

5 Tips Optimalkan SEO untuk Tingkatkan Penjualan UMKM

Tony Rosyid - JAKARTA.INDONESIASATU.ID

Feb 23, 2022 - 02:36



Foto: vocasiald

Jakarta - Search Engine Optimization (SEO) kini menjadi salah satu teknik yang banyak digunakan untuk meningkatkan visibilitas di mesin pencarian. Tak hanya itu, kaidah SEO bahkan dapat mengundang lebih banyak calon pembeli hingga mendongkrak transaksi bisnis.

SEO Senior Lead Tokopedia, Frans Fernando menyampaikan teknik SEO juga dapat dimanfaatkan oleh UMKM lokal untuk meningkatkan penjualan dan memperluas bisnis. Mengingat dengan mengoptimalkan SEO, produk tentunya akan lebih mudah ditemukan oleh pembeli di halaman mesin pencarian.

Berikut lima tips SEO yang bisa dimanfaatkan UMKM untuk meningkatkan penjualan.

1. Penulisan Nama Produk

Nama produk menjadi hal pertama yang seringkali dicari oleh para pembeli. Saat menulis nama produk, sebaiknya tulislah sesuai dengan produk yang dijual. Jika nama produk telah sesuai, hal ini akan memudahkan calon pembeli menemukan produk yang diinginkan.

2. Deskripsi Produk Sesuai Kata Kunci

Selain nama produk, pastikan juga untuk memperhatikan penulisan deskripsi produk. Untuk menarik calon pembeli, gunakan kata kunci yang relevan agar mereka lebih tertarik. Penulisan deskripsi yang relevan juga akan membuat produk yang dijual muncul di halaman pencarian sehingga memungkinkan menjaring calon pembeli yang tepat.

"Lengkapi deskripsi produk dengan jelas agar memudahkan pembeli mencari produk yang dibutuhkan. Pegiat usaha bisa menggunakan fitur 'Wawasan Pasar' di Tokopedia untuk mencari kata kunci produk yang sering dicari calon pembeli. Misalnya untuk produk Sambal, kata kunci yang relevan, contoh: Sambal Matah, Sambal Dabu-Dabu, dan Sambal Bawang," kata Frans dalam keterangan tertulis, Selasa (22/2/2022).

3. Tambahkan Tautan yang Relevan

Mencantumkan tautan akun toko Tokopedia pada halaman media sosial atau situs yang dikelola juga penting untuk menambah jumlah pengunjung. Bukan hanya itu, hal ini juga bisa mendorong penjualan dan meningkatkan kepercayaan calon pembeli.

"Menambahkan tautan akun toko Tokopedia di media sosial, serta menautkan ke situs yang relevan dengan produk juga akan mengoptimalkan performa SEO," jelas Frans.

4. Optimalkan Visual Produk

Saat membeli produk, gambar atau foto produk menjadi salah satu prioritas yang sering diperhatikan pembeli. Jadi, pastikan untuk menyertakan gambar atau video yang jelas.

Foto atau gambar produk dapat membantu meningkatkan jumlah calon pembeli yang berkunjung ke halaman produk. Semakin banyak jumlah pengunjung maka akan mempengaruhi secara positif urutan rating toko di mesin pencarian.

"Gunakan foto yang jelas, jernih dan menarik agar calon pembeli merasa terpicat

untuk melihat produk Anda," kata Frans.

5. Kombinasikan Kata Kunci

Kata kunci juga tak kalah penting untuk mengoptimalkan SEO. Namun, pastikan kata kunci yang digunakan relevan dengan produk yang dijual. Kombinasi kata kunci yang saling berkaitan dengan produk akan memudahkan calon pembeli menemukan barang yang lebih spesifik.

Contoh cara menamai produk yang baik adalah dengan mencantumkan jenis produk, merek, dan keterangan (model/pola, tipe atau warna). Misalnya 'Mukena Wanita (merek) Merah Ukuran M' akan lebih mudah ditemukan oleh calon pembeli yang mencarinya.

Nah, itulah kelima tips untuk mengoptimalkan SEO untuk meningkatkan penjualan. Ke depan, Tokopedia akan terus mendorong perkembangan para UMKM lokal guna mencapai pemerataan ekonomi digital, khususnya di masa pandemi.

"Tokopedia ke depannya akan #SelaluAdaSelaluBisa mendorong kemajuan para pegiat usaha lokal, khususnya UMKM, lewat pemanfaatan teknologi agar dapat #BangkitBersama di tengah pandemi dan meraja di negeri sendiri," tutup Frans.