

Penggunaan dan Manfaat Google Bisnisku untuk Usaha Kecil dan Menengah

Aristejo

Abstract— Small and medium enterprises (UKM) are one of the economic sectors that are currently the focus of the government of the Republic of Indonesia, as stated by the Minister of National Development Planning / Head of Beppenas Suharso Monoarfa at an online seminar on Thursday 22/10/2020. On the other hand, SME entrepreneurs have limitations in terms of capital because usually their capital is mostly focused on the production side. Then what about the promotion and sales side, which of course also requires a lot of money? Here technology can play a role, one of which is Google My Business. One of the advantages of Google My Business is that it displays business profiles online and is integrated with Google Maps and the Google search engine. How to use it? This is explained by the author in this paper

Intisari— Usaha kecil dan menengah (UKM) adalah salah satu sektor ekonomi yang saat ini menjadi fokus pemerintah Republik Indonesia seperti yang disampaikan oleh Menteri Perencanaan Pembangunan Nasional / Ketua Beppenas Suharso Monoarfa pada seminar daring hari Kamis 22/10/2020 [1]. Di sisi lain, pelaku usaha UKM memiliki keterbatasan dari sisi modal karena biasanya modal yang dimiliki sebagian besar difokuskan kepada sisi produksi. Lalu bagaimana dengan sisi promosi dan penjualan yang tentunya juga memerlukan biaya yang tidak sedikit? Disini teknologi bisa berperan, salah satunya adalah Google Bisnisku. Salah satu keuntungan Google Bisnisku adalah menampilkan profil usaha secara online dan sudah terintegrasi dengan Google Maps dan mesin pencari Google. Bagaimana memanfaatkannya? Hal ini dipaparkan oleh penulis dalam tulisan ini.

Kata Kunci— Usaha Kecil Menengah, Google Bisnisku.

I. PENDAHULUAN

Usaha Kecil dan Menengah yang saat ini pertumbuhannya terus mengalami peningkatan. Menurut data Kementerian Koperasi, Usaha Keci, dan Menengah (KUKM) tahun 2018, jumlah pelaku UMKM sebanyak 64,2 juta atau 99,99% dari jumlah pelaku usaha di Indonesia. Daya serap tenaga kerja UMKM adalah sebanyak 117 juta pekerja atau 97% dari daya serap tenaga kerja dunia usaha. Sementara itu kontribusi UMKM terhadap perekonomian nasional (PDB) sebesar 61,1%, dan sisanya yaitu 38,9% disumbangkan oleh pelaku usaha besar yang jumlahnya hanya sebesar 5.550 atau 0,01% dari jumlah pelaku usaha. UMKM tersebut didominasi oleh pelaku usaha mikro yang berjumlah 98,68% dengan daya serap tenaga kerja sekitar 89%. Sementara itu sumbangan usaha mikro terhadap PDB hanya sekitar 37,8% .

Dari data di atas, Indonesia mempunyai potensi basis ekonomi nasional yang kuat karena jumlah UMKM terutama usaha mikro yang sangat banyak dan daya serap tenaga kerja sangat besar [2]. Penulis memandang penting

untuk memanfaatkan teknologi informasi yang ada dan sederhana untuk meningkatkan kemampuan dan efisiensi UKM dalam menjalankan roda usahanya khususnya dalam fungsi promosi dengan menggunakan media digital. Salah satu teknologi informasi tersebut adalah Google Bisnisku.

II. TEORI PENDUKUNG

A. Apa Itu Google Bisnisku

Google Bisnisku adalah layanan berbasis Internet untuk para pemilik usaha dan dijalankan oleh Google. Google Bisnisku diluncurkan pada bulan Juni 2014 sebagai cara untuk membantu para pemilik bisnis agar mampu mengendalikan apa yang ditampilkan dalam hasil penelusuran ketika seseorang mencari suatu nama perusahaan di Google [3] .

