



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
REPUBLIK INDONESIA
TAHUN 2019**

Optimalisasi SEO Dalam Pemasaran Produk



Kata Pengantar

Puji dan syukur kepada Allah SWT, bahwasannya penyusunan Diktat sebagai bahan sertaan dari Model Pendampingan Pemasaran Digital pada Pendidikan Kecakapan Wirausaha (PKW) telah selesai disusun. Diktat ini terdiri dari 8 (delapan) Jenis yang merupakan bagian dari kelengkapan untuk mendukung konten pendampingan pemasaran digital pada PKW.

8 (delapan) diktat ini terdiri dari Konsep Umum Pemasaran Digital, Prinsip Komunikasi Visual Dan Copywriting, Prinsip Umum Pemasaran Digital, Mendapatkan Dan Mengidentifikasi Data Digital, Mempersiapkan Laman Digital, Cara Survey Riset, Optimasi Seo Dalam Pemasaran Digital dan Cara Pemasaran On Line Melalui Media Sosial. Delapan diktat ini sebagai pelengkap pendampingan kepada lembaga kursus dan pelatihan yang menyelenggarakan pemasaran secara digital pada Pendidikan Kecakapan Wirausaha (PKW) di lembaganya dalam rangka mengimbangi perkembangan zaman yang terus berubah.

Perkembangan teknologi membuat manusia mudah dalam melakukan kegiatannya sehari-hari. Salah satu implementasi dari teknologi yang berguna bagi kelancaran kegiatan manusia adalah internet. Internet begitu cepat berkembang mulai dari jaringan e-mail biasa sampai melakukan pencarian informasi dapat dilakukan menggunakan jaringan internet. Sektor pemasaran pun kini secara bertahap sudah mulai berubah mepemasaran digital, dimana semua bisa dilakukan kapan saja dan dimana saja tak terbatas ruang dan waktu.

Kami ucapkan terima kasih kepada tim pengembang, tim pakar, dan kontributor lain yang telah bekerja keras dan penuh dedikasi menyelesaikan penyusunan model ini. Kami berharap laporan pengembangan ini bermanfaat bagi semua pihak yang berkecimpung dalam pengembangan penyelenggaraan kursus dan pelatihan di wilayah koordinasi kerja PP-PAUD dan Dikmas Jawa Barat.

Bandung Barat, November 2019
Kepala,


Dr. Drs. H. Bambang Winarji, M.Pd.
NIP 196101261988031001

Daftar Isi

Kata Pengantar.....	i
OPTIMASI SEO DALAM PEMASARAN PRODUK.....	1
A. TUJUAN PEMBELAJARAN.....	1
B. URAIAN MATERI.....	1
C. EVALUASI.....	13
D. DAFTAR PUSTAKA.....	13

OPTIMASI SEO DALAM PEMASARAN PRODUK

A. TUJUAN PEMBELAJARAN

Setelah mempelajari materi ini, peserta didik diharapkan dapat:

1. Memahami pengertian SEO
2. Memahami manfaat SEO
3. Memahami langkah-langkah optimasi SEO

B. URAIAN MATERI

1. Pengertian SEO

Search engine optimization (SEO) merupakan sebuah proses sistematis yang bertujuan untuk meningkatkan kunjungan *traffic* melalui mesin pencarian Google. Tujuan utama dari SEO adalah untuk menempatkan suatu *website* agar muncul di urutan pertama mesin pencari dengan menggunakan *keyword* tertentu.

Logika berpikirnya cukup sederhana, jika *website* kita tampil di urutan paling atas, maka secara otomatis *traffic website* kita juga akan meningkat. Hal ini disebabkan kebiasaan audiens yang cenderung lebih percaya terhadap informasi yang disajikan oleh *website* yang menempati posisi teratas di daftar pencarian.

