

Strategi Penjualan Melalui Website Zapatoz Vape Store Dengan Search Engine Optimization (SEO)

Asrul Zulmy, asrulkuat@gmail.com, Universitas Surakarta
Jani Kusanti, jani_kusanti@unsa.ac.id, Universitas Surakarta
Ramadhian Agus Triono Sudalyo, ramadhian_at@unsa.ac.id, Universitas Surakarta
Abdillah Baradja, abdillahbaraja@unsa.ac.id, Universitas Surakarta

ABSTRAK

Perkembangan teknologi yang sangat cepat telah membuat manusia memasuki suatu era baru yaitu era informasi, yang menuntut segala sesuatunya berjalan dengan efektif dan cepat. pada dunia pemasaran digital, merupakan sebuah kebutuhan untuk terjun ke dalam ranah Search Engine Optimization atau yang lebih dikenal dengan akronimnya SEO. SEO merupakan salah satu *marketing channel* yang paling berpengaruh, memiliki skalabilitas yang tinggi, serta dapat dimanfaatkan oleh hampir segala jenis bisnis. Dalam SEO bertujuan melakukan upaya-upaya teknis untuk meningkatkan visibilitas serta peringkat *website* dari sistem mesin pencarian. SEO melibatkan beberapa proses algoritma yang memungkinkan mesin pencari mendeteksi informasi rujukan terkomprehensif dan terpercaya untuk diposisikan pada peringkat-peringkat atas dengan memanfaatkan SEO, dengan demikian akan memperoleh manfaat posisi yang optimal di mesin pencari, mendapatkan pengunjung baru yang berkualitas, yaitu pengunjung yang benar-benar membutuhkan informasi yang disajikan.

Zapatoz Vape Store yang berlokasi di Surakarta merupakan usaha yang menjual berbagai produk rokok elektrik dan berbagai macam cairan perasa untuk rokok elektrik. Salah satu strategi yang dilakukan Zapatoz Vape Store untuk memiliki *competitive advantage*, dengan melakukan dua proses SEO, yaitu optimasi SEO pada *website* yang luaran hasilnya dapat menampilkan *website* pada halaman pertama pencarian Google. Proses yang kedua untuk memaksimalkan pengaturan SEO pada *website*, dilakukan proses penambahan *plugin* AIOSEO. Keunggulan dari *plugin* ini dapat melihat statistik *website*. Hasil yang diperoleh adalah 75 *point* dari 100 *point*, sedangkan rekomendasi *scoring* sangat baik dari AIOSEO adalah interval *score* antara 60-80 *point*. Berdasar hasil SEO *audit checklist* 75 *point* ini terdapat peningkatan *salling out* produk pada Zapatoz Vape Store Surakarta selama periode berjalan dengan rata-rata 20%-25%.

Kata Kunci : Website Pejualan, Zapatoz Vape Store, Search Engine Optimization.
Pustaka : 9 (2010-2021)

1. PENDAHULUAN

Capaian dan upaya yang dilakukan suatu perusahaan pada saat ini seringkali berhubungan dengan bagaimana cara perusahaan memanfaatkan kemajuan teknologi yang ada. Melalui dorongan dari perkembangan teknologi yang semakin menghebat, maka manusia menginginkan segala sesuatu dilaksanakan dengan cepat, tepat, dan teliti tanpa melihat batasan yang ada. Dalam perkembangan era *digital* yang sangat pesat ini, perantara dalam hal penjualan sangat beragam. *Website online* merupakan salah satu perantara yang paling mampu memberikan pengalaman berbeda bagi klien, maka dari itu *website online* banyak digunakan dalam penjualan produk. Dipilih karena internet adalah media yang mampu memberikan ruang tanpa harus menyulitkan klien atau konsumen dengan catatan prinsip-prinsip dasar dalam pembuatan *website* diperhatikan secara seksama.

