

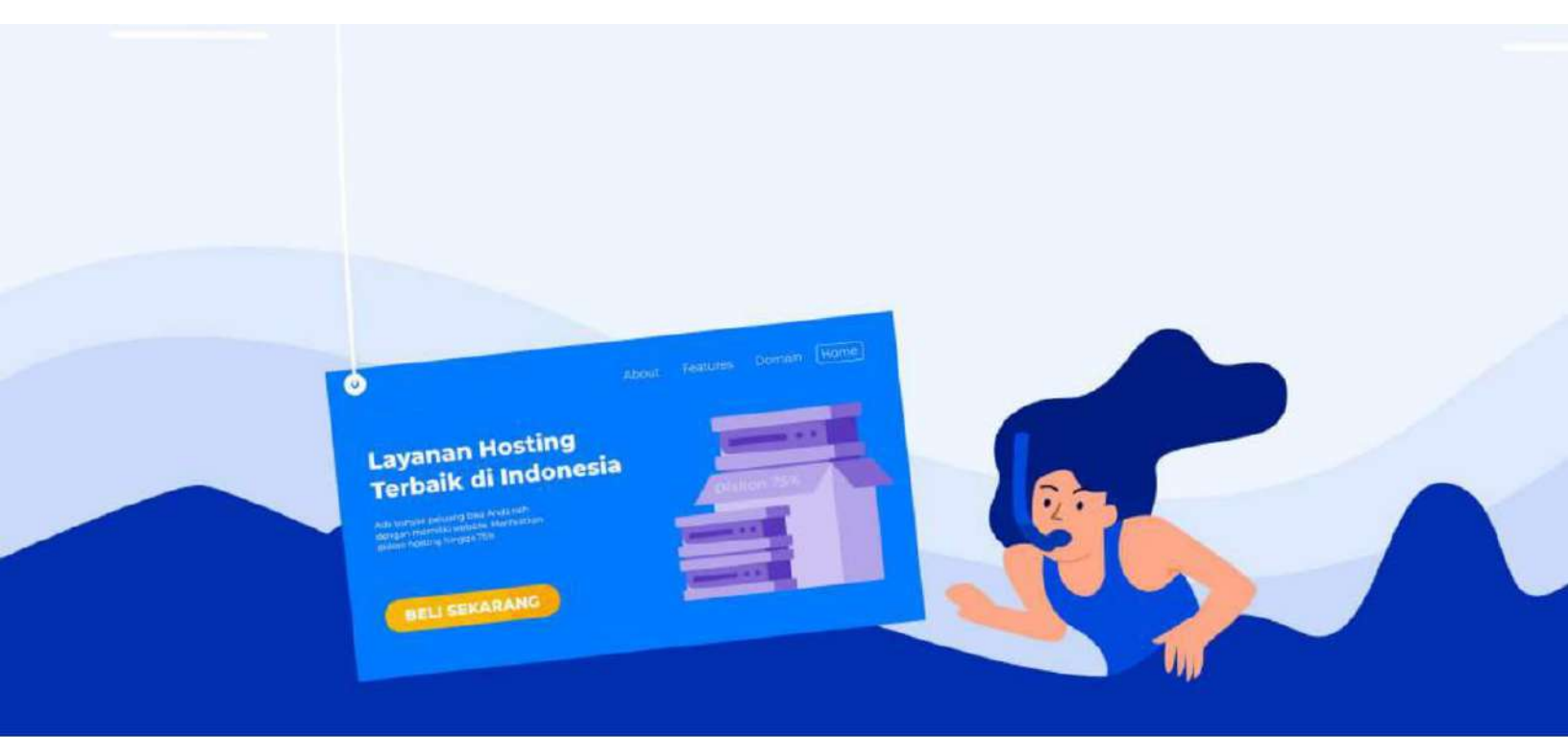
100% GRATIS

# 30+ Tips Membuat Calon Konsumen Melirik dengan Landing Page Menarik!



# **30+ Tips Membuat Calon Konsumen Melirik dengan Landing Page Menarik!**





# LANDING PAGE

adalah Kunci untuk Meningkatkan Penjualan

Di lautan lepas, seorang nelayan sedang merasa girang. Karena hari itu ia berhasil menjaring ikan jauh lebih banyak dari biasanya. Tentu, tak akan ada hasil tanpa adanya usaha.

Untuk menangkap lebih banyak ikan, ia telah memperluas jaringnya. Ia juga memasang beberapa lampu pijar untuk menarik perhatian ikan-ikan yang berenang di sekitaran bagan apungnya.

Sebentar, kenapa Anda malah membaca cerita tentang nelayan? Bukankah Anda sedang ingin belajar cara untuk menarik lebih banyak calon konsumen?

Well, karena pada dasarnya Anda dapat mengaplikasikan cara yang sama dalam menjalankan bisnis online.

Anggaplah Anda adalah seorang nelayan dan calon konsumen Anda adalah ikannya. Apa yang bisa Anda gunakan untuk menjaring calon konsumen dalam jumlah yang lebih banyak?

Jawabannya adalah: **Landing page.**

Ya, landing page adalah halaman website yang berfungsi untuk menjaring calon konsumen. Biasanya, landing page digunakan khusus untuk memasarkan suatu produk atau layanan.

Namun, seberapa efektif sih landing page? Mengapa Anda perlu membuatnya? Yuk cek di bagian berikut!



# Mengapa Landing Page itu Penting?

## Tahukah Anda ?



Berdasarkan infografik di atas, tentu sekarang Anda tahu mengapa landing page menjadi bagian penting dari bisnis online.

Nah, apakah membuat landing page saja sudah cukup? Tentu saja tidak. Anda juga harus membuatnya menarik.

