

BAB III

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Memanfaatkan platform ini sangat penting untuk memperkuat kehadiran online dan menarik pelanggan. Dengan pembuatan profil yang lengkap dan akurat, UMKM dapat meningkatkan visibilitas di *Google Search* dan *Maps*, mempermudah akses informasi penting bagi pelanggan, dan membangun reputasi melalui ulasan. Fitur-fitur seperti foto, penawaran, dan analitik membantu UMKM mengelola interaksi dengan pelanggan dan mengoptimalkan strategi pemasaran mereka. Secara keseluruhan, *Google Bisnis Profile* merupakan alat yang efektif dan gratis untuk mendukung pertumbuhan dan keberhasilan bisnis di era digital.

3.2 Saran

Dalam kegiatan pelatihan *Google Bisnis* yang saya laksanakan di Kelurahan Purwoasri dalam kegiatan PKPM, Berikut saran dan masukan yang saya berikan untuk kebaikan UMKM di Kelurahan Purwoasri.

1. Pastikan semua detail seperti nama bisnis, alamat, nomor telepon, jam operasional, dan situs web diisi dengan benar dan lengkap untuk memudahkan pelanggan menemukan dan menghubungi pelaku UMKM.
2. Upload foto yang menarik dan berkualitas tinggi dari produk, layanan, atau lokasi bisnis untuk memberikan gambaran yang jelas dan menarik kepada calon pelanggan.
3. Perbarui Informasi Secara Berkala: Pastikan informasi di profil selalu terkini, termasuk jam operasional, alamat, dan nomor telepon, untuk menghindari kebingungan atau ketidaknyamanan bagi pelanggan.
4. Tulis deskripsi bisnis yang informatif dan mengandung kata kunci relevan untuk meningkatkan visibilitas di hasil pencarian dan menjelaskan nilai tambah bisnis pelaku UMKM.

3.3 Rekomendasi

Dalam kegiatan pelatihan *Google Bisnis* yang saya laksanakan di Kelurahan Purwoasri dalam kegiatan PKPM, Berikut rekomendasi yang saya berikan untuk kebaikan UMKM di Kelurahan Purwoasri.

1. Optimalkan Deskripsi Bisnis: Tulis deskripsi bisnis yang jelas dan menarik, sertakan kata kunci relevan yang menggambarkan produk atau layanan pelaku bisnis, serta manfaat yang ditawarkan.
2. Unggah Foto Berkualitas: Tambahkan foto yang menarik dan representatif, termasuk gambar interior, eksterior, produk, dan tim pelaku bisnis untuk memberikan kesan positif kepada calon pelanggan.
3. Selalu perbarui informasi di profil pelaku bisnis, termasuk jam operasional dan detail kontak, untuk memastikan pelanggan mendapatkan informasi yang terbaru dan akurat.
4. Sertakan *link* ke profil *Google Bisnis* pelaku di situs web, media sosial, dan materi pemasaran untuk meningkatkan visibilitas dan menarik lebih banyak pelanggan.