Bahwa proses pengembangan bisnis tidak berhenti hanya saat memiliki *website* atau media sosial. Aktivitas *branding* dan *marketing* berjalan beriringan, dengan menggunakan *media online* keduanya dapat dijalankan bersamaan. *Go online* dalam *digital marketing* merupakan awal untuk mengembangkan bisnis. Toko, portofolio, dan halaman di dunia maya pun perlu pemeliharaan secara berkala dan berkelanjutan. Proses *branding* dan *marketing* tidak boleh berhenti di logo atau visualisasi saja, tetapi juga tentang bagaimana produk dari *brand* tersebut dikenal dan digunakan oleh banyak orang (Pallar, 2020).

Terkait dengan kekuatan *digital marketing*, di Kota Surakarta hadir sebuah usaha rintisan yang bernama Zapatoz Vape Store, dalam menjalankan usahanya dengan menjual berbagai produk rokok elektrik dan berbagai macam cairan perasa pada rokok elektrik melalui cara *traditional sales*, yang terus berupaya agar keterbatasan dalam *direct sales* dapat ditopang dengan strategi bisnis terbaru melalui *sales in technology*, yang tidak hanya menggunakan komunikasi pemasaran melalui media sosial *an sich*, namun pengenalan usaha dan pemasaran usahanya juga ingin memanfaatkan fasilitas

website yang terkonsentrasi pada *search engine optimization*, sehingga *blended strategy* antara SEO dan *media online*, maka aktivitas *branding* dan *marketing* dapat menghasilkan *add value* yang memuaskan. Termasuk tujuan Search Engine Result Page dalam memberikan informasi yang dicari *consumers* dan *customers* melalui mesin pencari tercapai (Perkins, 2009).

Dalam SEO memiliki tipe yang salah satunya adalah *SEO on page*, yaitu proses mengoptimalkan konten pada halaman *website* agar dapat masuk peringkat teratas Google dan mudah dicari oleh pengguna (Trika, 2010). Penerapan teknik *SEO on page* telah dilakukan pengujian dapat meningkatkan SERP *website* di mesin pencari dan mendapat *traffic visitor* dari mesin pencari Google, yang dilakukan pada laman *snap.studio* yang semula tidak terindeks telah berhasil terindeks berada di *page* pertama dalam pencarian Google dengan waktu kurang dari tiga bulan (Hayati dan Meylasari, 2018). Pada hasil riset yang lain menunjukkan bahwa situs yang menggunakan metode *search engine optimization* (SEO) dapat lebih dikenali oleh mesin pencari dan akan meningkatkan volume *traffic* suatu *website*. Situs dengan layanan berbayar diketahui memiliki jumlah *traffic* yang tinggi dibandingkan dengan situs yang tidak berbayar, walaupun keduanya menerapkan metode SEO (Arifin dkk, 2019). Optimasi pada *website* yang merupakan kaidah penting agar situs internet lebih mudah dicari pengguna dengan kata kunci yang diinginkan, maka dengan menerapkan SEO maka *website* tersebut dapat muncul di halaman pertama pencarian dan dengan itu *traffic* pengunjung semakin meningkat serta dalam media promosi dapat mendongkrak angka penjualan (Artanto dan Nurdiansyah, 2017).

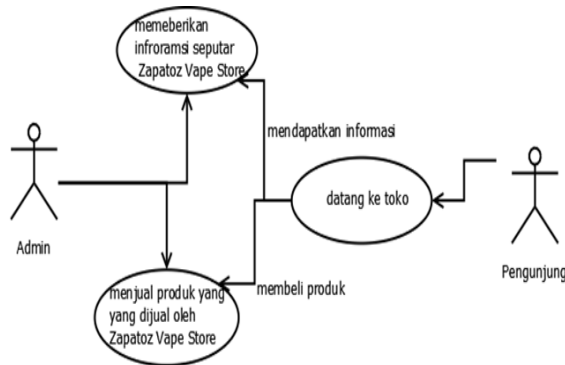
Search Engine Optimization, yang merupakan serangkaian teknik yang dilakukan agar *website* dapat dengan mudah ditemukan oleh pencari informasi melalui *search engine*, dalam hal ini adalah pada mesin pencari Google. Teknik yang digunakan adalah dengan mengoptimalkan melalui Meta Tag. Terdapat lima Meta Tag yang dapat diptimalkan untuk menyukseskan upaya SEO yaitu: Title Tag, Meta Description Tag, Meta Keyword Tag, Img Alt Tag, dan Body Tag (Rahman, 2018).

