

Strategi Iklan Google Ads yang Efektif untuk Meningkatkan Omset UMKM

Ade Zulkarnain Hasibuan¹, Dodi Siregar², T.M. Diansyah³, Ilham Faisal⁴

^{1,2,3,4} Universitas Harapan Medan

Jl. H.M. Joni No. 70C

e-mail: 1ade.stth@gmail.com, 2dodi.729ar@gmail.com, 3dian.10.22@gmail.com,
4ilhamoppal1@gmail.com

Abstrak

Pengabdian pada masyarakat ini mengkaji permasalahan pemasaran yang dihadapi oleh UMKM Sekar Handycraft, yang secara kreatif menggunakan sampah sebagai bahan baku untuk produk handycraft mereka. Meskipun UMKM ini telah aktif memanfaatkan media sosial seperti Facebook, Instagram, dan platform lainnya untuk mempromosikan produk mereka, mereka masih mengalami kendala dalam mencapai pasar yang lebih luas dan meningkatkan penjualan produk yang mereka miliki. Salah satu solusi yang ditawarkan melalui kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah memberikan pelatihan penggunaan iklan Google Ads kepada UMKM Sekar Handycraft. Pelatihan ini dirancang untuk memberikan pemahaman yang komprehensif tentang cara menggunakan Google Ads sebagai alat untuk memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan visibilitas produk yang mereka hasilkan di platform pencarian. Dengan memanfaatkan fitur penargetan konsumen yang tepat dan strategi iklan yang efektif, diharapkan bahwa UMKM Sekar Handycraft dapat menarik lebih banyak calon pembeli dan meningkatkan penjualan mereka secara signifikan. Selain itu, melalui pelatihan ini, diharapkan bahwa UMKM Sekar Handycraft akan memperoleh keterampilan baru dalam merancang dan mengelola promosi iklan secara mandiri, sehingga memungkinkan mereka untuk terus memperbarui dan menyesuaikan strategi pemasaran mereka sesuai dengan perubahan dalam kebutuhan pasar dan tren konsumen. Dengan demikian, kegiatan pengabdian masyarakat ini tidak hanya bertujuan untuk memberikan solusi jangka pendek terhadap masalah pemasaran yang dihadapi oleh UMKM Sekar Handycraft, tetapi juga untuk memberdayakan mereka dengan pengetahuan dan keterampilan yang dapat mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis mereka dalam jangka panjang.

Kata kunci: UMKM Sekar Handycraft, Pemasaran Online, Google Ads

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian suatu negara. Di Indonesia, UMKM merupakan tulang punggung ekonomi yang menyumbang sebagian besar produk domestik bruto (PDB) dan juga menciptakan lapangan kerja bagi sebagian besar penduduk. Dari sumber koran Kompas diperoleh bahwa kontribusi UMKM terhadap produk domestik bruto (PDB) hampir 61% dan menyerap sebanyak 97% tenaga kerja. Namun, dalam menghadapi era digitalisasi dan globalisasi, UMKM sering kali menghadapi tantangan dalam memasarkan produk mereka, terutama dengan kemunculan media sosial dan platform digital. Salah satu UMKM yang menjadi fokus pengabdian pada masyarakat ini adalah UMKM Sekar Handycraft. UMKM ini memiliki keunikan dalam bidang kreasi daur ulang sampah menjadi produk handycraft yang estetis dan fungsional. Dengan menggunakan bahan baku dari sampah, UMKM Sekar Handycraft tidak hanya memberikan kontribusi positif terhadap lingkungan dengan mengurangi limbah, tetapi juga menciptakan nilai tambah melalui produk-produk kreatif yang dihasilkan. Meskipun memiliki produk yang inovatif dan berkualitas, UMKM Sekar Handycraft masih menghadapi kendala dalam memasarkan produk mereka secara efektif. Hal ini terutama disebabkan oleh keterbatasan dalam strategi pemasaran yang mereka miliki. Meskipun telah menggunakan media sosial seperti Facebook, Instagram, dan platform lainnya untuk mempromosikan produk mereka, UMKM ini belum sepenuhnya berhasil menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan penjualan secara signifikan.

