

## Tips & Trik Membangun Website Bisnis Yang Baik dan Benar

Di era informasi perdagangan secara digital ini, sudah menjadi kebutuhan sebuah bisnis untuk membangun *website* mereka sendiri. Hal ini sudah menjadi hal yang lumrah dan wajib bagi pengusaha yang ingin mengembangkan bisnis mereka. Tak hanya perusahaan saja, akan tetapi pelaku usaha kecil juga perlu membangun website bisnis mereka untuk meningkatkan keuntungannya. Tips membangun website bisnis berikut ini dapat menjadi salah satu acuan/panduan bagi Anda yang masih awam dalam dunia *website*.

Dengan mengetahui *tips* membangun *website* bisnis yang baik dan benar, maka Anda akan lebih mudah membuat profil *online* dalam mengembangkan bisnis. Dengan begitu, Anda juga bisa meningkatkan penjualan bisnis yang mungkin sebelumnya jauh lebih sulit. Terlebih saat ini telah ada banyak pebisnis yang sukses lewat *website* maupun toko *online* mereka sendiri. Jadi tidak mengherankan kalau sebuah *website* tidak hanya dapat membantu penjualan namun juga menciptakan *branding image* yang baik atas suatu perusahaan bisnis. Berikut ini ada beberapa alasan mengapa Anda sebagai pelaku bisnis sangat direkomendasikan untuk membangun sebuah *website* dengan baik:

### 1. Dapat meningkatkan kredibilitas usaha

Saat ini kebanyakan konsumen telah beralih ke internet untuk mendapatkan apa yang mereka butuhkan. Dengan membangun *website*, maka Anda dapat menarik konsumen dengan lebih optimal ketimbang hanya melakukannya secara *offline*, bahkan juga meraih pelanggan yang tidak terduga.

### 2. Dapat menghemat biaya promosi

Membangun *website* juga dapat menghemat biaya promosi Anda. Anda tidak perlu lagi membuang-buang biaya yang lebih banyak untuk menaruh iklan melalui media seperti televisi, surat kabar, ataupun majalah. Dengan biaya yang jauh lebih hemat Anda bisa membeli layanan *hosting* dan *domain* untuk mengembangkan *website* menjadi lebih baik.

### 3. Website bisa diakses dalam 24 jam

Berbeda dengan lokasi *offline* yang hanya dapat ditemui oleh pelanggan dalam waktu tertentu saja, dengan membangun *website* untuk bisnis maka pelanggan dapat mengakses toko *online* Anda dalam 24 jam tanpa adanya batasan waktu. Begitu juga pelanggan dapat tetap melakukan transaksi dimana saja mereka berada.

Berikut ini ada beberapa tips membangun website bisnis yang dapat Anda praktekan dan jadikan panduan:

### 1. Pahami dulu tujuan Anda membangun *website* bisnis

Sebelum membangun *website*, pastikan Anda mengetahui dan memahami apa saja tujuan Anda dalam menggunakan *website*. Umumnya, seorang pebisnis menggunakan *web* untuk membangun *brand*, mempromosikan produk maupun jasa, dan masih banyak lagi. Untuk itu, tentukan terlebih dahulu tujuan Anda membangun *website* bisnis.

### 2. Bangun *website* yang menunjukkan identitas merek Anda

Selanjutnya, pastikan Anda membangun *website* yang menunjukkan identitas merek/*brand* dengan baik. Dengan adanya identitas merek/*brand* pada *website* maka pelanggan akan

lebih mudah mengenali Anda. Perhatikan mengenai apa saja yang bisa membantu bisnis Anda juga terkoneksi dengan *image* dan identitas Anda.

### **3. Tampilkan logo, warna, dan font yang konsisten**

*Website* Anda juga perlu memiliki penampilan yang konsisten. Baik itu pada logo, warna, maupun *font* yang digunakan. Hal tersebut akan memunculkan keyakinan bagi para pengunjung *website* dan dapat menjadi salah satu cara untuk memperkuat identitas merek/*brand* Anda.

### **4. Buat website Anda berbeda dari yang lain**

Tips membangun *website* bisnis yang tak boleh Anda lewatkan adalah membuat *website* Anda berbeda dari yang lain. Pertimbangkan nama yang mudah diingat, desain yang unik dan menarik, serta konsep yang tidak mudah dilupakan. Ini akan membantu usaha dan *website* Anda lebih menonjol dari bisnis yang serupa.