Beberapa fitur pokok Google Bisnisku adalah sebagai berikut:

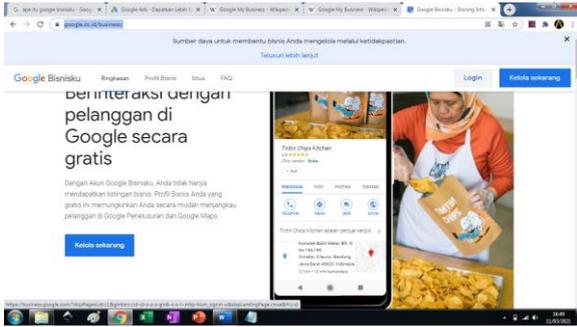
1. Informasi Bisnis. Bagian ini berisi informasi usaha anda termasuk lokasi. Di Google Bisnisku, lokasi yang anda masukkan akan langsung terhubung dengan Google Maps. Tentunya ini memudahkan pelanggan menemukan lokasi anda [4] .
2. Ulasan. Ulasan dapat diberikan dari pelanggan atau dari anda sendiri sebagai pemilik usaha. Ulasan yang diberikan oleh pelanggan contohnya adalah testimonial. Testimonial yang diberikan pelanggan akan ada kaitannya dengan kemudahan mesin pencari Google untuk menaikkan posisi anda saat orang melakukan pencarian melalui mesin pencari.
3. Postingan. Anda dapat memposting pengumuman ataupun penjualan. Sampai saat ini ada empat jenis postingan yaitu Kabar Berita Terbaru, Acara, Produk, dan Penawaran.

Layanan Google Bisnisku adalah layanan tidak berbayar. Anda hanya harus memiliki salah satu akun google terlebih dahulu. Jika anda sudah memiliki akun Gmail maka anda akan langsung dapat menggunakan Google Bisnisku.

B. Cara Menggunakan Google Bisnisku

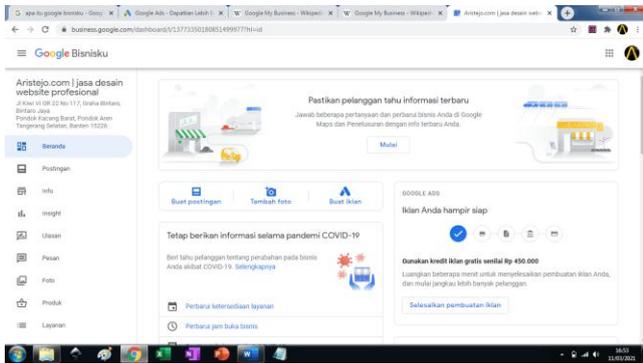
Cara menggunakan Google Bisnisku sangat mudah. Penulis menuliskan langkah-langkah ini dengan asumsi pengguna menggunakan komputer *desktop*. Jika pengguna menggunakan *mobile device*, maka silahkan unduh terlebih dahulu aplikasi Google Bisnisku dari *Playstore* dan ikuti langkah-langkahnya.

1. Dari web browser, masuk ke situs <https://www.google.co.id/business/>. Setelah berhasil, maka akan muncul tampilan seperti berikut:



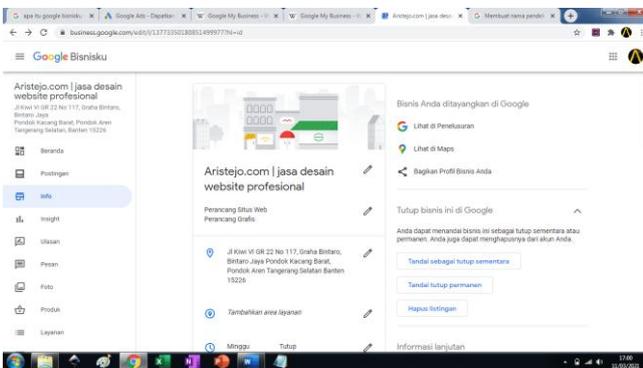
Gbr 1. Tampilan Google Bisnis

2. Setelah berhasil, klik login di bagian kanan atas, maka akan masuk ke dalam dashboard anda seperti berikut:



Gbr 2. Tampilan Dashboard Google Bisnis

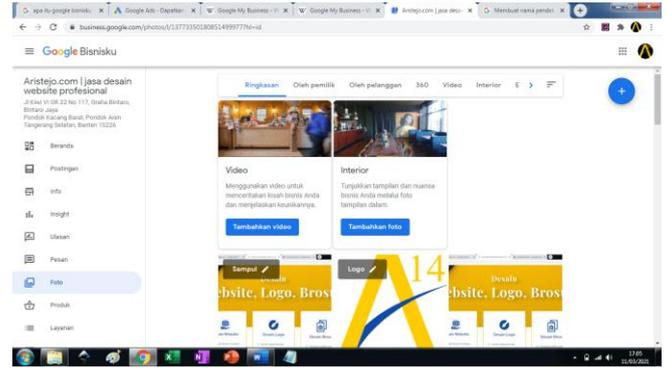
3. Pada kolom kiri, klik Info. Maka akan muncul layer berikut:



Gbr 3. Tampilan Layar Info Google Bisnis

Isi semua *field* yang ada pada kolom tengah. Pada *field* “Area Layanan” silahkan isi area layanan bisnis anda. Jika area layanan anda luas / tidak terbatas, silahkan kosongkan *field* ini.

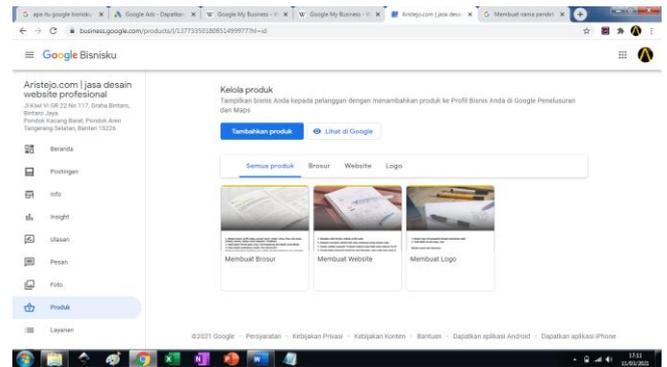
4. Pada bagian bawah, klik field “Tambahkan Foto”. Maka akan keluar tampilan sebagai berikut:



Gbr 4. Tampilan Field Google Bisnis

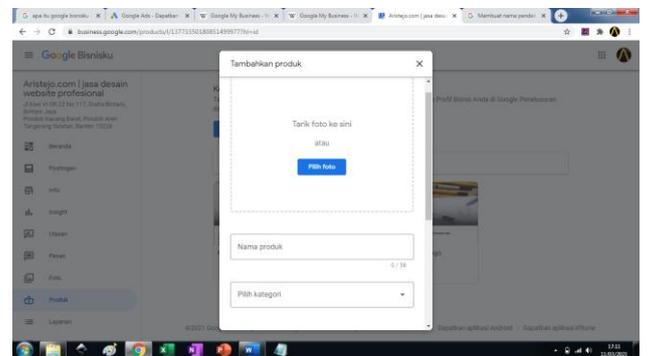
Penulis menyarankan isi foto sebanyak-banyaknya dan selengkap-lengkapny. Bahkan jika anda memiliki video, dapat anda masukkan juga disini. Bagian ini adalah bagian penting. Calon pelanggan sangat tertarik dengan bisnis yang menampilkan informasi-informasi menggunakan gambar dan video sehingga akan menaikkan probabilitas calon pelanggan menghubungi anda atau datang ke lokasi anda.

