

Menaklukan Rimba **SEO & Internet Marketing**

Apa saja yang **dibahas dalam Buku SEO & Internet Marketing Ini ?**

- Bab 1 : Mengapa Harus SEO dan Internet Marketing?
- Bab 2 : Cara Kerja Search Engine Dibalik Layar
- Bab 3 : Riset Keyword, Bagaimana Memetakan Keyword Yang Jitu?
- Bab 4 : BUKAN HANYA SEKEDAR SEO ON PAGE
- Bab 5 : BUKAN SEO OFF PAGE YANG BIASA

Semuanya kami sajikan dengan cara pembahasan yang mudah dicerna, tidak perlu mengunyah sebanyak 32 kali. Disajikan berdasarkan pengalaman para mastah (Ahli) SEO.

**SILAKAN KAMI MEMBERIKAN PELUANG BERIKLAN DI EBOOK INI,
KARENA SUDAH TERBUKTI EBOOK SEBELUMNYA (EBOOK PHP &
MYSQL) TELAH DI DOWNLOAD LEBIH DARI 200.000 KALI.**

Berminat? silakan kontak kami via lokadwiartara@ilmuwebsite.com



Menaklukan Rimba **SEO & Internet Marketing**

Oleh : Loka Dwiartara

ilmuwebsite.com

Bisnis di dunia maya, atau bisnis online tidak hanya menjanjikan, tapi sudah terbukti. Namun, bisnis online itu tidak sekedar jualan online **menawar-nawakan suatu produk/jasa.** Anda wajib **mengetahui cara-cara yang jitu** agar bisnis online tetap eksis di dunia maya, menghasilkan pendapatan bergelimangan yang terus-terusan. Nikmatilah Buku **SEO ilmuwebsite.com**



Pengantar

Bisnis di dunia maya, atau bisnis online tidak hanya menjanjikan, tapi sudah terbukti memakmurkan. Namun, bisnis online itu tidak sekedar jualan online menawar-nawakan suatu produk ataupun jasa. Anda wajib mengetahui cara-cara yang jitu agar bisnis online kita tetap eksis di dunia maya, dan menghasilkan pendapatan bergelimangan yang terus-terusan.

Ebook ini menjawab semua pertanyaan tersebut, diracik berdasarkan pengalaman para praktisi SEO melakukan optimasi internet marketing.

Selamat bereksplorasi.

Tentang Penulis

Loka Dwiartara, merupakan seorang Praktisi IT yang memiliki spesialisasi di bidang web development ini telah lama bergelut dalam dunia PHP dan MySQL semenjak masih kuliah. Saat ini bekerja sebagai konseptor sekaligus Direksi di PT Kaffah Gemilang, dan bekerja sebagai developer yang mengembangkan layanan pembuatan Toko Online dan Website Company Profile Gratis selamanya, yakni **www.kaffah.biz**.

Pria yang senang dengan sharing ilmu pengetahuan dan juga senang akan eksperimen Bot Development dan Game Programming menggunakan HTML5 ini juga bekerja sebagai Trainer IT di CBS (Cyber Business School - Bogor) **www.cbs-bogor.net**, sebuah kampus yang mampu menemukan pasion (jiwa) seseorang, yang dimana dari pasion tadi itu dimanfaatkan untuk menjadi profesi seseorang dan barang tentu sudah pasti menjadi hobi, sehingga apabila sudah ketemu pasion alias hobi, maka bekerja sesuai pasion itu serasa bermain. Tidak ada jenuh, ataupun capek. CBS mencetak para mahasiswanya untuk menjadi para entrepreneur yang memanfaatkan teknologi secara maksimal untuk mendapatkan omset/pendapatan yang juga maksimal.

Untuk info lebih lanjut mengenai penulis anda dapat mengunjungi websitenya langsung **www.ilmuwebsite.com** dan emailnya **lokadwiartara@ilmuwebsite.com**

Daftar Isi

Bab 1	: Mengapa Harus SEO dan Internet Marketing	1
Bab 2	: Cara Kerja search engine di balik layar	5
Bab 3	: Bagaimana Memetakan Keyword Yang Jitu?.....	8
Bab 4	: BUKAN HANYA SEKEDAR SEO ON PAGE	21
Bab 5	: BUKAN HANYA SEKEDAR SEO OFF PAGE	34

Bab 1 :

Mengapa Harus SEO dan Internet Marketing?

Dari sekian banyak orang yang terus-terusan mempelajari banyak hal mengenai Internet Marketing dan SEO dengan lahapnya, tetapi masih ada yang bertanya-tanya apa sih itu SEO? Dan apa gunanya Internet Marketing? Saya akan coba jelaskan terlebih dahulu mengapa Anda harus mendalami SEO dan internet marketing?

Belum lama ini , MarkPlus Insight merilis sebuah data terkait survei pengguna internet di Indonesia tahun 2013. "Pengguna internet di Indonesia tahun tersebut naik 22% dibanding tahun sebelumnya, dan jumlah pengguna internet saat 2013 kemarin mencapai 74,57 juta," ujar Chief Executive Marketeers Waizly Darwin dalam Marketeers Dinner Seminar Indonesia Netizen Survei 2013: What Every Marketer Should Know About Indonesian Internet Users di Hotel Four Seasons pada Senin (28/10) 2013.

Dengan angka tersebut, artinya sekitar 30,1% menggunakan internet dari populasi penduduk Indonesia yang berjumlah 245 juta dan mayoritas pengguna masih didominasi oleh penduduk perkotaan dengan jumlah 62,19 juta. Waizly memperkirakan dengan angka penetrasi tersebut, pada tahun 2016 atau 2017 persentase penetrasi pengguna internet di Indonesia akan mencapai 50%. Dan dipastikan setiap tahun persentase penggunaan internet akan terus bertambah secara signifikan.

Meskipun tahun 2013 itu naik 22% dari tahun sebelumnya, ternyata pertumbuhan netizen sendiri masih terbilang kecil. "Kenaikan penetrasi netizen hanya naik sekitar 3% saja dibanding tahun lalu. Dari total pengguna internet, hanya 31,7 juta yang bisa dikategorikan netizen.

Netizen adalah pengguna internet lebih dari 3 jam per hari," ujar Levina Yulianti, Chief Operations MarkPlus Insight.

Ada lagi yang lebih mencengangkan, apa itu ? Ternyata ada sekitar 69,3 % responden menganggarkan belanja mereka untuk berinternet. Dan anehnya lagi, angka ini lebih besar dari responder yang menganggarkan belanja mereka untuk perut mereka sendiri yaitu sekitar 63,3%. Sementara sekitar 59,4% pengguna internet mengeluarkan dana secara impulsif tanpa terencana untuk berbelanja, baru setelah itu 38,2% untuk kebutuhan akan hiburan.

Tidak hanya itu, dari jumlah pengguna internet yang pernah belanja online naik 5% dibanding tahun lalu. Terjadi peningkatan angka pengguna internet yang pernah belanja online mencapai 20,3% dan di sosial media mencapai 56%.

Nah dengan data-data yang sudah dijabarkan diatas, maka peluang berbisnis online via web dan sosial media sangat besar sekali. Maka dari itu, bagi anda yang masih ragu akan dahsyatnya bisnis online, segera buang jauh-jauh pemikiran yang kurang sehat tersebut. Bisnis di dunia maya begitu menjanjikan, dan ini sudah dibuktikan oleh banyak orang, termasuk penulis dan keluarga penulis bergelut dibidang bisnis online.

Namun, bisnis online itu tidak sekedar berjualan dionline menawar-nawakan suatu produk ataupun jasa. Anda wajib mengetahui cara-cara yang jitu agar bisnis online kita tetap eksis di dunia maya, dan menghasilkan pendapatan yang bergelimangan?

Bagaimana melakukan itu semua? Akan dikupas tuntas dalam ebook ini.

1.1 Antara SEO, SEM, dan Internet Marketing

SEO atau Search Engine Optimization menurut wikipedia adalah proses meningkatkan visibilitas sebuah website atau halaman web di search engine melalui cara natural (alami) atau tidak berbayar ("organik"atau "algorithmic ") di dalam hasil pencarian berdasarkan keyword. Kegiatan ber-SEO ini dilakukan oleh para ahli SEO ataupun para pemula SEO agar halaman website yang di SEO kan itu muncul di halaman pertama, atau istilahnya itu nangkring di page

one. Atau setidaknya nangkring di halaman kedua. Atau lebih parahnya ditampilkan di semua halaman google untuk keyword tertentu. Menggerikan sekali jika sudah seperti ini. Ck ck ck ck...

Sedangkan **SEM** atau **Search Engine Marketing** adalah bentuk pemasaran Internet yang bertujuan untuk mempromosikan website di halaman hasil mesin pencari (SERPs) berbayar melalui penempatan dibayar, iklan kontekstual, dan inklusi berbayar. Atau lebih tepatnya SEM adalah mengiklankan dengan kata kunci tertentu pada search engine seperti Google AdWords, Facebook Ads ataupun Yahoo Search Marketing dengan pembayaran Pay Per Click.

Jadi kalo SEO itu gratis tapi natural, kata wikipedia :), sedangkan SEM itu berbayar. Lalu internet marketing sendiri adalah semua tools, media, yang digunakan dalam bermarketing ria via online, baik social media, search engine marketing, dan search engine optimization adalah salah satu tools-nya yang menunjang kegiatan internet marketing. Cuma cara-cara berinternet marketing di dunia maya/online itu berbeda dengan marketing konvensional, internet marketing itu cenderung dengan pemberian edukasi berupa konten / artikel. Nah loh, saya sudah buka kartu duluan. Tapi apa sih maksudnya? PR untuk kedepannya.

1.2 Memetakan Pekerjaan

Beginilah peta pekerjaan yang seharusnya

**“1 : 99 = 1% pekerjaan marketer,
99% pekerjaan konsumen”**

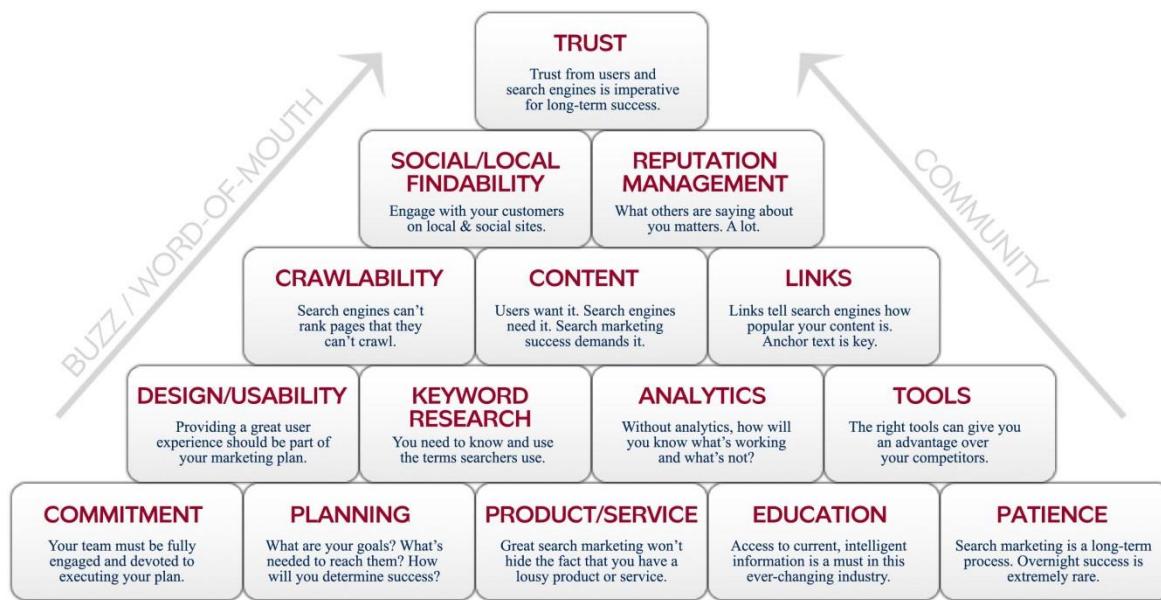
1 banding 99, pekerjaan seorang marketter itu harusnya hanya 1 persen saja, sisanya 99% itu dilakukan oleh konsumen Anda, entah itu member Anda ataupun visitor dari website Anda.

Namun yang kebanyakan terjadi di lapangan adalah seperti ini :

“99 : 1 = 99% pekerjaan marketer, 1% pekerjaan konsumen”

Pada awalnya memang harus begini dulu, bersakit-sakit dahulu, mati eh senang kemudian. :D Namun bagaimana melakukan cara agar 1 persen dilakukan oleh marketer dan 99 persennya dilakukan oleh para konsumen Anda. Itu yang akan kita bahas di ebook ini secara tuntas.

SEO Success Pyramid



Bab 2 :

Cara Kerja Search Engine

Dibalik Layar

Biasanya para mastah (master) SEO pada umumnya menjelaskan Riset Keyword di awal dari setiap pembelajaran, namun kali ini penulis akan mencoba sesuatu yang berbeda. Yang akan merubah mindset Anda mengenai cara kerja Search Engine pada umumnya, sebagai contoh kasus kita akan menggunakan search engine raksasa yang populer pada saat ini. **Google**.

Google itu terdiri dari 2 bagian, yang pertama adalah bagian crawlernya, robot yang berkeliaran untuk mencari data berupa halaman website, dan yang kedua adalah index web, yang kedua ini adalah bagian yang setiap hari kita gunakan, setiap kali kita akan mencari sesuatu dengan cara mengetikan keyword dikotak pencarian. Saya tidak akan membahas yang bagian kedua. Karena Anda sudah biasa menggunakannya.

Bagian yang pertama yaitu crawler, atau biasa disebut sebagai bot spider, googlebot saat ini sudah sampai versi ke 2.1, googlebot 2.1, bertugas sebagai crawler atau bot spider screen scraper.

2.1 Apa sih fungsi dari googlebot, atau crawler atau bot spider yang dimiliki google?

Googlebot 2.1 atau crawler berfungsi sebagai robot yang terus merayap, bergerilya, bergantung, untuk terus menerus mencari data/berita/artikel terbaru berupa halaman website yang uptodate. Maksudnya seperti apa?

Anggaplah seperti ini, Anda adalah googlebot, tugas Anda adalah mengecek semua website di dunia, apakah ada situs terbaru yang terdaftar, atau adakah pembaruan/update dari situs yang

lama yang sudah masuk ke dalam database penyimpanan?

Kemudian Anda akan masuk ke dalam sebuah situs server dunia yang di mana terdapat nama-nama website/domain terbaru yang terdaftar, setelah itu Anda mengunjungi satu persatu websitenya, dan setiap halaman dari semua website itu Anda kunjungi pula, dan Anda simpan setiap halaman dari semua website itu ke dalam sebuah tempat penyimpanan data, anggaplah flashdisk. Tentunya Anda pun membuat semacam daftar halaman apa saja yang sudah disimpan, dan diambil di website mana, waktunya kapan.

Setelah Anda melakukan itu semua, maka di hari berikutnya Anda pun melakukan hal yang sama, di tambah dengan mengunjungi situs yang sebelumnya pernah dikunjungi, Anda mengecek apakah ada halaman yang baru, jika Ada maka Anda langsung kunjungi halaman tersebut dan menyimpannya kembali di dalam database penyimpanan, misalnya flashdisk.

Nah begitulah googlebot bekerja, robot internet ini bekerja layaknya manusia yang sudah saya jabarkan tadi. Cuma bedanya adalah ini semua dilakukan secara otomatis dan natural, natural di sini maksudnya manusia tidak ikut campur tangan, karena tidak ada operator sama sekali dalam kegiatan crawler yang dilakukan oleh google. Semuanya dilakukan oleh mesin.

Sehingga ketika kita masuk ke dalam www.google.com dan mengetikan suatu keyword misalkan **belajar seo** di google, maka Anda akan mendapati banyak sekali halaman-halaman website ditampilkan sesuai dengan keyword yang diketikkan di kotak pencarian. Halaman-halaman website ini di ambil oleh googlebot 2.1 yang sebelumnya telah mengcrawl, mengunjungi halaman website tersebut dan menyimpannya di dalam database google, sehingga Anda bisa langsung melihat hasil dari setiap keyword yang Anda ketikkan di dalam kotak pencarian milik google.

