LAPORAN WORKSHOP
DIGITAL ENTERPRENEURSHIP

Next Level of Business in the Digital Era

PENULIS

Juarni Siregar, S.Pd, M.Kom (0325027702)

SEKOLAH TINGGI MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER

NUSA MANDIRI

JANUARI

2022

BAB I
PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Kegiatan

Selama pandemi Covid 19 banyak dari kita yang tergerak jiwanya untuk mengembangkan entrepreneurship. Bagaimana kita harus survive selama masa pandemic ini, bagaimana kita memcoba hal-hal baru hingga bisa menjadi entrepreneur. Namun yang perlu diketahui enterprenuer itu bukankanlah profesi, tetapi merupakan mindset untuk bangun lagi, mindset untuk mencoba lagi, mindset untuk maju lagi. Nah tentunya dengan beragam layanan digital akhirnya akan memudahkan produktivitas juga kreativitas anda semua dalam berbisnis.

Anda dapat membangkan bisnis anda dengan memanfaatkan alat dari google. Disini google menyediakan layanan-layanan digital contohnya Google menginiisasi Program Gapura Digital. Gapura Digital merupakan Program yang mendukung usaha kecil menengah Indonesia untuk memajukan bisnis melalui digital. Dalam workshop kali ini akan membahas beberapa hal diantaranya:

1. Perilaku konsumen dan lingkungan digital
2. Alasan memulai bisnis online anda
3. Alat-alat google untuk mengembangkan bisnis anda
4. Alat digital lainnya untuk membantu anda memulai online.

1.2. Maksud dan Tujuan Kegiatan

Maksud kegiatan ini untuk membantu para enterpreuner dalam mengembangkan usahanya.

Sedangkan tujuannya Webinar ini adalah Memberikan kiat dan Langkah-langkah kepada UMKM dalam menjalankan bisnisnya dengan memanfaatkan layanan-layanan digital yang sudah di sediakan oleh Google.

BAB II

LAPORAN KEGIATAN

2.1. Bentuk Kegiatan

Kegiatan Workshop ini dilakukan secara Online

2.2. Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan webinar dilaksanakan pada:

Hari	: Rabu
Tanggal	: 08 September 2021
Waktu	: 15.30 Wib
Penyelenggara	: Kominfo, UGM, Google
Media	: Youtube
Link	: https://www.youtube.com/watch?v=5EtsFhNcJg4

Kegiatan webinar ini sebagai Narasumber Aidil Wicaksono (Fasilitator Gapura Digital), Imas Handayani (Manager Operasional Program Skilling Google Indonesia) dengan Moderator Iradat Wirid (Pengelola MKKD 2021)

Isi materi workshop menjelaskan

1. Pendahuluan

   Selama masa pandemic Covid 19 lebih dari 1 dari setiap 3 konsumen digital mulai menggunakan layanan digital untuk pertama kalinya karena covid-19. Rata-rata diseluruh Asia Tenggara. 1 dari 3 (-36%) dari semua konsumen layanan digital baru mengenal layanan ini karena Covid-19. Saat ini layanan digital bahkan tersedia untuk kebutuhan pentiing seperti sembako, Pendidikan dan pengiriman makanan. Selama 2020 penggunaan internet di Indonesia terus meningkat. Ada 73% Tingkat penetrasi Internet dengan lebih 202,6 juta dari 274,9 juta penduduk Indonesia adalah pengguna Internet. Ada 37% Konsumen Indonesia yang baru menggunakan layanan digital pada 2020 dan 93% dari konsumen baru ini berencana untuk terus menggunakan setidaknya satu layanan digital pasca Covid-19. Selama Pandemi adopsi digital,

kebiasaan online yang baru ini seperti belanja online, pengiriman makanan dan e-banking akan terus berlanjut.

a. Perilaku Baru dan Peluang Online

Pengamatan penggunaan Internet orang Indonesia diambil dari global web. 202,6 juta pengguna internet di Indonesia 8 jam 52 menit rata-rata waktu yang dihabiskan di internet setiap hari, 93% menggunakan Google penelusuran untuk mencari informasi produk, 96% menggunakan internet melalui ponsel dan 87% membeli barang melalui e-commerce. Layanan Diginal selama pandemic tetap bertahan contohnya:

1) Sharing Economia : Gojek, Grab
2) E-Educasi : Ruang Guru, Udemi
3) Fintech : Jenius, Dopay, OVO
4) Gaya Hidup : Traveloka, Raved
5) Market Place : Buka Lapak, Tokopedia
6) Layanan Kesehatan online : Halodoc, klik dokter.com

b. Alasan memulai bisnis online anda

1) Investasi awal dan biaya operasional yang rendah

Bisnis online dapat didirikan tanpa memerlukan took fisik atau tenaga kerja yang besar. Tidak perlu membeyar sewa took dan biaya pemeliharaan. Gunakan store builder untuk mendirikan took online dimana anda hanya perlu membayar biaya: Subscription/iuran platform, Hosting e-commerce, Pemprosesan pembayaran. Sertifikat SSL. Tidak perlu mempekerjakan staff untuk mengelola took. Toko online dilengkapi dengan fitur otomatisasi sepert: Kereta belanja, Pembayaran yang aman, Pengelolaan produk, Pengelolaan inventaris.

