



**cara pemasaran  
bisnis melalui**

**BLOG**

# PEMASARAN BISNIS MELALUI BLOG

Dalam era persaingan 4.0 ini diperlukan sebuah strategi pemasaran yang baik untuk membuat sebuah bisnis sukses. Strategi pemasaran semacam apa yang baik digunakan untuk bisnis di era digital ini? Salah satu jawaban terbaiknya adalah Blog Marketing. Dewasa ini, memasarkan produk melalui blog sudah menjadi strategi pemasaran yang dianggap cukup jitu di berbagai jenis bisnis, terutama yang berbasis online.

## **A. Alasan Pemilihan Blog sebagai alat marketing**

Untuk menggunakan strategi blog marketing dalam memasarkan produk tentu saja membutuhkan alasan yang kuat mengapa strategi ini layak untuk digunakan. Dibawah ini beberapa alasan yang harus diperhatikan:

### **1. Blog Marketing Akan Menambah Pengunjung Website**

Blog bisnis merupakan bagian tak terpisahkan dari strategi pemasaran online. Dengan kata-kata kunci yang tepat, pengunjung website bisnis akan berkembang pesat. Apabila konten blog menyelesaikan sebuah masalah yang sering dicari orang di Google, pembaca akan lebih terdorong untuk share artikel kita. Semakin banyak artikel kita di-share di media sosial, semakin tinggi kualitas SEO blog marketing kita. Ini tentunya akan meningkatkan pengunjung blog kita secara otomatis.

## 2. Blog Marketing Dapat Mengubah Pengunjung Menjadi Pelanggan Potensial

Dengan semakin banyaknya pengunjung ke website, semakin besar juga potensi pelanggan yang akan didapatkan, walaupun tidak 100% pengunjung akan pasti menjadi pelanggan.

## 3. Blog Dapat Membangun Kredibilitas di Pasar Bisnis

Pelaku usaha akan semakin mudah meraih kepercayaan dari konsumen, jika dilakukan secara konsisten dan efektif, kredibilitas pelaku usaha akan semakin kuat di mata konsumen, dan blog yang dibuat untuk mendisplay barang dagangan akan selalu dijadikan tujuan utama konsumen.

## 4. Blog Dibaca Jutaan Manusia

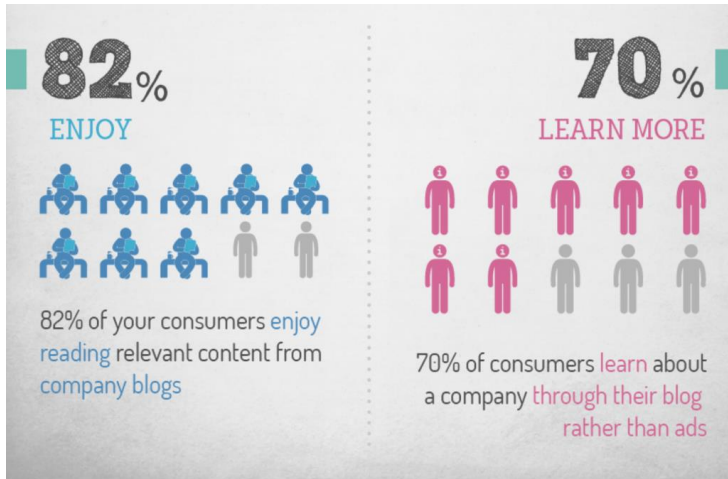
Data *Quicksprout* menunjukkan bahwa dari 240 juta jumlah blog yang ada setidaknya terdapat 329 juta orang yang membaca blog. Minat tinggi orang membaca blog ini membuat kita mempunyai kesempatan tinggi untuk memasarkan blog kita.



via Quicksprout

## 5. Blog tidak mahal atau sehat bagi budget

Pengunjung lebih menyukai blog daripada iklan yang dipajang di Internet. Buktinya menurut *infografis Quicksprout*, 70% pembaca mengenal produk dari sebuah perusahaan melalui blog, bukan iklan:



via Quicksprout

Faktanya kuat. Selain itu blog akan meningkatkan konsumen secara organik dan lebih murah.