Secara teknis cara kerja googlebot yang nyatanya adalah seperti ini :

- 1. Pengecekan database submit url / pengecekan direktori web**
- 2. Crawler mengecek web di direktori**
- 3. Masuk ke halaman depan web**

4. Mengecek ke satu persatu link di halaman depan sambil indexing
5. Masuk ke dalam halaman, dan terus mengecek satu persatu link yang ada dalam halaman, sampai halaman tersebut tidak memiliki link ke luar
6. Dan begitu seterusnya...

Nah dari cara kerja google seperti inilah kemudian para master SEO mencari-cari celah agar halaman websitenya itu bisa muncul dihalaman depan google, google dipaksa untuk menampilkan halaman-halaman website yang diseokan untuk muncul pada halaman pertama. Ilmu tersebut bernama SEO, Search Engine Optimization.

Sehingga dari sini pula lah google mengeluarkan aturan-aturan yang mana aturan tersebut sebetulnya berfungsi untuk mengurangi kegiatan pemaksaan google agar memunculkan halaman yang diseokan itu muncul dihalaman pertama google.

Aturan-aturan tersebut adalah Google Panda, Google EMD, Google Penguin, Google Dinosaurus, dan banyak lagi hewan-hewan google lainnya.

Kalo founder google itu orang sunda mungkin akan membuat google cucurut, google kalong, google congcorang... :D

Bab 3 :

Riset **Keyword**, Bagaimana Memetakan **Keyword** Yang Jitu?

Nah loh? Tiba-tiba langsung dipertemukan dengan Istilah **Riset Keyword**. Apa gunanya riset keyword? Kita akan membahasnya di bab ini secara lengkap.

Dalam dunia SEO, sebelum Anda bisa memarketingkan brand / produk / jasa Anda secara maksimal ada beberapa tahapan yang perlu dilalui. Yakni Keyword Research atau Riset Keyword (kata kunci). Seberapa pentingkah Riset Keyword ini? Jawabannya adalah sepenting brand / produk / jasa yang bisa Anda tawarkan kepada yang akan membelinya. Sehingga Riset Keyword ini membutuhkan waktu khusus yang tidak sebentar, bergantung seberapa rumit konsep brand / produk / jasa Anda.

Tentunya riset keyword barang yang bisa langsung dipakai jauh lebih mudah ketimbang riset keyword barang yang harus dipelajari penggunaannya hingga didapatkan manfaatnya. Contoh ketika Anda menjual boneka doraemon pastinya jauh lebih mudah ketimbang menjual "kartu belajar bahasa arab".

Yang jelas riset keyword ini betul-betul harus dilakukan agar Anda bisa mengetahui segmentasi pasar. Di samping anda akan mengetahui keyword apa saja sih yang biasanya di cari orang, tapi secara otomatis Anda pun akan tahu siapa sih calon pembelinya, apakah ia wanita atau pria, berapa range usianya, anak-anak, dewasa, orang tua, ataukah kakek atau nenek, segmentasi berdasarkan pekerjaannya, mahasiswa ataukah pebisnis, ibu-ibu ataukah bapak-bapak. Sehingga Anda bisa menjual brand / produk / jasa tepat sasaran. Marketing tepat dan mantap, penjualan pun melonjak nanjak.

Hasil riset keyword ini bisa Anda terapkan langsung ke dalam blog / website Anda sehingga website menjadi lebih SEO friendly, selain itu Anda pun bisa langsung memarketingkan produk Anda berdasarkan hasil dari riset keyword tadi. SEO friendly adalah sebuah istilah dimana website Anda akan lebih dikenal oleh search engine sesuai dengan keyword yang Anda targetkan.

3.1 Mulai Riset Keyword

Langkah pertama, yang harus Anda lakukan adalah tentukan produk Anda. Apakah di bidang makanan, fashion, kesehatan, otomotif, properti, produk yang lain atau mungkin jasa? Misalkan produk Anda itu seputar kesehatan. Yakni Madu.

Langkah kedua, Anda harus bisa menjabarkan manfaat produk Anda dalam hal ini madu ke dalam beberapa kalimat, sehingga ketika produk ini dimarketingkan maka pasarnya betul-betul tersegmentasi dengan benar. Lagi-lagi yang harus Anda pikirkan adalah, apa yang membuat orang membeli produk Anda, seberapa pentingnya orang mengambil manfaat dari produk/jasa yang Anda jual. Jika madu yang Anda jual maka pastinya Anda tahu betul orang-orang seperti apa yang memanfaatkan madu dan telah mendapatkan khasiat dari madu tersebut. Sehingga berfikir secara fundamental benar-benar amat dibutuhkan. Sebagai contohnya jika Anda menjual madu, maka madu itu kaitannya erat sekali dengan khasiat madu untuk kesehatan maupun khasiat madu dalam menyembuhkan penyakit.

Sehingga kata kunci utama adalah kesehatan dan penyakit, belakangan ketika menjual obat itu sangat laris jika menjualnya kepada orang yang terkena penyakit maupun yang ingin mencegahnya. Atau pikiran fundamentalnya yaitu Anda memberikan solusi atas suatu permasalahan. Sehingga orang yang mengalami suatu permasalahan inilah yang menjadi target market Anda. Sehingga keyword untuk madu yang Anda jual paling tidak terdiri dari, **khasiat madu** untuk kesehatan, dan **obat suatu penyakit**. Dari sini sudah ketahuan siapa saja yang akan membeli produk Anda, madu. Setelah itu baru kita bisa lanjut meriset keyword menggunakan tools / alat-alat yang bisa membantu Anda.

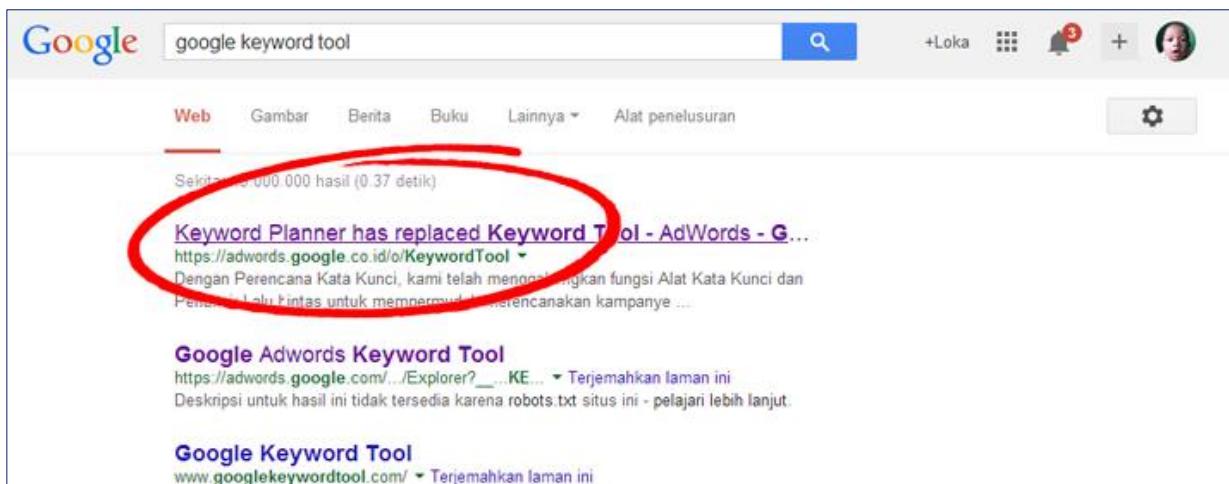
Langkah ketiga, disinilah Anda bisa bereksperimen untuk mendapatkan keyword-keyword yang jitu dan ampuh dalam memarketingkan produk Anda tadi. Ada beberapa Keyword Research Tool yang sangat ampuh dalam memberikan suggestion/anjuran keyword-keyword yang bisa Anda gunakan, sebagai contohnya ada Google Keyword Planner, Google Trends, Google Suggest, Keyword Tracker dan banyak lagi.

Panen Keyword dengan Google Keyword Planner

Google Keyword Planner ini adalah satu fitur dari google adwords, biasanya orang menggunakan fitur ini untuk memilih kata kunci ketika akan beriklan di google adwords, tapi fasilitas ini pun free digunakan untuk Anda yang ingin meriset keyword. Bagaimana masuk ke keyword planner? Silahkan buka browser Anda, lalu masuk ke google, dan ketikkan *google keyword tool*



Setelah itu akan muncul hasil seperti ini, kemudian pilih keyword planner seperti di bawah ini



Lalu klik Perencana kata kunci seperti pada gambar di bawah ini

The screenshot shows a Google search result for "Perencana Kata Kunci". The page title is "Perencana Kata Kunci telah menggantikan Alat Kata Kunci". A red circle highlights the first sentence of the text block: "Dengan Perencana Kata Kunci, kami telah menggabungkan fungsi Alat Kata Kunci dan Penaksir Lalu Lintas untuk mempermudah manajemen kampanye penelusuran. Itulah sebabnya Alat Kata Kunci tidak tersedia lagi. Anda dapat menggunakan Perencana Kata Kunci untuk menemukan ide kata kunci dan grup iklan baru, mendapatkan taksiran kinerja untuk ide tersebut guna menemukan tawaran dan anggaran yang tepat untuk Anda, lalu menambahkannya ke kampanye Anda." Below this, there is a section titled "Catatan" with instructions on how to access the tool.

Perencana Kata Kunci telah menggantikan
Alat Kata Kunci

Dengan Perencana Kata Kunci, kami telah menggabungkan fungsi Alat Kata Kunci dan Penaksir Lalu Lintas untuk mempermudah manajemen kampanye penelusuran. Itulah sebabnya Alat Kata Kunci tidak tersedia lagi. Anda dapat menggunakan Perencana Kata Kunci untuk menemukan ide kata kunci dan grup iklan baru, mendapatkan taksiran kinerja untuk ide tersebut guna menemukan tawaran dan anggaran yang tepat untuk Anda, lalu menambahkannya ke kampanye Anda.

Catatan

Untuk mengakses Perencana Kata Kunci, masuk ke akun AdWords Anda di <https://adwords.google.com>. Klik menu tarik-turun **Alat dan Analisis** dan pilih "Perencana Kata Kunci". Perhatikan bahwa alat kata kunci anonyim tidak tersedia lagi. Namun, jika Anda dulu menggunakan karena alasan lain, Anda tetap bisa mendapatkan ide kata kunci dengan Perencana Kata Kunci. Anda hanya membutuhkan akun AdWords. Jika Anda tidak memiliki akun AdWords, [pelajari cara membuatnya](#).

Kemudian klik kembali Sign in to Adwords

The screenshot shows the Google AdWords Keyword Planner landing page. A red circle highlights the "Sign in to AdWords" button. The page features a large heading "Google AdWords Keyword Planner" and a sub-headline "Plan your Search Network campaigns and learn what your customers are looking for". It also includes sections for "Search for new keyword or ad group ideas" and a detailed description of what Keyword Planner does. At the bottom, there are links for Google, About Google, and Privacy & Terms.

Ads

AdWords

[Sign in to AdWords](#)

Google AdWords Keyword Planner

Plan your Search Network campaigns and learn what your customers are looking for

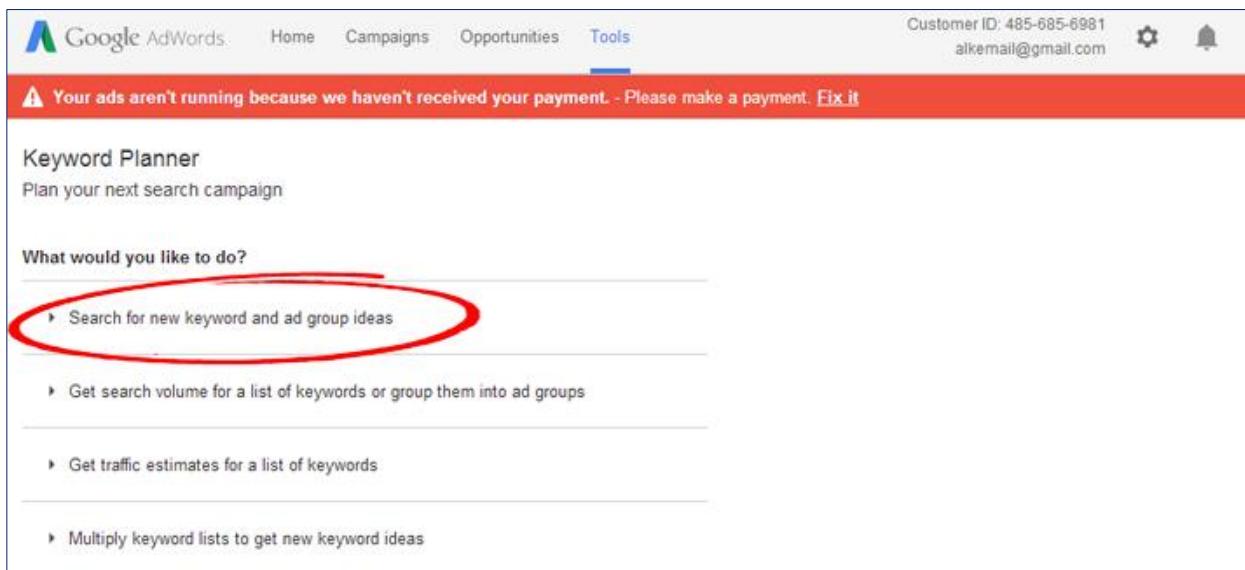
Search for new keyword or ad group ideas

Keyword Planner is like a workshop for building new Search Network campaigns or expanding existing ones. You can search for keyword and ad group ideas, get historical statistics, see how a list of keywords might perform, and even create a new keyword list by multiplying several lists of keywords together. A free AdWords tool, Keyword Planner can also help you choose competitive bids and budgets to use with your campaigns.

Whether you're new to online advertising or an experienced pro, you can use Keyword Planner to lay the groundwork for a successful campaign. [Learn more.](#)

- [Google](#)
- [About Google](#)
- [Privacy & Terms](#)

kemudian pilih Search for new keyword and ad group ideas



The screenshot shows the Google AdWords interface with the 'Tools' tab selected. A red circle highlights the first option in the list: 'Search for new keyword and ad group ideas'.

Customer ID: 485-685-6981
alkemail@gmail.com

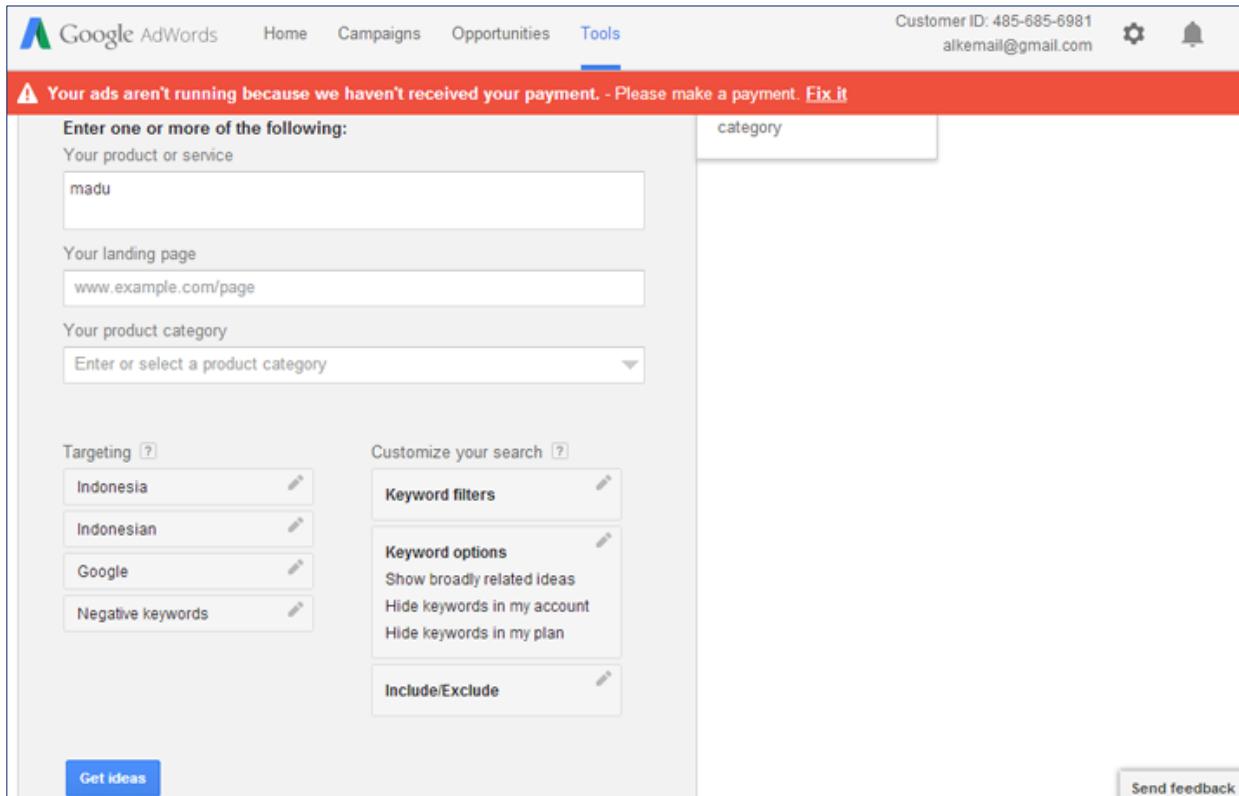
Keyword Planner

Plan your next search campaign

What would you like to do?

