

**PENGARUH PELATIHAN *SEARCH ENGINE OPTIMIZATION* TERHADAP
PENJUALAN PRODUK DENGAN PENERAPAN *SEARCH ENGINE
OPTIMIZATION* SEBAGAI VARIABEL *INTERVENING***

SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Sains dan Teknologi Jurusan Teknik Informatika
Untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai derajat Sarjana S-1



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Disusun oleh :

Agung Setiyo Pambudi

NIM. 12650084

**PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA
FAKULTAS SAINS DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA**

2018



PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : B-934/Un.02/DST/PP.00.9/02/2018

Tugas Akhir dengan judul : Pengaruh Pelatihan Search Engine Optimization Terhadap Penjualan Produk dengan Penerapan Search Engine Optimization sebagai Variabel Intervening

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : AGUNG SETIYO PAMBUDI
Nomor Induk Mahasiswa : 12650084
Telah diujikan pada : Kamis, 22 Februari 2018
Nilai ujian Tugas Akhir : A-

dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Sains dan Teknologi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

TIM UJIAN TUGAS AKHIR

Ketua Sidang

Dr. Shofwatul 'Uyun, S.T., M.Kom.
NIP. 19820511 200604 2 002

Penguji I

Dr. Bambang Sugiantoro, S.Si., M.T.
NIP. 19751024 200912 1 002

Penguji II

Nurochman, S.Kom., M.Kom
NIP. 19801223 200901 1 007

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Yogyakarta, 22 Februari 2018

UIN Sunan Kalijaga
Fakultas Sains dan Teknologi
DEKAN



Dr. Murtono, M.Si.

NIP. 19691212 200003 1 001



SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR

Hal :

Lamp :

Kepada

Yth. Dekan Fakultas Sains dan Teknologi

UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

di Yogyakarta

Assalamu'alaikum wr. wb.

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi Saudara:

Nama : Agung Setiyo Pambudi.
NIM : 12650084
Judul Skripsi : Pengaruh Pelatihan *Search Engine Optimization* Terhadap Penjualan Produk Dengan Penerapan *Search Engine Optimization* Sebagai Variabel *Intervening*

sudah dapat diajukan kembali kepada Program Studi Teknik Informatika Fakultas Sains dan Teknologi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata Satu dalam Teknik Informatika

Dengan ini kami mengharap agar skripsi/tugas akhir Saudara tersebut di atas dapat segera dimunaqsyahkan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Yogyakarta, 12 Februari 2018

Pembimbing

Dr. Shofwatul 'Uyun, S.T., M.Kom.

NIP. 19820511 200604 2 002

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Mahasiswa : Agung Setiyo Pambudi
Nomor Induk : 12650084
Program Studi : Teknik Informatika
Fakultas : Sains dan Teknologi

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi dengan judul **“Pengaruh Pelatihan *Search Engine Optimization* terhadap Penjualan Produk dengan Penerapan *Search Engine Optimization* sebagai Variabel *Intervening*”** tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang telah ditulis dan diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka

Yogyakarta, 12 Februari 2018



Agung Setiyo Pambudi

NIM. 12650084

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT, Tuhan semesta alam atas berkat Rahmat dan Hidayat-Nya, kita semua masih diberi nikmat sehat, nikmat sempat dan nikmat iman. Shalawat serta salam Penulis haturkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW, sebagai pencerah ilmu, pemimpin umat muslim, yang mengajarkan kita untuk selalu beriman kepada Allah SWT.

Dalam penulisan skripsi ini penulis mengucapkan terimakasih banyak kepada:

1. Yang terhormat Bapak Prof Drs. KH. Yudian Wahyudi, Ph.D selaku Rektor UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Yang terhormat Bapak Dr. Murtono, M.Si., selaku Dekan Fakultas Sains dan Teknologi yang telah memberikan kesempatan bagi Penulis untuk menimba ilmu keinformatikaan sejak pertama masuk kuliah.
3. Yang terhormat Bapak Dr. Bambang Sugiantoro, MT., selaku Kepala Program Studi Teknik Informatika Fakultas Sains dan Teknologi yang memberikan dorongan kepada Penulis untuk selalu semangat dalam menyelesaikan penulisan tugas akhir ini.
4. Yang terhormat Bapak Aulia Faqih Rifa'i, M.Kom., selaku Pembimbing Akademik mahasiswa Teknik Informatika periode 2012 yang senantiasa mendidik dan membimbing kami dalam belajar selama menjadi mahasiswa UIN Sunan Kalijaga.

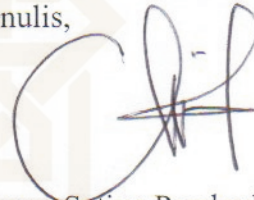
5. Yang terhormat Ibu Dr. Shofwatul ‘Uyun, M.Kom selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan arahan, dukungan dan motivasi kepada penulis demi terselesaikannya penulisan skripsi.
6. Bapak dan Ibu Dosen Teknik Informatika UIN Sunan Kalijaga yang telah memberikan ilmu dalam perkuliahan maupun diluar perkuliahan. Semoga ilmu yang telah diberikan dapat menjadi ilmu yang bermanfaat.
7. Kedua orang tua yang Penulis cintai, kagumi dan banggakan, Ibu Sukati dan Bapak R. Sudiastomo (alm), yang tidak pernah menyerah menyemangati Penulis, yang selalu memberikan dukungan moril, kasih sayang, sampai selesainya tugas penulis di perkuliahan.
8. Pihak Komando Resimen Mahasiswa periode 2012 sampai 2016, yang memberikan kesempatan dan pendidikan kementerian bagi Penulis hingga purna tugas. Keluarga besar Resimen Mahasiswa Satuan/Batalyon 03 UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta terutama seluruh personil seperjuangan Yudha 36, Rozi, Ami, Ahsin, Alwi, Azza, Imam, Zarkasi, Roki, Hida, Risna, Jida yang selalu memberikan semangat luar biasa dalam mempertahankan korps satuan antar personil yang memberi semangat komando dan inspirasi bagi Penulis.
9. Keluarga besar iFree 2012 yang memberikan kenangan indah selama menempuh masa studi di UIN Sunan Kalijaga.
10. Serta seluruh pihak yang memberikan penulis bantuan, bimbingan, dan doa yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Semoga segala amal dapat dicatat sebagai amal kebaikan dan dibalas berlipat ganda oleh Allah SWT. Aamiin

Tak ada gading yang tak retak, Penulis pun menyadari kritik dan saran yang membangun sangat penulis terima dengan senang hati demi menyempurnakan penelitian ini. Semoga penelitian ini dapat bermanfaat bagi seluruh pembaca. Terakhir, penulis memohon maaf apabila terdapat kesalahan dalam penelitian tugas akhir ini.

Yogyakarta, 12 Februari 2018

Penulis,



Agung Setiyo Pambudi

NIM. 12650084

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

MOTTO

“Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah nasib suatu kaum kecuali kaum itu sendiri yang mengubah apa-apa yang ada pada diri mereka”

(Q. S Ar-Ra'd 11).

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila kamu telah selesai dari suatu urusan, kerjakanlah dengan sungguh-sungguh urusan yang lain dan hanya kepada Tuhan-Mu lah hendaknya kamu berharap”

(Q.S. Al-Insyirah 6-8).

“Tidak perlu menjelaskan dirimu pada siapapun. Karena yang membencimu tidak akan mempercayainya dan yang mencintaimu tidak membutuhkannya”

(Ali bin Abi Thalib).

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

PERSEMBAHAN

Dengan memanjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT, karya sederhana ini peneliti persembahkan kepada:

1. Kedua Orang tua yang sangat saya cintai, Alm. Bapak R. Sudiastomo dan Ibu Sukati. Atas jasa Bapak dan Ibu, saya dapat menyelesaikan pembelajaran di bangku perkuliahan ini dengan sebaik-baiknya. Terima kasih atas segala doa, dukungan, semangat, kesabaran, kasih sayang yang begitu besar dan tak henti-hentinya dicurahkan kepada saya. Ya Rabb, semoga saya dapat selalu membahagiakan kedua orang tua saya hingga akhir hayat, terutama Ayahanda yang telah lebih dulu menghadap-Mu. Aamiin.
2. Kakakku Wiji Trahutami Muji Lestari serta kedua adikku Suryo Nugroho dan Muhammad Jalalludin Cahyo Kusumo yang senantiasa memberikan dukungan dan semangat dalam mengerjakan skripsi ini.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

**PENGARUH PELATIHAN *SEARCH ENGINE OPTIMIZATION*
TERHADAP PENJUALAN PRODUK DENGAN PENERAPAN *SEARCH
ENGINE OPTIMIZATION* SEBAGAI VARIABEL *INTERVENING***

**Agung Setiyo Pambudi
NIM. 12650084**

INTISARI

Banyaknya pencarian produk melalui internet serta maraknya pebisnis yang mulai beralih metode promosi dari manual ke digital menjadi studi kasus baru mengenai pola pemasaran produk. Dampaknya, persaingan pun terjadi antar pelaku pemasaran *online* untuk menampilkan toko *online* atau media *website* mereka agar bisa tampil di halaman pertama mesin pencari dan nomor satu. Untuk membuat produk atau jasa muncul di nomor satu halaman pencarian mereka mengikuti pelatihan untuk mempelajari tentang *Search Engine Optimization* (SEO). *Search Engine Optimization* merupakan proses penyesuaian terhadap karakteristik mesin pencarian *Google* ketika menampilkan hasil terhadap kata yang diketikkan di halaman pencarian *Google*.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui (1) pengaruh pelatihan *Search Engine Optimization* terhadap penjualan produk peserta pelatihan, (2) pengaruh penerapan *Search Engine Optimization* terhadap penjualan produk peserta pelatihan, (3) pengaruh pelatihan *Search Engine Optimization* terhadap penjualan produk dengan penerapan *Search Engine Optimization* sebagai variabel *intervening*. Penelitian ini merupakan jenis penelitian *Ex Post Facto* dengan pendekatan Kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah 68 orang peserta pelatihan SEO di lembaga Sinergia Yogyakarta. Instrumen pengumpulan data yang digunakan adalah kuesioner. Teknik analisis data yang digunakan adalah Analisis Jalur.

Hasil penelitian ini adalah (1) Pelatihan *Search Engine Optimization* berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan produk peserta pelatihan *Search Engine Optimization* di Lembaga Pelatihan Sinergia Yogyakarta dibuktikan dengan nilai t hitung 5,364. (2) Penerapan SEO berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan produk peserta pelatihan SEO di Lembaga Pelatihan Sinergia Yogyakarta dibuktikan dengan nilai t hitung 5,246. (3) Pelatihan *Search Engine Optimization* berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan produk peserta pelatihan *Search Engine Optimization* dengan penerapan SEO sebagai variabel *intervening* di Lembaga Pelatihan Sinergia Yogyakarta. Dibuktikan dengan nilai pengaruh tidak langsung sebesar $0,395 > r$ tabel (0,254). Besarnya pengaruh total dari pelatihan SEO terhadap penjualan produk dengan dengan penerapan SEO sebagai *intervening* sebesar 0,974.

Kata kunci: Pelatihan, Penerapan SEO, Penjualan Produk, *Search Engine Optimization*

**THE INFLUENCE OF SEARCH ENGINE OPTIMIZATION TRAINING TO
THE PRODUCT SALES WITH SEARCH ENGINE OPTIMIZATION
APPLICANTS AS INTERVENING VARIABLE**

**Agung Setiyo Pambudi
NIM. 12650084**

ABSTRACT

The number of product searches through the internet and the rise of business people who are beginning to switch from manual to digital promotion method is a new case study on product marketing patterns. The impact, competition also occurs between online marketing actors to display their online store or media website to be able to appear on the first page of search engines and number one. To make a product or service appear on the number one search page they follow the training to learn about Search Engine Optimization (SEO). Search Engine Optimization is a process of customizing Google's search engine characteristics when displaying results against words typed on Google search pages.

The purpose of this research are to know (1) the influence of Search Engine Optimization training to the product sales of the participants, (2) the influence of Search Engine Optimization applicant to the participant's product sales, (3) the influence of search engine optimization training to the product sales with Search Engine Optimization applicants as intervening variable. This research is Ex-post Facto types of research with quantitative approach. The subject of this research are 68 participants of Search Engine Optimization training in Sinergia institutions. The instrument used for data accumulation is questioner. Methods used for data analysis is path analysis.