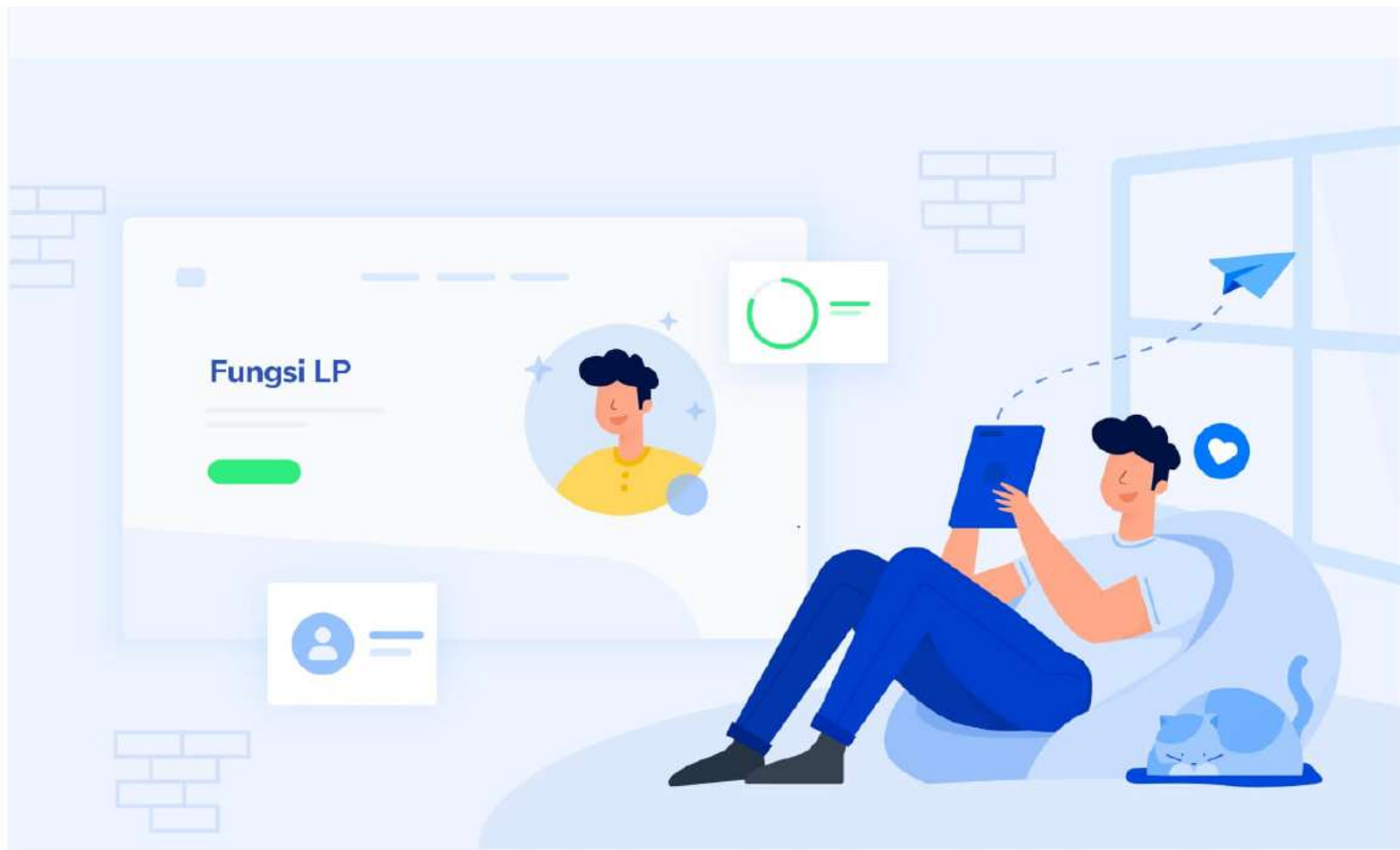
Karena, bukan hanya bisnis Anda yang memiliki landing page. Kompetitor Anda pun mungkin sudah membangun landing page untuk menjangkit calon konsumen yang Anda targetkan. Jadi, landing page yang menarik bukanlah suatu pelengkap, melainkan kebutuhan.

Semakin banyak calon konsumen yang Anda tangkap, semakin besar pula kemungkinan penjualan Anda meningkat!

Oh ya, sedikit intermezzo. Walau sekilas terlihat sama, perlu dicatat bahwa **landing page** dan **homepage** (halaman utama) itu berbeda. Jangan sampai tertukar ya!

Karena, tujuan homepage adalah mengarahkan pengunjung ke berbagai halaman di website. Sedangkan, landing page fokus untuk mendorong konversi, alias pembelian.

Tidak hanya itu, landing page juga punya dua fungsi yang akan kita bahas di bagian selanjutnya.



# Apa Saja Fungsi Landing Page?

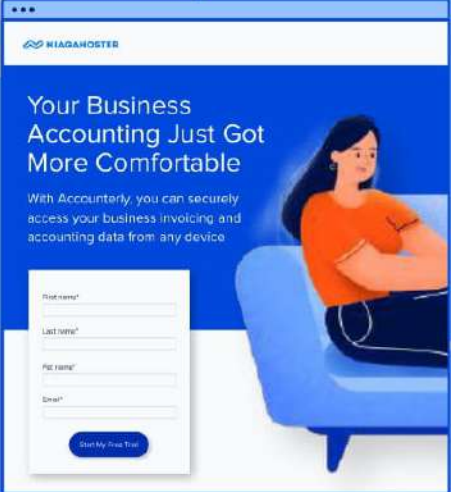
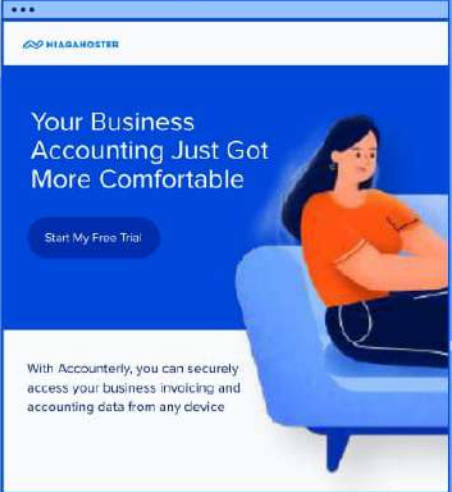
Bicara tentang fungsi landing page tidak akan ada habisnya. Contohnya seperti memperkenalkan produk atau meningkatkan kredibilitas bisnis. Tapi, pada dasarnya landing page punya dua fungsi utama, yaitu:

1. Menarik konsumen potensial (Lead)
2. Meningkatkan penjualan

Kedua fungsi tersebut membutuhkan jenis landing page yang berbeda pula. Untuk menarik lead, Anda perlu membuat halaman **Lead Generation**. Sedangkan untuk meningkatkan penjualan, Anda perlu membuat halaman **Clickthrough**.

Jadi apa sih perbedaan keduanya? Yuk simak di bawah!



