

Pemanfaatan *Google Bisnisku* Sebagai Upaya Meningkatkan Rangking Bisnis Lokal (Studi Kasus: UMKM Gresik, Jawa Timur)

Nafisah Yuliani¹, Diana Novita²

¹Universitas Persada Indonesia YAI

²Universitas Esa Unggul

Email: nafisah.y@gmail.com¹, diana.novita@esaunggul.ac.id²

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini bertujuan sebagai berikut untuk : meningkatkan jumlah wirausaha yg berkualitas, membudayakan semangat, sikap, perilaku dan kemampuan kewirausahaan yg handal dan unggul di kalangan masyarakat, pengenalan proses pemasaran yang ada saat ini, pengenalan proses pemasaran via *Google Bisnisku*. Luaran yang diharapkan setelah kegiatan pengabdian pada masyarakat adalah : 1) meningkatnya jumlah wirausaha yg berkualitas, yang sudah dibekali ilmu pengetahuan dan teknologi, 2) mewujudkan kemampuan dan kemandirian para wirausaha utk menghasilkan produk yang berkualitas yang dibutuhkan konsumen, 3) optimalisasi saluran pemasaran yang ada, 4) memahami proses pemasaran via *Google Bisnisku* yang dapat meningkatkan omzet penjualan yang akan berdampak pada peningkatan keuntungan. Materi *Google bisnisku (Google My Business)* diharapkan konsumen akan mudah menemukan toko kita sehingga pemasaran produk memiliki jangkauan lebih luas dan berdampak meningkatnya penjualan. Hasil akhir yang diharapkan, peserta dapat memanfaatkan aplikasi *Google bisnisku (Google My Business)* sebagai media pemasaran produk jualan mereka. Dalam pengelolaan *Google bisnisku (Google My Business)*, ulasan yang menarik, jujur dan terpercaya akan menjadi faktor peringkat yang digunakan Google untuk menampilkan bisnis kita di hasil pencarian. Oleh karena itu, kita perlu memberikan produk dan pelayanan yang berkualitas agar kita bisa mendapatkan banyak ulasan yang baik. Dengan begitu, peluang bisnis kita muncul paling atas akan lebih tinggi. Tanggapan positif kita terhadap ulasan tersebut, akan menambah kepercayaan dari pelanggan. Indikator keberhasilan pengabdian pada masyarakat adalah : 1) antusiasme peserta dalam melakukan webinar terlihat dari banyaknya peserta yang mengikuti webinar ini, 2) peserta berhasil termotivasi dengan materi yang ada dengan adanya ide-ide yang baru yang akan di implementasikan

Kata Kunci : *Google Bisnisku*, Rangking Bisnis, Bisnis Lokal

ABSTRACT

This community service activity has the following objectives: increasing the number of quality entrepreneurs, cultivating the spirit, attitude, behavior and entrepreneurial skills that are reliable and superior in the community, introduction of the current marketing process, introduction of the marketing process via Google My Business. The expected outcomes after community service activities are: 1) increasing the number of quality entrepreneurs, who have been equipped with science and technology, 2) realizing the ability and stability of entrepreneurs to produce quality products that consumers need, 3) optimizing existing marketing channels. , 4) understand the marketing process via Google My Business that can increase sales turnover which will have an impact on increasing profits. It is hoped that the Google My Business (Google My Business) material will make it easier for consumers to find our store so that product marketing has a wider reach and has an impact on increasing sales. The final result is expected, participants can use the Google My Business application (Google My Business) as a marketing medium for their selling products. In the management of Google My Business (Google My Business), interesting, honest and trusted reviews will be a ranking factor that Google uses to display our business in search results. Therefore, we need to provide quality products and services so that we can get lots of good reviews. That way, our business opportunities appear at the top will be higher. Our positive response to these reviews, will increase the trust of customers. The indicators for the success of community service are: 1) the enthusiasm of the participants in conducting the webinar can be seen from the number of participants who take part in this webinar, 2) the participants are successfully motivated by the existing material with new ideas that will be implemented.

Keywords: Google My Business, Business Ranking, Local Business

PENDAHULUAN

Menurut Sekretaris Kementerian Koperasi dan UKM, Arif Rahman Hakim (2021) rasio kewirausahaan Indonesia sekitar 3,47%. dan ini cukup rendah bila dibandingkan dengan sesama negara ASEAN, yaitu Singapura yang mencapai 8,76%, Thailand 4,26%, dan Malaysia 4,74%. Dengan kondisi seperti ini, rasio kewirausahaan di Indonesia ditargetkan naik 3,94% pada tahun 2024 melalui penciptaan wirausaha muda atau milenial inovatif berkelanjutan yang akan bisa menciptakan lapangan pekerjaan yang berkualitas.

Untuk itu jiwa untuk menjadi wirausaha harus ditumbuhkembangkan, dengan dibekali pengetahuan seputar kewirausahaan, sehingga akan membangkitkan semangat masyarakat Indonesia khususnya generasi muda, untuk ikut menciptakan lapangan kerja dengan berwirausaha, tidak hanya menjadi pencari kerja (*job seeking*). Dengan dilandasi semangat tinggi bahwa bangsa Indonesia harus mampu bersaing dikancah percaturan perekonomian dunia, maka akan banyak yang akan termotivasi untuk meningkatkan kualitas dirinya dan mencetuskan ide-ide kreatif, inovatif dan mandiri dalam bidang kewirausahaan yang berdaya saing tinggi.