The results of this research are (1) Search Engine Optimization training have positive and significant effect on the product sales of Search Engine Optimization trainee in Sinergia institution Yogyakarta proved with t value 5,364. (2) The implementation of SEO has positive and significant effect on the product sales of Search Engine Optimization trainee in Sinergia institution Yogyakarta as evidenced by the value of t count 5,246. (3) Search Engine Optimization training has a positive and significant effect on the product sales of Search Engine Optimization trainee with SEO implementation as intervening variable at Sinergia Training Institute of Yogyakarta. It is proved by an indirect effect of $0.395 > r$ table (0.254). The amount of total influence of SEO training on product sales with the application of SEO as an intervening are 0.974.

Keyword: *Training, SEO implementation, Sales Product, Search Engine Optimization*

DAFTAR ISI

| | |
|---|------|
| HALAMAN JUDUL..... | i |
| LEMBAR PENGESAHAN | ii |
| SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI | iii |
| PENYATAAN KEASLIAN SKRIPSI | iv |
| KATA PENGANTAR | v |
| MOTTO | viii |
| PERSEMBAHAN | ix |
| INTISARI..... | x |
| ABSTRACT | xi |
| DAFTAR ISI..... | xii |
| DAFTAR GAMBAR | xv |
| DAFTAR TABEL..... | xvi |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| 1.1. Latar Belakang..... | 1 |
| 1.2. Rumusan Masalah..... | 6 |
| 1.3. Tujuan Penelitian | 7 |
| 1.4. Batasan Masalah | 7 |
| 1.5. Manfaat Penelitian | 8 |
| 1.6. Keaslian Penelitian | 8 |
| 1.7. Sistematika | 8 |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI | |
| 2.1. Tinjauan Pustaka..... | 10 |
| 2.2. Landasan Teori | 12 |
| 2.2.1. Pelatihan | 12 |
| 2.2.2. <i>Search Engine Optimization</i> | 18 |
| 2.2.3. Penjualan..... | 34 |
| 2.3. Statistik Penelitian | 38 |
| 2.3.1. Desain Penelitian | 41 |

| | |
|---|----|
| 2.3.2. Populasi dan Sampel Penelitian..... | 41 |
| 2.3.3. Definisi Operasional Variabel | 42 |
| 2.3.4. Instrumen Penelitian | 43 |
| 2.3.5. Uji Coba Instrumen..... | 44 |
| 2.3.6. Uji Asumsi Klasik..... | 46 |
| 2.3.7. Uji Hipotesis | 50 |
| 2.4. Hipotesis Penelitian | 55 |
| 2.5. Kerangka Pemikiran Teoritis | 56 |
| BAB III METODOLOGI PENELITIAN | |
| 3.1. Studi Pendahuluan | 57 |
| 3.2. Gambaran Umum Lokasi Penelitian..... | 57 |
| 3.3. Langkah Penelitian | 58 |
| 3.4. Teknik Pengumpulan Data | 60 |
| 3.5. Metode Analisis Data | 60 |
| BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN | |
| 4.1. Karakteristik Responden..... | 63 |
| 4.1.1. Klasifikasi Jenis Kelamin Responden..... | 63 |
| 4.1.2. Klasifikasi Usia Responden..... | 63 |
| 4.1.3. Klasifikasi Angkatan Pelatihan..... | 64 |
| 4.1.4. Klasifikasi Jenis Produk..... | 64 |
| 4.2. Uji Coba Instrumen..... | 65 |
| 4.2.1. Uji Validitas Item Kuesioner | 65 |
| 4.2.2. Uji Reliabilitas Item Kuesioner | 66 |
| 4.3. Tanggapan Responden Mengenai Variabel Penelitian | 67 |
| 4.3.1. Pelatihan SEO | 68 |
| 4.3.2. Penerapan SEO | 69 |
| 4.3.3. Penjualan Produk | 69 |
| 4.4. Uji Asumsi Klasik | 70 |
| 4.4.1. Uji Heterokedastisitas | 70 |
| 4.4.2. Uji Normalitas..... | 72 |
| 4.4.3. Uji Linieritas | 73 |

| | |
|---|----|
| 4.4.4. Uji Multikolinieritas | 75 |
| 4.5. Analisis Regresi Linier | 76 |
| 4.5.1. Analisis Regresi Linier Pelatihan SEO terhadap Penjualan Produk..... | 76 |
| 4.5.2. Analisis Regresi Linier Penerapan SEO terhadap Penjualan Produk..... | 77 |
| 4.5.3. Analisis Regresi Linier Pelatihan SEO terhadap Penerapan SEO..... | 78 |
| 4.5.4. Analisis Jalur..... | 79 |
| 4.6. Pembahasan | 80 |
| 4.6.1. Pengaruh Pelatihan SEO terhadap Penjualan Produk..... | 80 |
| 4.6.2. Pengaruh Penerapan SEO terhadap Penjualan Produk..... | 81 |
| 4.6.3. Pengaruh Pelatihan SEO terhadap Penjualan Produk dengan Penerapan SEO sebagai Variabel <i>Intervening</i> | 82 |
| BAB V SIMPULAN DAN SARAN | |
| 5.1. Simpulan | 84 |
| 5.2. Saran | 84 |
| DAFTAR PUSTAKA | 86 |
| LAMPIRAN..... | 88 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|--|----|
| Gambar 1.1 Penetrasi Pengguna Internet Indonesia | 1 |
| Gambar 1.2 Karakteristik Pengguna Internet Indonesia | 2 |
| Gambar 2.1 Mekanisme SEO..... | 23 |
| Gambar 2.2 Model Analisis Jalur..... | 53 |
| Gambar 2.3 Kerangka Pemikiran Teoritis | 50 |
| Gambar 3.1 Langkah Penelitian | 59 |
| Gambar 4.1 Hasil Uji Heterokedastisitas | 71 |
| Gambar 4.2 Hasil Uji Normalitas | 73 |
| Gambar 4.3 Hasil Uji Linieritas X ke Y | 74 |
| Gambar 4.4 Hasil Uji Linieritas Z ke Y | 75 |
| Gambar 4.5 Analisis Jalur | 79 |

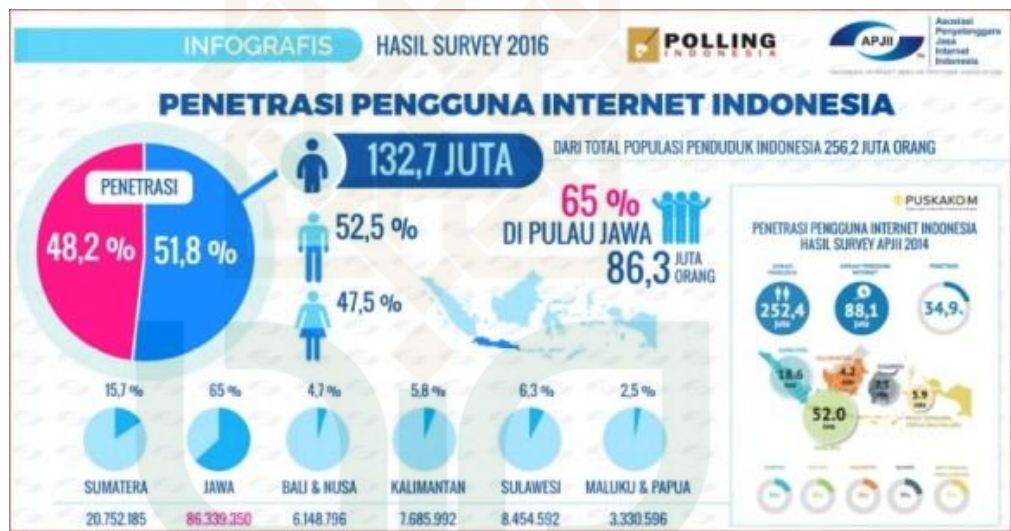
DAFTAR TABEL

| | |
|---|----|
| Tabel 2.1 Daftar Penelitian | 11 |
| Tabel 2.2.Skor Alternatif Jawaban..... | 44 |
| Tabel 4.1 Data Responden berdasarkan Jenis Kelamin | 63 |
| Tabel 4.2 Data Responden berdasarkan Usia..... | 63 |
| Tabel 4.3 Data Responden berdasarkan Angkatan Pelatihan..... | 64 |
| Tabel 4.4 Data Responden berdasarkan Jenis Produk | 64 |
| Tabel 4.5 Hasil Uji Validitas Variabel Pelatihan SEO | 65 |
| Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas Variabel Penerapan SEO..... | 66 |
| Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas Variabel Penjualan Produk..... | 66 |
| Tabel 4.8 Hasil Uji Reliabilitas | 67 |
| Tabel 4.9 Tanggapan Responden mengenai Pelatihan SEO | 68 |
| Tabel 4.10 Tanggapan Responden mengenai Penerapan SEO | 69 |
| Tabel 4.11 Tanggapan Responden mengenai Penjualan Produk | 70 |
| Tabel 4.12 Hasil Uji Heterokedastisitas | 71 |
| Tabel 4.13 Hasil Uji Normalitas | 72 |
| Tabel 4.14 Uji Linieritas Variabel Penjualan Produk*Pelatihan SEO..... | 73 |
| Tabel 4.15 Uji Linieritas Variabel Penjualan Produk*Penerapan SEO..... | 74 |
| Tabel 4.16 Hasil Uji Multikolinieritas | 75 |
| Tabel 4.17 Hasil Analisis Regresi Pelatihan SEO terhadap Penjualan Produk..... | 76 |
| Tabel 4.18 Hasil Analisis Regresi Penerapan SEO terhadap Penjualan Produk..... | 77 |
| Tabel 4.19 Hasil Analisis Regresi Pelatihan SEO terhadap Penerapan SEO..... | 78 |

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dewasa ini penggunaan internet di dunia mengalami peningkatan yang signifikan. Di Indonesia, lebih dari setengah jumlah penduduknya telah terhubung dengan internet. Hal ini bisa dilihat dari hasil survei yang dilakukan oleh Asosiasi Penyelenggara Jaringan Internet Indonesia (APJII).



Gambar 1.1 Penetrasi Pengguna Internet Indonesia

Survei yang dilakukan sepanjang 2016 itu menemukan bahwa 132,7 juta orang Indonesia telah terhubung ke internet. Adapun total penduduk Indonesia sendiri sebanyak 256,2 juta orang. Hal ini mengindikasikan kenaikan 51,8 persen dibandingkan jumlah pengguna internet pada 2014 lalu. Dari data tersebut dapat diketahui bahwa kecenderungan masyarakat saat ini telah berganti, dari yang dulu serba manual sekarang beralih ke ranah digital. Semua aspek kehidupan sudah banyak yang tergantung dengan adanya fasilitas internet ini, contohnya adalah pencarian informasi berita, yang dulunya mengandalkan media

cetak berupa koran, kini beralih ke media-media digital yang bisa diakses melalui internet.

Di Indonesia sendiri masyarakatnya termasuk yang paling aktif dalam penggunaan fasilitas internet tersebut, mulai dari yang bersosial media sampai yang mencari informasi melalui internet. Berdasarkan survei yang juga dilakukan oleh Asosiasi Penyelenggara Jaringan Internet Indonesia (APJII) mengenai konten yang dikunjungi pengguna internet, maka dapat diperoleh data perilaku pengguna internet sebagai berikut:



Gambar 1.2 Perilaku Pengguna Internet Indonesia

Berdasarkan konten yang paling sering dikunjungi, pengguna internet Indonesia paling sering mengunjungi *web online shop* sebesar 82,2 juta atau 62%. Dan konten media sosial yang paling banyak dikunjungi adalah *Facebook* sebesar 71,6 juta pengguna atau 54% dan urutan kedua adalah *Instagram* sebesar 19,9 juta pengguna atau 15%. Dari data tersebut dapat diketahui bahwa *web komersial* yang paling banyak dikunjungi oleh orang Indonesia adalah *web online shop*. Selain itu,

facebook menjadi *web* media sosial yang paling banyak digunakan oleh orang Indonesia.

Dari pembahasan mengenai internet yang sangat luas tersebut, penulis lebih memfokuskan pada sebuah fasilitas mesin pencarian (*search engine*) yang saat ini banyak digunakan oleh masyarakat. Di dunia internet sangat banyak situs penyedia mesin pencari ini, di antaranya *Google*, *Yahoo!*, *Looksmart*, *Alltheweb* dan sebagainya. Dari sekian banyak *search engine* yang ada, *Google* menempati urutan pertama sebagai *search engine* yang paling banyak digunakan oleh masyarakat Indonesia. Oleh karena itu, pembahasan pada penelitian ini akan lebih menitik beratkan pada *search engine* yang satu ini.

