



BisnisUKM
Portal Bisnis UMKM Indonesia

Peluang Usaha Keripik Pisang | Ide Kemasan Keripik Pisang | Manfaat Google MY BUSINESS

MENGUPAS GURIHNYA USAHA KERIPIK PISANG!





Daftar Isi :

— E-Book —

- 03 Peluang Usaha Keripik Pisang Modal minim Untungnya Ngalir!
- 09 Ide Kemasan Keripik Pisang Buat Nguatin Identitas Produk!
- 15 Manfaat Google My Business Untuk Usaha Yang Baru Dirintis!
- 15 Kembangkan Bisnis dengan Jualan di Marketplace
- 22 Cetak kemasan Keripik Kekinian!

PELUANG USAHA KERIPIK PISANG MODAL MINIM UNTUNGNYA NGALIR!

Peluang usaha keripik pisang masih menjanjikan untuk dicoba meski pun sekarang ini makin banyak aneka camilan keripik yang bermunculan. Pisang pada dasarnya merupakan buah serba guna yang punya potensi untuk diolah dengan berbagai cara untuk menjadi produk yang bisa mendatangkan keuntungan. Mulai dari olahan makanan ringan sampai makanan berat. Pisang bisa diolah menjadi keripik, ceriping, sale, bolu pisang, pisang nugget, pisang goreng, serta makanan lainnya. Bahkan pisang juga menjadi salah satu buah yang banyak digunakan menjadi varian rasa atau topping untuk martabak manis, roti bakar, kue leker, jus buah, minuman coklat, pancake, pizza, serta makanan lainnya.



image : freepik.com/luis-molinero



PELUANG USAHA KERIPIK PISANG

Salah satu jenis olahan pisang yang paling banyak penggemarnya adalah keripik pisang. Seperti kita ketahui bersama, keripik pisang merupakan salah satu camilan yang sudah sangat familiar di kalangan masyarakat Indonesia. Tingginya kandungan nutrisi pada buah pisang serta teksturnya yang renyah dan citarasanya yang beragam, menjadikan keripik pisang cukup digemari para konsumen. Terbuat dari pisang setengah matang yang diiris tipis kemudian digoreng hingga garing, sekarang ini camilan keripik pisang mulai dikreasikan para produsennya dalam beragam varian rasa. Nggak cuma rasa gurih original aja yang ditawarkan para pelaku bisnis camilan keripik pisang, sekarang juga ada keripik pisang rasa balado, barbeque, rasa pedas, keju, jagung bakar, sampai keripik pisang rasa cokelat.

Buat kamu para pemula yang sedang cari ide usaha, peluang usaha keripik pisang bisa kamu coba. Terus apa aja sih yang perlu dipersiapkan untuk memanfaatkan peluang usaha keripik pisang supaya bisa mendatangkan keuntungan yang menjanjikan? Kali ini Bisnis UKM akan membagikan ulasan lengkap tentang persiapan untuk mencoba peluang usaha keripik pisang. Yuk simak ulasan selengkapnya berikut ini!

image : pinterest.ca/lindseyflanagan

KONSUMEN USAHA KERIPIK PISANG

Mengingat buah pisang memiliki kandungan gizi yang sangat baik, banyak orang yang menggemari aneka produk olahan pisang. Salah satunya saja seperti camilan keripik pisang yang bisa dinikmati semua kalangan masyarakat. Usaha keripik pisang bisa menjangkau pasar yang luas. Mulai dari anak-anak sampai orang dewasa bisa menjadi target konsumen yang akan kamu bidik karena produk camilan keripik pisang ini bisa dikonsumsi segala usia. Tapi kalau produk keripik pisang yang kamu jual lebih spesifik seperti keripik pisang pedas, kamu bisa menyasar anak-anak muda seperti pelajar dan mahasiswa.

KEUNGGULAN

Buah pisang punya kandungan yang kaya akan mineral seperti kalium, magnesium, fosfor, besi, dan kalsium. Nggak cuma itu aja, buah pisang juga mengandung beragam jenis vitamin. Mulai dari vitamin C, vitamin B kompleks, B6, dan serotonin yang aktif sebagai neurotransmitter dalam mendukung kelancaran fungsi otak. Jadi nggak heran kalau keripik pisang jadi salah satu camilan yang digemari banyak orang. Bisa dikatakan peminat keripik pisang cukup banyak, tentunya peluang usaha keripik pisang sangat terbuka lebar dan pasarnya luas. Kamu bisa bikin inovasi dengan menawarkan berbagai varian rasa keripik pisang dan branding produk kamu melalui kemasan keripik yang unik dan eye catching.

KEKURANGAN

Meski keripik pisang diminati banyak konsumen dan bisa bertahan dalam waktu yang cukup lama, kamu harus memperhatikan persaingan pasar dalam bisnis makanan ringan yang semakin hari makin kompetitif. Untuk menyiasati persaingan pasar, kamu harus memberikan nilai tambah yang tidak dimiliki para kompetitor. Misalnya kamu bisa memperbanyak varian rasa keripik pisang, branding dengan kemasan yang menarik, menawarkan harga yang bersaing, serta memberikan bonus khusus bagi para pelanggan yang memesan dalam jumlah tertentu. Semakin menarik penawaran yang kamu berikan, maka semakin besar juga ketertarikan calon konsumen untuk melakukan pembelian.



PROSES PRODUKSI KERIPIK PISANG

Untuk memanfaatkan peluang usaha keripik pisang, kamu perlu alur dan standar produksi. Langkah pertama yaitu mempersiapkan bahan baku dan peralatan dengan baik. Untuk memproduksi keripik pisang, sebaiknya kamu pilih pisang yang masih mentah tapi sudah tua. Jenisnya bisa dipilih antara pisang kepok kuning, pisang raja, pisang ambon, pisang uter, atau pisang konsumsi lainnya yang mudah ditemukan di sekitar lokasi usaha kamu.