Pemasaran (*marketing*) adalah proses penciptaan dan penyampaian barang dan jasa yang diinginkan kepada pelanggan. Kesuksesan pemasaran terletak pada kemampuan memahami apa kebutuhan, permintaan dan keinginan pelanggan sasaran sebelum pesaing melakukannya ; menawarkan produk dan jasa yang akan

PERMASALAHAN

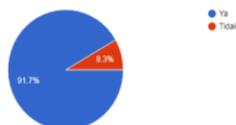
Pemasaran merupakan bagian yang paling penting dalam suatu usaha. Seorang wirausaha harus mampu mendeskripsikan produknya dengan baik sehingga bisa diterima pasar dan pelanggan. Pemasaran ini harus dibuat sedemikian rupa berawal dari perencanaan pemasaran. Perencanaan

memuaskan pelanggan, kenyamanan dan nilai agar mereka mau kembali lagi. Promosi merupakan kegiatan –kegiatan yang secara aktif dilakukan perusahaan untuk mendorong konsumen membeli produk yang ditawarkan. Promosi dipandang sebagai arus informasi atau persuasi satu arah yang dibuat untuk mengarahkan seseorang atau organisasi agar melakukan pertukaran dalam pemasaran.

Google Bisnisku (Google My Business) merupakan sebuah *tools* yang disediakan oleh Google untuk mempermudah calon pelanggan mengetahui informasi bisnis kita. Seperti nama bisnis, alamat perusahaan, nomor telepon perusahaan, alamat email, jam operasional, website perusahaan, foto kantor, hingga *review* klien. Dengan adanya *Google Bisnisku* , usaha kita bisa muncul di halaman pencarian supaya orang bisa menemukan bisnis kita dengan mudah. *Google Bisnisku* sangat cocok untuk bisnis dengan target pasar lokal. Ada tiga manfaat yang akan diperoleh dari *Google bisnisku (Google My Business)*, yaitu 1) membantu menampilkan informasi yang akurat tentang usaha atau bisnis kita, bisnis kita akan dipromosikan di Google Maps, 2) Kesempatan mendapat *review (rating)* dari pelanggan tentang bisnis kita , 3) menarik pelanggan baru sehingga meningkatkan pengunjung toko (Patria.R, 2021). Jadi, diharapkan dengan adanya *google bisnisku*, konsumen akan mudah menemukan toko kita sehingga pemasaran produk memiliki jangkauan lebih luas dan berdampak meningkatnya penjualan.

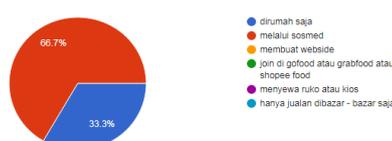
pemasaran harus bisa mengidentifikasi pelanggan yang menjadi target sasaran dan mencari strategi untuk bisa menarik dan mempertahankan pelanggan. Hal ini berfungsi untuk Fokus da meraih dan mempertahankan keunggulan bersaing untuk perusahaan kecil (UMKM). Hasil survey pendahuluan melalui *googleform* yang diperoleh dari mitra kegiatan pengabdian pada masyarakat ini, diperoleh gambaran sebagai berikut :

apakah anda berkeinginan memiliki usaha lain diluar pekerjaan
24 responses



Gambar 1. Gambaran Kepemilikan Usaha Mitra UMKM (Peneliti, 2021)

bagaimana cara anda memasarkannya ?
24 responses



Gambar 2. Gambaran Pemasaran Yang Dilakukan Mitra UMKM (Peneliti, 2021)

Pada gambar 1 terlihat bahwa 91,7% responden memiliki usaha sampingan di luar pekerjaan pokoknya. Dan 8,3% responden tidak memiliki usaha sampingan. Dari 91,7% responden yang memiliki usaha tersebut, pada gambar 2 terlihat bahwa responden melakukan pemasarannya melalui sosial media sebanyak 66,7% dan sisanya 33,3% pemasaran melalui toko *offline* di rumah saja. Berdasarkan data tersebut, maka dapat kami simpulkan bahwa permasalahan yang dihadapi mitra adalah :

1. Jumlah wirausaha hanya terbatas kalangan rumahan
2. Mitra belum mengoptimalkan kemampuan dirinya sebagai wirausaha
3. Belum optimalnya mitra dalam melakukan usaha pemasaran saat ini
4. Tidak memahami bagaimana memasarkan produk melalui media social lainnya seperti *google bisnis*, *tiktok*, dan lain – lain

Berdasarkan permasalahan diatas, maka tujuan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini bertujuan adalah untuk :

1. Meningkatkan jumlah wirausaha yg berkualitas

2. Mengoptimalkan peran wirausaha yg handal dan unggul di kalangan masyarakat
3. Pengenalan proses pemasaran yang ada saat ini
4. Pengenalan proses pemasaran via *Google Bisnisku*

Manfaat kegiatan pengabdian pada masyarakat adalah : 1) membekali wirausaha dengan ilmu kewirausahaan. 2) menciptakan wirausaha yang handal sebagai generator pembangunan, 3) menjadikan wirausaha mandiri sebagai suri tauladan di masyarakat, 4) mendidik masyarakat utk hidup secara efisien, tidak berfoya-foya dan tidak boros

Luaran yang diharapkan setelah kegiatan pengabdian pada masyarakat ini adalah : 1) meningkatnya jumlah wirausaha yg berkualitas, yang sudah dibekali ilmu pengetahuan dan teknologi, 2) mewujudkan kemampuan dan kemandirian para wirausaha utk menghasilkan produk yang berkualitas yang dibutuhkan konsumen, 3) optimalisasi saluran pemasaran yang ada, 4) memahami proses pemasaran via *Google Bisnisku* yang dapat meningkatkan omzet penjualan yang akan berdampak pada peningkatan keuntungan.