Saat mesin pencari Google menerima permintaan dari penggunanya, misalnya dengan kata kunci “bisnis online”, maka mesin pencari tersebut akan melakukan proses membandingkan kata kunci “bisnis online” dengan algoritma tertentu dan dari berbagai *website* yang telah terindeks oleh Google. Hasil pencarian yang ditampilkan adalah yang paling relevan dari kata kunci “bisnis online”.

Maka dari itu, jika ingin *website* kita tampil di urutan atas hasil pencarian, maka kita harus melakukan optimasi dengan baik dan juga sesuai dengan algoritma terbaru. Hasil dari SEO tidaklah instan, bahkan bisa memakan waktu lebih dari dua bulan agar *website* kita dapat terindeks oleh Google.

Pada dasarnya, dunia pemasaran digital memiliki banyak teknik pendekatan dan tindakan pemasaran secara online. Tabel di bawah berikut akan menjelaskan dampak berbagai tindakan pemasaran online termasuk SEO untuk berbagai komponen seperti *Brand Awareness*, *Lead Generation*, *Conversion* dan *Retention*. *Brand*

awareness adalah komponen tujuan khusus jika kita adalah pemain baru di pasar tertentu dan kita ingin agar orang-orang mengenal *brand* kita. *Lead generation* secara umum adalah mendapatkan traffic baru atau *potential customer* mengunjungi website e-commerce kita. *Conversion* adalah mengkonversi *leads* yang datang, mendorong visitor untuk melakukan order di website e-commerce kita dan menjadi customer kita. *Retention* membuat customer kita yang sudah ada untuk menciptakan *repeat purchase* pada website kita dan mendorong mereka menjadi *loyal customer*. Berikut pemetaan jelasnya pada tabel di bawah ini:

Marketing Channel	Brand Awareness	Lead Generation	Conversion	Retention
PPC		✓	✓	
SEO		✓	✓	
Display	✓	✓		
Facebook	✓	✓	✓	
Email / CRM			✓	✓
Affiliates		✓	✓	
Offline	✓	✓		

2. Manfaat SEO

Manfaat SEO untuk bisnis *online* adalah:

a. Meningkatkan *Brand Awareness*

Kebanyakan orang biasanya melakukan pencarian terlebih dahulu sebelum memutuskan untuk membeli suatu barang. Hal ini dikarenakan tidak semua orang mengetahui produk yang akan dibelinya secara mendetail, misalnya mulai dari bentuk fisik, bahan, harga produk, manfaat produk, cara pakai, dan sebagainya.

Hal ini adalah medan pertempuran yang harus kita menangkan. Misalnya, kita adalah pemilik *brand* sepatu laki-laki dan telah berhasil mengoptimasi *keyword* “sepatu *sneakers* pria”, maka setiap orang yang melakukan pencarian dengan kata kunci tersebut akan melihat *website* kita di urutan pertama. Dengan demikian, popularitas *brand* kita juga akan semakin meningkat.

sepatu sneakers pria



Sepatu Sneakers Pria - Jual Sepatu Sneakers | ZALORA Indonesia

<https://www.zalora.co.id/men/sepatu/sneakers/>

Translate this page

Belanja **Sepatu Sneakers Pria** Online di ZALORA Indonesia | Temukan Sneakers dari brand lokal dan internasional | Bisa COD dan Garansi 7 hari.

Jual Sepatu Sneakers Pria Terbaru | Lazada.co.id

<https://www.lazada.co.id/sneakers-pria/>

Translate this page

Belanja Online **Sneakers Pria** Terbaru Berbagai Merek dengan Model Terbaru & Pilihan Terbanyak di Lazada.co.id | 100% Asli ✓ Free Ongkir.

[Sneakers Pria Adidas](#) [Sneakers Pria Converse](#) [Sneakers Pria Yozoh](#)

Belanja Online Sneakers - Sepatu Pria | Shopee Indonesia

<https://shopee.co.id/Sneakers-cat.35.1013>

Translate this page

Tampil Keren dengan Model **Sepatu Sneakers Pria** Terbaru Garansi Shopee Indonesia. Jual Aneka Merk Sepatu Sneakers Laki-laki Trendy. Harga Sepatu ...

