

# JURUS MAJOO

# Buku Saku Ngiklan



# Google Ads

aplikasi wirausaha

**majoo**

© majoo 2022. Hak cipta dilindungi undang-undang.  
Dilarang meniru, menyalin, memperbanyak, menyebarkan  
sebagian atau secara keseluruhan isi eBook ini dalam bentuk  
apa pun tanpa izin tertulis dari majoo.

aplikasi wirausaha

# majoo

## Aplikasi wirausaha lengkap kelola bisnis jadi maju

Kasir Online

Karyawan

Akuntansi

Inventori

Aplikasi CRM

Analisa Bisnis

Aplikasi Owner

Toko Online

✓ **PANTAU & KONTROL PENJUALAN  
DARI MANAPUN**

Mengurangi kecurangan/fraud

✓ **BISA PUNYA TOKO ONLINE**

Tingkatkan pendapatan dari  
toko online kamu sendiri

✓ **LAPORAN KEUANGAN OTOMATIS**

Keuangan rapi tanpa  
harus jadi ahli akuntansi

✓ **MUDAH KELOLA STOK**

Maksimalkan keuntungan



PT Majoo Teknologi Indonesia

**majoo** plaza

Jl. Prapanca Raya No.25  
Jakarta Selatan • DKI Jakarta • 12160



Coba Gratis 14 Hari

**majoo.id**



## Daftar Isi

05

Pengantar

07

Beriklan dengan Google Ads?  
Efektifkah bagi UMKM?

14

7+ Langkah Strategis  
Menggunakan Google Ads

24

Cara Membuat Iklan yang Kece  
untuk Google Ads Campaign

35

Biaya Google Ads dan Kiat agar  
Budget Nggak Bengkak

41

Ada Kendala saat Pasang Google  
Ads? Ini Solusinya!



# Pengantar

Disadari atau tidak, Google sudah masuk ke dalam segala aspek kehidupan kita sehari-hari. Setiap kali kita perlu mencari rute menuju ke suatu tempat, kita memanfaatkan Google Maps. Memb*backup* foto yang kita ambil dengan *smartphone* kita, kita pakai Google Photos. Berbagi dokumen dengan rekan kerja, kita memakai Google Docs, atau Google Drive. Mencari toko terdekat yang menjual barang yang kita cari, bisa menggunakan Google Maps atau Google Search.

Ini artinya, hampir semua orang di dunia ini yang menggunakan telepon pintar, terhubung dengan Google. Segala yang mereka perlukan, mereka mengawalnya dengan melakukan pencarian di Google Search.

**Mau tidak mau, suka tidak suka, Google menjadi bagian dari kehidupan kita.**

***Nah, kenapa kita tidak memanfaatkannya supaya bisnis kita cuan?***



Fitur Google Ads memudahkan bisnis kita untuk ditemukan oleh mereka-mereka yang membutuhkan barang atau jasa yang kita tawarkan, dengan mencocokkan kata kunci yang dicari dengan kata kunci yang kita iklankan.

Buku Saku Ngiklan Google Ads ini sengaja kami susun untuk membantumu memanfaatkan fitur ini agar bisnismu makin maju, dan tanpa harus mengeluarkan biaya yang terlalu besar.

**Segera ulik,  
dan nikmati  
hasilnya!**



## Beriklan dengan Google Ads? Efektifkah bagi UMKM?

Bicara tentang kegiatan pemasaran, tak sedikit pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah yang merasa segan untuk beriklan. Meski dengan memasang iklan sebenarnya angka penjualan juga dapat ditingkatkan, tetap saja efektivitas iklan tersebut selalu melintas di pikiran; belum lagi saat memikirkan biaya yang harus dikeluarkan.

“

Sebenarnya, apakah UMKM perlu beriklan? Seberapa efektif memasang iklan dalam mendorong penjualan? Apa saja manfaat yang bisa dirasakan?

”