5. Jika sudah mengisikan foto, klik “Produk” pada kolom kiri. Maka akan muncul tampilan sebagai berikut:



Gbr 5. Tampilan Info Produk Google Bisnis

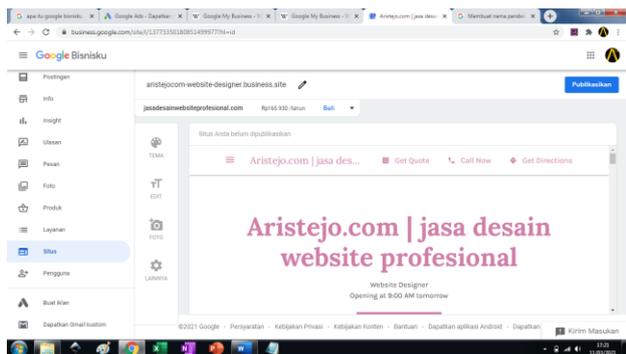
Klik “Tambahkan Produk”, maka akan muncul tampilan sebagai berikut:



Gbr 6. Tampilan Tambah Produk Google Bisnis

Isi semua kolom selengkap-lengkapannya. Jika sudah, klik “Simpan”. Ulangi langkah ini hingga semua produk anda tersimpan.

6. Pada kolom kiri, Klik “Situs”. Ini adalah situs web 1 halaman sederhana yang merupakan paket layanan Google Bisnisku. Saran penulis, silahkan anda gunakan dan manfaatkan fitur ini jika anda belum memiliki situs web. Pada kolom tengah terdapat fungsi Tema, Edit, Foto, dan Lainnya. Silahkan gunakan untuk membuat situs web anda.



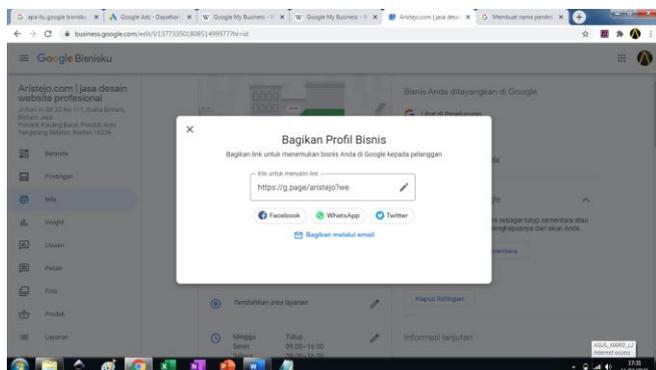
Gbr 7. Tampilan Input Website

7. Proses pembatan Google Bisnisku anda sudah selesai. Perlu dicatat namun belum aktif. Untuk aktivasi maka anda harus mengirimkan permintaan ke Google untuk mengirimkan kode verifikasi. Kode verifikasi biasanya dikirimkan via pos ke alamat yang sudah anda masukkan di Google Bisnisku. Untuk bagian ini, penulis tidak dapat menampilkan suntingan gambarnya karena akun penulis sudah mendapatkan verifikasi dari Google.

III. PEMBAHASAN FITUR BERMANFAAT GOOGLE BISNIKSU

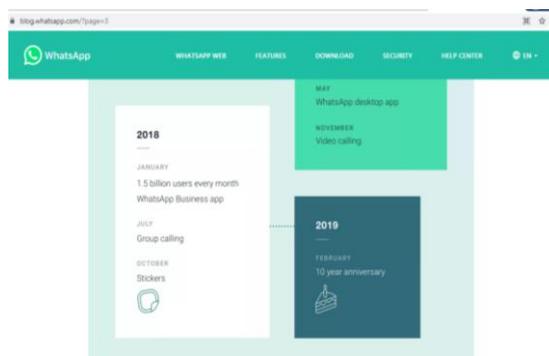
Google Bisnisku memiliki fitur-fitur bermanfaat yang dapat anda gunakan dalam aktifitas promosi usaha maupun sebagai Decision Support System. Beberapa fitur tersebut adalah sebagai berikut:

1. Bagikan profil bisnis anda



Gbr 8. Tampilan Profil Bisnis

Inti dari bisnis adalah menginformasikan profil usaha kepada publik. Hal ini harus dilakukan sesering mungkin. Di era digital saat ini tentunya sudah sangat banyak orang memegang *handphone* yang di dalamnya terdapat aplikasi *Whatsapp*. Sekedar informasi, "Delapan puluh tiga persen pengguna internet di Indonesia adalah pengguna WhatsApp karena aplikasi WhatsApp bisa menghubungkan antarmasyarakat", hal ini diungkapkan oleh Rosarita Niken Widiastuti selaku Sekretaris Jenderal Kementerian Komunikasi dan Informatika (18/11/2019). Sekedar informasi, jika dikalkulasi, 83 persen jumlah pengguna internet Indonesia yang sebanyak 171 juta adalah 143 juta pengguna [4]. Sedangkan pengguna whatsapp bisnis tahun 2018 di dunia adalah 1,5 juta pengguna. Data ini diambil dari blog website resmi *Whatsapp*.

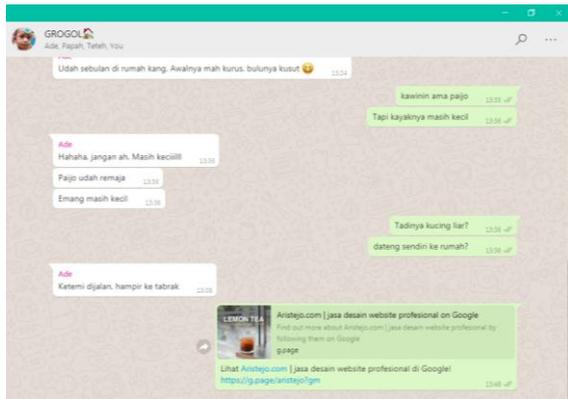


Gbr 9. Tampilan Profil Bisnis Whatsapp

Jumlah ini tentunya terus bertambah dari waktu ke waktu.

Lalu apa kaitannya dengan fitur Bagikan Profil Bisnis Anda? Di fitur ini, anda dapat membagikan profil bisnis anda dengan pilihan sebagai berikut:

- a. Salin *link* dan bagikan secara *manual*. Artinya anda dapat membagikan *link* ke media sosial seperti *Instagram*, *Facebook*, *Whatsapp*, *Telegram*, bahkan *email* atau lainnya. Caranya hanya tinggal copy dan paste. Ini cara yang paling sederhana dan umum dilakukan.
- b. Langsung klik pilihan yang ada di bagian bawah link. Misalnya anda akan membagi *link* ke calon pelanggan anda melalui *Whatsapp*, maka silahkan langsung klik tombol *Whatsapp* dan pilih kepada siapa anda akan kirimkan. *Link* yang dikirimkan ke *Whatsapp* tujuan akan terlihat seperti berikut:

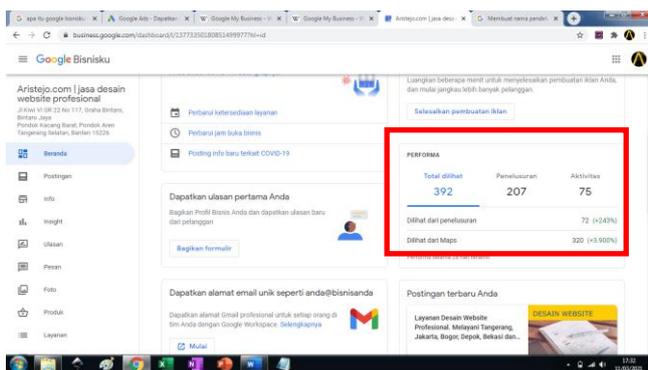


c. Jika anda klik kirim ke Facebook maka akan muncul tampilan layer Facebook seperti berikut:



Pengalaman Penulis dalam menggunakan fitur ini adalah menggunakan *copy link* karena bagi Penulis ini terasa lebih mudah.

2. Dasbor Performa



Dasboard Performa memberikan informasi tentang cara orang menemukan listingan bisnis Anda di internet. Karena banyak pelanggan menemukan bisnis di Google Penelusuran dan Mapss, Performa berfokus pada cara pelanggan menggunakan Penelusuran dan Mapss untuk menemukan *link* Anda dan apa yang mereka lakukan setelah menemukannya. Semua data ini dirangkum oleh Google dalam periode tertentu (biasanya dalam 28 hari

terakhir). Gunakan dasbor ini sebagai fungsi Analisa kunjungan ke *link* profil usaha anda.