UMKM Gresik Jawa Timur. Tahapan kegiatan pengabdian pada masyarakat bisa dilihat pada gambar 3

METODE PELAKSANAAN

Tahapan kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat dilakukan secara insidental pada



Gambar 3. Tahapan Kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat (Peneliti,2021)

Tahapan kegiatan pengabdian pada masyarakat terdiri atas : Pra pelaksanaan kegiatan (survey pendahuluan, penentuan topik, perumusan masalah, penentuan tujuan kegiatan pengabdian pada masyarakat, penentuan manfaat dan kontribusi kegiatan pengabdian pada masyarakat), Pelaksanaan kegiatan (penyuluhan kepada mitra), pasca pelaksanaan kegiatan (pembuatan laporan dan publikasi jurnal)

Pra pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat

Pra pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat, dimulai survey pendahuluan. Karena sedang masa pandemic Covid-19, maka survey pendahuluan dilakukan via telpon. Pada tahap pra pelaksanaan pengabdian pada masyarakat dilakukan hal-hal sebagai berikut :

1. Pencarian informasi dan pengenalan kondisi UMKM di Gresik. Proses ini

- kami lakukan dengan metode interview sebagai pengumpulan datanya.
2. Setelah mengenal kondisi UMKM Gresik, dilanjutkan penggalian masalah yang ada di sekitar UMKM Gresik. kami mencoba mendeskripsikan tema dan topik permasalahan serta pembahasan yang dapat memberikan mereka solusi bagi usaha mereka. Proses ini kami lakukan dengan berdiskusi dan merumuskan tema dan topik bahasan sebagai bagian dari pengantar kegiatan pengabdian masyarakat.
 3. Membuat kesepakatan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dengan pihak UMKM.
 4. Memutuskan waktu dan media online yang akan kami gunakan sebagai bentuk dari implementasi kegiatan pengabdian masyarakat kami ini.

Kesimpulan hasil pra pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa penemuan permasalahan mitra, yaitu : 1) jumlah wirausaha hanya terbatas kalangan rumahan , 2) mitra belum mengoptimalkan kemampuan dirinya sebagai wirausaha, 3) belum optimalnya mitra dalam melakukan usaha pemasaran saat ini, 4) tidak memahami bagaimana memasarkan produk melalui media social lainnya seperti *google bisnis*, *tiktok*, dan lain – lain sehingga cara berdagang mereka hanya itu– itu saja, hanya melalui whatsapp

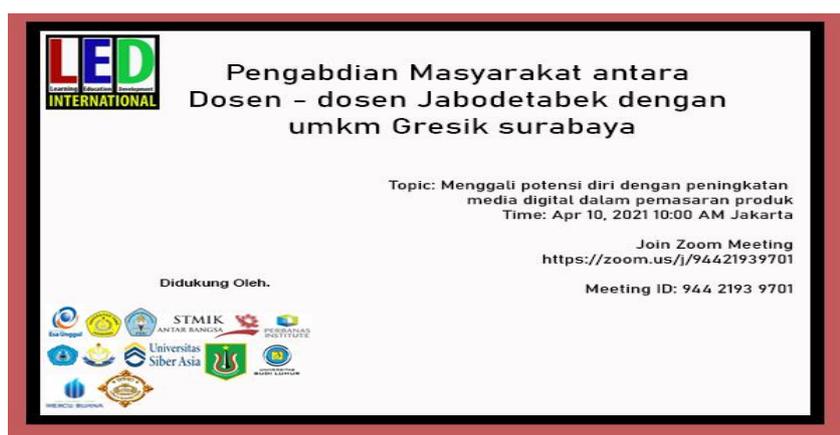
saja atau instagram saja, yang mengakibatkan mereka tidak mampu bertahan ditengah pandemic yang masih melanda Indonesia. Rencana pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat dilaksanakan secara daring pada tanggal 10 April 2021, jam 10.00-12.00 WIB.

Pelaksanaan Kegiatan abdimas

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dilaksanakan secara daring atau *online* dengan beberapa pelaku UMKM di wilayah Gresik Jawa Timur. Hal ini berkaitan dengan kondisi dan situasi yang tidak memungkinkan untuk melakukan kegiatan tatap muka karena pandemi Covid-19. Para pelaku UMKM ini merupakan ibu-ibu rumah tangga yang melakukan kegiatan perdagangan di pasar atau di lokasi yang digunakan sebagai kedai atau warung. Tetapi sejak pandemi global ini, terpaksa mereka melakukan kegiatan perdagangan hanya di rumah saja

Pelaksanaan kegiatan Webinar Pengabdian Masyarakat ini telah dilakukan menggunakan Aplikasi Zoom Cloud Meeting pada 10 April 2021 mulai pukul 10.00 s.d 12.00 WIB melalui Link aplikasi : <https://zoom.us/j/94421929701> yang berjudul Menggali Potensi Diri Dengan Peningkatan Media Digital Dalam Pemasaran Produk.