[Import sepatu sneaker ...](#) [Sepatu impor nike ext120](#) [Sepatu Olahraga Low Top ...](#)

Jual Sepatu Sneakers Pria Ori - Harga & Kualitas Terbaik | Blibli.com

<https://www.blibli.com> > Fashion Pria > Sepatu Pria

Translate this page

Sumber: google.co.id

Semakin dikenalnya *brand* kita, maka akan semakin banyak manfaat yang bisa kita dapatkan. Misalnya saja, tingkat kepercayaan audiens yang meningkat, konversi audiens menjadi konsumen yang lebih tinggi, dan pada akhirnya meningkatkan penjualan produk kita.

b. Hemat Biaya

Bisa dikatakan, strategi pemasaran melalui SEO tidak membutuhkan biaya yang besar, bahkan mungkin saja gratis apabila kita sudah memahami SEO dengan baik, memiliki pengalaman teknis terkait SEO, dan memiliki waktu luang yang banyak

c. Mendapatkan Data Konsumen

Banyak pelaku bisnis *online* yang bersedia mengeluarkan banyak uang untuk memasang iklan di berbagai media dengan tujuan untuk memperoleh data kontak seperti email, nomor ponsel, alamat, dan sebagainya dari audiens mereka.

Dengan mengetahui data audiens, maka suatu *brand* akan lebih mudah mengenali karakteristik ataupun perilaku audiens, sehingga *brand* tersebut dapat mendekati audiens mereka dengan lebih pribadi.

Dalam dunia pemasaran, pendekatan secara personal dengan audiens ataupun konsumen adalah cara yang efektif untuk meningkatkan penjualan, sekaligus meningkatkan loyalitas mereka sebagai konsumen. Untuk bisa memanfaatkan data audiens, Anda juga perlu layanan lain untuk menyimpan data base tersebut. Misalnya layanan autoresponder untuk membangun email list audiens kita.

3. Langkah-langkah Optimasi SEO

a. Konten pemasaran

Untuk membantu dalam membangun brand di dunia bisnis, kita perlu membuat konten pemasaran terbaik. Perlu diperhatikan bahwa konten yang berkualitas adalah salah satu cara untuk mendapat perhatian Google. Konsepnya, Google akan membantu kita untuk mendapat ranking yang tinggi di halaman hasil pencarian. Tetapi kita harus membuat sebuah konten yang bagus untuk audiens Google.

Untuk membuat konten yang bagus, ada beberapa cara yang dapat dilakukan:

1) Membuat konten yang orisinal

Konten orisinal sejalan dengan Google dan pengunjung situs kita. Menjiplak konten orang lain akan menyebabkan hukuman dari Google. Orisinal juga berarti asli. Ide harus orisinal. Menggunakan konsep atau postingan yang sama lagi dan lagi berarti tidak orisinal. Bila konten kita diterbitkan, tak akan ada yang memberi tautan padanya, dan ini berarti menyalahi tujuan menulis konten sedari awal.

2) Fokus ciptakan *headline* yang kuat

Headline yang baik membangkitkan minat dan mengundang pembaca. Pertimbangkan statistik berikut:

- a) 80 persen orang akan membaca headline kita
 - b) Tapi hanya 20 persen dari orang tadi akan membaca seluruh isi konten kita
- Ini yang membuat headline kita sama pentingnya dengan artikel itu sendiri.

3) Bisa memberikan jawaban

Apa tujuan akhir dari mesin pencari? Jawaban kita benar bila mengatakan “Untuk menyediakan sejumlah jawaban.” Google mahir dalam hal ini. Ketiklah sebuah pertanyaan di Google dan kita akan disajikan tautan, gambar, dan video.

