



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Administrasi Bisnis Program Sarjana

Terakreditasi Unggul

SK BAN –PT NO: 1598/SK/BAN-PT/AK-ISK/S/III/2022

***Analisis Pengaruh Search Engine Optimization pada
Website E-Commerce Palugada Streetwear dengan
Metode On Page SEO dalam Meningkatkan Trafik
Kunjungan***

Skripsi

Oleh

Rayhan Rizki Sonjaya Putra

6081901157

Bandung

2023



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Administrasi Bisnis Program Sarjana

Terakreditasi Unggul

SK BAN –PT NO: 1598/SK/BAN-PT/AK-ISK/S/III/2022

***Analisis Pengaruh Search Engine Optimization pada
Website E-Commerce Palugada Streetwear dengan
Metode On Page SEO dalam Meningkatkan Trafik
Kunjungan***

Skripsi

Oleh

Rayhan Rizki Sonjaya Putra

6081901157

Pembimbing

Daniel Hermawan, S.AB., M.Si., MBA.

Bandung

2023

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Jurusan Administrasi Bisnis
Program Studi Administrasi Bisnis Program Sarjana



Tanda Pengesahan Skripsi

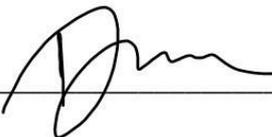
Nama : Rayhan Rizki Sonjaya Putra
Nomor Pokok : 6081901157
Judul : Analisis Pengaruh *Search Engine Optimization* pada *Website E-Commerce* Palugada Streetwear dengan Metode *On Page SEO* dalam Meningkatkan Trafik Kunjungan

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana
Pada Kamis, 13 Juli 2023
Dan dinyatakan **LULUS**

Tim Penguji
Ketua sidang merangkap anggota
Sanerya Hendrawan, Ph.D.

: 

Sekretaris
Daniel Hermawan, S.AB., M.Si., MBA.

: 

Anggota
Timothy Andrianus Philemon, S.T., M.AB.

: 

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si

PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Rayhan Rizki Sonjaya Putra
NPM : 6081901157
Program Studi : Administrasi Bisnis Program Sarjana
Judul : Analisis Pengaruh *Search Engine Optimization* pada *Website E-Commerce* Palugada Streetwear dengan Metode *On Page* SEO dalam Meningkatkan Trafik Kunjungan.

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya tulis ilmiah sendiri dan bukanlah merupakan karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik oleh pihak lain. Adapun karya atau pendapat pihak lain dikutip, ditulis sesuai dengan kaidah penelitian ilmiah yang berlaku. Selain itu, pengumpulan dan penggunaan data di penelitian ini telah diketahui dan seijin dari pihak yang menjadi sumber data.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai aturan yang berlaku apabila di kemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Bandung, 19 Juni 2023

Tanda Tangan

Materai 1000

Rayhan Rizki Sonjaya Putra

ABSTRAK

Nama : Rayhan Rizki Sonjaya Putra
NPM : 6081901157
Judul : Analisis Pengaruh *Search Engine Optimization* pada *Website E-Commerce* Palugada Streetwear dengan Metode *On Page* SEO dalam Meningkatkan Trafik Kunjungan.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh optimisasi mesin pencari pada situs web *e-commerce* Palugada Streetwear menggunakan metode *On Page* SEO dalam meningkatkan trafik kunjungan. Pentingnya mengoptimalkan visibilitas sebuah situs web pada halaman hasil mesin pencari yang sangat krusial bagi bisnis *e-commerce*. Dengan menerapkan berbagai teknik *On Page* SEO, seperti pengoptimalan judul konten, meta deskripsi, gambar, *heading*, dan struktur URL dengan melihat kualitas konten yang sudah dibuat untuk menganalisis optimasi yang dilakukan dalam menarik lebih banyak pengunjung ke situs web Palugada Streetwear.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan menganalisis data yang dikumpulkan dari situs web Palugada Streetwear. Indikator kinerja utama seperti trafik kunjungan dan tingkat konversi akan dipantau untuk mengevaluasi efektivitas strategi SEO yang diterapkan. Analisis data yang dikumpulkan bertujuan untuk mendemonstrasikan korelasi antara teknik-teknik *On Page* SEO dan aktivitas media sosial yang diimplementasikan dan peningkatan trafik kunjungan.

Temuan penelitian ini akan memberikan wawasan berharga bagi bisnis *e-commerce* yang ingin meningkatkan kunjungan pada situs web dan menarik lebih banyak pelanggan melalui optimisasi mesin pencari. Dengan menerapkan strategi *On Page* SEO yang efektif, seperti pengoptimalan meta tag, peningkatan kualitas konten, dan peningkatan penghubungan internal, situs web *e-commerce* Palugada Streetwear dapat mengalami peningkatan trafik kunjungan yang signifikan.

