

Penerapan Search Engine Optimization (SEO) Menggunakan Metode Backlink pada Web Sistem Informasi Penjualan Barang di PT. Oscorp Industries

Muhammad Ulinnuha Subkhi
Universitas STEKOM, Indonesia

E-mail: ulinstrong@gmail.com

***Abstract.** Search Engine Optimization (SEO) is a series of processes carried out systematically that aim to increase the volume and quality of traffic visits through search engines to certain websites by utilizing the working mechanism or algorithm of the search engine, which is called Backlink. Based on the working principle of Backlink, in general it can be said that website pages that get high rankings are website pages that get a lot of links from other website pages. This study aims to apply SEO to the online sales website of PT. Oscorp industries with the Backlink method. The sales website is designed using the PHP Programming Language and MySQL database.*

***Keywords:** SEO, Backlink, Website, Sales.*

Abstrak. Search Engine Optimization (SEO) merupakan serangkaian proses yang dilakukan secara sistematis yang bertujuan untuk meningkatkan volume dan kualitas trafik kunjungan melalui mesin pencari menuju situs web tertentu dengan memanfaatkan mekanisme kerja atau algoritma mesin pencari tersebut, yang disebut dengan Backlink. Berdasarkan prinsip kerja Backlink, secara umum bisa dikatakan bahwa halaman website yang memperoleh peringkat tinggi adalah halaman website yang banyak mendapat link dari halaman website lain. Penelitian ini bertujuan menerapkan SEO pada website penjualan online PT. Oscorp industries dengan metode Backlink. Website penjualan didesain menggunakan Bahasa Pemrograman PHP dan database MySQL.

Kata Kunci: SEO, Backlink, Website, Penjualan.

PENDAHULUAN

Pada zaman yang serba digital saat ini, teknologi menjadi hal yang sangat vital. Dengan kemajuan teknologi yang semakin pesat, cara bertransaksi menjadi semakin berkembang. Penjualan memberikan pengaruh besar terhadap kemajuan dalam berbisnis, dengan adanya Penjualan, seseorang dapat dengan mudah melakukan proses transaksi secara online dengan lebih sederhana yang dapat diakses kapan saja dan dimana saja.

Misi dari Search Engine sendiri ialah untuk mengembangkan pengalaman pencarian yang relevan, cepat dan untuk mendapatkan pengalaman baru dalam pencarian suatu informasi. Untuk sebagian besar, Search Engine dapat dianggap memiliki hasil yang

Received Juni 15, 2024; Accepted November 18, 2024; Published Desember 30, 2024

* Muhammad Ulinnuha Subkhi, ulinstrong@gmail.com

paling relevan dan mengantarkan pengguna ke suatu pencarian dengan cepat. Para pengguna berpikir, mereka akan mendapatkan jawaban dengan cepat melalui Search Engine dalam waktu yang cepat.

Jika suatu website menggunakan SEO (Search Engine Optimization), sudah memiliki sitemap yang jelas, maka otomatis akan diakui oleh google dan bisa mendapatkan organic traffic yang stabil. Apabila website tersebut memiliki penambahan artikel yang berdasarkan avg. Monthly search yang besar, tidaklah sulit untuk website tersebut untuk dapat menempati SERPs (Search Engine Result Pages) peringkat atas. Dengan adanya teknik SEO ini, pengeluaran budget perusahaan untuk marketing online juga dapat berkurang, karena teknik SEO ini cukup murah. Dengan adanya SEO suatu Penjualan dapat lebih meningkatkan kinerja website secara maksimal terutama dalam hal organic visitor. Perusahaan juga dapat menjalin suatu komunikasi secara langsung dengan customer melalui social media. Dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan produk dari suatu perusahaan, otomatis dapat menjadi viral marketing yang meningkatkan jumlah hasil penjualan dari perusahaan itu. Data penjualan produk PT. Oscorp Industries 4 bulan terakhir:

Tabel 1. Data penjualan PT. Oscorp Industries 4 bulan terakhir

NAMA	Bulan / 2017			
	Agustus	September	Oktober	November
Caramel	0	250	200	150
Mocca	150	50	50	100
Coffee Tiramizu	0	100	0	50
Chocolacino	50	200	150	150
Choco Taro	200	150	50	50
CHOCOLATE Chocomalt	100	300	200	50
White Vanilla	150	450	200	150
Honeydew Melon	150	350	200	100
Red Strawberry	200	450	350	0
Blackforest	150	150	50	50
Dark Chocolate	0	200	200	150
Choco Oreo	100	350	200	50
Cappucino	0	200	150	150
Choco Banana	0	150	150	50
Choco Orange	0	100	50	0
Choco Velvet	50	100	50	0
Choco Nut	0	100	100	100
Choco Cheese	0	150	50	50
TOTAL	1300	3800	2400	1400

PT. Oscorp Industries merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang waralaba olahan makanan cokelat, saat ini berkeinginan memiliki sebuah website sebagai sarana penjualan produk yang dapat diakses langsung oleh pelanggan secara online. Dikarenakan semakin hari semakin banyak perusahaan yang memanfaatkan website sebagai sarana penjualan produk secara online. Banyaknya web penjualan online, secara tidak langsung memaksa setiap perusahaan untuk bersaing mendapatkan pengunjung web yang banyak sehingga secara tidak langsung akan menaikkan posisi web di halaman pertama google dan meningkatkan penjualan produk secara online.

Dari data diatas, dapat dilihat bahwa selama ini penjualan produk bersifat fluktuatif, ada produk yang penjualannya naik dan ada produk yang mengalami penurunan jumlah jual. Sehingga diperlukan sebuah sistem promosi dan penjualan secara online agar produk cepat dikenal masyarakat luas dan secara tidak langsung akan mempermudah proses penjualan produk.

Oleh karena itu, dibutuhkan penerapan Search Engine Optimization (SEO). SEO adalah serangkaian proses yang dilakukan secara sistematis yang bertujuan untuk meningkatkan volume dan kualitas trafik kunjungan melalui mesin pencari menuju situs website tertentu dengan memanfaatkan mekanisme kerja atau algoritma mesin pencari tersebut, yang disebut dengan Backlink. Berdasarkan prinsip kerja Backlink, secara umum bisa dikatakan bahwa halaman website yang memperoleh peringkat tinggi adalah halaman website yang banyak mendapat link dari halaman website lain. Nilai Backlink juga akan semakin tinggi apabila halaman web yang mengarah kepadanya juga memiliki kualitas yang tinggi juga. Backlink memiliki keunggulan untuk meningkatkan pageranking suatu halaman situs di search engine. Semakin banyaknya backlink yang memang berkualitas baik, akan memperbaharui peringkat dari suatu halaman situs. Tujuan dari SEO adalah menempatkan sebuah situs website pada posisi teratas hasil pencarian berdasarkan kata kunci tertentu yang ditargetkan. Situs web yang menempati posisi teratas pada hasil pencarian memiliki peluang lebih besar untuk mendapatkan pengunjung.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan backlink pada Search Engine Optimization (SEO) yang dapat menaikkan posisi web di halaman pertama google dan meningkatkan penjualan produk secara online.

KAJIAN TEORITIS

1. Sistem didefinisikan sebagai sekumpulan prosedur yang saling berkaitan dan saling terhubung untuk melakukan suatu tugas bersama-sama (Pratama, 2014)
2. Informasi merupakan data-data yang diolah sehingga memiliki nilai tambah dan bermanfaat bagi pengguna (Taufiq, 2013).
3. Sistem Informasi adalah suatu sistem didalam suatu organisasi yang mempertemukan kebutuhan pengolahan transaksi harian yang mendukung fungsi operasi yang bersifat manajerial dengan kegiatan strategi dari suatu organisasi untuk dapat menyediakan laporan-laporan yang diperlukan oleh pihak luar tertentu (Sutabri, 2012)
4. Search Engine Optimization (SEO) adalah sebuah proses untuk mempengaruhi tingkat keterlihatan (visibilitas) sebuah situs web atau sebuah halaman web di hasil

pencarian alami (sering disebut juga dengan pencarian tak-berbayar, pencarian non-iklan, atau pencarian organik) dari sebuah mesin pencari (Tohirudin, 2012).

