

TEKNIK RAHASIA MENDONGKRAK KUNJUNGAN WEBSITE

(Cepat dan Mudah di Praktekkan..!)

Oleh: Mas Didi

Catatan: cetak ebook ini untuk memudahkan anda mempelajarinya

Disclaimer:

Anda diperbolehkan memberikan dan menyebarkan ebook ini kepada siapapun sebagai hadiah atau referensi bacaan keilmuan dengan menjaga dan menghormati hak cipta dan hasil karya orang lain dengan tidak merubah keaslian konten ebook dan menyertakan sumber link penulis.

Ebook ini adalah panduan bagi anda pemilik website dan toko online yang ingin belajar teknik mendongkrak kunjungan website dan bisa dijadikan evaluasi mengapa website tidak pernah ramai kunjungan.



Hanya sekedar menginformasikan jika anda ingin belajar membuat website, anda bisa fokus belajar melalui <http://www.kursuswebpro.com>. Sedangkan untuk minat toko online anda bisa belajar melalui <http://www.kursustokoonline.org>. Semua materi bisa anda akses secara **GRATIS**. Jika butuh Mentor Privat anda bisa hubungi Tim KWPro.

PENDAHULUAN

Di era informasi seperti sekarang ini, semakin banyak orang yang memanfaatkan website untuk menjalankan bisnis online. Bisnis akan berhasil apabila jaringan relasi yang dimiliki mencakup semua kalangan dari berbagai wilayah di Dunia. Bagaimana cara melebarkan jaringan relasi bisnis? Salah satunya adalah menggunakan website yang dionlinekan melalui jaringan internet. Adanya internet memungkinkan orang berinteraksi tanpa mengenal batasan waktu dan wilayah.

Di Indonesia, penambahan website dan toko online cukup signifikan, bahkan diprediksi bisnis online akan menciptakan lapangan pekerjaan dan mengurangi pengangguran sehingga akan berdampak peningkatan pertumbuhan ekonomi skala nasional. Hal ini menunjukkan persaingan bisnis online semakin tinggi. Oleh karena itu sebagai pemilik website anda harus mengetahui teknik bertahan dan menang dalam persaingan bisnis online.

Semakin banyak orang yang mengenal website anda maka semakin banyak kunjungan yang akan anda raih. Ini berarti semakin besar peluang untuk mengkonversi kunjungan menjadi uang. Jika anda berhasil mengkonversi kunjungan menjadi uang maka inilah yang dikenal sebagai indikator keberhasilan dalam menjalankan bisnis online.

NO TRAFFIC is NO MONEY

Seperti kita ketahui, secara umum tujuan orang membuat website dibagi menjadi 3:

1. Membuat branding dari bisnis yang sedang dijalankan
2. Menyediakan produk dan informasi untuk orang lain

3. Mendatangkan keuntungan berupa uang.

Ketiga tujuan di atas tidak akan tercapai jika website tidak memiliki traffic atau kunjungan. Kunjungan adalah **KATA KUNCI** dalam bisnis online. Ada istilah **NO TRAFFIC NO MONEY**, Tidak ada kunjungan berarti tidak ada uang masuk.



Sayang ya? Anda sudah menghabiskan banyak uang, waktu, dan tenaga untuk membangun website tetapi menjadi sia-sia ketika website tidak mendatangkan manfaat untuk diri kita dan orang lain hanya gara-gara tidak ada kunjungan.

Pada prinsipnya mendatangkan kunjungan itu pekerjaan **MUDAH** jika anda mengetahui tekniknya dan belajar mempraktekannya.

Anda harus tahu 2 faktor utama yang mempengaruhi kunjungan website antara lain: “**(1) Kualitas konten yang unik** dan **(2) Tampilan website yang menarik**”. Kualitas konten dan tampilan yang menarik harus dilihat dari dua sudut pandang pemilik website dan pengunjung.

Konten yang menarik bagi pemilik website belum tentu menarik untuk pengunjung. Untuk itulah, sebelum membuat website penting sekali melakukan riset pasar dan kata kunci. Tujuan riset pasar dan kata kunci adalah untuk memastikan bahwa ada orang yang mencari dan membutuhkan produk dan informasi pada topik yang anda pilih. Jangan membuat website dengan konten berupa produk atau informasi yang tidak menarik dan tidak dibutuhkan orang. Jika sebaliknya yang anda lakukan bisa dipastikan website anda akan mendapatkan kunjungan.