Banner acara kegiatan pengabdian pada masyarakat ditunjukkan pada gambar 4 dibawah ini



Gambar 4. Banner Acara Pengabdian Pada Masyarakat (Peneliti, 2021)

Pasca Pelaksanaan Kegiatan abdimas

Setelah sesi presentasi dari pembicara berakhir, kami melakukan foto bersama dengan

peserta dan pembicara. Kegiatan pengabdian pada masyarakat diakhiri dengan pembuatan laporan dan publikasi artikel pada jurnal pengabdian pada masyarakat.

TINJAUAN TEORITIS

Peranan Digital Marketing Dalam

Membangun Strategi Bisnis

Promosi yang dilakukan oleh suatu perusahaan melalui media sosial terbukti efektif dan efisien membawa dampak yang besar terhadap keputusan pembelian oleh konsumen. Sebelum konsumen membeli barang atau jasa, mereka akan melihat deskripsi dari produk yang ditawarkan secara detail dan akan diikuti melihat review dari pelanggan lainnya. Semakin banyak review positif yang diberikan, maka akan mempengaruhi keputusan membeli dari seseorang.

Menurut Irma Nabilah (2021) digital marketing mempunyai peranan dalam membangun strategi bisnis, yaitu :

- 1) Membuat hasil lebih terukur. Perkembangan teknologi membuat media sosial jadi lebih mudah digunakan untuk bisnis, di Instagram misalnya sudah ada fitur akun sendiri yang bernama akun Bisnis. Dari fasilitas akun bisnis itu, kita bisa melihat berapa banyak jangkauan audience untuk sebuah konten, berapa banyak pengujung akun tersebut di setiap harinya, jenis kelamin audience, usia audience bahkan sampai berapa orang yang mengklik sebuah tautan tertentu.
- 2) Lebih fleksibel, tak bisa dipungkiri bahwa media sosial membuat pemasaran menjadi lebih mudah. Konten bisa dibuat dengan mudah dan dilihat oleh audience lewat smartphone dari manapun audience berada.
- 3) Audience yang lebih banyak. Media sosial ini sudah meluas dan bisa dijangkau di seluruh dunia. Kita bisa melihat bahkan berbelanja produk dari luar negeri tanpa harus langsung kesana. Berapa banyak jangkauan yang diinginkan juga bisa diatur, terutama saat akan melakukan iklan.

Salah satu media digital marketing yang sering digunakan adalah *Google Bisnisku*. *Google Bisnisku* bisa membantu UMKM untuk membuat munculnya profil usaha di penelusuran ataupun maps. Kinerja Google Bisnis harus dimaksimalkan agar informasi tentang profil usaha UMKM bisa langsung diperoleh oleh konsumen saat ia mengetikkan nama usaha UMKM di media pencarian Google. (R.J. Naimah, M.W. Wardhana, R. Haryanto and A. Pebrianto, 2020)

Google Bisnisku

Di Era digital seperti sekarang ini, mayoritas orang akan melakukan pencarian informasi lewat google. Proses pencarian ini disebut *Local search*. *Local search* ini sangat

membantu orang dalam mengambil keputusan. Hasil pencarian *Local search* akan menampilkan informasi yang berguna bagi konsumen, misalnya alamat toko, jam buka, nomor telpon toko, *review* pelanggan dan lain sebagainya. selain itu *Local search* akan membantu mendatangkan *traffic* ke toko kita yang akan berimbas menghasilkan penjualan. *Local search* adalah cara yang murah dan organik (bukan iklan) untuk mendatangkan pengunjung. Agar toko kita bisa muncul di *Local search* dalam pencarian google, maka kita harus punya akun *Google bisnisku* (*Google My Business*).

Google Bisnisku (*Google My Business*) merupakan sebuah *tools* yang disediakan oleh Google untuk mempermudah calon pelanggan mengetahui informasi bisnis kita. Seperti nama bisnis, alamat perusahaan, nomor telepon perusahaan, alamat email, jam operasional, website perusahaan, foto kantor, hingga *review* klien. Dengan adanya *Google Bisnisku*, usaha kita bisa muncul di halaman pencarian supaya orang bisa menemukan bisnis kita dengan mudah (Patria.R, 2021). Layanan ini sangat cocok untuk bisnis dengan jangkauan target pasar lokal.