Kata Kunci: Optimisasi Mesin Pencari, *On Page* SEO, Optimasi Situs Web, *E-Commerce*, Trafik Kunjungan.

ABSTRACT

Name : Rayhan Rizki Sonjaya Putra
Student ID : 6081901157
Title : Analysis of the Effect of Search Engine Optimization on Palugada Streetwear E-Commerce Website with On Page SEO Method in Increasing Traffic.

This study aims to analyze the effect of search engine optimization on Palugada Streetwear e-commerce website using On Page SEO method in increasing traffic traffic. The importance of optimizing the visibility of a website on search engine results pages is crucial for e-commerce businesses. By applying various On Page SEO techniques, such as optimization of content titles, meta descriptions, images, headings, and URL structure by looking at the quality of content that has been created to analyze the optimization carried out in attracting more visitors to the Palugada Streetwear website.

This study used a qualitative approach by analyzing data collected from the Palugada Streetwear website. Key performance indicators such as traffic and conversion rates will be monitored to evaluate the effectiveness of the SEO strategy implemented. The analysis of the collected data aims to demonstrate the correlation between On Page SEO techniques and social media activation implemented and increased traffic traffic.

The findings of this research will provide valuable insights for e-commerce businesses looking to increase website visits and attract more customers through search engine optimization. By implementing effective On Page SEO strategies, such as meta tag optimization, content quality improvement, and internal linking enhancement, Palugada Streetwear e-commerce website can experience a significant increase in traffic.

Keywords: Search Engine Optimization, On Page SEO, Website Optimization, E-Commerce, Traffic.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirabbilalamin, Puji dan Syukur peneliti panjatkan atas kehadiran Allah SWT karena atas izin dan rahmat serta karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan naskah tugas akhir ini dengan judul “Analisis Pengaruh *Search Engine Optimization* pada *Website E-Commerce* Palugada Streetwear dengan Metode *On Page* SEO dalam Meningkatkan Trafik Kunjungan”.

Adapun maksud dan tujuan penyusunan tugas akhir ini yaitu sebagai salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Katolik Parahyangan. peneliti menyadari bahwa penyelesaian naskah tugas akhir ini tidak dapat diselesaikan tanpa adanya arahan, bimbingan, bantuan, dukungan, serta motivasi dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segenap kerendahan dan ketulusan hati, peneliti ingin menyampaikan terima kasih kepada Allah SWT atas kesehatan dan kelancaran dalam kehidupan yang telah diberikan kepada peneliti, rahmat-Nya maupun rezeki yang telah diberikan kepada peneliti.

Ucapan terima kasih terbesar dan terdalam peneliti berikan untuk keluarga peneliti yang senantiasa mendoakan, mendukung, mengerti, dan tak henti-hentinya menyemangati peneliti dalam Penelitian Tugas Akhir ini, yakni:

1. Orang tua peneliti, Mama yang sangat peneliti sayangi dan hormati serta selalu memberikan doa, kasih sayang, maupun dukungan yang tulus untuk peneliti dalam penyusunan tugas akhir ini;

2. Seluruh keluarga peneliti yang ikut mendoakan kelancaran dan keberhasilan tanpa henti untuk kesuksesan peneliti dari awal hingga akhir;
3. Abigail Donda Putri Jelita yang selalu memberikan dukungan, tulus membantu dan menemani dalam proses pembuatan penelitian dan juga selalu sabar menghadapi sifat dari peneliti yang suka nyenyel dan menyebalkan juga bersedia meluangkan waktunya untuk menemani proses pembuatan penelitian serta menemani masa-masa jenuh;

Ucapan terima kasih juga terbesar dan terdalam peneliti berikan untuk Bapak dan Ibu Dosen serta Staf Universitas Katolik Parahyangan yang senantiasa mendoakan, mendukung, dan memberikan ilmu kepada peneliti dalam Penelitian Tugas Akhir ini, yakni:

1. Bapak Albert Mangapul Parulian Lumban Tobing, ST., M.AB. selaku Dosen Wali peneliti yang selalu memberikan waktu dan saran serta masukan selama peneliti menempuh perkuliahan;
2. Bapak Daniel Hermawan, S.AB., M.Si., MBA. selaku dosen pembimbing terbaik peneliti yang telah sangat membantu untuk memberi arahan, ilmu, saran, bimbingan, serta dukungan dalam penelitian skripsi dan dalam memberikan wawasan pada saat perkuliahan;
3. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Katolik Parahyangan yang telah bersedia mengajar, memberikan ilmu pengetahuan, mendidik peneliti selama peneliti

menempuh perkuliahan di Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Katolik Parahyangan; dan

4. Seluruh Bapak dan Ibu Staf Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Katolik Parahyangan.

Selanjutnya, peneliti ucapkan terima kasih kepada orang-orang terdekat peneliti yang senantiasa menemani dan menjadikan masa kuliah peneliti memiliki banyak warna dan cerita, yang hingga saat ini memberikan semangat positif kepada peneliti hingga akhirnya Penelitian Tugas Akhir ini dapat terselesaikan, yakni:

