

## STRATEGI SEO UNTUK PENINGKATAN PENJUALAN DI ERA DIGITAL



Oleh : Dhanny Achmadiansyah

NBI 1151700189

Dosen Pengampu : Supangat, M.Kom., ITIL., COBIT

Prodi Ilmu Komunikasi, UNTAG Surabaya

Jl. Semolowaru No.45 Surabaya

E-mail : [dhanny.achmadiansyah@gmail.com](mailto:dhanny.achmadiansyah@gmail.com)

## KATA PENGANTAR

Dengan puji syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa penulis dapat menyelesaikan tugas EAS untuk mata kuliah Technopreneurship Digital Content yang diampu oleh Supangat, M.Kom., ITIL., COBIT, dengan judul Strategi SEO Untuk Peningkatan Penjualan Di Era Digital. Selain untuk menyelesaikan tugas EAS, diharapkan artikel ini dapat bermanfaat bagi para pembaca, khususnya yang membutuhkan informasi mengenai apa itu SEO.

## ABSTRAK

Teknologi informasi yang kian hari makin berkembang pesat, menuntut para penggunanya agar cerdas dalam memanfaatkan teknologi yang ada. Seperti misalnya, cara berjualan. Dulu, sebelum ada internet, teknik marketing dalam suatu bisnis cukup dilakukan dengan cara *door to door*, atau dengan sales marketing. Sekarang rasanya dua cara tersebut sudah usang, jarang sekali perusahaan menerapkan dua strategi marketing diatas. Jikalaupun ada, hanya perusahaan di bidang tertentu yang menggunakannya, misalnya industri rokok. Alasannya, karena rokok tidak bisa dipasarkan melalui strategi marketing *zaman now* seperti Facebook Ads, Instagram, WA Business, dsb. Adapun artikel ini bertujuan untuk memperluas pandangan mengenai apa itu SEO dalam marketing online saat ini, dan apa saja dampak yang diperoleh jika menerapkan strategi SEO di dalam bisnis.

**Kata kunci :** SEO, Bisnis Online, Digital, Technopreneurship

## PENDAHULUAN DAN LATAR BELAKANG

Teknologi informasi yang kian hari makin berkembang pesat, menuntut para penggunanya agar cerdas dalam memanfaatkan teknologi yang ada. Seperti misalnya, cara berjualan. Dulu, sebelum ada internet, teknik marketing dalam suatu bisnis cukup dilakukan dengan cara *door to door*, atau dengan sales marketing. Sekarang rasanya dua cara tersebut sudah usang, jarang sekali perusahaan menerapkan dua strategi marketing diatas. Jikalaupun ada, hanya perusahaan di bidang tertentu yang menggunakannya, misalnya industri rokok. Alasannya, karena rokok tidak bisa dipasarkan melalui strategi marketing *zaman now* seperti Facebook Ads, Instagram, WA Business, dsb. Industri rokok mengandalkan strategi marketing melalui iklan di baliho, lalu dengan merekrut wanita *good looking* untuk dijadikan *direct sales*, dan dengan embel-embel mensupport berbagai event anak muda yang kekinian, karena memang strategi penjualan dari industri rokok adalah kalangan muda, untuk dijadikan ‘mangsa’ oleh iklan-iklan rokok yang menjerumuskan.

Lalu, misalnya anda tidak ingin mempelajari teknologi yang ada, dan tetap bersikukuh untuk menerapkan cara lama dalam strategi marketing usaha anda? Ya boleh saja. Misalnya dengan direct sales, anda melakukan teknik *door to door*, baik dengan taktik *door-in-the-face*, ataupun dengan taktik *foot-in-the-door*, boleh saja anda lakukan. Tetapi, misalnya anda memakai sudut pandang seorang konsumen, yakni pada hari minggu yang cerah, anda sedang menikmati liburan dengan bersantai rebahan di kasur yang nyaman dan empuk. Tiba-tiba, ada bel berbunyi

