

# Pelatihan Pembuatan *Google My Business* Pada Pemilik Usaha Kedai Nyihah Penerima PMW (Program Mahasiswa Wirausaha)

Imam Mahmud<sup>1\*</sup>, Erna Wahyu Septianna<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Universitas Lampung

imam.mahmud@fisip.unila.ac.id, wahyuernaseptianna@gmail.com

## Abstrak

Perkembangan teknologi mengubah paradigma dalam memperoleh informasi dan cara berkomunikasi, proses perubahan sosial tersebut menjadikan kehadiran online esensial bagi setiap proses menjalankan bisnis, terutama bagi usaha kecil dan menengah (UKM). *Google My Business* (GMB) adalah platform digital yang meningkatkan visibilitas online pemilik usaha. Kedai Nyihah sebagai bagian UKM penerima Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) Pada tahun 2023 menghadapi kendala dalam memanfaatkan teknologi digital karena keterbatasan pengetahuan dan sumber daya yang dihadapi. Pengabdian ini menggunakan metode pelatihan intensif untuk membuat dan mengelola profil GMB, strategi yang dipergunakan dalam merespon ulasan pelanggan, serta pemanfaatan fitur tambahan yang dapat menjadi bagian dari digital marketing. Hasil pengabdian menunjukkan peningkatan pemahaman pemilik Kedai Nyihah dalam mengelola GMB, termasuk pembuatan profil, penambahan gambar, dan interaksi dengan konsumen. Pelatihan ini membantu Kedai Nyihah meningkatkan kehadiran digitalnya, menarik lebih banyak pelanggan dan juga memperkuat posisi di pasar. Pelatihan pembuatan GMB efektif dalam meningkatkan visibilitas dan penjualan Kedai Nyihah, memberikan contoh penting bagi UKM lain mengenai pemanfaatan teknologi digital untuk pemasaran di era digital.

**Kata Kunci:** *Google My Business*, Pelatihan Digital, dan UKM

## Abstract

*The development of information technology has changed the paradigm of obtaining information and communicating, making online presence essential for business success, especially for small and medium enterprises (SMEs). Google My Business (GMB) is a digital platform that increases the online visibility of business owners.*

*Kedai Nyihah, a recipient of the Student Entrepreneurship Program (PMW), faced obstacles in utilizing digital technology due to limited knowledge and resources. This research uses intensive training methods to create and manage GMB profiles, strategies for responding to customer reviews, and utilization of additional features. The results of the training showed an increased understanding of Kedai Nyihah owners in managing GMB, including profile creation, image addition, and interaction with consumers. The training helped Kedai Nyihah increase its digital presence, attract more customers, and strengthen its position in the market. The GMB optimization training was effective in increasing Kedai Nyihah's visibility and sales, setting an important example for other SMEs regarding the adoption of digital technology to compete in the digital age.*

**Keywords :** *Google My Business, Digital Training, Small and Medium Enterprises*

## I. PENDAHULUAN

Perkembangan dan kemajuan teknologi telah mengubah paradigma dalam mendapatkan informasi serta cara berkomunikasi, proses sosial dan interaksi sosial dalam kondisi seperti ini tidak lagi dibatasi oleh dimensi ruang dan waktu. Teknologi informasi adalah ilmu yang mempelajari tentang penggunaan peralatan elektronik, terutama komputer, untuk digunakan dalam menyimpan, menganalisis, dan mendistribusikan

informasi apa pun, termasuk kata-kata, angka, dan gambar (Husaini, 2017). Semua organisasi di zaman sekarang, baik formal maupun nonformal, telah memperoleh kemudahan dan tantangan dalam mencapai tujuan dan visi mereka karena perkembangan teknologi dan informasi (Azis *et al.*, 2022). Sejalan dengan hal tersebut Mahmud (2023) juga memaparkan bahwa promosi di media sosial yang tepat dapat meningkatkan keminatan serta mempengaruhi keputusan santri dalam memilih pondok pesantren yang menjadi bagian dari pendidikan non formal. Era digital yang semakin berkembang pesat tersebut juga setidaknya membuat keberadaan online menjadi elemen penting bagi kesuksesan bisnis, terutama bagi usaha kecil dan menengah (UKM) agar dapat bersaing usahanya.

