majooWira

JURUS majoo

Mau Toko LARIS?

OPTIMASI Google My Business

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

TEMUKAN DI Google Play

Coba Gratis 14 Hari

majoo.id

Daftar Isi

01
Pengantar

02
Apa sih, Google My Business itu?

03
5 Alasan Tokomu perlu Google My Business

04
Langkah-Langkah Membuat Akun Google My Business

05
Cara Mudah Optimasi Google My Business

06
Tips dan Trik Toko Laris dengan Google My Business

Pengantar

Perkembangan teknologi saat ini telah mengaburkan batasan-batasan yang dahulu menjadi kendala dan penghalang.

Jarak, salah satunya. Tentu saja, ini berdampak langsung terhadap perilaku konsumen. Kini, setiap orang memiliki sumber informasi dalam genggaman. Kapan saja, di mana saja mereka perlu sesuatu atau perlu informasi mengenai sesuatu, mereka hanya harus mengetikkan beberapa kata kunci pada bilah pencarian, dan *voila!* Mereka bisa semudah itu menemukan yang mereka cari. Kalau yang mereka cari adalah barang atau jasa, mereka pun bisa dengan mudah melakukan transaksi lewat telepon pintar mereka.

Demikian pula sebaliknya, bagi pebisnis, kemajuan teknologi ini sangat membantu bisnis mereka ditemukan dengan jauh lebih mudah oleh calon konsumen mereka. Ini berlaku baik bagi bisnis yang sudah merambah *e-commerce* maupun bagi bisnis konvensional yang harus didatangi oleh konsumennya.

Permasalahannya hanya satu: dengan banyaknya bisnis lain yang serupa dengan bisnismu, bagaimana caranya memastikan bahwa bisnismulah yang pertama kali ditemukan oleh calon konsumenmu? Atau setidaknya, bagaimana caramu memastikan bahwa pada akhirnya calon konsumen memilih bisnismu, meski ada sekian banyak bisnis lain yang serupa?

Google My Business jawabannya, dan artikel-artikel berikut ini akan menjelaskan alasan serta tips dan triknya.

Apa sih, Google My Business itu?

Google My Business adalah alat bantu gratis keluaran Google yang ditujukan bagi bisnis-bisnis agar lebih mudah ditemukan oleh pelanggan dan calon pelanggan mereka.

Google My Business ini bertujuan untuk memudahkan pemilik bisnis menarik calon konsumen baru. Konsepnya sederhana: membuat bisnis lebih mudah ditemukan lewat pencarian di Google Search. Tidak hanya itu, bisnismu pun bisa muncul di Google Maps, dan calon konsumenmu bisa menemukanmu hanya dengan mengetikkan nama bisnismu atau jenis bisnismu di bilah pencarian di Google Maps.

Menariknya, calon konsumenmu tidak hanya akan menemukan lokasi bisnismu, tetapi juga bisa mengetahui jam operasional bisnismu, produk atau jasa apa saja yang kamu tawarkan, bahkan bisa menghubungimu langsung baik via *email*, telepon, ataupun *chat*. Mereka juga bisa melihat foto-foto yang kamu unggah atau yang diunggah oleh pelangganmu. Selain itu,

mereka pun bisa membaca *review* dari pelangganmu sebagai pertimbangan sebelum mereka memutuskan untuk menjadi konsumenmu.

> **Di sisi pebisnis, kamu pun bisa menikmati fasilitas seperti review, yang juga memungkinkanmu untuk berinteraksi langsung dengan konsumenmu, baik yang puas dengan produk atau layananmu, maupun yang tidak.**

Kamu juga bisa memanfaatkan Google My Business *post* untuk mengabarkan produk atau layanan barumu, program-program promosimu, dan lain sebagainya.

Google My Business juga memberimu fasilitas *Insights* and *Analytics*, yaitu data yang akan berguna bagi upayamu meningkatkan visibilitas, menaikkan *engagement* dan tentu saja, penjualan. Ada dua metrik yang diberikan oleh Google My Business: *visibility metric* dan *engagement metric*.

Visibility Metric

Visibility metric adalah data yang menunjukkan jumlah *view* yang didapatkan profil bisnismu, foto-foto yang kamu unggah, dan postingmu dalam suatu kurun waktu tertentu.