Banyaknya pencarian produk melalui internet serta maraknya pebisnis yang mulai beralih metode promosi dari manual ke digital, menjadi studi kasus baru mengenai pola pemasaran produk. Pemasaran yang tadinya menggunakan media-media seperti koran, *banner*, spanduk sekarang mulai berganti dengan penggunaan media-media seperti *website*, iklan melalui sosial media seperti *facebook ads* maupun *instagram ads* dan sebagainya. Banyaknya media *online* yang sekarang dimanfaatkan untuk keperluan promosi tersebut menarik perhatian penulis untuk mempelajari lebih dalam mengenai pemasaran *online* menggunakan media *website*. Di mesin pencarian *Google* ketika kita mengetikkan sebuah kata tentang produk yang ingin dicari, maka akan muncul ratusan, ribuan bahkan puluhan ribu hasil yang ditayangkan oleh mesin pencari *Google* tersebut. Hal ini menandakan ada persaingan yang akan dihadapi oleh setiap pebisnis yang akan mulai menggunakan pemasaran *online* sebagai sarana promosi produknya.

Persaingan terjadi antar pelaku pemasaran *online* untuk menampilkan toko *online* atau media *website* mereka agar bisa tampil di halaman pertama mesin pencari dan nomor satu. Ini karena posisi tersebut berpengaruh terhadap jumlah pengunjung ke *website* mereka. Kemudian setelah mendapat jumlah kunjungan yang bagus, diasumsikan akan menambah potensi peningkatan konversi kunjungan tersebut menjadi permintaan terhadap produk maupun jasa yang disediakan oleh pemilik *website* tersebut. Hal inilah yang membuat para pemasar *online* sekarang ini mulai berlomba untuk menjadikan *website* mereka tampil di urutan teratas halaman pertama dari mesin pencarian dengan kata kunci produk maupun jasa yang telah mereka tentukan.

Namun persaingan untuk menjadikan *website* menjadi nomor satu di mesin pencarian *Google* bukanlah sebuah persaingan yang mudah apalagi bagi seorang pebisnis yang baru saja memulai untuk memasarkan produk maupun jasanya melalui *online*. Banyak dari para pemula tersebut bahkan belum bisa untuk membuat sebuah toko *online* berupa *website* apalagi untuk melakukan persaingan agar *website* miliknya bisa menjadi nomor satu. Oleh karena itu banyak dari mereka yang menggunakan jasa pembuat *website* untuk mulai memasarkan produk atau jasa mereka tersebut.

Setelah mereka menggunakan jasa pembuat *website*, harapan mereka adalah produk atau jasa mereka akan bisa langsung tampil nomor satu di halaman mesin pencarian *Google*, akan tetapi yang terjadi banyak yang sudah memiliki *website* namun ketika kata kunci produk atau jasa mereka diketikkan di mesin pencarian sama sekali tidak muncul *website* yang mereka punya dari hasil jasa tersebut. Hal

ini dikarenakan untuk membuat produk atau jasa muncul di nomor satu halaman pencarian tidaklah cukup hanya sekedar membuat *website*, melainkan ada proses lanjutan yang harus dikerjakan agar *website* muncul di nomor satu pada halaman satu mesin pencarian *Google*.

Proses lanjutan itu yang sering dikenal dengan *Search Engine Optimization*, proses ini sebenarnya adalah penyesuaian terhadap karakteristik mesin pencarian *Google* ketika menampilkan hasil terhadap kata yang diketikkan di halaman pencarian *Google*. Pada proses menampilkan hasil tersebut *Google* melihat indeks *database* dan mencari halaman situs yang paling relevan dengan kata tersebut, untuk kemudian ditampilkan di halaman pencarian *Google*.

Proses lanjutan inilah yang belum banyak dilakukan para pemula yang baru memulai untuk memasarkan produk atau jasanya melalui media *online*. Oleh karena itu banyak yang masih belum merasakan dampak yang signifikan terhadap peningkatan penjualan produk atau jasanya. Pada dasarnya proses *Search Engine Optimization* ini telah banyak diulas oleh para pakar SEO di internet, namun jarang ada yang membuat pembelajarannya secara runtut mulai dari awal bagi tingkat pemula sampai mahir, sehingga bagi pemula yang membaca tulisan-tulisan tersebut dan kebetulan menemukan tulisan yang memang sudah untuk kategori mahir akan merasakan kebingungan untuk cara memulai yang mudah dan benar. Berdasarkan pada hal inilah banyak bermunculan pelatihan-pelatihan mengenai *Search Engine Optimization* ini. Pelatihan-pelatihan yang muncul beragam bentuknya ada yang mengadakannya secara bertemu langsung antar pemateri dan pembelajarnya berupa *workshop*, seminar dan sejenisnya, kemudian ada pula yang

berupa pelatihan secara *online* baik itu melalui *webinar*, *e-book*, maupun melalui grup-grup khusus yang sengaja dibuat di sosial media untuk acara pelatihan tersebut.

Salah satu lembaga pelatihan yang mengadakan *workshop* SEO ini adalah Sinergia. Sinergia berpusat di Yogyakarta, tepatnya di Gamping, Sleman dan telah mengadakan pelatihan *Search Engine Optimization* sejak tahun 2015. Dalam mengadakan pelatihan mengenai SEO ini, lembaga Sinergia bekerja sama dengan pakar SEO Indonesia ternama yaitu Bapak Ir. Isparmo, IPM.

Dengan banyaknya kebutuhan pengetahuan tentang *Search Engine Optimization* ini berbanding lurus pula dengan banyak munculnya penyedia pelatihan maupun kursus mengenai *Search Engine Optimization* tersebut. Oleh karena itu penulis bermaksud meneliti mengenai pengaruh pelatihan SEO tersebut terhadap penjualan produk maupun jasa dari para peserta pelatihan setelah mengikuti pelatihan dan mengaplikasikan ilmu yang didapatkannya ke dalam pemasaran *online* produk maupun jasa mereka.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang yang telah dijabarkan di atas, maka rumusan permasalahan yang akan menjadi orientasi penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana pengaruh pelatihan *Search Engine Optimization* terhadap penjualan produk peserta pelatihan?
2. Bagaimana pengaruh penerapan *Search Engine Optimization* terhadap penjualan produk peserta pelatihan?

3. Bagaimana pengaruh pelatihan *Search Engine Optimization* terhadap penjualan produk dengan penerapan *Search Engine Optimization* sebagai variabel *intervening*?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian yang dilakukan kali ini bertujuan untuk :

1. Mengetahui pengaruh pelatihan *Search Engine Optimization* terhadap penjualan produk peserta pelatihan.
2. Mengetahui pengaruh penerapan *Search Engine Optimization* terhadap penjualan produk peserta pelatihan.
3. Mengetahui pengaruh pelatihan *Search Engine Optimization* terhadap penjualan produk dengan penerapan *Search Engine Optimization* sebagai variabel *intervening*.

1.4 Batasan Masalah

Hal-hal yang akan dilakukan pada penelitian ini dibatasi pada masalah yang akan dibahas, yaitu:

1. Penelitian dilakukan terhadap peserta pelatihan *Search Engine Optimization* oleh lembaga pelatihan Sinergia dan pemateri Bapak Ir. Isparmo, IPM.
2. Penelitian hanya membahas pengaplikasian *Search Engine Optimization* oleh alumni peserta pelatihan tersebut.
3. Penelitian berorientasi pada pengaruh pengaplikasian *Search Engine Optimization* terhadap penjualan produk maupun jasa dari para peserta pelatihan tersebut.

4. Penelitian tidak menjelaskan seluruh faktor yang mempengaruhi relevansi kata yang ditampilkan oleh *Google* dalam proses menampilkan kata yang dicari oleh pengguna di mesin pencarian *Google*.

1.5 Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian yang penulis lakukan diharapkan dapat:

1. Menambah pengetahuan mengenai proses *Search Engine Optimization*
2. Menambah pengetahuan mengenai cara pemasaran *online* berbasis *search engine*
3. Menambah pengetahuan akan pengaruh penggunaan *Search Engine Optimization* terhadap penjualan produk maupun jasa secara *online*
4. Menjadi referensi bagi para pemula yang ingin mulai berbisnis menggunakan media *online* berbasis *search engine*.

1.6 Keaslian Penelitian

Penelitian mengenai pengaruh penggunaan *Search Engine Optimization* terhadap penjualan produk maupun jasa peserta pelatihan *Search Engine Optimization* di Lembaga Pelatihan Sinergia, sejauh pengetahuan penulis belum pernah dilakukan.

1.7 Sistematika

Dalam penelitian ini, perlunya penyusunan sistematika penelitian untuk mengetahui isi penjelasan dari masing-masing bab :

BAB I : PENDAHULUAN

Berisi tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan, manfaat penelitian, keaslian penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Berisi tentang landasan teori, kerangka pemikiran dan hipotesis penelitian.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Berisi tentang definisi variabel penelitian dan definisi operasional, penentuan sampel, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, serta metode analisis data.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Berisi tentang hasil penelitian secara sistematis kemudian dianalisis dengan menggunakan metodologi penelitian yang telah ditetapkan untuk selanjutnya diadakan pembahasan.

BAB V : PENUTUP

Berisi tentang kesimpulan, keterbatasan penelitian dan saran dari hasil penelitian.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat diberikan kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelatihan *Search Engine Optimization* berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan produk peserta pelatihan *Search Engine Optimization* di Lembaga Pelatihan Sinergia Yogyakarta dibuktikan dengan nilai t hitung 5,364.
2. Penerapan SEO berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan produk peserta pelatihan SEO di Lembaga Pelatihan Sinergia Yogyakarta dibuktikan dengan nilai t hitung 5,246.
3. Pelatihan *Search Engine Optimization* berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan produk peserta pelatihan *Search Engine Optimization* dengan penerapan SEO sebagai variabel *intervening* di Lembaga Pelatihan Sinergia Yogyakarta. Dibuktikan dengan nilai pengaruh tidak langsung sebesar $0,395 > r$ tabel (0,254). Besarnya pengaruh total dari pelatihan SEO terhadap penjualan produk dengan dengan penerapan SEO sebagai *intervening* sebesar 0,974.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dapat diberikan saran sebagai berikut:

Peneliti selanjutnya dapat menganalisis faktor lainnya yang dapat mempengaruhi kualitas penjualan produk, selain pelatihan dan penerapan *Search Engine*

Optimization. Sehingga diperoleh faktor-faktor yang lebih mendetail untuk mengetahui hal-hal yang mempengaruhi penjualan produk.



DAFTAR PUSTAKA

- Alliger, Goerge M., dan Janak, Elizabeth A. 2001. "*Kirkpatrick's Levels of Training Criteria : Thirty Years Later*", *Personnel Psychology*
- Arikunto, Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PT. Rineka Cipta
- Badnawa , Harya. 2013. *Analisis Pengaruh Penggunaan Keyword, Gambar, dan Video pada Halaman Web terhadap Hasil Peningkatan Kunjungan dan Peringkat Pada Mesin Pencarian Google*. Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga
- Data Pengguna Internet Indonesia 2016 dari <http://isparmo.web.id/2016/11/21/data-statistik-pengguna-internet-indonesia-2016/> diunduh tanggal 18 Oktober 2017
- Data Perilaku Pengguna Internet Indonesia 2016 dari <http://isparmo.web.id/2016/11/21/data-statistik-pengguna-internet-indonesia-2016/> diunduh tanggal 18 Oktober 2017
- Defriansyah. 2017. *Jualan Laris dari Google*. Bandung: Billionaire Sinergi Korpora
- Ghozali, Imam. 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gujarati, Damodar N. 2004. *Basic Econometrics, Fourth edition*. Singapore: McGraw-Hill Inc
- Hadi, Sutrisno. 2004. *Penelitian Research*. Yogyakarta: BPFE
- Hasibuan, Malayu S.P. 2005. *Manajemen Sumber Daya Manusia, Edisi Revisi*. Jakarta: Bumi Aksara
- Haywood, K. Michael. 2001. *Effective Training : Toward a Strategic Approach*. The Cornell H.R.A. Quarterly. December
- Kurniawan, Hanif Fajar. 2014. *Analisis Penggunaan Teknologi Informasi dan Pengaruhnya Terhadap Semangat Kerja Pegawai Kantor Kementerian Agama Wilayah Yogyakarta*. Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga
- Mangkunegara, A.A. Anwar. 2008. *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. Bandung; Remaja Rosda Karya