*Google My Business* (GMB) adalah salah satu platform digital yang memungkinkan pemilik usaha untuk meningkatkan visibilitas secara online dengan gratis, langkah ini memudahkan calon pelanggan menemukan informasi tentang bisnis, dan berinteraksi langsung melalui ulasan dan fitur lainnya. Pembuatan GMB dapat memberikan dampak signifikan terhadap pertumbuhan dan keberlanjutan usaha, terutama bagi UKM yang ingin memperluas jangkauan pasar serta memberikan keyakinan bagi calon pembeli untuk dapat memilih produk UKM yang sedang diperjual belikan. Apalagi dalam beberapa ulasan adanya aplikasi google bisnisku membantu usaha berjalan secara online bahkan pemilik usaha di Callylily Florist di Bangkok, Thailand mengatakan bahwa 80% pelanggan berasal dari Google dan penjualannya dengan menggunakan GMB ini setidaknya tumbuh sebesar 3 kali lipat (Google, 2024)

Kedai Nyihah menjadi salah satu UKM di Indonesia yang bisa berpotensi besar untuk berkembang dengan memanfaatkan teknologi digital. Namun pemilik usaha yang belum sepenuhnya memahami atau mampu memanfaatkan platform digital dengan optimal. Hal ini dikarenakan pemilik usaha kecil memiliki sumber daya dan pengetahuan yang terbatas. Kedai Nyihah sebagai salah satu penerima Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) pada Tahun 2023 di Universitas Lampung (Unila) menghadapi tantangan serupa. Meskipun memiliki produk yang berkualitas dan potensi pasar yang luas, Kedai Nyihah masih kurang dikenal di ranah digital.



**Gambar 1.** Kedai Nyihah

Realitas atas problematika ini menunjukkan perlunya intervensi yang dapat membantu pemilik usaha seperti Kedai Nyihah dalam mengelola dan mengoptimalkan kehadiran usahanya secara online. *Google My Business* menjadi solusi awal bagi setiap pemilik usaha dalam menawarkan berbagai fitur yang dapat membantu usaha kecil meningkatkan visibilitas, termasuk penampilan di hasil pencarian Google dan Google

Maps, manajemen ulasan dari para pelanggan, serta adanya penyediaan informasi penting seperti jam operasional dan kontak yang dapat dihubungi oleh pelanggan. Namun adanya pemanfaatan fitur-fitur ini memerlukan pengetahuan dan keterampilan khusus yang tidak selalu dimiliki oleh setiap pemilik usaha.

Selama penggunaan, *Google My Business* (GMB) adalah alat gratis yang memungkinkan pemilik bisnis untuk meregistrasikan bisnis mereka agar tampil di Google Search atau Google Search. Informasi yang dapat ditambahkan termasuk nama perusahaan, lokasi, jam operasional, pemantauan dan tanggapan atas ulasan yang diberikan oleh pelanggan, serta foto bisnis lokasi, jenis bisnis, produk, dan lainnya (Frost, 2010). Banyak penelitian telah dilakukan tentang penggunaan GMB untuk mendukung aktivitas pelaku bisnis, dari UMKM hingga perusahaan besar. Dengan menggunakan GMB, bisnis dapat menjadi lebih mudah bagi konsumen untuk menemukan bisnis. Dengan menggunakan GMB, *marketing reach* menjadi lebih besar, yang berarti bahwa owner bisnis dapat meningkatkan penjualan produk mereka melalui digital marketing yang didasarkan pada GMB (Yuliani and Novita, 2022).

Kedai Nyihah dengan keterbatasan pengetahuan digital yang dimiliki oleh pemiliknya, memerlukan dukungan untuk memanfaatkan potensi penuh dari *Google My Business*. Pelatihan intensif tentang cara membuat dan mengelola profil GMB, strategi untuk mendapatkan dan merespon ulasan pelanggan, serta pemanfaatan fitur tambahan seperti postingan dan penawaran, dapat membantu meningkatkan visibilitas dan reputasi Kedai Nyihah secara online. Selain itu, pelatihan ini juga dapat memberikan pemahaman tentang pentingnya keberadaan digital dalam menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat. Apalagi Kedai Nyihah juga menjadi salah satu usaha dalam bidang makanan dan minuman yang menerima bantuan Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) Universitas Lampung pada tahun 2023 dengan 133 proposal usaha lainnya (Pengumuman PMW Unila, 2023).