Tampilan website juga penting karena tampilan yang menarik akan membuat pengunjung betah berlama-lama saat berkunjung ke website kita. Tampilan website meliputi ketepatan pemilihan warna, font dan pengaturan layout yang rapi dan teratur. Tampilan website yang baik bisa memberikan kenyamanan bagi pengunjung ketika melakukan surfing informasi.

Membuat website tidak bisa dilakukan sembarangan. Anda harus benar-benar paham 2 faktor utama yakni kualitas konten dan tampilan dalam mendesain website agar tujuan anda membuat website bisa tercapai.

12 Teknik “AMPUH” Mendongkrak Kunjungan

Nah, langkah selanjutnya setelah anda memiliki website adalah mendatangkan kunjungan. Website tidak bisa begitu saja mendatangkan kunjungan dengan sendirinya tanpa ada campur tangan pemiliknya. Pemilik website harus proaktif dalam mendatangkan kunjungan. Dia harus tahu tekniknya dan kemudian mempraktekkannya.

Berdasarkan pengalaman saya ada 12 teknik rahasia mendongkrak kunjungan website/toko online antara lain:

1. Teknik Optimasi website dengan SEO



SEO (*Search Engine Optimization*) adalah cara mengoptimasi website di Search Engine. Targetnya adalah website terindex dan menduduki ranking di search engine. Jika website anda berada di halaman atas indeks pencarian Search Engine maka secara alami website anda akan

mendapatkan kunjungan.

Ada 2 cara pokok SEO yaitu **SEO onpage** dan **SEO offpage**.

SEO onpage adalah teknik SEO yang harus dilakukan terhadap apa yang ada di dalam tubuh website seperti pengaturan metatag, anchor text, url seo yang friendly, keyword density, pengaturan layout dll. Dengan mendandani diri dengan SEO onpage tujuannya adalah menarik perhatian robot search engine agar mengindeks dan menempatkan website anda di posisi terbaik dari yang lainnya.

Sedangkan SEO Offpage adalah teknik SEO yang harus dilakukan terhadap faktor lingkungan website seperti submit direktori, search engine, link building dll. Inti dari SEO offpage adalah BACKLINK berkualitas. Jika anda bisa mendapatkan backlink berkualitas maka website anda akan berada di posisi paling atas dalam ranking search engine.

SEO itu mahal dan butuh waktu lama untuk bisa berada pada halaman pertama di search engine. Oleh karenanya anda harus sabar dan telaten dalam menerapkan teknik SEO.

Di luaran sana banyak layanan SEO mematok harga berdasarkan tingkat kompetisi dan kata kunci. Biasanya semakin tinggi tingkat kompetisi kata kunci maka semakin mahal harganya. Semakin banyak kata kunci yang dibidik maka semakin mahal biaya SEO.

Bahkan ada juga layanan SEO yang disertai janji janji muluk dalam waktu singkat instan bisa duduk di halaman teratas. Anda sebaiknya berhati-hati. Seperti sudah saya jelaskan di awal SEO itu tidak INSTAN artinya butuh waktu. Inilah yang kurang dipahami oleh pemula bisnis online. Anda harus bisa membedakan SEO yang menggunakan cara yang benar (*Whitehat SEO*) dan cara hitam (*Blackhat SEO*).

Untuk memahaminya anda bisa mencari referensi melalui Google. Kalau anda ingin belajar privat SEO? Anda bisa hubungi tim KWpro. Kami akan membantu anda.

2. Google Adwords atau Facebook Ads

[Google Adwords](#) dan [Facebook Ads](#) adalah metode mendatangkan traffic dengan periklanan **BERBAYAR**. Jika anda punya cukup dana, cara ini efektif sekali mendongkrak pengunjung dan penjualan. Kedua metode ini saling melengkapi. Google Adwords adalah media periklanan Google dimana website akan ditampilkan di halaman utama search engine Google sedangkan Facebook Ads adalah media periklanan yang disediakan oleh facebook melalui penyebaran iklan dalam media social secara viral.