## B. Tips Untuk Membuat Blog Lebih Menarik

Berikut ini adalah potongan tips yang dibagikan oleh *wix* sebuah perusahaan yang sukses lewat blognya. Semenjak tips ini dibagikan melalui blog mereka menjadi viral hingga sekarang :

### 1. Tulis Konten Blog yang Beragam

Dengan menulis konten yang beragam dapat meningkatkan traffic. Buatlah berbagai jenis tulisan seperti tulisan “how to”, “list” artikel hingga “feature” artikel yang berbobot. Keberagaman jenis

tulisan diyakini penting karena setiap pembaca memiliki kecenderungan yang berbeda dalam membagikan konten-konten tersebut dalam waktu-waktu tertentu.

Ini adalah contoh How-To Post yang menjelaskan cara membuat blog bisnis online dengan langkah praktis.



Posted on 21 July 2016 4 minute read

Saat ini blog telah bertransformasi menjadi salah satu fasilitas yang dapat berperan vital dalam kegiatan marketing. Lebih jauh lagi, mengintegrasikan blog dengan website perusahaan merupakan cara efektif dalam mengoptimalsasi pertumbuhan bisnis.

## 2. Kekinian

Untuk menarik pembaca, tentunya kita tidak ingin menulis artikel yang membosankan dan 'jadul'. Tulislah topik-topik yang sedang hangat diperbincangkan atau terkini, sehingga pembaca tertarik untuk share artikel kita ke akun media sosial mereka.



News / Indonesia

Tatan Syulfana/AP via voaindonesia.com

### Heboh Isu Harga Rokok Sudah Naik, Pria Ini Borong 220 Bungkus Terlebih Dahulu!

*"Saya buru-buru menyetek sebelum harganya bakal melambung tinggi"*

### 3. Gunakan Headlines yang Menggoda

Headline memiliki peranan yang vital dalam blog marketing karena seringkali headline menjadi penentu dibaca atau tidaknya sebuah blog. Meskipun isi sebuah tulisan berkualitas, jika headline tidak cukup menarik untuk diklik, maka isi tulisan tersebut akan menjadi percuma.



The image shows a screenshot of a TechNAsia article. The header includes the TechNAsia logo, navigation links for STARTUP, GAMES, EVENTS, and ABOUT, a search bar, and user options for Sign up, Log in, and Write. The article title is "Zalora Mafia: Mantan Karyawan Zalora yang Kini Merajai Dunia Startup Tanah Air". Below the title, it shows 10 comments, the author's name Aditya Hadi Pratama, the date 10:50 AM on Jul 31, 2016, and 1.2K views. Social media sharing icons for Facebook, Twitter, Google+, and a general share icon are present. The main image features three individuals with the text "ZALORA MAFIA" overlaid.

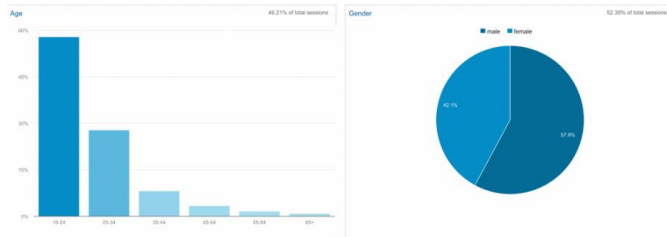
### 4. Gunakan Video, Gambar, dan Infografis

Semakin beragam konten visual di dalam sebuah blog, akan semakin menarik bagi berbagai pengunjung untuk membagi konten tersebut. Beberapa orang menyukai informasi dari video, infografis atau hanya gambar saja, oleh karena itu konten visual yang beragam ini akan mengakomodasi pembaca blog kita yang juga memiliki preferensi yang beragam.

