

Peningkatan Digital Marketing dengan Memanfaatkan SEO dan Google Ads

Nuri Cahyono

Program Studi S1 Informatika, Universitas Amikom Yogyakarta, Sleman, Indonesia

Email Corresponding: nuricahyono@amikom.ac.id

Abstrak. Program pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan bersama mitra Nirvana Filter Abadi bertujuan untuk meningkatkan kapasitas digital melalui pelatihan SEO dan pendampingan pemanfaatan Google Ads. Pelatihan SEO dirancang untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan praktis kepada pengelola website dalam mengoptimalkan visibilitas situs mereka di mesin pencari secara organik. Sementara itu, pendampingan Google Ads bertujuan untuk memaksimalkan jangkauan promosi melalui strategi iklan berbayar yang lebih terarah. Evaluasi terhadap hasil implementasi menunjukkan adanya peningkatan dalam jumlah pengguna yang mengakses website, meskipun terdapat penurunan traffic sebesar 41,6% dalam periode tertentu. Analisis traffic mengungkapkan bahwa pencarian organik dan berbayar menjadi sumber utama pengunjung, yang menunjukkan efektivitas dari program yang dilaksanakan. Meskipun masih terdapat ruang untuk perbaikan, program ini telah memberikan dampak positif bagi mitra dalam memanfaatkan potensi digital untuk mendukung pertumbuhan bisnis yang lebih berkelanjutan dan kompetitif. Program ini juga memberikan wawasan penting untuk penyempurnaan strategi pemasaran digital di masa depan, sehingga Nirvana Filter Abadi dapat terus meningkatkan performa dan jangkauan bisnisnya di era digital yang semakin kompetitif.

Kata kunci: Digital Marketing, *SEO*, *Google Ads*

1. PENDAHULUAN

Pemasaran secara online telah menjadi bagian penting dalam sebuah unit usaha, terutama setelah adanya pandemi COVID-19. Saat ini, semakin banyak masyarakat yang memanfaatkan internet untuk mencari informasi, baik untuk kebutuhan pribadi maupun untuk transaksi jual beli online [1]. Pengguna internet kini lebih percaya untuk melakukan transaksi secara online dan mulai terbiasa serta bergantung pada media online untuk mencari informasi.

Nirvana Filter Abadi merupakan salah satu unit usaha di Yogyakarta yang bergerak dalam layanan pembuatan mesin depot air minum isi ulang, pemasangan tandon air, dan servis filter air, yang berlokasi di Bantul, Yogyakarta. Salah satu produk dari nirvana filter terlihat pada gambar 1.



Gambar 1. Produk Nirvana Filter

Meskipun sudah memiliki sebuah website yang digunakan sebagai media katalog dan promosi, Nirvana Filter Abadi menghadapi beberapa kendala. Website yang dimiliki belum mampu bersaing secara signifikan di

mesin pencari Google [2]. Hal ini disebabkan oleh minimnya pengetahuan tim yang mengoperasikan website mengenai Search Engine Optimization (SEO) [3].

Dalam pengabdian masyarakat ini, dilakukan berbagai langkah untuk menyelesaikan masalah tersebut. Namun, perlu dicatat bahwa proses optimasi SEO tidak bisa memberikan hasil yang instan. Hal ini menimbulkan kekhawatiran mengenai keberlanjutan proses bisnis selama menunggu hasil dari optimasi SEO yang memerlukan waktu [4]. Berbagai permasalahan ini yang coba diangkat dan disepakati oleh peneliti dan mitra dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini.

Pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan tim Nirvana Filter Abadi dalam mengoptimalkan website mereka melalui SEO, sehingga dapat bersaing di mesin pencari Google dan meningkatkan visibilitas serta penjualan online [5]. Melalui upaya ini, diharapkan unit usaha dapat mengatasi kendala pemasaran online dan mencapai pertumbuhan yang lebih baik.