Pemasaran online adalah cara mempromosikan produk dengan memanfaatkan platform online yang diakses melalui internet. Beberapa platform online yang dimaksud seperti media sosial, website, blog, atau iklan online. Pemasaran online melalui media sosial memang memiliki potensi besar dalam meningkatkan visibilitas dan menciptakan kesadaran merek. Namun, untuk UMKM Sekar Handycraft, tantangan sebenarnya terletak pada bagaimana mereka dapat memanfaatkan alat dan strategi pemasaran digital yang lebih canggih dan terarah untuk mencapai tujuan mereka. Dalam konteks ini, Google Ads muncul sebagai salah satu solusi yang menjanjikan. Google Ads adalah sebuah platform dari Google yang menawarkan iklan berbayar untuk setiap bisnis atau pengguna Google yang ingin mengiklankan produknya. Platform ini memungkinkan pengguna membuat iklan online untuk menjangkau audiens yang tertarik dengan produk atau layanan pengguna di semua channel Google. Dengan menggunakan Google Ads, UMKM Sekar Handycraft memiliki kesempatan untuk menargetkan calon pembeli potensial secara lebih spesifik dan efektif, serta mengukur kinerja kampanye mereka secara lebih terperinci.

Namun, untuk dapat memanfaatkan Google Ads secara maksimal, UMKM Sekar Handycraft membutuhkan pemahaman yang mendalam tentang cara menggunakan platform ini dengan benar. Mereka perlu memahami konsep dasar periklanan online, strategi penargetan yang efektif, pembuatan iklan yang menarik, serta analisis dan pengoptimalan kinerja kampanye. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian pada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pelatihan penggunaan Google Ads kepada UMKM Sekar Handycraft. Pelatihan ini akan meliputi berbagai aspek, mulai dari pemahaman dasar tentang Google Ads hingga praktik terbaik dalam merancang dan mengelola kampanye periklanan online. Diharapkan bahwa dengan adanya pelatihan ini, UMKM Sekar Handycraft dapat meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka dalam memasarkan produk secara online. Selain itu, diharapkan juga bahwa penerapan strategi periklanan Google Ads akan membantu UMKM ini meningkatkan omset penjualan mereka dan meningkatkan daya saing mereka di pasar yang semakin kompetitif.

2. METODE PENGABDIAN

Kelompok UMKM Sekar Handycraft berlokasi di jalan Bunga Pariama Lingkungan V Kelurahan Ladang Bambu, Kecamatan Medan Tuntungan. Pelatihan "Strategi Iklan Google Ads yang Efektif untuk Meningkatkan Omset UMKM" merupakan upaya konkret dalam pengabdian masyarakat untuk memberikan solusi terhadap permasalahan pemasaran yang dihadapi oleh UMKM Sekar Handycraft. Metode pelatihan ini dirancang untuk memberikan pemahaman yang mendalam tentang penggunaan Google Ads sebagai alat untuk memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan visibilitas produk UMKM di platform pencarian. Adapun tahapan dari metode pengabdian yang dilaksanakan yaitu:

1. Penyusunan Materi Pelatihan

- a. Identifikasi Kebutuhan: Tahap awal dalam penyusunan materi pelatihan adalah mengidentifikasi kebutuhan dan tingkat pemahaman peserta terkait Google Ads. Ini dilakukan melalui survei pendahuluan dan konsultasi dengan UMKM Sekar Handycraft.
- b. Pembuatan Materi: Materi pelatihan disusun dengan memperhatikan kebutuhan dan tingkat pemahaman peserta. Materi meliputi pengenalan Google Ads, konsep dasar periklanan online, strategi penargetan, pembuatan iklan yang menarik, analisis kinerja kampanye, dan tips dan trik untuk meningkatkan efektivitas iklan.