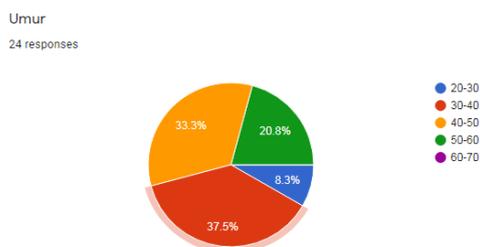
Menurut (Patria.R, 2021), ada beberapa manfaat yang akan diperoleh dari *Google bisnisku* (*Google My Business*), yaitu 1) membantu menampilkan informasi yang akurat tentang usaha atau bisnis kita, bisnis kita akan dipromosikan di Google Maps, 2) kesempatan mendapat *review* (rating) dari pelanggan tentang bisnis kita, 3) menarik pelanggan baru sehingga meningkatkan pengunjung toko. Selanjutnya menurut (Orenzi, B, 2018), manfaat yang akan diperoleh dari *Google bisnisku* (*Google My Business*), 1) selain itu pembukaan akun *Google bisnisku* (*Google My Business*) tidak dipungut biaya. 2) pendaftaran akun *Google bisnisku* (*Google My Business*) dengan mudah dilakukan, cukup menggunakan satu akun gmail saja, 3) di *Google bisnisku* (*Google My Business*), pelanggan bisa mengajukan pertanyaan di fitur Ask & Question dan penjual bisa menjawab setiap pertanyaan yang diajukan di sana. Jadi, pelanggan lainnya (pelanggan baru) bisa mengetahui berbagai hal soal produk dan jasa yang ditawarkan, tanpa perlu bertanya, cukup membaca ulasan-ulasan yang tersedia di *Google bisnisku* (*Google My Business*), 4) dapat melakukan analisis *client*. *Google bisnisku* (*Google My Business*) menyediakan fitur 'Insight' yang berfungsi untuk melihat performa bisnis kamu dibandingkan bisnis lain. Selain itu, kamu juga bisa melihat jumlah pelanggan yang menemukan bisnis kamu, dari mana mereka berasal dan bagaimana klien menemukan bisnis kamu. 5) *Google bisnisku* (*Google My Business*) sudah di *support* dengan *mobile friendly*. Sehingga, akan sangat

memudahkan calon *client* untuk menemukan bisnis kita kapanpun dan dimanapun menggunakan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum

Hasil survey pendahuluan diperoleh gambaran peserta yang mengikuti acara kegiatan



Gambar 5. Gambaran Umur Mitra UMKM (Peneliti, 2021)

Pada gambar 5 menunjukkan gambaran peserta yang terdiri atas : 37,5% berusia 30-40 tahun, 33,3% berusia 40-50 tahun, 20,8% berusia 50-60 tahun dan 8,3% berusia 20-30 tahun. Hal ini menunjukkan yang ikut acara kegiatan pengabdian pada masyarakat didominasi umur responden berusia 30-40 tahun. Kondisi ini sangat menguntungkan karena sebagian besar peserta ini merupakan penduduk usia kerja (usia produktif) yang masih semangat dalam bekerja dan berkarya. Oleh karena itu dibutuhkan penambahan keahlian dan kualitas sumber daya manusia (SDM) yang memadai baik ketrampilan maupun etos kerja dan kepribadian.

Realisasi Pemecahan Masalah

Pelaksanaan kegiatan Webinar Pengabdian Masyarakat ini telah dilakukan menggunakan Aplikasi Zoom Cloud Meeting pada 10 April 2021

smartphone atau tablet yang mereka gunakan.

pengabdian pada masyarakat. Hal ini ditunjukkan pada gambar 5 dibawah ini.

mulai pukul 10.00 s.d 12.00 WIB melalui Link aplikasi : <https://zoom.us/j/94421929701> yang berjudul Menggali Potensi Diri Dengan Peningkatan Media Digital Dalam Pemasaran Produk.

Acara dimulai dengan pengisian *google form* yang bertujuan untuk mengetahui gambaran dari peserta pada acara ini sebelum memperoleh penyuluhan. Acara selanjutnya adalah penyampaian materi. Materi pertama diberikan oleh Nafisah Yuliani,S.Pt, MM yang berjudul : Pemanfaatan *Google Bisnisku*. Adapun materi pertama bisa dilihat pada gambar 7 dibawah ini

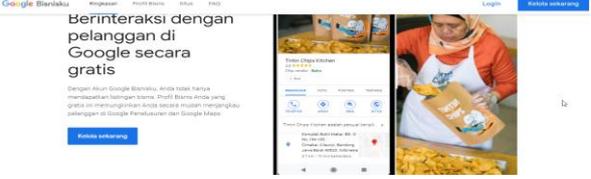
<p style="text-align: center;">Pemanfaatan Google Bisnisku</p> <p style="text-align: center;">Oleh : Nafisah Yuliani</p>	<p>Definisi Google Bisnisku</p> <p>layanan milik Google yang ditujukan untuk para pemilik bisnis agar mudah ditemukan di internet. Google bisnis pertama kali diperkenalkan pada bulan Juni 2014 untuk menjawab dari kegelisahan pemilik bisnis yang kesulitan memunculkan bisnisnya pada halaman depan Google. Untuk bisa berada di halaman depan hasil pencarian Google harus melakukan effort yang lebih dan ta</p>
---	---