dari pintu rumah anda, dan ketika anda melihatnya ternyata seorang *sales* yang berjualan alat masak. Anda membuka pintu dan menanyakan maksud kedatangan sales tersebut. Sales tersebut menjelaskan bahwa ia sedang menawarkan produk alat masak PRESTO seharga 500ribu. Anda pun sekonyong-konyong kaget dan menolak penawaran tersebut mentah-mentah. Lalu, ia kembali menawarkan produk lain, yaitu alat masak blender otomatis dengan harga hanya 75 ribu. Lalu anda terpikir, bahwa blender otomatis kecil tersebut mungkin anda butuhkan nantinya, dan akhirnya anda membeli blender tersebut. Sales pergi, dan kemudian anda menutup pintu, kembali ke kasur yang nyaman. Sesampainya di kasur, anda merasa ada sesuatu yang aneh, dan berfikir lagi mengapa ia harus membeli blender tersebut, padahal ia sudah membeli blender seminggu yang lalu. Selamat, anda terkena jebakan taktik *foot-in-the-door*. Bagaimana rasanya? Tidak menyenangkan bukan? Lalu apakah anda tega untuk memakai taktik marketing seperti itu? Taktik tersebut pun sebenarnya mudah sekali untuk dipatahkan, cukup dengan pikiran yang tenang, jangan melibatkan emosi di dalam penawaran tersebut. Dijamin anda akan menolak produk yang ditawarkan tersebut.

Oleh karenanya, tiap orang perlu untuk mengetahui tentang apa itu *digital content*, dan cara penerapannya di dalam strategi bisnis. Apa itu *digital content*? Konten digital adalah konten yang berupa format gambar, tulisan, maupun video, yang dibuat dan dibagikan melalui internet dan teknologi digital <sup>[1]</sup>. Seperti misalnya, *Content Writer*, *Graphic Designer*, *Motion Graphic Designer*, *Video Editor*, *Copywriter*, dan *Chief Content Officer*. Dengan mengetahui apa itu konten digital, dapat mempermudah bisnis kita dalam melebarkan sayapnya di kancah nasional, bahkan hingga internasional, karena internet tak terbatas atau *borderless*, berbeda dengan penjualan secara tradisional, yang biasanya hanya sampai satu daerah saja penjualannya. SEO merupakan salah satu dari cara dalam strategi marketing di media digital.

## PERUMUSAN MASALAH

1. Apa itu SEO?
2. Apa fungsi SEO dalam upaya meningkatkan penjualan usaha di era digital saat ini?

## TUJUAN DAN MANFAAT

1. Mengetahui apa yang dimaksud SEO.
2. Mengetahui fungsi SEO dalam upaya meningkatkan penjualan usaha di era digital saat ini.

## METODE PENELITIAN

Dalam artikel ini, penulis menggunakan metode penelitian deskriptif. Metode penelitian deskriptif adalah metode yang dilakukan untuk menjelaskan peristiwa tertentu yang sedang terjadi di masa sekarang dan di masa lampau, dimana dalam artikel ini akan dijelaskan SEO dan seluk beluknya.

## TINJAUAN PUSTAKA

[1] Supangat (2020), Pertemuan Keempat – Digital Content

<http://repository.untag-sby.ac.id/6047/>

[2] **Pusat Google Penelusuran – Apa itu SEO**

<https://developers.google.com/search/docs/beginner/do-i-need-seo?hl=id#:~:text=SEO%20adalah%20singkatan%20dari%20%22search,tinggi%20terhadap%20situs%20dan%20reputasi.>

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Digital Marketing atau teknik Pemasaran secara digital dapat diartikan sebagai upaya pemasaran menggunakan perangkat elektronik/internet dengan beragam taktik marketing dan media digital dimana Anda dapat berhubungan dengan calon konsumen secara online. Ada beragam akses untuk para calon konsumen agar dapat melihat penawaran Anda, seperti Website, Blog, Media sosial seperti WhatsApp, Instagram, Facebook, dll. Di dunia digital marketing Anda bisa membuat agar calon customer tertarik pada penawaran Anda dengan cara seperti membuat iklan, email marketing, brosur online, dan lain sebagainya.

Dalam dunia web atau blogging, tiap orang bebas untuk menulis dan membuat blog sesuka mereka, menyebabkan adanya beberapa informasi kurang penting muncul. Untuk mengatasi ini, munculah yang namanya SEO. SEO atau *Search Engine Optimization* adalah teknik yang dilakukan untuk mengoptimalkan mesin telusur atau pencarian . Jadi, dengan adanya SEO, suatu keyword dapat muncul di mesin pencari pada urutan teratas.