2. Pelaksanaan Pelatihan:

- a. Sesi Teori: Pelatihan dimulai dengan sesi teori yang menjelaskan konsep dasar Google Ads dan strategi iklan yang efektif. Materi disampaikan secara interaktif dengan menggunakan presentasi, diskusi, dan studi kasus untuk memperjelas konsep.

- b. **Praktek Langsung:** Setelah sesi teori, peserta diajak untuk mempraktekkan langsung penggunaan Google Ads. Mereka diberikan akses ke akun Google Ads dan dibimbing dalam membuat kampanye iklan yang relevan dengan produk UMKM mereka. **Tips dan Trik:** Selama sesi praktek, peserta diberikan tips dan trik praktis untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi iklan mereka. Ini termasuk pemilihan kata kunci yang tepat, pengaturan penargetan yang efisien, pengoptimalan biaya per klik (CPC), dan pemantauan kinerja kampanye secara berkala.
3. **Evaluasi dan Umpan Balik:**
- a. **Evaluasi Tengah Pelatihan:** Selama sesi pelatihan, dilakukan evaluasi tengah pelatihan untuk mengukur pemahaman dan tingkat keterampilan peserta dalam menggunakan Google Ads. Ini dilakukan melalui kuis singkat, diskusi kelompok, dan observasi langsung.
 - b. **Umpan Balik dan Koreksi:** Berdasarkan hasil evaluasi tengah pelatihan, dilakukan umpan balik kepada peserta untuk memberikan saran dan koreksi yang diperlukan. Hal ini bertujuan untuk memperbaiki pemahaman dan keterampilan peserta dalam mengoptimalkan penggunaan Google Ads.
4. **Evaluasi Akhir Pelatihan:**
- a. **Uji Kompetensi:** Setelah selesai pelatihan, peserta diminta untuk mengikuti uji kompetensi untuk mengukur pemahaman mereka terhadap materi pelatihan. Uji kompetensi ini melibatkan penyelesaian tugas praktis yang mencerminkan situasi dunia nyata.
 - b. **Umpan Balik Akhir:** Peserta juga diminta untuk memberikan umpan balik terhadap pelatihan secara keseluruhan. Hal ini meliputi evaluasi terhadap kualitas materi, penyampaian pelatihan, dan kebergunaan tips dan trik yang diberikan.

Melalui metode pelatihan ini, diharapkan UMKM Sekar Handycraft dapat memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang penggunaan Google Ads dan mampu mengimplementasikan strategi iklan yang efektif untuk meningkatkan omset penjualan mereka. Selain itu, dengan pemberian tips dan trik praktis, diharapkan UMKM dapat terus memperbarui dan menyesuaikan strategi pemasaran mereka sesuai dengan kebutuhan pasar dan tren konsumen. Metode pelatihan ini menjadi langkah nyata dalam memberdayakan UMKM untuk pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis mereka dalam jangka panjang.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan "Strategi Iklan Google Ads yang Efektif untuk Meningkatkan Omset UMKM" merupakan langkah penting dalam upaya memberikan solusi terhadap permasalahan pemasaran yang dihadapi oleh UMKM Sekar Handycraft. Dengan meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta dalam menggunakan Google Ads, pelatihan ini diharapkan dapat membantu UMKM meningkatkan visibilitas produk mereka dan meningkatkan omset penjualan. Salah satu aspek kunci dari pelatihan ini adalah peningkatan pemahaman peserta tentang konsep dasar Google Ads. Tanpa pemahaman yang kuat tentang cara kerja platform ini, UMKM akan kesulitan dalam merancang strategi iklan yang efektif. Oleh karena itu, penekanan pada pemahaman konsep dasar menjadi langkah penting dalam pelatihan ini.