Setelah peralatan dan bahan baku siap, selanjutnya kamu perlu meningkatkan keterampilan agar hasil diperoleh bisa maksimal. Kamu bisa mencari resep dan kamu kembangkan untuk membuat keripik pisang dengan citarasa yang sesuai dengan selera kebanyakan orang. Bisa dengan praktik sendiri di rumah hingga menemukan racikan bumbu yang pas atau bisa juga belajar langsung dari ahlinya melalui workshop atau kegiatan pelatihan lainnya.

Ketika proses produksi telah kamu selesaikan dengan baik, selanjutnya adalah quality control. Untuk menjamin kualitas produk keripik pisang yang dihasilkan, kamu harus memperhatikan kebersihan peralatan dan tempat pengolahan serta bahan baku yang digunakan. Pastikan kamu menggunakan bahan baku yang aman untuk kesehatan dan menggunakan peralatan masak yang higienis. Kamu juga sangat perlu mengurus legalitas produk dengan mendaftarkan produk keripik pisang ke Dinas Kesehatan setempat untuk mendapatkan Izin P-IRT. Tujuannya supaya produk kamu makin mudah masuk ke pasaran dan mendapatkan kepercayaan dari konsumen.

Terakhir yang tidak kalah penting adalah perhatikan masalah kemasan produk. Saat ini kemasan bukan sekadar jadi wadah atau pembungkus produk saja. Tapi lebih dari itu kemasan merupakan unsur penting untuk menarik minat pelanggan. Ketika kemasan produk yang kamu gunakan cukup cantik dan juga unik, maka konsumen tidak segan untuk memilih produk keripik pisang kamu dibandingkan keripik serupa dari brand lain.

RESEP KERIPIK PISANG

Dalam dunia bisnis kuliner persaingan rasa adalah hal yang tidak dapat dihindarkan. Kunci kesuksesan dalam mencoba peluang usaha keripik pisang salah satunya adalah citarasa yang sesuai dengan selera pasar. Maka dari itu kamu harus meracik resep keripik pisang dengan ciri khas tersendiri dan disukai oleh konsumen. Berikut ini resep yang pada umumnya dipakai dalam membuat keripik pisang untuk kamu kembangkan.

Bahan

- 1 sisir pisang kepok setengah matang (pilih yang sudah tua)
- Air bersih 1 liter
- Minyak goreng secukupnya
- Kapur sirih 1 sdt
- 1 kg gula pasir dilarutkan dalam 5 gelas air (untuk keripik pisang rasa manis)
- Bubuk bumbu (rasa balado, barbeque, jagung bakar, keju, coklat bubuk, dll)
- Bumbu yang dihaluskan (untuk keripik pisang rasa asin) : 5 siung bawang putih, 1 sendok makan garam dapur, 1 ½ sendok makan ketumbar, 2 cm kunyit, 3 butir kemiri, dan penyedap rasa secukupnya

Cara Membuat

1. Kupas pisang kemudian diiris tipis-tipis (tebal 2–3 mm) secara memanjang, bulat, atau melintang. Tampung dalam ember perendaman untuk menghindari proses oksidasi enzim fenolase yang ada dalam getah pisang.
2. Irisan pisang direndam dalam air bersih yang telah dicampur kapur sirih, rendam selama 10 menit lalu ditiriskan. Campurkan dengan air gula atau bumbu halus sesuai dengan jenis keripik yang akan dibuat, apakah asin atau manis.
3. Goreng pisang menggunakan minyak yang cukup banyak sehingga semua bahan terendam. Tiap 1 kg irisan pisang membutuhkan 3 liter minyak goreng. Selama penggorengan lakukan pengadukan secara pelan-pelan. Penggorengan dilakukan sampai kripik cukup kering dan garing.
4. Hasil penggorengan pertama ditiriskan dengan menggunakan peniris minyak sampai kandungan minyak pada keripik menetes tuntas. Selanjutnya untuk menambahkan varian rasa yang beragam, tambahkan bumbu seasoning seperti rasa balado, keju, barbeque, stroberi, coklat, dan lainnya.
5. Masukkan keripik pisang dalam plastik kemasan standing pouch. Bisa plastik atau aluminium foil ziplock kalau kamu belum punya mesin hand sealer.
6. Produk keripik pisang siap dipasarkan.



ANALISA MODAL USAHA KERIPIK PISANG

Dalam analisa modal berikut ini diperuntukkan untuk usaha keripik pisang skala rumahan. Jadi modal yang dibutuhkan tidak terlalu besar. Berikut ini analisa modal usaha keripik pisang yang bisa kamu jadikan gambaran sebelum memulainya.

Investasi Awal	
- Kompor + Tabung Gas	Rp300.000
- Wajan Besar	Rp100.000
- Mesin Slicer	Rp400.000
- Baskom	Rp50.000
- Alat lainnya	Rp85.000
Total Investasi Awal	Rp935.000
Operasional Per Bulan	
- Bahan baku kurang lebih Rp200.000 per hari x 25 Hari	Rp5.000.000
- 7 tabung gas per bulan Rp20.000 x 7 tabung	Rp140.000
- Kemasan	Rp400.000
- Transportasi, listrik, dan pulsa sebulan	Rp 500.000
- Biaya lainnya	Rp604.000
Total Biaya Operasional Per Bulan	Rp6.644.000
Pendapatan Per Bulan	
Keripik pisang dijual Rp13.000/100 gram	
Rata-rata penjualan per hari 30 bungkus keripik	
Penjualan per bulan Rp13.000 x 30 bungkus x 25 hari)	Rp9.750.000
Laba Bersih Per Bulan	
Pendapatan – Biaya Operasional	
Rp9.750.000 – Rp6.644.000	
Laba =	Rp3.106.000
ROI (Return of Investment)	
Investasi Awal : Laba Bersih Per Bulan	
Rp935.000 : Rp3.106.000 = 0,3	
maka dalam kurun waktu kurang dari satu bulan sudah bisa balik modal.	