1. Raditya Almuricha, terima kasih banyak atas kesediaannya untuk menjadi narasumber yang telah memberikan waktu dan data sebagai kasus yang diangkat oleh peneliti dan memberikan banyak saran kepada peneliti dalam mengerjakan penelitian ini;
2. Tariza Rizki Salman, Muhamad Rauf Hidayat, Firnas Adani dan Nafis Zahfran. Terima kasih banyak sudah menemani peneliti dimasa perkuliahan, terima kasih sudah memberikan banyak warna dalam kehidupan peneliti sejak menjadi mahasiswa baru hingga saat ini;
3. Seluruh teman-teman SMA yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu, terimakasih atas motivasinya yang dapat memicu peneliti untuk menjadi pribadi yang lebih baik untuk dapat menyelesaikan penelitian skripsi;
4. Seluruh teman-teman mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Katolik Parahyangan 2019; dan

5. Seluruh pihak yang telah memberikan doa, semangat, berbagi ilmu, hingga membantu proses penyelesaian tugas akhir peneliti. Namun Peneliti berharap, seluruh kebaikan yang teman-teman berikan dapat dibalas berlipat ganda oleh Allah SWT. Terima kasih kepada seluruh pihak yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu yang telah memberikan banyak bantuan dalam menyelesaikan tugas akhir ini. peneliti menyadari bahwa selama masa penelitian dan penyusunan naskah skripsi kurang dari sempurna. Akhir kata, peneliti memohon maaf apabila peneliti memiliki kekurangan maupun kesalahan yang tidak dapat peneliti hindari, semoga Allah SWT selalu melindungi dan mengasihi kita semua.

Bandung, 19 Juni 2023

Peneliti,



Rayhan Rizki Sonjaya Putra

6081901157

DAFTAR ISI

ABSTRAK	iii
ABSTRACT	iv
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB 1	1
PERMASALAHAN	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Identifikasi Permasalahan.....	6
1.3. Tujuan Penelitian.....	7
1.4. Objek Penelitian.....	7
1.4.1. Logo Perusahaan	8
1.4.2. Lokasi Penjualan <i>Offline</i> dan <i>digital</i>	9
1.4.3. Akun Media Sosial, <i>Marketplace</i> , dan situs web.....	12
1.4.4. Produk yang Dijual.....	13
BAB 2.....	15
KERANGKA PEMIKIRAN DAN METODOLOGI.....	15
2.1. Teori dan Konsep.....	15
2.1.1. Internet.....	15
2.1.2. <i>Search Engine Optimization</i>	17
2.1.3. Faktor-Faktor yang Memengaruhi SEO.....	18
2.1.4. Strategi <i>On Page</i> SEO.....	21
2.1.4.1. <i>Keyword Research</i>	21

2.1.4.2. Optimalisasi Konten (<i>On-Page Optimization</i>).....	23
2.1.4.3. Pembuatan Tautan (<i>Link Building</i>)	23
2.1.4.4. Aktivitas di Media Sosial.....	24
2.1.5. <i>On Page</i> SEO	24
2.1.5.1. Faktor Penting dalam <i>On Page</i> SEO.....	25
2.1.5.1.1. Judul Halaman.....	25
2.1.5.1.2. Meta Deskripsi	25
2.1.5.1.3. Struktur URL.....	26
2.1.5.1.4. <i>Heading</i>	26
2.1.5.1.5. Konten Situs Web	27
2.1.5.1.6. <i>Keyword</i> (Kata Kunci)	28
2.1.5.1.6.1 <i>Keyword density</i>	29
2.1.5.1.7. Optimasi Gambar	30
2.1.5.1.7.1 <i>Alt Text</i>	31
2.1.5.1.8. <i>Internal Linking</i>	31
2.1.5.1.9. Peningkatan Kecepatan Halaman.....	32
2.1.5.1.10. Tautan Rusak (<i>Broken Link</i>).....	32
2.1.5.1.11. Peta Situs (<i>Sitemaps</i>).....	33
2.1.5.1.12. <i>RRS Feeds</i>	34
2.1.5.1.13. Robot.txt.....	34
2.1.6. <i>Tools</i> SEO	35
2.1.6.1. Google Keyword Planner.....	35
2.1.6.2. Ahref	35
2.1.6.3. Google Webmaster.....	36
2.2. Penelitian Terdahulu.....	36
2.3. Operasionalisasi Variabel/Instrumen Penelitian.....	38

