

## OPTIMALISASI GOOGLE MY BUSINESS SEBAGAI STRATEGI PENJUALAN PRODUK UMKM

Salahuddin<sup>1</sup>, Erifa Syahnaz<sup>2</sup>)

Jurusan Manajemen Informatika, Politeknik Negeri Sambas

<sup>1</sup>[chees095@gmail.com](mailto:chees095@gmail.com)

<sup>2</sup>[Syahnazerifa@gmail.com](mailto:Syahnazerifa@gmail.com)

### Abstrak

*Pemanfaatan Tujuan dan target yang ingin dicapai dalam PKM ini adalah melakukan pendampingan dan pelatihan UMKM. Mitra PKM dalam hal ini adalah usaha aneka produk olahan tenun Jihan tenun industri rumah tangga produk tenun Desa Tumuk Manggis.*

*Dengan metode pendampingan tersebut, mitra diharapkan tidak hanya mengerti tentang tahapan pemasaran hasil produk, tapi dapat mempraktikkan secara langsung dalam tahapan pemasaran produk yang baik. Partisipasi mitra dengan program ini dapat berperan aktif untuk menghasilkan strategi penjualan produk yang memiliki pemasaran yang lebih luas. Solusi dari permasalahan mitra yang diusulkan adalah akan dibangun sebuah digital marketing penjualan yang akan membantu pengrajin dalam memasarkan hasil produksinya yaitu dengan Google My Business.*

*Luaran yang dihasilkan dari program PKM meliputi pemanfaatan google my business sebagai usaha meningkatkan jumlah penjualan produk dengan statistik pengunjung, laporan perbulan, jumlah penelusuran, jumlah aktivitas dapat dilihat dari penelusuran pencarian google dan dapat dilihat dari google map. Kemudahan yang ditawarkan dalam melakukan pemasaran atau promosi produk kepada konsumen tanpa terbatas waktu, jumlah konsumen karena pemasaran lewat online dapat diakses oleh masyarakat atau calon pembeli. Hasil PKM bahwa Aplikasi dibuat untuk meningkatkan penjualan produk kain tenun sambas memanfaatkan media internet/online dibuktikan dengan terjadinya peningkatan interaksi bisnis baik berupa panggilan telpon, pesan, reservasi.*

*Pengabdian ini dilakukan selama 8 bulan di Desa Tumuk Mangis Kecamatan Sambas. Keberlanjutan dari program ini menghasilkan produk digital marketing yang memiliki pasar yang luas bersifat online sehingga akan semakin meningkatkan nilai jual.*

**Kata Kunci:** *Digital Illustrator, Tenun Songket*

### A. PENDAHULUAN

Berawal dari pandemik semua kegiatan dilakukan secara online dimana kegiatan atau aktifitas digital sangat tinggi apalagi kegiatan dibidang usaha produk dan jasa. Perkembangan dan kemajuan teknologi saat ini sangat mempengaruhi semua pekerjaan agar dituntut untuk dapat menyelesaikan permasalahan dengan cepat dan tepat serta dapat menghasilkan suatu hasil yang baik. Di samping itu, sumber daya yang berkualitas, produktif, dan professional sangat diperlukan juga sebagai sarana dan prasarana untuk mendukung usaha penjualan produk salah satu contohnya adalah digital marketing. Sekarang ini pemanfaatan digital marketing tidak hanya sebagai sosial media tetapi sudah merupakan pusat dari berbagai proses aktifitas marketing.

Ketika orang memerlukan sesuatu produk atau jasa yang akan segera dibeli atau dibutuhkan kebiasaan yang paling sering dilakukan adalah dengan membuka handphone dan tanya ke aplikasi google tentang apa yang akan dicari, nah itu adalah solusi yang sebetulnya bisa

digunakan untuk menjawab pertanyaan dalam mencari produk atau jasa yang dibutuhkan yaitu memanfaatkan fitur google my business. Google my business adalah sebuah fitur dari google. Bagaimana kita meletakkan dan menampilkan usaha kita di google. Jika mempunyai punya usaha offline, memiliki toko, atau jasa, dimana kita bisa meletakkan titik / point usaha kita di google map sehingga ketika dicari orang, usaha kita akan muncul di google map dan mesin pencarian google.