## 5. Kenali Pembaca Kita

Meneliti pembaca blog kita merupakan langkah yang krusial dalam menentukan topik sebuah tulisan.

Google Analytics dapat menjadi tools yang berguna untuk ini. Dari Google Analytics, kita bisa melihat umur, jenis kelamin, dan interest dari pembaca kita, informasi ini sangat membantu untuk menentukan jenis tulisan yang cocok untuk pembaca.



Tulisan tersebut akan semakin sempurna dan berguna bagi pembaca jika kita mampu membaca dengan cermat kebutuhan, permasalahan atau concern mereka. Dengan begitu, loyalitas mereka terhadap produk kita akan terjaga.

Selain beberapa tips tentang isi konten seperti yang sudah dijelaskan diatas, ada beberapa unsur dari *blog* yang bisa dikembangkan agar *blog* lebih menarik, seperti:

### 1. E-mail Newsletter

Untuk menarik pembaca kembali ke blog kita, cara paling ampuh adalah dengan membagikan e-mail mingguan kepada mereka. Misalnya dengan memberikan e-mail berisi konten yang terbaik dalam minggu tersebut. Dengan demikian pembaca akan

tertarik untuk klik dan kembali ke blog kita untuk membacanya.



**Dapatkan Strategi Bisnis yang Ampuh Setiap Minggu-nya!**

**Anda akan mendapatkan panduan seputar marketing dan tips berbisnis yang ampuh.**

Ikuti tips bisnis yang kami berikan, dan kalahkan kompetitor Anda!  
Bisa Anda buktikan sendiri...

Nama|Anda

Email Anda

**Buktikan**

Oleh karena itu, ingat untuk selalu menyertakan pilihan langganan blog melalui e-mail newsletter yang mudah terlihat tapi tidak mengganggu pembaca. Email masih diyakini menjadi penghubung yang efektif antara pembaca dengan konten blog terutama dalam bisnis.

## 2. Desain Blog

Kompetensi sebuah perusahaan bisa secara cepat dinilai oleh pembaca dari desain website atau blog mereka. Oleh karena itu jangan anggap remeh desain blog dalam website kita. Navigasinya harus mudah, desainnya jangan memusingkan pembaca agar mereka betah berselancar di blog kita.



### 3. Selalu Ladeni Pembaca


Setiap komentar atau pertanyaan yang ada di laman blog kita haruslah dijawab karena interaksi semacam itu yang membantu pertumbuhan traffic blog kita. Dengan selalu berinteraksi dengan pembaca, mereka akan merasa dianggap, didengar dan dihargai sebagai pengunjung. Meskipun kita tidak selalu bisa menjawab dengan sempurna. Jangan khawatir, karena yang terpenting adalah komunikasi yang terjalin dari blog tersebut.

### 4. Menjadi Blogger Tamu (Guest Blogging)


Dengan menjadi blogger tamu di media yang berhubungan platform bisnis yang kita geluti, itu dapat membuka jalan peningkatan traffic ke website kita. Dengan kita menulis konten berkualitas sebagai penulis tamu dan menyisipkan beberapa konten relevan dari website kita (sertakan link yang menuju ke website kita), itu akan meningkatkan peluang pengunjung untuk datang ke website kita.



Freelance writer (credit: freelancertags)



**Ghina Amania**  
/ghinasribu  
*Ghina does content marketing for Sribu.com and Sribulancer.com. A metropop-books addict :)*  
[Selengkapnya...](#)



IKUTI

Share 33

0 3

Tahukah Anda lebih dari 53 juta penduduk Amerika telah terjun ke dunia *freelancing*? 'Pekerjaan lepas' ini terus meroket, mengikuti arus perubahan bisnis yang semakin *modern*. Banyak pekerja yang ingin mengasah *skill* mereka dengan cara sendiri dan memilih untuk bekerja dari rumah.