2. METODOLOGI

Dalam pelaksanaan pengabdian dilakukan secara bersamaan antara kedua belah pihak yaitu pengusul dan mitra adapun aktivitas pelaksanaan pengabdian seperti dalam tabel di bawah ini dalam hal ini terdapat 4 aktivitas dalam kegiatan pengabdian masyarakat. Yang pertama mitra dan pengusul melakukan diskusi untuk menyepakati permasalahan apa yang hendak di bahas dan di angkat dalam kegiatan pengabdian masyarakat. Tahapan kedua dilaksanakan pelatihan SEO organik pengusul disini bertidak sebagai pelaksana atau pematiri sementara mitra sebagai peserta dalam kegiatan ini. Tuga darimitra yaitu memberikan edukasi terkait berbagai langkah optimasi mesin pencari secara organik sedangkan tugas dari mitra yaitu mengikuti kegiatan pelatihan dan mengimplementasikan berbagai strategi yang telah diberikan oleh dalam pelatihan. Tahapan ketiga yaitu pendampingan pelaksanaan google ads untuk menunjang promosi online dari nirvana filter abadi. Tujuan dari pendampingan ini agar nirvana filter abadi dapat mendapatkan hasil yang maksimal dari iklan yang dijalankan. Dan tahapan terakhir yaitu pengusul melakukan publikasi dan laporan hasil pengabdian masyarakat. Seperti yang terlihat pada tabel 1.

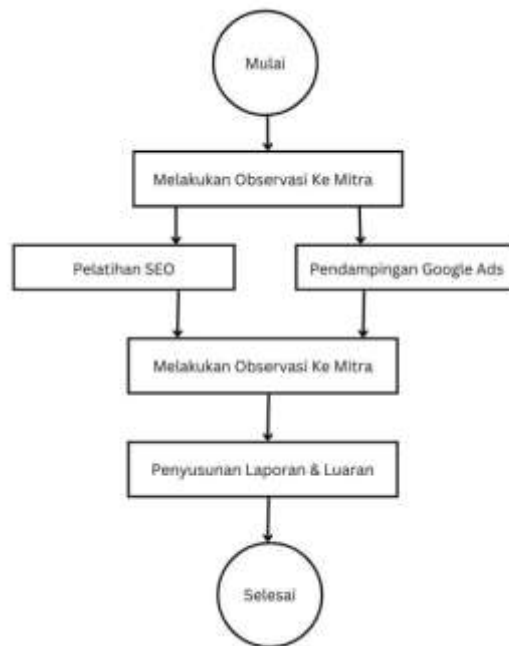
Tabel 1. Aktivitas dalam PKM

No	Kegiatan	Aktor
1	Analisa Permasalahan	Pengusul dan Mitra
2	Pelatihan SEO	Pengusul dan Mitra
3	Pendampingan Google Ads	Pengusul dan Mitra
4	Laporan dan Publikasi	Pengusul

Dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan analisis mendalam terhadap berbagai permasalahan yang dihadapi oleh mitra, yaitu Nirvana Filter Abadi. Hasil analisis menunjukkan bahwa masalah-masalah tersebut dapat diatasi secara efektif dengan menerapkan dua metode utama. Metode pertama adalah optimasi mesin pencari atau Search Engine Optimization (SEO), yang berfokus pada peningkatan visibilitas dan peringkat website di hasil pencarian Google. Metode kedua adalah penggunaan iklan berbayar melalui Google Ads, yang bertujuan untuk meningkatkan eksposur dan menarik lebih banyak calon pelanggan potensial melalui kampanye iklan yang terstruktur dan tepat sasaran [6].

Pada metode SEO, langkah pertama yang dilakukan adalah audit website Nirvana Filter Abadi untuk mengidentifikasi masalah teknis yang menghambat performa di mesin pencari. Audit ini mencakup analisis struktur situs, kecepatan halaman, penggunaan kata kunci, serta kualitas konten. Setelah audit, dilanjutkan dengan optimalisasi on-page dan off-page. Optimalisasi on-page meliputi peningkatan kualitas konten, penggunaan kata kunci yang tepat, dan penataan meta tags. Sementara itu, optimalisasi off-page fokus pada pembangunan tautan balik (backlinks) dari situs web berkualitas tinggi serta peningkatan aktivitas di media sosial untuk meningkatkan otoritas domain [7]. Pelatihan dan bimbingan juga diberikan kepada tim Nirvana Filter Abadi untuk memastikan mereka dapat menerapkan dan memelihara strategi SEO secara berkelanjutan.