### Kegiatan Pemasaran Tetap Berlaku untuk UMKM

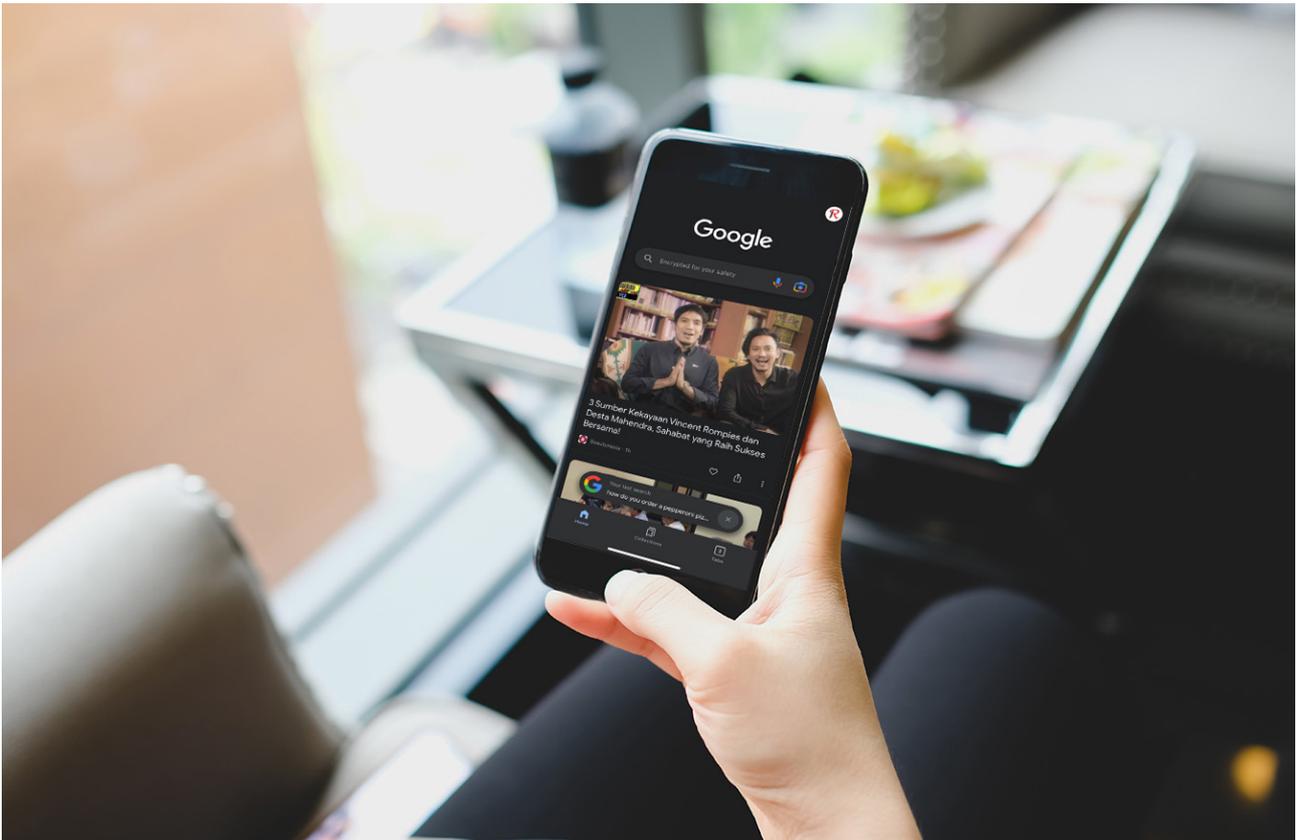
Terlepas dari besar atau kecilnya skala usaha, bisnis yang tak pernah dipasarkan akan sulit untuk laku terjual. Oleh karena itu, jika ditanya apakah UMKM perlu beriklan, jelas jawabannya adalah sangat perlu.

Terlebih lagi, saat ini pelaku usaha juga dapat beriklan melalui Google Ads yang efektivitasnya dapat diatur sendiri sesuai kebutuhan. Manfaat yang akan dinikmati juga tidak main-main: adanya peningkatan penjualan yang dapat memastikan bisnis dapat terus maju dan berkembang.

Tidak perlu ragu untuk beriklan di Google Ads, tapi jika memang masih merasa enggan, coba pertimbangkan ketiga hal berikut:

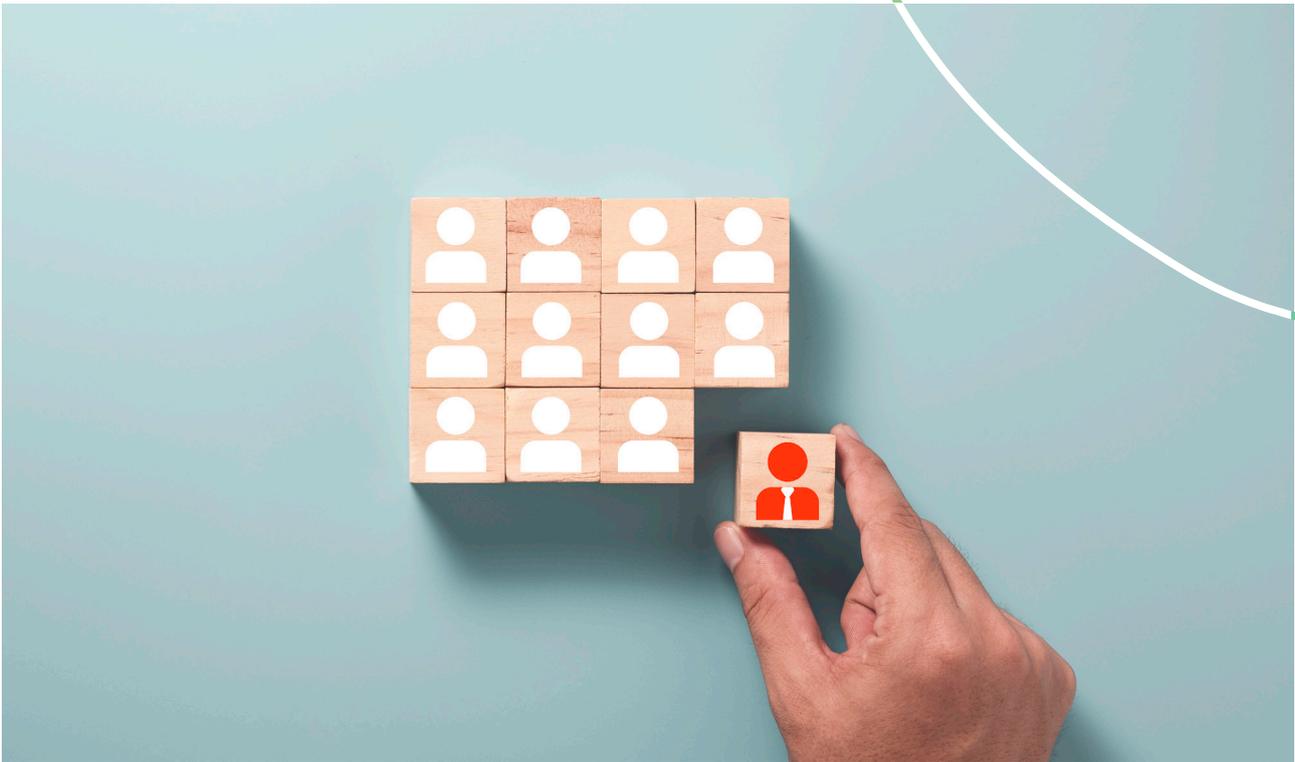
## 1. Perubahan Tren dalam Mencari Informasi

Apabila dahulu mungkin kita kesulitan dalam mencari informasi tentang suatu produk, rasa-rasanya sekarang masalah tersebut sudah tidak lagi jadi perkara yang terlalu rumit.



Dengan majunya teknologi informasi saat ini, Google pun selalu menjadi solusi untuk segala situasi. Ingin tahu spek laptop terbaru? *Googling* saja! Ingin tahu jam operasional sebuah toko? *Googling* lagi! Ingin tahu tempat terbaik untuk membeli suatu produk? *Googling* terus!

Apa pun produk atau jasa yang ditawarkan, besar kemungkinan calon pelanggan akan mencari informasinya melalui Google. Dengan beriklan melalui Google Ads, pelaku usaha pun bisa memastikan bisnis yang dikelolanya akan lebih mudah ditemukan oleh pelanggan—keuntungan bisnis pun bisa lebih mudah dikantongi!



## 2. Banyaknya Media Cakupan Google Ads

**“ Menyasar pasar yang seluas-luasnya merupakan salah satu cara untuk memperbesar potensi terjualnya produk atau jasa yang ditawarkan, dan hal ini pula yang ditawarkan oleh Google Ads! ”**

Sebagai salah satu raksasa perusahaan teknologi, Google memiliki berbagai platform dengan jumlah kunjungan yang tak bisa dibilang kecil. Selain itu, tiap-tiap platform ini juga memiliki audiens yang sudah tersegmen. Bagi pelaku usaha yang target pasarnya generasi muda, misalnya saja, iklan bisa ditayangkan dalam bentuk video atau konten YouTube.

Untuk segmen-segmen lainnya, pemilik usaha juga dapat mengatur sendiri bentuk iklan yang ingin ditayangkan melalui Google Ads. Praktisnya, UMKM pun dapat tetap bersaing dengan bisnis lain yang skalanya lebih besar melalui platform-platform media yang masuk dalam cakupannya.

### 3. Fleksibel Menentukan Biaya Beriklan

“

Masalah umum yang kerap dihadapi oleh pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah adalah terbatasnya modal yang dimiliki.

”



Tak heran jika kita jarang sekali menemui iklan UMKM ditayangkan di media pemasaran konvensional seperti televisi nasional, reklame, ataupun kolom-kolom surat kabar.

Namun, alasan ini pula yang membuat Google Ads menjadi pilihan efektif dalam beriklan. Dengan biaya yang sangat terjangkau serta mudah dikelola sesuai kebutuhan, pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah pun dapat tetap menayangkan iklan tanpa harus pusing memikirkan besarnya modal yang perlu disiapkan.



Google Ads juga memungkinkan pelaku usaha untuk melakukan optimasi agar iklan yang dipasang dapat ditampilkan untuk segmen yang memang sesuai dengan sifat serta karakter produk maupun jasa yang ingin dipasarkan.

“

**Tidak perlu modal yang terlalu besar, kegiatan pemasaran pun dapat tetap berjalan secara efektif!**

”