Tujuan dari adanya pelatihan pembuatan *Google My Business* ini adalah untuk membantu Kedai Nyihah meningkatkan kehadiran digital, menarik lebih banyak pelanggan, dan memperkuat posisi usaha dalam mesin pencarian. Dengan menguasai pengelolaan GMB, pemilik Kedai Nyihah dapat memanfaatkan berbagai fitur yang tersedia untuk memberikan informasi yang relevan dan menarik bagi pelanggan potensial, serta membangun hubungan yang lebih baik dengan pelanggan melalui manajemen ulasan yang efektif. Pelatihan ini juga bertujuan untuk memberdayakan keterampilan dan pengetahuan yang dibutuhkan pemilik Kedai Nyihah untuk mengelola platform digital lainnya. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang strategi pemasaran digital dan pengelolaan platform seperti *Google My Business*, setiap pemilik usaha sejatinya juga dapat lebih siap menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang di era digital. Hal ini diharapkan tidak hanya meningkatkan visibilitas dan penjualan Kedai Nyihah, tetapi juga memberikan contoh bagi UKM lainnya tentang pentingnya pemanfaatan teknologi digital sebagai bagian dari promosi.

Melalui pelatihan pembuatan *Google My Business*, Kedai Nyihah diharapkan juga dapat meningkatkan profil digital, menjangkau lebih banyak pelanggan potensial, dan menciptakan pengalaman pelanggan yang lebih baik. Dengan demikian, usaha yang pernah mendapatkan pendanaan PMW pada Tahun 2023 dengan nominal ini Rp.3.500.000 dapat tumbuh dan berkembang lebih pesat, sejalan dengan tujuan Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) yang disusun untuk dapat memberikan pengetahuan, keterampilan

dan sikap maupun jiwa berwirausaha kepada mahasiswa agar dapat mengubah mindset dari pencari kerja menjadi pencipta lapangan pekerjaan (WR 3 UNJ, 2024).

## II. METODE

Metode pelaksanaan yang dipergunakan untuk dapat memberikan solusi terhadap mitra yang mengalami permasalahan pemanfaatan promosi di era digital ini ialah pola pengelolaan *Google My Business* untuk dapat meningkatkan usahanya dalam mesin pencarian. Bantuan dan transfer informasi terkait pemasaran digital melalui media *Google My Business* serta belajar menggunakan *Google My Business* ini dibagi tugasnya menurut kompetensi dan kapabilitas tim pengabdian.

1. Memberikan pengetahuan tentang cara menggunakan *Google My Business* (Imam Mahmud dan Erna Wahyu Septianna)
2. Memberikan pengetahuan dan teknik untuk mengelola *Google My Business* (Imam Mahmud)
3. Memberikan pengetahuan tentang cara menambahkan gambar dan menanggapi komentar pelanggan (Erna Wahyu Septianna)
4. Memberikan pengetahuan tentang pengelolaan *Google My Business* agar dapat mendapatkan promosi yang maksimal di mesin pencari melalui ulasan atau *rating* dari konsumen (Imam Mahmud dan Erna Wahyu Septianna).

Pengabdian yang dilakukan oleh tim PkM dilakukan secara terstruktur dan juga berkelanjutan. Dengan mitra adalah tim Kedai Nyihah yang berjumlah 5 orang dalam mengikuti pelatihan *Google My Business*. Data primer yang dikumpulkan oleh peneliti, adalah sumber data yang dipergunakan dalam penelitian ini. Sementara itu, observasi, wawancara, dan kuesioner di perusahaan Kedai Nyihah digunakan dalam pengumpulan data penelitian ini untuk mengumpulkan informasi tentang strategi pemasaran yang telah digunakan dan untuk memastikan seberapa besar tim Kedai Nyihah dalam mengenal *Google My Business*.