2. METODE PENELITIAN

a. Analisis Prosedur Yang Sedang Berjalan

Meninjau dari permasalahan terkini yang dihadapi maka *business development* perlu didesain sehingga menghasilkan suatu aplikasi *website* penjualan sebagai *problem solving*.

Use Case prosedur yang sedang berjalan *Use case* analisis perancangan merupakan proses yang sedang berjalan saat ini, sebelum *website* penjualan dibangun.



Gambar 2.1 *Use Case* yang sedang berjalan

b. Analisis Kelemahan Sistem

Analisa PIECES disusun untuk memudahkan seberapa besarnya manfaat yang dihasilkan dari *traditional sales* kemudian dilakukan sebuah pengembangan menjadi sebuah sistem terkomputerasi (Al Fatta, 2007):

1) Performance

Performance atau kinerja merupakan suatu analisis terhadap kemampuan sistem dan menyelesaikan tugas dengan baik.

Tabel 2.1 *Performance*

Parameter	Hasil Analisa
<i>Throughout</i>	Pengolahan penjualan yang belum efektif dan efisien, terdapat kesalahan ketika pendataan dan penyusutan data penjualan yang kurang diperhatikan.

2) Information

Tabel 2.2 *Information*

Parameter	Hasil Analisa
Akurat	Penyajian informasi dilakukan dengan cara konvensional

	sehingga masih terdapat kesalahan dikarenakan data yang dikelola kurang akurat, oleh karena itu dibutuhkan sistem terkomputerisasi berbasis <i>website</i>
Relevan	Penyajian informasi yang dihasilkan kurang relevan. Oleh karena itu dibutuhkan sebuah sistem yang saling terintegrasi sehingga pengiriman data dan informasi dalam hal ini penjual lebih mudah dan jelas kepada pelanggan yang membutuhkan
Tepat Waktu	Terjadi kendala ketika mengatur pesanan yang ada sehingga terjadi keterlambatan waktu saat pengiriman

3) Economy

Tabel 2.3 *Economy*

Parameter	Hasil Analisa
Biaya	Biaya yang dikeluarkan cukup ekonomis namun diperlukan <i>effort</i> dan waktu dalam rekapitulasi dan pencatatan, karena hanya melakukan pencatatan minimalis pada buku transaksi

4) Control

Tabel 2.4 *Control*

Parameter	Hasil Analisa
Kontrol sistem	kontrol sistem input data penjualan masih memiliki kekurangan pada kolom yang tidak rapi, masa perawatan yang tidak diperhatikan, sehingga sistem saat

	ini sangat membutuhkan kontrol sistem yang memudahkan pengguna
--	--

5. *Efficiency*

Tabel 2.5 *Efficiency*

Parameter	Hasil Analisa
Sumber daya biaya	Penggunaan buku catatan dan tinta sangat berlebih saat melakukan pencatatan data penjualan, terlebih lagi jika ada kesalahan pencatatan data
Sumber daya tenaga	Pengerjaan yang dilakukan oleh satu orang yaitu penjualan, sistem yang belum terkomputerisasi menyebabkan pengerjaan memakan waktu yang cukup lama, termasuk tenaga ekstra untuk melakukan proses pencatatan secara manual

6. *Service*

Tabel 2.6 *Service*

Parameter	Hasil Analisa
Proses penjualan	Proses sistem penjualan yang berjalan saat ini belum mempermudah penjual yang mengakibatkan sering terjadi kesalahan dan kurang efektif dalam pendataan data <i>salling out</i>

c. **Proses Untuk Meningkatkan Kunjungan Pada Website Zapatoz Vape Store**

1) *Issued SSL Certificate*

SSL adalah singkatan dari *Secure*

Socket Layer, salah satu komponen yang harus dimiliki website. Dengan SSL, transfer data di dalam website menjadi lebih aman dan terenkripsi. Untuk *website Zapatoz Vape Store* menggunakan SSL

2) *Optimasi Kecepatan Website*

Kecepatan *website* adalah waktu yang dibutuhkan sebuah halaman *website* agar selesai dimuat di *web browser*. inilah yang dilihat oleh pengunjung *website*. Pengoptimalan kecepatan *website Zapatoz Vape Store* setidaknya 2.5 detik sudah dapat terbuka.