### **5. Sampaikan pesan dengan unsur yang penting**

Berkomunikasi melalui pesan dalam sebuah *website* merupakan cara yang tepat untuk membangun kedekatan kepada pelanggan. Untuk itu, ada baiknya Anda memiliki pesan dengan unsur yang penting sehingga terdapat kemungkinan pengunjung potensial tidak berpindah ke *website* yang lain.

### **6. Gunakan ejaan dan tata bahasa yang benar**

Mungkin sebagian orang mengabaikan kesalahan ejaan ataupun tata bahasa saat membangun *website* mereka. Namun perlu Anda ketahui bahwa hal tersebut cukup mengganggu pengunjung. Ada baiknya Anda memeriksa ejaan dan tata bahasa dengan benar agar pengunjung semakin betah membuka *website* bisnis Anda.

### **7. Pilih foto yang eye catching dan menarik perhatian**

Selain beberapa tips membangun *website* bisnis di atas, sangat penting bagi Anda untuk memilih foto atau gambar yang *eye catching* dan menarik perhatian. Anda juga perlu memilih gambar yang memang dapat memenuhi tujuan bisnis Anda dalam *website* tersebut. Karena dengan pemilihan foto yang baik, maka bukan tidak mungkin bagi Anda untuk mendapatkan nilai penjualan yang lebih tinggi.

### **8. Jangan lupa sertakan informasi kontak di halaman website**

Sebuah *website* tentunya memerlukan informasi kontak agar pelanggan bisa tahu dengan jelas kemana menghubungi penjual lebih lanjut. Untuk itu, pastikan Anda menyertakan informasi kontak pada halaman *website*. Namun, pastikan untuk memasangnya dengan nyaman dan tidak mengganggu atau menutupi informasi penting lainnya.

### **9. Buat headline persuasif untuk menarik perhatian pelanggan**

Tips membangun *website* bisnis selanjutnya adalah dengan memanfaatkan *headline* dengan memasukkan kalimat *persuasif*. Dengan *headline* yang *persuasif*, maka Anda bisa mendapatkan banyak manfaat dari pengunjung. Pengunjung yang tertarik tentu akan tertuju dengan *headline* tersebut dan fokus untuk menjelajahi *website* Anda lebih lanjut.

Selain itu, membuat *headline* yang persuasif juga bisa menjadi salah satu penentu apakah pengunjung akan bisa bertahan di website Anda atau tidak. Untuk itu, Anda bisa mempelajari lebih lanjut bagaimana cara membuat *headline* yang *persuasif*.

#### **10. Menambahkan *Call to Action* (CTA) yang kuat**

Selanjutnya, jangan lupa untuk menambahkan *Call to Action* yang kuat. *Call to Action* dapat menaikkan interaksi pengunjung yang ada di *website* Anda dengan sangat efektif. *Call to Action* sendiri akan mendorong pengunjung untuk segera menghubungi Anda lebih lanjut. Karena itu, Anda bisa menambahkannya dalam *button* yang kontras dan cukup besar sehingga potensi klik juga lebih banyak.

#### **11. Tunjukkan beberapa indikator kepercayaan pada *website***

Tips membangun *website* bisnis terakhir adalah dengan menunjukkan beberapa indikator kepercayaan yang dapat membuat pengunjung semakin yakin pada bisnis Anda. Beberapa indikator tersebut seperti penghargaan, jaminan, *testimony* atau ulasan positif dari pelanggan lain, dan masih banyak lagi yang lainnya.

Dengan menunjukkan indikator kepercayaan maka pengunjung akan menganggap reputasi bisnis Anda cukup bisa diandalkan dan dapat dipercaya. Untuk itu, jangan sampai Anda melewatkan tips membangun *website* bisnis yang satu ini.

Nah, demikian beberapa tips membangun website bisnis yang bisa Anda pelajari. Dengan membangun *website* untuk bisnis itu berarti peluang Anda mendapatkan pelanggan yang potensial akan lebih banyak daripada tidak memiliki *website*. Dengan adanya *website* dapat membantu Anda dalam mengembangkan bisnis agar lebih maju.

Beberapa tips membangun *website* bisnis di atas perlu Anda pahami dan praktekan agar manfaat dan keuntungan memiliki *website* bagi pebisnis bisa benar-benar didapatkan. Terlebih beberapa tips di atas tergolong cukup jelas, mudah dipahami, dan juga dipraktekan. Membangun *website* memang tugas yang tidak begitu sulit. Agar lebih maksimal dalam membangun *website* tersebut Anda bisa bekerjasama dengan jasa pengembang *website* dan dapatkan web untuk toko *online* Anda sendiri.