Sekarang ini banyak perusahaan yang menggunakan jasa *freelancer* baik untuk menyelesaikan *project* kecil maupun besar. Walaupun bisa dikatakan, untuk saat ini *market* terbesar *freelancing* ada dalam bidang komputer, entah itu pemrograman atau desain grafis.

Metode baru ini menghadirkan tantangan baru dalam proses perekrutan yang biasanya hanya bisa dilakukan dengan cara yang masih tradisional, yaitu dengan bertatap muka, wawancara hingga membicarakan hal lainnya seperti *benefit* dan asuransi, sekarang dapat Anda lakukan hanya dengan online baik dalam negara maupun antar negara.

Dengan banyaknya perubahan sistem pada *market* yang semakin canggih, berikut saya berikan 5 *tips* mudah dan cepat untuk menemukan *freelancer* yang tepat untuk bisnis Anda.

## 5. Share Buttons

Semakin banyak orang yang sharing artikel kita, semakin tinggi kualitas SEO, dan semakin tinggi pula pengunjung yang masuk ke blog kita. Jadi blog kita harus menyediakan *social share buttons* yang mudah terlihat dan tidak menyulitkan pembaca dalam berbagi konten. Kemudahan itu merupakan kunci semakin luas atau tidaknya distribusi konten blog kita.



Seperti halnya desain website, *share button* yang menyulitkan atau tidak praktis akan membuat pembaca segan dan malas untuk membagikan konten kita ke media sosial mereka.

## 6. Tentukan Fokus Blog

Fokus blog atau yang biasa disebut *niche*, penting untuk ditentukan semenjak awal karena ini akan menentukan konsistensi identitas dari blog kita di mata pembaca. Tulislah hal-hal yang kita kuasai dengan baik. Jika mendapatkan topik yang asing, pelajarilah terlebih dahulu secara mendalam sebelum menulisnya.

## 7. Pertimbangkan Penggunaan Tautan

Tautan masih menjadi faktor yang paling penting dalam algoritma penentuan peringkat oleh Google. Lebih jauh lagi, akan sangat baik ketika kita dapat memasukkan internal links (tautan konten-konten di dalam website kita) di setiap tulisan kita.

## 8. Bagikan Konten Gratis

Semua orang menyukai barang gratis, apalagi jika yang gratis itu berkualitas tinggi. Contoh konten gratis tersebut bisa kita bagikan dalam bentuk eBook, infografis, panduan lengkap, atau data mengenai sebuah riset. Dengan begitu, kredibilitas kita akan terus terjaga bahkan meningkat.

## 9. Ukur Performa Blog

Untuk mengetahui seberapa efektif blog marketing yang dilakukan, kita dapat melihat performa setiap tulisan menggunakan tools seperti Google Analytics. Dengan menggunakan Google Analytics, kita bisa mengetahui jenis artikel apa yang menarik pembaca ke blog kita, demografi pembaca, dan waktu yang tepat untuk posting artikel kita. Dengan informasi seperti ini, kita akan mengetahui hal apa saja yang perlu ditingkatkan dan dipertahankan.

## 10. Undang Pembaca Untuk Menulis

Engagement merupakan hal yang sangat penting dalam menjalin hubungan, terutama pembaca yang bisa jadi merupakan pelanggan potensial kita. Undang pengunjung/pembaca blog kita untuk menulis di blog tersebut sehingga ketika tulisannya terbit, mereka dapat menjadi "agen" penyebaran konten secara lebih luas lagi. Hal ini penting karena akan sangat baik untuk menjaga hubungan dalam jangka panjang.

## 11. Blog Harus Mobile-Friendly

Jika blog kita tidak mobile-friendly sementara memiliki konten yang baik mengenai produk kita, akan tetap sulit bagi kita untuk menarik pembaca.