

PEMANFAATAN GOOGLE ADS SEBAGAI PENUNJANG BISNIS UMKM DIMASA PANDEMI COVID-19

Indah Rahayu Lestari¹⁾, Rinny Meidiyustiani²⁾, Desi Natalia³⁾

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Budi Luhur

Abstrak

Masalah yang dihadapi oleh UMKM selama pandemik Covid-19 ini antara lain penurunan penjualan, kesulitan bahan baku, distribusi terhambat, permodalan dan produksi menurun. Tujuan Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah: (1) Menguatkan strategi penjualan dengan menggunakan *platform online*. (2) Memperkenalkan pemilik UMKM mengenai aplikasi apa saja yang dapat digunakan untuk membantu pengembangan bisnis, (3) Memaksimalkan memanfaatkan penjualan dengan *platform online*, (4) Memperkenalkan menggunakan Google Ads untuk menunjang bisnis kepada UMKM. Metode yang dilakukan berupa: persiapan, pelaksanaan yang didalamnya terdapat evaluasi kegiatan. Setelah dilakukannya kegiatan UMKM dapat mengembangkan bisnis dengan memanfaatkan penjualan dengan *platform online*, terutama dengan menggunakan *Google Ads* untuk menunjang bisnis. Dengan demikian peluang pelaku UMKM untuk menarik kelompok pelanggan yang tepat pun menjadi lebih besar. Aplikasi ini bisa mulai digunakan oleh UMKM. Dengan menggunakan aplikasi ini juga arus pengeluaran juga dapat lebih mudah dikendalikan, dan UMKM dapat mencapai hasil maksimal dan efisien, sesuai dengan target penjualan yang diharapkan.

Kata Kunci: UMKM, Bisnis, Penjualan, *Google Ads*

Abstract

The problems faced by MSMEs during the Covid-19 pandemic include decreased sales, difficulty in raw materials, hampered distribution, decreased capital and production. The objectives of this Community Service are: (1) Strengthening the sales strategy using an online platform. (2) Introducing MSME owners about what applications can be used to help business development, (3) Maximizing the use of sales with an online platform, (4) Introducing using Google Ads to support businesses to MSMEs. The method used is in the form of: preparation, implementation in which there is an evaluation of activities. After carrying out activities, MSMEs can develop their business by taking advantage of sales with the online platform, especially by using Google Ads to support business. Thus, the opportunity for MSME players to attract the right group of customers is even greater. This application can be used by MSMEs.

Keywords: MSMEs, Business, Sales, Google Ads

Correspondence author: Rinny Meidiyustiani, rinny.meidiyustiani@budiluhur.ac.id, Jakarta, Indonesia



This work is licensed under a CC-BY-NC

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan usaha produktif yang dimilikiperorangan meupun badan usaha yang telah memenuhi kriteria sebagai usaha mikro, contohnya adalah usaha kuliner. Padasepuluh tahun terakhir perkembangan UMKM di Indonesia mencapai 99,9 persen dari total unit usaha di Indonesia.

Namun pertumbuhan tersebut dinilai masih lambat karena beberapa faktor tersebut dinilai belum terlalu efektif. Di tengah perkembangan UMKM yang belum baik di awal tahun 2020, UMKM di Indonesia kembali diuji dengan munculnya pandemic Covid-19 di tengah masyarakat Indonesia. Dengan mewabahnya pandemic tersebut yang berimbas langsung terhadap penurunan secara drastic ekonomi UMKM, karena masyarakat diharapkan untuk berada di dalam rumah, akibatnya UMKM terhambat dalam penjualan dan juga produksi.

Peran pelaku UMKM di tengah wabah pandemic untuk menjaga pertumbuhan UMKM menjadi sangat penting. Saat ini yang perlu dilakukan pemerintah adalah mencegah penyebaran Covid-19. Sebab dengan menahan laju penyebaran Covid-19 akan berpengaruh terhadap perekonomian. Masalah yang dihadapi oleh UMKM selama pandemic Covid-19 ini antara lain penurunan penjualan, kesulitan bahan baku, distribusi terhambat, permodalan dan produksi menurun.

Dengan adanya pemberlakuan social distancing yang dilakukan oleh sejumlah perusahaan ikut berdampak pada tren minat belanja online orang Indonesia. Dengan adanya tren pembelian seperti ini, maka UMKM dituntut untuk dapat mengembangkan penjualannya tidak hanya melalui gerai fisik, tetapi juga melakukan penjualan melalui gerai online. Diperlukan hal-hal khusus untuk melakukan penjualan melalui media online yang efektif, namun memberikan hasil yang maksimal dalam bisnis. Dengan adanya pandemic Covid-19 membuat UMKM mulai terbiasa dengan pola transaksi digital. Diprediksi pola transaksi digital akan terus terawa meski pandemic usai nanti. Mulai dari menarik kelompok sasaran pelanggan, memahami apa yang diinginkan pelanggan, memahami daya beli pelanggan, serta pemetaan kebiasaan pelanggan yang dituju.