<h2>Lead Generation</h2>	<h2>Click-through</h2>
 <p>The screenshot shows a landing page for 'Accounterly' with a blue background. The headline reads 'Your Business Accounting Just Got More Comfortable'. Below the headline is a sub-headline: 'With Accounterly, you can securely access your business invoicing and accounting data from any device'. A registration form is visible with fields for 'Full name*', 'Last name*', 'First name*', and 'Email*', and a 'Start My Free Trial' button.</p>	 <p>The screenshot shows a landing page for 'Accounterly' with a blue background. The headline reads 'Your Business Accounting Just Got More Comfortable'. Below the headline is a sub-headline: 'With Accounterly, you can securely access your business invoicing and accounting data from any device'. A prominent 'Start My Free Trial' button is located below the sub-headline.</p>
<p>Mengumpulkan informasi kontak calon konsumen. Sehingga, Anda bisa menjalin hubungan jangka panjang dengan mereka – biasanya melalui email.</p>	<p>Mengarahkan calon konsumen untuk melakukan pembelian. Jadi, jenis landing page ini cocok jika Anda sedang ingin mendorong penjualan.</p>
<p><b>Contoh penggunaan:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Mengajak calon konsumen untuk mendaftar sebelum download ebook gratis.</li><li>Mengajak calon konsumen untuk mendaftar sebelum mendapat akses webinar.</li></ul>	<p><b>Contoh penggunaan:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Menawarkan calon konsumen untuk membeli produk atau layanan.</li><li>Menawarkan calon konsumen untuk mencoba produk atau layanan Anda (<i>free trial</i>).</li></ul>

Seperti yang Anda lihat, kedua landing page tersebut punya tujuan yang berbeda. Inilah mengapa Anda perlu menentukan tujuan Anda terlebih dahulu sebelum membangun landing page.

Jadi, bagaimana cara membuat landing page yang menarik? Sesuai dengan judul ebook ini, Anda akan melihat berbagai tips menarik yang bisa Anda jadikan rujukan saat membuat landing page. Penasaran? Yuk disimak!



# 30+ Tips Membuat Landing Page yang Menarik

Sebelum membahas berbagai tips untuk membuat landing page yang menarik, tentu Anda perlu melihat contohnya terlebih dahulu, bukan? Jadi, kurang lebih inilah struktur landing page yang ideal:



# 01

## Headline

Kalimat awal yang berisi inti penawaran Anda. Fungsinya sama seperti judul.

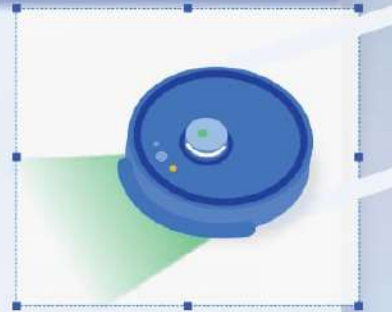
Pelajari

### Pastikan Rumah Anda Bersih 24 jam Dengan Robot Vacuum Cleaner

Robot Vacuum Cleaner mampu membersihkan setiap sudut rumah Anda secara otomatis. Cukup tekan satu tombol. Jadi, sekarang Anda bisa menghabiskan waktu lebih banyak untuk keluarga Anda.

Yuk Pesan sekarang juga, penawaran terbatas!

Pesan Robot Vacuum Cleaner Sekarang Juga!



# 02

## Elemen Visual

Gambar atau video dari produk yang Anda tawarkan

Pelajari

# 03

## Call To Action

Ajakan kepada calon konsumen untuk menerima penawaran Anda. Contohnya seperti melakukan pembelian atau mulai berlangganan

Pelajari

### Keuntungan Menggunakan Produk

Learn more about us email, connect our advertising kit, and do keyword targeted advertising at yahoo et al. before we go live.

#### Mudah untuk Digunakan



Anda hanya perlu menekan satu tombol untuk mengaktifkan Robot Vacuum Cleaner. Jadi, Anda tak perlu khawatir soal pengoperasiannya.

Contact Us →

#### Membersihkan Setiap Sudut Rumah



Dilengkapi dengan teknologi map-making sensor dan fitur sudut swarming, Robot Vacuum Cleaner mampu menjangkau seluruh sudut rumah Anda tanpa kendala.

Contact Us →

#### Vacuum atau Pel, Semua Bisa



Robot Vacuum Cleaner dilengkapi dengan wheel lock dan leg pad untuk membuat lantai Anda bersih, mengkilap, tanpa noda!

Contact Us →



### Mengapa Produk kami ?

Learn more about us email, connect our advertising kit, and do keyword targeted advertising at yahoo et al. before we go live. We can do this in many versions, with various execution. Learn more about us email, connect our advertising kit, and do keyword targeted advertising at yahoo et al. before we go live. We can do this in many versions, with various execution.

Pesan Sekarang

### We Are Featured In

YAHOO! FINANCE e27 TECHNASIA DailySocial

INFOKOMPUTER KOMPAS.COM FORTUNE LIPUTAN 6

# 05

## Social Proof

Bukti-bukti yang menyatakan bahwa produk atau layanan Anda bisa dipercaya. Bisa berupa testimoni pelanggan, rating, atau endorsement

Pelajari

## Klik untuk Mempelajari

Anda bisa "klik" pada gambar, judul, atau tombol pada gambar diatas

Seperti yang Anda lihat, landing page di atas bisa dibagi ke dalam lima bagian, jika Anda ingin membangun landing page yang menarik, Anda harus memiliki kelima bagian di atas. Tidak boleh ada yang tertinggal, karena semuanya saling melengkapi.

Jadi, apa saja yang mesti Anda lakukan untuk membuat kelima bagian di atas menarik? Tenang, Anda hanya perlu mengikuti 30+ tips di bawah. Mari kita lihat satu per satu!





**01**



**Headline**





1.1.

## Jelaskan keunggulan produk atau layanannya

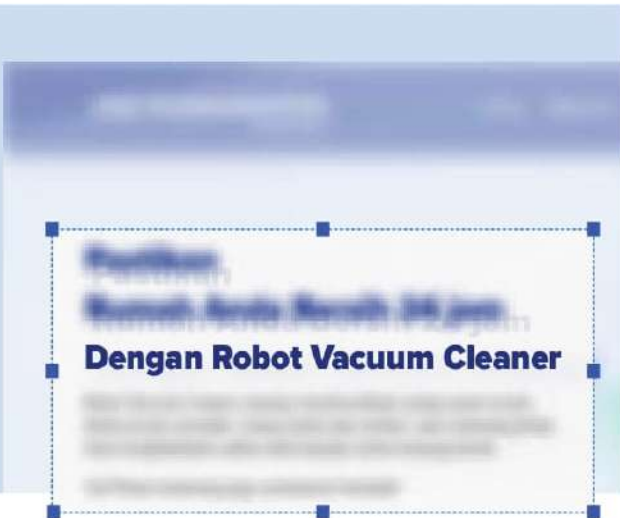
Pastikan calon konsumen paham apa yang Anda tawarkan. Sebutkan nilai utama (value) dari produk Anda. Untuk memastikan bahwa nilai yang Anda tawarkan sesuai dengan keinginan calon konsumen, Anda perlu memahami konsep customer value. Kunjungi [artikel ini](#) untuk mempelajarinya!