- Mathis, Robert L dan Jackson, Jhon H. 2009. *Human Resource Management*. Jakarta: Salemba Empat
- Priadi, Ahmad. 2017. *Analisis Penggunaan Teknologi Informasi dan Pengaruhnya Terhadap Semangat Kerja Pegawai Kantor Dinas Pendidikan Wilayah Yogyakarta*. Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga
- Rianto, Astono. 2017. *The Book of SEO*. Palembang: Gaptex Indo Media
- Sani, Achmad & Vivin Maharani. 2013. *Metodologi Penelitian Manajemen. Sumber Daya Manusia (Teori, Kuisisioner dan Analisis Data)*. Malang: UIN
- Santoso, Joko Trias. 2010. *Analisis dan Penerapan Metode SEO (Search Engine Optimization) Image untuk Meningkatkan SERP (Search Engine Result Page)*. Yogyakarta: AMIKOM
- Siswanto, Bedjo. 2000. *Manajemen Tenaga Kerja*. Bandung: Sinar Baru
- Sugiyono. 2010. *Statistik untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta
- Sulistiyani, Ambar Teguh dan Rosidah. 2003. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Swastha, Basu. 2001. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: BPFE
- Wagonhurst, Carole, 2002, "Developing Effective Training Programs", *The Journal of Research Administration*, Volume XXXIII, Number II



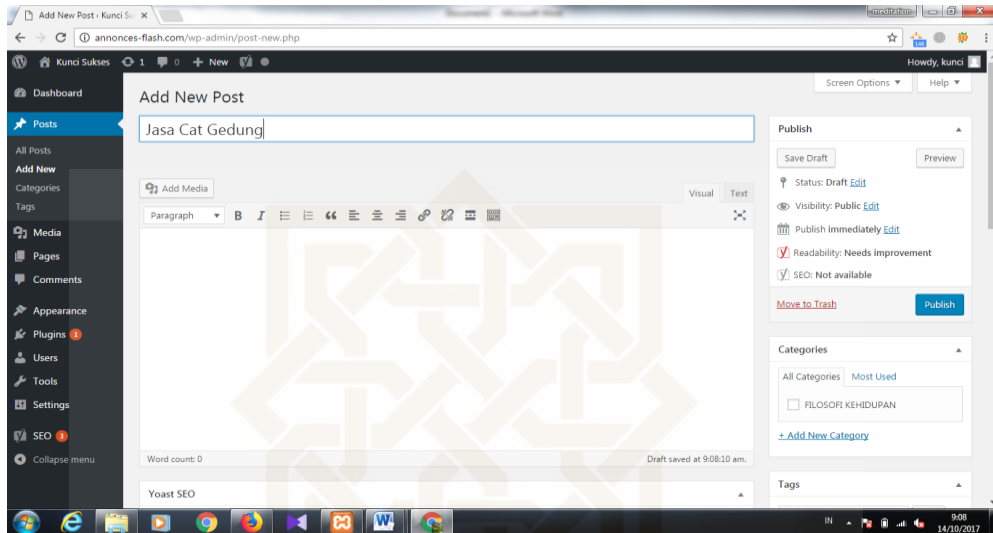
LAMPIRAN



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Lampiran 1. Gambaran Umum Penerapan *Search Engine Optimization*

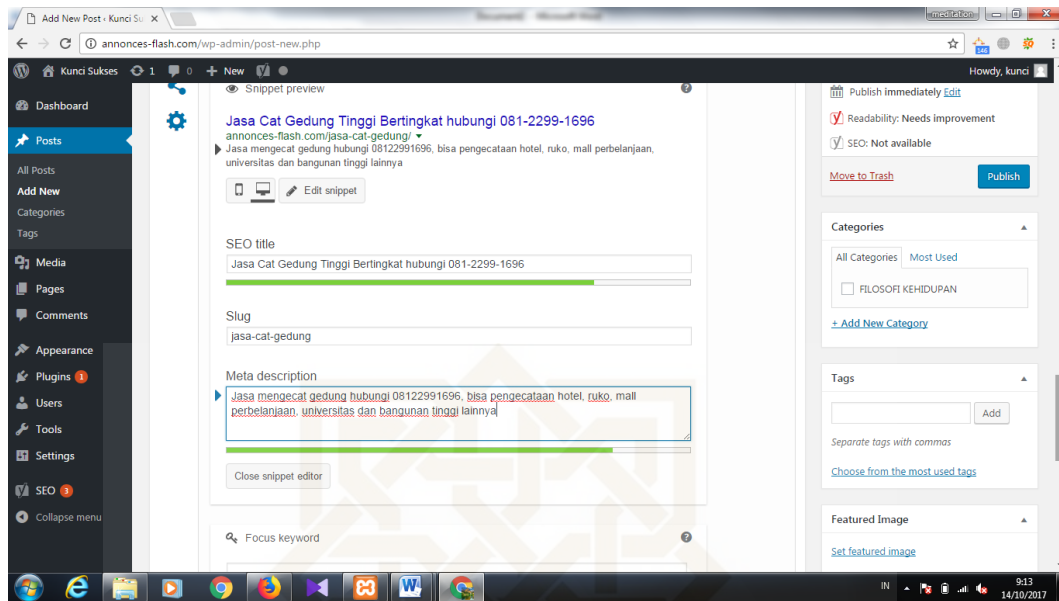
Bagian 1 . SEO Onpage



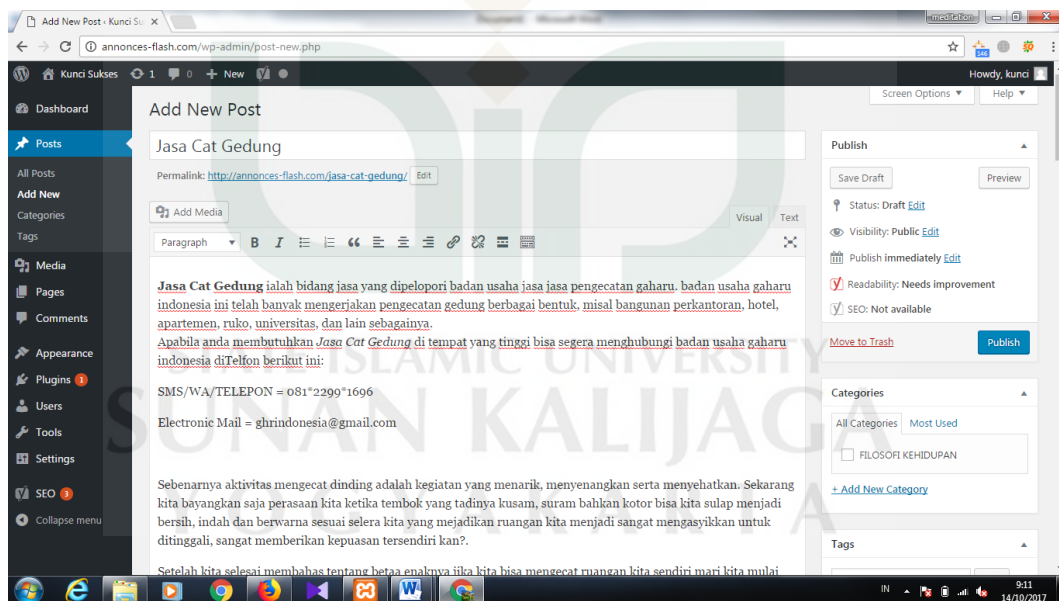
Optimasi Title



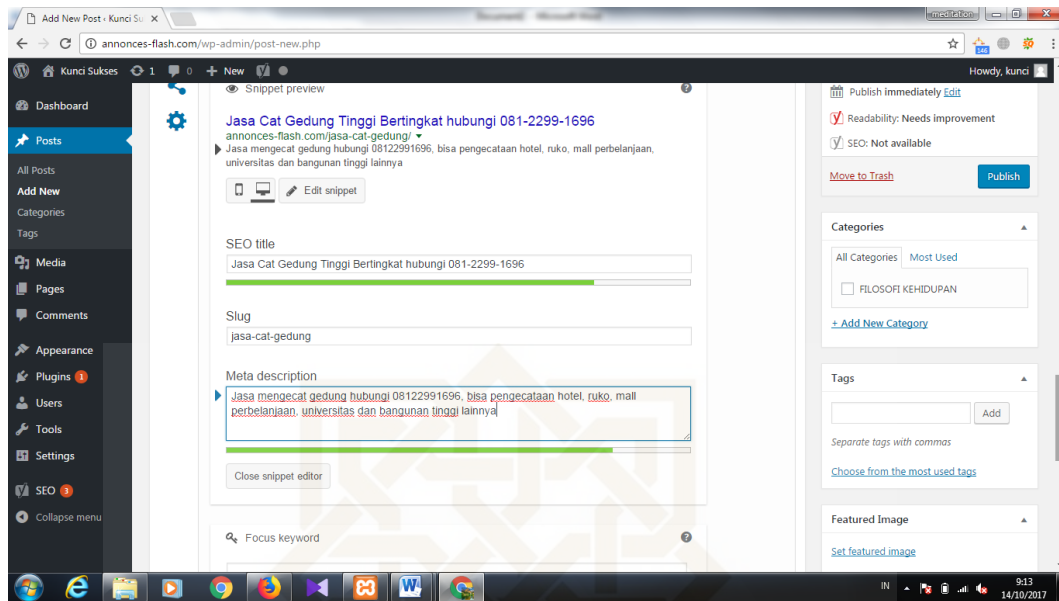
Optimasi Meta Title



Optimasi URL



Optimasi Deskripsi

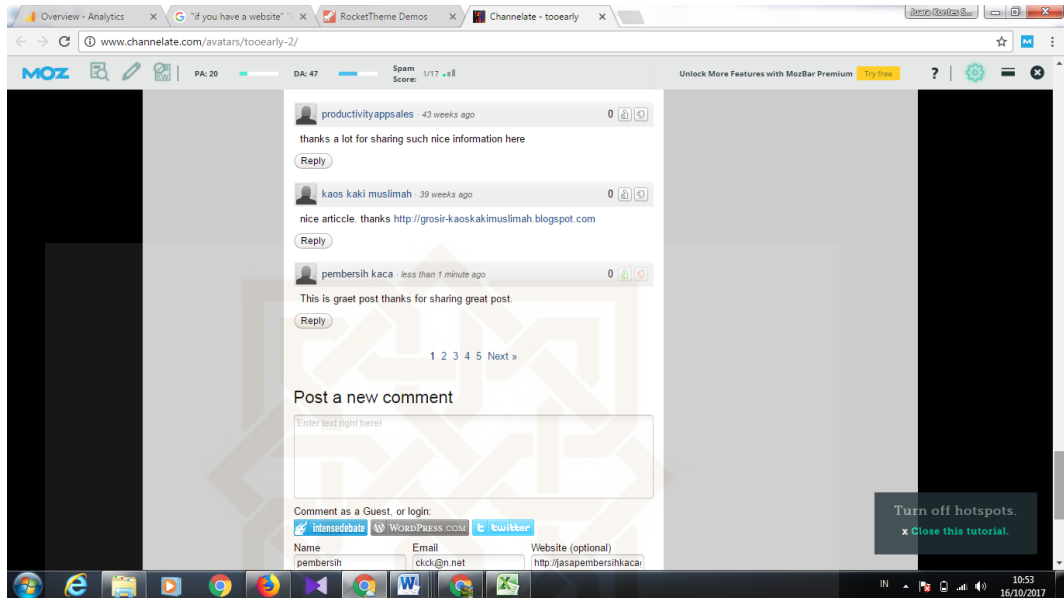


Optimasi Meta Deskripsi

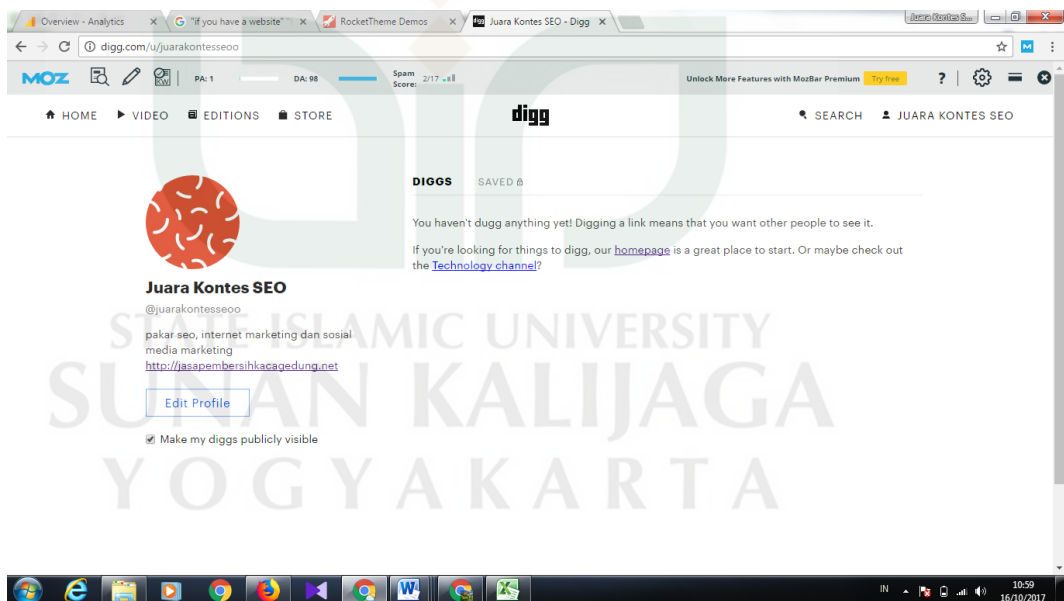


Optimasi Gambar

Bagian 2. SEO Offpage



Backlink Komentar



Link Profile

diharapkan oleh semua pihak.