<p>Fitur Google Bisnisku</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nama Bisnis • Deskripsi Bisnis • Alamat Website • Ratings • Foto • Alamat • Maps • Jam Operasional • Telepon • Pertanyaan • Review 	<p>Keterangan :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nama bisnis Menjelaskan tentang nama bisnis, hindari menggunakan spam keyword pada nama bisnis agar terhindar dari disable account Google bisnis. Contohnya "Agga Service Motor Murah Jogja", cukup Anda masukan saja "Agga Service Motor" nantinya Google akan tahu dengan sendirinya. • Deskripsi bisnis Menjelaskan tentang bisnis apa yang Anda jalani, maksimal deskripsi bisa diisi sampai 750 karakter.
<p style="text-align: center;"><i>lanjutan</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Alamat website Diisi alamat website dari bisnis Anda, ini bisa menjadi salah satu sumber traffic menuju website bisnis Anda • Ratings Rating bintang menunjukkan seberapa bagus layanan bisnis Anda, rating ini yang memberikan langsung dari konsumen. 	<p style="text-align: center;"><i>lanjutan</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Foto Untuk foto usahakan diisi sebagus mungkin, ini akan menjadi pertimbangan konsumen datang ke bisnis Anda. • Alamat Alamat usahakan diisi se jelas mungkin, agar konsumen tidak tersasar saat mencari alamat bisnis Anda.
<ul style="list-style-type: none"> • Maps Untuk koordinat map usahakan seakurat mungkin, agar nantinya konsumen tidak kesasar menuju bisnis Anda. • Jam Operasional Diisi sesuai dengan jam operasional bisnis Anda, jika seumpama tutup sewaktu-waktu bisa Anda edit melalui aplikasi Google My Business. • Telepon Diisi nomor telepon yang bisa Anda hubungi. • Pertanyaan Untuk pertanyaan yang datang dari konsumen usahakan selalu dijawab tujuannya agar akun Google bisnis Anda mendapatkan rating yang semakin baik. • Review Review ini nantinya akan mempengaruhi rating bintang bisnis Anda, hindari mendapatkan review yang jelek karena akan berpengaruh jelek pada reputasi bisnis Anda. 	
<p>Manfaat Google Bisnisku</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menyediakan informasi valid kepada pelanggan • Memunculkan bisnis Anda di Google • Memunculkan bisnis Anda di Maps • Menjadi media komunikasi 2 arah • Sebagai alat analisis pelanggan 	

Gambar 7. Materi Pemanfaatan *Google Bisnisku* (Peneliti, 2021)

Materi kedua diberikan oleh Ibu Diana Novita, ST, MM yang berjudul : Langkah-langkah Pendaftaran Akun *Google Bisnisku* . Adapun

materi penyuluhan dapat dilihat pada gambar 8 dibawahini

<p style="text-align: center;">Langkah-langkah Pendaftaran Akun <i>Google Bisnisku</i></p> <p style="text-align: center;">Oleh Diana Novita</p>	
<p>Langkah 1. Membuka Google Bisnisku, lalu klik Kelola Sekarang (https://www.google.com/intl/id_id/business).</p>	<p>Tampilan setelah mendaftar Google Bisnisku seperti gambar dibawah ini</p> 
<p>Langkah 2. Tulis nama bisnis Anda</p>	<p>Tampilan Form untuk Memasukkan Nama Bisnis</p> 
<p>Langkah 3. Mengisi lengkap alamat kantor, toko, atau restoran Anda.</p>	<p>Tampilan Form Alamat Tempat Bisnis</p> 
<p>Langkah 4. Menyesuaikan alamat kantor Anda di Google Maps untuk memudahkan konsumen mengunjungi alamat yang sudah Anda tulis.</p>	<p>Tampilan Memastikan Alamat Bisnis</p>  <p>Tampilan Lokasi/Arah Tempat Bisnis</p> 

<p>Langkah 5. Menulis kategori bisnis yang sesuai dengan bisnis Anda. Misalnya, Anda mengelola sebuah kedai kopi di Tangerang maka pilihlah kategori “Kedai Kopi”. Kategori bisnis ini akan memudahkan Google untuk mengelompokkan bisnis Anda di hasil pencarian. Ketika orang mencari “Kedai kopi” informasi bisnis Anda bisa muncul di hasil pencarian tersebut.</p>	<p>Tampilan Pilih Kategori Bisnis</p> 
<p>Langkah 6. Selanjutnya, mengisi no telepon atau HP yang khusus untuk menerima telepon dari pelanggan. Jika Anda sudah memiliki website, Anda bisa menuliskan alamat website Anda di bagian ini. Jika belum memiliki website, Anda bisa membuatnya dengan mudah menggunakan WordPress. Website penting untuk meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap perusahaan Anda.</p>	<p>Tampilan Masukkan Nomor Telp dan Alamat Website Bisnis</p> 
<p>Langkah 7. Langkah terakhir ini adalah melakukan verifikasi <i>Google Bisnisku</i>. Verifikasi <i>Google Bisnisku</i> penting untuk melindungi bisnis Anda dari pihak tidak bertanggung jawab yang menyalahgunakan informasi bisnis Anda. Selain itu, bisnis yang telah diverifikasi dianggap bisnis dengan reputasi baik di mata pelanggan dibanding yang tidak. Jika Anda sudah memasukkan informasi yang lengkap dan benar pilih verifikasi saat itu juga dengan mengisi nama penerima surat. Lalu klik Kirim Kartu Pos. Setelah itu tunggu surat dari Google datang ke alamat Anda. Selama proses verifikasi, Anda tidak bisa mengganti informasi yang sudah Anda tulis sebelumnya.</p>	<p>Tampilan Pemberitahuan Akun Google Bisnis Telah diverifikasi</p> 
<p>Langkah 8. Proses pengiriman surat Google berbeda-beda tergantung lokasi. Setelah mendapatkan suratnya, Anda bisa melanjutkan proses verifikasi menggunakan kode verifikasi yang terdapat dalam surat.</p>	
<p>Langkah 9. Buka Google Bisnisku dan pilih menu verifikasi lokasi. Kemudian masukkan kode verifikasi dari surat Google. Verifikasi Google Bisnisku selesai.</p>	