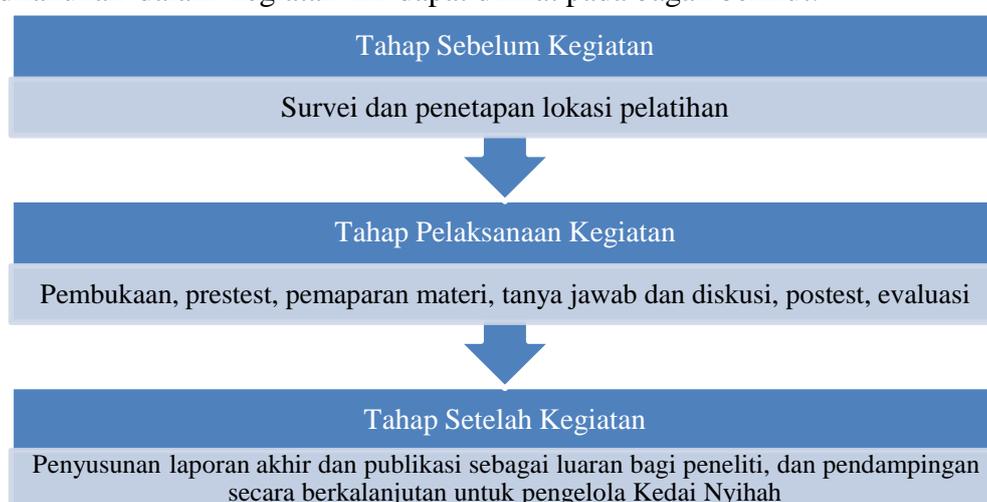
Metode yang dipergunakan dalam pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan metode ceramah, metode tutorial, metode diskusi, dan metode *assessment*. Sistematis pelaksanaan kegiatan dalam pengabdian kepada masyarakat yang dipaparkan sebagai berikut:

- a. Metode ceramah, salah satu cara untuk mengajarkan konten yang sesuai dengan materi pembelajaran adalah melalui pendekatan ceramah (Rusmana, 2018). Peserta dalam proyek pengabdian masyarakat ini mendapatkan motivasi serta penjelasan dan pemahaman mengenai pengelolaan *Google My Business*.
- b. Metode Tutorial, yaitu dengan memberikan bimbingan kepada tim Kedai Nyihah sesuai dengan materi yang telah diteliti oleh tutor atau tim pengabdian untuk memudahkan pembelajaran. Adapun untuk mencapai hasil yang diharapkan dan diinginkan maka peserta mendapatkan instruksi tentang cara browsing, menginstal aplikasi *Google My Business*, membuat akun, login, sampai pemanfaatan dan pengelolaan aplikasi yang tersedia guna mencapai hasil dampak adanya peningkatan nilai pemasaran pada produk dan toko.
- c. Metode diskusi, menawarkan instruksi di mana tutor memberikan kesempatan kepada peserta untuk

terlibat dalam negosiasi ilmiah dengan mengumpulkan sudut pandang, melakukan penelitian dan menarik temuan, dan merumuskan solusi potensial untuk masalah (Hanafi, 2020). Dengan memberikan kesempatan kepada setiap orang untuk berbicara tentang masalah yang relevan yang mereka alami dalam menggunakan Google dan aplikasi pemasarannya. Diskusi ini berlangsung selama 1 jam.

- d. Metode *assesment*, evaluasi atau *assesment* ini dilakukan dengan cara memberikan pretest dan posttest kepada mitra PkM dengan batas waktu pengumpulan, memberikan survei angket kepuasan peserta dan mengecek pengelolaan aplikasi *Google My Business* berjalan dengan baik. Adapun jumlah yang mengikuti kegiatan ini terdapat lima orang sebagai pemilik usaha Kedai Nyihah meskipun Ketika mengikuti PMW tim dari Kedai Nyihah ini terdapat dua orang.

Tahap yang dilakukan dalam kegiatan ini dapat dilihat pada bagan berikut:



**Gambar 2.** Metode Kegiatan

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Upaya dalam meningkatkan pemasaran saat ini Kedai Nyihah hanya mengikuti event atau bazar yang diselenggarakan disekitar kota Bandarlampung, membuat brosur, spanduk dan sampai kepada mengikuti penyuluhan-penyuluhan mengenai cara mengembangkan pemasaran dan promosi, namun hasilnya masih kurang efektif dibanding dengan biaya pemasaran yang dilakukan. Pemanfaatan *Google My Business* ini diharapkan sangat membantu dalam pemasaran produk dan dapat meningkatkan omset penjualan. Tujuan luaran program dan peningkatan wawasan mitra tentang pemasaran dan kemampuan manajemen keuangan perusahaan merupakan dua ukuran yang menunjukkan keberhasilan pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat.