5. Backlink merupakan tautan (link) dari sebuah situs untuk menuju situs lain (Tohirudin, 2012)

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini penulis menggunakan prosedur pengembangan Research and Development (R&D) yaitu metode penelitian yang digunakan untuk menghasilkan produk tertentu, dan menguji keefektifan produk. Dari 10 tahapan langkah-langkah R&D, penelitian ini hanya menggunakan 6 tahapan sebagai berikut:

1. Potensi dan Masalah

Penelitian berawal dari adanya potensi atau masalah. Potensi adalah sesuatu yang bila di dayagunakan akan memiliki nilai tambah. PT. Oscorp Industries. Semua potensi akan berkembang menjadi masalah bila tidak dapat di dayagunakan dan begitupun dengan masalah jika dapat di dayagunakan maka dapat dijadikan potensi (Sugiyono, 2015). Adapun masalah yang dihadapi oleh adalah penjualan produk masih dilakukan secara konvensional.

2. Pengumpulan data

Metode pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh suatu informasi tentang penelitian ini diantaranya :

- a. Observasi

Pengamatan secara langsung terhadap objek yang dijadikan sebagai penelitian. Dalam hal ini Penulis mengamati secara langsung aktifitas-aktifitas yang dikerjakan pada PT. Oscorp Industries yang menjadi objek penelitian.

- b. Interview

Yaitu dengan cara mengadakan tanya jawab atau konsultasi yang dilakukan secara langsung dengan pihak PT. Oscorp Industries mengenai informasi-informasi yang berhubungan dengan penelitian.

- c. Studi Literatur

Pengumpulan data dengan cara mengambil dari bahan-bahan kepustakaan atau membaca buku-buku yang berhubungan dengan tema penelitian.

3. Desain Produk

Produk yang dihasilkan dalam penelitian Research and Development bermacam-macam. Dalam bidang teknologi, orientasi produk teknologi yang dapat di manfaatkan untuk kehidupan manusia adalah produk yang berkualitas, hemat energi, menarik, harga murah, bobot ringan, ekonomis dan bermanfaat ganda. Dalam penelitian di PT. Oscorp Industries, penulis menyiapkan rancangansistem yang terinci seperti Flowchart, DFD (Data Flow Diagram), Normalisasi, ERD (Entity Relationship Diagram), dan Desain Interface.

4. Validasi Desain

Validasi desain merupakan proses kegiatan untuk menilai apakah rancangan produk yang baru lebih efektif dari yang lama atau tidak. Uji validasi ini dinilai oleh pakar (pengguna langsung) dari PT. Oscorp Industries dan.

5. Perbaikan Desain

Dalam tahap ini pakar baik eksternal maupun internal melakukan validasi dari desain yang dihasilkan, jika tidak sesuai dengan tujuan awal maka peneliti akan melakukan perbaikan atau merevisi sesuai yang diminta oleh pakar.