1.2.

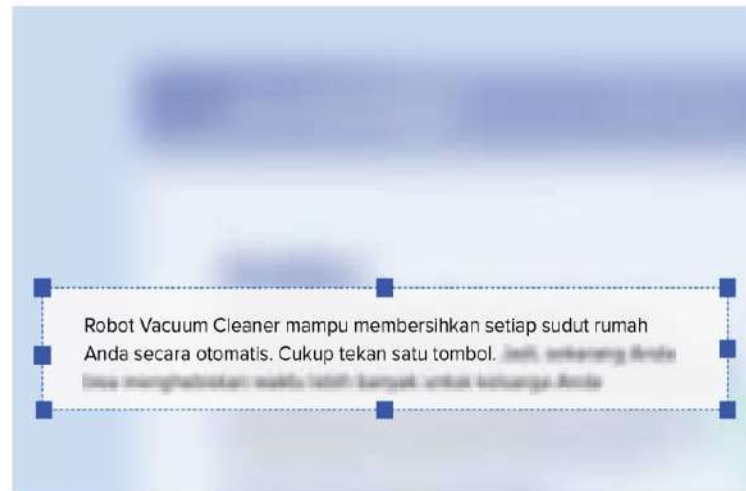
## Hindari kalimat yang terlalu panjang

Pastikan Anda menggunakan kalimat seefektif mungkin. Kalimat yang tertulis di headline harus mengandung maksud yang jelas. Jangan terlalu bertele-tele, karena ini akan membuat calon konsumen bosan dan kebingungan.



### 1.3. Gunakan subheading untuk melengkapi headline utama

Sebagai pendukung headline utama, Anda bisa membuat subheading. Fungsinya untuk menjawab headline utama atau menjelaskan isi headline-nya secara lebih detail. Jadi, pengunjung bisa paham tentang value yang ditawarkan.



### 1.4. Sebutkan permasalahan yang dihadapi calon konsumen

Cara termudah untuk menarik perhatian calon konsumen adalah dengan menyebutkan permasalahan yang mereka hadapi. Dengan begitu, calon konsumen akan langsung tahu bahwa Anda punya solusi yang mereka butuhkan.



### 1.5. Menggunakan teknik copywriting headline

Agar headline yang Anda buat semakin menarik, Anda dapat menggunakan teknik copywriting. Jika Anda ingin tahu berbagai contohnya, Anda dapat cek artikel kami yang membahas tentang [11+ contoh copywriting headline](#).





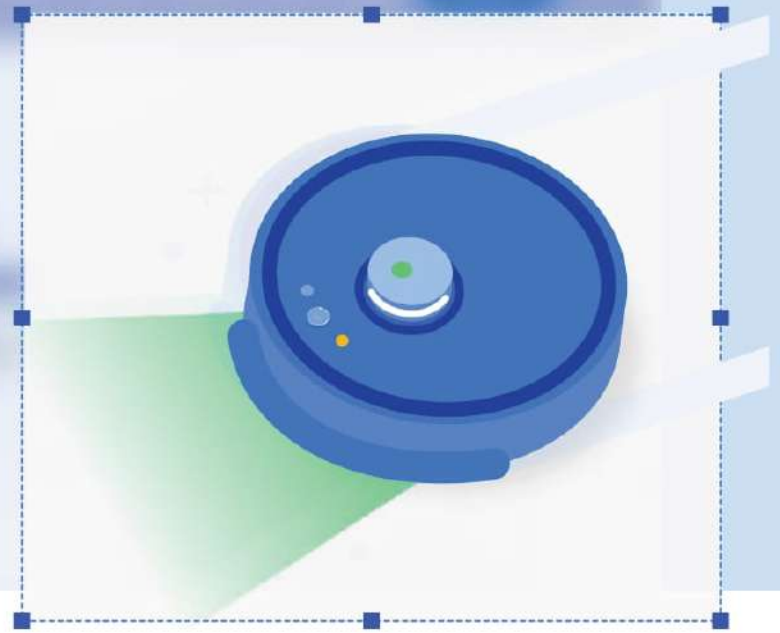


**02**



# **Elemen Visual**

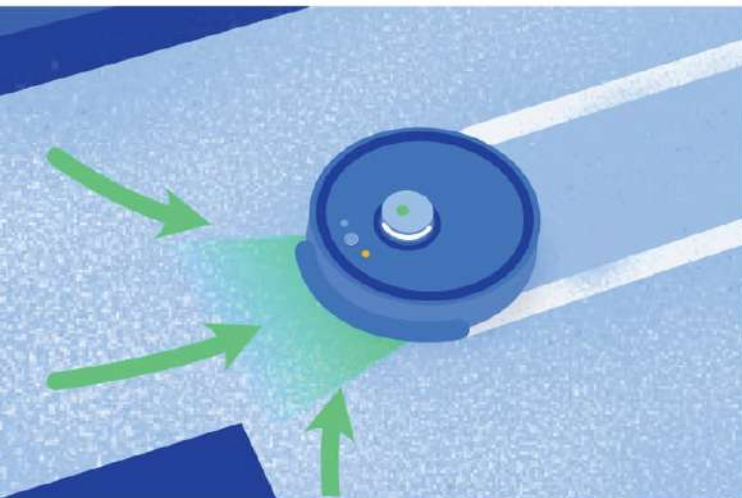




2.1.

## Tampilkan gambar atau video yang merepresentasikan produk atau layanan Anda

Pastikan gambar atau video yang Anda tampilkan relevan dengan produk yang Anda tawarkan. Jadi, calon konsumen bisa mengetahui gambaran fisik produk Anda dari gambar atau video tersebut. Pastikan penempatan gambar atau videonya juga tepat. Sebagai pedoman, Anda bisa ikuti [hierarki visual dalam desain website](#).



2.2.

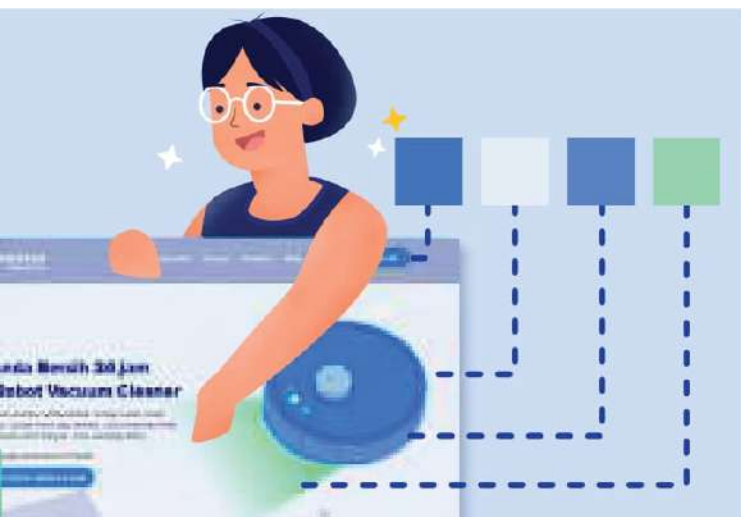
## Pastikan gambar atau video menampilkan fungsi produk Anda

Salah satu fungsi elemen visual adalah untuk membantu calon konsumen memahami produk yang Anda tawarkan. Jadi, pastikan gambar atau video yang Anda tampilkan juga mampu menjelaskan fitur dan fungsi produknya.

