



Pelatihan Google Bisnisku Untuk Meningkatkan Pemasaran Pada Karang Taruna Tunas Mandiri Desa Sukaharja

Agustiena Merdekawati¹, Andrie Kurniawan², Henny Leidiyana³, Al Ghazali⁴, Waryono⁵

^{1,2,3,4,5}Sistem Informasi, Universitas Bina Sarana Informatika, Jakarta, Indonesia

Email: agustiena.atd@bsi.ac.id

Abstract

One way to market and promote sales products can be through online media such as websites, marketplaces, Google My Business, Instagram, Facebook and the currently famous TikTok. Google my business is a medium that can help marketing to promote products. Tunas Mandiri youth organizations are located in Sukaharja village, Ciomas, Bogor. Many of the youth organizations have businesses or production and the Tunas Mandiri youth organizations also open up business fields for the community to improve their economy. However, the current marketing and promotions are still less effective, so we need a medium like Google My Business, but there are still many of them who don't understand about Google My Business, such as: (1) Members of the Tunas Mandiri youth organization do not understand the use of web browser applications or the Google browser. (2) Most members of the Tunas Mandiri youth group are not familiar with Google My Business. (3) Some members of the Tunas Mandiri youth organization who are familiar with Google My Business, still don't understand how to manage a business that will be displayed on Google searches, maps, edit business information (for example, address, phone number, and opening hours). Therefore, the Google My Business training is held in the hope that it can make marketing and promotion easier and can reduce operational costs.

Keywords: Google Mybusiness, Youth Organizations, Community Training.

Abstrak

Salah satu cara untuk memasarkan dan mempromosikan produk penjualan dapat melalui media online seperti website, marketplace, google bisnisku, instagram, Facebook dan yang terkenal saat ini tiktok. Google bisnisku adalah suatu media yang dapat membantu pemasaran mempromosikan produk. Karang taruna tunas mandiri berada di desa Sukaharja, Ciomas, Bogor. Banyak dari anggota karang taruna yang memiliki usaha atau produksi dan karang taruna tunas mandiri pun membuka lapangan usaha untuk masyarakat guna memperbaiki perekonomian mereka. Namun masih kurang efektifnya pemasaran dan promosi yang dilakukan saat ini, sehingga diperlukan suatu media seperti google bisnisku, namun masih banyak dari mereka yang belum mengerti mengenai google bisnisku, seperti: (1). Anggota karang taruna tunas mandiri kurang memahami penggunaan aplikasi web browser atau browser google. (2). Sebagian besar anggota karang taruna tunas mandiri belum mengenal Google Bisnisku. (3) Beberapa anggota karang taruna Tunas Mandiri yang sudah mengenal google bisnisku, masih kurang memahami cara mengelola bisnis yang akan ditampilkan pada penelusuran google, maps, mengedit informasi bisnis (misalnya, alamat, nomor telepon, dan jam buka). Oleh karena itu diadakannya pelatihan google bisnisku dengan harapan dapat mempermudah melakukan pemasaran dan promosi dan dapat mengurangi biaya operasional.

Kata Kunci: Google Bisnisku, Karang Taruna, Pelatihan Masyarakat

A. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi saat ini sangat berkembang dan menjadi suatu kebutuhan bagi masyarakat. Dengan teknologi dapat membantu pembangunan negara dan dengan adanya informasi dapat menjadi modal dalam mengembangkan ilmu pengetahuan. Sehingga teknologi informasi menjadi modal yang sangat besar dalam persaingan global. Menteri kominfoera menyatakan, teknologi informatika dan

telekomunikasi merupakan hal yang sangat berpengaruh, baik dalam kehidupan masyarakat tapi juga dalam perkembangan ekonomi negara. Karena teknologi digital mampu menyelesaikan masalah dan tantangan sosial ekonomi (Yusuf, 2020). Perkembangan teknologi informasi beberapa tahun terakhir ini memberikan perubahan dalam dunia pemasaran yang awalnya bersifat konvensional dan tradisional menjadi berintegrasi digital.

Dengan memanfaatkan teknologi informasi, sebagai media bisnis dapat meningkatkan perekonomian seperti contoh dalam memasarkan dan menjual produk agar dapat menjangkau masyarakat luas dengan cepat dan mengurangi biaya operasional pemasaran.

Salah satu cara untuk memasarkan dan mempromosikan produk penjualan dapat melalui media online seperti website, marketplace, google bisnisku, instagram, Facebook dan yang terkenal saat ini tiktok.