2.4. Metodologi.....	42
2.4.1 Jenis Metode Penelitian.....	42
2.4.1.1 Data Primer.....	43
2.4.1.2 Data Sekunder	43
2.4.2. Metode Penelitian Kualitatif.....	44
2.4.2.1.1. Wawancara.....	45
2.4.2.1.2. Studi Dokumentasi.....	46
2.4.3. Teknik Analisis Data.....	47
BAB 3.....	49
HASIL DAN TEMUAN	49
3.1. Hasil Penelitian.....	49
3.1.1. Hasil Wawancara	49
3.1.1.2. <i>Timetable</i> Wawancara.....	49
3.1.1.3. Profil Narasumber	50
3.1.1.4. Ringkasan Wawancara.....	50
3.2. Hasil Studi Dokumentasi	51
3.2.1. Hasil Studi Dokumentasi Analisis <i>On Page</i> SEO Halaman.....	52
3.2.1. Hasil Studi Dokumentasi Analisis <i>On Page</i> SEO Produk.....	54
3.2.2. Hasil Studi Dokumentasi Analisis Situs Web.....	58
3.2.2.1. Hasil Pengecekan Kunjungan Situs Web Palugada Streetwear	58
3.2.2.2. Hasil Pengecekan <i>Broken Link</i>	64
3.3. Pembahasan Hasil Studi Dokumentasi	65
3.3.1. <i>On Page</i> SEO	65
3.3.2. Aktivitas Media Sosial	67
3.4. Temuan	69

3.4.1. Halaman Situs Web.....	69
3.4.2. Aktivitas Media Sosial.....	70
BAB 4.....	71
KESIMPULAN AKHIR, REKOMENDASI, DAN IMPLIKASI.....	71
4.1. Kesimpulan.....	71
4.2. Rekomendasi.....	72
4.2.1. Bagi Situs Web Palugada Streetwear.....	72
4.3. Implikasi.....	73
DAFTAR PUSTAKA.....	75
LAMPIRAN	78

DAFTAR TABEL

Tabel 2.10. Tabel Studi Dokumentasi Konten	46
Tabel 3.10. <i>Timetable</i> Wawancara.....	49
Tabel 3.11. Profil Narasumber	50
Tabel 3.12. Hasil Studi Dokumentasi Konten Halaman	52
Tabel 3.13. Hasil Studi Dokumentasi Konten Produk	54
Tabel 3.14. Tabel Jumlah Pengunjung Bulan Maret.....	59
Tabel 3.15. Tabel Jumlah Pengunjung Bulan April	60
Tabel 3.16. Tabel Jumlah Pengunjung Bulan Mei	62
Tabel 3.17. Tabel Jumlah Pengunjung Aktivitas Media Sosial	67

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Logo Palugada Streetwear.....	9
Gambar 1.2. Akun Shopee Palugada Streetwear.....	9
Gambar 1.3. Akun Tokopedia Palugada Streetwear	9
Gambar 1.4. Akun Instagram Palugada Streetwear.....	10
Gambar 1.5. Akun TikTok Palugada Streetwear	10
Gambar 1.6. Situs Web Palugada Streetwear.....	11
Gambar 1.7. Toko Fisik Palugada Streetwear	12
Gambar 1.9. Produk Converse Palugada Streetwear.....	14
Gambar 1.10. Produk Nike Palugada Streetwear	14
Gambar 3.1. Hasil Pencarian Keyword “ Vans Authentic Fullwhite “ dan “ Vans Authentic Full White “ di Google Keyword Planner.....	58

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Pertanyaan Wawancara.....	78
Lampiran 2. Bukti Wawancara Luring.....	79
Lampiran 3. Bukti Wawancara Daring.....	79
Lampiran 4. Hasil Transkrip Wawancara.....	80
Lampiran 5. Bukti Studi Dokumentasi Kunjungan Maret	80
Lampiran 6. Bukti Studi Dokumentasi Kunjungan April.....	81
Lampiran 7. Bukti Studi Dokumentasi Kunjungan Mei.....	81
Lampiran 8. Bukti Analisis On Page SEO Judul Halaman	82
Lampiran 9. Bukti Analisis On Page SEO Meta Deskripsi.....	82
Lampiran 10. Bukti Analisis On Page SEO Struktur URL	83
Lampiran 11. Bukti Analisis On Page SEO Alt Image	83
Lampiran 12. Bukti Analisis On Page SEO Google	83
Lampiran 13. Bukti Analisis Broken link	84

BAB 1

PERMASALAHAN

1.1. Latar Belakang

Internet telah menjadi bagian penting dalam kehidupan modern dengan dimikian perusahaan telah memanfaatkan potensi besar yang dimilikinya untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan. Dalam lingkungan bisnis yang semakin kompetitif saat ini, perusahaan harus memiliki strategi pemasaran digital yang efektif untuk mencapai target pasar mereka. Salah satu aspek kunci dari strategi pemasaran digital yang berhasil adalah SEO atau optimasi mesin pencari.