Tenun Tumuk manggis merupakan Kelompok pengrajin Kain Tenun Sambas Desa Tumuk Manggis yang bergerak di bidang produksi kain tenun khas sambas seperti jenis kain tenun cual, lunggi dan songket. Dengan memiliki pengrajin Kain Tenun yang produktif masyarakat desa bisa memproduksi Kain Tenun dalam jumlah yang banyak, sehingga produk yang dihasilkan bisa bervariasi seperti Kain Tenun Songket, Kopyah Kain Tenun, Selendang Kain Tenun, Pakaian Kain Tenun dan bermacam lagi, dengan potensi yang dimiliki tersebut, desa merupakan lumbung bahan mentah Kain Tenun yang berasal dari pengrajin-pengrajin desa yang mampu menghasilkan produksi bahan mentah Kain Tenun berupa Kain Tenun khas dari Desa Tumuk manggis yang nantinya dapat diolah menjadi produk barang jadi lainnya.

Produksi Kain Tenun Sambas Sebenarnya banyak diminati oleh pihak luar baik dalam negeri maupun luar kota, penjualannya mengandalkan dari mulut ke mulut contoh untuk mempromosikan yang dilakukan oleh pengrajin tenun sebagian besar masih dengan cara dari rumah ke rumah (door to door) atau hanya menyediakan produk ditempat pembuatan kerajinan tersebut dan hal tersebut hanya dapat dijangkau oleh penduduk atau orang yang mengetahui adanya kerajinan di desa itu yang datang sesekali untuk mengunjungi, bermasalahnya dalam pemasaran inilah yang menjadi kendala promosi dengan kondisi tersebut tidak jarang pengrajin tidak lagi menagandakan kerajinan Tenun sebagai pendapatan hidupnya karena produksi yang mereka hasilkan hanya sedikit sekali yang terserap dipasaran dan itu berakibat menurunnya pendapatan dan kesejahteraan para pengrajin dalam hal ini sangat berpengaruh pada kesejahteraan banyak keluarga karena satu usaha kerajinan tenun sambas.

Berdasarkan analisis situasi tersebut muncul permasalahan-permasalahan pada kelompok pengrajin Kain Tenun Tumuk Manggis adalah :

1. Penjualan atau promosi masih bersifat konvensional serta belum adanya pengenalan produk-produk atau metode pemasaran, dimana proses jual-beli masih dilakukan dengan cara tatap muka langsung.
2. Penjualan yang kurang maksimal berimbas pada pendapatan atau kesejahteraan pengrajin, tidak jarang pengrajin beralih menjadikan pekerjaan sebagai pengrajin tenun hanya sebagai pencaharian sampingan saja bahkan dampak lebihnya adalah beralih mencari pekerjaan lain.
3. Promosi untuk menyampaikan produk baru kepada konsumen dari pengrajin sangat sulit dilakukan karena harus bertemu terlebih dahulu dengan konsumen atau calon pembeli.
4. Pengetahuan pengrajin tenun yang masih awam akan Teknologi Informasi atau penggunaan ipteks dalam pemasaran dalam mendukung berkembangnya usaha.