Google bisnisku dapat membatu pemasaran mempromosikan produk. Melalui google bisnisku pelaku bisnis dapat memperbaharui informasi agar dapat ditampilkan pada penelusuran Google, seperti nama toko, foto produk atau usahanya, alamat usaha jam buka, dan nomer telepon. Pelanggan dapat memberikan ulasan komentar dan pelaku bisnis dapat menanggapi ulasan tersebut. Pelanggan juga dapat memberikan rating atau penilaian terhadap produk.

Karang taruna tunas mandiri berada di desa Sukaharja, Ciomas, Bogor. Beranggotakan masyarakat dengan usia produktif, dimana banyak dari anggota karang taruna yang memiliki usaha atau produksi dan karang taruna tunas mandiri pun membuka lapangan usaha untuk masyarakat guna memperbaiki perekonomian mereka. Sudah banyak yang dilakukan anggota karang taruna untuk memasarkan dan mempromosikan produk atau usahanya, seperti mengikuti event atau bazar yang diselenggarakan disekitar kota Bogor, melakukan kunjungan ke beberapa desa di kota bogor, membuat brosur, spanduk dan sampai kepada mengikuti penyuluhan-penyuluhan mengenai cara mengembangkan pemasaran dan promosi, namun hal ini kurang menaikkan penjualan mereka. Dari hasil observasi dan wawancarayang telah dilakukan, terdapat beberapa masalah sehingga pemasaran dan promosi yang dilakukan kurang menaikkan omset penjualan, diantaranya: (1). Anggota karang taruna tunas mandiri kurang memahami penggunaan aplikasi web browser atau browser google. (2). Sebagian besar anggota karang taruna tunas mandiri belum mengenal Google Bisnisku. (3) Beberapa anggota karang taruna Tunas Mandiri yang sudah mengenal google bisnisku , masih kurang memahami cara mengelola bisnis yang akan ditampilkan pada penelusuran google, maps, mengedit informasi bisnis (misalnya, alamat, nomor telepon, dan jam buka). Menanggapi ulasan, pertanyaan, dan pesan dari pelanggan. Membagikan foto baru dan memposting info terbaru mengenai acara dan penawaran spesial.

B. PELAKSAAAN DAN METODE

Pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh program studi Sistem Informasi Universitas Bina Sarana Informatika dilakukan secara terstruktur dan berkelanjutan. Dengan mitra adalah anggota karang taruna tunas mandiri dengan jumlah peserta 26 yang mengikuti pelatihan google bisnisku.

Sumber data pada penelitian ini menggunakan data primer, dimana data primer dikumpulkan oleh peneliti. Sedangkan, pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan observasi, wawancara, survey, dan dokumentasi pada karang taruna tunas mandiri desa Sukaharja, Ciomas, Bogor untuk mendapatkan data mengenai teknik pemasaran yang telah digunakan anggota karang taruna tunas mandiri, untuk mengetahui seberapa besar anggota karang taruna tunas mandiri dalam mengenal google bisnisku.

Metode yang digunakan dalam pengabdian masyarakat ini menggunakan metode ceramah, metode tutorial, metode diskusi, metode pendampingan atau konsultasi, dan metode *assessment*. Sistematika pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat sebagai berikut:

- a. Metode ceramah, metode pembelajaran yang dipakai untuk menyampaikan materi yang sesuai dengan materi pembelajaran (Rusmana, 2018). Pada pengabdian masyarakat ini, peserta diberikan motivasi dan diberikan penjelasan dan pemahaman mengenai pengelolaan google bisnisku.
- b. Metode tutorial, proses bimbingan belajar yang bersifat akademik oleh tutor atau guru kepada siswa yang sesuai dengan materi yang dipelajari agar proses belajar dapat berjalan lebih lancar. Peserta pengabdian masyarakat diberikan pelatihan mulai browsing, unduh aplikasi google bisnisku, pembuatan akun, login, serta sampai pemanfaatan dan pengelolaan aplikasi yang tersedia guna mencapai hasil dampak adanya peningkatan nilai pemasaran pada produk dan toko.
- c. Metode diskusi, menyajikan pembelajaran dengan guru memberi kesempatan kepada murid untuk melakukan perundingan ilmiah dengan mengumpulkan pendapat, mencari dan membuat kesimpulan, serta melakukan penyusunan alternatif pemecahan masalah (Hanafi, 2020). Dengan memberikan kesempatan kepada peserta untuk berdiskusi mengenai permasalahan yang berkaitan selama ini dihadapi dalam penggunaan google dan aplikasi pemasarannya. Diskusi ini berlangsung selama 1 jam.