6. Pengujian di lapangan

Pada tahap ini dilakukan ujicoba terhadap model evaluasi beserta instrumen dan perangkat modelnya yang bertujuan untuk mengetahui sejauh mana model evaluasi beserta instrumen dan perangkat model tersebut dapat diterapkan untuk membantu dalam penjualan produk secara online. Data dari hasil ujicoba kemudian dianalisis untuk mengetahui apakah model tersebut sudah layak digunakan atau belum. Apabila model evaluasi beserta instrumen ternyata belum memenuhi persyaratan fit model kemudian direvisi dan diujicobakan lagi. Ujicoba dan revisi ini dilakukan berulang-ulang sampai diperoleh prototipe akhir yang memenuhi syarat

PEMBAHASAN

Bagian ini dimaksudkan untuk memberikan gambaran lengkap tentang karakteristik produk yang diharapkan dari kegiatan pengembangan, antara lain:

1. Halaman Login Admin

Halaman ini berfungsi untuk pengamanan aplikasi ke halaman panel admin. Adapun cara kerja halaman ini sebagai berikut:

- 1) Pengguna mengisi username dan password
- 2) Tombol Login untuk mengeksekusi proses login
- 3) Apabila username atau password salah, maka akan muncul pesan sebagai berikut

2. Halaman Panel Admin

Halaman ini akan tampil jika proses login sebagai user berhasil dilakukan. Fungsi halaman ini sebagai panel admin sistem informasi penjualan online dan merupakan tampilan halaman panel admin sistem, halaman ini berisi menu sebagai berikut :

- 1) Beranda : tampilan awal panel admin
- 2) Informasi : menampilkan halaman 'tentang kami' dan 'cara pembelian'
- 3) Barang : menampilkan form data barang dan kategori barang
- 4) Biaya Pengiriman : menampilkan form biaya pengiriman
- 5) Transaksi : menampilkan form transaksi
- 6) Komentar : menampilkan form komentar
- 7) Laporan : menampilkan form laporan penjualan dan grafik penjualan.

3. Halaman Konsumen
Halaman ini digunakan untuk mengelola data konsumen yang telah mendaftarkan diri dan merupakan tampilan halaman konsumen, terdapat kotak pencarian yang digunakan untuk melakukan pencarian data konsumen.
4. Halaman Kategori Barang
Halaman ini digunakan untuk mengelola data kategori barang. Apabila akan menambah data kategori barang, pengguna meng-klik tombol “Tambah”, dan merupakan tampilan halaman form input kategori barang yang berisi 1 kotak isian dan 2 tombol yaitu Simpan (untuk menyimpan data) dan Batal (untuk membatalkan inputan data).
5. Halaman Data Barang
Halaman ini digunakan untuk mengelola data barang. Untuk menambah barang baru, pengguna meng-klik tombol “Tambah”, dan merupakan tampilan form input barang, 2 tombol yaitu :
 - 1) Simpan : untuk menyimpan data
 - 2) Batal : untuk membatalkan inputan data
6. Halaman Biaya Pengiriman
Halaman ini digunakan user untuk mengelola data biaya pengiriman dan merupakan tampilan halaman biaya pengiriman. Untuk menambah biaya kirim baru, klik tombol “Tambah”, dan merupakan tampilan form input biaya pengiriman. Halaman ini terdapat 2 tombol, yaitu:
 - 1) Simpan : untuk menyimpan data
 - 2) Batal : untuk membatalkan inputan data
7. Halaman Data Pesanan
Halaman ini digunakan admin untuk mengelola data pesanan dari pelanggan dan merupakan tampilan halaman data pesanan. Untuk melakukan pencarian data, klik tombol “Cari”, Untuk melihat detail pesanan, klik tombol “ ”, dan merupakan tampilan form detail pesanan. Halaman ini memberikan informasi detail tentang pesanan barang dari konsumen.
8. Halaman Konfirmasi Pembayaran
Halaman ini digunakan untuk mengelola data pembayaran dari pelanggan dan melihat detail pembayaran, klik “ ” dan merupakan tampilan form detail konfirmasi pembayaran dari konsumen. Terdapat 3 tombol, yaitu :
 - 1) Terima : untuk menyetujui verifikasi pembayaran.
 - 2) Tolak : untuk menolak konfirmasi pembayaran.
 - 3) Kembali : untuk kembali ke halaman konfirmasi pembayaran
9. Halaman Komentar
Halaman ini digunakan untuk mengelola data komentar dari pelanggan dan merupakan tampilan halaman komentar. Terdapat 2 tombol yaitu :
 - 1) Balas : untuk membalas komentar dari konsumen
 - 2) Hapus : untuk menghapus komentar.