2.3.

### Pastikan format gambar-nya tepat

Format gambar dapat mempengaruhi kecepatan loading landing page Anda. Dengan format yang tepat, gambarnya akan lebih ringan dan enak dilihat. Kunjungi artikel berikut untuk [memilih format gambar yang tepat](#) untuk website Anda.



2.4.

### Gunakan kombinasi warna yang efektif

Elemen visual tidak terbatas pada gambar atau video yang Anda gunakan saja. Anda juga perlu memperhatikan kombinasi warna desain website Anda secara keseluruhan, khususnya pada bagian background. Untuk mempelajari cara menentukan warna yang efektif untuk desain website, klik [artikel ini](#).







**03**



# **Call-to-Action**





3.1.  
**Pastikan CTA memberi instruksi yang jelas**

Tujuan CTA adalah mengarahkan calon konsumen untuk melakukan sesuatu. Jadi, pastikan CTA-nya menggunakan kata kerja yang jelas. Seperti pada contoh di atas, CTA-nya diawali dengan kata “Pesan”.



3.2.  
**Sebutkan dengan jelas apa yang Anda tawarkan di CTA-nya**

Tidak hanya instruksi, Anda juga harus memberitahu dengan jelas apa yang Anda tawarkan di CTA-nya. Pada kasus ini, contoh penawarannya adalah “Robot Vacuum Cleaner”.

### Contrast Colour



**Benar** ✓

**Salah** ✗

### 3.3. Berikan warna yang kontras untuk tombol CTA

CTA yang efektif adalah CTA yang diklik. Nah, untuk memperbesar kemungkinan tombol CTA-nya diklik, Anda dapat membuatnya lebih mencolok. Contohnya dengan menggunakan warna yang kontras dibanding warna background-nya.

### 3.4. Besarkan ukuran tombol CTA

Selain memberi warna yang kontras, Anda dapat membuat tombol CTA menjadi lebih mencolok dengan cara membesarkan ukuran tombol CTA-nya. Namun, pastikan ukurannya tetap wajar dan nyaman untuk dilihat.

### Best CTA size ?



### 3.5. Mempelajari Teknik CTA

Ada berbagai macam teknik yang bisa Anda pelajari untuk membuat CTA yang lebih efektif. Contohnya seperti menyebutkan penawaran terbatas atau menempatkan tombolnya di posisi yang tepat. Untuk mempelajari cara membuat CTA yang lebih baik, silakan kunjungi [artikel ini](#).







# 04

---

## **Manfaat & Fitur Produk atau Layanan**



## Keuntungan Menggunakan Produk

### Mudah untuk Digunakan



Anda hanya perlu menekan satu tombol untuk mengaktifkan Robot Vacuum Cleaner. Jadi, Anda tak perlu khawatir soal penggunaannya.

Contact Us →

### Membersihkan Setiap Sudut Rumah



Dilengkapi dengan teknologi *map memory function* dan *fixed point scanning*, Robot Vacuum Cleaner mampu menjangkau seluruh sudut rumah Anda tanpa kendala.

Contact Us →

### Vacuum atau Pel, Semua Bisa



Robot Vacuum Cleaner dilengkapi dengan water tank dan lap pel untuk membuat lantai Anda bersih mengkilap tanpa noda!

Contact Us →



## Mengapa Produk kami ?

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation

Pesan Sekarang

### 4.1. Pastikan setiap fitur dijelaskan lengkap dengan manfaatnya.

Fitur memang penting. Tapi calon konsumen tidak akan tertarik jika Anda tidak menjelaskan manfaatnya juga. Jadi, sebutkan berbagai manfaat menarik yang dapat mereka nikmati jika membeli produk Anda.





#### 4.2.

### Sebutkan apa yang menjadi kekhawatiran calon konsumen

Calon konsumen akan jauh lebih tertarik jika fitur yang Anda tawarkan mampu memecahkan masalah yang mereka hadapi. Jadi, pahami dulu apa yang menjadi permasalahan utama calon konsumen, lalu sebutkan manfaat produk Anda sebagai solusi dari permasalahan tersebut.

#### 4.3.

### Jangan berlebihan. Gunakan fakta.

Jelaskan fitur dan manfaat produk Anda sewajarnya saja. Jangan membuatnya terlalu bombastis, karena hal tersebut dapat mengundang kecurigaan calon konsumen. Agar manfaat produk Anda terlihat lebih kredibel, Anda dapat menampilkan fakta atau data terkait performa produk Anda.



#### 4.4.

### Gunakan teknik copywriting

Selain headline, bagian fitur produk juga butuh copy yang menarik. Sehingga, fitur-fitur produk Anda akan terlihat lebih “menjual”. Jika Anda ingin belajar cara mempraktikkan copywriting dengan baik, Anda dapat mengunjungi [artikel ini](#).



# 05

## Social Proof

We Are Featured In

YAHOO!  
FINANCE

e27

TECHINASIA

DailySocial

INFOKOMPUTER

KOMPAS.com

FORTUNE

LIPUTAN 6

### 5.1.

## Menggunakan kutipan langsung dari konsumen

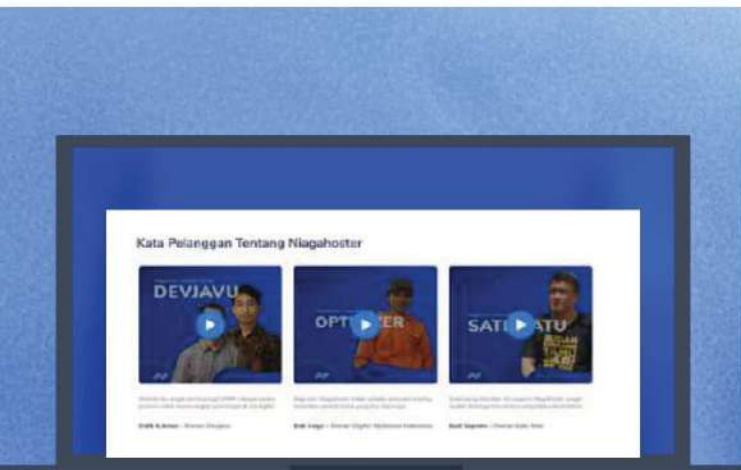
Jika Anda pernah mendapat review positif dari konsumen, Anda dapat mengutipnya di landing page Anda. Dengan demikian, calon konsumen akan tahu bahwa sudah ada yang puas dengan produk Anda. Hal ini tentu dapat mempengaruhi keputusan mereka untuk membeli.