Data ini sangat penting karena menunjukkan seberapa menariknya bisnismu, program-program promosimu, yang membuat orang-orang melihat profil dan postingmu. Dengan kata lain, mereka

yang sudah tertarik untuk melihat profil dan postingmu akan lebih mudah dikonversi menjadi pembeli. Tentu saja, data ini juga sangat berguna untuk menentukan langkah apa saja yang harus kamu ambil untuk meningkatkan visibilitas bisnismu.

Dalam *How customers search for your business-report*, kamu akan bisa melihat tiga kategori pencarian yang dilakukan seseorang yang membuat mereka mengeklik profil bisnismu. Ketiga kategori itu adalah:

- ***DIRECT SEARCH***, yaitu pencarian yang dilakukan dengan memasukkan nama bisnismu ke dalam bilah pencarian. Ini berarti mereka sudah mengenal bisnismu sehingga kemungkinan besar yang mereka cari adalah informasi lain mengenai bisnismu, misalnya program promo yang terbaru, alamat bisnismu, jam operasional, atau nomor yang bisa mereka hubungi.
- ***DISCOVERY SEARCH***, yaitu pencarian yang dilakukan dengan memasukkan bidang bisnismu atau produk atau layanan yang ditawarkan bisnismu.
- ***BRAND SEARCH***, yaitu pencarian yang dilakukan dengan memasukkan merek yang berkaitan dengan bisnismu.

Kamu juga bisa melihat *report* lain yang merupakan bagian dari *Visibility Metric*, yaitu *photo views*, yang membandingkan cara calon pembeli melihat foto bisnismu dengan bisnis yang lain, dan *Where customers view your business on* Google, yang membandingkan jumlah pencarian di Google Search dengan Google Maps.