Itulah ulasan tentang peluang usaha keripik pisang yang bisa kamu jadikan referensi untuk memulai usaha. Semoga tulisan ini bisa bermanfaat untuk kamu. Teruslah berkembang untuk menjadikan usaha makanan ringan yang kamu jalankan makin #NaikKelas ya. Bagikan juga tulisan ini ke teman kamu yang lain supaya makin banyak orang yang terdorong untuk memulai bisnis! Ikuti terus tulisan tentang usaha camilan menarik lainnya hanya di **BisnisUKM.com**

IDE KEMASAN KERIPIK PISANG BUAT NGUATIN IDENTITAS PRODUK!



Kemasan keripik pisang menjadi salah satu hal yang sangat penting untuk bisa menjangkau pasar yang lebih luas. Saat ini kemasan keripik pisang bukan cuma sekedar jadi wadah atau tempat produk saja tapi lebih dari itu kemasan keripik pisang juga menjadi bagian dari identitas produk itu sendiri. Apalagi kalau kita lihat persaingan bisnis saat ini yang makin kompetitif. Kemasan bisa menjadi salah satu nilai jual sekaligus modal untuk menguatkan daya saing di antara produk serupa dari kompetitor lain.



PENTINGNYA KEMASAN KERIPIK PISANG

Kalau kamu baru memulai usaha keripik pisang penting untuk dipahami ketika akan menentukan kemasan keripik pisang mana yang akan digunakan. Kemasan keripik pisang yang tepat adalah kemasan yang sesuai dengan karakteristik produk, distribusi produk, penjualan produk, target konsumen, dan biaya yang kamu alokasikan untuk operasional kemasan. Kemasan keripik pisang juga jadi salah satu hal penting ketika kamu ingin mengembangkan usaha camilan terutama dalam penjualan secara online.

Sekarang ini berbagai macam camilan atau snack sangat laku di pasaran ketika memanfaatkan toko online seperti marketplace, webstore, atau media sosial seperti halnya keripik basreng. Melalui penjualan secara online tersebut pastinya pasar yang kamu jangkau lebih luas. Bukan hanya skala lokal saja tapi jangkauan pasarnya bahkan bisa ke luar wilayah.

Untuk mendukung penjualan online ini kamu memerlukan persiapan yang matang salah satunya adalah memilih kemasan keripik pisang yang tepat. Pengiriman produk keripik basreng ke luar kota atau ke luar wilayah pastinya butuh kemasan keripik pisang yang sesuai. Tujuannya supaya kualitas produk tetap terjaga dan produk aman terlindungi sampai ke tujuan. Proses distribusi produk yang panjang harus menggunakan kemasan yang tepat. Terutama dari segi material kemasannya. Maka dari itu kamu perlu memahami jenis-jenis kemasan keripik pisang apa saja yang bisa kamu pilih untuk mendukung penjualan secara online.

TIPS MEMBUAT DESAIN KEMASAN KERIPIK PISANG

Tapi sebelum memilih mana kemasan yang akan kamu pakai, kamu juga perlu membuat desain kemasan yang menarik. Tujuannya selain dari sisi marketing juga untuk membangun identitas usaha serta produk. Berikut ini beberapa hal penting yang harus diperhatikan ketika akan membuat desain kemasan.



1. Pemilihan Warna Kemasan Keripik Pisang

Warna kemasan keripik pisang yang menarik menjadi daya tarik tersendiri. Hampir 90% para konsumen tertarik berdasarkan warna. Maka dalam hal ini kamu harus betul-betul mengetahui peran dan arti warna dalam sebuah kemasan. Kalau warna merah melambangkan kekuatan cinta, keberanian, hasrat besar. Kuning melambangkan energi dan kebahagiaan. Oranye melambangkan kesan senang, hangat, dan tekad. Hijau melambangkan kesegaran atau kekayaan. Biru melambangkan ketenangan dan kenyamanan. Ungu melambangkan kreativitas dan misteri. Pink melambangkan keramahan. Cokelat melambangkan hangat, nyaman, dan kekuatan hidup. Padukan dengan warna kontras yang tepat ya!

2. Mudah Dipahami

Hal penting dalam membuat desain kemasan tujuannya adalah menciptakan kesan pertama yang baik di mana calon konsumen dibuat memahami produk secara cepat kurang lebih hanya dalam hitungan 15 detik. Jadi buatlah desain kemasan keripik pisang yang mudah dipahami. Mulai dari pemilihan kata, warna, dan visual dalam desain kemasan yang kamu buat. Kalau untuk kemasan keripik pisang, kamu bisa gunakan warna kuning cerah dipadukan dengan warna coklat atau merah sesuai dengan jenis produknya. Ditambahkan dengan jenis font dan visual yang juga eye catching.

3. Informasi Produk

Pada desain produk makanan sering kali kita menemukan berbagai macam tulisan selain komposisi atau informasi lain tentang produk itu sendiri. Tapi ada juga yang menyisipkan slogan, jargon atau kata-kata lain yang bertujuan untuk menarik perhatian konsumen. Perlu diingat, jangan menggunakannya secara berlebihan. Hindari kalimat berlebihan yang bisa membuat bingung para konsumen. Pakailah bahasa yang sederhana dan mudah diingat yang mampu mendiskripsikan produk secara singkat, padat, dan jelas.

4. Model Kemasan Keripik Pisang

Sering kali kita menjumpai beberapa bentuk kemasan keripik yang beraneka ragam, seperti kotak, persegi panjang, melengkung, bulat atau pun yang lainnya. Ada pertimbangan dalam menentukan model kemasan dengan melihat target pasar. Sesuaikan model kemasan keripik pisang yang akan kamu gunakan dengan identitas produk kamu sendiri.