### 5.2.

## Menampilkan video testimoni

Cara lain yang bisa Anda gunakan untuk meyakinkan calon konsumen adalah menampilkan video testimoni. Anda dapat melakukannya saat melakukan interview langsung dengan konsumen Anda.



### 5.3.

## Menampilkan logo klien/portal berita

Dengan menampilkan logo dari klien-klien yang pernah membeli produk atau menggunakan layanan Anda, bisnis Anda akan terlihat lebih kredibel. Terlebih lagi jika logo yang ditampilkan adalah logo dari brand terkenal. Sebagai alternatif, Anda juga bisa menampilkan logo portal berita yang telah meliput produk Anda.





#### 5.4. Menampilkan rating dari platform lain.

Selain review, biasanya calon pembeli menjadikan rating sebagai tolak ukur sebelum melakukan pembelian. Jadi, jika produk Anda punya rating positif di Google Bisnisku atau di online marketplace seperti Tokopedia atau Shopee, Anda dapat mencantumkannya juga di landing page.

#### 5.4. Menampilkan tingkat engagement dari media sosial

Jika Anda ingin menunjukkan bahwa produk Anda diminati banyak orang, Anda dapat menunjukkan tingkat engagement yang Anda dapat di media sosial. Baik berupa jumlah like, comment, atau share.



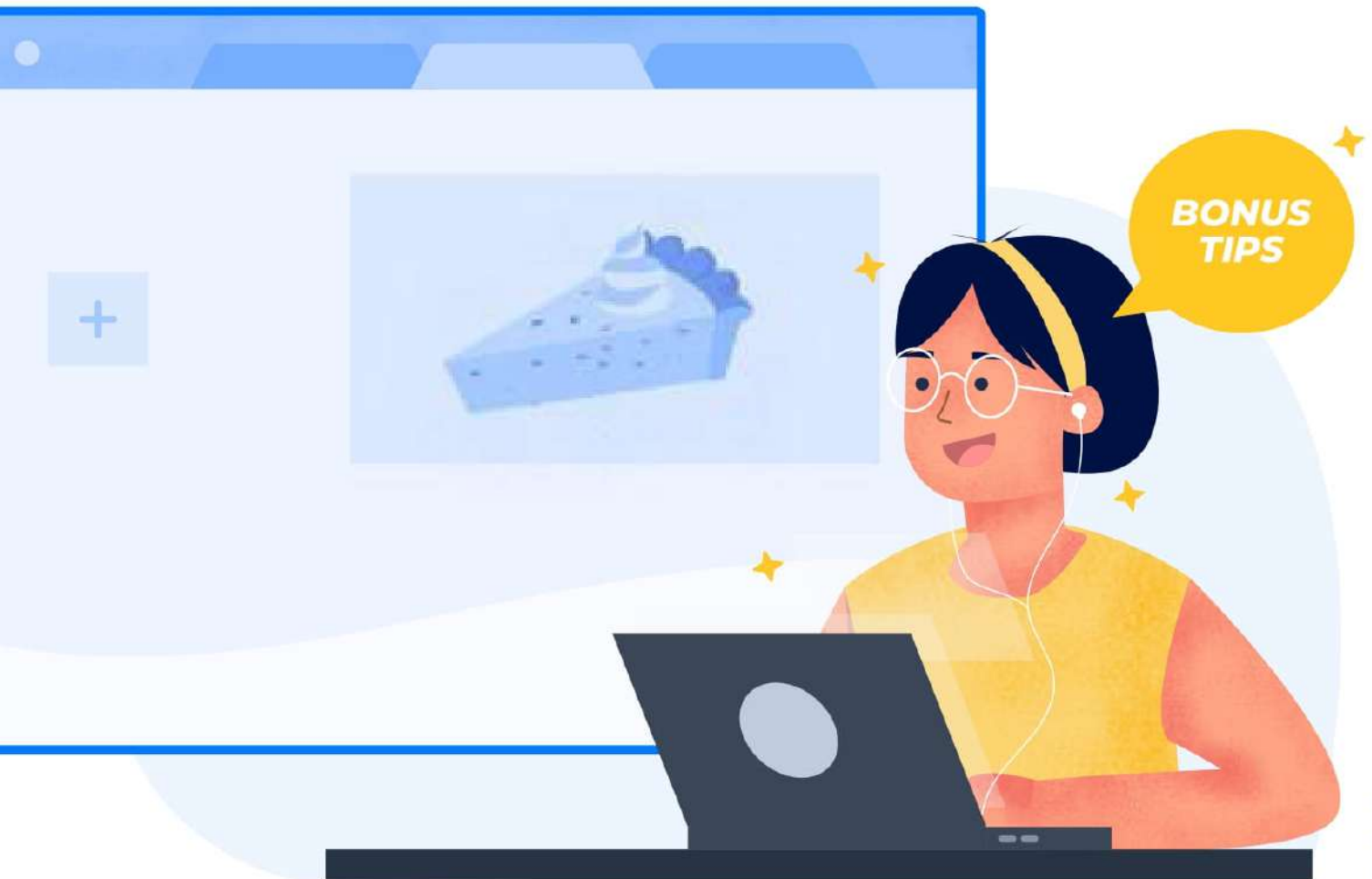
#### 5.6. Manfaatkan afiliasi dengan tokoh terkenal

Apakah produk Anda pernah dipromosikan atau di-mention oleh tokoh terkenal, seperti selebgram atau YouTuber? Jika iya, Anda dapat menampilkan juga. Karena, [survei dari Google](#) menunjukkan bahwa pendapat dan opini YouTuber dapat mempengaruhi keputusan calon pembeli.





## **Bonus Tips agar Landing Page Anda Semakin Efektif!**



Selamat! Sekarang Anda sudah tahu bagaimana cara membuat rangka landing page yang menarik, mulai dari headline hingga social proof.

