

Melakukan Search Engine Marketing (SEM) untuk Bisnis Camilan Kering (Basreng & Seblak Kering)

Pada era digital saat ini, pemasaran online menjadi salah satu kunci utama agar bisnis dapat bersaing dan menjangkau konsumen secara lebih luas. Salah satu strategi yang efektif adalah Search Engine Marketing (SEM), yaitu metode pemasangan iklan berbayar melalui mesin pencari seperti Google untuk menempatkan produk pada posisi teratas hasil pencarian. Dengan memanfaatkan SEM, bisnis camilan kering seperti basreng atau seblak kering dapat dengan mudah ditemukan oleh calon konsumen ketika mereka mencari kata kunci tertentu seperti “basreng pedas kekinian” atau “seblak kering renyah murah”.

Langkah awal penerapan SEM adalah melakukan riset kata kunci (keyword research) yang relevan dengan produk dan sesuai dengan kebiasaan pencarian target pasar. Beberapa kata kunci potensial misalnya “basreng pedas renyah”, “seblak kering level pedas”, atau “camilan kering murah untuk mahasiswa”. Setelah mengetahui kata kunci yang paling banyak dicari, pembuatan iklan dapat dilakukan dengan kalimat yang singkat, menarik, dan mengandung ajakan untuk membeli. Contohnya: “Basreng Pedas Level 1–5 Harga Mulai Rp8.000 Renyah & Gurih! Pesan di Shopee/Tokopedia Sekarang!”. Bahasa iklan yang lugas, padat, dan menarik dapat meningkatkan peluang klik (click-through).

Selain itu, pengaturan target audiens dalam SEM sangat penting. Produk camilan kering biasanya digemari oleh remaja dan mahasiswa, sehingga iklan dapat diarahkan kepada pengguna berusia 15–30 tahun yang aktif menggunakan internet dan berada di wilayah perkotaan atau daerah dengan minat tinggi terhadap camilan pedas. Pengaturan lokasi yang tepat dapat membuat anggaran iklan lebih efisien dan tepat sasaran.

Dari aspek biaya, SEM sangat fleksibel karena menggunakan sistem Pay Per Click (PPC), sehingga pengiklan hanya membayar ketika iklan diklik oleh pengguna. Hal ini menguntungkan bisnis UMKM yang memiliki modal terbatas, termasuk pelaku usaha camilan kering. Dengan pengelolaan yang baik, setiap klik berpotensi menghasilkan konversi berupa pembelian, terutama jika halaman tujuan (landing page) atau toko online yang dituju memberikan informasi produk secara menarik dan lengkap.

Keunggulan lain dari SEM adalah hasilnya dapat diukur secara langsung melalui Google Ads. Data seperti jumlah klik, biaya per klik, dan konversi dapat dipantau untuk mengevaluasi efektivitas iklan. Melalui evaluasi rutin, strategi dapat dioptimalkan agar semakin efisien dan menghasilkan lebih banyak penjualan. Oleh karena itu, penerapan SEM pada bisnis basreng atau seblak kering dapat membantu memperluas jangkauan pemasaran, meningkatkan brand awareness, serta mendorong penjualan dengan cepat dan terukur.