

Ade Rahma Putri 2213031029

Tedy Ramanda Putra 2213031033

Hasil Diskusi Kelompok 12

Melakukan Penelusuran Terkait dengan SEM untuk Bisnis Basreng (Bakso Goreng)

Search Engine Marketing (SEM) kini tidak lagi sekadar pilihan di tengah percepatan digitalisasi. SEM menjadi kebutuhan vital bagi perusahaan makanan yang ingin membedakan diri di pasar yang padat. SEM adalah seni memahami perilaku manusia yang tersembunyi di balik frasa pencarian, bukan sekadar menempatkan iklan dan muncul di halaman awal mesin pencari. Perusahaan camilan dapat menjangkau calon pelanggan dan memberikan pengalaman yang disesuaikan untuk menarik minat mereka mencoba produk secara langsung dengan memanfaatkan SEM.

Terutama, menggunakan SEM untuk mengelola perusahaan camilan membuka peluang kreativitas dalam menyampaikan pesan iklan, seperti menonjolkan rasa unik, keaslian bahan, atau cerita di balik pembuatan camilan yang dapat disampaikan dengan cepat saat pelanggan sedang mencari.

Langkah awal dalam *Search Engine Marketing* (SEM) untuk memasarkan camilan basreng meliputi:

1. Riset Kata Kunci (*Keyword Research*)

Langkah pertama yang sangat krusial adalah melakukan riset kata kunci untuk mengetahui istilah apa saja yang sering digunakan calon konsumen saat mencari camilan basreng secara online. Tools seperti Google Keyword Planner atau Ahrefs dapat membantu mengidentifikasi kata kunci seperti kata kunci “cemilan viral”, “basreng viral”, “basreng pedas daun jeruk”. Kata kunci tersebut dapat mempermudah konsumen dalam mencari produk yang akan dibeli.

2. Membuat Iklan yang Menarik

Membuat iklan dengan judul dan deskripsi yang menarik perhatian sekaligus relevan dengan kebutuhan konsumen.

Judul Iklan:

Basreng Pedas Gurih, Cemilan Favorit Semua!

Deskripsi Iklan:

Nikmati rasa renyah dan pedas asli Basreng. Dibuat dengan bahan-bahan premium dan bebas pengawet, produk ini disiapkan untuk dikirim langsung ke rumah Anda. Rasakan kenikmatan makanan yang menggugah selera ini dengan memesan sekarang!

Call to Action:

Beli Basreng Sekarang - Promo Spesial & Gratis Ongkir!

3. Menentukan Penawaran (*Bidding*)

Dalam SEM, pengiklan menentukan berapa biaya yang siap dibayarkan untuk setiap klik iklan. Penjual menargetkan kata kunci "basreng viral" dengan biaya maksimal Rp2.000 per klik atau *Pay Per Click* (PPC). Artinya, penjual bersedia membayar sampai Rp2.000 setiap kali iklan diklik calon pembeli.

4. Menargetkan Audiens yang Tepat

Basreng merupakan cemilan yang sering kali dikonsumsi dari mulai anak-anak hingga orang dewasa baik pada varian pedas maupun gurih. Daerah yang dipilih tentunya yang memiliki akses pengiriman atau transportasi yang memadai sehingga, memudahkan distribusi produk basreng. Penggunaan aplikasi shoppe, instagram dan tiktok karena aplikasi tersebut banyak dimiliki hampir semua orang.

5. Analisis dan Optimasi Iklan

Perbaiki bahasa iklan agar lebih sesuai dengan kebutuhan audiens, termasuk testimoni, dan sederhanakan proses pembelian jika data menunjukkan jumlah klik yang tinggi tetapi konversi yang rendah. Fokus pada penargetan kata kunci yang lebih spesifik atau ubah periode penayangan iklan ke jam-jam produktif saat audiens target paling aktif jika biaya iklan terlalu tinggi tetapi hasilnya buruk.

Mengingat persaingan yang ketat di pasar digital dan fakta bahwa konsumen sering melakukan pencarian online untuk produk cemilan basreng, metode SEM sangat penting di sektor produk cemilan termasuk basreng. SEM dapat membantu produsen camilan meningkatkan kesadaran merek, menarik lebih banyak pengunjung ke situs web atau toko online penjual, dan meningkatkan penjualan secara signifikan. Oleh karena itu, menggunakan SEM dalam pemasaran digital produk cemilan merupakan cara yang sangat cerdas untuk meningkatkan pangsa pasar dan daya saing di dunia digital seperti saat ini.