Gambar 8. Cara Mendaftar pada *Google Bisnisku* (Peneliti, 2021)

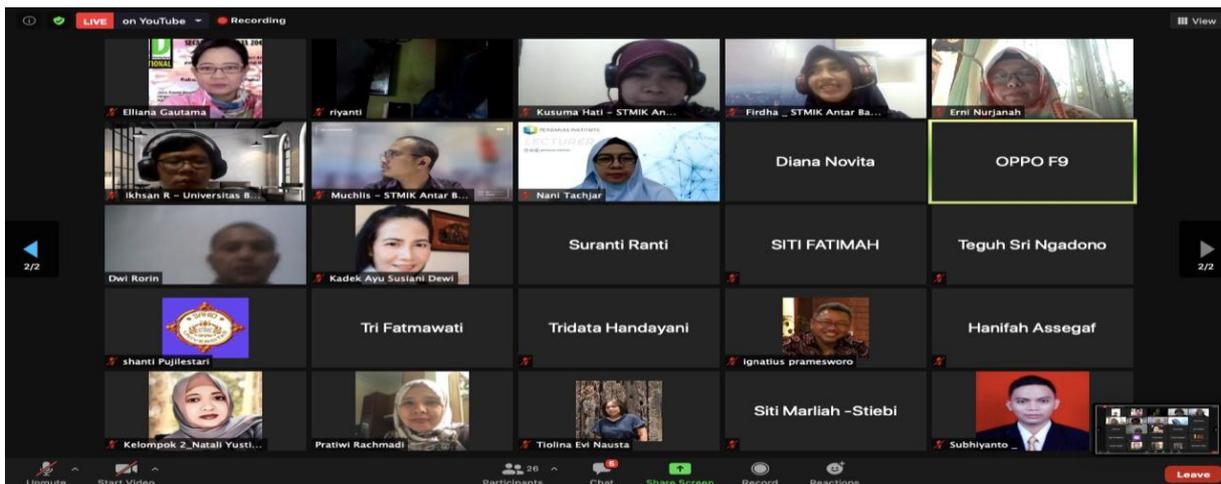
Hasil dokumentasi kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dapat dilihat pada gambar 9, gambar 10 dan gambar 11.



Gambar 9. Pemaparan Narasumber (Peneliti, 2021)



Gambar 10. Pemaparan Narasumber (Peneliti,2021)



Gambar 11: Peserta Kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat (Peneliti, 2021)

Hasil Evaluasi

Saat webinar berlangsung tampak terlihat kontribusi mitra UMKM, yaitu 1) mendengarkan uraian materi yang disampaikan pembicara, 2) berperan mencatat ilmu yang telah diperoleh dari webinar tersebut, 3) mengaplikasikan ilmu yang sudah diperoleh pada usaha yang dijalankannya. Dan kedua narasumber memberikan jawaban yang

relevan dan logis dengan pertanyaan yang diajukannya mitra UMKM.

Hasil evaluasi kegiatan dilakukan dengan penyebaran kuisioner via *googleform*. Evaluasi ini meliputi keterlibatan dan kemampuan peserta dalam mengikuti penyuluhan ini. Hasil akhir yang diharapkan, peserta dapat memanfaatkan aplikasi *Google bisnisku (Google My Business)* sebagai media pemasaran produk jualan mereka.

apakah saat ini anda sudah memiliki usaha diluar kerjaan utama anda ?

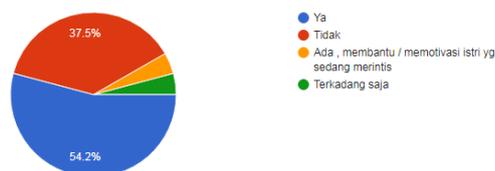
24 responses



Gambar 12. Mitra UMKM Yang Memiliki Usaha Diluar Pekerjaan Utama (Peneliti, 2021)

apakah saat ini anda memiliki usaha yang anda jalankan sendiri dirumah ?

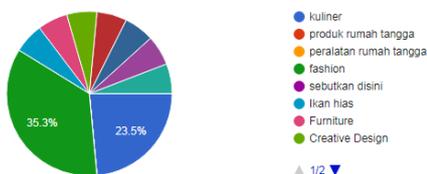
24 responses



Gambar 13. Berbagai Usaha Mitra UMKM (Peneliti, 2021)

jika pertanyaan diatas adalah YA, apakah jenis usaha anda ?