Tapi tunggu dulu! Masih banyak tips lain yang bisa Anda ikuti agar landing page Anda tidak hanya menarik, tapi juga efektif. Berikut adalah beberapa tips yang patut Anda perhatikan sebelum, saat, dan sesudah membuat landing page:

# Sebelum Membuat Landing Page

## Kenali Siapa Target Konsumen Anda

Jika Anda ingin landing page-nya tepat sasaran, Anda harus tahu terlebih dahulu isinya ditargetkan untuk siapa. Nah, untuk memahami target konsumen, Anda bisa membuat persona. Kunjungi [artikel berikut](#) untuk mempelajari apa itu persona serta cara membuatnya.



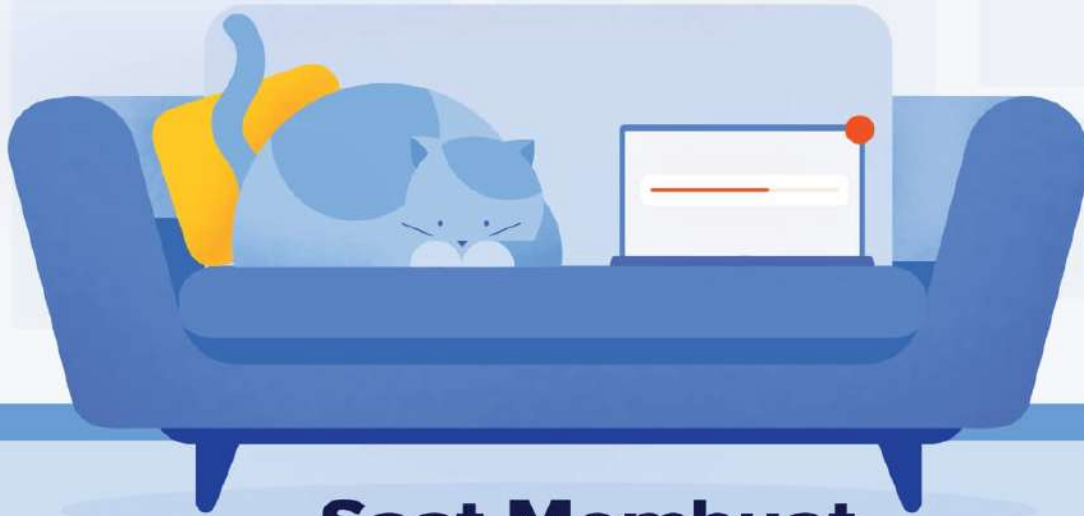
## Tetapkan Tujuan Landing Page Anda

Setelah mengidentifikasi target konsumen, Anda tinggal menentukan apa yang Anda harapkan dari mereka. Apakah Anda ingin mereka untuk langsung membeli produk? Mulai berlangganan? Atau melakukan registrasi? Hal ini dapat mempermudah Anda saat membuat rangka landing page.

**Loading**

*Almost Finish*

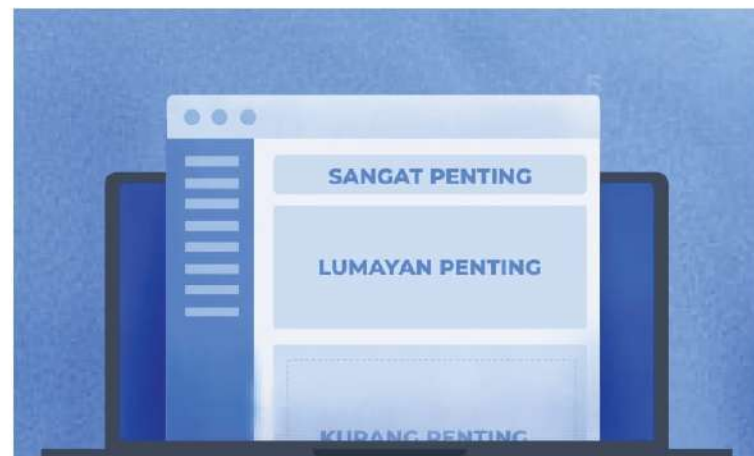




## Saat Membuat Landing Page

### Pasang Informasi Terpenting di Paling Atas

Jika landing page Anda panjang, pastikan informasi terpenting disimpan di paling atas. Jadi, walaupun calon konsumen tidak scroll ke bawah, mereka bisa tahu jelas apa yang Anda tawarkan.



### Hindari Distraksi

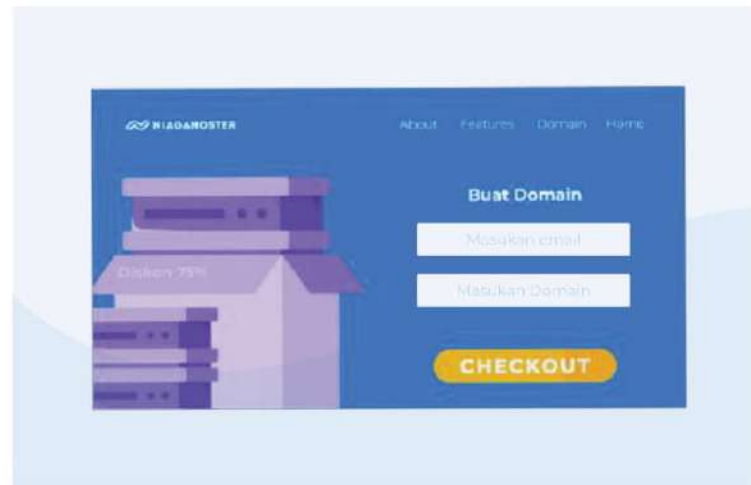
Salah satu kesalahan yang sering dilakukan di landing page adalah memasang terlalu banyak link, atau bahkan memasang pop-up. Hal-hal seperti ini dapat mengalihkan perhatian calon konsumen dari bagian terpenting landing page, yaitu CTA dan informasi produk.





## Kurangi Jumlah Kolom di Form

Jika Anda memasang form di landing page, pastikan jumlah kolomnya sedikit. Pertahankan kolom-kolom yang penting saja. Karena, jumlah kolom yang terlalu banyak dapat memberatkan calon konsumen. Buktinya, [riset](#) menunjukkan bahwa kolom “umur”, “alamat”, dan “nomor telepon” dapat mengurangi tingkat konversi.