- d. Metode pendampingan atau konsultasi, memberikan kesempatan kepada peserta untuk pendampingan pada saat mengelola aplikasi google bisnisku melalui chat di grup whatsapp dengan waktu telah disepakati.
- e. Metode *assesment*, evaluasi atau *assesment* ini dengan cara memberikan ujian kepada peserta pengabdian masyarakat dengan batas waktu pengumpulan dan mengecek pengelolaan aplikasi google bisnisku berjalan dengan baik.
 - a. Penyusunan laporan akhir kegiatan berdasarkan pelaksanaan kegiatan.
 - b. Penyusunan publikasi sebagai bentuk luaran dan pertanggungjawaban kegiatan pengabdian masyarakat, baik dalam bentuk jurnal maupun media massa.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahap yang dilakukan dalam kegiatan ini adalah sebagai berikut:

1. Tahap sebelum kegiatan
 Tahap yang dilakukan sebelum kegiatan, yaitu:
 - a. Melakukan penetapan lokasi dan survei lokasi Jalan Raya Babakan Cipayung No. 13 RT 01 RW 02, Sukaharja, Ciomas, Bogor, Jawa Barat.
 - b. Penyusunan proposal yang dituju kepada ketua karang taruna tunas mandiri desa sukaharja.
 - c. Penyusunan perlengkapan yang dibutuhkan pada pelaksanaan kegiatan dan membuat materi kegiatan, meliputi slide presentasi dan *hard copy* untuk peserta kegiatan.
2. Tahap pelaksanaan kegiatan
 Pelaksanaan kegiatan dilakukan secara online melalui zoom meeting. Adapun yang dilakukan pada saat pelaksanaan kegiatan yaitu:
 - a. Pembukaan, pembukaan ini dipimpin oleh ketua pengabdian masyarakat. Serta perkenalan diri panitian kegiatan pengabdian masyarakat.
 - b. Pemaparan materi, pada tahap ini memberikan penjelasan materi mengenai penggunaan aplikasi google bisnisku.
 - c. Tanya jawab dan diskusi. Pada sesi tanya jawab, peserta dapat bertanya kepada narasumber jika ada yang tidak dimengerti. Pada sesi diskusi, baik peserta ataupun panitia dapat mengolah daya pikirnya untuk menceritakan pengalamannya dan pengetahuannya dalam menggunakan teknologi informasi untuk pemasaran saat yang baik, benar dan cepat.
3. Tahap setelah kegiatan
 Tahap yang dilakukan setelah kegiatan yaitu:

Selama ini anggota karang taruna tunas mandiri untuk meningkatkan pemasaran dengan cara mengikuti event atau bazar yang diselenggarakan disekitar kota Bogor, melakukan kunjungan ke beberapa desa di kota bogor, membuat brosur, spanduk dan sampai kepada mengikuti penyuluhan-penyuluhan mengenai cara mengembangkan pemasaran dan promosi, namun hasilnya masih kurang efektif dibanding dengan biaya pemasarannya. Pemanfaatan google bisnisku ini diharapkan sangat membantu dalam pemasaran produk dan dapat meningkatkan omset penjualan. Target dari kegiatan pengabdian masyarakat ini, yaitu anggota tunas mandiri dapat mengimplementasikan google bisnisku sebagai sarana media promosi dan pemasaran, dapat mengarahkan masyarakat diluar anggota tunas mandiri mengenai google bisnisku sebagai media pemasaran dan promosi. Sedangkan pencapaiannya, anggota tunas mandiri dapat memahami semua fitur google bisnisku sebagai sarana media promosi dan pemasaran, dapat membantu masyarakat dalam menggunakan aplikasi google bisnisku.

Inti dari kegiatan ini yaitu pemaparan materi dengan menjelaskan apa itu google bisnisku, manfaatnya, sampai denga pemberian tutorial cara pembuatan google bisnisku dan mengelola google bisnisku. Akhir kegiatan pada pengabdian masyarakat ini yaitu pengisian kuesioner dan evaluasi.

Kegiatan pelatihan google bisnisku ini berjalan dengan sangat lancar, peserta dan panitia menjalankannya dengan penuh semangat. Melalui pelatihan ini, peserta berupaya untuk mengelola google bisnisku.