Gambar 1. Tim Hadir di Lokasi Sekar Handycraft

Pelatihan ini juga memberikan peserta pengetahuan tentang strategi iklan yang efektif, seperti penargetan yang tepat, pembuatan iklan yang menarik, dan pengoptimalan biaya per klik (CPC). Dengan mempraktekkan langsung strategi-strategi ini dalam kampanye iklan mereka, UMKM dapat meningkatkan peluang mereka untuk menarik calon pembeli dan meningkatkan penjualan produk mereka.



Gambar 2. Pelatihan Google Ads

Selain itu, pemberian tips dan trik praktis juga merupakan bagian integral dari pelatihan ini. Peserta diberikan saran tentang cara mengoptimalkan penggunaan Google Ads, termasuk pemilihan kata kunci yang tepat, pengaturan penargetan yang efisien, dan pemantauan kinerja kampanye secara berkala. Hal ini membantu peserta dalam memaksimalkan efektivitas dan efisiensi iklan mereka.



Gambar 3. Peserta Mengikuti Kegiatan Pelatihan

Hasil dari pelatihan ini terlihat dalam implementasi langsung strategi iklan yang dipelajari dalam kampanye pemasaran UMKM Sekar Handycraft. Melalui penggunaan Google Ads, UMKM dapat menjangkau calon pembeli potensial secara lebih efektif dan meningkatkan omset penjualan mereka secara signifikan.



Gambar 4. Pemberian Cideramata oleh Sekar Handycraft kepada Tim Pengabdian Masyarakat

4. SIMPULAN

Secara keseluruhan, pelatihan "Strategi Iklan Google Ads yang Efektif untuk Meningkatkan Omset UMKM" telah memberikan kontribusi yang berharga dalam meningkatkan kapasitas pemasaran UMKM Sekar Handycraft. Dengan peningkatan pemahaman, keterampilan, dan penerapan strategi iklan yang efektif, UMKM ini semakin siap bersaing dalam pasar yang semakin kompetitif dan dinamis. Pelatihan ini juga menjadi contoh nyata bagaimana upaya pengabdian masyarakat dapat memberikan dampak positif yang nyata bagi pengembangan UMKM lokal.

5. SARAN

Adapun saran yang dapat diberikan dari pelatihan "Strategi Iklan Google Ads yang Efektif untuk Meningkatkan Omset UMKM" yang telah dilaksanakan yaitu sebagai berikut:

1. Diharapkan peserta pelatihan memiliki akses yang memadai terhadap sumber daya yang diperlukan, seperti perangkat komputer dan koneksi internet yang stabil, agar mereka dapat mengikuti pelatihan dengan lancar dan efisien.
2. Diharapkan kedepannya terdapat sesi pembinaan lanjutan atau konsultasi individual dengan peserta. Ini akan memberikan kesempatan bagi peserta untuk mendapatkan bantuan tambahan dalam mengoptimalkan penggunaan Google Ads sesuai dengan kebutuhan dan tantangan yang mereka hadapi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Rektor Universitas Harapan Medan dan jajarannya, seluruh rekan-rekan sejawat dan mitra yang telah memberi dukungan terhadap keberhasilan pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Hamid, I, 2022, Apa itu Google Ads? Kenali Pengertian dan Keuntungannya untuk Bisnis Anda, <https://aptana.co.id/blog-details/Apa-itu-Google-Ads-Kenali-Pengertian-dan-Keuntungannya-untuk-Bisnis-Anda--BL-63>, diakses 12 Nopember 2023.
- Pahlephi, R. D, 2022, Mengenal Pengertian Pemasaran Online, Channel, dan Keuntungannya, <https://finance.detik.com/solusiukm/d-6302145/mengenal-pengertian-pemasaran-online-channel-dan-keuntungannya>, diakses tanggal 12 Nopember 2023
- Pardede, R. K. B, 2023, Pertumbuhan UMKM Diperlukan untuk Jaga Momentum Pemulihan Ekonomi, <https://www.kompas.id/baca/ekonomi/2023/03/15/pertumbuhan-umkm-diperlukan-untuk-jaga-momentum-pemulihan-ekonomi>, diakses tanggal 12 Nopember 2023.