Dengan membuat website atau blog, anda dapat mengiklankan usaha anda disana. Tetapi, masalahnya terjadi ketika anda mengetikkan suatu brand, tetapi bukan brand dari usaha anda yang keluar. Misalnya, Adi berjualan sepatu kets merk SepatuSurabaya.com, harapan Adi dengan mengetikkan keyword sepatu, website yang ia buat dapat muncul di mesin telusur paling atas, agar makin banyak pula yang mengklik situs, dan akhirnya nanti ia mendapat pelanggan yang ingin membeli sepatunya. Tetapi karena tidak mengetahui taktik SEO, ternyata website yang ia buat masuk di mesin telusur pada halaman 10, dengan keyword “sepatu Surabaya”. Oleh karenanya, penting untuk mengetahui apa itu SEO dan cara-cara optimasi SEO yang tepat, agar nantinya dapat

efektif pula fungsi dari website, yang berakibat pada peningkatan penjualan di Era Digital saat ini. Tanpa manajemen kelola media digital yang baik, usaha pasti akan ketinggalan dan susah untuk berkembang.

## KESIMPULAN

Jadi, sudah bisa dipahami kan apa itu yang dimaksud dengan SEO? Jika anda memang seorang pengusaha yang memakai platform website atau blog, teknik SEO sangat penting untuk dipertimbangkan. Untuk memahami lebih lanjut mengenai teknik SEO, bisa dengan mengikuti kelas digital yang sudah banyak tersedia di internet, atau juga bisa dengan memakai jasa *freelancer* untuk menangani SEO dari website usaha anda. Tetapi, ada hal yang perlu diingat, bahwa SEO bisa mempunyai kelemahan juga. Selain di sisi biaya yang cukup menguras, salah memilih *freelancer* pun bisa menjadi boomerang terhadap usaha anda sendiri. Untuk itu, perlunya pengetahuan mengenai dunia digital lebih banyak lagi agar anda tidak mudah tertipu di era digital saat ini. Kuncinya, yaitu membaca dan terus belajar.

Page 1

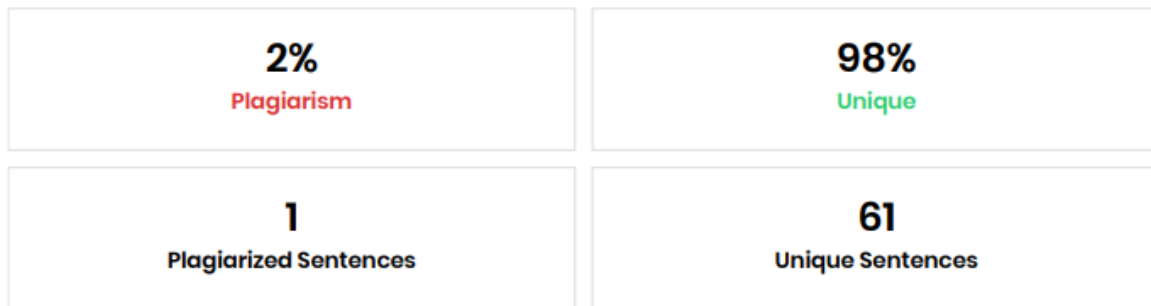
## PLAGIARISM SCAN REPORT

Report Generation Date: **January 15, 2021**

Words: **1208**

Characters: **9088**

Exclude URL :



### Content Checked for Plagiarism

---

STRATEGI SEO UNTUK PENINGKATAN PENJUALAN DI ERA DIGITAL

Oleh : Dhanny Achmadiansyah  
NBI 1151700189

**KATA PENGANTAR** Dengan puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa penulis dapat menyelesaikan tugas EAS untuk mata kuliah Technopreneurship Digital Content yang diampu oleh Supangat, M.Kom., ITIL., COBIT, dengan judul Strategi SEO Untuk Peningkatan Penjualan Di Era Digital. Selain untuk menyelesaikan tugas EAS, diharapkan artikel ini dapat bermanfaat bagi para pembaca, khususnya yang membutuhkan informasi mengenai apa itu SEO. **ABSTRAK** Teknologi informasi yang kian hari makin berkembang pesat, menuntut para penggunanya agar cerdas dalam memanfaatkan teknologi yang ada. Seperti misalnya, cara berjualan. Dulu, sebelum ada internet, teknik marketing dalam suatu bisnis cukup dilakukan dengan cara door to door, atau dengan sales marketing. Sekarang rasanya dua cara tersebut sudah usang, jarang sekali perusahaan menerapkan dua strategi marketing diatas. Jikalau ada, hanya perusahaan di bidang tertentu Page 1 yang menggunakannya, misalnya industri rokok. Alasannya, karena rokok tidak bisa dipasarkan melalui strategi marketing zaman now seperti Facebook Ads, Instagram, WA Business, dsb. Adapun artikel ini bertujuan untuk memperluas pandangan mengenai apa itu SEO dalam marketing online saat ini, dan apa saja dampak yang diperoleh jika menerapkan strategi SEO di dalam bisnis. Kata kunci : SEO, Bisnis Online, Digital, Technopreneurship