Hasil dari evaluasi pelatihan google bisnisku dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Hasil Evaluasi Pelatihan

Pertanyaan	Sebelum Pelatihan			Setelah Pelatihan		
	B	C	K	B	C	K
Apakah sudah mengetahui fungsi dari google bisnisku?		6	20	26		
Apakah sudah bisa membuat akun google bisnisku?	2	4	20	26		

Apakah sudah mengetahui fitur yang ada digoogle bisnisku?	2	4	20	26
Apakah sudah bisa mengedit alamat, nomer telepon, jam buka dan jam tutup pada google bisnisku?	2	4	20	20 6
Apakah sudah bisa memposting foto pada akun google bisnisku?	2	4	20	22 4
Apakah sudah bisa menanggapi ulasan, pertanyaan dan pesan dari pelanggan pada akun google bisnisku?	2	4	20	21 5

Berdasarkan tabel 1. Saat sebelum ada pelatihan memberikan hasil presentasi sebesar 77% yang masih belum mengenal gogle bisnisku dan 23% yang sudah mengenal namun belum bisa mengelola google bisnisku. Dibandingkan setelah dilakukan pelatihan, menunjukkan hasil 90%

sudah dapat menggunakan dan mengelola google bisnisku.

Hasil pengisian kuesioner kepuasan peserta dapat dilihat pada tabel 2, sebagai berikut:

Tabel 2. Hasil Kuesioner Kepuasan Pelatihan

Pertanyaan	Puas	Tidak Puas
Personil/anggota yang terlibat dalam kegiatan pengabdian masyarakat memberikan pelayanan sesuai dengan kebutuhan peserta	100%	0%
Tutor menyampaikan materi kegiatan dengan jelas dan mudah dimengerti oleh peserta	96%	4%
Setiap keluhan/pertanyaan/permasalahan yang diajukan ditindaklanjuti dengan baik oleh tutor yang terlibat	100%	0%
Materi yang disampaikan sesuai dengan kebutuhan peserta dalam menambah wawasan, pengetahuan, keterampilan dan keahlian peserta	92%	8%
Peserta mendapatkan materi kegiatan berupa modul dan soal latihan	100%	0%
Peralatan untuk menyampaikan materi memadai	92%	8%
Kegiatan pengabdian masyarakat yang disampaikan bermanfaat untuk menambah wawasan, pengetahuan, keterampilan dan keahlian peserta	100%	0%
Saya merasa puas dengan kegiatan pengabdian masyarakat yang diselenggarakan Universitas Bina Sarana Informatika	100%	0%
Kegiatan pengabdian masyarakat yang diselenggarakan Universitas Bina Sarana Informatika sesuai dengan harapan saya	96%	4%
Jika kegiatan ini diselenggarakan kembali, saya bersedia untuk berpartisipasi/terlibat	100%	0%
Rata-rata Persentase	98%	2%

Dari tabel 2, diperoleh nilai rata-rata sebesar 98%, artinya peserta merasa sangat puas terhadap pelaksanaan pelatihan google bisnisku, harapannya dapat digunakan sebaia media pemasaran dapat meningkatkan penjualan.

dapat mempermudah pemasaran dan promosi serta mengurangi biaya operasional. Hal ini dapat terlihat dari anggota karang taruna yang telah memasukan produk dan saling memberikan rating dan ulasan, selain itu dapat dilihat dari hasil kuesioner evaluasi pelatihan.

D. PENUTUP

Simpulan

Kegiatan pelatihan google bisnisku dengan mitra anggota karang taruna tunas mandiri memberikan dampak yang sangat baik bagi mereka dan masyarakat sekitar. Dengan adanya pelatihan ini

Saran

Dengan adanya pelatihan ini di karang taruna tunas mandiri, dapat diadakan dengan rutin terjadwalkan. Dengan memberikan pelatihan-pelatihan lainnya yang menggunakan teknologi informasi untuk mendukung usaha atau pekerjaan sehari-hari.

E. DAFTAR PUSTAKA

- Hanafi, R. (2020). Berbagai Jenis Metode Pembelajaran Diskusi. Retrieved from <https://www.kompasiana.com/romihanafi5447/5f66802cd541df034211a3e2/berbagai-jenis-metode-pembelajaran-diskusi?page=2>
- Rusmana. (2018). Metode Ceramah Dalam Pembelajaran. Retrieved from <https://www.kompasiana.com/rusrusman522/5bce0b5c12ae94520a2410b6/metode-ceramah-dalam-pembelajaran?page=all>
- Yusuf. (2020). Masuki Era Revolusi Industri 4.0, Indonesia Perlu Manfaatkan Teknologi Digital. Retrieved from https://www.kominfo.go.id/content/detail/29885/masuki-era-revolusi-industri-40-indonesia-perlu-manfaatkan-teknologi-digital/0/berita_satker