Untuk metode Google Ads, dilakukan pengaturan dan pengelolaan kampanye iklan berbayar yang terstruktur dengan baik. Proses dimulai dengan penelitian kata kunci untuk mengidentifikasi kata kunci yang paling relevan dan memiliki volume pencarian tinggi namun dengan biaya per klik (CPC) yang optimal [8]. Setelah itu, dibuatlah iklan yang menarik dan relevan dengan penawaran spesifik dari Nirvana Filter Abadi. Kampanye iklan ini dilengkapi dengan pengaturan target audiens yang spesifik, penentuan lokasi geografis, serta penjadwalan iklan agar muncul pada waktu-waktu dengan potensi konversi tertinggi. Analisis dan pemantauan kinerja iklan dilakukan secara berkala untuk mengidentifikasi area perbaikan dan memastikan anggaran iklan digunakan secara efisien [9]. Selengkapnya seperti yang disajikan pada gambar 2.



Gambar 2. Alur Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Melalui kombinasi kedua metode ini, diharapkan website Nirvana Filter Abadi dapat memperoleh peringkat yang lebih baik di mesin pencari dan meningkatkan visibilitas serta efektivitas kampanye pemasaran digital mitra pengabdian masyarakat [10].

3. HASIL DAN DISKUSI

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan antara pengusul dengan melibatkan partisipasi mitra. Nirvana Filter Abadi telah memiliki website sebagai media promosi, tetapi masih belum optimal, sehingga diperlukan upaya untuk mengoptimalkan website yang sudah dimiliki. Dalam hal ini, dilakukan pelatihan SEO (*Search Engine Optimization*) kepada pengelola website mitra yang dalam pelaksanaannya diikuti oleh empat orang. Adapun kegiatan pelatihan SEO tersebut disajikan dalam Gambar 3



Gambar 3. Kegiatan Pelatihan SEO

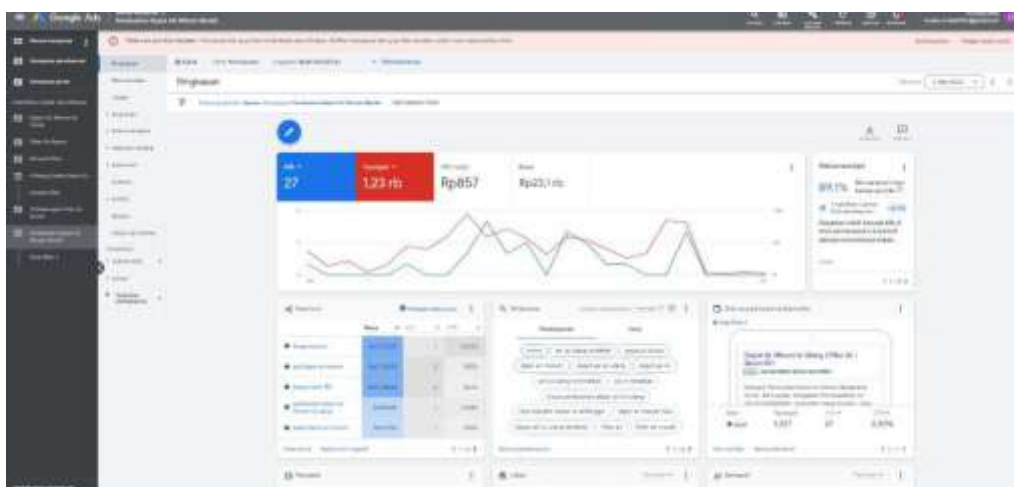
Pelatihan SEO yang dilakukan bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pengelola website mitra dalam mengoptimalkan performa situs mereka di mesin pencari, khususnya Google. Materi pelatihan mencakup dasar-dasar SEO seperti pemahaman tentang keyword research, optimasi konten, dan penggunaan alat-alat analitik

untuk memantau kinerja website. Selain itu, peserta juga diberikan panduan praktis untuk mengimplementasikan teknik-teknik SEO on-page dan off-page, termasuk penggunaan meta tags, backlinking, dan optimasi kecepatan loading halaman. Dengan pelatihan ini, diharapkan pengelola website dapat secara mandiri mengelola dan meningkatkan visibilitas website mereka, sehingga dapat mendukung kegiatan promosi yang lebih efektif dan efisien. Hasil dari pelatihan ini akan diimplementasikan pada website pada gambar 4.