SEO adalah proses mengoptimalkan situs web perusahaan agar muncul di halaman pertama hasil pencarian mesin pencari seperti Google, Bing, atau Yahoo. Dengan mengoptimalkan situs web mereka, perusahaan dapat meningkatkan jumlah pengunjung dan potensi konsumen mereka dengan cara yang lebih efektif dan efisien daripada iklan berbayar. Selain itu, SEO juga dapat membantu perusahaan membangun kepercayaan dengan konsumen dan meningkatkan kredibilitas merek mereka.

Situs web akan muncul pada kolom mesin pencari dengan menggunakan teknik yang disebut dengan teknik *Search Engine Optimization* (SEO). Dengan menerapkan teknik tersebut memungkinkan sebuah situs web bisa mendapatkan peringkat teratas pada mesin pencari. SEO itu sendiri teknik yang memanfaatkan atau memaksimalkan situs web agar dikenal dan mudah dibaca oleh *search engine*. Setiap mesin pencari mempunyai algoritma

yang berbeda-beda dan algoritma tersebut dapat melakukan *crawl* pada setiap isi situs web secara menyeluruh untuk mempertimbangkan situs web tersebut ditampilkan pada peringkat teratas atau tidaknya.

Teknik SEO merupakan teknik yang sistematis yang berarti harus mengikuti aturan yang ada pada *search engine* tertentu yang menjadi rujukan atau acuan pada implementasi teknik ini. Banyak faktor penerapan teknik SEO untuk menentukan keberhasilan dan digolongkan menjadi dua yaitu *On Page Optimization* dan *Off Page Optimization*. Teknik ini dapat dilakukan dengan optimasi konten, penggunaan kata kunci, *backlinking*, optimasi gambar, dan optimasi halaman web.

Implementasi teknik SEO pada sebuah situs web memerlukan analisis terlebih dahulu untuk konten yang sudah dibuat tujuannya untuk mengetahui perubahan yang terjadi pada situs web yang dioptimasi. Penerapan teknik SEO dibuktikan dengan penelitian pada situs web yang dianalisis penerapan teknik SEO untuk mendapatkan peringkat pada mesin pencari untuk mencapai tujuan dari pengoptimalan yang dilakukan. Analisis yang dilakukan menjadi acuan untuk mendapatkan data sebelum dan sesudah melakukan pengoptimalan.

Konsep dan teknik SEO dapat dipelajari namun bisnis digital memiliki banyak pesaing maka dari itu tidak mudah untuk mendapatkan peringkat pada mesin pencari untuk mendapatkan halaman atau peringkat teratas namun tidak menutup kemungkinan penerapan SEO yang baik sesuai kaidah dan algoritma pada setiap mesin pencari memberikan peringkat pada konten yang

sudah di optimasi, maka dengan SEO pebisnis dapat meningkatkan bisnisnya ke arah yang lebih baik.

Dalam bisnis digital, SEO sangat penting untuk meningkatkan visibilitas digital maka konsep SEO harus dapat dipahami. Dengan menggunakan teknik SEO yang tepat, bisnis dapat menempatkan situs web mereka di halaman pertama hasil pencarian dan meningkatkan trafik lewat kunjungan situs web dan dapat meningkatkan kemungkinan membeli sebuah produk pada situs web yang diperoleh dari mendapatnya peringkat pada setiap mesin pencari Google, Yahoo, Bing, dan Yandex. Semakin tinggi peringkat yang didapatkan akan semakin tinggi halaman web di klik. Hal ini dapat membantu pemilik bisnis dalam menghadapi persaingan di dunia bisnis digital (Sofyan et al., 2019, p. 351).

Memaksimalkan peluang mereka dalam dunia bisnis digital, perusahaan harus memahami pentingnya SEO (*Search Engine Optimization*) sebagai bagian dari strategi pemasaran digital mereka. SEO merupakan serangkaian teknik dan proses yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas lalu lintas organik pada situs web perusahaan. Dengan melakukan optimasi SEO yang tepat, perusahaan dapat meningkatkan peringkat situs web mereka dalam hasil pencarian mesin pencari, sehingga dapat meningkatkan visibilitas dan lalu lintas ke situs web mereka.

Jika sebuah situs web berada pada halaman satu mesin pencari dengan kata kunci yang sudah ditargetkan dan dicari oleh banyak orang maka situs web tersebut akan mendapatkan banyak trafik pengunjung. Pengunjung yang banyak akan mendapatkan keuntungan yang lebih besar untuk terciptanya

penjualan. Maka dari itu, sebuah situs web sebuah bisnis digital harus dioptimasi untuk memaksimalkan posisi dan mendapatkan peringkat pada mesin pencari. Selain mendapatkan pengunjung juga untuk mendapatkan potensi pembeli untuk menjadi pelanggan bisnis dalam jangka panjang.

