# 7 Kiat Meningkatkan Penjualan Bisnis Kamu Secara *Online*

*Meta deskripsi:* ***Meningkatkan penjualan bisnis*** *juga bisa Kamu lakukan secara online. Dapatkan 7 kiatnya agar bisnis makin berkembang dan menguntungkan.*

Di era digital seperti saat ini, pemilik bisnis perlu memutar otak agar bisnisnya tetap berkembang dan tidak kalah saing dengan kompetitor. Salah satunya dengan **meningkatkan penjualan bisnis** secara *online*.

Tentunya cara meningkatkan penjualan ini tidak boleh asal. Kamu perlu memilah cara atau kiat mana yang sesuai dengan jenis bisnis yang dijalankan. Berikut kami jelaskan 7 kiat meningkatkan penjualan bisnis secara *online* di era digital.

## Optimalkan Penggunaan Media Sosial

Media sosial mengambil peranan penting dalam kesuksesan suatu bisnis saat ini. Keberadaannya tidak hanya menjadi sarana komunikasi atau berbagi dengan audiens dan pelanggan saja. Lebih dari itu, kamu bisa mengoptimalkannya untuk meningkatkan penjualan.

Bagaimana caranya?

Pertama, buat akun di platform media sosial yang sesuai dengan target pasar bisnis kamu.

Kedua, kelola konten yang akan dipublikasikan dengan baik, mulai dari jenis konten yang sesuai, jadwal publikasi, dan lain sebagainya.

Ketiga, rajin melakukan interaksi dengan audiens untuk meningkatkan *engagement*.

Keempat, beberapa media sosial menyediakan fitur untuk berjualan di platform. Kamu bisa memanfaatkannya jika memang memungkinkan.

## Jualan di *Marketplace*

Jika ingin meningkatkan penjualan secara *online*, salah satu cara terbaik adalah melalui *marketplace*. Saat ini, belanja daring menjadi kegiatan sehari-hari bagi masyarakat. Berbagai jenis barang bisa dan boleh dijual melalui platform ini.

Sekarang ada cukup banyak pilihan *marketplace* yang bisa kamu pilih, contohnya Shopee, Tokopedia, Blibli, Lazada, dan lain sebagainya.

Setiap *marketplace* tentu memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing. Ini termasuk masalah potongan, fitur gratis ongkir, voucher belanja, dan lain-lain. Kamu bisa menyesuaikannya dengan kebutuhan bisnis.

Keberadaan *marketplace* ini memudahkan kamu menjual tanpa perlu menambah biaya sewa kios atau ruko. Target pasar juga menjadi lebih luas karena pengiriman bisa dilakukan ke seluruh wilayah Indonesia dan bahkan luar negeri. Makin luas pangsa pasar, makin besar pula kemungkinan penjualan meningkat.

## Buat *Website*

Beberapa orang mungkin menganggap berjualan di *marketplace* saja belum cukup. Jika kamu salah satu di antaranya, membuat *website* bisa menjadi pilihan. Melalui *website* ini, kamu bisa mengumpulkan *traffic* yang bisa berakhir sebagai pelanggan.

Tentu dalam prosesnya tidak semudah itu. Kamu juga perlu membuat *website* yang *user friendly* dan mampu memberikan pengalaman terbaik bagi pelanggan. Tipsnya, Kamu bisa menggunakan jasa pembuat *website* profesional untuk hasil terbaik.

Optimalkan penggunaan *website* untuk penyajian informasi produk dan perusahaan. Kamu juga dapat menggunakannya sebagai toko *online*.

## Tampilkan Testimoni Pelanggan

Di era digital seperti saat ini, *review* atau testimoni dari orang lain sangatlah penting. Ini bisa membantu memperkuat *brand* yang diusung. Tentunya saat ini tersedia testimoni organik dan non-organik.

Khusus testimoni organik artinya ini berasal dari pengguna produk sebenarnya yang tidak ada kaitan dengan permintaan yang menguntungkan perusahaan. Sementara itu testimoni non-organik diperoleh dari *influencer* yang bekerja sama untuk mempromosikan produk.

Kedua jenis testimoni ini bisa dipublikasikan di *website* dan media sosial untuk menarik pelanggan.

## Implementasikan SEO

Kamu sudah punya *website*? Sekarang saatnya untuk mengoptimalkan *website* tersebut. Bagaimana caranya?

Implementasikan SEO pada *website* atau blog. Isi blog dengan konten berkualitas dan optimasi SEO-nya. Jika kamu tidak paham soal SEO, kamu bisa menggunakan bantuan jasa spesialis SEO yang mudah ditemukan di dunia maya saat ini.

## Perhatikan Stok Barang

Ketika memutuskan untuk melebarkan sayap bisnis secara daring, itu artinya kamu perlu bekerja ekstra. Salah satunya dengan rajin cek stok barang.

Jangan sampai saat orderan di toko *offline* dan *online* masuk bersamaan, tetapi ternyata stok tidak cukup. Ini bisa membuat pelanggan kecewa dan memengaruhi kinerja bisnis di mata pelanggan.

## Diskon dan Promosi

Persaingan di pemasaran *online* saat ini makin sengit. Semua orang berlomba untuk menyediakan produk, layanan, harga, dan kualitas terbaik.

Salah satu aspek yang banyak "dimainkan" untuk meningkatkan penjualan secara *online* adalah harga. Kamu bisa memberikan harga diskon atau membuat sistem *bundling.* Intinya penjualan meningkat meskipun keuntungan tidak sebanyak biasanya.

Tujuh kiat **meningkatkan penjualan bisnis** secara *online* di atas bisa kamu coba satu per satu secara bertahap. Selain itu, kamu juga dapat mengombinasikannya untuk hasil yang lebih optimal. Selamat mencoba!

Sumber:

<https://www.sap-express.id/blog/cara-meningkatkan-omset-penjualan-online-mudah/>

<https://www.jurnal.id/id/blog/bisnis-online>

<https://mekari.com/blog/cara-meningkatkan-omset-penjualan/>