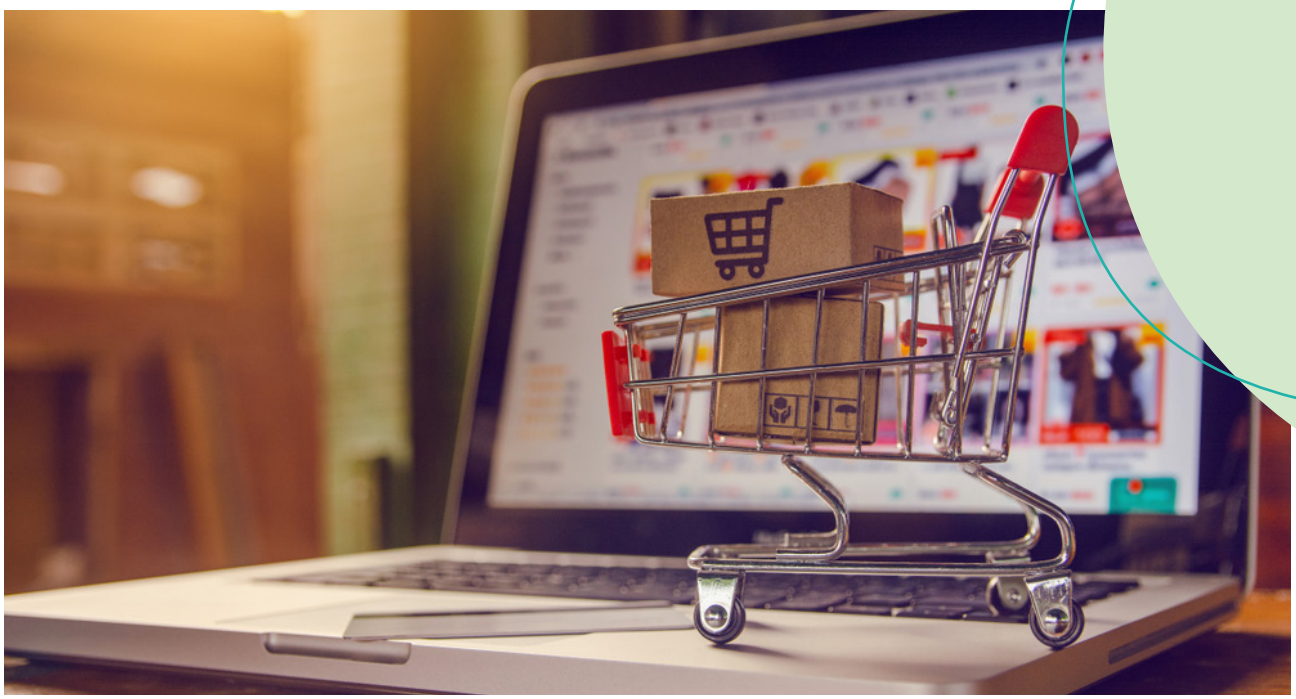
Engagement Metric

Engagement metric di Google My Business akan menampilkan data jumlah klik ke *website*-mu, jumlah telepon, dan jumlah permintaan arah di Google Maps menuju lokasi bisnismu.

Fasilitas-fasilitas ini bisa kamu dapatkan dan manfaatkan secara gratis. Jadi, sama sekali tidak ada ruginya untuk membuat Profil Bisnismu di Google My Business!

5 Alasan Tokomu Perlu Google My Business

Setelah mengetahui apa itu Google My Business, mungkin kamu mulai bertanya dalam hati, "*Perlu nggak, ya, bikin Profil Bisnis di Google My Business*?" Jawabannya mudah: perlu. Ini lima alasan teratasnya.



1

Menjangkau Pasar yang Lebih Luas

Sebutlah tokomu atau bisnismu hanya merupakan toko atau bisnis kecil, dengan satu lokasi saja. Tanpa menggunakan Google My Business dan media sosial, calon konsumenmu akan sangat terbatas pada orang-orang yang pernah lewat lokasi toko atau bisnismu.

Dengan media sosial, kamu bisa memperluas jangkauan pasarmu – namun masih terbatas pada jumlah pengikut di akun media sosial bisnismu.

Dengan memiliki profil bisnis di Google My Business, siapa saja yang mencari bisnismu, yang mencari kategori bisnismu, bahkan yang mencari merek lain yang serupa dengan bisnismu bisa menemukanmu di Google Search.

Lo, kalau mereka di luar kota kan percuma, tetap nggak akan datang ke tokoku?

Justru itulah pentingnya memiliki profil bisnis di Google My Business. Kamu bisa mencantumkan nomor telepon atau Whatsapp yang bisa dihubungi, juga *website*-mu. Ini membuka peluang lebih banyak dalam menjaring konsumen yang berada di luar jangkauan toko fisikmu.

2

Memudahkan Akses Calon Konsumen ke Tokomu

Akses adalah hal yang penting dalam bisnis. Kalau kamu mengamati lebih jauh, atau mungkin kamu sendiri juga pernah mengalaminya, tidak jarang calon pembeli urung mengunjungi suatu toko atau bisnis hanya karena tidak ada tempat untuk memarkir kendaraannya.

Tidak jarang juga, calon pembeli sangat memerlukan barang atau jasa yang kamu tawarkan, tetapi tidak punya kendaraan atau tidak punya cukup waktu untuk mengunjungi tokomu di tengah kesibukan kesehariannya. Hal-hal seperti ini, meski tidak kelihatan, sungguh memengaruhi jumlah penjualanmu.

Dengan membuat profil bisnis di Google My Business, selain kamu bisa mendapatkan calon pembeli yang baru, para pelangganmu pun bisa mendapatkan akses ke tokomu dengan lebih mudah.

Mereka yang tadinya mau ke tokomu, tetapi tidak bisa menemukan tempat parkir, kalau menemukan website-mu atau nomor kontak bisnismu, mereka tetap bisa melakukan transaksi yang mereka inginkan.

3

Memperkuat Citra dan Reputasi Tokomu secara Online

Review dari konsumen suatu bisnis sering dijadikan alasan calon pembeli untuk akhirnya melakukan transaksi atau memilih beralih ke bisnis lain. Inilah pentingnya *review* konsumen, yang akan secara otomatis terlihat ketika profil bisnismu ditampilkan di Google Search.

Dengan layananmu yang memuaskan, serta produkmu yang berkualitas, review dengan bintang lima atau empat akan lebih banyak kamu dapatkan.

Semakin tinggi peringkat *review* bisnismu, semakin mudah pula bisnismu ditemukan oleh calon konsumen. Google pun tak segan merekomendasikan bisnismu karena reputasi bisnismu sudah teruji.