Google Ads merupakan aplikasi yang dibangun oleh Google untuk membantu penunjang yang berbasis system informasi untuk membantu dalam penjualan, serta menjangkau pelanggan yang lebih relevan sesuai anggaran serta memaksimalkan hasil dari bisnis. Dengan demikian peluang pelaku UMKM untuk menarik kelompok pelanggan yang tepat pun menjadi lebih besar. Aplikasi ini bisa mulai digunakan oleh UMKM. Dengan menggunakan aplikasi ini juga arus pengeluaran juga dapat lebih mudah dikendalikan, dan UMKM dapat mencapai hasil maksimal dan efisien, sesuai dengan target penjualan yang diharapkan.

Mencapai ROI semaksimal mungkin selalu jadi salah satu tantangan utama dalam hal digital marketing. Namun dengan presentasi data di Google Ads, yang mudah ditelaah dan diolah untuk bisa kita kembangkan seiring waktu, dan mencapai tujuan pemasaran; ROI maksimal, relatif lebih mudah tercapai. Untuk dapat memahami apa yang diinginkan oleh pelanggan mengenai apa yang diinginkan, atau dibutuhkan, makin tepat pula UMKM menentukan pesan yang ingin disampaikan dan bisa mempengaruhi daya beli pelanggan. Dengan Google Ads lebih mudah dalam memetakan kebiasaan pelanggan yang dituju. Proses optimalisasi yang ditentukan dapat mendeteksi lokasi, waktu yang paling sering digunakan pelanggan mengkonsumsi konten, sampai berbagai informasi berharga lain tentang calon pelanggan yang membantu UMKM memaksimalkan pemasaran digital.

UMKM klaster makanan kemasan merupakan bagian dari UMKM binaan dari Dinas Kesehatan Kota Tangerang. Pusat pembinaan UMKM Kecamatan Karang Tengah berkedudukan di Kantor Kecamatan Karang Tengah, Jalan HOS Cokroaminoto RT 001/RW 01, Kecamatan Karang Tengah, Kota Tangerang 15157. Berdasarkan data dari

Dinas Koperasi Kota Tangerang, terdapat 406 unit UMKM di Kecamatan Karang tengah. Mereka masih menjalankan usahanya dengan tradisional.

Berdasarkan hal di atas, maka pengabdian akan dibagi menjadi dua sesi pembekalan dan pelatihan. Pada sesi pertama, akan dilakukan pengenalan secara sederhana untuk lebih mendekatkan para pemilik UMKM mengenai pengenalan Google Ads. Pada sesi kedua, dilakukan pengenalan Google Ads dan manfaat penggunaan Google Ads untuk pengembangan bisnis UMKM. Pada sesi kedua, bagaimana menggunakan Google Ads untuk UMKM.

Permasalahan yang selama ini dihadapi oleh mitra dalam pengembangan usahanya adalah:

1. Terjadinya peralihan strategi penjualan atas dampak pandemi Covid-19.
2. Masih kurangnya pengetahuan pemilik UMKM mengenai aplikasi apa saja yang dapat digunakan untuk membantu pengembangan bisnis.
3. Pemilik UMKM masih banyak yang belum maksimal dalam memanfaatkan penjualan dengan *platform online*.
4. UMKM belum pernah menggunakan Google Ads untuk menunjang bisnis.

Solusi yang diperlukan atas permasalahan yang dihadapi oleh UMKM Kecamatan Karang Tengah, adalah:

1. Memperkuat strategi penjualan dengan menggunakan *platform online*.
2. Memperkenalkan pemilik UMKM mengenai aplikasi apa saja yang dapat digunakan untuk membantu pengembangan bisnis.
3. Memaksimalkan memanfaatkan penjualan dengan *platform online*.
4. Memperkenalkan menggunakan Google Ads untuk menunjang bisnis kepada UMKM.

Diharapkan solusi yang diberikan dapat memberikan UMKM peningkatan keterampilan serta kualitas laporan keuangan yang diselenggarakan oleh UMKM untuk menunjang kemajuan usahanya.