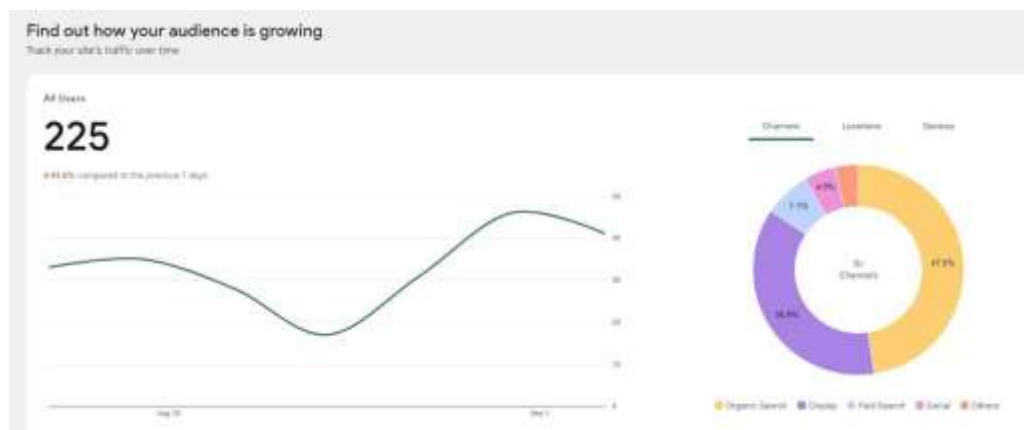
Gambar 4. Website Nirvana Filter

Setelah pelatihan SEO selesai, kegiatan pengabdian kepada masyarakat bersama mitra Nirvana Filter Abadi dilanjutkan dengan pendampingan pemanfaatan Google Ads sebagai langkah strategis untuk meningkatkan jangkauan promosi online. Dalam pendampingan ini, pengelola website mitra diberikan bimbingan mengenai cara membuat dan mengelola kampanye iklan yang efektif menggunakan Google Ads. Materi yang disampaikan meliputi pemilihan kata kunci yang tepat, penentuan target audiens, penetapan anggaran iklan, serta analisis hasil kampanye untuk memaksimalkan Return on Investment (ROI). Selain itu, peserta juga diajarkan tentang berbagai jenis iklan yang bisa dioptimalkan, seperti iklan pencarian (search ads) dan iklan display. Dengan adanya pendampingan ini, diharapkan mitra dapat memanfaatkan Google Ads secara optimal untuk meningkatkan brand awareness dan konversi penjualan produk secara signifikan, mendukung upaya pengembangan bisnis yang lebih berkelanjutan. Hasil dari pendampingan pemanfaatan google ads seperti terlihat pada gambar 5.



Gambar 5. Pendampingan Google Ads

Setelah pelatihan SEO (*Search Engine Optimization*) dan pendampingan pemanfaatan Google Ads selesai dilakukan, tim pengabdian masyarakat bersama mitra Nirvana Filter Abadi melakukan evaluasi terhadap capaian yang berhasil diraih. Evaluasi dilakukan dengan menganalisis data traffic website menggunakan Google Analytics, yang menghasilkan laporan seperti yang terlihat pada gambar di atas. Hasilnya menunjukkan bahwa terdapat 225 pengguna yang mengakses website selama periode evaluasi, meskipun mengalami penurunan sebesar 41,6% dibandingkan dengan tujuh hari sebelumnya. Analisis lebih lanjut juga menunjukkan bahwa sebagian besar traffic berasal dari pencarian organik (47,6%) dan pencarian berbayar (36,9%), dengan kontribusi yang lebih kecil dari sosial media, tampilan iklan, dan lainnya. Evaluasi ini memberikan gambaran yang jelas mengenai efektivitas kampanye promosi yang telah dilakukan dan akan menjadi dasar untuk perbaikan strategi ke depannya agar jangkauan dan dampak promosi dapat lebih dioptimalkan. Hasil evaluasi terlihat pada gambar 6.