5. Anggaran

Sesuaikan dengan anggaran atau biaya operasional bisnis yang kamu miliki. Seperti yang sudah disebutkan sebelumnya desain kemasan juga harus disesuaikan dengan model dan jenis kemasan yang digunakan. Kalau segmen pasarnya premium kamu bisa pakai kemasan standing pouch alufoil paper full printing. Tapi kalau pasarnya reguler, kamu bisa pakai yang harganya lebih terjangkau seperti standing pouch plastic ziplock.



image : pinterest.ca/guoqiang



REKOMENDASI KEMASAN KERIPIK PISANG

Ada banyak jenis kemasan keripik pisang yang bisa kamu pilih. Tapi umumnya, yang banyak dipakai untuk mengemas produk keripik adalah kemasan standing pouch. Selain lebih simple dan ekonomis, dari segi tampilan dan desain juga lebih menarik. Berikut ini beberapa rekomendasinya.

1. Aluminium Foil

Terbuat dari bahan aluminium foil dengan ketebalan 125 mikron. Daya tahannya terhadap pancaran sinar matahari dan kemampuannya mencegah kontaminasi udara luar cukup bagus. Kemasan standing pouch aluminium foil ada beragam variasinya mulai dari zipper, valve, dan kombinasi dari keduanya. Cocok untuk kemasan keripik basreng, aneka keripik, kopi, sampai gula semut!

2. Alufoil Window

Kemasan stand pouch aluminium foil window memiliki jendela atau window untuk memperlihatkan produk yang ada di dalamnya. Jenis kemasan ini juga banyak disukai karena melindungi produk sekaligus menarik perhatian konsumen dengan cara memperlihatkan isi produk di dalamnya.

3. Alufoil Paper

Kemasan standing pouch aluminium paper printing terbuat dari bahan aluminium foil di bagian dalam dan bagian luar dilaminasi art paper yang bisa diprint dengan desain brand produk sesuai dengan kebutuhan kamu. Untuk kemasan aluminium paper printing ini bagian dalamnya dilapisi bahan aluminium foil dengan dilaminasi art paper printing dengan tampilan glossy maupun doff.

4. Paper Craft

Sama seperti kemasan alufoil paper, bedanya bagian luar kemasan berwarna krem seragam. Sementara bagian dalam berbahan aluminium foil yang mengkilap. Sehingga tetap bisa melindungi produk dari paparan sinar matahari meskipun bagian luarnya berbahan kertas craft.

5. Paper Craft Window

Sebagai kemasan dari bahan kertas, paper craft window tampil dengan dua kelebihan sekaligus. Pertama yang sudah pasti adalah kemasan ramah lingkungan. Kedua, kelebihanannya adalah merupakan kemasan eksklusif dengan bagian window atau jendela transparan pada kemasan.

6. Standing Pouch Plastik

Kemasan plastik dengan bahan yang transparan, tentu akan memudahkan konsumen melihat secara jelas isi produk keripik pisang yang kamu jual. Bentuk dan warna keripik yang mencolok atau eye catching menjadi kunci apakah akan berhasil atau tidak kamu merayu calon konsumen melalui kesan pertama tersebut.

Semoga informasi mengenai ide kemasan keripik pisang ini dapat membantu dan menginspirasi kamu dalam menentukan kemasan produk yang tepat dan menarik untuk bisnis camilan yang kamu jalankan. Kalau urusan kemasan keripik berkualitas dan harganya terjangkau percayakan dengan diKemas.com! Yuk konsultasikan kemasan keripik yang kamu butuhkan ke tim diKemas.com!



MANFAAT GOOGLE MY BUSINESS UNTUK USAHA YANG BARU DIRINTIS!

Manfaat google my business pada dasarnya ada banyak. Terutama untuk marketing atau pemasaran sebuah bisnis dan usaha. Saat ini makin banyak tools digital yang bisa mendukung kegiatan bisnis baik itu skala besar maupun kecil. Seperti halnya GMB atau google my business yang muncul di pertengahan tahun 2014. Salah satu produk dari Google yang dirancang untuk memudahkan bisnis lokal serta merek nasional untuk ditemukan di Google.

Google My Business

SIGN IN

MANAGE NOW

Home How it Works FAQs & Support Success Stories

Google My Business launched a new mobile app to make it easier to engage with your customers. [Learn more](#)

Attract new customers with your free Business Profile.

Your Business Profile appears right when people are searching for your business or businesses like yours on Google Search and Maps. Google My Business makes it easy to create and update your Business Profile—so you can stand out, and bring customers in.

MANAGE NOW

Have questions? Give us a call: [1-844-491-9665*](tel:1-844-491-9665)