- ▶ Search for new keyword and ad group ideas
- ▶ Get search volume for a list of keywords or group them into ad groups
- ▶ Get traffic estimates for a list of keywords
- ▶ Multiply keyword lists to get new keyword ideas

Setelah itu silahkan ketikkan keyword berdasarkan produk Anda, silahkan ketikkan misalkan madu



Customer ID: 485-685-6981
alkemail@gmail.com

Your ads aren't running because we haven't received your payment. - Please make a payment. [Fix it](#)

Enter one or more of the following:

Your product or service: madu

Your landing page: www.example.com/page

Your product category: Enter or select a product category

Targeting: Indonesia, Indonesian, Google, Negative keywords

Customize your search: Keyword filters, Keyword options (Show broadly related ideas, Hide keywords in my account, Hide keywords in my plan), Include/Exclude

Get ideas

Send feedback

Akan muncul hasil seperti di bawah ini nantinya

The screenshot shows the Google AdWords Keyword Planner interface. The search term entered is 'madu'. Two specific areas are highlighted with red circles: 'Ad group ideas' and 'Avg. monthly searches'. The table below lists various keyword groups and their metrics.

Ad group (by relevance)	Keywords	Avg. monthly searches	Competition	Suggested bid	Ad impr. share	Add to plan
Keywords like: ...	madu murni, ka...	12,280	Low	IDR298	0%	»
Madu Asli (25)	madu asli, khasi...	4,410	Medium	IDR256	0%	»
Khasiat Madu (10)	khasiat madu, k...	5,960	Low	IDR258	0%	»
Jual Madu (10)	jual madu asli, j...	1,620	Medium	IDR361	0%	»
Lebah Madu (13)	lebah madu, ma...	2,390	Low	IDR57	0%	»
Manfaat Madu (11)	manfaat madu...	16,450	Low	IDR317	0%	»

Silahkan diperhatikan, gambar di atas terdapat dua area yang di lingkari yakni Ad Group Ideas dan Avg Monthly Searches. Google Keyword mengelompokkan keyword-keyword berdasarkan kesamaan frase, yang mana nantinya Anda bisa mencari kombinasi keyword dari Ad Group Ideas ini. Kemudian bagian Avg monthly Searches bermakna berapa banyak pencarian group keyword setiap bulannya. Anggaplah kita mengklik salah satu dari Ad Group by relevance,

The screenshot shows the Google AdWords Keyword Planner interface after clicking on the 'Manfaat Madu (11)' Ad Group. The 'Ad group ideas' tab is now active. The table below lists the keywords under this group and their metrics.

Ad group (by relevance)	Keywords	Avg. monthly searches	Competition	Suggested bid	Ad impr. share	Add to plan
Manfaat Madu (11)	manfaat madu, ...	16,450	Low	IDR317	0%	»
Keywords like: ...	madu murni, ka...	12,280	Low	IDR298	0%	»
Madu (123)	tawon madu, ma...	9,530	Low	IDR361	0%	»

lalu nanti akan muncul hasil seperti ini

The screenshot shows the Google AdWords Keyword Planner interface. The search term entered is 'madu'. On the left, there are targeting options like 'Indonesia', 'Keyword filters', and 'Include/Exclude'. The main area displays an 'Ad group: Manfaat Madu' with 21 ideas. A red circle highlights the navigation arrows at the top right of the table. The table columns include 'Keyword (by relevance)', 'Avg. monthly searches', 'Competition', 'Suggested bid', 'Ad impr. share', and 'Add to plan'. The data shows various keyword variations like 'manfaat madu', 'manfaat masker madu', etc., with their respective metrics.

Keyword (by relevance)	Avg. monthly searches	Competition	Suggested bid	Ad impr. share	Add to plan
manfaat madu	14,800	Low	IDR320	0%	»
manfaat masker madu	720	Low	IDR420	0%	»
manfaat madu hitam	260	Medium	IDR487	0%	»
manfaat madu asli	170	Low	IDR33	0%	»
manfaat minum madu	170	Low	-	0%	»
manfaat madu putih	110	Low	IDR29	0%	»

dari sini kita tahu, ternyata keyword madu menghasilkan frasa keyword manfaat madu , dimana ada 14.800 pencarian setiap bulannya untuk keyword manfaat madu via google search engine. Setelah itu Anda bisa back ke dalam hasil pencarian sebelumnya dengan mengklik tombol back seperti gambar di bawah ini

This screenshot shows the Google AdWords Keyword Planner interface again, with the search term 'madu'. A red circle highlights the 'Keywords like' button in the targeting section. The main area displays an 'Ad group: Keywords like: Madu Van Dhanu' with 21 ideas. The table columns are the same as the previous screenshot. The data shows keyword variations like 'masker madu' and 'madu rambut' with their respective metrics.

Keyword (by relevance)	Avg. monthly searches	Competition	Suggested bid	Ad impr. share	Add to plan
masker madu	1,900	Low	IDR165	0%	»
madu rambut	1,300	Medium	IDR460	0%	»

Kemudian silahkan pilih Keyword idea

The screenshot shows the Google AdWords Keyword Planner tool. At the top, there's a red banner stating, "Your ads aren't running because we haven't received your payment. - Please make a payment. Fix it". Below this, the main interface has a search bar with "madu" entered. On the left, there are targeting options like "Indonesia", "Indonesian", "Google", and "Negative keywords". There are also sections for "Keyword filters", "Keyword options" (with sub-options "Show broadly related ideas", "Hide keywords in my account", and "Hide keywords in my plan"), and "Include/Exclude". The main content area displays two tables of keyword suggestions. The first table shows a single row for "madu" with 6,600 monthly searches, low competition, and a suggested bid of IDR245. The second table shows four rows: "madu asli" (2,900 searches, medium competition, IDR340 bid), "khasiat madu" (5,400 searches, low competition, IDR266 bid), "madu murni" (480 searches, medium competition, IDR133 bid), and "kasiat madu" (880 searches, medium competition, IDR477 bid). Buttons for "Get ideas", "Modify search", "Download", and "Add all (308)" are visible at the top right of the tables.

Search terms	Avg. monthly searches	Competition	Suggested bid	Ad impr. share	Add to plan
madu	6,600	Low	IDR245	0%	»

Keyword (by relevance)	Avg. monthly searches	Competition	Suggested bid	Ad impr. share	Add to plan
madu asli	2,900	Medium	IDR340	0%	»
khasiat madu	5,400	Low	IDR266	0%	»
madu murni	480	Medium	IDR133	0%	»
kasiat madu	880	Medium	IDR477	0%	»

Ternyata keyword madu banyak sekali kombinasi keyword pencarinya, ada madu asli, khasiat madu, madu murni, kasiat madu, dan lain-lain sebagainya.

Setelah Anda mendapatkan kumpulan keyword madu, Eksperiment tidak boleh berhenti sampai di sini. Anda bisa mencoba mencari lagi kumpulan keyword berdasarkan hasil kumpulan keyword madu yang Anda dapatkan sebelumnya.

Misalnya Anda sebelumnya mengetikan madu, anggaplah keyword madu ini pencarian fase pertama. Kemudian nanti Anda akan mendapatkan sekelompok keyword dari hasil mengetikan madu, misalkan salah satu hasilnya adalah manfaat madu.

Kita bisa lakukan pencarian lagi di fase kedua menggunakan kombinasi keyword hasil dari fase pertama, contohnya manfaat madu, setelah itu akan didapatkan kembali sejumlah keyword, yang biasanya hasilnya itu mulai menjauh dari dari keyword hasil fase pertama.

The screenshot shows the Google AdWords Keyword Planner interface. In the search bar, the term "manfaat madu" is entered. The results table shows one main search term: "manfaat madu" with 14,800 monthly searches, low competition, and a suggested bid of IDR320. Below this, a secondary table lists related keywords: "kecantikan" (5,400 searches, high competition, IDR966 bid), "perawatan kulit" (2,400 searches, high competition, IDR4,071 bid), "manfaat madu untuk wajah" (2,400 searches, low competition, IDR2,279 bid), and "kecantikan wajah" (1,900 searches, high competition, IDR2,316 bid). A red circle highlights the search term "manfaat madu" in the search bar.

Hasil dari fase kedua kita bisa lakukan pencarian untuk fase ketiga dan seterusnya. Jelasnya setiap keyword bisa Anda cari kumpulan keywordnya baik untuk fase pertama, fase kedua, fase ketiga, fase hingga hasil keyword pencarinya jauh sekali hubungannya. Namun untuk contoh kasus di sini bagi Anda yang menjual madu, pastinya juga menjual berbagai macam jenis herbal. Silahkan bereksperiment.

The screenshot shows the Google AdWords Keyword Planner interface. In the search bar, the term "madu kecantikan" is entered. The results table shows one main search term: "madu kecantikan" with 20 monthly searches, medium competition, and a suggested bid of IDR5,558. Below this, a secondary table lists related keywords: "perawatan wajah" (8,100 searches, high competition, IDR2,777 bid). A red circle highlights the search term "madu kecantikan" in the search bar.

Amati Keyword Yang Sekarang Melonjak dengan Google Trends

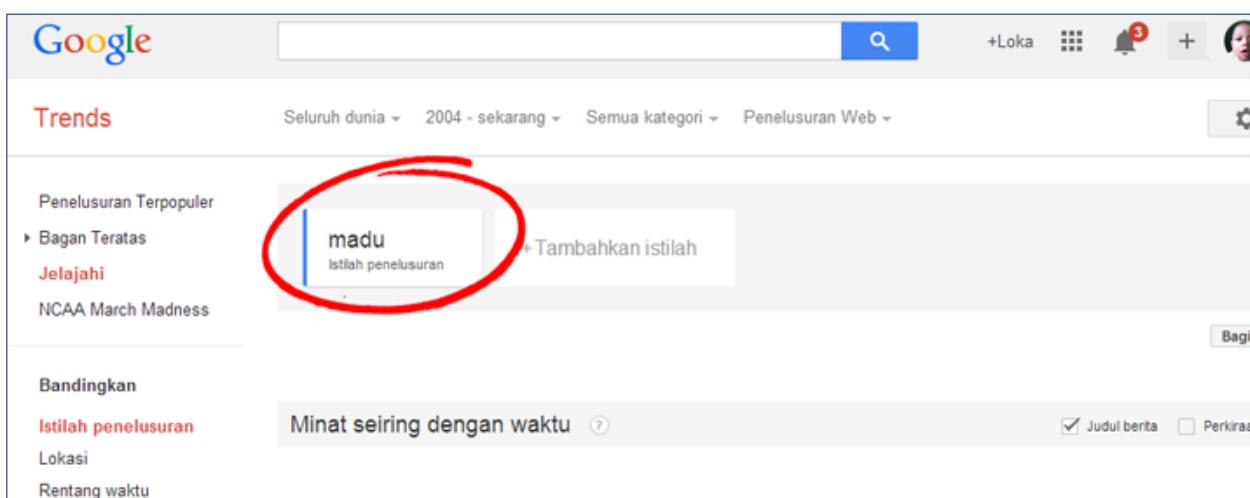
Jika keyword tool dalam fitur google adwords itu bisa memberikan hasil pencarian keyword dalam satu bulanan, berbeda dengan google trends yang membantu Anda meriset keyword yang kini sedang ramai dicari orang, juga mengelompokkan hasil keyword berdasarkan lonjakan dan regional (lokasi). Bagaimana caranya ? Kita mulai.

Silahkan buka browser Anda dan ketikan www.google.com/trends



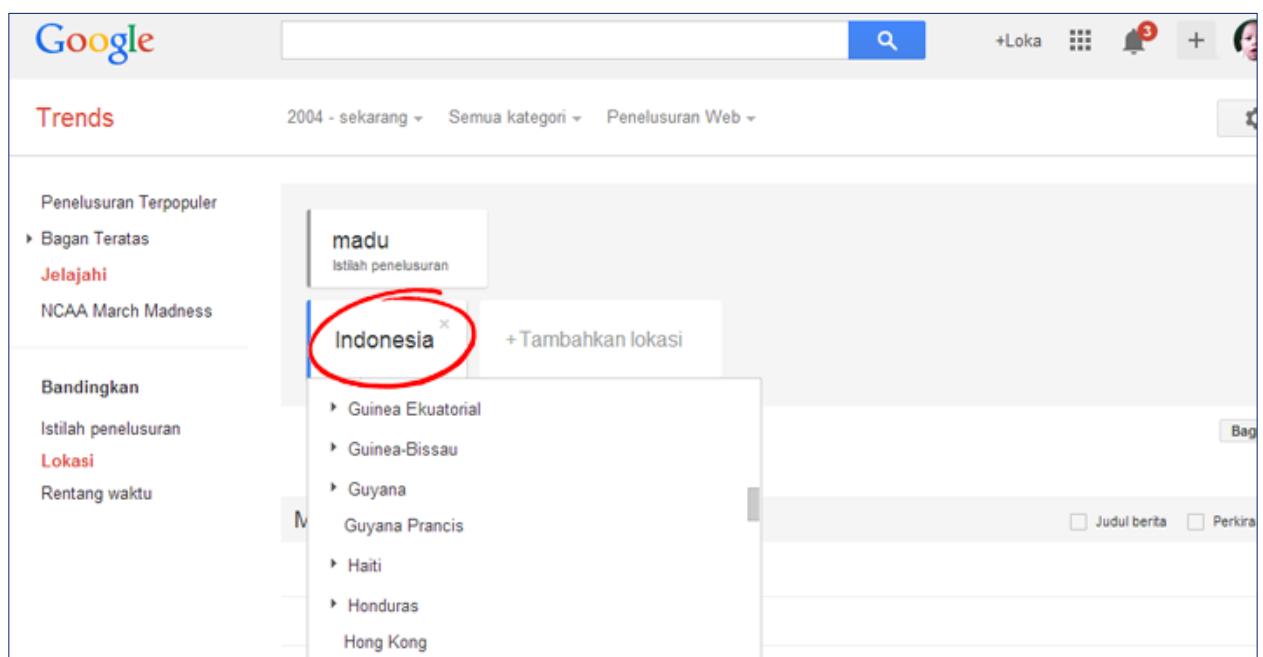
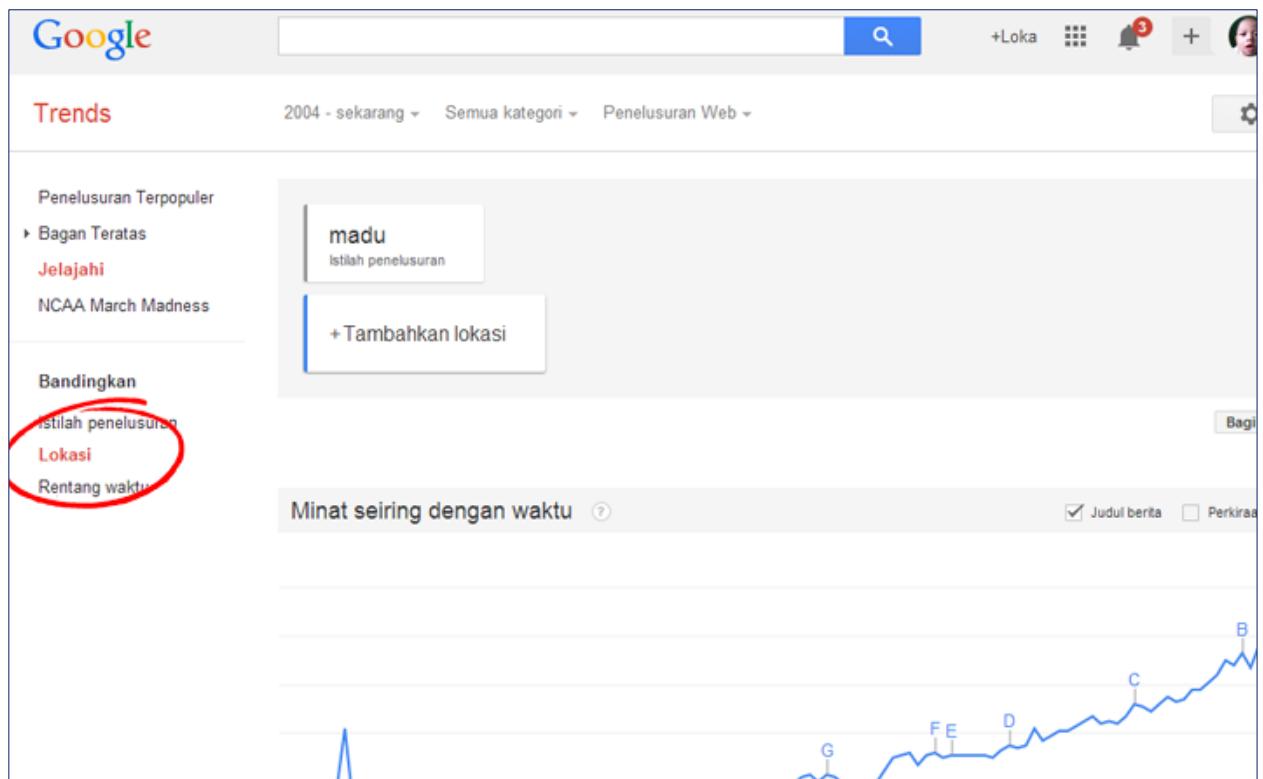
The screenshot shows the Google Trends homepage for Indonesia. At the top, there's a search bar and various navigation icons. The main banner features a dark background with a photo of Nelson Mandela and the question "Apa yang dicari dunia selama tahun 2013?". Below the banner is a blue button labeled "Luncurkan Zeitgeist". Underneath, there are two main sections: "Sedang Tren" and "Bagan 2013", both labeled "Indonesia". In the "Sedang Tren" section, there's a small thumbnail for "Panasonic Gobel Awards 2014". To the right, there's a "Tim Olah Raga Terpopuler" section with thumbnails for Arsenal and Chelsea.

