



ASOSIASI LAYANAN URUN DANA INDONESIA (ALUDI)
PERKUMPULAN SECURITIES CROWDFUNDING
INDONESIA

Kantoruu coworking & office space, Citywalk Sudirman lantai 2,
Jl.KH.Mas Mansyur no.121 RT 10/RW 11, Kel.Karet Tengsin Kec.
Tanah Abang, Jakarta Pusat 10220

Tingkatkan Organik Trafik dengan Optimalisasi SEO dan Perencanaan Keuangan Terbaik bagi Pelaku Usaha

Bagaimana memaksimalkan Search Engine Optimization (SEO) dan membangun perencanaan keuangan yang baik dapat membantu pelaku usaha agar bisnis yang dijalani dapat bertahan atau bahkan menghasilkan *revenue* yang lebih besar.

Karena itu, [Lifepal](#) mengajak 8 pelaku usaha berkolaborasi dalam kegiatan webinar “Double Your Organic Traffic Using SEO and The Best Financial Planning For Your Business”.

Adapun 8 UKM/UMKM/Startup yang bergabung dalam webinar kali ini terdiri dari Mebiso, Aludi, Storelogy, Coding Studio, Niomic, Jagoan Hosting, Lucky Laku dan Gits Indonesia.

Dalam webinar kali ini, materi disampaikan oleh Head of SEO Lifepal.co.id, Dudung Rahmanto serta Perencana Keuangan Lifepal, Aulia Akbar, CFP®, AEPP®.

Kehadiran pembicara terkait digital marketing dan *financial planning*, para pelaku usaha dapat mengetahui seputar mengelola bisnisnya hingga mengoptimalkan SEO untuk meningkatkan penjualan.



Pentingnya optimalisasi organik trafik

Organik trafik adalah pengunjung yang datang ke *website* Anda secara organik dan gratis, tanpa harus menggunakan iklan berbayar.

Mengoptimalkan organik trafik lewat SEO adalah alat pemasaran terbaik untuk menghasilkan lead.

Karena itu, untuk meningkatkan penjualan, Anda bisa menggunakan beragam teknik, seperti membuat konten berkualitas dan melakukan riset keyword.

Setidaknya ada dua manfaat dari optimalisasi organik trafik, di antaranya:

1. Memperluas jangkauan pelanggan
2. Meningkatkan popularitas *website*

Seperti dijelaskan sebelumnya, mengoptimalkan SEO adalah salah satu cara yang tepat untuk mendapatkan organik trafik. Pertanyaannya sekarang, bagaimana cara mengoptimalkan organik trafik?

Berikut ini adalah cara-caranya seperti dipaparkan Dudung Rahmanto, Head of SEO Lifepal.co.id.

1. Riset keyword

Riset *keyword* sebelum membuat konten untuk *website* Anda menjadi hal pertama yang harus dilakukan. Untuk melakukannya, Anda bisa menggunakan beberapa *tools* seperti Ahrefs, SEMRush, atau Ubbersuggest.

Jika Anda berhasil menemukan keyword yang tepat dan kontennya berkualitas, bisa dipastikan *website* Anda akan terpampang di halaman pertama Google.



Dengan begitu, Anda memiliki kesempatan besar untuk berada di halaman pertama Google.

2. Bikin konten yang benar

Untuk meningkatkan organik trafik, maka hal lainnya yang harus dilakukan adalah membuat artikel atau konten yang benar.

- Ada search volumenya >100
- Berhubungan dengan vertical/produk yang dijual
- SEO Friendly

Selain itu, Anda harus “Kepo keywords” yang digunakan kompetitor dengan mengeceknya lewat Google atau Ahrefs.

3. Optimalkan SEO *on page* dan *off page*

Untuk meningkatkan organik trafik, yang bisa dilakukan adalah produksi konten *informational/transaksional* dilakukan setiap hari. Membuat konten yang banyak, maka akan semakin menaikkan trafik.

4. Index harus tepat, karena itu harus memonitornya

Monitor *performance*/hasil berapa, drop/flat/gak berubah berapa. Baru lakukan *content optimization*.

5. Rank (berdasarkan page 1, dan di atas page 1)

Membagikan kategori per kategori berdasarkan halaman 1 dan di atas halaman 1.



Kepo *organic traffic* web lain

Langkah lainnya yang harus dilakukan adalah kepo pada *keywords* yang digunakan kompetitor dengan mengikuti langkah-langkah berikut:

1. Konten: Menghasilkan konten yang berkualitas dan kuantitas; mencakup semua permintaan organik.
2. Optimasi: Tingkatkan posisi kata kunci DROPP setiap hari.
3. Audit Situs Web: Perbaiki masalah halaman terkait *desktop* atau seluler.
4. Sejajarkan Tren Pasar: Temukan dan periksa kata kunci yang sedang tren terkait *niche* Anda.

