

Published based on [Masterplan Blog Niche untuk Profit Jangka Panjang](#)

Masterplan Blog Niche untuk Profit Jangka Panjang

Tulisan sebelumnya adalah tentang [apa itu blog niche](#) dan sekarang saya akan menulis tentang proses membuat *masterplan* blog niche yang bisa anda buat sendiri. Tujuan pedoman ini adalah menghasilkan koordinasi yang efisien dan sukses secara menyeluruh.

Pertama anda harus menyadari bahwa anda memerlukan tujuan yang jelas, hal ini memudahkan upaya selanjutnya pada saat menemukan faktor-faktor yang bukan prioritas.

Mempunyai perspektif jangka panjang sama pentingnya jika ingin membuat blog niche ini sebagai sumber penghasilan yang menguntungkan.

Membuat Masterplan Blog Niche

Di sini anda perlu memutuskan satu dari dua pilihan penting : **Kualitas atau Kuantitas**. Pilihan ini akan menentukan dua alur yang berbeda, masing-masing dengan pola pertumbuhannya, teknik pemasarannya, dan strategi monetisasinya.

Sekarang kita coba *split up* dan melihat kedua pilihan ini lebih dekat.

Kuantitas (Metode *Brute Force*)

Di sini anda membuat sebanyak mungkin blog niche (sampai batas yang masih bisa ditangani) dan menulis satu artikel per hari atau pada hari-hari tertentu di semua blog tersebut. Strategi profitnya sederhana saja: Membuat banyak blog, berharap satu dari blog tersebut mendapat *search traffic* dan menghasilkan klik pada iklan.

Metode ini banyak digunakan pada blog atau website yang bersifat '[Made for Adsense](#)', di mana blog/website tersebut mengagregasi atau melakukan *scrap content* dari blog feed atau mesin-mesin pencari (search engine) seperti Google Blog Search.

Saya tidak menyarankan anda memilih jenis ini karena tipe blog seperti ini kurang *profitable*, meskipun sepenuhnya otomatis.

* **Sumber traffic** : Perhatian utama tercurah pada upaya memperoleh search traffic melalui pengembangan bertahap dari banyaknya penggunaan kata kunci yang saling terkait.

* **Rencana pengembangan** : Buat konten/artikel dengan jadwal tetap untuk membuatnya tetap segar.

* **Tujuan monetisasi** : Mendapat sebanyak mungkin klik pada iklan atau link afiliasi melalui traffic yang terarah (targeted traffic).

* **Link building/Strategi Pemasaran** : Mengirimkan artikel atau *press release* ke banyak direktori artikel (article directory) untuk mendapatkan link balik (backlink) dan juga iklan Pay Per Click (PPC) jika blog tersebut banyak menggunakan program afiliasi sebagai sumber *income*.

* **Keuntungan** : Lebih sedikit upaya proaktif yang diperlukan. Anda perlu lebih sering dan konsisten dalam membuat materi blog. Tidak terlalu membutuhkan usaha *networking* dan *blog marketing*.

* **Kerugian** : Sulit dikelola dan memakan banyak waktu kecuali menyewa banyak *blogger* atau penulis untuk membuat isi blog tersebut secara jangka panjang.

Kualitas (Metode *Flagship*)

Di sini anda membuat satu atau dua blog niche dan lebih banyak meluangkan waktu untuk membangun *brand image* dan reputasi. Tujuannya adalah untuk menjadi *expert* pada topik tersebut, sehingga dapat menarik *referral traffic* dan *inbound links*.

- * **Sumber traffic** : Perhatian dicurahkan pada search traffic dan melalui *referral traffic* dari berbagai situs-situs [social networking](#), forum, dsb.
- * **Rencana pengembangan** : Membentuk pengunjung setia. Hal penting yang harus dilakukan adalah mengintegrasikan blog tersebut ke dalam komunitas, artinya bersosialisasi sebanyak mungkin dengan teman-teman blogger lainnya. Minimum satu posting/artikel per hari dapatlah dibilang optimal.
- * **Tujuan monetisasi** : Bisa menggunakan berbagai cara yang umum termasuk AdSense dan program afiliasi lain. Tidak banyak berbeda dengan metode Brute Force. Metode ini juga mempunyai potensi untuk penjualan dari iklan langsung (direct ad).
- * **Link building/Strategi Pemasaran** : Perhatian dicurahkan pada membangun hubungan dengan blogger lainnya dalam komunitas niche tersebut atau sesekali membuat tautan pada berbagai social network.
- * **Keuntungan** : Dapat membuat cabang pada niche yang lebih kecil lagi dan membawa audien yang ada bersama anda, tidak lagi membangun audien dari awal. Potensi yang lebih tinggi dari keseluruhan traffic, ujung-ujungnya penghasilan jika blog flagship tersebut menjadi populer.
- * **Kerugian** : Blog flagship membutuhkan energi yang lebih tinggi karena anda perlu melakukan lebih banyak upaya marketing untuk artikel anda sendiri sambil berinteraksi secara umum.

Memilih Strategi Blog Niche (Blogging Strategy) yang Tepat

Saya pikir hal penting untuk mendasari pemilihan strategi blog niche adalah berdasarkan faktor-faktor berikut ini.

- * **Waktu**. Berapa banyak waktu yang anda miliki dalam sehari untuk "ngeblog".
- * **Minat**. Apakah anda setidaknya cukup berminat pada topik blog tersebut.
- * **Kepribadian**. Apakah anda suka berinteraksi dengan blogger lainnya dan mempopulerkan materi anda sendiri. Atau lebih suka terfokus pada materi dan membiarkan search engine menemukan artikel anda secara bertahap.
- * **Pertumbuhan jangka panjang**. Apakah anda cukup sabar dalam jangka panjang atau lebih tertarik secepatnya menghasilkan uang walaupun sedikit?
- * **Budget**. Apakah anda bersedia menginvestasikan modal untuk mengembangkan blog anda atau hendak menekan biaya sekecil mungkin?

Sesungguhnya ada cukup celah untuk menggabungkan yang terbaik dari kedua metode ini.

Artikel-artikel selanjutnya akan membahas tentang bagaimana cara memilih blog niche dan nama domain/blog yang tepat. Hal ini biasanya menjadi masalah utama pada saat membuat blog baru.

You can also find this article published on [Masterplan Blog Niche untuk Profit Jangka Panjang](#), and on the tag pages [Affiliate Marketing](#), [Blogging](#), [Internet Business](#), [Internet Marketing](#), [PPC](#), [Social Media](#), [Strategic Planning](#).