Setelah itu silahkan masukkan kata kuncinya, misalkan madu ... maka hasilnya akan seperti ini

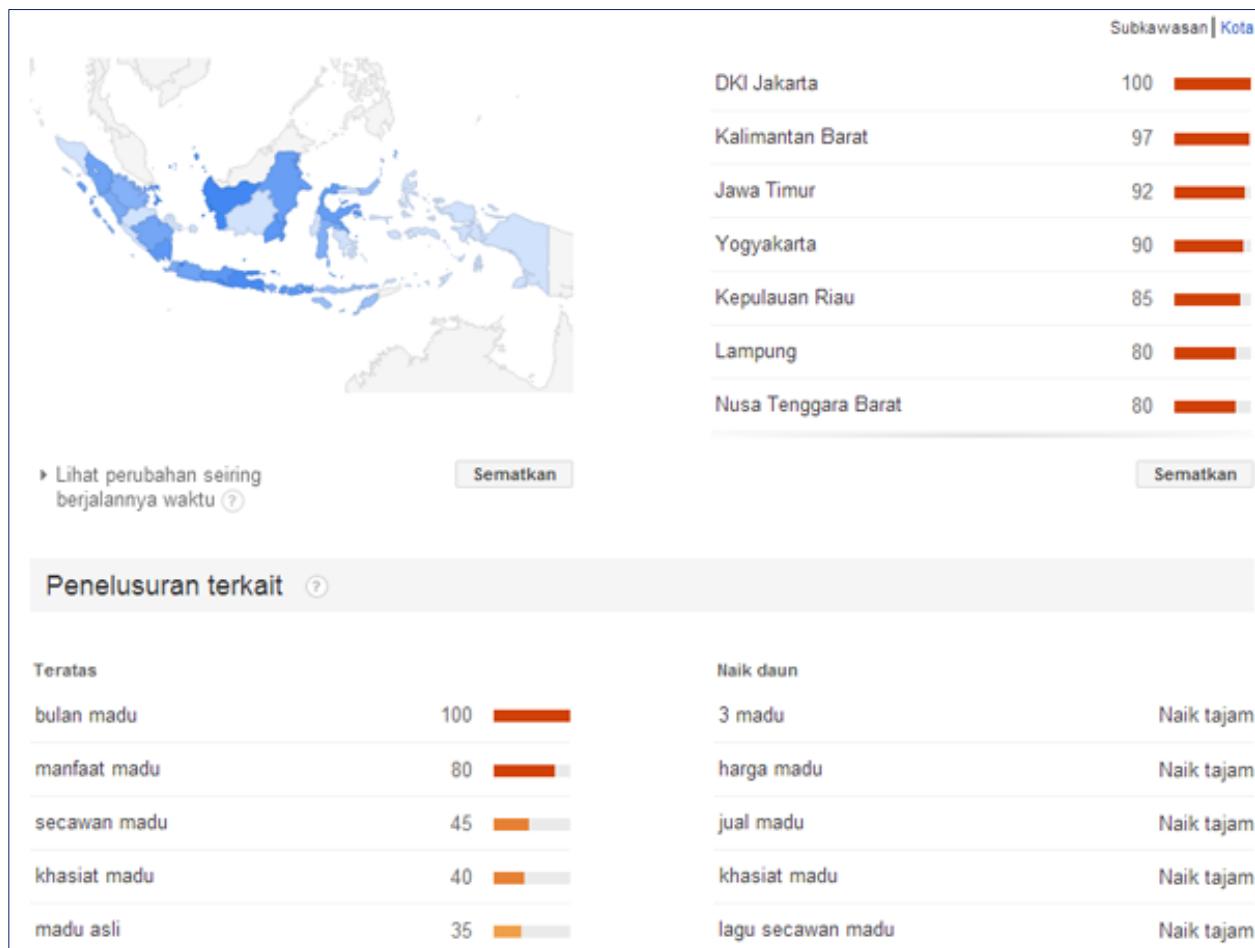


The screenshot shows the Google Trends search results for the keyword "madu". The search bar at the top has "madu" typed into it. A red circle highlights the word "madu". Below the search bar, there are several filter options: "Seluruh dunia", "2004 - sekarang", "Semua kategori", and "Penelusuran Web". The main results area shows a chart titled "Istilah penelusuran" with "madu" highlighted. There are also sections for "Bandingkan", "Istilah penelusuran", "Lokasi", and "Rentang waktu". At the bottom, there are checkboxes for "Judul berita" and "Perkiraan".

Lalu untuk mensortir agar tidak negara ditampilkan maka silahkan pilih lokasinya di Indonesia



Maka hasilnya nanti akan seperti ini, silahkan scroll ke bawah



Bisa terlihat dari keyword madu saja, didapatkan keyword teratas adalah manfaat madu, secawan madu, khasiat madu, madu asli, lalu yang sedang banyak dicari saat ini adalah 3 madu, harga madu, jual madu, khasiat madu. Dan di sini kita bisa mengetahui lebih jelas, ternyata penduduk DKI Jakarta paling banyak melakukan pencarian dengan kombinasi keyword madu.

Anda bisa mengulang eksperiment menggunakan google trends berdasarkan temuan hasil pencarian keyword-keyword tersebut. Hasil riset keyword ini bisa langsung diterapkan kepada website Anda, sehingga nantinya ketika orang mencari kombinasi keyword madu maka akan muncul website Anda nantinya, di halaman satu maupun disemua halaman.

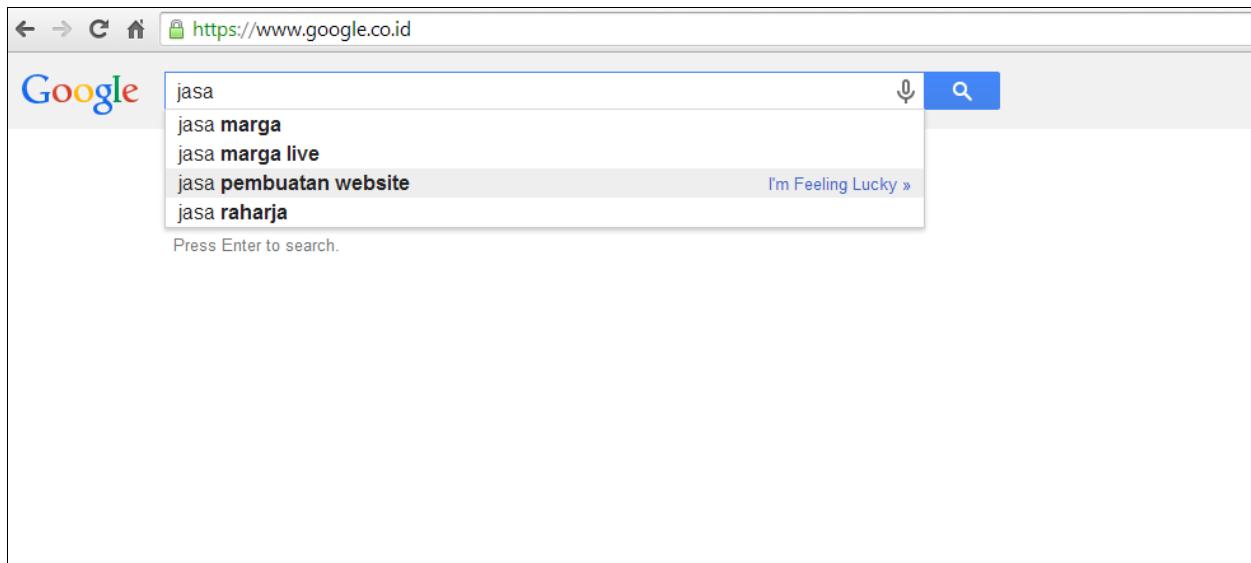
Yang terakhir adalah bagaimana menganalisa menggunakan **google suggest** ?

Mendapatkan Keyword Yang Di cari oleh User Menggunakan Google Suggest

Google suggest itu di sisipkan dalam fasilitas pencarian yang dimana, di dalam google suggest bukan berisi keyword-keyword yang sembarangan, melainkan telah banyak di cari orang, dan telah lebih dari 1000 kali pencarian.

Misalkan kita akan menggunakan sebuah keyword saja misalkan "jasa"

Buka google dan ketikkan jasa...



Maka yang terbanyak diketikkan oleh orang di kotak pencarian adalah kata **jasa marga , jasa marga live , jasa pembuatan website**. Luar biasa, jasa pembuatan website mengalahkan jasa raharja.

Nah dari sinilah keyword-keyword yang bisa Anda pakai untuk digunakan dalam langkah-langkah selanjutnya.

Bagaimana menerapkan dan memanfaatkan keyword-keyword tersebut, akan dijelaskan di bab selanjutnya.

Bab 4 :

BUKAN HANYA

SEKEDAR SEO ON PAGE

SEO On Page pada dasarnya merupakan sebuah cara yang bisa membuat halaman website menjadi lebih SEO Friendly. **SEO Friendly** adalah sebuah istilah dimana suatu halaman dapat diindex (direcord/direkam) dengan mudah oleh google, agar muncul dihalaman utama google, pastinya ketika halaman website tersebut sudah memenuhi kriteria Seo On Page. Namun sebetulnya SEO On Page itu bukan hanya sekedar membuat halaman website menjadi lebih SEO friendly. Karena bagaimanapun jika Anda hanya melakukan hal ini saya jamin, Anda akan terus-terusan seumur hidup untuk melakukan SEO Off Page-nya, yakni mencari backlink dan terus memarketingkan tanpa ada habisnya terkait website Anda. Lalu bagaimanakah yang dimaksud? Kita akan mempelajarinya di bab ini. :)

4.1 Syarat-syarat SEO On Page 100%

Banyak jalan untuk makan kurma :D, begitu halnya dengan banyak cara untuk melakukan SEO On Page yang maksimal. Namun sekali lagi ada faktor yang jauh lebih hebat ketimbang SEO On Page semata. Masih berhubungan On Page website Anda. Saya sedang membakar rasa penasaran Anda. :). Namun untuk kali ini saya baru akan menjelaskan SEO On Page yang betul-betul harus kita kerjakan agar halaman website dengan mudah di index oleh google.

Banyaknya platform yang digunakan dalam membuat website menjadikan semakin banyak pula cara dalam melakukan SEO On Page. Anggaplah platform yang kita gunakan adalah Wordpress, Blogspot, maka untuk melakukan SEO On Page yang paling baik sejauh pengalaman saya adalah menggunakan plugin **All In One SEO Pack**, plugin ini tidak hanya bisa dilakukan di wordpress namun juga Anda bisa melakukannya pada Blogspot. Untuk Anda yang menggunakan platform lain atau membuat website menggunakan bahasa pemrograman

mandiri php & mysql silahkan menyesuaikan. Sebelum mengaplikasikannya ke dalam wordpress / blogspot / maupun website dengan platform lain, perlu Anda ketahui satu demi satu **SEO On Page** yang harus dilakukan.

Hal-hal yang perlu diperhatikan untuk mengoptimalkan score SEO On Page agar menjadi 100% tidak lepas dari **15 point** berikut ini :

1. Judul Artikel (Title) harus mengandung keyword

Judul Artikel merupakan hal yang sangat vital dalam SEO, dan juga merupakan hal yang teramat vital dalam menarik pengunjung untuk datang lalu membacanya. Sehingga pembuatan judul artikel selain harus mengandung keyword yang ditargetkan, haruslah betul-betul mampu menarik emosi dari para pembacanya. Entah itu emosi yang langsung membuat penasaran, senang, gembira dan tertawa, sedih, maupun kesal dan marah. Usahakan di awal kata sudah mengandung keyword. Karena kita sebelumnya bereksperimen dengan keyword madu, lalu menghasilkan kata manfaat madu, khasiat madu dan lain-lain maka judul pun harus memicu rasa penasaran orang, misalkan "Manfaat Madu Mencegah Penyakit Akut Mematikan!" atau misalkan "Khasiat + Manfaat Madu Memperpanjang Usia". Atau yang lebih ekstrem lagi "Manfaat Madu Membuat Wajah Ganteng". Bagaimana mengaplikasikannya akan dijelaskan di bab ini.

2. Keyword muncul di awal kalimat paragraph pertama

Dalam hasil eksperimentnya terhadap algoritma googlebot, SEO Pressor akhirnya membuat sebuah kesimpulan bahwa keyword harus muncul pada awal kalimat paragraf pertama dari suatu artikel. Tidak harus benar-benar kata pertama di awal kalimat, namun diusahakan keyword di letakkan pada awal kalimat di paragraf pertama dari sebuah artikel. Bagaimana mengaplikasikannya akan dijelaskan di bab ini.

3. 10 kata pertama mengandung keyword.

Kalau memang keyword itu tidak bisa diletakkan di kata pertama, maka di usahakan keyword muncul di sepuluh kata pertama. Mengapa seperti itu? karena pada faktanya ketika Anda mencari sesuatu di google dan mengetikan suatu keyword maka google akan menampilkan hasil pencarinya berikut dengan kalimat pertama mengandung keyword yang dicari. Sehingga

semakin didepan keyword yang diletakkan maka semakin memperkuat kedudukan halaman Anda untuk ditampilkan di halaman pertama google untuk keyword tersebut. Bagaimana mengaplikasikannya akan dijelaskan di bab ini.