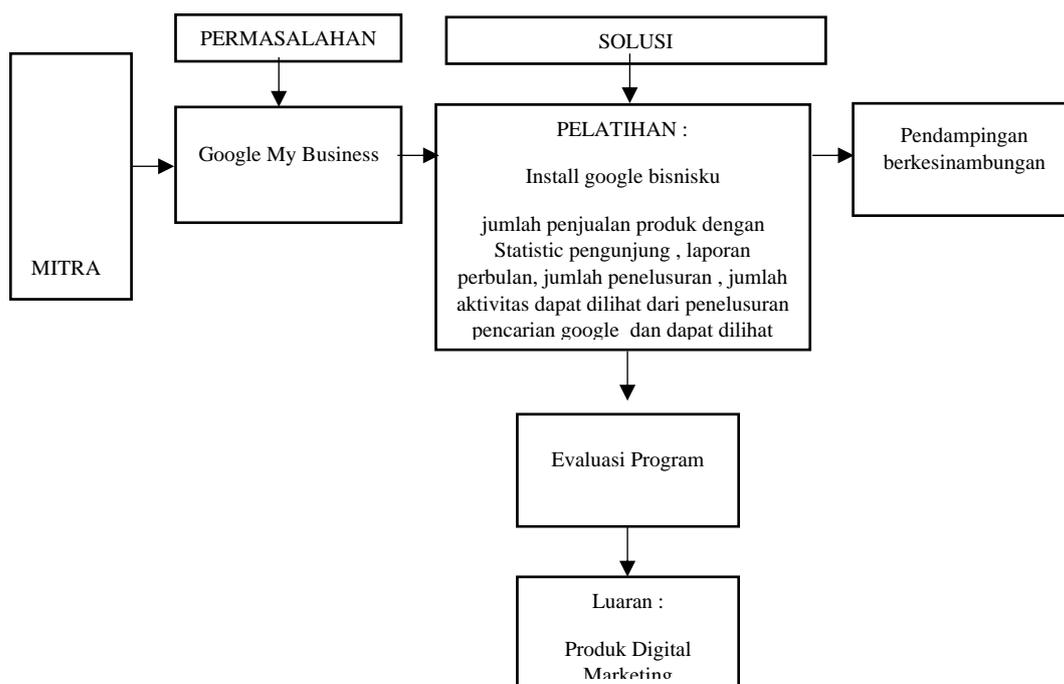
## B. METODE

Metode yang digunakan dalam pengabdian kepada masyarakat ini adalah pendampingan dan pelatihan masyarakat. Metode pendampingan yang dilakukan berkaitan dengan tahap-tahap pendampingan. Teknis pekerjaan yang dilakukan adalah

1. Proses Install google bisnisku dapat menampilkan Statistic pengunjung, laporan perbulan, jumlah penelusuran, jumlah aktivitas dilihat dari penelusuran pencarian google dan dilihat dari google map.
2. Bagaimana mengoptimasi sehingga banyak jumlah pengunjungnya.
3. Menyiapkan bahan-bahan yang akan di posting, menu foto atau menu postingan didalamnya ada menu pelanggan dan menu ulasan serta pengikut.

4. Memanfaatkan menu profil dengan tampilan, Ringkasan ( logo ) dan menampilkan di penelusuran google dan map google.
5. Menambahkan 19 area target kota sambas 19 kecamatan atau 19 desa tergantung dari target pasar produk karna tidak semua produk online bisa dikirim jauh jauh sifatnya bisnis lokal.
6. Menambahkan jam buka-jam tutup , mencantumkan no handphone, dan media sosial halaman Facebook atau Instagram.
7. Ringkasan atau deskripsi produk maksimal 700 karakter, menjelaskan apa saja produk yang dilayani.
8. Bagai mana cara posting ada tulisan dan foto, menambahkan foto atau video bisa ambil apa saja foto yang di posting yaitu foto produk , foto aktivitas penjualan , foto saat transaksi , foto tempat jualan, gerai toko atau lapak.

Berikut alur kegiatan yang akan dilakukan dalam proses pendampingan kepada mitra



Gambar 1. Bagan Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

### C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dengan metode pendampingan tersebut, masyarakat diharapkan tidak hanya mengerti tentang tahapan pemasaran hasil produk , tetapi dapat mempraktikkan secara langsung dalam tahapan pemasaran produk yang baik, khususnya dalam hal digital marketing.

Partisipasi mitra dengan program ini dapat berperan aktif untuk menghasilkan strategi penjualan produk yang memiliki pemasaran yang luas. Mitra PKM dalam hal ini adalah umkm /pengusaha industri aneka produk Tenun dan aneka produk makanan ringan . Mitra berperan dalam hal melakukan inventarisasi, menjadi penghubung dan pendukung kegiatan PKM serta berkomitmen untuk melanjutkan kegiatan PKM secara berkelanjutan. Keberlanjutan dari program ini menghasilkan produk digital marketing yang memiliki pasar yang luas bersifat online sehingga akan semakin meningkatkan nilai jual.

Prinsipnya adalah membantu UMKM dalam memanfaatkan teknologi komputerisasi dalam rangka membuat nilai produk lebih baik.

### 1. Tahap Pelaksanaan

Pada tahapan ini adalah mengetahui jenis produk hasil olahan tenun yang telah diproduksi . sebelum kegiatan hasil produksi dilakukan di dahului dengan kegiatan membuat produk . produksi adapun produk tenun yang dihasilkan kain tenun, tanjang, selendang dapat dilihat pada gambar.



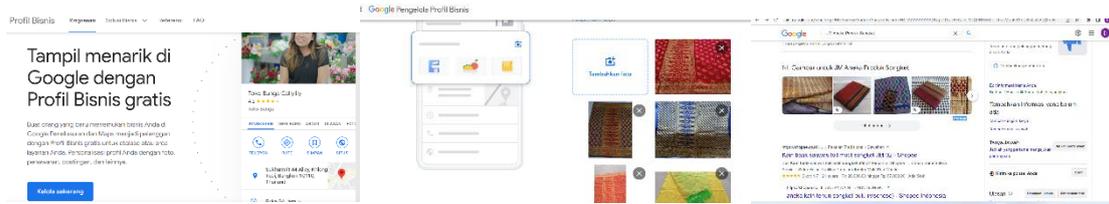
Gambar 2 Kegiatan mitra memproduksi produk tenun