Ketika orang menggunakan mesin pencari, yang mereka inginkan adalah jawaban, dan menjadi tugas mesin pencari untuk memberikan jawaban. Sama halnya ketika orang membaca sebuah postingan blog, melihat infografik, atau menonton sebuah video, mereka menginginkan jawaban untuk mendapat pengetahuan. Orang tidak hanya menginginkan jawaban, tapi mereka menginginkan jawaban dengan cepat. Jadi buatlah konten yang mudah dibaca agar orang bisa menangkap bagian yang penting dengan cepat.

4) Akurat dalam melaporkan dan mengambil informasi

Kita menulis sebuah artikel untuk blog perusahaan, ratusan orang membacanya tapi ternyata apa yang kita tulis tidak akurat. Bisa dibayangkan dampak negatifnya pada perusahaan dan reputasi pribadi. Blog kita adalah refleksi dari perusahaan. Bila ada masalah dengan blog, akan berdampak pada bagaimana orang melihat produk kita.

Setiap statistik yang kita tampilkan harus diverifikasi. Banyak postingan blog akan memberi tautan ke statistik dan sumbernya.

Akurasi membangun kepercayaan pembaca. Berikut beberapa tips berkaitan dengan hal ini:

- a) Pertimbangkan siapa yang kita tautkan. Apakah sumber yang dipercaya dan memiliki otoritas? Memberi tautan ke website berkualitas akan membangun lebih banyak kepercayaan dari pembaca.
- b) Memberi tautan ke lebih banyak konten. Semakin banyak kita mendukung apa yang kita tulis, konten kita akan menjadi semakin terpercaya.
- c) Buat tautan ke sumber dan konten lain untuk membantu mesin pencari mengetahui isi dari konten kita, dan bagaimana seharusnya konten ini dikategorikan.

5) Ciptakan *Engaging Content*

Engaging content menawarkan sesuatu yang baru, perspektif baru, pengetahuan, sesuatu yang bermanfaat, menginspirasi, atau menghibur. Konten yang *engaging* memberi pembaca sesuatu yang belum pernah mereka lihat sebelumnya.

Berikut beberapa tips untuk menulis konten yang *engaging*:

- a) Buat pembaca bertanya-tanya. Ini bukan berarti membuat postingan yang belum selesai, tapi menyertakan pertanyaan yang membuat pembaca

merefleksikan bagaimana mereka bisa mengimplementasikan pengetahuan yang kita berikan.

- b) Bagian perkenalan yang mengesankan. Ingin tahu bagaimana cepatnya orang membuat penilaian tentang sebuah postingan blog? Kebanyakan orang mungkin hanya perlu membaca beberapa kalimat awal untuk menentukan sebuah postingan layak dibaca. Beritahu pembaca kenapa mereka perlu tetap berada di konten kita dan beritahu apa yang akan kita bahas di blog *post* ini. Buat mereka ingin membacanya.
- c) Orang menyukai cerita. Kita bisa gunakan anekdot di bagian perkenalan atau cerita dalam postingan blog. Cerita bisa membantu mengklarifikasi sebuah poin. Bila memungkinkan, tambahkan cerita pada postingan blog. Ini akan membuat postingan lebih *engaging* dan juga membantu pembaca belajar.

Bila kita menyediakan konten yang mengundang banyak komentar, mesin pencari akan menganggap postingan kita penting dan diupdate secara teratur. Ini jadi cara bagus untuk membuat mesin pencari kembali ke situs kita lebih sering.

6) Berkomunikasi Lebih Baik dengan Menambahkan Gambar dan Video

Orang belajar dengan cara berbeda. Beberapa orang belajar lebih baik dengan melihat, sedang lainnya belajar lebih baik dengan mendengar. Yang pasti, tambahan visual membuat orang belajar lebih baik. Baik gambar, video, atau diagram, dapat membantu mengilustrasikan maksud kita.