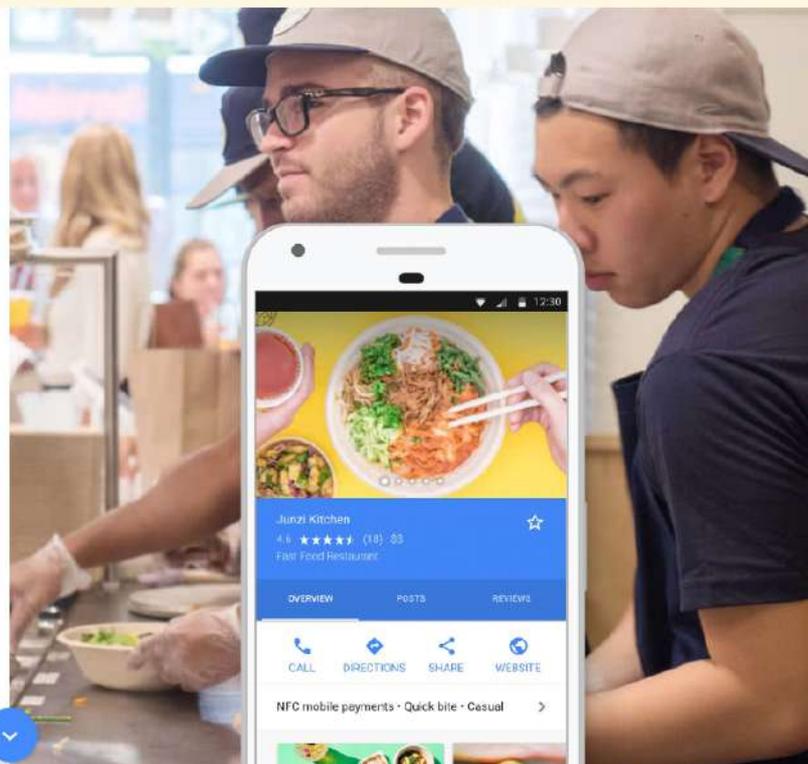
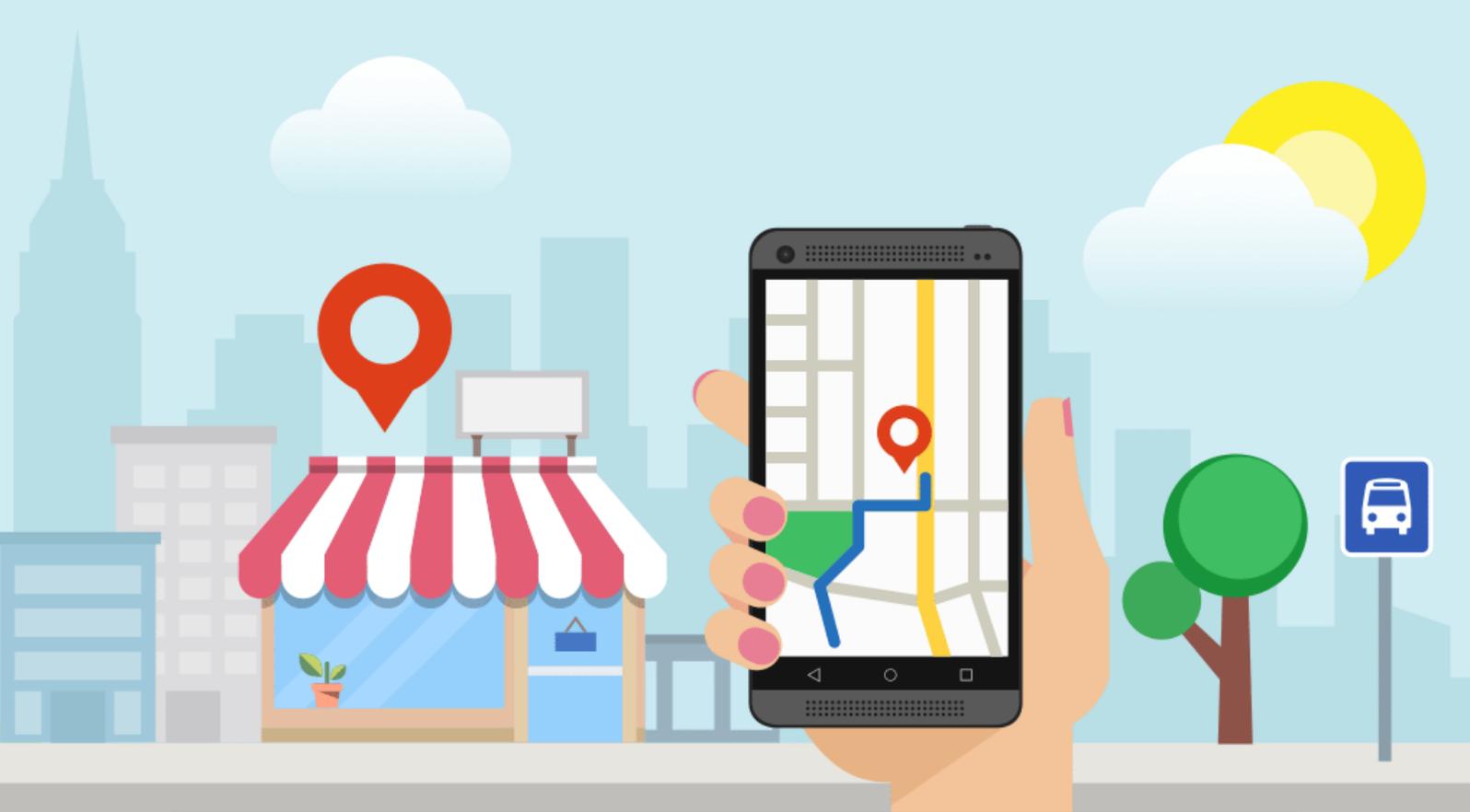


image : searchinfluence.com/jared jones



KEHADIRAN GOOGLE MY BUSINESS

Kemunculan GMB ini merupakan perubahan besar dari daftar sponsor dan daftar direktori di Google pada masa sebelumnya. Manfaat google my business ini memungkinkan pemilik bisnis mendapatkan visibilitas yang mereka butuhkan di Google dengan cara mudah mudah dikelola. Sebab kalau kita lihat sekarang ini sebagian besar pengguna internet akan memulai pencarian informasi mengenai berbagai hal atau topik melalui Google. Begitu juga saat mencari informasi mengenai suatu produk, jasa ataupun layanan bisnis dan usaha itu sendiri.

Maka dari itu manfaat google my business tentunya punya dampak yang sangat positif untuk usaha atau bisnis yang kamu jalankan, apalagi untuk usaha atau bisnis yang baru dirintis. GMB memberikan kamu kemampuan untuk dapat mencantumkan lokasi bisnis kamu di Google Maps dan hasil penelusuran Google. Kamu bisa menampilkan informasi penting seputar bisnis yang kamu jalankan, termasuk jam buka atau tutup, detail kontak, atau tautan ke situs web atau laman lainnya.