Langkah-langkah yang dilakukan badan usaha bidang jasa badan usaha bidang jasa gaharu indonesia ini untuk mendapatkan hasil pekerjaan [Jasa Cat Gedung](http://jasapembersihkacagedung.net) yang sesuai harapan namun tetap mengedepankan keselamatan kerja dilakukan di <http://jasapembersihkacagedung.net> men pekerja yang sangat detail dan banyak kriteria dan syarat b... ha dengan badan usaha jasa .

Beberapa syarat dan kriteria-kriteria calon pekerja kami akan kami jabarkan berikut ini, Calon pekerja tersebut tidak punya penyakit dalam serta tidak pernah dirawat di rumah sakit akibat penyakit dalamnya tersebut. Memiliki keberanian untuk bekerja ditempat yang tinggi. Selanjutnya harus memiliki skill dalam mengolah rope access baik pemasangan pemakaian, dan lain sebagainya Lebih diprioritaskan lagi bagi mereka yang pernah melakukan kegiatan ditempat tinggi seperti pajat tebing rapling dan lain sebagainya. Dan yang terenting calon pekerja tersebut haruslah sehat baik jasmani maupun rohani. Itu sedikit gambaran betapa kami mengedepankan hasil kerja dan keselamatan kerja untuk setiap proyek yang kami kerjakan.

Diatas telah banyak dijelaskan mengenai betapa pentingnya perawatan untuk sebuah bangunan agar tetap baik kondisinya serta memaksimalkan usia bangunan tersebut, oleh karena itu mari kita tingkatkan perawatan untuk bangunan yang kita tempati ini.

Sekarang juga anda bisa langsung hubungi WA dibawah ini perihal jasa tempat tinggi yang anda butuhkan :

081-2299-1696

Backlink Artikel

Overview - Analytics | "if you have a website" | Google - Bookmark | Jasa pembersih kaca ge... | <https://www.google.com/bookmarks/lookup?hl=id&bkmk=1>

PA: 1 | DA: 100 | Spam Score: 0/17 = all

Google | Telusuri Bookmark

Riwayat Web

Bookmark

Urutkan menurut judul | Urutkan menurut label | Disusun menurut tanggal

Bookmark

★ [Jasa pembersih kaca gedung jogja - jasapembersihkacagedung.net](http://jasapembersihkacagedung.net) - Edit Hapus 11:04

[Jasa pekerjaan ketinggian - jasa pembersih kaca gedung jogja hubungi 081-2299-1696]

Tambahkan bookmark

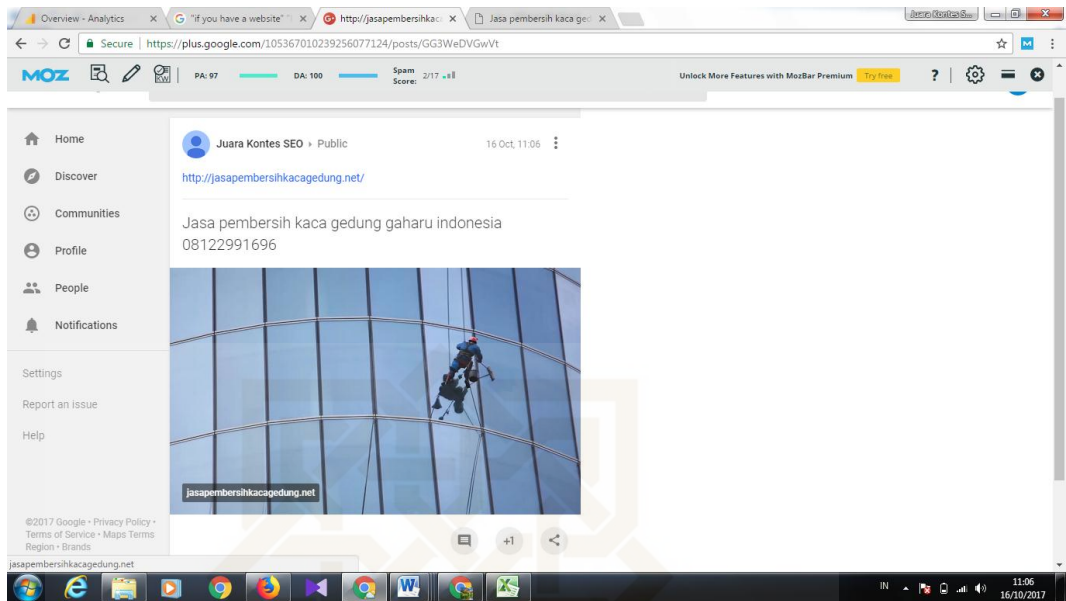
Kelola label

Ekspor bookmark

Hapus semua

©2017 Google | Beranda Google | Bantuan Bookmark | Privasi & Persyaratan | Tentang Google

Social Bookmark



Sosial Media

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Lampiran 2. Hasil Penerapan *Search Engine Optimization*

Google search results for "jasa cat gedung". The search bar shows "jasa cat gedung" and the results list several services. The top result is highlighted with a red box:

Jasa pengecatan gedung tinggi bertingkat hubungi 081-2299-1696 ...
 jasapembersihkacagedung.net/jasa-pengecatan-gedung/ ...
 10 Jun 2017 - Jasa pengecatan gedung 081-2299-1696 Semarang Jogja Jakarta Surabaya Bandung perusahaan pengecatan dinding luar gedung tinggi bertingkat terbaik profesional.

Other results include:

- Jasa Pembersih Kaca Gedung Jakarta | Pengecatan | JARAC**
 pembersihgedung.co.id/ ...
 Perusahaan Jasa Pembersih Kaca Gedung Bertingkat di Jakarta. Hub RINO : 0822-1300-2200. Spesialis Rope Access TERBAIK.
- Harga/ Upah Tukang Cat Dinding Per Meter/ Borongan | Terbaru ...**
 boshargabangunan.com - Jasa Bangunan ...
 BosHargaBangunan.com - Harga/ upah jasa tukang cat dinding per meter/ borongan tahun 2018. Sajian informasi pada kesempatan kali ini membahas mengenai harga.
- Jual Jasa Pengecatan Gedung - PT. Samadi Cahaya Mandiri**
 www.pisamadi.com/product/jasa-pengecatan-gedung-p431488.aspx ...
 Spesialis Jasa Pengecatan Gedung, Cat Tembok, Jasa Pengecatan Gedung, PT. Samadi Cahaya Mandiri didirikan pada tahun 2015 sebagai salah satu kontraktor cat resmi (distributor dan aplikasi) untuk cat SKK. SKK adalah perusahaan nomor 1 cat arsitektur di Jepang. Seperti yang kita ketahui, SKK memiliki ...
- jasa pengecatan gedung**
 jasa-pengecatan-gedung.blogspot.com/ ...

On the right side, there is a business listing for "Jasa Pengecatan" with a 3.0 star rating and 2 reviews. The listing includes the address: "Simpang Darmo Permal Selatan V/46, Lontar, Sambikerep, Lontar, Sambikerep, Kota SBY, Jawa Timur 60226" and the phone number: "0856-0777-8077".

Kata Kunci Jasa Cat Gedung

Google search results for "pembicara internet marketing". The search bar shows "pembicara internet marketing" and the results list several services. The top result is highlighted with a red box:

0821-3800-7320 (Tsel) | Pembicara Internet Marketing | Kursus SEO
 didikarwinsyah.com/ ...
 Pembicara Internet Marketing, Pelatihan Konsultan Trainer Internet Marketing, Privat Kursus SEO Internet Marketing, Pembicara Digital Marketing Jogja.

Other results include:

- Pembicara Internet Marketing - Beranda | Facebook**
 https://id-id.facebook.com/Pembicara.Internet.Marketing.SEO/ ...
 Pembicara Internet Marketing, Kota Tangerang 2.311 suka · 11 membicarakan ini. Pembicara Internet Marketing Konsultan SEO Pakar. Untuk pelatihan kursus...
- Pembicara Pelatihan Internet Marketing Facebook Konsultan Pakar SEO**
 www.dosenjualan.com/ ...
 Pembicara Internet Marketing Training Seminar Pelatihan Kursus Talkshow Private Privat Workshop Bimbingan Belajar Pembicara Pelatih Dosen Guru Fasilitator Konsultan Praktisi Pelaku Spesialis Perusahaan Internet Marketer Toko Bisnis Online Sosial Media Facebook Twitter Google Plus Linked In Instagram Remu ...
- Pembicara Internet Marketing**
 pembicarainternetmarketing.com/ ...
 Jasa Konsultan SEO, Jasa SEO Website, Kursus SEO, Layanan SEO Indonesia, Konsultan SEO Terbaik, Master SEO.
- Pembicara Internet Marketing - Trainer, Konsultan, Mentor, Guru ...**
 www.internetmarketingroadmap.net/ ...

Kata Kunci Pembicara *Internet Marketing*

Secure | https://www.google.co.id/search?dcr=0&ei=1adWtrG9i6GOxQ5X1Y1QDg8iq=jual+pancake+durian+jogja&oeq=jual+pancake+durian+jogja&pgs_l=psy-ab.3.0j02230k18.1341

Google jual pancake durian jogja

Semua Maps Berita Gambar Video Lainnya Setelan Alat

Sekitar 102.000 hasil (0,51 detik)

WA 0852 9273 5551 Pancake Durian Jogja | Pancake Durian Medan
ummypancake.com/

Pancake Durian Jogja, Pancake Durian Jogja Murah, Pancake Durian Di Jogja, Pancake Durian Medan, Jual Pancake Durian di Jogja Delivery Online.
Pancake Durian Jogja Rasa Mix Sekilas Ummy Pancake - Testimonial

WA 0852-9273-5551 Grosir Pancake Durian Jogja | Ummy Pancake
ummypancake.com/grosir-pancake-durian-jogja.html

Info selengkapnya tentang reseller Ummy Pancake Durian ada di link berikut :
<http://ummypancake.com/cara-menjadi-reseller-ummy-pancake.html>. Pancake Durian Jogja Harga Hanya Rp. 75.000/bok. Grosir Pancake Durian Jogja di Ummy Pancake durian juga menyediakan varian rasa pancake durian sehingga anda ...

Cara Pesan Pancake Durian Jogja - Ummy Pancake
ummypancake.com/cara-pesan-pancake-durian-jogja.html

Dari Gambar disamping ini, begitulah suasana pengitaman Ummy pancake ke berbagai wilayah di Indonesia, cara pesan pancake durian Jogja ini juga sangatlah gampang kan gas, jadi tidak usah ragu lagi ingin bergabung bersama kami di Ummy Pancake. Kata Kunci : Jual Pancake Durian Online, Jual Pancake Durian ...

Jual Pancake Durian Di Jogja Murah Ummy Pancake I Pancake Durian
ummypancake.com/jual-pancake-durian-di-jogja-murah.html

Jual Pancake Durian Di Jogja murah hanya ada di Ummy Pancake Durian Medan, rasa bisa dadu, silahkan Hubungi 085292735551 dan Pin BB 5B51185A

Ummy Pancake Durian Jogja
4.6 ★★★★★ 22 ulasan Google
Toko Makanan

Alamat: Perumahan Cluster, Jalan Jogokaryab No. 7, RT. 33 / RW. 9, Mantrijeron, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta 20251
Jam buka: Hari ini buka - Buka 24 jam
Telepon: 0852-9273-5551

Sarankan edit

Tanya Jawab
Lihat semua pertanyaan (4)

Rencanakan kunjungan Anda

Kata Kunci Jual *Pancake* Durian Jogja

Secure | https://www.google.co.id/search?dcr=0&ei=56dYwsv1MMn1vAS17rGABw&q=kursus+imacros&oeq=kursus+imacros&pgs_l=psy-ab.3.044420.51857.0.52457.38.17.0.3.3.0.331.22...