3) *Mobile Responsive*

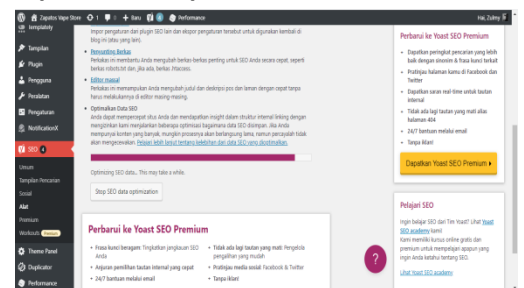
Mobile responsive atau lazim disebut *Mobile Friendly* adalah tampilan *website* yang dimuat menggunakan *Smartphone*. *website* dirancang untuk pengguna *smartphone*.

4) *SEO Plugin*

Plugin SEO yang digunakan untuk performa *website* adalah AIOSEO dan Yoast SEO. AIOSEO dan Yoast SEO adalah *tools* yang bisa membantu agar performa kinerja situs maksimal. AIOSEO dan Yoast SEO dapat dioperasikan dengan beragam kemudahan (Aull, 2014).

3. **HASIL DAN PEMBAHASAN**

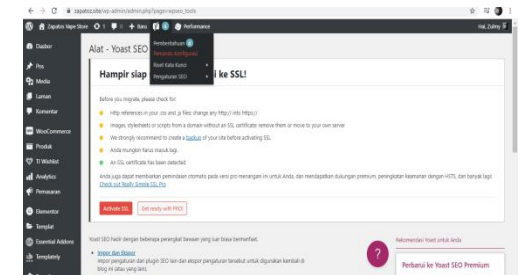
a. **Optimasi SEO pada Website**



Gambar 3.1 Pemindaian SEO

b. **Proses Penyetelan Konfigurasi SEO**

Proses penyetelan pada konfigurasi Yoast SEO, pada menu *performance* yang ada pada bagian atas halaman.



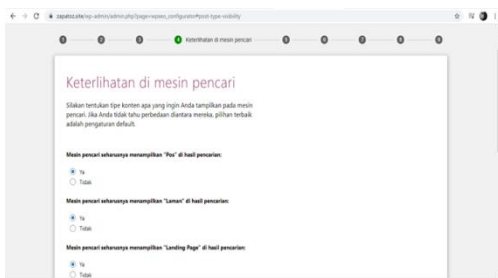
Gambar 3.2 Pemandu Konfigurasi

c. Proses Penentuan Tipe Situs



Gambar 3.3 Tipe Situs SEO

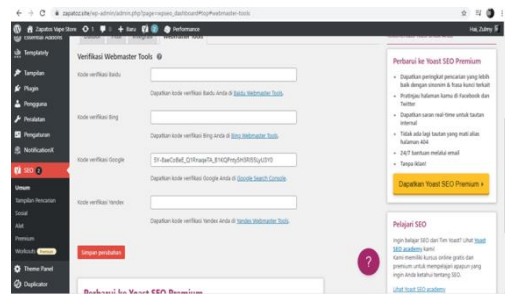
d. Proses Penentuan Keterlihatan Pada Mesin Pencari



Gambar 3.4 Setelan Mesin Pencari

e. Verifikasi Webmaster Tool Google

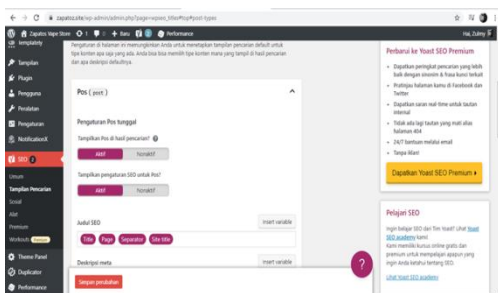
Agar *website* terlihat oleh mesin pencari Google, maka dilakukan proses memasang verifikasi Webmaster Tool Google untuk meningkatkan SEO *website*.