Berikut ini adalah indikasi yang menunjukkan apakah tujuan pengabdian telah tercapai:

#### A. Indikator Umum

1. Pemilik Kedai Nyihah telah cukup familiar terkait *Google My Business*.

2. Tingkat informasi tertentu mengenai tahapan-tahapan yang terlibat dalam mengelola *Google My Business* telah diperoleh.
3. Pemilik usaha Kedai Nyihah yang merupakan UKM dan berhasil lolos program PMW sudah dapat memperbarui akun *Google My Business* dengan foto, video, dan komentar pelanggan.
4. Pemilik Kedai Nyihah telah menerima pengetahuan tentang pengelolaan *Google My Business* dan sudah mendapatkan promosi yang maksimal di mesin pencari melalui ulasan atau *rating* dari konsumen.

#### B. Indikator Khusus

1. Efektivitas mengajarkan orang lain cara mengelola *Google My Business* secara mendalam melalui berbagai sesi pelatihan di akun *Google My Business* Kedai Nyihah.
2. Memperluas pengamatan penulis dalam upaya memanfaatkan *Google My Business*.
3. Mengembangkan kemampuan penulis, terutama dalam hal memberikan kontribusi kepada masyarakat untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat.

Penyampaian informasi yang meliputi penjelasan mengenai fitur dan keunggulan *Google My Business* serta cara pembuatan dan pengelolaannya menjadi dasar dari kegiatan ini. Penyelesaian penilaian dan kuesioner menandai berakhirnya kegiatan pengabdian masyarakat ini. Pelatihan *Google My Business* ini dilaksanakan dengan penuh semangat oleh panitia dan peserta, dan berjalan dengan sangat baik. Para peserta diharapkan dapat mengelola *Google My Business* dengan pelatihan ini. Pelatihan Pembuatan *Google My Business* pada Pemilik Usaha Kedai Nyihah Penerima PMW (Program Mahasiswa Wirausaha), dihasilkan pembahasan sebagai berikut:

Pertama, menjelaskan *Google My Business* kepada pemilik Kedai Nyihah. Bisnis dan pemilik bisnis dapat menangani data dari calon pembeli, termasuk lokasi atau peta bisnis yang terkontrol, dengan menggunakan *Google My Business*, sebuah program yang intuitif dan gratis. Program ini juga mudah digunakan. Mendaftarkan bisnis di *Google My Business* juga tidak sulit. Pengusaha, seperti pemilik Kedai Nyihah dalam kasus ini, harus terlebih dahulu mendaftarkan perusahaan mereka di halaman *Google My Business* di [https://www.google.com/intl/id\\_id/business](https://www.google.com/intl/id_id/business). Yang perlu dilakukan oleh pemilik bisnis adalah memasukkan data dasar seperti nama perusahaan, kategori, lokasi, dan detail lain yang mereka pilih. Selain itu, dengan mengikuti program-program di *Skill Academy*, para wirausahawan atau pemilik perusahaan dapat memperoleh wawasan tambahan untuk mengembangkan usaha mereka. Kelas-kelas ini terbagi dalam dua kategori yaitu bisnis keuangan dan pemasaran.

Kedua, memberikan informasi tentang cara mengelola akun *Google My Business*. Menariknya adanya situs ini tidak dipungut biaya atau gratis. Jadi setiap pemilik usaha tidak perlu mengeluarkan uang untuk membuat akun promosi usaha yang dipasarkan. Berikut cara membuat akun *Google My Business* :

1. Buka halaman *Google My Business*

Buka halaman web resmi *Google My Business* di situs web berikut menggunakan browser laptop atau PC: <https://www.google.com/business/> . Klik tombol Masuk di pojok kanan atas untuk masuk dengan akun Google. Masih ada beberapa hal yang harus dilakukan setelah prosedur login.

## 2. Memasukan Nama Bisnis

Proses dalam memasukan nama bisnis ini dapat dilakukan jika setiap pemilik usaha memiliki branding atas usahanya. Pemilihan nama dalam bisnis ini sesuai dengan usaha yang dijalankan, perihal ini misalnya saja memasukan nama Kedai Nyihah sebagai makanan di Bandar Lampung.