Dengan Google Adwords, anda bisa memasukkan banyak kata kunci untuk bisa tampil di halaman pertama Search Engine Google. Jadi anda tidak harus susah-susah bermain teknik SEO untuk tampil di halaman pertama. Prinsipnya adalah permainan harga tawar keyword per klik (*Pay per Click/PPC*).

Jika anda mahir dan menguasai teknik PPC Google Adwords maka saya yakin uang yang anda keluarkan akan jauh lebih kecil dengan penjualan yang akan anda dapatkan.

Oya sahabat, kalau anda tertarik dan berminat belajar privat Google Adwords dan Facebook Ads anda bisa hubungi tim KWPro. Anda akan mempelajari teknik ini lebih mendalam bersama kami sehingga anda akan mampu dan tidak ragu lagi untuk menggunakan teknik kedua ini.

3. Media Sosial Facebook & Twitter



Facebook dan Twitter adalah media sosial yang sudah tidak asing lagi di telinga kita. Peran keduanya adalah sarana berkomunikasi dan berinteraksi dengan orang lain secara online.

Aktif di jejaring social seperti Facebook dan Twitter seperti halnya anda bermasyarakat. Dalam

bermasyarakat anda diminta memiliki banyak teman. Jika anda punya banyak teman dan relasi maka hal tersebut akan memudahkan anda mendapatkan kunjungan berlimpah.

Ketika berinteraksi anda bisa mengenalkan website anda sehingga teman yang anda kenal bisa mengunjungi website anda untuk tahu lebih jauh tentang siapa anda.

Promosi melalui media sosial pada dasarnya menggunakan sistem viral. Sistem viral ini memiliki tingkat penyebaran sangat cepat seperti virus. Orang yang sebelumnya tidak tahu tentang anda, dia akan tahu diri anda dari orang lain. Hebat kan? Sudahkah anda menggunakan Facebook dan Twitter untuk website anda? Oleh karenanya, anda tidak boleh mengabaikan peran penting keduanya.

Masih banyak media social yang bisa anda manfaatkan seperti Google Plus, Pinterest, LinkedIn, dll.

Anda bisa memanfaatkan facebook dan twitter dengan syarat yang mudah dan tidak berbayar.

4. Membangun Daftar Prospek (*List Building*)

List Building adalah teknik membangun daftar prospek melalui email. Anda bisa membangun daftar prospek dengan menggunakan Autoresponder. [Autoresponder](#) adalah mesin pengiriman email terjadwal yang bekerja secara otomatis.

Anda bisa menjadwalkan pengiriman email kepada calon prospek di saat anda sedang tidur maupun liburan. Di internet anda bisa menemukan versi yang gratis dan berbayar.

Adapun dalam penggunaannya dibedakan menjadi 2 jenis autoresponder yaitu *Self Hosting Autoresponder* dan yang dikelola oleh pihak ketiga seperti Indoresponder, Listwire, Aweber, GetResponse dll. *Self Hosting Autoresponder* berarti autoresponder yang menjalankannya dengan cara diinstallkan dalam

server hosting yang anda gunakan.

Berkirim email kepada prospek dengan informasi yang bermanfaat akan membangun kepercayaan lebih kepada calon konsumen.

Biasanya calon pembeli akan membeli jika sudah 3-5 kali melakukan kunjungan.

Calon prospek biasanya senang dengan informasi terbaru yang bisa menambah

ilmu dan bermanfaat daripada sekedar informasi promo produk.

Semakin banyak calon prospek mendapatkan manfaat dari email yang anda kirimkan maka ia akan semakin percaya dengan apa yang anda miliki dan tawarkan.

Akan tetapi yang perlu diingat, dalam membangun list building sebaiknya dilakukan dengan sopan dan tidak melanggar privasi calon prospek misalnya berkirim email spam dan promosi produk yang terlalu sering. Hal ini bisa dianggap spam dan calon prospek akan keluar (*unsubscribe*) dari list anda. Sayang..kan?



Jika anda mau mendalami list building dan teknik menggunakannya dalam website, saya bisa membantu anda. Kalau anda tertarik mengambil **Kursus List building** hubungi tim KWPro yaa..

5. Blog Walking

Blog Walking adalah kegiatan silaturahmi yang dilakukan secara online dengan mengunjungi blog lain. Diharapkan dengan saling berkunjung bisa menambah lalu lintas kunjungan ke website anda.