Google kursus imacros

Semua Video Berita Gambar Maps Lainnya Setelan Alat

Sekitar 6.420 hasil (0,37 detik)

Kursus Imacros - Pembicara Internet Marketing
didikarwinsyah.com/category/kursus-imacros

Didik Arwinsyah SEO, dilaksanakan di Jogja, bisa juga privat eksklusif in house training di kota anda masing masing

Kursus Imacros di Jogja - Pembicara Internet Marketing
didikarwinsyah.com » Home » KURSUS IMACROS

12 Des 2017 - Kursus Imacros di Jogja - Halo para blogger dimanapun anda berada, kali ini ane akan menyampaikan kursus privat imacros yang ane adakan di Jogja, bagi yang belum tau imacros apa, nah imacros adalah sebuah adds on yang sudah ada di firefox ataupun di chrome, imacros bisa melakukan kegiatan ...

Belajar iMacros | BeBrightEvent
bebrightevent.com/tags/belajar-imacros

... Cara Belajar iMacros, Belajar Membuat Script iMacros, iMacros Training, iMacros script, SEO iMacros scripts, SEO Automation tools, SEO Automation software, SEO Otomatis, Training SEO Jakarta, Pelatihan Digital Marketing, Workshop Internet Marketing, Otomatik SEO, Kelas Bisnis Online, Kursus SEO Jakarta Timur, ...

Butuh Private kursus Imacros Online - Project.co.id
https://projects.co.id/public/past_projects/view/..butuh-private-kursus-imacros-online

4 Jun 2017 - Tg saya mau di sini pengajaran nya benar2 sangat profesional. Imacros ini akan saya gunakan untuk membuat BOT media social seperti FB, IG, WA. Kirim Email Di pembelajaran menggunakan Metode Online VIA Team Viewer Untuk BID, silahkan kerjakan Quest dari saya, jika work, kita lanjut kursus nya.

Kata Kunci Kursus Imacros

Lampiran 2. Angket Penelitian

Bagian A : Data responden

- Untuk mengisi data responden, berilah tanda silang (X) pada pilihan dibawah ini
-

1. **JENIS KELAMIN** :

- Laki-laki
 Perempuan

2. **USIA** :

- 20 – 25 tahun
 26 – 30 tahun
 31 – 35 tahun
 35 tahun keatas

3. **PELATIHAN ANGKATAN** :

- 2015
 2016
 2017

4. **JENIS PRODUK** :

- Barang
 Jasa

Bagian B : Pengisian Kuesioner

PETUNJUK PENGISIAN

- Bacalah pernyataan pada soal dibawah ini dengan seksama sebelum memberikan penilaian
- Pilihlah salahsatu jawaban dari beberapa pernyataan dibawah dan berilah tanda silang (X) untuk jawaban yang tepat pada kotak yang disediakan, adapun keterangan nilai atau *score* adalah sebagai berikut:

SS : Sangat Setuju
S : Setuju
KS : Kurang Setuju
TS : Tidak Setuju

A. Pelatihan SEO

| No | Pernyataan | SS | S | KS | TS |
|----|--|----|---|----|----|
| 1 | Saya memperoleh hal baru yang belum pernah saya pelajari melalui pelatihan SEO ini | | | | |
| 2 | Saya seringkali mengalami kesulitan dalam mengikuti materi pelatihan ini | | | | |
| 3 | Saya hampir selalu mengingat materi pelatihan dengan baik | | | | |
| 4 | Materi pelatihan yang disampaikan sulit untuk diingat | | | | |
| 5 | Saya seringkali mempraktekkan materi pelatihan SEO ini pada website produk saya | | | | |
| 6 | Saya hampir selalu mengalami kesulitan saat mempraktekkan materi pelatihan SEO ini | | | | |

B. Penerapan SEO

| No | Pernyataan | SS | S | TS | STS |
|----|--|----|---|----|-----|
| 1 | Saya seringkali menerapkan seo onpage di website | | | | |
| 2 | Saya hampir tidak pernah memperdulikan konten di website | | | | |
| 3 | Saya seringkali melakukan link building | | | | |
| 4 | Saya hampir tidak pernah memberikan backlink ke website saya | | | | |

C. Penjualan Produk

| No | Pernyataan | SS | S | TS | STS |
|----|--|----|---|----|-----|
| 1 | Target penjualan saya hampir selalu tercapai | | | | |
| 2 | Target penjualan seringkali lebih lama tercapai dari sebelumnya | | | | |
| 3 | Kuantitas penjualan produk saya sama dengan kuantitas penjualan biasanya | | | | |
| 4 | Usaha yang saya jalankan menjadi semakin berkembang | | | | |
| 5 | Laba penjualan produk saya jadi selalu meningkat | | | | |
| 6 | Omset penjualan saya menjadi berkurang | | | | |

Lampiran 3. Data Hasil Penelitian

Data Karakteristik Responden

| No | Jenis Kelamin | Usia | Pelatihan angkatan | Jenis barang |
|----|---------------|------------------|--------------------|--------------|
| 1 | Laki-laki | 31 - 35 tahun | 2017 | Produk |
| 2 | Laki-laki | 26 - 30 tahun | 2015 | Produk |
| 3 | Laki-laki | Di atas 35 tahun | 2015 | Jasa |
| 4 | Laki-laki | 31 - 35 tahun | 2017 | Produk |
| 5 | Laki-laki | 31 - 35 tahun | 2016 | Produk |
| 6 | Laki-laki | 31 - 35 tahun | 2017 | Produk |
| 7 | Perempuan | 31 - 35 tahun | 2015 | Jasa |
| 8 | Laki-laki | Di atas 35 tahun | 2017 | Jasa |
| 9 | Laki-laki | 26 - 30 tahun | 2015 | Produk |
| 10 | Laki-laki | Di atas 35 tahun | 2015 | Jasa |
| 11 | Laki-laki | Di atas 35 tahun | 2015 | Jasa |
| 12 | Perempuan | Di atas 35 tahun | 2015 | Produk |
| 13 | Laki-laki | 31 - 35 tahun | 2015 | Produk |
| 14 | Laki-laki | 20 - 25 tahun | 2017 | Jasa |
| 15 | Laki-laki | Di atas 35 tahun | 2016 | Jasa |
| 16 | Laki-laki | 26 - 30 tahun | 2017 | Produk |
| 17 | Laki-laki | 31 - 35 tahun | 2017 | Produk |
| 18 | Laki-laki | Di atas 35 tahun | 2016 | Produk |
| 19 | Laki-laki | 31 - 35 tahun | 2017 | Produk |
| 20 | Perempuan | 26 - 30 tahun | 2016 | Produk |
| 21 | Laki-laki | Di atas 35 tahun | 2017 | Produk |
| 22 | Laki-laki | 26 - 30 tahun | 2016 | Jasa |
| 23 | Laki-laki | Di atas 35 tahun | 2016 | Jasa |
| 24 | Laki-laki | 20 - 25 tahun | 2017 | Produk |
| 25 | Laki-laki | 31 - 35 tahun | 2015 | Produk |
| 26 | Laki-laki | 26 - 30 tahun | 2017 | Produk |
| 27 | Laki-laki | Di atas 35 tahun | 2016 | Produk |
| 28 | Laki-laki | 31 - 35 tahun | 2016 | Produk |
| 29 | Laki-laki | Di atas 35 tahun | 2016 | Produk |
| 30 | Laki-laki | Di atas 35 tahun | 2016 | Jasa |
| 31 | Laki-laki | Di atas 35 tahun | 2016 | Produk |
| 32 | Laki-laki | 26 - 30 tahun | 2017 | Produk |
| 33 | Laki-laki | 31 - 35 tahun | 2017 | Produk |
| 34 | Laki-laki | 31 - 35 tahun | 2016 | Jasa |
| 35 | Laki-laki | 31 - 35 tahun | 2017 | Jasa |
| 36 | Laki-laki | 31 - 35 tahun | 2015 | Produk |

| No | Jenis Kelamin | Usia | Pelatihan angkatan | Jenis barang |
|----|---------------|------------------|--------------------|--------------|
| 37 | Laki-laki | 26 - 30 tahun | 2016 | Jasa |
| 38 | Laki-laki | 31 - 35 tahun | 2015 | Produk |
| 39 | Laki-laki | 20 - 25 tahun | 2016 | Produk |
| 40 | Perempuan | 20 - 25 tahun | 2017 | Produk |
| 41 | Laki-laki | 26 - 30 tahun | 2016 | Produk |
| 42 | Laki-laki | 31 - 35 tahun | 2017 | Produk |
| 43 | Laki-laki | Di atas 35 tahun | 2016 | Produk |
| 44 | Laki-laki | 20 - 25 tahun | 2016 | Produk |
| 45 | Laki-laki | 20 - 25 tahun | 2016 | Jasa |
| 46 | Laki-laki | Di atas 35 tahun | 2017 | Jasa |
| 47 | Laki-laki | 31 - 35 tahun | 2015 | Produk |
| 48 | Laki-laki | 31 - 35 tahun | 2017 | Jasa |
| 49 | Perempuan | 26 - 30 tahun | 2017 | Produk |
| 50 | Laki-laki | 26 - 30 tahun | 2015 | Produk |
| 51 | Laki-laki | Di atas 35 tahun | 2017 | Produk |
| 52 | Laki-laki | 31 - 35 tahun | 2017 | Jasa |
| 53 | Laki-laki | Di atas 35 tahun | 2015 | Produk |
| 54 | Laki-laki | 31 - 35 tahun | 2015 | Produk |
| 55 | Laki-laki | 31 - 35 tahun | 2016 | Jasa |
| 56 | Laki-laki | 31 - 35 tahun | 2016 | Produk |
| 57 | Laki-laki | 26 - 30 tahun | 2016 | Jasa |
| 58 | Laki-laki | 26 - 30 tahun | 2016 | Produk |
| 59 | Laki-laki | 31 - 35 tahun | 2015 | Jasa |

Data Penelitian Variabel

| No | X 1. 2 | X 1. 3 | X 1. 4 | X 1 5 | X 1. 6 | X X | Z 1 1 | Z 1. 2 | Z1 .3 | Z1 .4 | Z | Y 1. 1 | Y 1 2 | Y 1. 3 | Y 1. 4 | Y 1. 5 | Y 1. 6 | Y |
|----|--------------|--------------|--------------|-------------|--------------|--------|-------------|--------------|----------|----------|----|--------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----|
| 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 15 | 4 | 3 | 3 | 3 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 | 4 | 4 | 4 | 4 | 16 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 15 | 3 | 4 | 3 | 3 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 4 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 10 | 3 | 3 | 3 | 2 | 11 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 14 |
| 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 | 4 | 3 | 3 | 4 | 14 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 22 |
| 6 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 15 | 4 | 3 | 3 | 3 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 7 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 16 | 4 | 3 | 3 | 4 | 14 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 |
| 8 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 11 | 4 | 3 | 4 | 3 | 14 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| 9 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 17 | 3 | 3 | 4 | 4 | 14 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 20 |
| 10 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 16 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 |
| 11 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 17 | 3 | 3 | 3 | 4 | 13 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 18 |
| 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 15 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 13 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 12 | 3 | 2 | 3 | 3 | 11 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 14 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 17 | 4 | 3 | 4 | 4 | 15 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 20 |
| 15 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 12 | 3 | 2 | 3 | 2 | 10 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 16 |
| 16 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 16 | 4 | 3 | 3 | 2 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 17 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 16 |
| 18 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 16 |
| 19 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 20 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 17 | 4 | 4 | 3 | 4 | 15 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 19 |
| 21 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 18 | 4 | 3 | 4 | 4 | 15 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 23 |
| 22 | 2 | 3 | 3 | 4 | 2 | 14 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 21 |
| 23 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 11 | 4 | 3 | 2 | 3 | 12 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 15 |
| 24 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 15 | 3 | 3 | 3 | 4 | 13 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 17 |
| 25 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 16 | 3 | 3 | 3 | 4 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 26 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 11 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 19 |
| 27 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 16 | 4 | 3 | 3 | 3 | 13 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 18 |
| 28 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 18 | 3 | 3 | 3 | 4 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 19 |
| 29 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 11 | 2 | 2 | 2 | 3 | 9 | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 4 | 20 |
| 30 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 16 | 3 | 2 | 3 | 3 | 11 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 31 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 19 | 4 | 4 | 4 | 2 | 14 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 24 |
| 32 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 14 | 3 | 3 | 3 | 4 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 33 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 15 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 17 |
| 34 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 14 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 14 |