METODE PELAKSANAAN

Tim pengabdian akan melaksanakan kegiatan pengabdian dengan metode pelaksanaan, sebagai berikut:

Tahap Persiapan

Persiapan yang dilakukan agar kegiatan dapat berjalan lancar dan berhasil sesuai dengan yang diharapkan, adalah sebagai berikut:

1. Melakukan observasi pada Mitra UMKM Kecamatan Karang Tengah.
2. Melakukan penetapan permasalahan dan menentukan solusi yang akan diberikan sebagai jalan keluar permasalahan.
3. Melakukan kerja sama dengan Mitra UMKM Kecamatan Karang Tengah.
4. Menyusun proposal kegiatan pengabdian sesuai dengan permasalahan yang dihadapi serta solusi yang ditawarkan kepada Mitra UMKM Kecamatan Karang Tengah.
5. Mengajukan proposal pengabdian kepada Direktorat Riset dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Budi Luhur.

6. Melakukan pendataan UMKM Kecamatan Karang Tengah yang akan menjadi peserta pelatihan.
7. Mengurus perizinan mengenai lokasi pelatihan yang akan digunakan.
8. Melakukan pengadaan alat, bahan, dan perlengkapan lain yang akan digunakan pada saat pelatihan.

Tahap Pelaksanaan

Sebelum dilaksanakannya kegiatan pengabdian, akan dilakukan pretest kepada peserta UMKM. Hal ini dilakukan untuk mengetahui sejauh mana pengetahuan dan pemahaman peserta mengenai laporan keuangan sebelum dilakukan program pengabdian. Pada tahap pelaksanaan, UMKM akan diberikan pengetahuan mengenai laporan keuangan dan pentingnya laporan keuangan bagi kemajuan UMKM. Tim pengabdian akan membantu mengenalkan dan cara menggunakan *Google Ads* kepada UMKM. Tim pengabdian juga akan menjelaskan apa saja yang didapatkan UMKM dengan menggunakan *Google Ads* untuk menunjang bisnis yang berbasis system informasi untuk membantu dalam penjualan, serta menjangkau pelanggan yang lebih relevan sesuai anggaran serta memaksimalkan hasil dari bisnis.

Tutorial mengenai penggunaan *Google Ads* juga akan diberikan kepada pemilik UMKM. Tim pengabdian akan bekerja sama dengan *Google Indonesia* untuk memberikan pelatihan penggunaan *Google Ads*. Peserta UMKM diberikan kesempatan untuk berdiskusi mengenai permasalahan dan kendala apa saja yang selama ini dihadapi berkaitan dengan penggunaan *Google Ads*. Sebagai penutup pelaksanaan pengabdian adalah dengan melakukan post test atas materi dan pelatihan yang telah dilaksanakan. Dengan adanya post test, dapat diketahui sejauh mana dan pengetahuan dan pemahaman dari peserta atas program kegiatan yang telah dilakukan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat pemanfaatan *Google Ads* sebagai penunjang bisnis UMKM di masa pandemic Covid-19 yang bekerja sama antara UMKM di Kelurahan Karang Tengah dengan Universitas Budi Luhur dilaksanakan pada tanggal 18 Juni 2020.

Berdasarkan kegiatan yang sudah dilakukan, kegiatan pengabdian ini memberikan hasil berupa:

1. Terjadinya peralihan strategi penjualan dengan menggunakan media *online*.
2. Meningkatnya pemahaman UMKM mengenai aplikasi apa saja yang dapat digunakan untuk membantu pengembangan bisnis.
3. Meningkatnya kemampuan UMKM menggunakan *Google Ads* sebagai salah satu aplikasi yang digunakan untuk menunjang bisnis.

Kegiatan yang dihadiri oleh 30 peserta UMKM Kelurahan Karang Tengah. Pada hari pertama hanya kegiatan koordinasi dengan pihak-pihak terkait yang membantu berjalannya kegiatan. Hari kedua, seluruh peserta mengikuti kegiatan pemanfaatan *Google Ads* melalui *Google Meeting* yang dilakukan di rumah masing-masing peserta dengan menggunakan *smartphone* atau laptop. Peserta dijelaskan bagaimana cara menggunakan *Google Ads* sebagai media pemasaran dari UMKM. Peserta dipandu tahapan-tahapan apa saja yang harus dilakukan untuk dapat menggunakan *Google Ads* sebagai media promosi produk mereka. Dalam kegiatan ini peserta mampu mengikuti

rangkaian materi dan kegiatan dengan baik, mesik dilakukan dengan daring. Peserta juga diberikan kesempatan untuk bertanya.