Gambar 6. Hasil Evaluasi

2. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan bersama mitra Nirvana Filter Abadi, yang mencakup pelatihan SEO dan pendampingan pemanfaatan Google Ads, berhasil memberikan dampak positif dalam mengoptimalkan performa website mitra. Melalui pelatihan SEO, pengelola website mendapatkan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk meningkatkan visibilitas situs mereka secara organik. Pendampingan Google Ads selanjutnya memperluas cakupan promosi dengan strategi iklan yang lebih terarah dan efektif. Meskipun evaluasi menunjukkan adanya penurunan jumlah pengunjung pada periode tertentu, capaian ini memberikan wawasan berharga untuk perbaikan lebih lanjut. Keseluruhan program ini telah memberikan fondasi yang kuat bagi Nirvana Filter Abadi dalam memaksimalkan potensi digital mereka, sehingga mendukung pengembangan bisnis yang lebih berkelanjutan dan kompetitif di era digital.

Referensi

- [1] S. Aulia, "Pola Perilaku Konsumen Digital Dalam Memanfaatkan Aplikasi Dompot Digital," *J. Komun.*, vol. 12, no. 2, p. 311, Dec. 2020, doi: 10.24912/jk.v12i2.9829.
- [2] N. Cahyono, "Meningkatkan Branding Dan Layanan Digital Pada Bumi Perkemahan Taman Tunas Wiguna Babarsari," *Semin. Has. Pengabd. Masy.* 2021, 2021.
- [3] S. Sukri and Z. Zulfikar, "Mendapatkan peringkat terbaik website pada search engine dengan metode Search Engine Optimization (SEO)," *J. Nas. Komputasi dan Teknol. Inf.*, vol. 4, no. 3, 2021.
- [4] N. Cahyono, "Pendampingan Optimalisasi Digital Marketing Memanfaatkan Social Media," *JILPI J. Ilm. Pengabd. dan Inov.*, vol. 1, no. 2, pp. 315–322, 2022, [Online]. Available: <https://journal.ikmedia.id/index.php/jilpi/article/view/33>
- [5] S. Maharani and I. M. B. Dirgantara, "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Immersion Saat Live Streaming Syaria Shopping Serta Pengaruhnya Kepada Minat Pembelian (Studi Pada Social Commerce Tik Tok Indonesia)," *J. Ilm. Ekon. Islam*, vol. 9, no. 2, pp. 2942–2955, 2023.
- [6] N. Cahyono, "Pendampingan Optimalisasi Digital Marketing Dengan Memanfaatkan Google Ads," *Semin. Has. Pengabd. Masy.*, vol. 1, no. 1, pp. 276–281, 2020.
- [7] A. Panchal, A. Shah, and K. Kansara, "Digital marketing-search engine optimization (SEO) and search engine marketing (SEM)," *Int. Res. J. Innov. Eng. Technol.*, vol. 5, no. 12, 2021.

- [8] N. Cahyono, “Ekstraksi Informasi Terstruktur Profil Pengguna Website Iklan Baris,” *J. Buana Inform.*, vol. 12, no. 1, pp. 39–48, 2021, doi: 10.24002/jbi.v12i1.4400.
- [9] A. Z. Hasibuan, D. Siregar, T. M. Diansyah, and I. Faisal, “Strategi Iklan Google Ads yang Efektif untuk Meningkatkan Omset UMKM,” *Prioritas J. Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 6, no. 01, pp. 54–58, 2024.
- [10] Robby Aditya and R. Y. Rusdianto, “Penerapan Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran UMKM,” *J. Manuhara Pus. Penelit. Ilmu Manaj. dan Bisnis*, vol. 2, no. 2, pp. 96–102, 2023, doi: <https://doi.org/10.55606/jppmi.v2i2.386>.