| No | X 1. 2 | X 1. 3 | X 1. 4 | X 1. 5 | X 1. 6 | X | Z 1. 1 | Z 1. 2 | Z1 .3 | Z1 .4 | Z | Y 1. 1 | Y 1. 2 | Y 1. 3 | Y 1. 4 | Y 1. 5 | Y 1. 6 | Y |
|----|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----|--------------|--------------|----------|----------|----|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----|
| 35 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 14 | 3 | 3 | 2 | 3 | 11 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 14 |
| 36 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 18 | 3 | 2 | 3 | 3 | 11 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 20 |
| 37 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 12 | 3 | 3 | 2 | 3 | 11 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 15 |
| 38 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 16 | 4 | 3 | 4 | 4 | 15 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 23 |
| 39 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 4 | 18 |
| 40 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 17 | 4 | 4 | 3 | 4 | 15 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 21 |
| 41 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 16 | 3 | 4 | 3 | 4 | 14 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 20 |
| 42 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 15 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 15 |
| 43 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 14 | 3 | 4 | 2 | 3 | 12 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| 44 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 16 | 4 | 3 | 4 | 4 | 15 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 19 |
| 45 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 10 | 3 | 2 | 2 | 3 | 10 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 17 |
| 46 | 1 | 4 | 1 | 4 | 1 | 11 | 4 | 1 | 4 | 1 | 10 | 4 | 1 | 1 | 4 | 4 | 1 | 15 |
| 47 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 15 | 4 | 4 | 3 | 4 | 15 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 17 |
| 48 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 12 | 4 | 3 | 3 | 3 | 13 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 18 |
| 49 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 13 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 14 |
| 50 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 14 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 18 |
| 51 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 19 | 3 | 3 | 4 | 4 | 14 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 18 |
| 52 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 10 | 2 | 2 | 2 | 2 | 8 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 13 |
| 53 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 17 | 3 | 3 | 3 | 4 | 13 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 20 |
| 54 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 15 | 4 | 3 | 3 | 4 | 14 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 55 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 15 | 4 | 3 | 2 | 3 | 12 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 16 |
| 56 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 12 | 4 | 2 | 2 | 2 | 10 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 17 |
| 57 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 15 | 3 | 2 | 3 | 2 | 10 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 58 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 14 | 3 | 3 | 3 | 3 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 |
| 59 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 10 | 3 | 2 | 2 | 3 | 10 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 17 |

SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Hasil Frekuensi Karakteristik Responden

Frequencies

| | | Statistics | | | |
|---|---------|---------------|------|--------------------|--------------|
| | | Jenis Kelamin | Usia | Pelatihan angkatan | Jenis barang |
| N | Valid | 59 | 59 | 59 | 59 |
| | Missing | 0 | 0 | 0 | 0 |

Frequency Table

| | | Jenis Kelamin | | | Cumulative Percent |
|-------|-----------|---------------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | |
| Valid | Laki-laki | 54 | 91.5 | 91.5 | 91.5 |
| | Perempuan | 5 | 8.5 | 8.5 | 100.0 |
| | Total | 59 | 100.0 | 100.0 | |

| | | Usia | | | Cumulative Percent |
|-------|------------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | |
| Valid | 20 - 25 tahun | 6 | 10.2 | 10.2 | 10.2 |
| | 26 - 30 tahun | 13 | 22.0 | 22.0 | 32.2 |
| | 31 - 35 tahun | 23 | 39.0 | 39.0 | 71.2 |
| | Di atas 35 tahun | 17 | 28.8 | 28.8 | 100.0 |
| | Total | 59 | 100.0 | 100.0 | |

| | | Pelatihan angkatan | | | Cumulative Percent |
|-------|-------|--------------------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | |
| Valid | 2015 | 16 | 27.1 | 27.1 | 27.1 |
| | 2016 | 22 | 37.3 | 37.3 | 64.4 |
| | 2017 | 21 | 35.6 | 35.6 | 100.0 |
| | Total | 59 | 100.0 | 100.0 | |

| | | Jenis barang | | | Cumulative Percent |
|-------|--------|--------------|---------|---------------|--------------------|
| | | Frequency | Percent | Valid Percent | |
| Valid | Jasa | 20 | 33.9 | 33.9 | 33.9 |
| | Produk | 39 | 66.1 | 66.1 | 100.0 |
| | Total | 59 | 100.0 | 100.0 | |

Hasil Perhitungan Nilai Indeks Item Pernyataan

| Item | f1 | f2 | f3 | f4 | Jml | F1*1 | F2*2 | F3*3 | F4*4 | Jml | Nilai Indeks | Ket | Var | Ket |
|------|----|----|----|----|-----|------|------|------|------|-----|--------------|-----|-------|-----|
| X1.2 | 10 | 31 | 16 | 2 | 59 | 10 | 62 | 48 | 8 | 128 | 54.24 | S | 62.88 | S |
| X1.3 | 0 | 17 | 36 | 6 | 59 | 0 | 34 | 108 | 24 | 166 | 70.34 | S | | |
| X1.4 | 8 | 37 | 13 | 1 | 59 | 8 | 74 | 39 | 4 | 125 | 52.97 | S | | |
| X1.5 | 0 | 7 | 30 | 22 | 59 | 0 | 14 | 90 | 88 | 192 | 81.36 | T | | |
| X1.6 | 7 | 34 | 16 | 2 | 59 | 7 | 68 | 48 | 8 | 131 | 55.51 | S | | |
| Z1.1 | 0 | 2 | 35 | 22 | 59 | 0 | 4 | 105 | 88 | 197 | 83.47 | T | 63.88 | S |
| Z1.2 | 8 | 40 | 10 | 1 | 59 | 8 | 80 | 30 | 4 | 122 | 51.69 | S | | |
| Z1.3 | 0 | 10 | 39 | 10 | 59 | 0 | 20 | 117 | 40 | 177 | 75.00 | S | | |
| Z1.4 | 20 | 31 | 7 | 1 | 59 | 20 | 62 | 21 | 4 | 107 | 45.34 | R | | |
| Y1.1 | 0 | 14 | 38 | 7 | 59 | 0 | 28 | 114 | 28 | 170 | 72.03 | S | 61.72 | S |
| Y1.2 | 7 | 39 | 12 | 1 | 59 | 7 | 78 | 36 | 4 | 125 | 52.97 | S | | |
| Y1.3 | 14 | 32 | 12 | 1 | 59 | 14 | 64 | 36 | 4 | 118 | 50.00 | R | | |
| Y1.4 | 0 | 7 | 37 | 15 | 59 | 0 | 14 | 111 | 60 | 185 | 78.39 | T | | |
| Y1.5 | 0 | 9 | 37 | 13 | 59 | 0 | 18 | 111 | 52 | 181 | 76.69 | T | | |
| Y1.6 | 26 | 31 | 1 | 1 | 59 | 26 | 62 | 3 | 4 | 95 | 40.25 | R | | |

Keterangan :

25 - 50 = Rendah

51 - 75 = Sedang

76 - 100 = Tinggi

R = Rendah

S = Sedang

T = Tinggi

Hasil Uji Validitas dan Uji Reliabilitas Pelatihan SEO

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

| | | N | % |
|-------|-----------------------|----|-------|
| Cases | Valid | 30 | 100.0 |
| | Excluded ^a | 0 | .0 |
| | Total | 30 | 100.0 |

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .741 | 6 |

Item-Total Statistics

| | Scale Mean if Item Deleted | Scale Variance if Item Deleted | Corrected Item-Total Correlation | Cronbach's Alpha if Item Deleted |
|------|----------------------------|--------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| X1.1 | 14.4667 | 6.189 | -.047 | .822 |
| X1.2 | 15.1667 | 3.730 | .750 | .611 |
| X1.3 | 15.3000 | 4.769 | .498 | .700 |
| X1.4 | 15.1667 | 4.351 | .622 | .662 |
| X1.5 | 14.7333 | 4.478 | .535 | .687 |
| X1.6 | 15.3333 | 4.437 | .553 | .682 |

Hasil Uji Validitas dan Uji Reliabilitas Penerapan SEO

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

| | | N | % |
|-------|-----------------------|----|-------|
| Cases | Valid | 30 | 100.0 |
| | Excluded ^a | 0 | .0 |
| | Total | 30 | 100.0 |

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .759 | 4 |

Item-Total Statistics

| | Scale Mean if Item Deleted | Scale Variance if Item Deleted | Corrected Item-Total Correlation | Cronbach's Alpha if Item Deleted |
|------|----------------------------|--------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| Z1.1 | 8.8333 | 2.626 | .568 | .702 |
| Z1.2 | 9.2333 | 2.530 | .592 | .688 |
| Z1.3 | 9.2333 | 2.392 | .591 | .685 |
| Z1.4 | 8.9000 | 2.162 | .519 | .742 |

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Hasil Uji Validitas dan Uji Reliabilitas Penjualan Produk

Reliability

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

| | | N | % |
|-------|-----------------------|----|-------|
| Cases | Valid | 30 | 100.0 |
| | Excluded ^a | 0 | .0 |
| | Total | 30 | 100.0 |

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .802 | 6 |

Item-Total Statistics

| | Scale Mean if Item Deleted | Scale Variance if Item Deleted | Corrected Item-Total Correlation | Cronbach's Alpha if Item Deleted |
|------|----------------------------|--------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|
| Y1.1 | 15.4667 | 4.533 | .621 | .759 |
| Y1.2 | 15.4667 | 4.533 | .529 | .778 |
| Y1.3 | 15.2333 | 4.185 | .620 | .756 |
| Y1.4 | 15.1667 | 4.075 | .787 | .717 |
| Y1.5 | 15.2667 | 4.754 | .405 | .807 |
| Y1.6 | 14.9000 | 4.852 | .422 | .800 |

Hasil Uji Normalitas

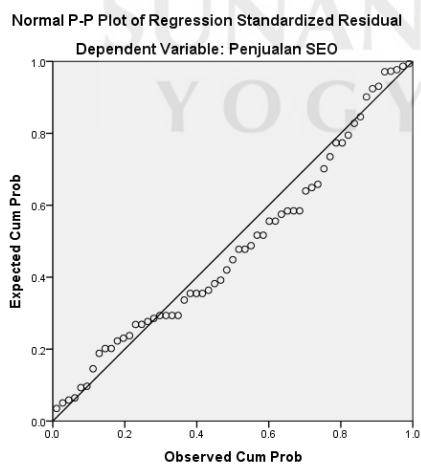
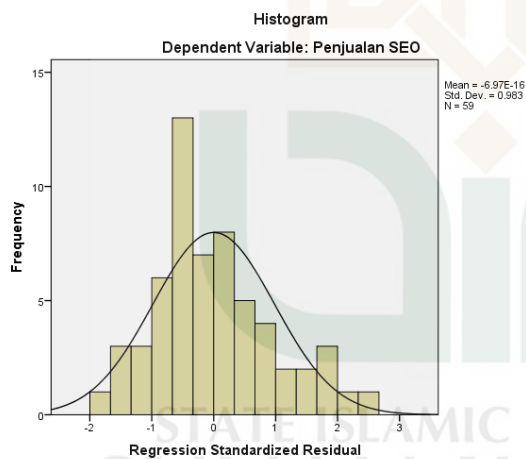
NPar Tests

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

| | | Unstandardized Residual |
|----------------------------------|----------------|-------------------------|
| N | | 59 |
| Normal Parameters ^{a,b} | Mean | .0000000 |
| | Std. Deviation | 2.11909725 |
| Most Extreme Differences | Absolute | .109 |
| | Positive | .109 |
| | Negative | -.065 |
| Test Statistic | | .109 |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | | .078 ^c |

- a. Test distribution is Normal.
 b. Calculated from data.
 c. Lilliefors Significance Correction.