Gambar 3.5 Webmaster Tool

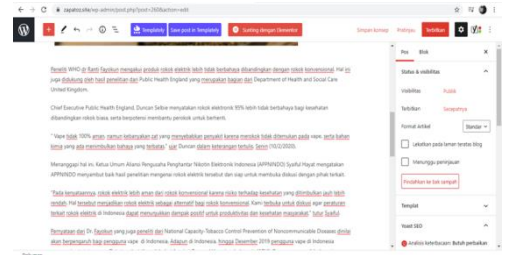
f. Penyetelan POS

penyetelan POS yang akan diterbitkan di *website* penjualan Zapatoz vape Store.



Gambar 3.6 Setelan POS

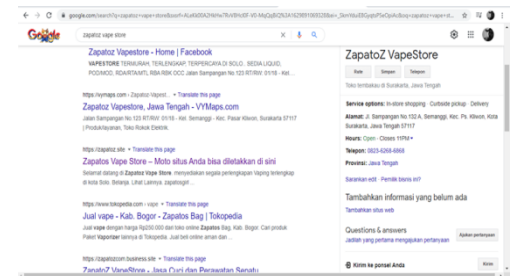
g. Tes Posting SEO



Gambar 3.7 Proses Posting

h. Halaman Pencarian Google

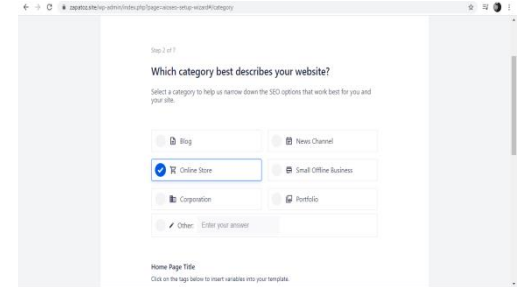
Untuk SEO yang dilakukan pada *website* ini, telah berhasil untuk menampilkan pada halaman pertama pencarian Google



Gambar 3.8 Halaman Pencarian Google

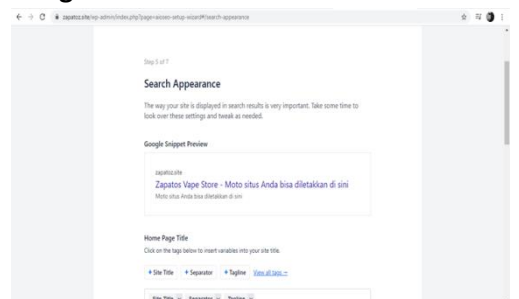
i. Proses Memaksimalkan Pengaturan SEO

Untuk memaksimalkan pengaturan SEO pada *website*, dilakukan proses penambahan *plugin* satu, yaitu AIOSEO, AIO juga dapat melihat statistik *website*



Gambar 3.9 pemilihan kategori AIOSEO

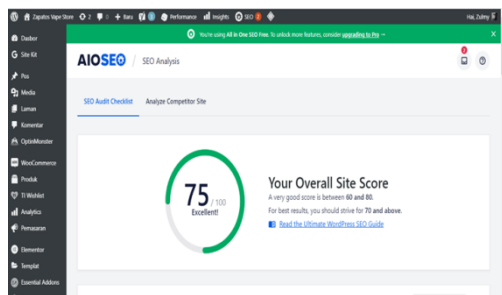
j. Proses Penyetingan Halaman Pada AIOSEO Untuk Meningkatkan Penulisan Yang Baik Pada Website.