Dalam blog walking biasanya disediakan ruang untuk berkomentar dan meninggalkan signature berupa **URL dan Email**. Pengunjung yang melihat nama anda otomatis akan bisa tahu darimana anda datang dari URL yang anda tambahkan.

Ada tips Blogwalking yang harus anda ketahui: **Pertama**, Berkomentarlah dengan sopan dan baik dengan memberi manfaat ilmu juga kepada pengunjung blog yang lain. **Kedua**, Tuliskan komentar yang memancing pengunjung blog datang melihat-lihat lapak anda. **Ketiga**, Tinggalkan signature alamat URL website anda sehingga pengunjung blog akan tahu dari mana anda datang. **Keempat**, pilih blog yang memiliki lalu lintas pengunjung yang banyak. **Kelima**, akan lebih menguntungkan jika anda mendapatkan Blog yang *DoFollow* dimana link yang anda cantumkan dan ditampilkan oleh pemilik blog akan dianggap satu backlink oleh Google. Hal ini bisa mendongkrak rating anda di halaman indeks search engine Google.

6. Iklan Baris Online

Pasang iklan tentang website anda melalui situs iklan baris. Cara ini ada yang berbayar dan ada yang gratis. Di Internet banyak kita jumpai situs iklan baris gratis. Cara ini masih sering digunakan untuk mendatangkan pengunjung mesti saat ini kurang populer karena materi iklan yang sudah kita tulis akan tertimbun oleh iklan yang lain dan tidak terbaca oleh pengunjung. Ditambah lagi jika situs

iklan baris yang anda gunakan adalah situs yang tidak terindeks di halaman utama search engine dan memiliki PR (*Page Rank*) rendah.

Sebagian besar pengunjung situs iklan baris adalah pemilik iklan itu sendiri. Mereka hanya menggunakan situsnya untuk mendapatkan backlink saja untuk SEO website mereka.

7. Kekuatan Review

Mintalah pemilik website lain untuk mereview website anda. Review yang baik akan menambah tingkat kepercayaan pengunjung dan popularitas website anda. Lebih lagi jika yang mereview web anda adalah website dengan PR tinggi dan memiliki kunjungan yang tinggi pula. Kekuatan review biasanya dimanfaatkan



oleh Banyak perusahaan. Biasanya berupa kontes SEO. Mereka minta di review oleh peserta kontes dengan mencantumkan link website perusahaan tersebut.

Semakin banyak review yang didapatkan maka akan semakin dikenal dan semakin baik di mata Search Engine karena backlink yang diberikan semakin banyak juga. Biasanya dalam kontes SEO, peserta dengan review terbaik dan yang bisa duduk di posisi teratas Search Engine akan mendapatkan hadiah atau Reward.

8. Bertukar Link Gambar

Mengapa Link Gambar? Link gambar memiliki daya pikat lebih besar dibandingkan link teks. Bertukar link gambar dengan pemilik website lain adalah sama dengan bertukar pengunjung.



Pengunjung yang melihat banner dan tertarik pada website A akan berkunjung ke website B melalui link banner yang menghubungkannya. Begitu pula sebaliknya Website A akan mendapatkan pengunjung dari website B dari banner yang dipasang di website A. Secara jelas dapat disimpulkan

bahwa bertukar link gambar harus bersifat saling menguntungkan bersama. Cobalah mencari teman online yang bisa diajak bertukar link gambar.

9. Join dan Aktif dalam Forum dan Groups

Forum dan Groups adalah tempat berkumpulnya orang yang memiliki kepentingan bersama. Keuntungan bergabung dalam forum atau group adalah bisa terpecahkannya masalah anda secara bersama-sama.

Masing masing anggota forum bisa saling berbagi ilmu dan pengalaman.

Jika anda memiliki keahlian dalam bidang tertentu misalkan pembuatan website/toko online maka anda jangan pelit berbagi jika ingin mendapatkan teman dan kunjungan. Semakin sering kita bisa memecahkan masalah orang lain maka semakin kita dipercaya dan akan menjadi rujukan bagi anggota forum yang lain.



Dalam forum-forum online biasanya kita diberi ruang untuk memperkenalkan diri. Anda bisa kenalkan diri, minat dan keahlian anda kepada member

forum yang lain dan tuliskan alamat website anda pada bagian **Signature**. Maka secara otomatis jika anda melakukan posting maka akan tampil signature anda. Member forum akan berkunjung ke website anda melalui link tersebut.