10. **Halaman Laporan Penjualan**
Halaman ini digunakan untuk melihat laporan penjualan per bulan dan merupakan tampilan halaman laporan penjualan. Untuk mencetak hasil laporan secara detail, klik “Cetak” dan merupakan tampilan laporan penjualan per bulan.
11. **Halaman Grafik Penjualan**
Halaman ini digunakan untuk melihat data penjualan dalam bentuk grafik per tahun dan merupakan tampilan form grafik penjualan. Untuk mencetak hasil laporan secara detail, klik “Cetak” dan merupakan tampilan halaman grafik penjualan barang.
12. **Halaman Homepage**
Halaman ini tampil kali pertama saat pelanggan mengakses aplikasi ini dan merupakan tampilan halaman homepage dari web penjualan PT. Oscorp. Pada halaman ini terdapat beberapa menu, yaitu :
 - 1) Cari : untuk pencarian data produk
 - 2) Beranda : halaman homepage
 - 3) Tentang Kami : halaman profil PT. Oscorp Industries
 - 4) Cara Pembelian : berisi informasi cara pembelian produk.
 - 5) Daftar : halaman daftar pelanggan.
 - 6) Login : menampilkan halaman Login pelanggan
13. **Halaman Daftar Pelanggan**
Halaman ini digunakan pelanggan untuk mendaftarkan diri agar dapat melakukan proses pembelian secara online dan merupakan tampilan form pendaftaran pelanggan. Terdapat beberapa kotak isian dan 1 tombol “Daftar”.
14. **Halaman Login Pelanggan**
Halaman ini digunakan pelanggan untuk melakukan login ke sistem dan merupakan tampilan halaman login pelanggan. Terdapat 2 kotak isian yaitu username dan password, serta 1 tombol “Login”.
15. **Halaman Beranda Pelanggan**
Halaman ini merupakan tampilan awal ketika pelanggan sukses melakukan proses login dan merupakan tampilan halaman beranda pelanggan. Untuk melakukan pembelian produk, pelanggan klik tombol “Beli” pada item produk yang dipilih. Pelanggan harus menentukan jumlah beli dan menekan tombol ‘Simpan’ untuk melanjutkan proses pembelian. Untuk menyelesaikan proses pembelian, pelanggan harus menekan tombol “Selesai Belanja”. Pelanggan harus menekan tombol “Proses Order” untuk menyetujui proses pembelian.
16. **Halaman Konfirmasi Pembayaran**
Halaman ini digunakan pelanggan untuk mengkonfirmasi atas pembayaran yang telah dilakukannya. Pelanggan harus menekan tombol “Konfirmasi” untuk mengkonfirmasi pembayaran atas produk yang telah dibeli. Jika pelanggan berhasil mengupload bukti pembayaran.

17. Halaman Konfirmasi Penerimaan Barang

Halaman ini digunakan pelanggan untuk melakukan konfirmasi penerimaan barang atas order yang telah dilakukan. Penelitian ini menggunakan metode Backlink pada penerapan SEO dengan alat bantu berupa :

- 1) Situs backlink generator, antara lain : <http://smallseotools.com/backlink-maker>.
- 2) Kirim link ke Sosial Media, sebagai contoh ke LinkedIn Facebook. Apabila diklik tombol share Facebook, maka link produk yang dipilih akan tampil pada LinkedIn Facebook.