4. Beri style bold (B), underline (U) dan italic (I).

Keyword yang muncul di awal kalimat tadi dianjurkan untuk diberikan style bold (B), underline (U) maupun italic (I). Saran ini dianjurkan oleh Mac Famous, Mac famous adalah blogger yang sudah sering menang kontes SEO dalam negeri. Dan pernah juga menang di kontes SEO skala internasional. Bagaimana mengaplikasikannya akan dijelaskan di bab ini.

5. Keyword dengan style bold (B), underline (U) dan italic (I) muncul lebih dari sekali.

Dalam keseluruhan artikel diusahakan keyword dengan style bold (B), underline (U) dan italic (I) muncul lebih dari sekali. Untuk memenuhi kriteria tersebut dan agar tidak merusak pemandangan pembaca, bagusnya ambil 2x saja setiap satu postingan. Bagaimana mengaplikasikannya akan dijelaskan di bab ini.

6. Heading tag H1,H2 dan H3 mengandung keyword.

Disetiap artikel diusahakan di dalamnya terdapat heading artikel H1, H2 dan H3, biasanya heading tag H1 itu sudah pasti tentu diberikan kepada Judul Artikel, namun h2 dan h3 digunakan pada sub sub judul pada artikel tersebut. Pastinya trik ini digunakan untuk artikel yang lumayan panjang pembahasannya. Silahkan mengakali untuk artikel yang pendek. Bagaimana mengaplikasikannya akan dijelaskan di bab ini.

7. Capai keyword density dalam satu postingan 3 – 5 keyword

Keyword yang paling baik, adalah keyword yang terdapat dalam sebuah artikel. Suatu kata bisa disebut sebagai keyword ketika kata tersebut diulang lebih dari 1 kali pada artikel tersebut. Paling tidak Anda perlu mengulang keyword yang ditargetkan itu minimal 3, dan maksimal adalah 5 untuk setiap kali artikel dibuat. Dan untuk ngecek keyword density silahkan menuju keyworddensity.com. Atau anda bisa menggunakan SEO Quake untuk plugin browser Anda , yakni Chrome maupun Firefox. Perihal bagaimana mengaplikasikannya akan dijelaskan di bab ini.

8. Jumlah kata usahakan minimal 500 kata.

Untuk search engine google, 500 kata merupakan hal yang cukup dianggap penting bagi google untuk melirik postingan Anda. 500 kata ini tentunya juga bukan kata-kata yang diaduk sembarangan, tapi juga bermanfaat untuk user yang membacanya. Jika setiap postingan Anda mampu membuat minimal 500 kata, maka bukan hanya google yang dengan mudah datang terus untuk mengindex website Anda, namun orang-orang pun akan menganggap artikel Anda bermanfaat sekaligus solutif sehingga jangan heran jika orang-orang terus berdatangan untuk betah berlama-lama membaca artikel yang Anda buat.

9. Link ke trusted site.

Usahakan salah satu kata keyword yang ingin Anda capai mengandung outbond link ke situs terpercaya, tentunya dengan bahasan yang sama. Contohnya bisa Wikipedia. Mengapa harus bahasan sama? Karena google mengeluarkan algoritma terbaru yang bila Anda tidak melink ke situs yang bahasannya sama maka situs Anda kemungkinan akan mendapatkan blacklist, atau prediket di mata google menjadi turun. Contohnya misalkan seperti ini, saya membuat artikel madu, kemudian orang datang untuk mencari informasi mengenai madu, namun dalam artikel tersebut melink ke halaman yang berisi informasi mengenai senapan angin, yang jelas pembahasan jauh berbeda. Apa yang dilakukan oleh pengunjung tersebut? Akan kabur bukan? Karena tidak nyambung pembahasannya. Perihal bagaimana mengaplikasikannya kita akan membahasnya di bab ini.

10. Buat internal link.

Berikan internall link ke postingan anda yang lain, yang bahasannya itu mirip-mirip, atau kalau postingan tidak mengandung bahasan yang sama dengan keyword silahkan link ke postingan itu sendiri. Ini dimaksudkan agar google itu terus menerus berkeliling diwebsite Anda, dan mengindex halaman kalau-kalau ada halaman yang baru.

11. Keyword muncul di kalimat terakhir.

Peletakkan keyword tidak hanya di awal paragraf dan ditengah-tengah artikel, namun juga biasanya keyword yang diberi style bold (B), underline (U) dan italic (I) itu diletakkan di paragraf akhir, di akhir kalimat. Begitulah kriteria untuk algoritma google saat ini.

12. Gambar mengandung ALT.

Artikel yang baik itu memiliki gambar yang relevan berkaitan dengan artikel tersebut, hal ini juga dilakukan untuk meningkatkan daya tarik pembaca, dan pembaca tidak melulu diperlukan teks semata, namun gambar mata bisa sedikit beristirahat, di google gambar juga sangat diperhitungkan, terutama pada ALT yang mengandung keyword diletakkan pada atribut gambar. Bagaimana menerapkannya akan dijelaskan di bab ini.

13. Meta description mengandung keyword.

Usahakan keyword berada di awal kata meta description. Selain judul artikel, meta description pun harus memancing hasrat orang yang mencari itu untuk mengklik. Bagaimana cara mengaplikasikannya akan dijelaskan dibab ini.

14. Meta tag mengandung keyword.

Meta tag harus mengandung keyword. Usahakan keyword yang di targetkan berada di awal kata meta tag. Bagaimana cara mengaplikasikannya akan dijelaskan dibab ini.

15. URL mengandung keyword.

Biasanya apabila judul sudah mengandung keyword maka secara otomatis url akan sama dengan judulnya. Ini seperti fitur permalink pada wordpress. Bagaimana cara mengaplikasikannya akan dijelaskan di bab ini.

4.2 Bagaimana melakukan SEO On Page ?

Seperti yang sudah saya jelaskan sebelumnya, teknis melakukan SEO On Page itu dibagi berdasarkan platform yang digunakan. Jika menggunakan Wordpress, Blogspot, atau membuat website sendiri menggunakan PHP & MySQL, atau menggunakan CMS yang lainnya itu punya cara-cara yang berbeda, jika Wordpress, Anda cukup saja menggunakan All In one SEO Page. Plugin yang bisa digunakan secara gratis. Jika Anda menggunakan blogspot silahkan ikuti langkah seperti ini :

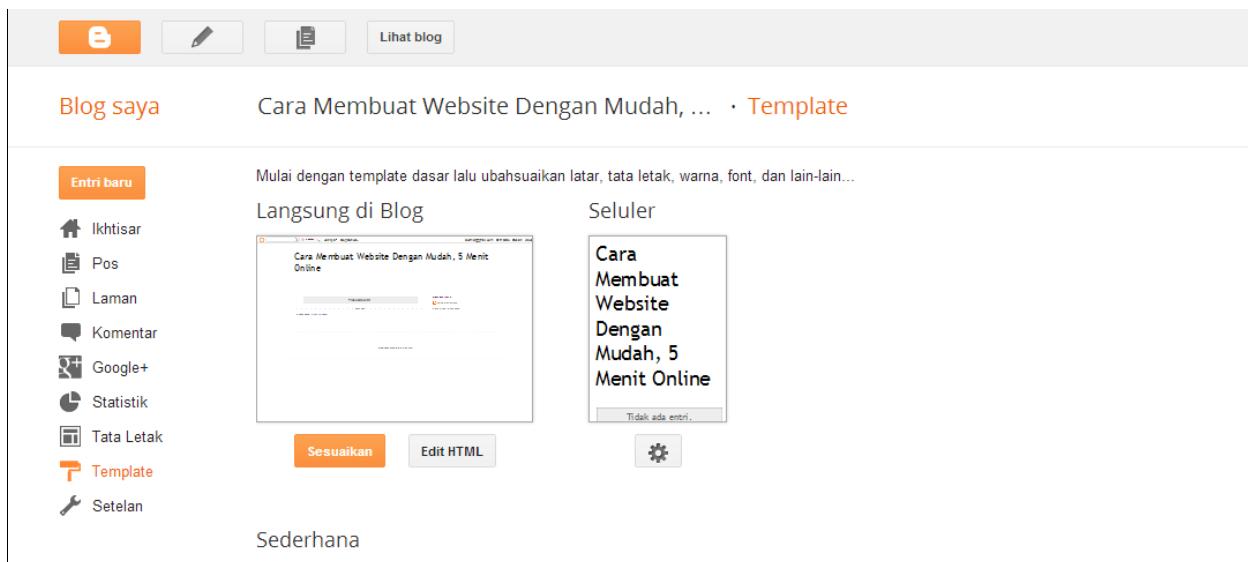
Langkah 1, Masuk ke dalam admin blogspot Anda. Dan masuk ke bagian setelan dasar.

The screenshot shows the 'Basic' settings page in the Blogger dashboard. On the left, there's a sidebar with icons for creating new posts, editing existing ones, and viewing the blog. The main area has tabs for 'Blog saya' (My Blog) and 'Dasar' (Basic). Under 'Dasar', there are sections for 'Judul' (Title), 'Deskripsi' (Description), and 'Privasi' (Privacy). The 'Deskripsi' section contains a text input field with placeholder text and a character limit of 500. Other sections include 'Penerbitan' (Publication), 'Izin' (Permissions), and 'Template'. A sidebar on the right lists various blog settings like 'Ikhtisar' (Summary), 'Pos' (Posts), 'Laman' (Pages), etc.

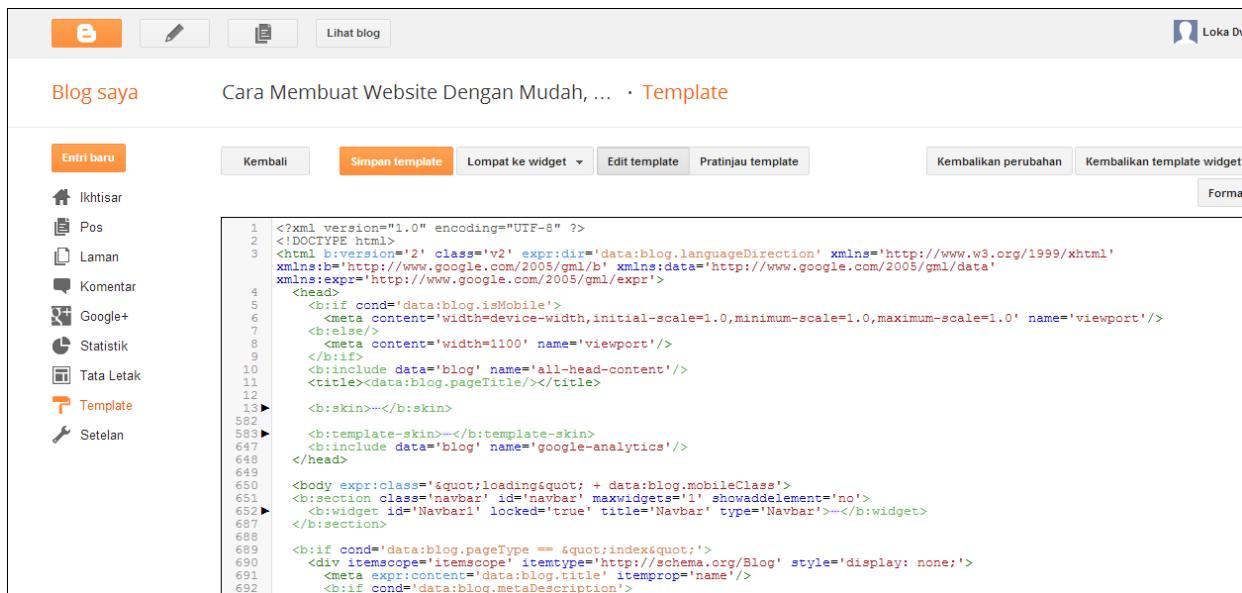
Langkah 2, isikan deskripsi webiste Anda sesuai dengan keyword yang Anda targetkan, dan tentunya ada sedikit penjelasan mengenai blog Anda,

This screenshot shows the same 'Basic' settings page as above, but with the 'Deskripsi' (Description) field highlighted in yellow. This indicates that the user is currently interacting with or explaining this specific field. The rest of the interface remains the same, showing other basic settings like title, privacy, and publication details.

Langkah 4, Untuk membuat dynamic title, yang berfungsi membuat title berbeda-beda untuk setiap artikel, maka silahkan masuk ke bagian template lalu pilih **edit html**



Langkah 5, setelah melakukan langkah 5 maka anda akan ditunjukkan halaman pengeditan html. Seperti ini ...



Dan hapus yang bentunya itu seperti ini

```
<title><data:blog.pageTitle/></title>
```

Menjadi seperti ini :

```
<title>
<b:if cond='data:blog.pageType == "index">
<title><data:blog.pageTitle/></title>
<b:else/>
<title><data:blog.pageName/></title>
```

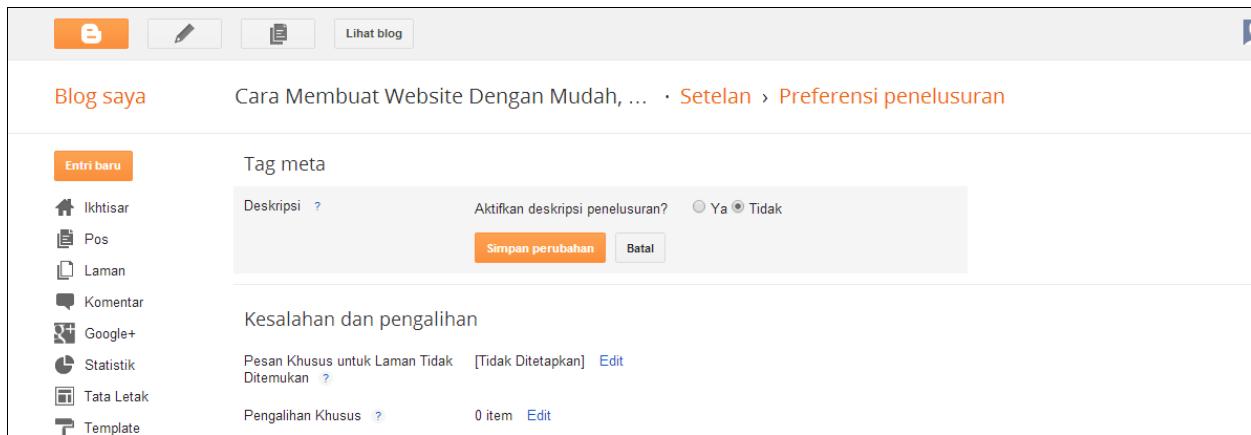
Dan langkah berikutnya adalah digunakan untuk mengaktifkan tag meta description, dan meta keyword di setiap halaman.

Langkah 1, masuk kebagian setelah, dan masuk ke sub nya yakni preferensi penelusuran, kita lihat di sini tag meta deskripsi di non aktifkan, maka kita akan coba mengaktifkannya.