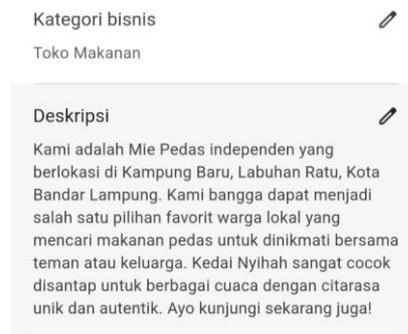
**Gambar 3.** Nama Bisnis Kedai Nyihah

## 3. Memilih Jenis Bisnis

Pemilihan jenis bisnis dalam pembuatan *Google My Business* haruslah disesuaikan dengan usaha yang akan dijalankan. Perihal ini pembuatan *Google My Business* untuk maps dibagi dalam 3 katagori. Pertama ialah retail online dimana dalam pemilihan alamat maps ini setiap pelanggan dapat membeli produk melalui situs yang ada dalam website dimiliki oleh pelaku usaha. Kedua toko lokal yang berarti pelanggan dapat secara langsung mengunjungi bisnis atau tempat usaha. Ketiga ialah bisnis layanan Dimana pelaku bisnis atau pemilik usaha melakukan kunjungan ke pelanggan. Perihal ini untuk pembuatan maps *Google My Business* dari usaha Kedai Nyihah memilih bagian tool lokal.

## 4. Masukkan Kategori Bisnis.

Mentukan kategori yang paling sesuai dengan bisnis pilihan. Misalnya dalam hal ini mengelola Kedai Nyihah berfokus pada Makanan, maka pilih kategori 'Toko Makanan'. Kategori ini untuk memudahkan Google mengelompokkan bisnis sesuai kategori. Jadi, jika ada individu atau kelompok Masyarakat mencari 'Makanan Enak di Bandar Lampung dalam Google, informasi tentang bisnis Kedai Nyihah dapat ada dalam mesin telusur google.



**Gambar 4.** Tampilan Kategori Bisnis

5. Masukkan Alamat Bisnis.

Setelah itu pemilik usaha masukkan alamat lengkap bisnis yang terdiri atas nama negara, alamat usaha, kota atau kabupaten, provinsi dan kode pos. Langkah menuliskan Alamat bisnis ini pemilik usaha juga dapat menempatkan penanda lokasi dari bisnis di Google Maps agar memudahkan konsumen mengunjungi lokasi bisnis. Prihal jalannya pengabdian pemilik Kedai Nyihah ini beralamatkan di Kelurahan Kampung Baru, Kecamatan Labuhan Ratu, kota Bandar Lampung. Jika tahapan ini sudah selesai dilakukan maka klik berikutnya.



**Gambar 5.** Tampilan Alamat Bisnis

6. Masukkan Detail Kontak.

Masukkan informasi kontak yang ingin ditampilkan kepada klien. Informasi kontak ini dapat berupa nomor telepon atau nomor ponsel yang dapat dihubungi. Meskipun bersifat opsional, bisnis juga akan diminta untuk memberikan nomor telepon dan URL situs web atau situs bisnis terdaftar.

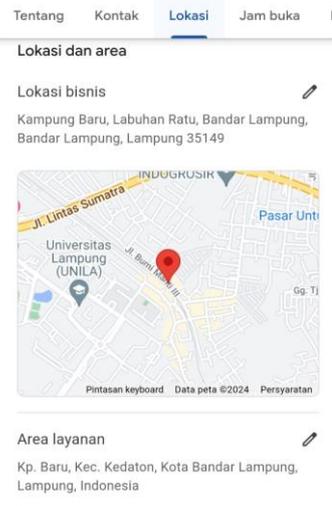


**Gambar 6.** Tampilan Detail Kontak

7. Menampilkan Bisnis dalam Peta

Opsi tampilan dalam pembuatan *Google My Business* tahapan selanjutnya ialah tampilan bisnis dalam peta ataupun google maps dengan beberapa pilihan ataupun opsi yang dijalankan. Prihal ini setiap pemilik usaha dapat memilih atau mencentang berita dan tips cara meningkatkan profil bisnis

atau memilih untuk mapatkan undangan dalam berpartisipasi survei dan uji coba yang sifatnya opsional untuk pelaku usaha yang membuat google maps.