Pebisnis digital didasarkan pada persaingan situs web di SERP (*Search Engine Rank Position*), jika toko digital yang dikelola dapat menduduki peringkat pertama dan mampu bersaing maka penerapan teknik SEO sudah berhasil dilakukan dengan memaksimalkan dan mengoptimasi konten yang sudah dibuat untuk mendapatkan posisi pada mesin pencari. Dalam praktiknya keberhasilan yang didapatkan adalah dengan mendapatkan ranking pada halaman pertama atau menduduki ranking ke sepuluh. Lingkungan bisnis digital yang semakin kompetitif, tidak semua perusahaan mampu memanfaatkan potensi SEO dengan efektif. Banyak perusahaan yang masih kesulitan dalam mengoptimalkan situs web mereka untuk peringkat yang lebih tinggi di mesin pencari, dan seringkali terjebak dalam strategi pemasaran digital yang kurang efektif.

Penerapan SEO dalam bisnis dapat membantu untuk meningkatkan kualitas dari sebuah konten yang disajikan, dengan menerapkan atau mengimplementasikan penggunaan teknik SEO dalam situs web untuk penjualan ada beberapa hal keunggulan yang dapat didapatkan yaitu meningkatkan visibilitas digital. Dengan meningkatkan situs web di halaman pencarian dapat meningkatkan visibilitas bisnis secara digital. Semakin mudah untuk menemukan situs web, semakin besar kemungkinan mereka akan mengunjungi situs web dan membeli sebuah produk atau layanan. Selain

itu untuk meningkatkan kredibilitas bisnis, ketika situs web muncul di halaman pertama hasil pencarian, ini memberikan kesan bahwa bisnis memiliki kredibilitas dan relevansi yang tinggi maka semakin baik pengoptimalan yang dilakukan dalam situs web sebuah bisnis maka semakin baik.

Situs web dapat meningkatkan ROI (*Return on Investment*), dengan meningkatkan peringkat situs web pada halaman pencarian, dapat meningkatkan jumlah pengunjung situs web dan mengubah mereka menjadi pelanggan. Ini dapat meningkatkan penghasilan bisnis dan menghasilkan ROI yang lebih tinggi dan yang lebih penting biaya yang lebih rendah dengan mengimplementasikan SEO. Teknik SEO dapat menjadi strategi pemasaran digital yang lebih ekonomis dibandingkan dengan iklan berbayar (*Ads*). Meskipun biaya SEO mungkin memerlukan investasi awal, biaya jangka panjangnya dapat lebih rendah daripada biaya per klik iklan berbayar untuk meningkatkan kunjungan serta memberikan potensial pelanggan. Salah satunya adalah *brand fashion* Palugada Streetwear yang menggunakan media penjualan situs web pribadi untuk melakukan transaksi dengan user-nya.

Google adalah salah satu mesin pencari yang memberikan berbagai macam informasi mengenai berbagai macam hal dengan memasukan *keyword* tertentu pada kolom pencarian. Pada saat ini pengguna mesin pencari Google lebih dari 90% pengguna yang menggunakannya di seluruh dunia pada Juli 2022 (Rahman, 2022). Menurut statistik dari statistik dan statcounter, Google mendominasi pasar di semua negara dengan berbagai perangkat *desktop*, *mobile*, dan *tablet* (Diskominfo, 2022).

Palugada Steerwear telah berdiri pada tahun 2020 dan sudah menggunakan media penjualan situs web dari tahun 2021. Palugada Streetwear merupakan *brand fashion* dan *reseller* sepatu ternama seperti Vans, Nike, Converse, dan masih banyak brand sepatu lainnya yang dijual kembali secara resmi memiliki sertifikasi untuk menjual. Fokus utama dari Palugada Steetwear adalah menjual sepatu, namun ada juga opsi lain untuk menjual baju, jaket, dan celana yang cocok untuk semua jenis kelamin.

1.2. Identifikasi Permasalahan

1. Apa saja teknik-teknik optimisasi yang digunakan oleh Palugada Streetwear untuk meningkatkan peringkat situs web mereka di mesin pencari?
2. Bagaimana penggunaan media sosial dapat memengaruhi peringkat situs web Palugada Streetwear dalam hasil pencarian mesin pencari?

Untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan di atas, penelitian ini akan memberikan wawasan tentang bagaimana perusahaan dapat memanfaatkan SEO untuk meningkatkan visibilitas dan penjualan mereka dalam lingkungan bisnis yang semakin kompetitif. Selain itu, penelitian ini juga akan membantu perusahaan untuk memahami cara-cara untuk meningkatkan efektivitas strategi SEO dan mendukung keberhasilan pemasaran digital.

1.3. Tujuan Penelitian

1. Untuk memaparkan teknik-teknik optimisasi yang digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan kunjungan pada situs web mereka di mesin pencari.
2. Untuk melihat pengaruh penggunaan media sosial terhadap *traffic* situs web perusahaan dan peringkat pada hasil pencarian mesin pencari Google.