Tambahkan gambar pada apapun yang dituliskan. Tak ada yang mau melihat paragraf teks saja, jadi tambahkan gambar untuk membangun atau menambahkan nilai.

7) Tulis Konten Pendek dan Meruncing

Satu pelajaran menulis yang penting adalah membatasi kesalahan. Ini cukup menantang dan membutuhkan kerja keras, tapi membuat komposisi kita jadi jauh lebih baik.

Tak ada yang lebih baik selain postingan blog atau artikel yang singkat dan langsung pada inti persoalan yang berisi informasi.

Jadi jangan fokus pada jumlah kata. Postingan blog yang lebih panjang tidak berarti postingan yang lebih baik. Dan sering kali, membuat postingan blog yang pendek lebih sulit dan lebih butuh waktu dibanding menulis sebanyak yang kita bisa.

8) Selalu *Update Website* atau *Blog* Kita

Memulai sebuah blog atau website adalah sebuah komitmen. Bila kita menulis beberapa postingan dan lalu meninggalkan tugas ini, kita tidak akan memiliki banyak pembaca atau pelanggan baru. Tidak hanya itu, mesin pencari juga tidak menyukai situs yang tidak secara teratur di update.

Bila kita memiliki blog atau situs, kita perlu mengupdatenya secara teratur dengan konten berkualitas. Banyak situs dengan konten terbagus di update secara berkala. Situs yang memposting lebih sering memiliki gelombang pengunjung lebih kuat.

Selain itu, tentu saja konten harus berkualitas, dengan ciri-ciri sebagai berikut:

a) Konten yang berkualitas mudah ditemukan (*findable*)

Konten yang kita tulis akan sia-sia bila tak ada yang membacanya. Konten Anda harus mudah ditemukan setidaknya dalam dua cara:

- Dari dalam situs kita. Bila seseorang sudah berada di dalam situs kita, mereka harus bisa menemukan konten terbaru dan terbaik kita
- Dari luar situs kita. Ini berarti melalui mesin pencari. Orang yang tidak tahu kita atau website kita harus bisa menemukan konten melalui pencarian Google.

Cara terbaik untuk bisa ditemukan oleh mesin pencari adalah menyesuaikan konten dengan kata kunci yang relevan. Lalu optimasi konten untuk kata kunci tersebut.

b) Konten yang berkualitas bisa dibagikan (*shareable*)

Ada dua hal yang membuat konten bisa dibagikan:

- Orang ingin membagikannya. Ketika orang menemukan konten yang sangat bagus, mereka ingin menyebarkannya, setidaknya mencantumkan di timeline Facebook.
- Konten mudah dibagikan. Buat orang mudah membagikan konten kita.

Berikut beberapa hal dasar tentang konten yang bisa dibagikan:

- Mulai dengan sesuatu yang benar-benar bagus. Apakah kita ingin membagikannya?
- Alokasikan waktu untuk “framing.” Ini berarti headline, gambar, dan bagian yang muncul di Facebook. Semakin banyak orang yang melihat

headline kita dan merasa tertarik, semakin mungkin mereka akan mengklik dan membaca. Ini memaksimalkan potensi mereka membagikannya di jaringan mereka.

- Gunakan sharing tool yang mudah. Gunakan yang kita perlukan untuk mendorong pembaca membagikan konten kita.

c) Konten yang berkualitas mudah dibaca (*readable*)

Keterbacaan sangat penting untuk teks. Desain yang bagus dan tulisan yang baik terkait di dalamnya. Dari perspektif desain, konten yang terbaca berarti tidak berat bagi mata, jadi perhatikan faktor berikut:

- Ukuran tulisan
- Warna teks dan latar belakang. Misalnya, merah pada latar hitam bukan ide yang baik.
- Luas kolom. Terlalu luas akan membuat pembaca tersesat ketika bergerak kembali ke margin kiri
- Leading (jarak vertikal antar garis tidak terlalu dekat).

d) Konten yang bagus selalu diingat (*memorable*)

Konten yang bagus tidak hanya menghibur selama 2 menit dan lalu hilang dari pikiran. Konten selalu diingat, membuat orang kembali mengunjunginya, dan merekomendasikannya ke teman atau kolega. Kita bisa membuat konten lebih *memorable* dengan memastikan menjawab pertanyaan, “So what?” atau dengan membuat konten yang tidak hanya meniru apa yang orang lain sudah katakan.