Gambar 3 Hasil Aneka Produk Tenun 1

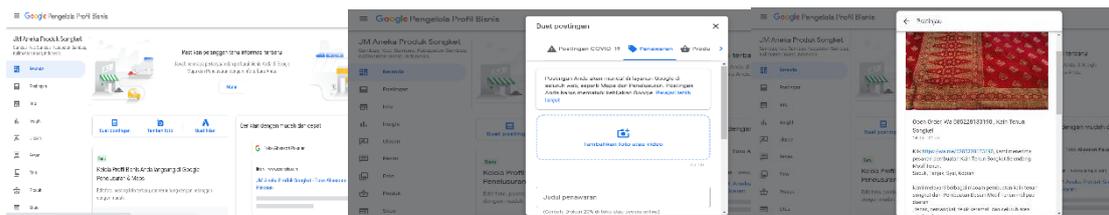
### 2. Tahapan Pelatihan pembuatan Google My Business untuk penjualan produk online

Pada halaman depan pengunjung dapat melihat produk-produk yang ditawarkan dan juga dapat mengakses info produk yang dihasilkan. Pada halaman Beranda, pengunjung mengetahui tentang kelompok pengrajin kain tenun sambas yang memberikan informasi pejualan berbagai jenis produk yang dijual dan dapat memperoleh berita terbaru tentang toko online ini. Pada halaman produk lengkap, pengunjung dapat memperoleh seluruh informasi produk yang di tawarkan beserta info discount. Pada halaman cara pembelian, pengunjung dapat mengetahui cara pembelian . Pada halaman perjanjian transaksi, pengunjung mengikuti semua aturan perjanjian dalam bertransaksi, tentang pembayaran, pengiriman barang, prihal garansi barang dan pembatalan transaksi. Pada Halaman hubungi kami, pengunjung bisa menghubungi toko online via telepon berkenaan dengan penjelasan lebih lanjut. Pada Halaman help, pengunjung dapat bertanya.



Gambar 4 Pendaftaran Google My Business

## Tahap 2 : Pengelolaan Google My Business

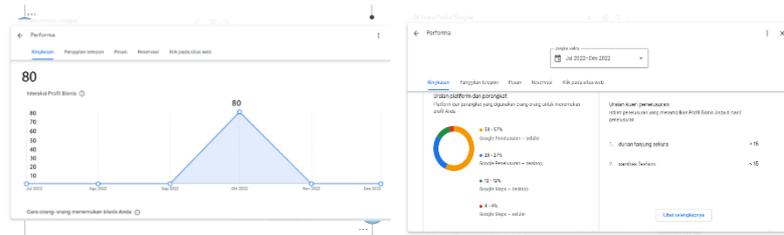


Gambar 5 Pengelolaan Google My Business



Gambar 6. Kegiatan Pelatihan Google My Business Produk Tenun

Sistem digital marketing untuk kelompok pengrajin produk kain tenun sungsat yang dibuat, digunakan untuk memudahkan administrator (pengelola) dalam penataan dan pengontrolan penjualan secara komputerisasi, tool online ini dibuat bersifat dinamis agar admin biasa menambah atau mengisi data baik itu data produk atau koleksi, berita ataupun melihat data transaksi. Selain mengisi atau menambah data admin juga dapat merubah data apabila terjadi kesalahan dalam memasukkan data, menghapus data jika data tersebut tidak dibutuhkan lagi, menampilkan semua data, mencari data yang diperlukan dan mengontrol data transaksi.



Gambar 7 Interaksi Bisnis

#### D. SIMPULAN

Berdasarkan hasil yang telah dicapai dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian Kepada Masyarakat maka dapat dibuat beberapa kesimpulan dalam laporan kegiatan sebagai berikut

1. Pada prinsipnya sistem GMB ini mudah dikelola, intinya adalah membuat katalog produk yang berisi gambar dan informasi produk,
2. Aplikasi GMB ini bekerja sebagai media pengembangan promosi dan pemasaran aneka produk tenun sambah yang dilakukan oleh kelompok pengrajin kain tenun sambah yaitu tenun desa tumuk manggis e cara luas dan memudahkan admin dalam mengelola data-data produk.
3. Aplikasi dibuat untuk meningkatkan penjualan produk kain tenun sambah memanfaatkan media internet/ online dibuktikan dengan terjadinya peningkatan interaksi bisnis baik berupa panggilan telpon , pesan, reservasi.
4. Kendala pemesanan permintaan motif sesuai keinginan pembeli belum bisa dilakukan.

#### E. PUSTAKA

1. Panduan Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat edisi 1 tahun 2020
2. Pedoman pembuatan Google My Business
3. Google Bisnisku: Panduan Lengkap, Cara Daftar dan Verifikasi (dewaweb.com) / <https://www.dewaweb.com/blog/panduan-lengkap-google-bisnisku/>