Kalau bisnis yang kamu jalankan merupakan online based business dan tidak memiliki offline store, maka kamu bisa memanfaatkan GMB untuk pemasaran online supaya traffict ke toko online kamu semakin meningkat. Tapi manfaat google my business untuk toko offline juga tidak kalah penting untuk meningkatkan rasa percaya calon pelanggan terhadap produk atau bisnis yang kamu jalankan.

MANFAAT GOOGLE MY BUSINESS

Berkat perkembangan teknologi yang masif, sekarang ini para pelaku usaha bisa lebih cepat dan mudah untuk mempromosikan produk atau layanan yang dimiliki. Menurut Search Engine Watch, ada sekitar 50% orang yang menggunakan ponsel untuk pencarian kemudian berakhir mengunjungi sebuah situs bisnis. Sekarang hampir semua orang menggunakan ponsel pintar dan pastinya potensi penjualan yang bisa didapatkan melalui pencarian organik dan GMB akan sangat menjanjikan.

Membuat, memverifikasi, dan mengoptimalkan akun GMB dengan benar adalah sebuah peluang yang bisa mendatangkan banyak keuntungan. Itulah kenapa kamu harus memanfaatkan fitur ini secara maksimal. Berikut ini manfaat google my business untuk usaha yang kamu rintis.

Google My Business

SIGN IN

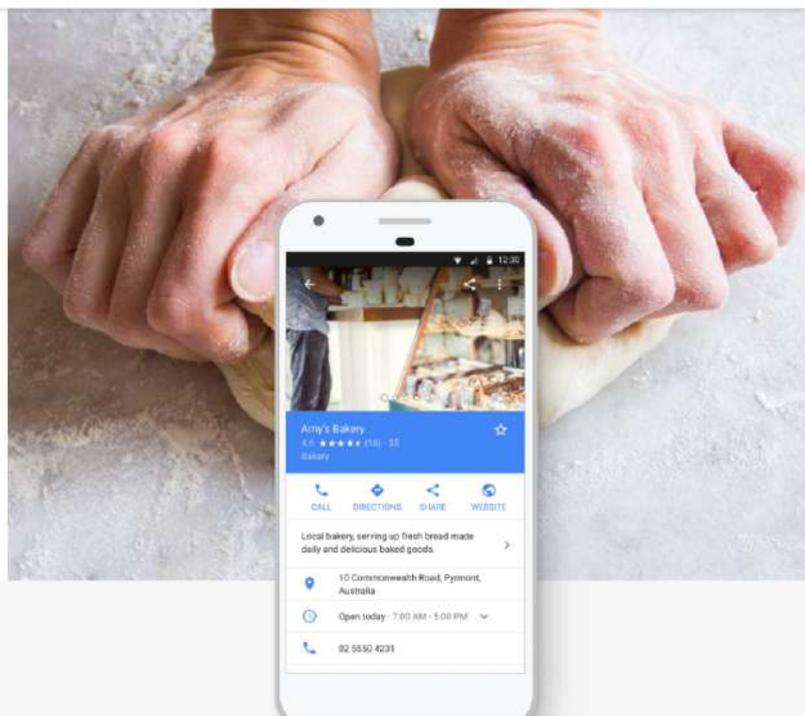
START NOW

Home How it Works FAQs & Support Success Stories

Attract new customers with your free Business Profile on Google.

Your Business Profile appears right when people are searching for your business or businesses like yours on Google Search or Maps. Google My Business makes it easy to create and update your Business Profile—so you can stand out, and bring customers in.

START NOW



1. Memunculkan Lokasi Bisnis di Google Maps

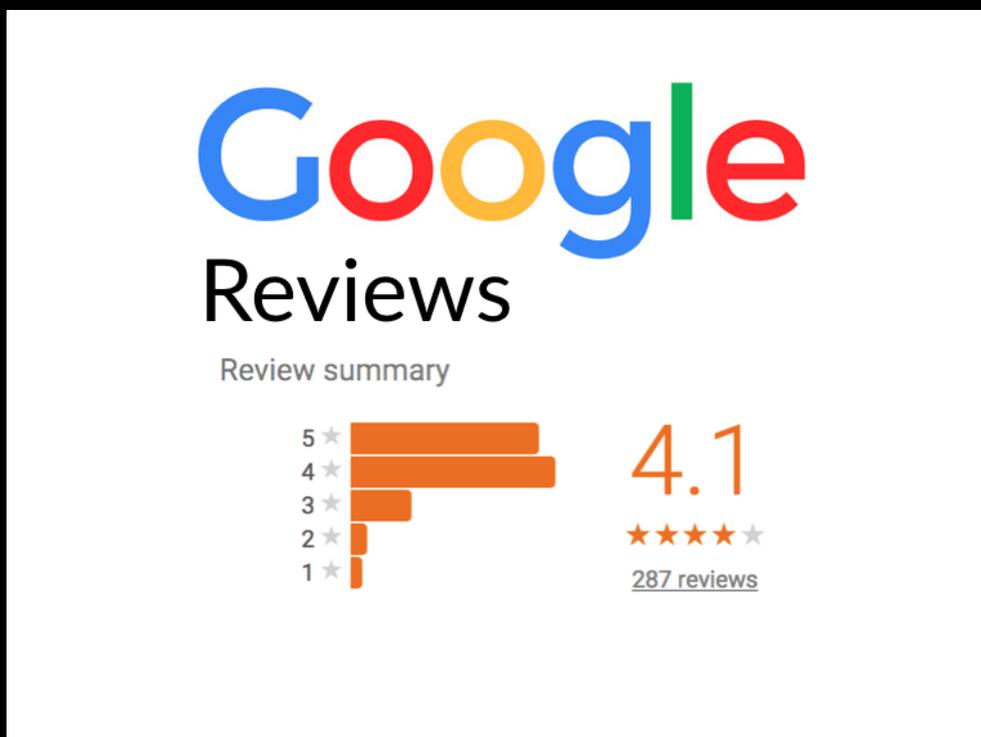
Pernahkan kamu memperhatikan daftar nama bisnis yang muncul tepat di atas halaman pada saat mencari sebuah tempat di Google? Itulah yang disebut dengan local pack. Local pack menempati lokasi yang sangat strategis di halaman pertama hasil penelusuran Google. Ini adalah hal pertama yang akan dilihat pengguna Google setelah mereka mengetikkan sebuah kalimat. Hal ini memungkinkan pengguna internet untuk bisa melihat informasi yang mereka butuhkan secara sekilas.

