

BAB IV – Alat Design Digital

Tujuan Pembelajaran

Setelah mempelajari bab ini, peserta diharapkan mampu:

1. Menjelaskan peran desain visual dalam mendukung promosi usaha
2. Menyebutkan alat desain digital yang populer dan mudah digunakan (misalnya: *Canva*)

a. *Canva*:

Di era digital saat ini, pelaku usaha dituntut untuk mampu memasarkan produknya secara lebih kreatif dan efisien. Salah satu alat promosi digital yang sangat bermanfaat dan mudah digunakan oleh siapa saja, termasuk pelaku UMKM, adalah *Canva*. *Canva* merupakan *platform* desain grafis berbasis *web* dan aplikasi yang memungkinkan pengguna membuat berbagai materi promosi digital secara cepat, tanpa harus memiliki latar belakang sebagai desainer profesional. *Canva* sangat berguna dalam menciptakan berbagai bentuk konten visual yang menarik. Dengan ribuan *template* siap pakai, pengguna dapat dengan mudah membuat desain promosi untuk media sosial, seperti postingan *Instagram*, *Facebook*, *TikTok*, maupun *WhatsApp Business*. Hal ini penting mengingat media sosial telah menjadi salah satu kanal promosi utama yang efektif dan memiliki jangkauan sangat luas. Konten visual yang menarik akan lebih mudah menarik perhatian calon pelanggan, meningkatkan interaksi, dan memperkuat *brand awareness*.

Selain itu, *Canva* juga sangat berguna untuk membuat katalog produk digital, *banner* iklan, logo usaha, serta materi promosi lainnya seperti *flyer*, brosur, dan poster digital. Semua ini bisa dilakukan dengan mudah hanya dengan *drag-and-drop*, dan bisa disesuaikan dengan identitas visual bisnis seperti warna *brand*, logo, dan jenis huruf. *Canva* bahkan menyediakan fitur *Brand Kit* (untuk pengguna Pro), yang memungkinkan pengguna menyimpan elemen-elemen *branding* secara konsisten di semua desain. Salah satu keunggulan utama *Canva* adalah kemampuannya untuk membantu pelaku usaha menghemat waktu dan biaya dalam proses promosi. Dibandingkan harus menyewa jasa desain profesional, *Canva* memberikan solusi instan yang tetap menghasilkan desain berkualitas tinggi.

Bahkan untuk usaha kecil dengan modal terbatas, versi gratis *Canva* sudah cukup untuk memenuhi kebutuhan dasar promosi digital.

Tidak hanya itu, *Canva* juga mendukung promosi dalam bentuk video pendek atau animasi. Hal ini sangat relevan dengan tren konten saat ini, terutama di *platform* seperti *TikTok* dan *Instagram Reels*, di mana video menjadi format utama yang paling disukai pengguna. Dengan alat ini, pelaku usaha dapat membuat konten video promosi sendiri, misalnya video *review* produk, promo diskon, atau tutorial penggunaan produk, yang semuanya bisa dikerjakan langsung dari ponsel. Melalui fitur “bagikan *link*” atau unduh ke berbagai format (JPEG, PNG, PDF, bahkan MP4), hasil desain dari *Canva* sangat fleksibel untuk dipakai dalam berbagai strategi promosi digital. Produk bisa dipromosikan lewat *WhatsApp*, *email*, *marketplace*, media sosial, atau bahkan ditampilkan dalam iklan berbayar seperti *Facebook Ads* dan *Google Ads*.

Secara keseluruhan, *Canva* bukan hanya sekadar alat desain, tetapi telah menjadi alat promosi digital yang strategis untuk menunjang pertumbuhan usaha di era *online*. Dengan kemudahan penggunaan, kelengkapan fitur, dan fleksibilitas yang ditawarkan, *Canva* menjadi solusi ideal bagi pelaku UMKM yang ingin tampil profesional dan menarik di dunia digital—tanpa harus bergantung pada tenaga ahli.

b. *Google My Business*:

Di tengah berkembangnya dunia digital, pelaku usaha dituntut untuk mampu memanfaatkan berbagai alat promosi *online* agar tetap bersaing dan dikenal oleh masyarakat luas. Salah satu alat promosi digital yang sangat penting namun sering kali belum dimaksimalkan oleh UMKM adalah *Google My Business* (sekarang dikenal sebagai *Google Business Profile*). Alat ini merupakan layanan gratis dari *Google* yang memungkinkan pelaku usaha untuk menampilkan profil bisnis mereka di hasil pencarian *Google* dan *Google Maps*. *Google My Business* sangat berguna karena mampu meningkatkan visibilitas bisnis secara lokal. Ketika seseorang mencari produk atau layanan tertentu di *Google*, sistem akan secara otomatis menampilkan bisnis terdekat yang relevan dengan kata kunci tersebut. Dengan mendaftarkan usaha di *Google My Business*, informasi bisnis seperti nama toko, jam buka, alamat, nomor telepon, foto produk, dan ulasan pelanggan akan muncul di halaman pencarian. Hal ini tentu memberikan keuntungan besar, terutama bagi UMKM yang bergantung pada pelanggan lokal.

Salah satu kegunaan utama dari *Google My Business* adalah kemampuannya dalam membangun kepercayaan pelanggan. Fitur ulasan (*review*) yang tersedia di profil bisnis memungkinkan pelanggan memberikan penilaian dan komentar terhadap produk atau layanan yang mereka terima. Ulasan positif dapat memperkuat reputasi bisnis, dan calon pelanggan baru cenderung lebih yakin untuk membeli setelah membaca testimoni dari pelanggan sebelumnya. Bahkan, pelaku usaha bisa langsung merespons ulasan tersebut, sehingga interaksi dengan pelanggan menjadi lebih terbuka dan aktif.

Selain itu, *Google My Business* juga berguna untuk mempromosikan produk, layanan, atau penawaran khusus melalui fitur “*Postingan*”. Fitur ini memungkinkan pelaku usaha membagikan informasi terbaru, seperti promo diskon, produk baru, event, atau pengumuman penting lainnya. *Postingan* ini akan langsung muncul bersama *profil* bisnis saat orang mencari nama usaha di *Google*, membuat promosi tersebut mudah dilihat oleh calon pelanggan.

Google My Business juga menyediakan data analitik yang sangat membantu. Pelaku usaha bisa melihat berapa banyak orang yang menemukan bisnis mereka di pencarian *Google*, bagaimana mereka menemukan (melalui *Maps* atau *Search*), dan tindakan apa yang diambil, seperti klik ke situs *web*, panggilan telepon, atau rute arah. Informasi ini sangat berguna untuk mengevaluasi efektivitas promosi dan perilaku pelanggan. Kelebihan lainnya adalah *Google My Business* dapat diintegrasikan dengan situs web atau akun media sosial bisnis. Bahkan bagi usaha yang belum memiliki situs *web*, *Google* menyediakan fitur pembuatan situs *web* sederhana secara otomatis berdasarkan data profil bisnis. Ini mempermudah UMKM yang masih dalam tahap awal digitalisasi untuk memiliki kehadiran *online*. Secara keseluruhan, *Google My Business* adalah alat promosi digital yang efektif, gratis, dan sangat mudah digunakan, bahkan oleh pemilik usaha yang belum akrab dengan teknologi. Dengan memaksimalkannya, pelaku usaha bisa memperluas jangkauan pasar, meningkatkan kredibilitas, dan memperkuat hubungan dengan pelanggan secara langsung dari pencarian *Google*—tempat utama calon pelanggan mencari informasi hari ini.