Dasbor ini sangat penting bagi anda untuk melakukan analisa dan membuat keputusan langkah-langkah apa saja yang harus dilakukan untuk menarik pengunjung ke *link* profil usaha anda. Analoginya adalah seperti berikut, dalam menjalankan usaha tentunya kita harus menarik sebanyak mungkin calon pelanggan ke toko kita. Semakin banyak jumlah pengunjung maka kemungkinan terjadinya pembelian akan semakin besar. Perlu dicatat bahwa terjadinya pembelian masih dipengaruhi oleh faktor-faktor lainnya selain jumlah pengunjung namun hal ini dibahas dalam jurnal lainnya. Dalam jurnal ini fokus Penulis adalah jumlah pengunjung ke *link* profil usaha.

Kita akan bahas satu per satu kolom dalam dasbor performa ini:

a. Total Dilihat

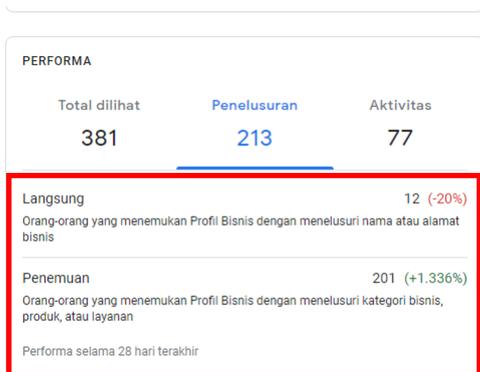
Kolom ini menunjukkan jumlah total *link* anda dilihat dalam periode tertentu. Contoh dalam tampilan berikut bahwa *link* profil usaha ini telah dilihat

PERFORMA		
Total dilihat	Penelusuran	Aktivitas
381	213	77
Dilihat dari penelusuran	66	(+144%)
Dilihat dari Maps	315	(+3.050%)
Performa selama 28 hari terakhir		

Bagian ini memperlihatkan bagaimana orang mengunjungi *link* anda. Google membagi menjadi 2 jalan dalam menemukan *link* profil usaha anda yaitu dilihat dari penelusuran dan dilihat dari Mapss. Yang dimaksud dilihat dari penelusuran adalah calon pelanggan anda menemukan *link* profil anda melalui penelusuran Google. Yang dimaksud dilihat dari Mapss adalah calon pelanggan anda menemukan *link* profil anda melalui Google Maps

b. Penelusuran

Kolom ini menunjukkan jumlah calon pelanggan menemukan *link* profil usaha anda melalui cara penelusuran.



Pada kolom Penelusuran ini terdapat dua indikasi yaitu Langsung dan Penemuan. Langsung artinya calon pelanggan menemukan *link* profil usaha anda cara mengetikkan nama usaha atau alamat usaha anda pada mesin pencari Google. Dalam contoh diatas terdapat 12 calon pelanggan yang menemukan link profil usaha ini dalam 28 hari terakhir. Di dalam kurung terdapat angka -20% dan angka ini diberi warna merah. Artinya cara ini mengalami penurunan sebesar 20% dibanding periode sebelumnya.

Penemuan artinya calon pelanggan menemukan *link* profil usaha dengan menelusuri kategori bisnis, produk, atau layanan. Contoh pada mesin penelusuran Google, calon pelanggan menggunakan *keyword* tertentu yang relevan terhadap usaha anda. Disini tertulis angka 201, artinya terdapat 201 calon pelanggan yang menemukan link profil usaha ini dalam 28 hari terakhir. Di dalam kurung terdapat angka +1.336% artinya terdapat peningkatan sebesar 1,336% dibanding periode sebelumnya.