image : agentbrandingandmarketing.com

Local pack adalah sebuah Halaman Hasil Mesin Pencari (SERP) yang menampilkan tempat-tempat terkait dengan pencarian tersebut. Selain itu, local pack juga mencakup sekumpulan informasi relevan lainnya yang mungkin ingin diakses oleh setiap calon pelanggan. Seperti di mana letak lokasi bisnis, nomor kontak bisnis (jika calon pelanggan memiliki pertanyaan tambahan atau ingin membuat reservasi), jam buka toko, dan bahkan memberikan rating. Ini adalah sebuah fitur yang bermanfaat untuk bisnis yang kamu jalankan dan juga calon pelanggan. Tentunya manfaat dari google my business yang satu ini akan sangat berguna untuk meningkatkan trust calon pelanggan terhadap bisnis kamu.

2. Manfaat Google My Business : Menampilkan Review Pelanggan

Seseorang tidak boleh meremehkan review dari pelanggan, terutama dalam peringkat pencarian di Google. Studi lain yang dilakukan oleh situs Moz menunjukkan bahwa review online dianggap membentuk 10% dari bagaimana mesin pencari memberikan peringkat di halaman pencarian. Maka dari itu kalau bisnis kamu ingin terlihat di hasil pencarian google, kamu perlu menggunakan GMB untuk memudahkan pelanggan sehingga mereka dapat meninggalkan umpan balik yang positif tentang pengalaman mereka berkaitan dengan bisnis yang kamu jalankan. Banyak orang yang mengandalkan review terhadap suatu produk sebelum membuat keputusan untuk membeli.





How Online Reviews Can Either Make Or Break Your Business

Online reviews help us decide where/what to eat, to watch, to buy, to sell. They become an integral part of who we are as a consumers and business owners. This infographic shows how consumers read and use online review sites in numbers.

Kebanyakan calon pelanggan akan terpengaruh review online. Hal itu dapat terjadi karena sebuah teks review menjadi bukti nyata dari konsumen yang bisa kamu manfaatkan untuk mempromosikan produk. Banyak orang yang senang memeriksa terlebih dahulu review pelanggan sebelum memilih produk. Review positif tidak hanya meningkatkan peringkat di halaman pencarian, tetapi juga berfungsi sebagai iklan gratis dan dapat diandalkan. Calon pelanggan yang percaya dengan review online sama seperti mereka mempercayai rekomendasi pribadi.

Semakin banyak review yang positif, semakin besar juga keputusan pembelian diambil oleh calon pelanggan. Mendapatkan review positif itu penting, tetapi ingatlah bahwa sebuah bisnis terbaik pun pasti bisa mendapatkan review negatif. Jangan menerima kritik secara pribadi, justru gunakan untuk bisa meningkatkan bisnis kamu. Ulasan negatif, kalau digunakan dengan benar dapat memberikan informasi yang berguna untuk mendorong kemajuan bisnis kamu.

3. Mendapatkan Insight Bisnis

Manfaat google my business tidak hanya hanya digunakan untuk mempromosikan produk atau layanan, tetapi juga membantu kamu memahami pasar. GMB hadir dengan fitur canggih yang dapat membantu kamu dalam membuat strategi dan mengambil keputusan. Alat ini memungkinkan kamu untuk bisa mengakses statistik yang dapat membantu menentukan dari mana pelanggan kamu berasal. GMB dapat menunjukkan jumlah viewer yang diperoleh dari profil bisnis, foto produk dengan kemasan menarik, dan unggahan lainnya. Hal ini menjadi penting untuk mengevaluasi keefektifan pemasaran yang telah dilakukan apakah bekerja dengan baik atau tidak.

Google My Business juga memberikan laporan tempat kamu bisa mempelajari dan memahami bagaimana konsumen menemukan bisnis kamu, sehingga menunjukkan bagaimana orang bisa mencari dengan menggunakan keyword tertentu. Mengetahui keyword apa yang relevan dengan visibilitas online yang dapat membantu meningkatkan trafik secara signifikan. GMB dapat menunjukkan bagaimana pelanggan dapat berinteraksi dengan unggahan kamu. Ini memungkinkan kamu untuk bisa melihat unggahan apa yang mereka bagikan serta jenis komentar apa yang mereka tinggalkan.