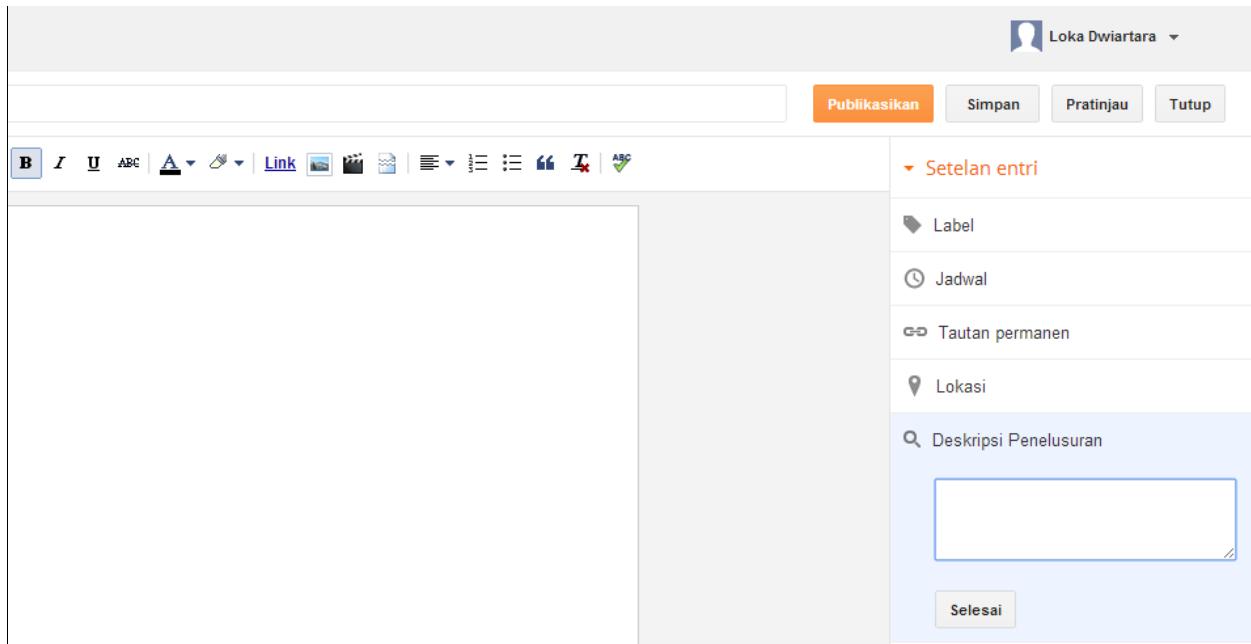
The screenshot shows the Blogger dashboard with the following details:

- Top Bar:** Includes icons for Home, Edit, and Preview, followed by "Lihat blog".
- Left Sidebar:** Shows navigation links: "Blog saya" (highlighted), "Entri baru" (highlighted), "Ikhtisar", "Pos", "Laman", "Komentar", "Google+", "Statistik", "Tata Letak", "Template", "Setelan" (highlighted), "Dasar", "Pos dan komentar", "Seluler dan email", "Bahasa dan pemformatan", and "Preferensi penelusuran".
- Content Area:**
 - Tag meta:** Shows "Deskripsi" with a link "[Dinonaktifkan]" and an "Edit" button.
 - Kesalahan dan pengalihan:** Shows "Pesan Khusus untuk Laman Tidak Ditemukan" with a link "[Tidak Ditetapkan]" and an "Edit" button.
 - Perayap dan pengindeksan:** Shows a warning message: "Peringatan! Gunakan dengan hati-hati. Penggunaan yang tidak tepat dari fitur tersebut dapat mengakibatkan blog Anda diabaikan oleh mesin telusur." Below it are "robots.txt khusus" and "Tag tajuk robot khusus", both with "[Dinonaktifkan]" links and "Edit" buttons.

Silahkan klik edit di bagian Tag Meta Deskripsi, maka akan ada tampilan seperti ini



Aktifkan deskripsi penelusuran, Anda pilih ya, dan klik simpan perubahan. Lalu jika textarea untuk deskripsi website, silahkan isikan sesuai dengan deskripsi website Anda di tambahkan dengan keyword-keyword yang sudah Anda targetkan. Nah jika semuanya sudah di setting, apabila Anda membuat artikel baru di blogspot maka tampilannya nanti akan ada tambahan seperti di sini



4.3 SEO On Page Selanjutnya

Setelah melakukan SEO On Page yang inti, perlu juga dilakukan SEO On Page pendukung lainnya yang tidak kalah pentingnya. Mengapa disebut pendukung? Karena memang hal ini perlu dilakukan untuk mendukung SEO On Page yang utama. Seperti apa saja sih yang diperlukan untuk mendukung SEO On Page yang utama?

1 Breadcrumb Penting Untuk Navigasi Halaman

2 Related Article, Lompat Ke Artikel Yang Sedang User Minati

3 Social Share Bar

4 Widget Blog Archive, Popular Posts

5 Sitemap

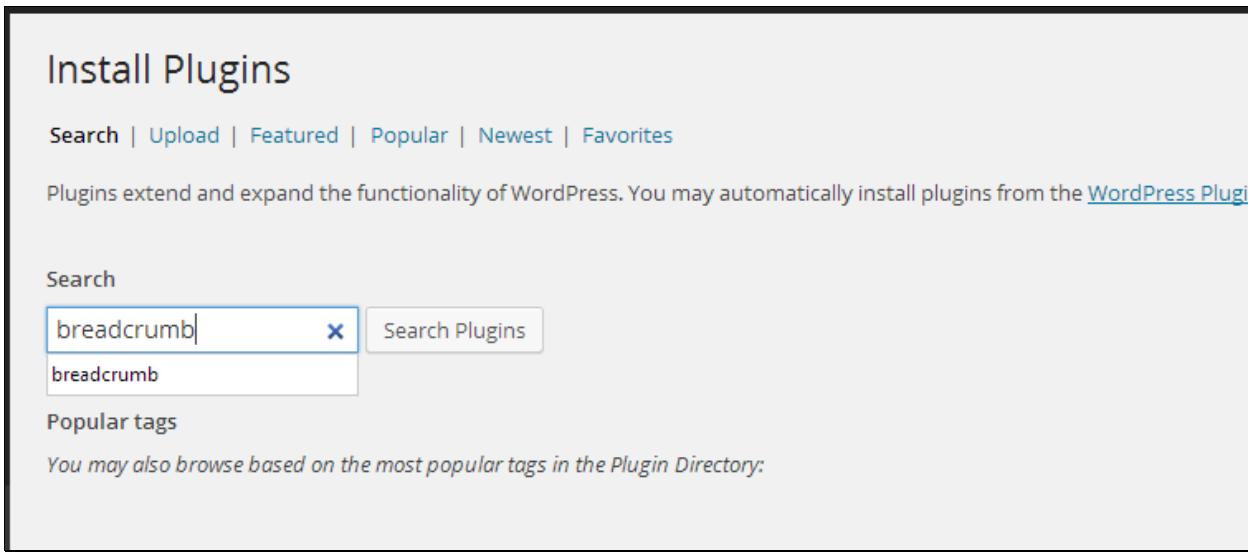
6 Daftarkan Ke Google Webmaster dan Google Analytic

7 Blog bebas dari iframe,

8 Jangan meletakkan script pada hosting luar

9 Diusahakan halaman website tidak mengandung flash elemen

Untuk Anda yang menggunakan wordpress sangat mudah sekali, dari poin 1 – 6 silahkan masuk ke dalam dashboard wordpress admin, kemudian masuk ke bagian plugin, dan silahkan Add New, dan Anda akan masuk ke dalam halaman Install Plugin



4.4 Tahapan Setelah SEO On Page?

Setelah melakukan SEO On Page ada beberapa hal yang harus Anda lakukan. Ini lebih kepada pengecekan dan analisa, sejauh mana SEO yang telah Anda lakukan dinilai baik oleh Search Engine, dalam hal ini google. Biasanya pengecekan atau analisa setelah melakukan SEO itu terkait komponen-komponen / elemen HTML yang harusnya Ada, yang harusnya tidak Ada, atau penambahan maupun perubahan atribut, pun bisa jadi penghilangan atribut. Sebagai contohnya, dalam SEO sangat diharapkan sekali setiap Image memiliki ALT atributnya, oleh karena itu sang praktisi harus menambahkan atribut ALT nya dengan menyisipkan keyword seo yang ditargetkan, ini untuk menunjang seo friendly tentunya.

Ada beberapa tools yang biasa digunakan untuk melakukan pengecekan SEO, analisa hingga ke akar SEO itu sendiri, kemudian menghasilkan suatu presentase yang dimana terdapat 3 (tiga) kemungkinan, Anda diminta mengoptimalkan yang sudah ada, mengurangi yang sudah ada, atau Anda tidak perlu melakukan apa-apa karena semua yang telah Anda lakukan sudah benar dimata tools ini, cukup duduk diam tersenyum, 3 cm ke kanan, 3 cm ke kiri. Sehingga analisa dan pengecekan itu perlu dilakukan dengan menggunakan tools yang tidak hanya satu. Pastinya lebih dari satu.

Ada pun beberapa tools yang saya anjurkan Antara lain adalah SEO Quake, 2, 3. Mengapa

menggunakan tiga tools? Karena masing-masing memiliki ciri sendiri dalam penyajian hasil analisa dan pengecekan. Namun secara persyaratan semuanya harus sesuai SEO On Page 100%, dalam hal ini masing-masing tools berperan sama. Bagaimana caranya melakukan pengecekan suatu halaman SEO itu sudah sesuai dengan persyaratan SEO On Page atau belum ?

Teknis

4.5 Setelah SEO On Page

Sebelum membahas lebih lanjut mengenai tahapan setelah SEO On Page, ada hal yang sangat luar biasa ketimbang mengurus SEO-nya, kedepannya Anda harus bisa melepaskan diri dari SEO? Loh mengapa? Karena akan banyak master-master SEO selanjutnya yang lebih rajin bereksperimen sehingga ahli dalam memanfaatkan celah-celah dari para praktisi SEO sebelumnya. Sehingga tugas Anda akan lebih berat kedepannya. Ditambah google itu selalu memperbarui algoritmanya agar kegiatan SEO itu semakin diminimalisir, upaya ini ditempuh agar semuanya itu berlangsung natural. Website memiliki peringkat bagus ketika website tersebut memiliki artikel berbobot, dan bermanfaat bagi banyak orang.

Dan lagi ketika seorang berfikir jauh kedepan dan out of the box, menjadikan website Anda tidak terkurung hanya pada kotak pencarian saja, tetapi lebih kepada loyalitas pengunjung Anda. Tinggal bagaimana membuat pengunjung website Anda berubah menjadi seorang marketer. Bagaimana melakukannya? Saya akan coba sedikit menyinggung perihal "mengubah pengunjung menjadi member / user, dan mengkonversinya menjadi seorang marketer".

Sosial Media membuat jalur informasi menjadi jauh lebih terbuka ketimbang periode sebelumnya, meskipun sebelum era sosmed, para blogger pun berlomba-lomba untuk memberikan semua yang mereka punya, sharing akan informasi, di mana di dunia maya inilah base camp dari semua hal yang berbau gratis, mulai dari informasi gratis, sampai info makan gratis. Namun sosmed belum bisa mengelompokkan orang berdasarkan ketertarikan mereka. Yang kita lihat di sosmed seperti facebook, semua orang campur aduk, mulai dari wanita yang suka mengoleksi boneka, hingga pria menggemari olah raga bola. Tidak spesifik.

Misalkan ketika Anda mengepost sesuatu yang istimewa menurut Anda, karena bidang yang Anda tekuni, belum tentu teman-teman Anda itu menganggap hal tersebut istimewa, mungkin Anda akan dikatakan aneh, dan nggak bermutu. Mungkin saja.

Nah berbekal dari masalah itulah perlu ada semacam sebuah wadah yang bisa mengumpulkan mereka dalam satu wadah, yang mana dari wadah inilah mereka bisa mencerahkan semua yang mereka suka atau tidak suka terkait dengan minatnya. Lebih dihargai karena hasil karyanya, bukan karena popularitasnya yang 'ALAY'. Sehingga ketika ada wadah semacam ini sangat mungkin sekali semua user yang telah bergabung memaksa teman-teman yang juga satu minat untuk ikut bergabung. Kurang lebih seperti itu. Untuk pembahasan yang lebih merinci, saya akan bahas di media tersendiri. Mohon maaf.

Lalu apa langkah selanjutnya setelah SEO On Page? Langkah selanjutnya ialah, koar-koar kemana-mana di dunia maya tentunya, mencari relasi, mencari backlink, sampai akhirnya berbondong-bondong mendatangkan pengunjung. Semua akan di bahas secara terperinci pada bab selanjutnya, SEO Off Page.

Bab 5 :

BUKAN SEO OFF PAGE YANG BIASA

Baiklah di bab ini akan dijelaskan secara rinci bagaimana melakukan SEO OFF PAGE? Sebelum lebih jauh masuk ke dalam materi, mungkin Anda yang masih baru dalam dunia SEO bertanya-tanya perihal, apa itu SEO Off Page. Dan bagaimana melakukan SEO OFF PAGE? Dan apa pula maksud penulis menjelaskan Bab Bukan SEO OFF Page Yang Biasa? Silahkan lanjut dilihat dan dibandingkan saja, lalu temukan 5 perbedaannya.

SEO Off Page adalah kegiatan yang paling penting dari SEO itu sendiri, jika SEO On Page mengurus lebih ke dalam rumah tangga website, mulai dari template yang seo friendly, halaman dengan konten berkualitas (sesuai dengan kaidah seo friendly, sudah di bahas di bab sebelumnya), maka SEO Off page itu mengurus semua yang berhubungan dengan diluar, seperti mencari backlink, promosi gencar-gencaran ke penyedia iklan, marketing ke website manapun, dan semua yang berhubungan dengan optimasi ke luar, hingga menghasilkan kedudukan yang baik di mata google. Salah satunya adalah dengan promosi yang gencar dan tentunya juga menyebarkan backlink sebanyak-banyaknya.

Backlink itu seperti rujukan. Misalkan jika Anda punya toko, maka ketika Anda meletakkan brosur Anda di teman-teman Anda yang memiliki toko, maka secara otomatis akan banyak orang yang mengetahui keberadaan toko Anda. Namun dalam search engine yang bekerja adalah googlebot, sudah dijelaskan di bab 2. Dan akhirnya menjadi rujukan untuk datang dan beli ke toko Anda. Nah bagaimana agar Anda memiliki kedudukan yang tinggi dimata google? Hal yang perlu dilakukan selain optimasi On Page adalah optimasi SEO OffPage. Bagaimana caranya? Itu yang akan kita pelajari di bab ini.

Namun SEO Off Page bukan hanya sekedar meningkatkan PAGERANK semata, tapi juga

bagaimana caranya agar produk atau jasa Anda itu dilihat oleh lebih banyak orang, tidak hanya dalam ruang lingkup google semata, tapi juga menggunakan berbagai cara, di berbagai tempat (situs/website) sehingga brand produk atau jasa Anda itu familiar di mata para visitor/netter.

Namun bagaimana sih caranya? Ada beberapa yang penulis anjurkan dalam bermarketing online, seo OFF Page. **Yakni :**

1. Optimasi Akun
2. Promosi Optimal Walking Dummy via Google Dork
3. Promosi Optimal di Blog Dummy
4. Promosi Optimal di Website Direktori dan Artikel Direktori
5. Promosi Optimal di Sosial Media
6. Promosi Optimal Untuk Layanan Video
7. Promosi Optimal via Iklan Baris

Kita akan bahas satu demi satu mengenai promosi optimal menggunakan 8 poin di atas.

1. Optimasi Akun

Optimasi akun di sini sebetulnya lebih kepada bagaimana jika orang itu menjadi yakin ketika Anda memberikan sebuah penawaran, penjualan. Misalkan, saya bernama loka dwiartara, kemungkinan tidak akan dipercaya oleh orang karena ketika saya mengirimkan email penawaran kepada Bapak Fikrul mengatas namakan nama saya pribadi pasti Pak Fikrul akan bingung, siapa sih itu loka dwiartara. Namun ketika menggunakan nama yang segmented yang sesuai dengan permasalah Pak Fikrul yang sedang mencari mobil baru murah sekali merk Xenia, maka saya secara otomatis harus menggunakan nama akun yang juga segmented misalkan, jualxeniamurah@gmail.com, nah Pak Fikrul pun akan tertarik. Betul begitu? Pastinya Anda bertanya-tanya bagaimana cara untuk mendapatkan data orang-orang yang sedang mencari tahu akan sesuatu? Akan dijelaskan di bawah ini... :)

2. Promosi Optimal Walking Dummy via Google Dork

Apa itu walking dummy? Apa itu Google dork? Mungkin Anda masih bertanya-tanya. Baiklah saya akan jelaskan sekelumit sebelum kita membahas secara dalam bagaimana memanfaatkan dork. Google Dork merupakan sebuah fasilitas dari google yang disediakan untuk mencari sesuatu yang lebih spesifik dari database google. Misalkan Anda akan mencari data berupa pdf, maka google menyediakan fasilitas filetype:pdf kemudian di tambahkan dengan nama atau judul dari dokumen yang akan Anda cari. Misalkan seperti ini.

Silahkan masuk ke google dan ketikkan

filetype:xls daftar ukm bogor

filetype:xls di tulis tanpa spasi. Maka hasilnya akan muncul file-file excel yang isinya mengandung kata-kata "info daftar ukm" bogor.

[\[XLS\] Daftar keg yg belum LPJ-Januari.xls - Yimg](#)
xa.yimg.com/.../Daftar%20keg%20yg%20belum%20... ▾ Translate this page
1, DAFTAR UKM/HMD YANG BELUM MENYERAHKAN LAPORAN PERTANGGUNG
JAWABAN 2011. 2, 3, No, Nama UKM/HMD, Jenis Kegiatan, Tanggal ...