2) Pemasaran yang fleksibel dan hemat biaya

Iklan online dapat dioptimalkan sesuai dengan perrencanaan anda. Anda dapat secara fleksibel mengatur kampanye iklan untuk bisnis online anda, Sesuaikan durasi promosi iklan anda dengan mudah, Optimalkan kampanye Anda berdasarkan masukan yang anda terima dari pelanggan. Iklan digital dapat diatur sesuai dengan anggaran Anda dibandingkan dengan metode

periklanan tradisional seperti papan iklan atau TV. Anda cepat mengukur efektivitas kampanye periklanan Anda berdasarkan data konversi anda.

3) Cepat didirikan dan mudah untuk diskalakan

Bisnis online dapat didirikan dengan cepat dan mudah diskalakan dengan target pasar yang tepat. Karena persyaratan modal yang lebih kecil Anda dapat dengan cepat membuat took online dengan resiko yang minimal. Dengan situs web online, Anda dapat memantau respons pasar terhadap bisnis Anda dan mengembangkan bisnis Anda. Anda dapat membuat keputusan berdasarkan data untuk memperbesar bisnis Anda. Dengan media sosial, Anda dapat menilai apakah bisnis Anda relevan dengan target pasar Anda dan apakah dapat berkembang berdasarkan data konversi Anda.

Salah satu cerita sukses UMKM yang go online binaan dari Gapura Digital " Bingka Kentang Lombok"

1. Membangun kehadiran menggunakan Google Bisnisku (Googlr My Business/GBM)
2. Terus berinovasi dan tinggkatkan denga menggunakan fitur ulasan GBM
3. Mempromosikan produk melalui pemasaran online

c. Alat-alat Google untuk mengembangkan bisnis Anda

Produk Google yang bisa anda gunakan untuk mengembangkan Anda online yaitu: Google Bisnisku, Google Trends, Google Workspace, Google Ads, Google Analytics.

1) Google Bisnisku

Manfaat menggunakan Google Bisnisku

a) Memudahkan pelanggan Anda menemukan bisnis Anda di Google Penelusuran & Google Maps
b) Membantu Anda menyediakan informasi bisnis agar selalu Up to date dan akurat
c) Anda dapat mempostinga artikel atau foto untuk memperbaharui bisnis Anda
d) Berinteraksi dengan pelanggan Anda untuk memahai kebutuhan mereka dan membangun hubungan dengan mereka

Tips menggunakan Google Bisnisku:

a) Daftarkam dan verifikasi bisnis Anda
b) Gunakan informasi detail terbaru tentang bsnis Anda
c) Posting secara rutin tentang bisnis Anda
d) Terus perbaharui foto produk dan bisnis Anda menggunakan gambar berkualitas tinggi
e) Berinteraksi dengan pelanggan Anda di kolom review dan juga fitur messaging.

2) Google Trends

Manfaat menggunakan Google Trends:

a) Dapatkan informasi tentang topik terbaru dan kata pencarian yang sedang dibahas (trending)
b) Membantu Anda mengidentifikasi tren pemasaran dan permintaan
c) Lihat perbandingan kata kunci mana yang lebih sering dicari
d) Temukan wilayah yang memiliki minat tinggi pada kata kunci Anda

Tips untuk menggunakan Googlr Trends

a) Pahami perbedaan antara istilah penelusuran (kueri) dan topik
b) Bandingkan beberapa istilah sekaligus
c) Pelajari tips menulis kata kunci di Google trends misalnya: Gunakan tanda kutip untuk menentukan istilah pencarian, Gunakan tanda plus (+) untuk menggabungkan dua istilah yang berbeda
d) Simpan dan unduh hasil Anda dari Google Trends.

3) Google Workspace

Manfaat menggunakan Google Workspace

a) Kolaborasi yang efesien dan komunikasi yang efektif saat mengelola bisnis dari jarak jauh
b) Memungkinkan penympanan file online dan offline
c) Dapat digunakan pada banyak perangkat seperti laptop, ponsel dan tablet
d) Pengelolaan akses file yang fleksibel dan aman.

Tips untuk menggunakan Google Worspace

a) Atur rapat tim menggunakan Google Kalender
b) Adakan rapat virtual menggunakan Google Meet

c) Bagikan dan edit dokumen bisnis dengan tim secara online menggunakan Google Drive
d) Komunikasikan email menggunakan Gmail
e) Buat konten kreatif seperti pamlet, promosi, dan poster menggunakan Google Slide
f) Buat Jadwal shift, daftar inventaris, dan jadal proyek menggunakan Google Speadsheet.