Selain mengoptimalkan SEO untuk meningkatkan organik trafik agar *website* dapat berkembang dengan cepat, Lifepal juga mengajak pelaku usaha terampil mengelola perencanaan keuangan.

Perencana Keuangan Lifepal, Aulia Akbar, CFP®, AEPP® mengutarakan cara-cara yang bisa dilakukan pelaku usaha untuk memiliki perencanaan keuangan yang baik.

Keamanan finansial

Keamanan finansial ini seharusnya menjadi prioritas utama Anda sebelum memusatkan perhatian ke masa depan.

Sebab, tanpa keamanan finansial yang baik, besar kemungkinan kita akan mengeluarkan dana dalam jumlah besar, atau bahkan kehilangan aset saat kita menghadapi risiko-risiko dalam hidup.

Ketahui usaha yang dijalani

Sebelum mengembangkan bisnis, tentu saja Anda harus lebih dulu memahami usaha yang dijalani dengan baik. Karena itu, pentingnya memiliki sebuah rencana bisnis agar bisa menjaga kesehatan keuangan usaha Anda.

Untuk mewujudkannya, lakukan pencatatan keuangan usaha Anda agar bisa mengenali kesehatan keuangan Anda dengan baik. Selain itu, pisahkan rekening pribadi dan rekening bisnis Anda.



Kesehatan keuangan

Sebagai pelaku usaha, tentu saja Anda harus memisahkan antara rekening pribadi dan bisnis agar mempermudah proses pencatatan arus kas bisnis dan keuangan Anda.

Karena itu, Anda bisa menggaji diri sendiri untuk membuat kesehatan keuangan usaha tetap terjaga. Pengeluaran atas gaji akan masuk ke bagian beban operasional usaha Anda.

Sedangkan laba bersih yang diperoleh tentu bisa digunakan untuk kebutuhan ekspansi usaha.

Miliki pengeluaran bulanan yang tetap

Menjalani usaha, tentu saja harus menerima kenyataan bahwa bisnis memiliki siklus yang tidak bisa diprediksi.

Pemasukan bulanan Anda bisa tak menentu alias jadi lebih kecil dari seperti biasanya. Ada pula momen saat Anda tidak mendapatkan pemasukan sama sekali karena risiko usaha.

Untuk menghadapi kondisi tersebut, Anda harus membuat pengeluaran bulanan untuk kebutuhan sehari-hari selalu tetap.

Dengan begitu, Anda bisa menghitung berapa dana darurat dan uang pertanggungan asuransi yang dibutuhkan.

Jangan lupa dana darurat

Menjadi pelaku usaha harus menerima kondisi penghasilan yang diperoleh bersifat tidak tetap. Itulah mengapa, Anda harus memiliki dana darurat yang memadai untuk memitigasi risiko di saat Anda tidak bisa mencetak penghasilan bersih dari usaha.

Jika Anda adalah pelaku usaha baru, bisa menyiapkan dana darurat setara 2 tahun pengeluaran.



ASOSIASI LAYANAN URUN DANA INDONESIA (ALUDI)
PERKUMPULAN SECURITIES CROWDFUNDING
INDONESIA

Kantoruu coworking & office space, Citywalk Sudirman lantai 2,
Jl.KH.Mas Mansyur no.121 RT 10/RW 11, Kel.Karet Tengsin Kec.
Tanah Abang, Jakarta Pusat 10220

Lindungi diri dengan proteksi terbaik

Sebagai wirausahawan, Anda harus melindungi diri dengan proteksi terbaik, dalam hal ini [asuransi kesehatan](#) agar menghindari hilangnya atau terkurasnya tabungan karena sejumlah risiko atau musibah yang menimpa diri Anda.

Bila Anda belum memiliki asuransi dan hanya punya budget terbatas untuk membayar jaminan kesehatan, maka bisa memiliki asuransi rawat inap terlebih dahulu. Sedangkan untuk rawat jalan, Anda bisa memanfaatkan BPJS Kesehatan.

Selain melengkapi diri dengan asuransi kesehatan, sebagai pencari nafkah utama Anda wajib melindungi keluarga dengan memiliki asuransi jiwa.

Itulah tips-tips pengoptimalisasian digital marketing dan perencanaan keuangan terbaik bagi pelaku usaha. Semoga bermanfaat!