

Nama: Deswita Larasati 2213031025

Syifa Maulita 2213031028

Tugas Kelompok Pertemuan 7

Search Engine Marketing (SEM) untuk Bisnis Seblak/Boci Instan Kekinian

Pada era digital, strategi pemasaran online menjadi sangat penting agar bisnis dapat bersaing. Salah satu metode yang efektif adalah *Search Engine Marketing* (SEM), yaitu pemasangan iklan berbayar pada mesin pencari seperti Google agar produk muncul di urutan teratas hasil pencarian. Dengan SEM, bisnis seblak atau boci instan kekinian dapat lebih mudah dikenal konsumen karena iklan akan muncul saat calon pembeli mengetik kata kunci tertentu, misalnya “seblak instan pedas” atau “boci instan kekinian murah”.

Langkah awal penerapan SEM adalah menentukan kata kunci (*keyword*) yang relevan dengan produk. Kata kunci ini harus sesuai dengan kebiasaan pencarian target pasar, misalnya “seblak instan pedas kekinian” atau “cemilan gen Z praktis”. Setelah itu, pembuatan iklan dilakukan dengan bahasa yang menarik dan singkat, misalnya: “*Seblak Instan Pedas | Harga Mulai Rp10.000 | Praktis & Lezat, Pesan Sekarang di Shopee/TikTok Shop!*”. Dengan demikian, iklan akan lebih memikat dan mendorong konsumen untuk mengklik.

Selanjutnya, pengaturan target audiens sangat penting dalam SEM. Karena produk ini menasar generasi Z, maka iklan dapat diarahkan ke pengguna berusia 15–25 tahun yang aktif menggunakan internet dan berlokasi di area perkotaan. Selain itu, pengaturan lokasi juga bisa difokuskan pada daerah dengan tingkat konsumsi makanan instan yang tinggi, sehingga anggaran iklan menjadi lebih efisien.

Dari sisi keuangan, SEM memberikan fleksibilitas karena biaya iklan dapat disesuaikan dengan kemampuan. Sistem *Pay Per Click* (PPC) memungkinkan bisnis hanya membayar ketika iklan benar-benar diklik oleh pengguna. Hal ini mengurangi risiko kerugian, terutama bagi bisnis baru dengan modal terbatas. Adanya pengelolaan yang baik, setiap klik berpotensi menghasilkan konversi berupa pembelian.

Terakhir, keunggulan SEM adalah hasilnya dapat diukur secara langsung. Data mengenai jumlah klik, konversi, hingga biaya per klik dapat dipantau melalui Google Ads. Adanya

evaluasi memungkinkan strategi pemasaran bisa terus disesuaikan agar lebih efektif. Oleh karena itu, penerapan SEM pada bisnis seblak atau boci instan bukan hanya membantu memperluas jangkauan pasar, tetapi juga meningkatkan peluang penjualan secara cepat dan terukur.