Gambar 3.10 proses penyetingan halaman
AIOSEO

k. Hasil SEO

Pengaturan dan pemasangan AIOSEO telah terlaksana dan diperoleh hasil untuk *website* ini adalah 75 dari 100. Rekomendasi dari AIOSEO adalah antara 60 sampai 80. Konklusi dari perolehan hasil tersebut adalah *website* penjualan Zapatoz Vape Store telah memenuhi standar SEO menurut AIOSEO.



Gambar 3.29 Hasil AIOSEO

4. KESIMPULAN

Pemasaran *digital* melalui konten menarik dan unik belum dapat menjadi solusi untuk permasalahan yang dihadapi para *entrepreneur*, tanpa adanya dukungan oleh sebuah mesin yang berkinerja handal. Seluruh Call to Action (CTA) yang tepat guna untuk ditujukan kepada *customers* akan menjadi efektif bila mesin pendukung pemasaran berfungsi optimal, sehingga *consumers* pun tertarik dengan produk, layanan, dan bisnis karena mendatangkan *traffic* yang baik dan peringkat yang teratas pada situs.

Business Development yang telah dilakukan Zapatoz Vape Store melalui SEO telah memiliki kinerja yang handal. Terdapat dua proses SEO yang dilakukan yaitu optimasi SEO pada *website* yang hasilnya setelah dilakukan beberapa proses maka diperoleh luaran hasil menampilkan *website* pada halaman pertama pencarian Google. Selanjutnya yang kedua untuk memaksimalkan pengaturan SEO pada *website*, dilakukan proses penambahan *plugin*, yaitu AIOSEO, dengan keunggulan dari *plugin* ini dapat melihat statistik *website* yang diperoleh hasil 75 *point* dari 100 *point*, sedangkan rekomendasi *scoring* sangat baik dari AIOSEO adalah *interval score* antara 60 *point* hingga 80 *point*. Berdasar hasil SEO *audit checklist* adalah 75 *point*. Didukung terdapat peningkatan *selling out* produk

pada Zapatoz Vape Store Surakarta selama periode berjalan dengan rata-rata 20%-25%.

DAFTAR PUSTAKA

- Palar, Tarrence K. September 2020. *Pentingnya Branding Dan Promosi Digital Dengan Maksimal* [online] Available.
<https://www.Liputan6.Com/Lifestyle/Read/4363378/Pentingnya-Branding-Dan-Promosi-Digital-Dengan-Maksimal>.
- Perkins, Todd. 2009. *Search Engine Optimization for Flash: Best practices for Flash on the Web*. California USA: O'Reilly Media. pp. 2.
- Trika, Jeev. 2010. *Buyer's Guide on Choosing the Right Search Engine Marketing Agencies & Tools*. Author House, pp. 270.
- Hayaty, Mardhiya and Meylasari, Dwi. September 2018. *Implementasi Website Berbasis Search Engine Optimization (SEO) Sebagai Media Promosi*. *J. Informatika*, vol. 5, pp.295-300.
- Arifin, Ahmad, Dengen, Nataniel, Setyadi, Haryo jati, Prafanto, Anton, and Putra, Gubtha Mahendra. September 2019. *Analisis Penerapan Metode Search Engine Optimization (SEO) Untuk Meningkatkan Trafic Website Berbayar dan Tidak Berbayar*. Proc. Seminar Nasional Ilmu Komputer dan Teknologi Informasi, vol. 4, pp. 45-49.
- Artanto, Hadian and Nurdiyansyah, Firman. Januari 2017. *Penerapan (SEO) Search Engine Optimization Untuk Meningkatkan Penjualan Produk*. *J. of Information Technology and Computer Science (JOINTECH)*, vol.1, pp. 1-4.
- Rahman, Su. 2018. *Cara Mudah Menghasilkan Website Terbaik Untuk Usaha Online*. Jakarta, Elex Media Komputindo, pp. 124.
- Al Fatta, Hanif. 2007. *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi untuk Keunggulan Bersaing Perusahaan dan Organisasi Modern*. Yogyakarta: Andi, pp. 49.
- Aull, Jacob. 2014. *WordPress SEO Success: Search Engine Optimization for Your WordPress Website*. England: Que Publishing, pp. 10-341.