

## ABSTRAK

---

Proyek akhir ini bertujuan untuk menerapkan metode *Search Engine Optimization* (SEO) guna meningkatkan penjualan Lariss.id, sebuah brand di bawah PT Aksama Brewu Berkah yang bergerak dalam bidang percetakan kemasan. Metode SEO yang diterapkan meliputi riset kata kunci, pembuatan konten, pembuatan deskripsi, dan strategi posting konten yang terencana. Proses implementasi diawali dengan perencanaan konten dan evaluasi kinerja konten sebelumnya. Dengan menggunakan berbagai teknik SEO, termasuk pembuatan backlink berkualitas. Pengujian dilakukan dengan menggunakan rumus di dalam Google Spreadsheet untuk mengevaluasi efektivitas strategi yang diterapkan. Hasil implementasi menunjukkan peningkatan signifikan dalam jumlah interaksi. Data bulanan menunjukkan tren positif dalam jumlah pengunjung, dengan peningkatan tertinggi pada bulan Januari 2024, meningkat dari pada Agustus 2023. Selain itu, dari banyaknya interaksi melalui chat, beberapa di antaranya berhasil dikonversi menjadi pembelian, menunjukkan adanya peningkatan dalam upaya konversi. Dari hasil implementasi ini menunjukkan bahwa strategi SEO yang diterapkan efektif dalam meningkatkan visibilitas dan interaksi di website Lariss.id. Namun, tingkat konversi dari interaksi ke pembelian masih perlu ditingkatkan melalui optimasi lebih lanjut. Saran yang diberikan meliputi optimasi konten untuk konversi, peningkatan kualitas backlink, pemanfaatan media sosial, analisis dan penyesuaian strategi secara berkala, serta penggunaan testimoni dan ulasan pelanggan.

Kata kunci: SEO, Penjualan, Pemasaran digital, Interaksi.