Charts



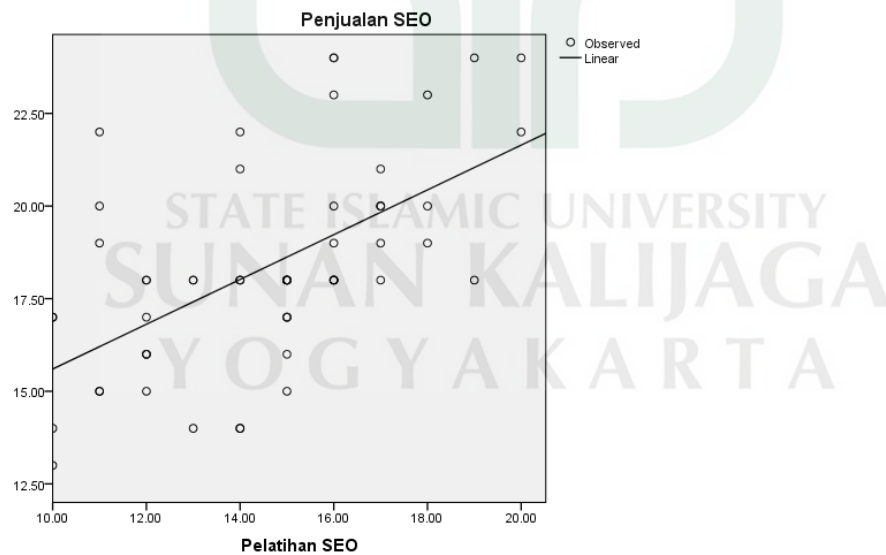
Hasil Uji Linieritas (X → Y)

Means

Penjualan Produk * Pelatihan SEO

| | | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
|----------------------------------|----------------|--------------------------|----------------|-------|-------------|--------|------|
| Penjualan Produk * Pelatihan SEO | Between Groups | (Combined) | 199.000 | 10 | 19.900 | 4.180 | .000 |
| | | Linearity | 143.397 | 1 | 143.397 | 30.120 | .000 |
| | | Deviation from Linearity | 55.603 | 9 | 6.178 | 1.298 | .263 |
| | Within Groups | 228.525 | 48 | 4.761 | | | |
| Total | | | 427.525 | 58 | | | |

Curve Fit



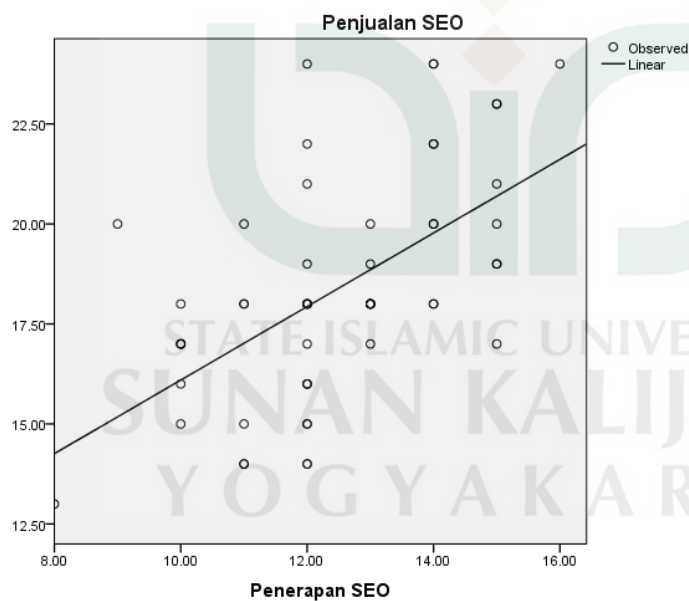
Hasil Uji Linieritas (Z → Y)

Penjualan Produk * Penerapan SEO

ANOVA Table

| | | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
|----------------------------------|----------------|--------------------------|----------------|----|-------------|--------|------|
| Penjualan Produk * Penerapan SEO | Between Groups | (Combined) | 193.349 | 8 | 24.169 | 5.160 | .000 |
| | | Linearity | 139.203 | 1 | 139.203 | 29.722 | .000 |
| | | Deviation from Linearity | 54.147 | 7 | 7.735 | 1.652 | .143 |
| Within Groups | | | 234.176 | 50 | 4.684 | | |
| Total | | | 427.525 | 58 | | | |

Curve Fit



Hasil Uji Multikolinieritas

Regression

Variables Entered/Removed^a

| Model | Variables Entered | Variables Removed | Method |
|-------|---|-------------------|--------|
| 1 | Penerapan SEO, Pelatihan SEO ^b | | Enter |

a. Dependent Variable: Penjualan Produk

b. All requested variables entered.

Coefficients^a

| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. | Collinearity Statistics | |
|-------|---------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|-------------------------|-------|
| | | B | Std. Error | Beta | | | Tolerance | VIF |
| 1 | (Constant) | 6.440 | 2.121 | | 3.036 | .004 | | |
| | Pelatihan SEO | .369 | .151 | .354 | 2.448 | .018 | .521 | 1.918 |
| | Penerapan SEO | .525 | .233 | .326 | 2.256 | .028 | .521 | 1.918 |

a. Dependent Variable: Penjualan Produk

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Regression

Variables Entered/Removed^a

| Model | Variables Entered | Variables Removed | Method |
|-------|---|-------------------|--------|
| 1 | Penerapan SEO, Pelatihan SEO ^b | . | Enter |

a. Dependent Variable: AbsRes

b. All requested variables entered.

Coefficients^a

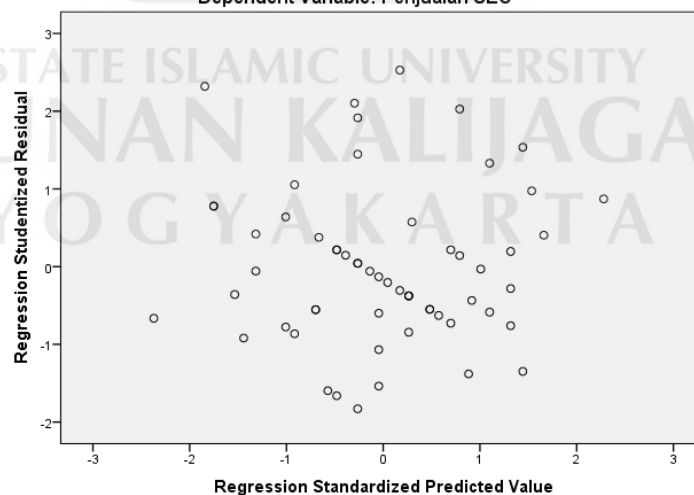
| Model | | Unstandardized Coefficients B | Std. Error | Standardized Coefficients Beta | t | Sig. |
|-------|---------------|----------------------------------|------------|-----------------------------------|-------|------|
| 1 | (Constant) | 1.682 | 1.314 | | 1.280 | .206 |
| | Pelatihan SEO | .065 | .093 | .127 | .691 | .493 |
| | Penerapan SEO | .072 | .144 | .093 | .502 | .617 |

a. Dependent Variable: AbsRes

Hasil Uji Heteroskedastisitas dengan Scatter Plot

Scatterplot

Dependent Variable: Penjualan SEO



Hasil Uji Regresi Sederhana (X → Y)

Regression

Variables Entered/Removed^a

| Model | Variables Entered | Variables Removed | Method |
|-------|----------------------------|-------------------|--------|
| 1 | Pelatihan SEO ^b | . | Enter |

- a. Dependent Variable: Penjualan Produk
b. All requested variables entered.

Model Summary

| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1 | .579 ^a | .335 | .324 | 2.23264 |

- a. Predictors: (Constant), Pelatihan SEO

ANOVA^a

| Model | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
|-------|------------|----------------|----|-------------|--------|-------------------|
| 1 | Regression | 143.397 | 1 | 143.397 | 28.768 | .000 ^b |
| | Residual | 284.128 | 57 | 4.985 | | |
| | Total | 427.525 | 58 | | | |

- a. Dependent Variable: Penjualan Produk
b. Predictors: (Constant), Pelatihan SEO

Coefficients^a

| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
|-------|---------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | 9.556 | 1.666 | | 5.735 | .000 |
| | Pelatihan SEO | .604 | .113 | .579 | 5.364 | .000 |

- a. Dependent Variable: Penjualan Produk

Hasil Uji Regresi Sederhana ($X \rightarrow Z$)

Regression

Variables Entered/Removed^a

| Model | Variables Entered | Variables Removed | Method |
|-------|----------------------------|-------------------|--------|
| 1 | Pelatihan SEO ^b | . | Enter |

- a. Dependent Variable: Penerapan SEO
b. All requested variables entered.

Model Summary

| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1 | .692 ^a | .479 | .470 | 1.22706 |

- a. Predictors: (Constant), Pelatihan SEO

ANOVA^a

| Model | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
|-------|------------|----------------|----|-------------|--------|-------------------|
| 1 | Regression | 78.820 | 1 | 78.820 | 52.348 | .000 ^b |
| | Residual | 85.824 | 57 | 1.506 | | |
| | Total | 164.644 | 58 | | | |

- a. Dependent Variable: Penerapan SEO
b. Predictors: (Constant), Pelatihan SEO

Coefficients^a

| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
|-------|---------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | 5.934 | .916 | | 6.480 | .000 |
| | Pelatihan SEO | .448 | .062 | .692 | 7.235 | .000 |

- a. Dependent Variable: Penerapan SEO

Hasil Uji Regresi Sederhana ($Z \rightarrow Y$)

Regression

Variables Entered/Removed^a

| Model | Variables Entered | Variables Removed | Method |
|-------|----------------------------|-------------------|--------|
| 1 | Penerapan SEO ^b | . | Enter |

a. Dependent Variable: Penjualan Produk

b. All requested variables entered.

Model Summary

| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1 | .571 ^a | .326 | .314 | 2.24907 |

a. Predictors: (Constant), Penerapan SEO

ANOVA^a

| Model | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
|-------|------------|----------------|----|-------------|--------|-------------------|
| 1 | Regression | 139.203 | 1 | 139.203 | 27.520 | .000 ^b |
| | Residual | 288.323 | 57 | 5.058 | | |
| | Total | 427.525 | 58 | | | |

a. Dependent Variable: Penjualan Produk

b. Predictors: (Constant), Penerapan SEO

Coefficients^a

| Model | | Unstandardized Coefficients B | Standardized Coefficients Beta | t | Sig. |
|-------|---------------|----------------------------------|-----------------------------------|-------|------|
| 1 | (Constant) | 6.901 | | 3.132 | .003 |
| | Penerapan SEO | .919 | .571 | 5.246 | .000 |

a. Dependent Variable: Penjualan Produk

Hasil Uji Regresi Berganda (X dan Z → Y)

Regression

Variables Entered/Removed^a

| Model | Variables Entered | Variables Removed | Method |
|-------|---|-------------------|--------|
| 1 | Penerapan SEO, Pelatihan SEO ^b | . | Enter |

a. Dependent Variable: Penjualan Produk

b. All requested variables entered.

Model Summary

| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| 1 | .625 ^a | .391 | .369 | 2.15661 |

a. Predictors: (Constant), Penerapan SEO, Pelatihan SEO

ANOVA^a

| Model | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
|-------|------------|----------------|----|-------------|--------|-------------------|
| 1 | Regression | 167.072 | 2 | 83.536 | 17.961 | .000 ^b |
| | Residual | 260.453 | 56 | 4.651 | | |
| | Total | 427.525 | 58 | | | |

a. Dependent Variable: Penjualan Produk

b. Predictors: (Constant), Penerapan SEO, Pelatihan SEO

Coefficients^a

| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
|-------|---------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | 6.440 | 2.121 | | 3.036 | .004 |
| | Pelatihan SEO | .369 | .151 | .354 | 2.448 | .018 |
| | Penerapan SEO | .525 | .233 | .326 | 2.256 | .028 |

a. Dependent Variable: Penjualan Produk

CURRICULUM VITAE

IDENTITAS PRIBADI:

1. Nama : Agung Setiyo Pambudi
2. TTL : Batang, 01 Mei 1994
3. NIM : 12650084
4. Alamat : Mangunsari, Kedawung, Kec. Banyuputih, Batang,
Jawa Tengah
5. Nama Orangtua :
 - Ayah : R. Sudiastomo
 - Ibu : Sukati
6. Pekerjaan Orangtua :
 - Ayah : Pensiunan
 - Ibu : Ibu Rumah Tangga
7. No. HP : 0857 2914 4165
8. Email : 12650084@student.uin-suka.ac.id

RIWAYAT PENDIDIKAN:

1. SDN Kedawung 03, Banyuputih : Lulus Tahun 2006
2. MTs Nurul Huda Banyuputih : Lulus Tahun 2009
3. SMA Negeri 1 Muntilan : Lulus Tahun 2012
4. UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta : Masuk 2012