Dengan mencapai tujuan-tujuan di atas, akan memberikan kontribusi untuk memperdalam pemahaman tentang pentingnya SEO dalam strategi pemasaran digital dan cara-cara yang dapat membantu perusahaan memaksimalkan potensi penjualan pada situs web mereka. Diharapkan dapat membantu perusahaan untuk mengembangkan strategi pemasaran digital yang lebih efektif dan efisien untuk meningkatkan penjualan dan pertumbuhan bisnis.

1.4. Objek Penelitian

Palugada Streetwear adalah *clothing brand* yang menggunakan media situs web untuk menjual berbagai macam produk *fashion* yang terkenal serta membuat produk *fashion* sendiri yang dapat diakses melalui halaman situs web <https://palugadastreetwear.com>. Palugada Streetwear memberikan penawaran yang sangat baik kepada pelanggan dengan menawarkan produk sepatu, baju, celana, dll kepada pelanggan dibawah harga asli toko aslinya namun dengan kualitas yang orisinal maka dari itu minat beli pelanggan

sangat besar dan salah satu media penjualan menggunakan situs web (*commerce*).

Situs web Palugada Streetwear menggunakan CMS (*Content Management System*) atau sistem manajemen konten Shopify sebagai *software* sebagai media pengelolaan *situs web* yang berfokus pada situs web toko digital. Ada beberapa CMS yang dapat digunakan sebagai media pembuatan situs web seperti WordPress namun Shopify sendiri lebih fokus pada situs web *e-commerce builder* yang mudah digunakan untuk membantu membangun situs toko digital.

Palugada Streetwear sering membawa konsep *gimmick* untuk dapat menarik perhatian publik salah satu caranya adalah dengan melakukan *takeover bar* di Jurnal Risa Coffee Bandung, dengan kata lain *owner* Palugada Streetwear menjadi barista pada tempat kopi tersebut, hal ini membuat anak muda lebih tertarik dan mendapatkan *awareness*. Alasan lain memilih Palugada Streetwear karena *owners* ingin produknya *go internasional* agar dapat dipakai oleh seluruh masyarakat di dunia dengan menggunakan sarana penjualan situs web.