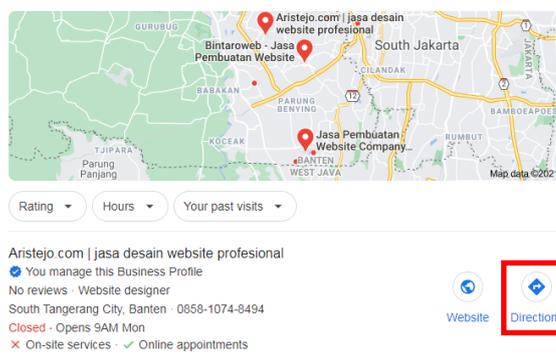
c. Aktifitas

Kolom ini menampilkan jumlah aktifitas yang dilakukan oleh calon pelanggan di dalam *link* profil usaha anda. Disini terdapat beberapa indikasi sebagai berikut, kunjungan situs, panggilan telepon, tampilan foto, permintaan rute.

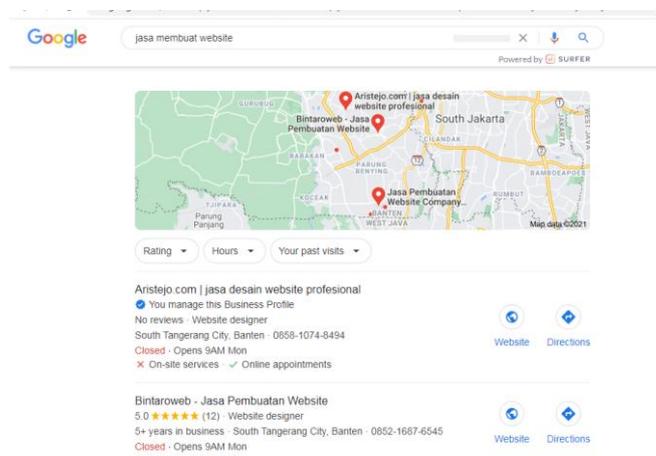


Dalam gambar diatas, pada kolom aktifitas terdapat angka 77. Artinya ada 77 aktivitas yang dilakukan oleh calon pelanggan di dalam *link* profil usaha anda. Rincian aktifitasnya adalah sebagai berikut, 1 calon pelanggan melakukan kunjungan ke situs anda. Artinya ada satu kunjungan ke *website* anda melalui *link* profil

usaha. Tentunya alamat *website* tersebut telah anda masukkan di dalam profil. Panggilan telepon disini tercantum nol artinya tidak ada calon pelanggan yang mengklik tombol telepon pada *link* profil usaha anda. Tampilan Foto tercantum angka 75, artinya ada 75 kali foto-foto yang tercantum di dalam *link* profil usaha telah dilihat oleh calon pelanggan anda. Di sebelahnya terdapat angka (-79%) yang ditandai dengan warna merah artinya ada penurunan jumlah melihat foto-foto yang terdapat di dalam link profil usaha dibandingkan periode sebelumnya. Terakhir adalah Permintaan rute. Di sini ada angka 1 artinya ada satu klik pada tombol *direction* yang muncul pada penelusuran Google Maps.