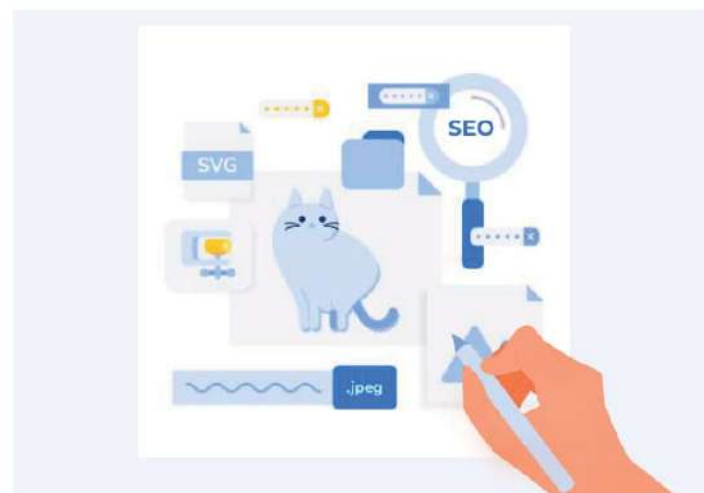


## Gunakan Whitespace

Whitespace adalah ruang kosong yang disediakan untuk memberi jarak antar komponen landing page. Selain membuat landing page Anda lebih rapi, whitespace juga dapat mendorong pengunjung untuk fokus ke informasi-informasi penting yang Anda sediakan.

## Praktikkan SEO

Salah satu cara terbaik untuk mengundang traffic ke landing page Anda adalah melalui SEO (Search Engine Optimization). Dengan cara ini, para pengunjung dari mesin pencari bisa menemukan landing page Anda. Nah, ingin belajar cara melakukannya? Silakan kunjungi [artikel berikut](#).



# Setelah Membuat Landing Page



## Melakukan A/B Testing

A/B Testing adalah metode di mana Anda membandingkan dua variasi landing page atau lebih untuk kemudian dibandingkan performanya. Lalu, variasi landing page yang performanya paling bagus lah yang akan dipilih. Untuk mempelajari A/B testing secara lebih mendalam, silakan kunjungi [artikel ini](#).

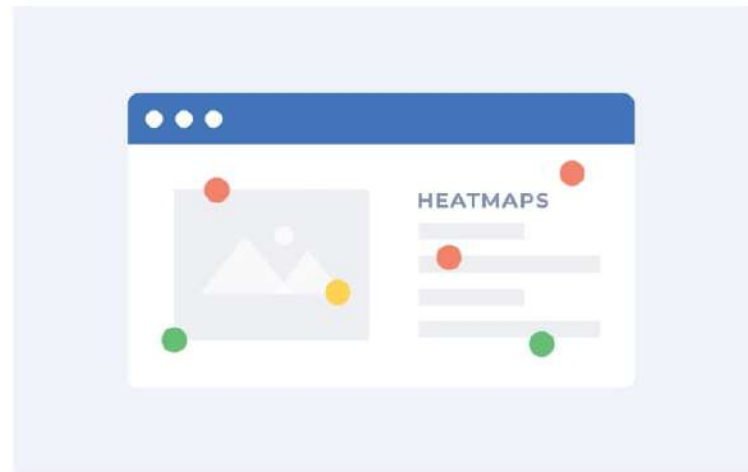


## Memanfaatkan Google Analytics

Apakah performa landing page Anda telah berhasil mencapai target? Ingin tahu karakteristik pengunjung landing page Anda? Nah, Anda dapat mengetahuinya dengan Google Analytics. Klik [artikel ini](#) untuk mempelajari caranya!

## Analisa Halaman dengan Menggunakan Heat Map

Heat map adalah visualisasi data yang dapat memprediksi bagian-bagian landing page yang paling sering diklik. Dengan begitu, Anda bisa tahu manakah lokasi terbaik untuk meletakkan CTA Anda. Jika Anda ingin tahu cara kerja heat map seperti apa, Zyro menyediakan fitur [AI Heatmap](#) yang bisa Anda gunakan secara cuma-cuma.



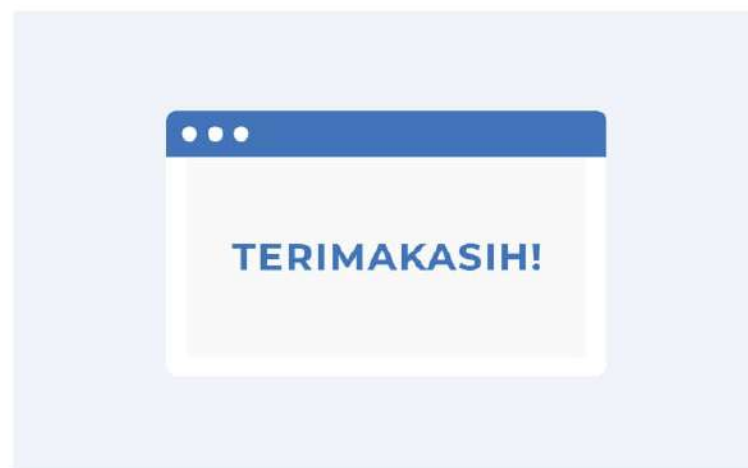
## Pastikan Halaman Cepat Dibuka

Sebagus apapun landing page Anda, tentu tidak akan ada artinya apabila pengunjung kesulitan untuk membukanya. Jadi, pastikan kecepatan loading landing page Anda tidak lebih dari 2 detik. Untuk mengecek kecepatan landing page, Anda dapat menggunakan 10 alat yang dibahas pada [artikel ini](#).



## Buatlah Halaman Terima Kasih

Terakhir, jangan lupa mengapresiasi pembeli dengan menampilkan halaman terima kasih. Di halaman ini, Anda juga bisa memberikan penawaran tambahan. Contohnya seperti “Jika Anda puas dengan produk ini, mungkin Anda akan menyukai produk X”.





# Sudah Siap Membuat Landing Page?

Setelah mempelajari seluruh tips di atas, tentu Anda sudah tidak sabar untuk mulai membangun landing page Anda, bukan? Tapi, mungkin Anda masih bingung harus mulai dari mana.

Tenang, jangan khawatir! Anda dapat membangun landing page dengan mudah di WordPress. Proses instalasinya pun terbilang singkat. Selain itu, WordPress memungkinkan Anda untuk menambah berbagai fitur menarik di landing page. Contohnya seperti slideshow, form, atau kolom testimoni. Caranya juga gampang, cukup dengan menginstall plugin saja.

Tertarik? Anda dapat mempelajari caranya di artikel kami yang membahas tentang cara membuat landing page di WordPress. Dan jangan lupa, pastikan Anda menggunakan layanan hosting yang mumpuni. Sehingga landing page Anda lebih cepat, aman, dan stabil.



Ingin semakin jago dalam menjalankan bisnis online? Kami punya solusinya! Silakan klik tombol di bawah untuk download berbagai ebook yang membahas tentang topik-topik digital marketing. Semuanya gratis!



[Download](#)

Anda tak perlu lagi khawatir ketinggalan info-info terbaru terkait bisnis online dan internet marketing. Karena, Anda bisa mendapatkannya dengan berlangganan di blog Niagahoster.



[Berlangganan](#)