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Simpulan

Setelah semua tahap penelitian dilakukan, mulai dari pembuatan proposal penelitian, kemudian pengkajian teori, penyusunan instrumen penelitian yang disertai dengan uji coba dan penyempurnaan instrumen penelitian, sampai dengan pengumpulan data, pengolahan dan analisis data. Pada akhirnya peneliti dapat menyimpulkan hasil penelitian tentang Sistem Informasi Penjualan Online pada PT. Oscorp Industries telah mencapai tujuan yang diinginkan, yaitu :

- 1) Merancang sistem informasi penjualan produk online sebagai salah satu alternatif untuk meningkatkan volume penjualan produk.
- 2) Mengoptimalkan sistem informasi penjualan produk online dengan menerapkan Search Engine Optimization (SEO) menggunakan metode Backlink.

2. Keterbatasan Penelitian

Sistem informasi penjualan online ini memiliki keterbatasan yaitu pemrosesan data keuangan belum terintegrasi dengan sistem keuangan yang ada, hanya terbatas pada keuangan hasil penjualan produk.

3. Saran

Adapun saran yang penulis berikan untuk meningkatkan kinerja dari sistem yang dirancang, antara lain:

- 1) Agar sistem berjalan dengan baik dan benar maka diperlukan adanya pelatihan bagi karyawan PT. Oscorp Industries tentang sistem dan tata cara penggunaan program aplikasi yang akan dipakai ini.
- 2) Sebaiknya ke depan, dilakukan pengembangan sistem agar sistem informasi ini lebih efektif lagi

DAFTAR PUSTAKA

- Artanto, H. (2017). *Penerapan SEO (Search Engine Optimization) Untuk Meningkatkan Penjualan Produk*. Jurnal JOINTECS Vol 1 No 2 Januari 2017.
- Himawan, Arisantoso & Saefullah, A. (2015), *Analisa Pengaruh Penggunaan Search Engine Optimization (SEO) pada website E-Commerce*. Prosiding Sesindo.
- Kadir, A. (2014), *Pemrograman WEB Mencakup HTML*, Pengertian Sistem Informasi Edisi Revisi, Andi Offset, Yogyakarta

- Nugroho, B. (2012), *Panduan Lengkap Menguasai Perintah SQL*. Jakarta : Mediakita.
- Pratama, I, P, B. E., (2014), *Sistem Informasi dan Implementasinya*, Jakarta : Elex Media Komputindo
- Prahasta, E. (2015). *SIG Tutorial ArcGIS Desktop Untuk Bidang Geodesi & Geomatika*. Bandung : Informatika.
- Purnomo, R (2014). “*Penilaian Kinerja Karyawan Bagian Personalia Berdasarkan Kompetensi Dengan Metode AHP dan Rating Scale di PG. Pesantren Baru Kediri*”. Jurnal TIP-Universitas Brawijaya.
- Riyanto(2014); “*Membuat Aplikasi Web dengan PHP dan Database MySQL*”, Yogyakarta : Gava Media.
- Satibi (2017). *Analisis Pemanfaatan Search Engine Optimization (SEO) dalam Meningkatkan Penjualan Produk Pada UKM di pasar Internasional*. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) Vol 50 No. 6 Bulan September 2017.
- Sugiyono (2014), *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Jakarta : Alfabeta
- Sunyoto, D., (2014), *Perilaku Konsumen*, Yogyakarta : CAPS (Center of Publishing Service)
- Susanto, FA & Mulyani, S. (2015), *Implementasi Search Engine Optimization (SEO) On Page pada Web UMKM Batik dan Handicraft*. Prosiding SENDI_U – Unisbank Semarang.
- Taufiq Rohmat, (2013), *Sistem Informasi Manajemen*. Graha Ilmu : Yogyakarta
- Tohirudin, M., (2012), *Membuat Situs Top Search – Mahir SEO untuk Pemula*. Jakarta : Kanaya Press
- Yakub, (2012); “*Pengantar Sistem Informasi*”, Edisi Pertama, Yogyakarta : Graha Ilmu
- Zulkifli, A (2012). *Manajemen Sistem Informasi*. Jakarta : Garamedia Pustaka Utama.