



GOOGLE ADS

SENJATA RAHSIA MENAWAN PELANGGAN DI DUNIA DIGITAL!

Disediakan oleh: Amirul Imran bin Abu Kasim

Bayangkan iklan anda muncul tepat di depan mata pelanggan saat mereka menaip “servis kereta murah KL” di Google!

Itulah kehebatan **Google Ads**, platform iklan enjin carian paling berpengaruh di dunia.

Menurut laporan **StatCounter (2025)**, **Google menguasai lebih 95.5% pasaran carian di Malaysia**, menjadikannya medium terbaik untuk peniaga kecil hingga besar menonjol di dunia digital. Namun, tanpa strategi yang betul, modal anda boleh “lesap” tanpa hasil. Jadi, jom fahami cara **menetapkan dan mengurus kempen Google Ads** agar setiap klik membawa pulangan!

LANGKAH 1: PERSEDIAAN & PELANCARAN KEMPEN

Sebelum tekan butang “Go Live”, pastikan asas kempen kukuh.

Tiga perkara utama perlu disiapkan:

1. **Tetapkan objektif kempen.** Nak tambah jualan, tambah prospek, atau tingkat trafik laman web?
2. **Lakukan kajian kata kunci (keyword research)** untuk faham kemahuan carian pelanggan. Contoh: “beli kek custom KL” lebih bernilai daripada “resipi kek”.
3. **Tentukan bajet & lokasi sasaran.** Mula dengan bajet kecil (contoh: RM30 sehari) dan fokus lokasi utama seperti “Lembah Klang”.

💡 Kaedah penting:

Gunakan **Google Keyword Planner** untuk mengenal pasti kata kunci bernilai tinggi dengan persaingan sederhana.

LANGKAH 2: PENGURUSAN & PENJEJAKAN PRESTASI



Kempen yang telah dilancar bukan bermakna siap. Sebenarnya **ini baru permulaan!**

Pantau prestasi anda secara mingguan melalui **Google Ads Dashboard**.

Metrik utama yang perlu diperhatikan:

- **CTR (Click-Through Rate)** – kadar klik; sasarkan sekurang-kurangnya 3–5%.
- **CPC (Cost Per Click)** – kos setiap klik; lebih rendah = lebih efisien.
- **CPA (Cost Per Action)** – kos untuk dapatkan hasil (contoh: pembelian).

Pasang **Conversion Tracking** supaya anda tahu berapa banyak klik yang benar-benar menghasilkan jualan atau pendaftaran.

Uji iklan dan landing page dengan A/B Testing dengan cara mengubah sedikit ayat atau warna butang CTA untuk lihat versi mana paling berkesan.

AMALAN TERBAIK (BEST PRACTICES)

1. Iklan & Laman Yang Selari - Tajuk iklan mesti ada kata kunci utama seperti "*Servis Aircond Kereta – Diskaun 30% Hari Ini!*" Pastikan *landing page* sepadan dengan mesej iklan.

2. Sasaran & Anggaran Bijak - Gunakan **demografik** (umur, jantina, lokasi) dan **kata kunci negatif** untuk elak klik yang tidak relevan. Contoh: elakkan carian seperti "percuma", "contoh" atau "review".

3. Skala Perlahan-lahan - Mulakan kecil, belajar dari data yang diperoleh, dan tingkatkan bajet apabila prestasi meningkat. (Rujukan: Pillars Media, 2025)



KESIMPULAN – KLIK BERNILAI, HASIL NYATA!

Kempen Google Ads bukan tentang siapa yang belanja paling banyak, tapi **siapa yang belanja paling bijak**. Dengan strategi betul, anda boleh ubah setiap klik menjadi pelanggan setia.

"Iklan yang disasarkan dengan tepat umpama peluru berpandu menuju terus ke sasaran!"

Mulakan kempen kecil hari ini, pantau data, dan bina momentum untuk kejayaan jangka panjang!



About demographic targeting - Google Ads Help. (2019). Google.com.
<https://support.google.com/google-ads/answer/2580383?hl=en>

admin. (2025, August 22). *Why Businesses in Malaysia Should Run Google Ads in 2025 - Pillars Media.* Pillars Media.
<https://pillarsmedia.my/blog/google-ads-malaysia-2025/>

Derek. (2021, June 11). *Google Ads Malaysia: The Ultimate Guide For 2024 | Magnes Marketing.* <https://magnesmarketing.com/google-ads-malaysia/>

Google Ads Benchmarks in Malaysia. (2024). XYZ Lab.
<https://www.xyzlab.com/google-ads-benchmarks/malaysia>

Search Engine Market Share Malaysia. (n.d.). StatCounter Global Stats.
<https://gs.statcounter.com/search-engine-market-share/all/malaysia>