4) Google Ads

Manfaat menggunakan Google Ads

a) Membantu Anda mencapai gol karena kampanye iklan dapat membantu anda. Mendapatkan lebih banyak penjualan, prospek atau trafik situs web
b) Penargetan yang sangat relevan. Targetkan orang yang secara aktif mencari produk atau layanan spesifik Anda
c) Pemasangan yang mudah. Iklan mudah dibuat dan tidak memerlukan asset khusus

Tips untuk menggunakan Iklan Google:

a) Tambahkan judul dan deskripsi yang unik dan relevan sebanyak mungkin
b) Soroti apa yang membuat anda Unik
c) Sertakan harga , promosi dan tawaran ekslusif
d) Tambahkan kata kunci popular ke headline Anda
e) Cocokkan iklan Anda dengan landing Page atau halaman produk Anda
f) Tarik perhatian pelanggan penggunak ponsel

5) Google Anaylitics

Manfaat menggunakan Google Analytics

a) Analytics membantu nenahami bagaimana pengguna situs dan aplikasi Anda berinteraksi dengan konten Anda, sehingga Anda Tahu apa yang cocok dan apa yang tidak
b) Temukan wawasan baru dari data Anda seperti pengguna mana yang cenderung berkonversi atau pelanggan mana yang memiliki potensi pendapatan tinggi
c) Integrasi dengan Google Ads
d) Analisa data dengan cepat dan dorong kolabirasi dengan antarmuka yang mudah digunakan dan laporan yang cepat dibagikan.

Tips untuk menggunakan Google Analytics:

a) Tetapkan Gol Anda
b) Tambahkan kode tracking ke situs web Anda
c) Temukan wawasan melalui laporan Google Analytics: Real Time memungkinkan Anda untuk memantau aktifitas yang sedang terjadi di situs Anda, Audiens memberikan wawasan tentang karakteristik pengguna Anda, Akuisisi Memberikan gambaran tentang bagaimana Anda memperoleh pengguna, pelaku di situs Anda dan pola konversi, Behavior (perilaku) memberitahu Anda variasi perilaku antara pengguna baru dan pengguna lama situs web Anda.

4. Alat digital lainnya untuk membantu anda memulai online.

   Adapun alat lainnya yang dapat membantu Anda go online adalah: Situs Web, Media Sosial dan SEO

   a. Situs Web untuk online bisnis Anda

      Manfat memiliki situs web

      1) Pamerkan bisnis Anda secara lebih professional
      2) Mudahkan pelanggan menemukan bisnis Anda
      3) Berikan Informasi seperti asal bisnis dan konten menarik seperti tips produk kepada pelanggan Anda

      Tips untuk situs web Anda

      1) Pilih domain yang cocok dengan bisnis Anda
      2) Buat situs web yang nudah diakses di ponsel
      3) Gunakan SEO agar lebih mudah ditemukan di Google penelusuran
      4) Promosikan lebih lagi dengan Google Ads

   b. Media Sosial

      Manfaat menggunakan media sosial

      1) Membantu meningkatkan kehadiran bisnis Anda secara nline (grafis)
      2) Meningkatkan visitabilitas merk
      3) Berinteraksi dengan calon pelanggan dan pelanggan baru
      4) Tingkatkan loyalitas pelanggan melalui konten
      5) Sebuah platform untuk layanan dan masukan pelanggan

Tips menggunakan media sosial:

1) Buat konten yang menarik dan bermanfaat untuk follower Anda Misalnya untuk membantu memecahkan masalah mererka dengan produk Anda
2) Ikuti Audiens target Anda dan berterimakasih dengan mereka
3) Bermitra dengan influencer yang memiliki keterlibatan tinggi dengan audiens mereka
4) Ikuti even positif dimedia sosial

c. SEO

Manfaat menggunakan SEO:

1) Bisnis Anda akan lebih mudah ditemukan di mesin pencarian melalui SEO
2) Tinggkatkan traffic ke situs web dan took Anda
3) SEO dapat membantu membangun kesadaran merk Anda

Tips menggunakan SEO

1) Pelajari cara kerja SEO
2) Buat situs web Anda menarik dan bermanfaat
3) Gunakan kata kunci yang terkait dengan produk/layanan bisnis Anda saat membuat konten pada situs Anda supaya mesin pencari dapat mengidentifikasi situs Anda
4) Jadikan situs web Anda mudah diakses pada semua browser dan perangkat
5) Optimalkan gambar Anda
6) Buat judul dan cuplikan (sniped) yang bagus di hasil pencarian

BAB III

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil dari webinar ini adalah:

1. Peluang online sangatlah luas dan UKM harus go digital agar tetap relevan bagi pelanggan yang semakin memilih teknologi digital karena kemudahannya
2. Google menawarkan berbagai alat bermanfaat yang dapat digunakan UKM untuk membangun bisnis online mereka
3. UKM juga harus memanfaatkan alat lain yang dapat melengkapi produk Google untuk bisnis online yang lebih efektif

3.2 . Saran

Dengan adanya alat dari goole hendaknya para enterpreneur mempelajari dan memanfaatkannya secara maksimal.