Menulis konten berkualitas dan menarik bukan hal mudah, tapi akan terasa lebih mudah ketika kita menulis sesuatu yang kita sukai. Hal menarik tentang konten adalah tidak lekang oleh waktu. Kita bisa menulis sesuatu hari ini dan 3 tahun dari sekarang apa yang kita tulis masih tetap dilihat dan dibagikan orang, yang membawa traffic kembali ke situs kita.

Selain itu, kita sebaiknya untuk membuat konten yang panjang (minimal 1890 kata dalam satu artikel). Jika kita menyajikan konten yang panjang di website kita, pengunjung website akan berada di website kita untuk waktu yang lebih lama. Lamanya seseorang berada di website kita memang mempengaruhi ranking situs kita di halaman hasil pencarian. Jika pengunjung

website menghabiskan waktu yang lama di website kita, maka ranking situs kita di mesin pencari dapat meningkat.

Untuk membantu memudahkan pembaca website agar mereka bisa mencari apa yang mereka butuhkan atau cari dari artikel kita yang panjang, Anda bisa memasukkan table of contents di awal setiap artikel. Ini tentu akan membantu para pembaca.

Hal lain yang dapat mempengaruhi SEO adalah *actionable page*. Memiliki sebuah halaman di sebuah situs, di mana seseorang bisa mengklik sebuah link, misalnya untuk mendownload suatu konten eksklusif dari website kita, dapat mempengaruhi ranking kita di search engine.

b. Research Keyword yang Sesuai dengan Bisnis Kita

Kita perlu mengetahui keyword-keyword apa saja yang digunakan oleh orang-orang untuk mencari barang-barang atau jasa yang kita tawarkan. Misalnya, kita berjualan jersey bola. Kita bisa menggunakan Google Keyword Planner untuk melihat keyword apa yang berhubungan dengan jersey bola yang sering digunakan orang-orang.

Kita bisa mendownload hasil dari Google Keyword Planner. Kita bisa sort di excel untuk melihat keyword mana yang banyak digunakan dan sebaiknya kita gunakan untuk website bisnis kita.

Setelah itu, masukkan keyword ini di home, kategori produk, product detail, product naming, nama file gambar, title, meta description, URL, anchor text untuk internal link, atau penamaan kategori blog kita.

Gunakan pula sinonim dari keyword itu serta kata-kata kunci yang berkaitan dengan target keyword kita (sering juga disebut dengan istilah LSI keyword) pada konten kita atau bahkan halaman produk kita.

1) Strategi Keyword

a) Memulai research keyword

Dalam research keyword, kita disarankan untuk memulai dengan buying intention keyword. Misalnya, kita menjual kamera. Tentunya buying intention keywordnya adalah kamera, digital camera, DSLR camera, dan sebagainya. Kita bisa mulai dari situ, baru kemudian menggunakan browsing keyword, keyword-keyword yang lebih spesifik seperti misalnya jual kamera digital, jual kamera mirrorless, jual kamera nikon D700, dan sejenisnya.

b) Mencari informasi keyword yang digunakan oleh kompetitor

Untuk mencari informasi keyword yang digunakan oleh kompetitor, kita bisa menggunakan tools seperti Alexa atau Keyword Revealer. Menggunakan keyword yang digunakan oleh kompetitor dapat membantu kita meningkatkan visibilitas di target pasar.

c) Mencari tahu topik apa yang dicari oleh target buyer

Mencari topik yang dicari oleh target buyer dapat membantu kita dalam perencanaan dan pembuatan konten website kita. Untuk melihat ini, kita bisa menggunakan tool seperti Bloomberry.