**PENDAHULUAN DAN LATAR BELAKANG** Teknologi informasi yang kian hari makin berkembang pesat, menuntut para penggunanya agar cerdas dalam memanfaatkan teknologi yang ada. Seperti misalnya, cara berjualan. Dulu, sebelum ada internet, teknik marketing dalam suatu bisnis cukup dilakukan dengan cara door to door, atau dengan sales marketing. Sekarang rasanya dua cara tersebut sudah usang, jarang sekali perusahaan menerapkan dua strategi marketing diatas. Jikalau ada, hanya perusahaan di bidang tertentu yang menggunakannya, misalnya industri rokok. Alasannya, karena rokok tidak bisa dipasarkan melalui strategi marketing zaman now seperti Facebook Ads, Instagram, WA Business, dsb. Industri rokok mengandalkan strategi marketing melalui iklan di baliho, lalu dengan merekrut wanita good looking untuk dijadikan direct sales, dan dengan embel-embel mensupport berbagai event anak muda yang kekinian, karena memang strategi penjualan dari industri rokok adalah kalangan muda, untuk dijadikan 'mangsa' oleh iklan-iklan rokok yang menjerumuskan. Lalu, misalnya anda tidak ingin mempelajari teknologi yang ada, dan tetap bersikukuh untuk menerapkan cara lama dalam strategi marketing usaha anda? Ya boleh saja. Misalnya dengan direct sales, anda melakukan teknik door to door, baik dengan taktik door-in-the-face, ataupun dengan taktik foot-in-the-door, boleh saja anda lakukan. Tetapi, misalnya anda memakai sudut pandang seorang konsumen, yakni pada hari minggu yang cerah, anda sedang menikmati liburan dengan bersantai rebahan di kasur yang nyaman dan empuk. Tiba-tiba, ada bel berbunyi dari pintu rumah anda, dan ketika anda melihatnya ternyata seorang sales yang berjualan alat masak. Anda membuka pintu dan menanyakan maksud kedatangan sales tersebut. Sales tersebut menjelaskan bahwa ia sedang menawarkan produk alat masak PRESTO seharga 500ribu. Anda pun sekonyongkonyong kaget dan menolak penawaran tersebut mentah-mentah. Lalu, ia kembali menawarkan produk lain, yaitu alat masak blender otomatis dengan harga hanya 75 ribu. Lalu anda terpikir, bahwa blender otomatis kecil tersebut mungkin anda butuhkan nantinya, dan akhirnya anda membeli blender tersebut. Sales pergi, dan kemudian anda menutup pintu, kembali ke kasur yang nyaman. Sesampainya di kasur, anda merasa ada sesuatu yang aneh, dan berfikir lagi mengapa ia harus membeli blender tersebut, padahal ia sudah membeli blender seminggu yang lalu. Selamat, anda terkena jebakan taktik foot-in-the-door. Bagaimana rasanya? Tidak menyenangkan bukan? Lalu apakah anda tega untuk memakai taktik marketing seperti itu? Taktik tersebut pun sebenarnya mudah sekali untuk dipatahkan, cukup dengan pikiran yang tenang, jangan melibatkan emosi di dalam penawaran tersebut. Dijamin anda akan menolak produk yang ditawarkan tersebut. Oleh karenanya, tiap orang perlu untuk mengetahui tentang apa itu digital content, dan cara penerapannya di dalam strategi bisnis.

Apa itu digital content? Konten digital adalah konten yang berupa format gambar, tulisan, maupun video, yang dibuat dan dibagikan melalui internet dan teknologi digital [1]. Seperti misalnya, Content Writer, Graphic Designer, Motion Graphic Designer, Video Editor, Copywriter, dan Chief Content Officer. Dengan mengetahui apa itu konten digital, dapat mempermudah bisnis kita dalam melebarkan sayapnya di kancah nasional, bahkan hingga internasional, karena internet tak terbatas atau borderless, berbeda dengan penjualan secara tradisional, yang biasanya hanya sampai satu daerah saja penjualannya. SEO merupakan salah satu dari cara dalam strategi marketing di media digital.

**PERUMUSAN MASALAH**

1. Apa itu SEO? 2. Apa fungsi SEO dalam upaya meningkatkan penjualan usaha di era digital saat ini?

**TUJUAN DAN MANFAAT**

1. Mengetahui apa yang dimaksud SEO. Page 2. Mengetahui fungsi SEO dalam upaya meningkatkan penjualan usaha di era digital saat ini.