Gambar 7. Tampilan Lokasi Bisnis dalam Peta

#### 8. Pilih Opsi Verifikasi.

Untuk mencegah pihak-pihak yang lalai mengeksploitasi informasi yang terkait dengan bisnis, verifikasi sangat penting saat membuat *Google Maps*. Selain itu, perusahaan dengan status terverifikasi dianggap memiliki reputasi yang lebih baik daripada yang tidak. Setelah semua informasi diisi secara akurat dan lengkap, proses verifikasi *Google My Business* selesai, dan opsi untuk memverifikasi akan muncul saat aplikasi *Google Maps* dibuat.

#### 9. Menyesuaikan Profil dalam Google My Business

Setelah proses verifikasi selesai dilakukan maka pemilik usaha dapat melanjutkan proses edit *Google My Business*. Prihal ini pemilik akun bisa mengedit dan memasukkan informasi tambahan tentang bisnisnya lewat akun *Google My Business*. Beberapa informasi yang bisa ditambahkan antara lain seperti jam kerja yang diperlakukan, deskripsi bisnis atau usaha yang dijalankan, serta permintaan foto dari usaha yang berjalan. Pada tahapan akhir untuk pembuatan *Google My Business* akan ada tawaran iklan melalui google ads.



Gambar 8. Tampilan GMB Kedai Nyihah

Tahap selanjutnya yaitu evaluasi, berikut hasil dari evaluasi pelatihan *Google My Business* kepada pemilik bisnis Kedai Nyihah apat dilihat pada tabel 1.

**Tabel 1.** Hasil Evaluasi Pelatihan

Pertanyaan	Sebelum Pelatihan			Sesudah Pelatihan		
	B	C	K	B	C	K
Apakah sudah mengetahui fungsi dari <i>Google My Business</i> ?		1	4	5		
Apakah sudah bisa membuat akun <i>Google My Business</i> ?			5	5		
Apakah sudah mengetahui fitur yang ada di <i>Google My Business</i> ?		1	4	5		
Apakah sudah bisa mengedit alamat, nomer telepon, jam bukadan jam tutup pada <i>Google My Business</i> ?			5	4	1	
Apakah sudah bisa memposting foto pada akun <i>Google My Business</i> ?			5	5		
Apakah Anda bisa membalas pesan, ulasan, dan pertanyaan pelanggan di akun <i>Google My Business</i> ?			5	3	2	

Sesuai dengan Tabel 1, berdasarkan hasil presentasi dari pelatihan sebelumnya, 46% peserta tidak dapat menggunakan *Google My Business* dan 66% peserta masih belum terbiasa dengan platform ini. 90% peserta dapat menggunakan dan mengelola *Google My Business* dibandingkan dengan sebelum pelatihan.

Berikut hasil kuisioner kepuasan peserta yang dapat dilihat pada tabel 2.

**Tabel 2.** Hasil Kuisioner Kepuasan Pelatihan

Pertanyaan	Puas	Tidak Puas
Materi yang disampaikan oleh para tutor disampaikan dengan cara yang mudah dimengerti oleh para peserta.	95%	5%
Tutor yang menerima keluhan, pertanyaan, atau masalah rajin menindaklanjutinya.	100%	0%
Materi yang diberikan disesuaikan dengan kebutuhan peserta untuk meningkatkan pemahaman, kecakapan, dan pengetahuan mereka	92%	8%
Peralatan yang memadai tersedia untuk menyampaikan materi.	93%	7%
Kegiatan pengabdian masyarakat yang disediakan membantu peserta untuk mendapatkan lebih banyak pemahaman, kemahiran, pengetahuan, dan wawasan.	100%	0%
Saya merasa puas dengan kegiatan pengabdian masyarakat yang diselenggarakan	100%	0%
Kegiatan pengabdian masyarakat yang diselenggarakan sesuai dengan harapan saya	96%	4%

Pertanyaan	Puas	Tidak Puas
Saya bersedia untuk ikut serta lagi jika kegiatan ini diadakan lagi.	100%	0%
<b>Rata-rata Persentase</b>	<b>97%</b>	<b>3%</b>

Tabel 2 menunjukkan skor rata-rata sebesar 97%, yang menunjukkan tingkat kepuasan peserta yang sangat tinggi terhadap adanya pelatihan *Google My Business*. Potensi penerapan pelatihan ini adalah sebagai alat pemasaran untuk dapat meningkatkan penjualan.