Dengan membuat konten yang sesuai dengan keyword atau topik yang dicari oleh target buyer, tentu kemungkinan mereka menemukan website kita dari hasil pencarian keyword atau topik tertentu akan semakin tinggi.

d) Menggunakan keyword longtail yang memiliki volume pencarian yang tinggi tetapi memiliki kompetisi rendah (high volume search, low competition)

Mencari keyword yang memang tidak mudah. Salah satu cara mudah agar kita bisa menarik traffic adalah dengan menggunakan keyword yang memiliki search volume atau volume pencarian yang tinggi tetapi memiliki kompetisi rendah atau low competition.

Selain itu, bila kita yang sudah memiliki banyak konten di website kita seperti blog post atau halaman produk, kita dapat mencoba mencari keyword yang sudah teranking tetapi tidak memiliki ranking yang baik meskipun search volume atau volume pencariannya besar. Mungkin kita bisa menggantinya dengan keyword yang memiliki volume pencarian tinggi tetapi memiliki kompetisi rendah.

Untuk mencari keywordnya, kita bisa menggunakan tool Ezkeyword untuk memudahkan proses research keyword. Dari keyword-keyword yang kita temukan dari hasil research, Anda disarankan untuk membuat banyak artikel untuk membangun longtail keyword kita.

e) Membuat Evergreen Content dan Seasonal Content

Evergreen content adalah konten yang akan selalu relevan, tidak peduli waktunya. Misalnya, cara meningkatkan follower instagram atau cara membuat toko online. Orang-orang tidak perlu waktu khusus untuk mencari topik-topik seperti ini.

Sementara itu seasonal content atau konten musiman adalah konten yang dibuat dengan menyesuaikan isi konten kita dengan suatu event yang akan berlangsung dalam waktu dekat. Misalnya, promo lebaran atau diskon ulang tahun toko online kita. Konten-konten seperti ini tentunya hanya relevan pada waktu-waktu mendekati peristiwa tersebut saja dan akan dianggap kadaluarsa setelah peristiwa itu selesai.

Kedua jenis konten ini dapat kita buat untuk membantu membangun backlink ke situs kita dan meningkatkan *engagement* di media sosial. Tentunya dengan konten yang menarik dan relevan, meningkatkan *engagement* di media sosial akan menjadi lebih mudah.

f) Memanfaatkan Keyword untuk Memulai Bisnis Kita

Keyword tidak hanya bisa digunakan untuk mengoptimasi konten atau halaman produk website kita. Keyword juga bisa digunakan untuk mencari ide atau menentukan niche apa yang ingin kita coba untuk bisnis kita .

Jika kita mencari niche dengan variasi keyword yang banyak, kita akan lebih mudah untuk membuat konten yang berhubungan dengan bisnis kita untuk meningkatkan traffic dan conversion rate nantinya.

Selain itu, kita juga bisa menggunakan keyword untuk mencari ide-ide bisnis untuk masa depan. Sebagai contoh, Phillip Morris, perusahaan pemilik Marlboro meluncurkan IQOS, sebuah rokok elektronik tanpa asap. Produk ini belum ramai di Indonesia, sehingga jika kita ingin mencoba untuk menjual produk ini, kita memiliki peluang untuk meningkatkan visibilitas website bisnis dengan menggunakan keyword ini saat nanti produk ini launching di Indonesia.

c. Backlink

Ada aturan personal untuk backlink, yaitu:

- 1) Buat konten terbaik dulu baru kita bisa mendapat backlink
- 2) Bangun dulu internal link kita baru mencari backlink dari website lain
- 3) Bangun direct traffic terlebih dahulu baru mencari backlink dari luar

Backlink memang dapat membantu visibilitas kita tetapi kita tidak akan bisa mendapat backlink yang berkualitas jika konten yang ada di situs kita kurang berkualitas dan kurang menarik.