**METODE PENELITIAN**

Dalam artikel ini, penulis menggunakan metode penelitian deskriptif. Metode penelitian deskriptif adalah metode yang dilakukan untuk menjelaskan peristiwa tertentu yang sedang terjadi di masa sekarang dan di masa lampau, dimana dalam artikel ini akan dijelaskan SEO dan seluk beluknya.

**TINJAUAN PUSTAKA** [1] Supangat (2020), Pertemuan Keempat – Digital Content <http://repository.untag-sby.ac.id/6047/> [2] Pusat Google Penelusuran – Apa itu SEO <https://developers.google.com/search/docs/beginner/doi-need-seo?hl=id#:~:text=SEO%20adalah%20singkatan%20dari%20%22search,tinggi%20terhadap%20situs%20dan%20reputasi.>

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

Digital Marketing atau teknik Pemasaran secara digital dapat diartikan sebagai upaya pemasaran menggunakan perangkat elektronik/internet dengan beragam taktik marketing dan media digital dimana Anda dapat berhubungan dengan calon konsumen secara online. Ada beragam akses untuk para calon konsumen agar dapat melihat penawaran Anda, seperti Website, Blog, Media sosial seperti WhatsApp, Instagram, Facebook, dll. Di dunia digital marketing Anda bisa membuat agar calon customer tertarik pada penawaran Anda dengan cara seperti membuat iklan, email marketing, brosur online, dan lain sebagainya. Dalam dunia web atau blogging, tiap orang bebas untuk menulis dan membuat blog sesuka mereka, menyebabkan adanya beberapa informasi kurang penting muncul. Untuk mengatasi ini, munculah yang namanya SEO. SEO atau Search Engine Optimization adalah teknik yang dilakukan untuk mengoptimalkan mesin telusur atau pencarian. Jadi, dengan adanya SEO, suatu keyword dapat muncul di mesin pencari pada urutan teratas. Dengan membuat website atau blog, anda dapat mengiklankan usaha anda disana. Tetapi, masalahnya terjadi ketika anda mengetikkan suatu brand, tetapi bukan brand dari usaha anda yang keluar. Misalnya, Adi berjualan sepatu kets merk SepatuSurabaya.com, harapan Adi dengan mengetikkan keyword sepatu, website yang ia buat dapat muncul di mesin telusur paling atas, agar makin banyak pula yang mengklik situs, dan akhirnya nanti ia mendapat pelanggan yang ingin membeli sepatunya. Tetapi karena tidak mengetahui taktik SEO, ternyata website yang ia buat masuk di mesin telusur pada halaman 10, dengan keyword “sepatu Surabaya”. Oleh karenanya, penting untuk mengetahui apa itu SEO dan cara-cara optimasi SEO yang tepat, agar nantinya dapat efektif pula fungsi dari website, yang berakibat pada peningkatan penjualan di Era Digital saat ini. Tanpa manajemen kelola media digital yang baik, usaha pasti akan ketinggalan dan susah untuk berkembang.

**KESIMPULAN**

Jadi, sudah bisa dipahami kan apa itu yang dimaksud dengan SEO? Jika anda memang seorang pengusaha yang memakai platform website atau blog, teknik SEO sangat penting untuk dipertimbangkan. Untuk memahami lebih lanjut mengenai teknik SEO, bisa dengan mengikuti kelas digital yang sudah banyak tersedia di internet, atau juga bisa dengan memakai jasa freelancer untuk menangani SEO dari website usaha anda. Tetapi, ada hal yang perlu diingat, bahwa SEO bisa mempunyai kelemahan juga. Selain di sisi biaya yang cukup menguras, salah memilih freelancer pun Page bisa menjadi boomerang terhadap usaha anda sendiri. Untuk itu, perlunya pengetahuan mengenai

dunia digital lebih banyak lagi agar anda tidak mudah tertipu di era digital saat ini. Kuncinya, yaitu membaca dan terus belajar.

## Matched Sources :

---

### Strategi Pemasaran Digital (Digital Marketing) - Jojonomic Pro

Digital Marketing atau Pemasaran secara digital bisa didefinisikan sebagai semua upaya pemasaran menggunakan perangkat elektronik/internet dengan beragam taktik marketing dan media digital dimana Anda dapat berkomunikasi dengan calon konsumen yang menghabiskan...

**3%**

<https://www.jojonomic.com/blog/pemasaran-digital/> (<https://www.jojonomic.com/blog/pemasaran-digital/>)

---