LPSE Kementrian Koperasi UKM
[lpse.depkop.go.id/eproc/assets/.../Form_Penyedia.xls](#) ▾ Translate this page
Permohonan Pembuatan User ID Panitia Pengadaan Barang dan Jasa · Permohonan
Pembuatan User ID Admin RUP · User Manual RUP 2014. Daftar Hitam ...

[\[XLS\] Calon UKM Lomba Foto 2012](#)
dgi-indonesia.com/.../Calon-UKM-Lomba-Foto-2012.... ▾ Translate this page
1, DATA UKM YANG DIFASILITASI PAMERAN TEMATIK HANDYCRAFT. 2, TANGGAL
: 22-24 OKTOBER 2010. 3, DINAS KOPERASI DAN UMKM PROVINSI ...

[\[XLS\] 2009-2010 - Universitas Muhammadiyah Malang](#)
kemahasiswaan.umm.ac.id/.../Prestasi_Mhs_09-10.xls ▾ Translate this page
1, DAFTAR PRESTASI MAHASISWA UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MALANG ...
K.I.P / UKM PSM, Paduan Suara Mahasiswa Tingkat Nasional Tahun 2009 ...

Disini saya mendapatkan file xls yang berisi database UKM berisi 400 UKM dari berbagai jenis bidang UKM, beserta nomor kontak dan handphonanya, pada file berjudul **Calon UKM Lomba Foto 2012**. Bagaimana? Menarik bukan? Dari sini saja Anda sudah bisa dapat database para calon pembeli Anda.

Apa Anda sudah menyadari hal ini? Baiklah kita akan semakin masuk ke dalam google dork. Beberapa fasilitas dari google dork yang biasanya digunakan untuk proses optimasi SEO OFFPAGE walking dummy (kegiatan jalan-jalan ke website-website lain untuk melakukan promosi dan mencari backlink), adalah :

- intitle
- inurl
- site
- filetype

Sebelum saya bahas satu demi satu, saya akan bertanya kepada Anda terlebih dahulu. Apa yang Anda jual? Apa manfaat untuk orang yang memakainya? Saya akan mengambil beberapa contoh, yang akan dijadikan contoh kasus pada praktik menggunakan google dork. Jika Anda menjual boneka silahkan cari orang tua yang ingin membelikan anaknya sebuah boneka, atau mencari anak-anak perempuan gadis, maupun dewasa, yang menyukai boneka. Tapi jika Anda

menjual herbal untuk kesehatan, maka Anda tidak langsung menjual herbal melainkan mencari dulu apa manfaat dari herbal tersebut untuk orang yang menggunakan.

Dari sinilah Anda harus mengetahui orang-orang yang pastinya memiliki penyakit, memiliki masalah, lalu Anda datang memberikan solusi. Karena memang, menjual sesuatu itu lebih laris kepada orang-orang yang membutuhkannya karena memang pada dasarnya orang yang membutuhkannya itu memiliki masalah dan ingin dicari solusi, ketimbang menjual secara random, secara acak.

Dalam menjual di internet marketing Anda harus mencari orang-orang yang memiliki masalah akan sesuatu, dan Anda beserta produk Anda adalah sesuatu yang tepat menjadi solusi untuk mereka. Balik lagi, jika Anda menjual herbal, apa yang bisa di ambil manfaatnya, misalkan Anda menjual herbal daun sirsak, maka pangsa pasar yang tepat adalah orang-orang yang memiliki masalah dengan kandungan, seperti keguguran, myom, kemudian orang yang terkena kanker dan tumor, asam urat, dan lain-lain.

Jelas? Oke anggap saja Anda sudah mengetahui apa manfaat dari produk Anda bagi orang yang membelinya, saya akan mengambil contoh kasus tadi adalah herbal daun sirsak. Manfaatnya adalah obat tumor, kanker, asam urat, myom.

Kita akan menggunakan fasilitas dari google yakni "**intitle**".

Dan kita akan mencari pasar yang segmented dengan herbal daun sirsak, orang-orang yang berpenyakit, misalkan sakit tumor. Masuk ke google dan ketikkan.

intitle:sakit tumor

apa yang muncul? Di dalam chrome browser saya terlihat seperti ini ...

intitle:sakit tumor

Web Images Videos News More ▾ Search tools

About 123,000 results (0.15 seconds)

Sakit kepala pertanda Tumor/Kanker otak?Mitos/Fakta?
id-id.facebook.com/.../sakit.../sakit...tumorkanker.../47... ▾ Translate this page
Mitos bahwa sakit kepala merupakan pertanda kanker otak atau **tumor** otak tidaklah benar. Nyatanya 99% sakit kepala tidaklah disebabkan oleh Kanker otak.

Rumah Sakit Tumor Modern Guangzhou, China
www.asiancancer.com/indonesian/ ▾ Translate this page
modern hospital Guangzhou Rumah Sakit Modern Cancer Guangzhou memiliki ... Ahli **Tumor** China Secara Gratis Memberikan Rekomendasi Pengobatan ...

Rumah Sakit Tumor Modern Guangzhou - Wikipedia ...
id.wikipedia.org/.../Rumah_Sakit_Tumor_Modern_G... ▾ Translate this page
Rumah Sakit Tumor Modern Guangzhou terletak di kota Guangzhou Provinsi

Ada alamat facebook di paling atas, yang pastinya jika sudah nongkrong di halaman pertama google, dan orang-orang akan mengkliknya, karena biasanya orang itu secara otomatis login facebook, maka kemungkinan besar, halaman yang muncul tadi di kunjungi dan dikomentari oleh banyak orang, orang yang bermasalah, yang ingin mencari solusi akan masalahnya yakni, **sakit tumor**.

Kita klik saja, link facebook yang paling atas tersebut hasilnya adalah seperti ini ... Dan ternyata memang betul, banyak orang ikut nimbrung mencari jawaban atas suatu permasalahan yang dialami, di sini Anda bisa langsung eksekusi, marketing secara personal, marketing kepada pasar yang segmented berisi orang-orang prospektif untuk membeli produk Anda. Bagaimana asik bukan?

memang dokter sudah memastikan bahwa tidak ada tumor otak maka anda perlu berlega hati dan jangan terus memikirkan bahwa anda menderita tumor otak.

Like · Comment · Share

748 people like this.

168 shares

[View previous comments](#)

197 of 642



MenCcobba Unttuckk Settiiaa Dok, kepala saya suka pusing dan saya suka pengen muntah jika sudah makan. Udah 5 hari sya sperti itu.. Tolong minta penjelasannya sakit apakah saya.

February 2 at 10:11am · Like



HerMank Itumank Dok, kepala saya suka pusing dan saya suka pengen muntah jika sudah makan. Udah 5 hari sya sperti itu.. Tolong minta penjelasannya sakit apakah saya.

February 2 at 3:20pm · Like · 2



Nur Aini dok, kepala saya pusing udah 4 hari sakit, tetapi sakitnya cuma diatas dan sakitnya berturut2, tidak ada hentinya minta penjelasannya dok,

February 2 at 7:36pm · Like · 1

Fitur intitle ini juga bisa di terapkan menggunakan **inurl**. Silahkan beresplorasi. Kita akan gunakan herbal yang lain misalkan, **herbal ramuan cacing dan buah naga merah** yang sangat ampuh dalam menyembuhkan DBD. Keywordnya adalah misalkan dbd saja. Anda cukup mengetikan misalkan :

intitle:dbd

Maka Anda akan melihat banyak sekali hasil dari pencarian google, kita lihat :

[DBD: Summary for Diebold, Incorporated Common St ...](#)

[finance.yahoo.com/q?s=DBD](#) ▾ Terjemahkan laman ini

View the basic DBD stock chart on Yahoo! Finance. Change the date range, chart type and compare Diebold, Incorporated Common St against other ...

[Penyebab , Gejala , Pencegahan Serta Pengobatan Penyakit](#)

[permatic.blogspot.com/2012/03/penyebab-gejala-pencegahan-serta.html](#) ▾

29 Mar 2012 - Seperti flu, demam, malaria dan yang lebih berbahaya dari semua itu ialah penyakit DBD (demam berdarah dengue) . Sebuah penyakit yang ...

Misalkan kita masuk ke dalam **permathic.blogspot.com**, ternyata di dalamnya ada fasilitas komentar, Anda diperbolehkan untuk meninggalkan komentar. Anda bisa meninggalkan jejak yang mungkin orang-orang akan tertarik, yang tidak lumrah di lakukan oleh orang-orang. Mungkin Anda bisa melihat komentar lumrah dari orang-orang pada umumnya ...

The screenshot shows a comments section with two entries. The first entry is titled "Pengobatan Paru-Paru Basah" and was posted on "3 Desember 2012 07.46". The comment reads: "makasih banyak... bermanfaat skali ilnya... salam kenal". The second entry is titled "Cara Mengatasi Pengeroposan Tulang" and was posted on "3 Desember 2012 07.48". The comment reads: "thanks banyak... bermanfaat sakli ilmunya". The background of the comments section has vertical decorative bars on the left and right sides.

Pengobatan Paru-Paru Basah 3 Desember 2012 07.46 makasih banyak... bermanfaat skali ilnya... salam kenal	Cara Mengatasi Pengeroposan Tulang 3 Desember 2012 07.48 thanks banyak... bermanfaat sakli ilmunya
--	---

Yang jadi pertanyaan Adalah itu kenapa Ada yang namanya aneh, Yang lain nama orang kok ini namanya Cara Mengatasi Pengeroposan Tulang, kok? Nah ternyata mereka sedang mencari backlink, dan lucunya mereka tidak mengetahui backlink yang sesuai kriteria google itu seperti apa. Dan lebih aneh lagi adalah mereka Cuma berkomentar thanks banyak, seharusnya itu buat komentar provokatif tapi bermanfaat, misalkan, hai admin ini masih ada yang kurang, tolong dilengkapi seperti artikel di sini (alamat website Anda), pastinya Anda sudah membuat artikel yang menampung itu semua.

Tadi saya berbicara backlink, apa itu backlink ? dan sebetulnya backlink seperti apa yang baik?

Backlink itu adalah ketika Anda melihat suatu teks yang bisa melink ke dalam halaman lain, jadi tulisan tersebut melink ke halaman lain jika di klik. Anggaplah di website anda terdapat sebuah link, berisi teks www.google.com yang jika di klik maka akan mengarah kepada website www.google.com, maka bagi google teks tersebut adalah backlink untuk google, dan cara membuatnya adalah seperti ini

```
<a href="http://www.google.com">google.com</a>
```

Nah ketika ada di dalam nya terdapat atribut rel="nofollow" maka ini backlink yang akan dihindari oleh google, dan Anda melakukan yang sia-sia, nah daripada Anda melakukan hal yang sia-sia, maka tinggalkanlah komentar yang provokatif, dan mengundang orang untuk mengklik. Tentunya infonya harus bermanfaat. Bukan hanya langsung jualan semata, karena semua yang berbau bermanfaat dan gratis pastinya akan mengundang masa lebih banyak, dan pastinya lancar jualan, mengenai gratis bisa mendatangkan penjualan akan di bahas pada tips dari para mastah di bab ke 6.

Untuk membuat backlink dengan target keyword Anda adalah sebagai berikut :

```
<a href="http://www.websiteanda.com">Target keyword</a>
```

Misalkan

```
<a href="http://www.ilmuwebsite.com">belajar jquery</a>
```

Maka jika Anda ketikkan belajar jquery di google, ilmuwebsite akan ada di halaman pertama dan nomor pertama. :), itu semua dari hasil penyebaran backlink.

Bagaimana melihat backlink? Bagi anda pengguna firefox tinggal blok saja teks yang ingin diliat, kemudian klik kanan dan pilih view selection source.

Contohnya adalah seperti ini :

The screenshot shows a Blogger comment section. A context menu is open over a comment by 'Anonim' dated 8 Agustus 2012 at 09.43. The menu options include: Open Link in New Tab, Open Link in New Window, Open Link in New Private Window, Bookmark This Link, Save Link As..., Copy Link Location, Copy, Search Google for "obat alami demam berdarah", View Selection Source (which is highlighted in blue), and Inspect Element (Q).

klikharry
22 Juli 2012 01.40
salam kenal mas,, informasinya sangat bermanfaat

obat alami demam berdarah
1 Agustus 2012 09.43
info yang bagus gan,...
klo nyari obat herbalnya
Anonim
8 Agustus 2012 09.43
Terima kasih

Dan ternyata seperti dugaan saya, backlinknya tidak berguna karena mengandung rel="nofollow"

```

51 </dd>
52 <dt class="comment-author" id="c7827104118928790263">
53 <a name="c7827104118928790263"></a>
54 <div class="avatar-image-container avatar-stock"><span dir="ltr"><a href="http://herball.net/obat-alami-de...
55
56 </a></span></div>
57 <a href="http://herball.net/obat-alami-demam-berdarah/" rel="nofollow">obat alami demam berdarah</a>
58 <br>
59 <div class="comment-timestamp">
60 <a href="http://permathic.blogspot.com/2012/03/penyebab-gejala-pencegahan-serta.html?showComment=134378901...
61 1 Agustus 2012 09.43
62 </a>
63 <span class="item-control blog-admin pid-296339190">
64 <a class="comment-delete" href="http://www.blogger.com/delete-comment.g?blogID=3285783844453139785&pos...
65 
66 </a>
67 </span>
68 </div>
69 </dt>
```

Dan terakhir adalah kegunaan **site**, saya hanya membahas site karena sebelumnya kita telah membahas penggunaan filetype untuk mencari file excel data ukm. Silahkan dilihat kembali.

Nah site biasanya digunakan untuk mencari isi dari suatu konten yang berada dalam sebuah

website, dan hanya terpatok kepada website tersebut, dan tidak menampilkan hasil dari website yang lain. Contoh penggunaannya adalah seperti ini

site:namawebiste.com apa yang ingin di cari

Misalkan kita akan mencari halaman dari situs forum terbesar kaskus.co.id, kita ingin mencari apakah ada orang yang sakit tumor, yang bisa kita tawarkan sebuah obat, kepada orang yang prospektif untuk membeli tersebut.

site:kaskus.co.id sakit tumor

Dan muncul semua halaman dari kaskus yang mengandung kata sakit tumor, di situ Anda bisa meninggalkan jejak dengan berpromosi artikel yang solutif bukan hanya jualan semata di website Anda, dan di dalam halaman website Anda yang sama Anda bisa meletakkan gambar yang menarik perhatian yang berisi jualan Anda. Kurang lebih begitu menggunakan google dork.

Untuk penyebaran backlink saat ini yang paling baik adalah dengan mengikuti **forum-forum** yang disana menyediakan kategori bidang yang ingin Anda pasarkan, karena saat ini sudah banyak blogger yang pandai dan menutup fasilitas komentar, atau paling tidak memberikan atribut rel="nofollow" pada komentar Anda yang mengakibatkan teks seperti Keyword Anda tidak akan dianggap sebagai backlink oleh google. Mengerikan sekali.

Bagaimana mencari forum yang sesuai untuk marketing Anda, silahkan ketikkan di google, misalkan

intitle:forum kesehatan

3. Promosi Optimal Blog Dummy

Apa sih blog dummy? Yang jelas Anda tidak bisa mengandalkan website Anda sendiri untuk bisa dikenal lebih banyak visitor, Anda diwajibkan untuk membuat blog dummy, yang tentunya blog dummy yang betul-betul sangat SEO Friendly dan betul-betul gampang di index oleh google seperti apakah?