1.4.1. Logo Perusahaan

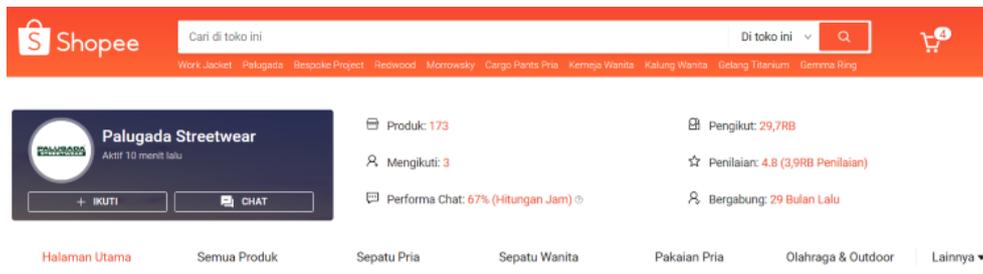


Gambar 1.1. Logo Palugada Streetwear

1.4.2. Lokasi Penjualan *Offline* dan *digital*

1.4.2.1. Alamat Penjualan *digital*

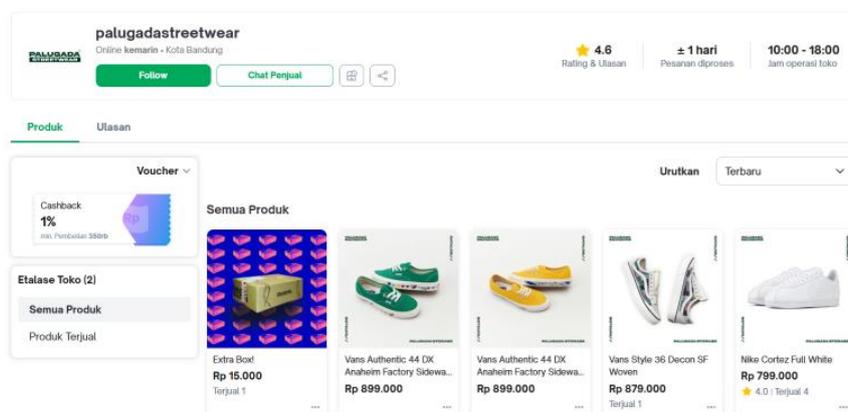
- Shopee



Gambar 1.2. Akun Shopee Palugada Streetwear

Sumber: <https://shopee.co.id/plgd.streetwear>

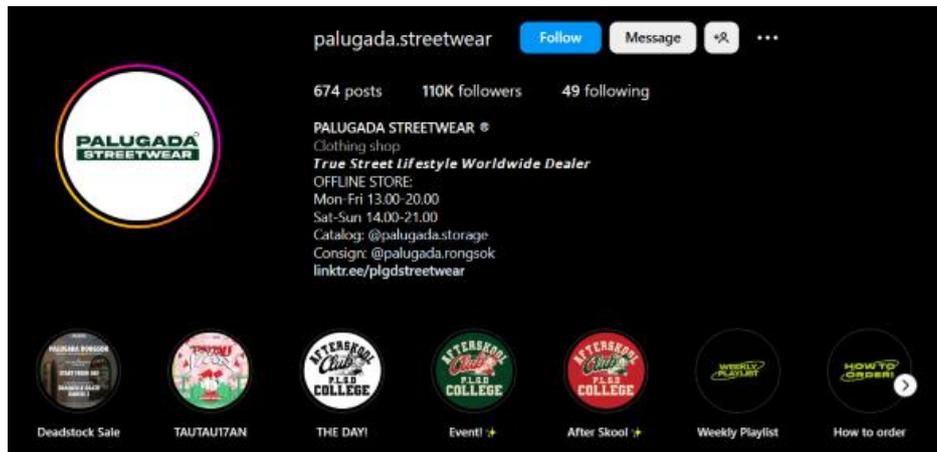
- Tokopedia



Gambar 1.3. Akun Tokopedia Palugada Streetwear

Sumber: <https://www.tokopedia.com/palugadastreetwear>

- Instagram



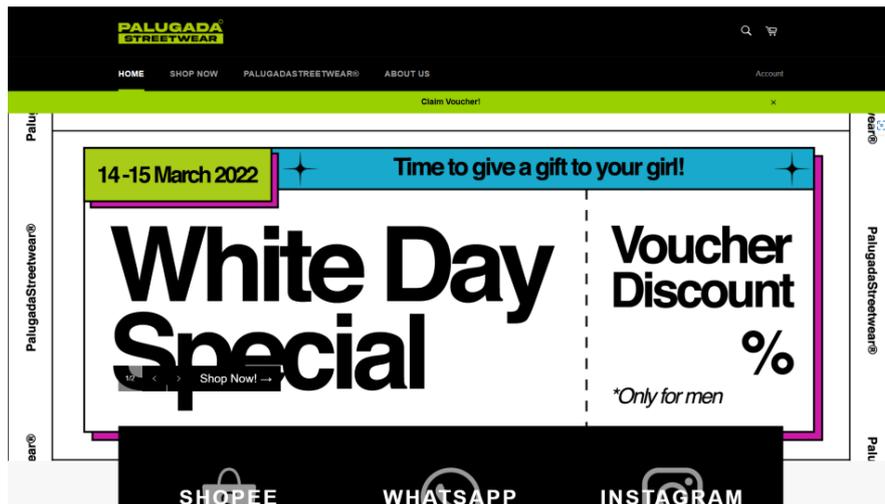
Gambar 1.4. Akun Instagram Palugada Streetwear
 Sumber: <https://www.instagram.com/palugada.streetwear/>

- Tiktok



Gambar 1.5. Akun TikTok Palugada Streetwear
 Sumber: <https://www.tiktok.com/@palugadastreetwear>

- Situs Web



Gambar 1.6. Situs Web Palugada Streetwear

Sumber: <https://palugadastreetwear.com/>

1.4.2.4. Alamat Penjualan *Offline*

Palugada Streetwear tidak hanya memanfaatkan media digital untuk memasarkan produknya namun membuka toko *offline* agar pelanggan dapat langsung melihat barang yang ingin dibeli dan langsung mencobanya. Alamat toko *offline* Palugada Streetwear berada di THE HALLWAY SPACE, Jl. A. Yani Jl. Kosambi No.221-223, Kebon Pisang, Sumurbandung, Kota Bandung, Jawa Barat 40221.



Gambar 1.7. Toko Fisik Palugada Streetwear

1.4.3. Akun Media Sosial, *Marketplace*, dan situs web

- Instagram : palugada.streetwear
(<https://www.instagram.com/palugada.streetwear/>)
- Tiktok : palugadastreetwear

<https://www.tiktok.com/@palugadastreetwear>)

- Tokopedia : palugadastreetwear

<https://www.tokopedia.com/palugadastreetwear>)

- Shopee : Palugada Streetwear

<https://shopee.co.id/plgd.streetwear>)

- *situs web* : Palugada Streetwear

<https://palugadastreetwear.com/>)

1.4.4. Produk yang Dijual

Palugada Streetwear merupakan reseller produk sepatu dari berbagai macam brand, berikut adalah beberapa produk yang dijual oleh Palugada Streetwear:



Gambar 1.8. Produk Vans Palugada Streetwear



Gambar 1.9. Produk Converse Palugada Streetwear



Gambar 1.10. Produk Nike Palugada Streetwear