17 responses

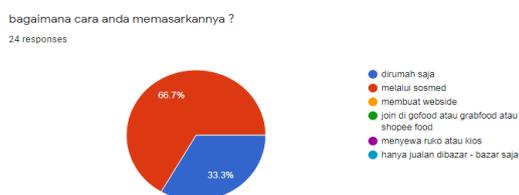


Gambar 14. Jenis Usaha Mitra UMKM (Peneliti, 2021)

Pada gambar 12 menunjukkan 58,3% peserta pengabdian pada masyarakat mempunyai usaha sampingan diluar pekerjaan utamanya. Usaha sampingan ini berupa toko (warung) yang menjual berbagai macam produk. Dari usaha sampingan ini,

pada gambar 13 memperlihatkan bahwa 54,2% usaha dilakukan dirumah aja sebagai rumah yang merangkap toko (warung rumahan) dan 37,5% pemasaran di luar rumah (punya warung di pasar). Pada gambar 14 menunjukkan jenis usaha yang

dimiliki responden yang didominasi 35,3% jualan produk *fashion* dan 23,5% jualan berupa kuliner



Gambar 15. Cara Pemasaran Produk Yang Dilakukan Mitra UMKM (Peneliti, 2021)

Pada gambar 15 menunjukkan pemasaran dari usaha yang mereka jalani 66,7% menggunakan iklan di sosial media (Instagram, Whatsapp, Facebook) dan 33,3% menggunakan penjualan langsung di toko (warungnya). Agar pemasaran toko mereka makin meluas dan makin dikenal orang, maka perlu dilakukan penyuluhan dan pembinaan terhadap peserta ini agar usahanya semakin maju di masa yang akan datang. Berdasarkan gambar 16, sebanyak 75% responden pernah mendengar riset pemasaran tapi belum mengerti arti penting dari riset pemasaran.

Indikator keberhasilan pengabdian pada masyarakat ini adalah :

1. Peserta mendapat solusi dari permasalahan yang dihadapinya, yaitu promosi atas penjualan produknya.
2. Peserta berhasil termotivasi dengan materi yang diberikan berupa mempelajari perlembangan ilmu pengetahuan dan teknologi terkini tentang *Google bisnisku (Google My Business)* yang akan diimplementasikan pada penjualan produknya.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian pada masyarakat dalam Menggali Potensi Diri Dengan Peningkatan Media Digital Dalam Pemasaran Produk dengan mitra UMKM Gresik, Jawa Timur yang telah diselenggarakan pada tanggal 10 April 2021 telah selesai dilaksanakan. Kegiatan PKM ini

DAFTAR PUSTAKA

Arif Rahman Hakim. 2021.
<https://www.tribunnews.com/bisnis/2021/07/22/rasio-kewirausahaan-indonesia-347-persen-masih-kecil-dan-setara-vietnam>
diakses 10 Agustus 2021

makanan. Suatu produk jualan yang tidak pernah ada matinya.



Gambar 16. Survey Tentang Riset Pemasaran (Peneliti,2021)

menumbuhkan ide-ide kreatif bagi peserta dalam menghasilkan cara pemasaran via *Google Bisnisku* yang mempunyai daya saing global. Materi penyuluhan tentang *Google bisnisku (Google My Business)* diharapkan konsumen akan mudah menemukan toko kita sehingga pemasaran produk memiliki jangkauan lebih luas dan berdampak meningkatnya penjualan.

Dalam pengelolaan *Google bisnisku (Google My Business)*, ulasan yang menarik, jujur dan terpercaya akan menjadi faktor peringkat yang digunakan Google untuk menampilkan bisnis kita di hasil pencarian. Oleh karena itu, kita perlu memberikan produk dan pelayanan yang berkualitas agar kita bisa mendapatkan banyak ulasan yang baik. Dengan begitu, peluang bisnis kita muncul paling atas akan lebih tinggi. Tanggapan positif kita terhadap ulasan tersebut, akan supaya menambah kepercayaan dari pelanggan

SARAN

Di masa yang akan datang, perlu penyuluhan dan pelatihan lanjutan tentang *Google bisnisku (Google My Business)* agar peserta bisa mahir dalam pemasaran produk jualan yang akan berdampak meningkatnya penjualan dan bertambahnya keuntungan yang akan berimbas pada peningkatan kesejahteraan hidup masyarakat.

Berdasarkan gambar 16, sebanyak 75% responden pernah mendengar riset pemasaran tapi belum mengerti arti penting dari riset pemasaran. Maka di masa yang akan datang perlu diadakan penyuluhan tentang riset pemasaran.

Geovanne Farell, Thamrin, Novid Igor. 2019. Pelatihan Pemanfaatn Digital marketing Dalam Pengembangan Pemasaran dan Kewirausahaan UKM Pada Kota Sawahlunto. *Suluh Bendang: Jurnal Ilmiah*

- Pengabdian pada Masyarakat* .Vol 19.no 1. 42-47
- Irma Nabilah. 2021. **Pemanfaatan Digital Marketing Dalam Strategi Bisnis**. Artikel. FEB Universitas Tujuh Belas Agustus Surabaya
- Orenzi,B. (2018). <https://www.boc.web.id/manfaat-google-bisnisku-meningkatkan-rangking-bisnis/> diakses 10 September 2021
- Patria.R,2021.<https://www.domainesia.com/berita/website-gratis-google-bisnisku/> diakses 10 September 2021
- R. J. Naimah, M. W. Wardhana, R. Haryanto, A. Pebrianto. 2020. Penerapan Digital marketing Sebagai Strategi Pemasaran UMKM. *Jurnal IMPACT Implement. Action*, vol. 2, no. 2, p. 39, 2020, doi:10.31961/impact.v2i2.844.
- Rowley, J., 2008, Understanding Digital Content Marketing. *Journal of Marketing Management*, Volume 24, 2008 - Issue 5-6, pp. 517-540.
- <https://whello.id/tips-digital-marketing/pengertian-dan-6-alasan-pentingnya-google-bisnisku/> diakses 17 Agustus 2021