM adalah suatu trik dari strategi pemasaran secara online yang membutuhkan biaya, biasanya dibayar dengan cara pay per click atau sesuai dengan ketentuan berapa lamanya waktu. SEM ini akan cepat sekali menyebar dan meningkatkan pengunjung serta popularitas. Selain itu,pengenalan keyword sesuai dengan yang ditargetkan, sehingga hadirnya SEM akan cepat terlihat dan dana siap dialokasikan.

1. **Pentingnya SEM dalam Digital Marketing**

SEM sangat efektif dalam mempromosikan produk maupun bisnis Anda di dunia digital saat ini, dikarenakan para pengguna Google yang ada diseluruh dunia telah mencapai milyaran. Selain itu, dapat meningkatkan brand awareness dan dianggap juga sebagai tools yang banyak memberikan keuntungan. Hal ini dikarenakan SEM dapat diatur dari waktu yang cukup lama, sampai karakteristik target pada audiends. Dari banyak keuntungan salah satunya yang didapat biaya yang disesuaikan dengan budget yang Anda miliki,

1. **Membayar perclick**

Maksudnya membayar per click atau pay per click merupajan stratergi dari SEM yang bertugas untuk mengiklankan suatu situs pada mesin pencarian agar dapat tampil di rangking pertama. Situs lainnya yang menggunakan pay per click yakni Google Ads. Para marketer akan membayar terhadapa ikan jika masih ada orang-orang yang berani mengclick pada iklan tersebut. Semakin banyak jumlah pengunjung dari sistus, semakin pula mahal tarif untuk iklan yang perlu dibayar. Dengan begitu, Anda akan mengetahui berapa banyak jumlah yang diklik setiap harinya ataupun budget yang akan dikeluarkan setelah mengiklankan situs Anda pada mesin pencarian. Membayar pay per click ini tidak hanya digunakan dalam Search Engine Marketing (SEM). Jenis-jenis keyword dari SEM itu sendiri antara lain : *phrase match keyword, boradmatch keyword, exact match keyword,* dan  *negative keyword.* Beberapa macam target yang akan membuat setting target. Seperti SEM yang membutuhkan target sesuai dengan pemilknya, seperti lokasi, jadawal dari iklan, demografi, dan juga device. Itulah tadi informasi mengenai SEM yang perlu Anda ketahui, semoga bermanfaat!.

Keyword utama: strategi SEO & SEM

**Penggunaan SEO & SEM Sebagai Strategi dalam Meningkatkan Optimasi pada Website**

Dalam dunia digital marketing tentu memerlukan strategi untuk meningkatkan optimasi website terutama pada laman website resmi produk ataupun jasa. Pengoptimalan dengan melakukan optimasi website pada bisnis Anda, bisa menjadi kunci dalam meningkatkan suatu traffic. Supaya mampu menjangkau pelanggan yang lebih luas lagi, salah satunya dengan penggunaan strategi SEO & SEM yang dibutuhkan bisnis Anda. berikut strategi untuk meningkatkan optimasi website dengan menggunakan strategi tersebut:

1. **Mengenal strategi SEO & SEM**

SEO atau disebut dengan Searh Engine Optimization yang digunakan untuk meningkatkan suatu traffic yang organik dan mendapatkan rangking 1 pada mesin pencarian. Supaya mendapatkan peringkat teratas, Anda perlu melihat indikator dari SEO supaya website bisnis Anda tidak kalah dengan para kompetitor. Anda juga perlu belajar dan memahami tentang algoritma dari Google dan proses kerjanya dari SEO. Sedangkan strategi yang digunakan untuk optimasi website memang berbayar supaya dapat mencapai visibiltas website pada mesin pencarian. Perbedaan keduanya terlihat sangat jelas dari strategi SEO & SEM yakni, biaya pada optimasi website, PPC (pay perclick) hanya berbayar pada strategi SEM, sedangakan SEO free, namun harus sesuai dan memenuhi indikator dan memahami alogaritma Google. Selanjutnya, tagret dari audien, jika stratergi SEM menggunakan kriteria sedangkan SEO tidak perlu mengatur target audiensnya.

Kemudian, Icon Iklan yang merupakan strategi untuk memunculkan keterangan pada iklan dikarenakan berbayar, sedangkan SEO tidak terdapat keterangan iklan karena tidak berbayar. Kecepatan hasil, jika pada strategi SEM bisa mendapatkan hasil yang jauh lebih praktis dikarenakan berbayar dan dapat menentukan kata kunci yang teoat. Akan tetapi, SEO hasil optomasi website akan berlangsung jauh lebih lama namun dibutuhkan memiliki standar pada SEO dengan bahasa friendly. Penggunaan optimasi pada strategi SEM bisa mengatur kembali target dari audiencenya, baik menyalakan ataupun meatikan iklan dalam menguji strategi pemasaran langsung, sedangkan SEO, sangat sulit mengatur settingan optimasi untuk menguji strategi pada pemasaran langsung. Aktivitas dari optimasi sendiri bisa dilakukan strategi SEO selama Anda rutin membayar iklan, sedangkan SEO aktif tanpa berbayar dan bisa berkembang dalam waktu panjang.

1. **Kegunaan SEO & SEM**

Kegunaan dari strategi SEO yakni suatu teknik yang sistematis menempatkan website ataupun blog berada dilaman utama Search Engine Result Page) dan memiliki potensial keyword yang telah ditentukan. SEO membutuhkan waktu paling cepat 3 bulan untuk memperoleh hasil yang maksimal, tujuannya adalah meningkatkan traffic visitor ataupun kunjungan dengan keyword yang sudah ditargetkan. Salah satu indikator keberhasilan dari SEO yakni semakin tinggi posisi pada website ataupun blog tersebut dengan menggunakan keyword pada search engine. Tak jauh berbeda dengan SEM yang memiliki tujuan yang sama, namun berbeda dalam segi biayanya. Pada strategi SEM mempunyai trik pemasaran online yang memerlukan biaya sedangkan SEO tidak menggunakan biaya alias free. SEM sendiri bertugas untuk meningkatkan pengunjung dan juga popularitas serta target keyword. Keduanya memiliki tingkat kesulitannya masing-masing. Itulah informasi terkait strategi SEO & SEM untuk meningkatkan optimasi pada website ataupun blog Anda. Terutama saat Anda terjun pada dunia digital marketing, tentunya strategi tersebut sangat dibutuhkan dalam mengembangkan bisnis Anda dan juga meningkatkan pemasaran, menambah jangakaun konsumen yang jauh lebih luas, sekaligus mencari mitra untuk membantu perjalanan bisnis Anda kedepannya. Selain itu, membangun bisnis diperlukan kegigihan yang ekstra, kreativitas dan inovasi yang bagus untuk mencapai kelancaran dan kesuksesan dalam menekuni bisnisnya.