Gambar 1 : Persiapan untuk memulai acara Web seminar



Gambar 2 : Mendampingi pelaksanaan web seminar



Gambar 3: Acara sesi Tanya jawab peserta

Pada akhir pelatihan kami melakukan evaluasi atas kegiatan yang telah dilakukan. Evaluasi berupa kuisisioner yang diberikan kepada peserta, sehingga dapat dilakukan perbaikan untuk kegiatan selanjutnya. Kuisisioner yang diberikan bersifat tertutup yang sudah diberikan pilihan jawaban dengan menggunakan *Google Form*, sehingga peserta dapat mengisi sesuai dengan pilihan jawaban yang sudah disediakan. Berikut ini merupakan hasil dari evaluasi yang dikumpulkan dari peserta kegiatan PKM.

Berdasarkan hasil kuisisioner apakah peserta memiliki bisnis, 100 peserta atau 35 orang peserta memiliki bisnis, terutama bisnis rumah tangga. Adalah sebagai berikut :



Gambar 4. . Hasil Evaluasi apakah peserta memiliki bisnis

Berdasarkan hasil kuisisioner mengenai bisnis yang dimiliki peserta, menunjukkan 20 peserta memiliki bisnis sector makanan, 6 orang ektor fashion, 2 orang toko dan perbelanjaan, 2 orang sector pendidikan, dan 3 orang sector kesehatan, dan 2 orang sector lainnya dapat di lihat pada gambar di bawah ini:



Gambar 5. Hasil Evaluasi sector bisnis peserta

Berdasarkan hasil kuisisioner mengenai tingkat kepuasan keseluruhan format seminar *online*, menunjukkan 3 peserta netral, 11 peserta puas, dan 21 peserta sangat puas, sementara tidak ada peserta yang mengisi sangat tidak puas dan tidak puas dapat dilihat pada gambar di bawah ini :



Gambar 6. Hasil Evaluasi Tingkat Kepuasan Format Seminar *Online*

Berdasarkan hasil kuisisioner mengenai Tingkat kemudahan dalam mengakses menggunakan aplikasi *Google Hangout Meet* 5 peserta menjawab netral, 15 peserta menjawab puas, dan 15 peserta menjawab sangat puas dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



Gambar 7 Hasil Evaluasi Tingkat kemudahan dalam mengakses/menggunakan aplikasi *Google Hangout Meet*

Berdasarkan hasil kuisisioner mengenai apakah fasilitator paham dan menguasai materi yang diajarkan, menunjukkan 5 peserta menjawab netral, 17 peserta menjawab puas, dan 13 peserta menjawab sangat puas dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



Gambar 8. Hasil Kuisisioner Fasilitator Paham dan Menguasai Materi yang Diajarkan

Berdasarkan hasil kuisioner mengenai penyampaian materi secara *online* yang diberikan fasilitator menarik, mudah dimengerti dan dipahami, 1 peserta menjawab netral, 22 peserta menjawab puas, dan 12 peserta menjawab sangat puas dapat di lihat pada gambar di bawah ini:



Gambar 9. Hasil Evaluasi Penyampaian Materi secara Online yang Diberikan Fasilitator Menarik, Mudah Dimengerti dan Dipahami

SIMPULAN

Program pengabdian kepada masyarakat dengan bekerja sama dengan mitra dari UMKM Kelurahan Karang Tengah telah dilaksanakan dengan baik dan lancar. Setelah dilakukannya kegiatan pelatihan, pelaku UMKM mendapatkan peralihan strategi penjualan dengan menggunakan media *online*, meningkatnya pemahaman UMKM mengenai aplikasi apa saja yang dapat digunakan untuk membantu pengembangan bisnis, Meningkatnya kemampuan UMKM menggunakan *Google Ads* sebagai salah satu aplikasi yang digunakan untuk menunjang bisnis. Keterampilan yang diberikan tim pengabdian akan menjadi bekal bagi UMKM dalam menunjang bsnis di masa pandemic Covid-19. Selanjutnya akan dilakukan pembinaan berkla kepada UMKM sampai UMKM dapat memanfaatkan *Google Ads* dalam bisnis UMKM. Peserta kelas *online* merasa puas atas kegiatan yang dilakukan, yang dibuktikan dengan hasil umpan balik dari peserta. Peserta mengharapka dilakukan pelatihan dengan materi yang berbeda, untuk dapat membantu bisnis UMKM di masa pandemic Covid-19.

DAFTAR PUSTAKA

- <https://sukabumiupdate.com/detail/bale-warga/opini/67200-Pengaruh-Covid-19-Terhadap-Pertumbuhan-UMKM-di-Indonesia>.
- <https://www.pikiran-rakyat.com/ekonomi/pr-01379615/1785-koperasi-dan-163713-umkm-terdampak-pandemi-covid-19>
- <https://academy.getcraft.com/id/blog/memahami-google-ads-dan-manfaatnya>