Beberapa jenis backlink yang bisa kita dapatkan adalah:

- 1) Social network
- 2) Blogging
- 3) Postingan forum
- 4) Article submission
- 5) Press release
- 6) Video promotion
- 7) Blog comment
- 8) Directory Submission
- 9) Social Bookmark
- 10) Wiki

Sumber backlink yang terbaik adalah website-website yang sering disebut sebagai authority website atau situs otoritas. Website yang dikategorikan sebagai authority website adalah situs web berkualitas tinggi yang dihormati oleh orang-orang berpengalaman di industrinya. Ini adalah situs yang memiliki konten yang sangat bagus dan membuat situs ini sangat berguna sehingga orang benar-benar senang mengunjunginya dan ingin membaginya dengan teman mereka. Situs otoritas menerbitkan informasi yang dapat dipercaya dan terhubung ke tempat terpercaya lainnya di web.

Jika Anda ingin meningkatkan ranking website kita di Google, ada beberapa website yang lebih disukai Google jika kita mendapat backlink dari website-website tersebut:

- 1) YouTube
- 2) Twitch
- 3) Dailymotion
- 4) Flickr
- 5) Yahoo! Groups

Kita juga bisa mendapat sumber backlink lainnya dari situs-situs di bawah ini:

- 1) **Social Media:** Pinterest, Twitter, Reddit, Google+, Stumbleupon, Tumblr
- 2) **Graphic:** Visual.lu, Storify, Behance
- 3) **Jurnal Akademik:** Academia.edu, Springer.com, Elsevier.com
- 4) **Wiki:** Wikipedia, Wikihow
- 5) **Presentasi (Link ada di dalam presentasi atau file):** Scribd, Google Docs, Slideshare

- 6) **Website Q&A:** Quora, Answer.Yahoo.com
 - 7) **Website photography:** Flickr.com, shutterstock.com
 - 8) **Video sharing website:** Youtube, Dailymotion
- d. On-Page SEO untuk website sebuah bisnis

Seperti yang sudah disebutkan sebelumnya, memasukkan keyword yang kita targetkan atau berhubungan dengan bisnis Anda di URL, title, dan meta description kita adalah salah satu teknik SEO yang harus dilakukan.

Selain itu, jangan lupa untuk menggunakan LSI keywords atau sinonim keyword dan keyword berkaitan dalam konten kita agar kita tidak terkena penalti dari Google karena terlalu sering menggunakan kata kunci yang sama.

C. EVALUASI

1. Jelaskan pengertian SEO
2. Jelaskan manfaat SEO
3. Jelaskan langkah-langkah optimasi SEO

D. DAFTAR PUSTAKA

<https://blog.xendit.co/id/3-manfaat-search-engine-optimization-seo-untuk-bisnis-online/>
<https://www.pukakomedia.net/wajib-tau-dasar-dasar-cara-optimasi-seo-untuk-website-bisnis-online.php>
<https://www.dewaweb.com/blog/digital-marketing-optimasi-keyword-website-menembus-halaman-pertama-google/>
<https://irfan.id/digital-marketing/>
<https://www.dewaweb.com/blog/cara-seo-untuk-ukm-dan-bisnis-startup/>
<https://www.dewaweb.com/blog/cara-menulis-konten-berkualitas-dan-menarik/>

 Jl. Jayagiri No 63 Jayagiri Lembang,
Kabupaten Bandung Barat
Jawa Barat 40391

 @pppauddikmasjabar

 PP Paud dan Dikmas Jawa Barat

 pauddikmasjabar

 <https://pauddikmasjabar.kemdikbud.go.id>