- 1. Blogspot,**
- 2. Wordpress,**
- 3. BlogDetik,**
- 4. Tumblr**

Ketika Anda melakukan promosi dengan membuat blog dummy yang tentunya sangat di SEO Friendly, dan begitu mudah di index di google, maka dengan mudah Keyword yang Anda target kan itu akan muncul di google, dan tentunya Anda harus membuat sebuah artikel yang betul-betul solutif di blog tersebut yang terdapat melink menuju ke website utama Anda. Yang di mana artikel tersebut harus sesuai dengan kaidah SEO On Page. Logikanya bagaimana? Jika Anda hanya mengandalkan sosialisasi toko Anda hanya di sekitar toko Anda maka hanya orang-orang sekitar toko Anda yang mengetahui kalo ada toko Anda, dan Anda sedang gencar promosi. Namun jika Anda melakukan promosi juga di toko-toko yang tersedia secara gratis oleh google dengan blogspot, wordpress.com dan lain-lain maka secara otomatis orang pun akan semakin banyak yang tahu toko Anda, tidak hanya dilingkungan Anda sendiri. Betul begitu? Nama blog nya di sesuai dengan keyword yang telah Anda analisa sebelumnya, dan Anda targetkan. Misalkan Anda membuat blog di blogspot, dan google sangat memprioritaskan blogspot tentunya ketimbang penyedia blog lain, karena apa ? karena blogspot itu milik google, dan yang Ada digoogle itu sudah terintegrasi dengan sistem google, dan secara otomatis blogspot akan menganakemaskan blog Anda yang berada di blogspot. Namun jika Anda bisa membuat artikel dengan konten yang berkualitas di wordpress, maka blog Anda yang di wordpress pun akan mengalahkan blog Anda di blogspot.

Misalkan nama blog yang sesuai target keyword Adalah,

daunsirsakobatkanker.blogspot.com dan yang mirip-mirip dengan itu. Silahkan di uji coba kan, karena sebetulnya Anda akan semakin mahir dalam SEO dan Internet Marketing berdasarkan pengalaman Anda ketika di lapangan, tidak hanya teori semata.

4. Promosi Optimal di Sosial Media

Saya tidak akan berbicara banyak bagaimana mengoptimalkan marketing menggunakan sosial media, karena sebetulnya Ada ranah khusus yang membahas itu secara lengkap, dalam **Optimasi Sosial Media**, memiliki pembahasan yang sangat banyak, tapi di sini saya akan jelaskan yang betul-betul bermanfaat untuk bisa Anda lakukan saat ini berhubung karena lebarnya pembahasan. Sebetulnya ketika Anda melakukan marketing via facebook atau twitter itu lebih kepada personal, individu, yang bisa kita tawarkan produk sesuai dengan ketertarikan dia itu apa? Misalnya seorang wanita muslimah itu akan tertarik untuk mencari jilbab atau kerudung yang bagus, murah, unik, dan lain-lain. Bagaimana menjualnya? Belakangan masih ada saja orang yang melakukan tag-tag image kepada teman-temannya untuk menjual sesuatu. Menyediakan sekali cara seperti ini sangat mengganggu dan riskan untuk di unfriend, atau bahkan di block list. Lalu bagaimana cara yang sopan yang betul-betul orang yang kita tawarkan itu menjadi loyal, paling tidak menjadi member loyal, yang bisa mendatangkan pembeli yang loyal. Bagaimana caranya?

Cukup mudah sekali, masuk saja ke facebook Anda, kemudian silahkan cari orang-orang yang menggunakan jilbab dan pastinya menyukai jilbab yang pastinya akan dibeli kedepannya, Anda hadir untuk memberikan solusi produk jilbab yang bagus, murah, dan awet. Mantap?

Misalkan ketikkan jilbab saja,

Kita lihat, wow, ada 6010 orang yang menyukai jilbab di fans page Jilbab Modis Murah, dan ada 6175 member di grup Jilbab. Mantap sekali, dan lain lain tidak disebutkan, Anda tinggal masuk saja, misalkan ke fanspage **Jilbab Modis Murah**.

Ada banyak orang melike jilbab-jilbab yang dipasang, kemudian Anda bisa undang mereka semua untuk ikut ke dalam grup atau fanspage yang Anda buat, membahas mengenai mengapa harus menggunakan Jilbab maupun Kerudung yang Syar'ie. Bukan semata-mata gaya. Dijamin pasti orang akan penasaran untuk mengkliknya, nah dipastikan member fanspage dan grup Anda akan dipenuhi oleh orang-orang yang ingin mengetahui masalah tersebut, dan tentunya Anda bisa menyediakan solusinya yaitu jilbab maupun kerudung yang syar'ie.

Perlu diperhatikan dalam memberikan keterangan about dan descriptionnya, harus mengandung keyword yang Anda targekan, misalkan untuk ilmuwebsite adalah seperti ini

The screenshot shows the 'Page Info' section of a Facebook page named 'Ilmu Website'. The 'Long Description' field contains the following text:

Yuk, Belajar PHP , MySQL , HTML , Belajar JQuery , Belajar Cara Membuat Website menyediakan materi pembelajaran gratis seputar belajar php , mysql , html , belajar jquery , belajar desain web , web design tutorial , web programmihg , cara membuat website , desain grafis , dan tingkat pemula sampai tingkat sangat mahir. Silahkan download gratis ebook belajar php , ebook html dan css , ebook seo , Yuk Belajar!

At the bottom of the page info section, there are 'Save Changes' and 'Cancel' buttons. Below this, there is an 'Awards' section with a placeholder 'Enter awards' and an 'Edit' button.

Ini mungkin sesuatu yang tidak terpikirkan sebelumnya bukan? :) dan trik selanjutnya Adalah silahkan dengan akun pribadi, Anda sendiri membangun personal branding, lakukan banyak sekali interaksi, seperti like, dan comment kepada orang-orang yang menurut Anda prospektif, yang suatu saat Anda akan tawarkan sebuah produk yang dipastikan mereka akan beli. Tentunya berdasarkan ketertarikan mereka akan sesuatu.

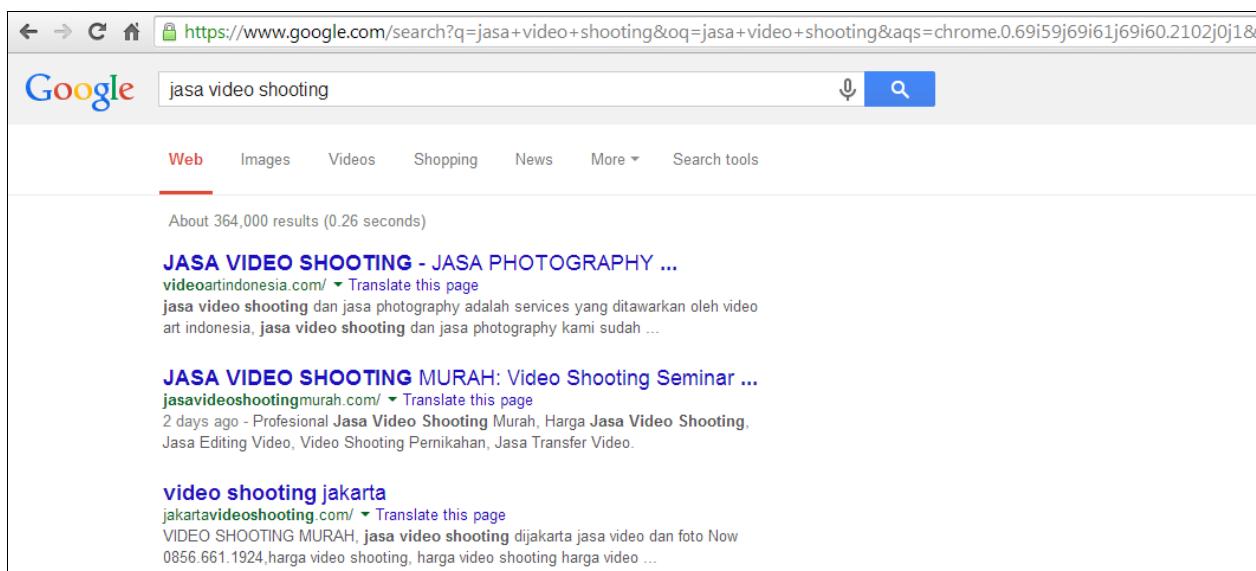
Karena dalam algoritma facebook yang muncul di beranda Anda pertama kali Adalah, orang

yang paling sering berinteraksi dengan Anda sebelumnya. Sehingga jika Anda adalah orang yang paling sering berinteraksi dengan orang yang Anda targetkan, sudah otomatis status Anda, image, dan link yang Anda share itu akan kelihatan di beranda orang tersebut.

5. Promosi Optimal Untuk Layanan Video

Setelah melakukan optimasi-optimasi website kali ini kita akan menggunakan Video Untuk memperkenalkan produk Anda. Layanan video mana saja yang bisa digunakan untuk melakukan promosi optimal? Youtube, dan Vimeo, sudah cukup untuk menjadikan website Anda itu merajai semua halaman google.

Sebelumnya Anda telah menggunakan blog dummy dan facebook, saat ini Anda pun bisa menggunakan layanan video untuk mengangkat produk Anda. Beginilah salah satu hasil karya dari founder dari OEM, yakni Ahmad Husein Fauzi, yang saat ini bekerja satu atap dengan saya di Cyber Business School. Keyword yang dia tuju adalah **Jasa Video Shooting**



Dan lihat, situs beliau yakni **jakartavideoshooting.com** yang diasuh oleh tim nya dan video

di layanan vimeo milik beliau pun ikut tampil memenuhi google halaman pertama.

Jasa Video Production

[closeup9.com/](#) ▾ [Translate this page](#)

CV. Closeup9 perusahaan Jasa Video, Jasa Video Company Profile, Shooting Editing Video, Video Dokumentasi, Video wedding, Video Presentasi, Design ...

Daftar Harga Jasa Foto dan Video Shooting | Photowork

[edho-photowork.blogspot.com/.../daftar-harga-jasa-fo...](#) ▾ [Translate this page](#)

by Edho Kurnia

Daftar Harga Jasa Foto dan Video Shooting. DAFTAR HARGA PAKET FOTO LIPUTAN WEDDING BOOK. PAKET WEDDING SILVER (Rp. 1.800.000,-). 1 Album ...

JASA SHOOTING VIDEO MURAH JAKARTA - DEPOK ...



[vimeo.com/86168211](#) Vimeo ▾

Feb 7, 2014

Adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang jasa Video Shooting, Live Event, Video Profil dan ...

JASA VIDEO SHOOTING on Vimeo



[vimeo.com/87270548](#) Vimeo ▾

Feb 21, 2014

This is "JASA VIDEO SHOOTING" by Dili kusmanto on Vimeo, the home for high quality videos and ...

bogor video shooting: buat video profile profesional, buat ...

[bogorvideoshooting.com/](#) ▾ [Translate this page](#)

Harga Video Shooting bogor Call Now 0856.661.1924, Buat Company dan Video

Profile Profesional indonesia, melayani wilayah indonesia, kami membantu ...

Dengan deskripsi videonya itu sesuai dengan keyword yang telah di analisis sebelumnya.

Dengan google keyword planner, google trends, dan google suggest.

Ini juga cocok ketika Anda bertemu dengan kasus, ketika Anda menemukan sulit untuk mengalahkan kompetitor menggunakan kata kunci tertentu, maka Anda bisa menggunakan layanan video setelah di optimasi menggunakan kaidah seo onpage, dan sesuai dengan analisa keyword. Atau menggunakan situs-situs besar yang bisa Anda tumpangi misalkan seperti kaskus.co.id, Anda membuat thread di situ dan secara otomatis google pun akan memprioritaskan thread tersebut karena mengandung keyword-keyword ketimbang website lain, kemudian Anda bisa juga menggunakan facebook fans page yang telah di optimasi. Begitulah.

6. Promosi Optimal via Iklan Baris

Beriklan di iklan baris itu sangat regional dan segmented, mengapa pastinya iklan baris itu adalah tempat yang dikunjungi kebanyakan pemula ketimbang yang sudah advanced, maksudnya bagaimana ketika Anda meletakkan iklan Anda di iklan baris maka orang secara tidak sengaja akan menemukannya via google, dan banyak sekali orang yang seperti ini, sehingga silahkan letakkan iklan Anda menggunakan iklan baris, semakin sering semakin bagus, karena produk Anda akan semakin dilihat banyak orang. Dan mengapa iklan baris? Karena iklan baris adalah layanan yang juga menguasai halaman google, sehingga Anda bisa ikut menumpanginya agar website Anda pun semakin cepat untuk dilihat orang banyak.

Apa saja yang bisa digunakan untuk iklan baris yang segmented, misalkan Anda analisa terlebih dahulu orang yang mencari Herbal Daun Sirsak itu di daerah mana via google trends, nanti kelihatan daerah mana yang segmented untuk menjual herbal daun sirsak, kemudian Anda tinggal cari di google iklan baris yang Ada di kota tersebut, misalkan iklan baris bogor. Dan lain sebagainya. Contoh iklan baris yang biasanya digunakan oleh penulis adalah yang bentuknya seperti ini ...

468x60

Pasang Banner Anda Disini
Hanya Rp.50.000 / bulan

PROPOELIX

21 Mei 2012 10:47 | dibaca 1952 kali

 HDI PROPOELIX adalah produk baru dari HDI yang merupakan produk ekstraksi dari propolis, produk perlebaran yang dikenal sebagai antibiotik alami efektif. HDI PROPOELIX diciptakan karena propolis terbukti yang paling efektif dan murni dengan bio-availability yang sangat tinggi yang berfungsi meningkatkan daya tahan tubuh secara cepat dan alami. Propoelix berasal dari...

Dikirim oleh: KlikHDI | Kunjungi Website
Terdapat pada: Kesehatan, prosmart, teknologi mpes, propoelix, benero, teknologi nano, brazilian, propolis, propolis prosmart

Iklan Premium

Bisnis Berkah Bersama Ust. Yusuf Mansur

18 Juli 2013 12:01 | dibaca 1027 kali

 Ust. Yusuf Mansur selaku Owner & Founder Veritra Sentosa Internasional Mengajak Anda Bergabung di divisi khusus yang bergerak di bidang Edukasi & Training Entrepreneurship, siap mengantarkan Anda ke puncak kesuksesan, info lengkap : <http://vsi.kliksms.com>

Dikirim oleh: Agus, Bogor, 0816836940 | Kunjungi Website
Terdapat pada: Network Marketing, bisnis ustysuf mansur, veritra sentosa internasional

Iklan Premium

Sekolah Bisnis Internet Terlengkap Di Dunia

11 September 2013 11:05 | dibaca 949 kali

 Bagi teman-teman yang Butuh Uang, Tidak punya pekerjaan dan ingin Belajar Internet Marketing, saya ingin perkenalkan FEBRY FADLY beliau adalah salah satu Master Internet Marketeter di Indonesia. Sejak umur 19 Tahun, beliau sudah punya penghasilan jutaan rupiah dalam sehari dari Internet di pasar Indonesia juga menobatkan PUI UJAHAN RIBU

Agrobisnis Alat Kantor Alat Rumah Tangga Busana Kerajinan Kesehatan Koleksi Lain-lain

Bisnis
Bisnis Online Network Marketing Peluang Usaha

Elektronika
Digital Camera Home Appliance Media Player Mobile Phone Video

Internet
Free Service Web Development Web Hosting

Komputer
Aksesoris Hardware Notebook Personal Computer Software

Properti
Apartemen Kantor Perumahan Ruko dan Kios Tanah

Wisata
Hotel dan Penginapan Tour dan Travel

Statistik

Iklan hari ini:	562
Iklan kemarin:	1043
Total Iklan:	145956
Kunjungan hari ini:	13353
Total Kunjungan:	37173717

Kontak

[Facebook](#) [Twitter](#) [Email](#) [SMS](#) [+27](#)



ANDA DISINI

Hanya Rp.100.000 / bulan

Pasang Iklan

Type Iklan:

Kategori:

Judul Iklan:

Isi Iklan:

Website:

Label/Tag:

Kata atau phrase yang mewakili iklan Anda, pisahkan dengan koma (,).
Contoh: iklan, free ads

Gambar: No file chosen
File yang diijinkan hanya gif, jpg dan png

Nama *:

Email *:

Kota:

Dan website Anda akan semakin mantap posisinya di google jika memiliki konten berkualitas yang banyak, promosi dengan backlink sesuai dengan yang telah di jelaskan, dan kegiatan seperti ini yang terus diulang-ulang. Paling tidak sediakan 15 menit – 2 jam perharinya untuk melakukan Internet Marketing seperti ini. Niscaya omset yang Anda ingin capai akan terwujud dengan sendirinya. Karena memang segala sesuatu tidak instan. :)

SEMOGA BERMANFAAT