KEYWORD RESEARCH

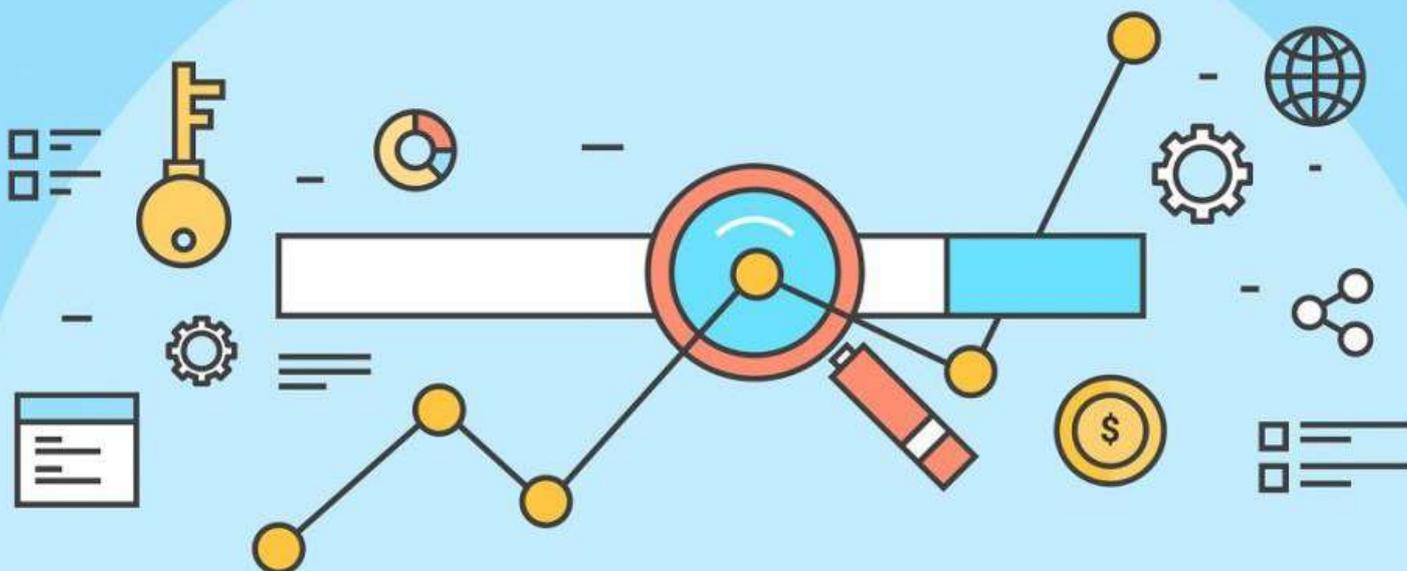
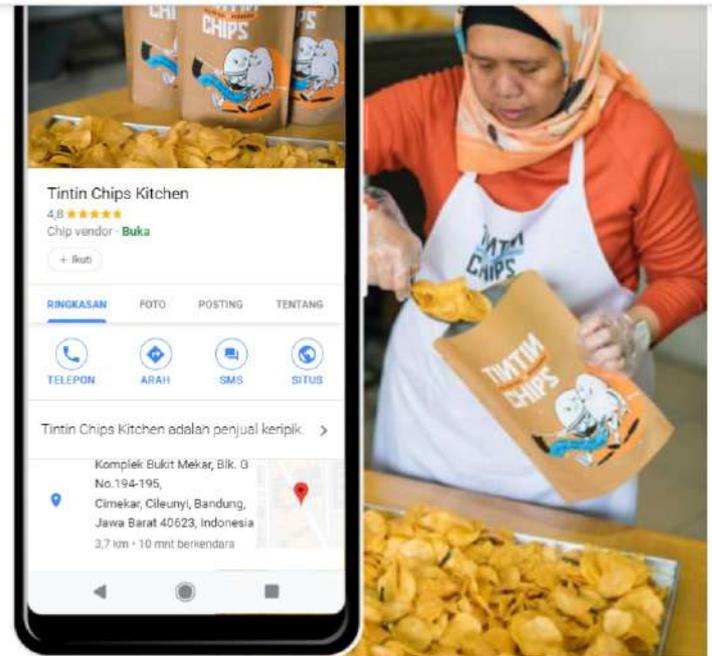


image : seoanakholeh.com/seo

Berinteraksi dengan pelanggan di Google secara gratis

Dengan Akun Google Bisnisku, Anda tidak hanya mendapatkan listingan bisnis. Profil Bisnis Anda yang gratis ini memungkinkan Anda secara mudah menjangkau pelanggan di Google Penelusuran dan Google Maps.

[Kelola sekarang](#)



Selain itu, GMB memiliki bagian di mana kamu bisa menemukan ringkasan profil orang yang mengikuti kamu di internet. Kamu bisa melihat kelompok usia, jenis kelamin, dan juga lokasi asal mereka ketika mengunjungi profil GMB kamu. GMB juga dapat menunjukkan jumlah klik pada link situs web kamu.

4. Gratis dan Mudah Digunakan

Alat bantu ini gratis dan mudah untuk digunakan, bahkan untuk kamu sebagai pemula. Membuat dan memverifikasi profil GMB dapat dilakukan dalam waktu hitungan jam. GMB memiliki fitur yang hebat untuk membantu kamu menganalisis performa situs sehingga kamu bisa menemukan cara untuk meningkatkan peringkat bisnis kamu di pencarian.

Manfaat google my business memudahkan para pemula dan bisnis lokal untuk mempromosikan produk dan layanan yang dimiliki secara online sehingga dapat meningkatkan visibilitas dan peluang untuk muncul di hasil pencarian teratas Google. GMB juga dapat membantu calon pelanggan untuk dengan cepat menemukan dan terhubung dengan bisnis kamu. Ini adalah alat yang gratis digunakan untuk meningkatkan kehadiran bisnis kamu secara online, terhubung dengan pelanggan, dan tentunya mendorong penjualan.

Itulah beberapa manfaat google my business untuk mengembangkan usaha atau bisnis yang kamu jalankan. Teruslah berkembang untuk menjadikan bisnis kamu makin #NaikKelas ya! Bagikan juga tulisan ini ke teman kamu yang lain supaya makin banyak orang yang terdorong untuk terus mengembangkan bisnisnya.

Ikuti terus artikel menarik seputar strategi pemasaran lainnya hanya di [BisnisUKM.com](#)

CETAK KEMASAN KERIPIK KEKINIAN!



apa
yang
kamu
dapat

- Ukuran Bisa Custom
- Full Printing Warna
- Gratis Desain

Info Pemesanan :

☎ 0821 9938 9966 📷 @dikemasrumahkemasan 🌐 www.dikemas.com