#### IV. KESIMPULAN

Salah satu usaha yang lolos pendanaan PMW adalah Kedai Nyihah dan sebagai bagian dari pelatihan *Google My Business*, usaha yang dijalankan ini telah menyelesaikan proyek pengabdian masyarakat. Pemilik Kedai Nyihah mampu memberikan ide inovatif untuk strategi pemasaran *Google My Business* berkat kegiatan PkM yang dilakukan ini. Diharapkan dengan membuat lokasi Kedai Nyihah menjadi lebih mudah ditemukan oleh pelanggan yang sedang mencari lokasi bisnis lokal yang dijalankan. Materi pelatihan ini dapat memperluas jangkauan promosi produk dan meningkatkan penjualan. Adapun UKM lain juga disarankan untuk mengikuti jejak Kedai Nyihah dengan memanfaatkan *Google My Business* sebagai strategi pemasaran digital, agar dapat meningkatkan visibilitas dan daya saing di pasar lokal.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Kedai Nyihah yang telah bersedia menjadi mitra pengabdian dalam program ini. Kolaborasi dan kerjasama yang baik antara tim pelaksana dan pihak Kedai Nyihah sangat membantu dalam proses pelatihan dan pengumpulan data. Penulis juga mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang mendukung kelancaran kegiatan ini. Semoga jurnal ini dapat memberi manfaat dan kontribusi yang positif khususnya bagi pengembangan usaha kecil dan menengah serta dapat dijadikan referensi untuk kegiatan selanjutnya.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Azis, Mochammad Abdul, Ahmad Al Kaafi, Leliyanah Leliyanah, and Suparni Suparni. (2022). "Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Menggunakan Ms. Excel Sebagai Upaya Pengembangan Ekonomi Kreatif Dilingkungan Karang Taruna." *Jurnal Abdimas Ekonomi dan Bisnis* 2(2): 125–31.
- BAK Unila (2023). Lampiran Pengumuman P2MW Universtias Lampung Tahun 2023.
- Frost, A, (2022), *The Ultimate Guide to Google My Business*.
- Google (2024). Google Profil Bisnis. [https://www.google.com/intl/id\\_id/business/](https://www.google.com/intl/id_id/business/). Dikases 13 Agustus 2024



- 
- Hanafi, R. (2020). Berbagai Jenis Metode Pembelajaran Diskusi. Kompasiana. <https://www.kompasiana.com/romihanafi5447/5f66802cd541df034211a3e2/berbagai-jenis-metode-pembelajaran-diskusi?page=2> . Dikases 12 Agustus 2024
- Husaini, Muhammad. 2017. “Pemanfaatan Teknologi Informasi Dalam Bidang Pendidikan (e Education).” *MIKROTIK: Jurnal Manajemen Informatika* 2(1).
- Mahmud, Imam dan Damar Wibisono., (2023). Literasi Digital dalam Keputusan Santri Memilih Pondok Pesantren Darussa'adah Kyai Haji Asyikin Bandar Lampung, *Jurnal Socio Religia*, No 1 Vol 4, hal. 17 – 30.
- Rusmana. (2018). Metode Ceramah Dalam Pembelajaran. Kompasiana. <https://www.kompasiana.com/rusrusman522/5bce0b5c12ae94520a2410b6/metode-ceramah-dalam-pembelajaran?page=all>. Dikases 14 Agustus 2024
- Wakil Rektor III. Kemahasiswaan UNJ (2024). Latar Belakang Program Mahasiswa Wirausaha. <https://wr3.unj.ac.id/pmw/>
- Yuliani, N., dan Novita, D., (2022), Pemanfaatan *Google My Business* Sebagai Upaya Meningkatkan Rangkaing Bisnis Lokal (Studi Kasus: UMKM Gresik, Jawa Timur), *Jurnal IKRAITH-ABDIMAS*, No 1 Vol 5, hal. 146 – 157.