Link signature forum bersifat permanen selama tidak dihapus oleh moderator. Moderator akan menghapus status member anda jika anda diketahui melanggar syarat dan ketentuan yang berlaku dalam forum.

10. Kirim Artikel ke Direktori Artikel



Berkirim artikel ke direktori artikel dan atau menjadi penulis di website orang lain adalah cara efektif mendatangkan pengunjung. Tulisan artikel yang bersifat unik dan bukan hasil copas biasanya akan tampil dan terindeks search engine.

Di internet banyak sekali direktori artikel. Satu contoh direktori artikel Indonesia yang bisa anda manfaatkan: Lintas.me.

Anda juga bisa menjadi penulis dalam website orang lain. Biasanya anda akan diberikan ruang signature untuk memperkenalkan diri anda dalam tulisan anda. Anda bisa memasukkan URL website anda.

11. Manfaatkan Direktori VIDEO

Youtube, Metacafe, dan Dailymotion adalah situs yang berisi kumpulan video dari banyak sumber dan sudah sangat populer karena tingkat kunjungan yang sangat tinggi.



Jika anda punya keahlian membuat video maka anda bisa memposting video anda ke direktori video di atas.

Sebelum anda upload ke Youtube sebaiknya video anda edit terlebih dahulu dengan memasukkan informasi link website anda. Seperti apa contohnya anda bisa melihat semua video tutorial yang ada di

website <http://www.kursuswebpro.com>.

12. Manfaatkan YAHOO ANSWER

Yahoo Answer adalah fasilitas tanya jawab yang dikelola oleh Yahoo. Pertanyaan-pertanyaan tentang beragam masalah yang diajukan melalui Yahoo Answer biasanya terindex di halaman pertama Search Engine.

Anda bisa berbagi ilmu dan pengalaman kepada semua pengguna Yahoo Answer. Saran saya jangan pelit terhadap ilmu. Jawablah permasalahan orang lain dengan baik dan benar.

Setiap masalah yang bisa anda pecahkan dengan baik akan menjadi link referensi bagi anda. Tambahkan link URL yang mengarah ke website anda maka anda akan mendapatkan kunjungan gratis dan tertarget.

PENUTUP

Dunia SEO selalu berkembang dari waktu ke waktu seiring bertambahnya jumlah website. Mungkin hari ini website anda berada di halaman satu, bisa jadi bulan depan tahun depan website anda akan berada di halaman lainnya. Kita tidak bisa mengandalkan 1 teknik saja untuk mendongkrak kunjungan website.

Perlu dicatat, pengunjung tidak hanya datang dari search engine saja sehingga anda harus selalu mempraktekkan teknik-teknik yang lainnya. Teknik 1 dengan yang lainnya bersifat saling melengkapi.

Semakin banyak teknik yang anda praktekkan maka semakin tinggi tingkat kunjungan yang anda akan dapatkan. Bayangkan jika minimal setiap teknik di atas anda coba dan masing-masing bisa mendatangkan pengunjung minimal 50 orang/teknik/hari, berapa total kunjungan yang bisa anda dapatkan per hari/bulan.

Banyak pemula yang **GALAU** gara-gara susah menjalankan ilmu dan teknik SEO. Tapi lebih banyak yang **YAKIN** dan **PERCAYA DIRI** karena mereka melakukan teknik yang lainnya untuk mendapatkan dan menaikkan kunjungan.

Semoga bermanfaat & Selamat Mencoba..!

Biografi Penulis:



Didik Edhi Wibowo

CEO kursuswebpro.com

Facebook: <http://www.facebook.com/kursuswebpro>

Office:

Mutiara Darussalam A3/11

Jl Pitara Raya Depok

Telp: 021-9923.5798 – HP: 0817.5011.058 – PIN BB: 7504C7A7

Email: kursuswebpro@gmail.com

Layanan:

Kursus website – Kursus toko online – Error handling – Desain Web & SEO

Owner dari bisnis online:

www.tokomainananak.com

www.rumahobatherbal.com

www.tokoplusafiliasi.com

www.mitrafastpay.com

www.jasawebsitepro.com