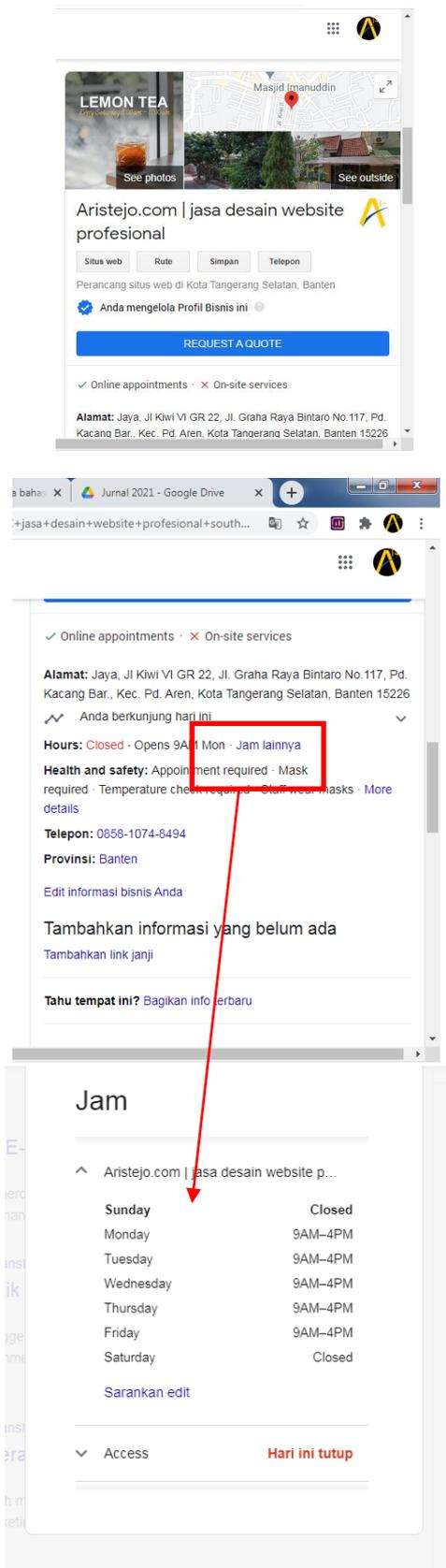


3. Terkoneksi dengan Google Maps



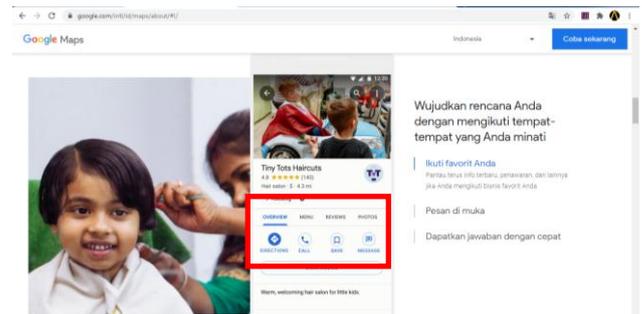
Jika *Link* Profil usaha anda sudah disetujui oleh Google maka secara otomatis akan tampil di Google Maps. Tampilan di Google Maps ini berurut secara ranking dan perolehan ranking sangat ditentukan oleh algoritma Google. Namun secara umum, jika semakin banyak *field* profil diisi dan semakin banyak anda mendapatkan ulasan pelanggan dengan jumlah bintang yang banyak per ulasan, maka kemungkinan naiknya ranking profil di Google Maps akan semakin besar.

Tampilan link profil usaha di google adalah seperti berikut:



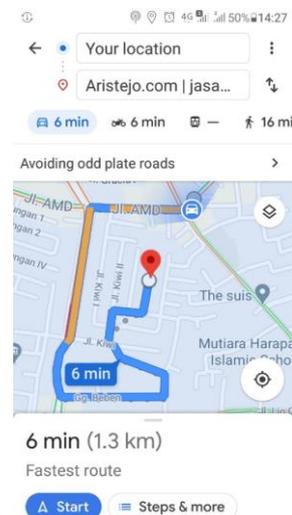
Kilas informasi yang ditampilkan di Google Maps adalah informasi yang sangat bermanfaat bagi calon pelanggan, seperti nama usaha, foto, logo, lokasi, nomor telepon, dan jam buka. Google Maps adalah layanan pemetaan web yang dikembangkan oleh Google. Layanan ini memberikan citra satelit, peta jalan, panorama 360°, kondisi lalu lintas, dan perencanaan rute untuk bepergian dengan berjalan kaki, mobil, sepeda (versi beta), atau angkutan umum [5].

Pada Google Maps memiliki fitur komunikasi seperti *Call* dan *Message*, fitur *Direction* untuk menuntun calon pelanggan berjalan ke alamat yang tercantum dalam *link* profil usaha, dan fitur *Save* untuk menyimpan link profil usaha.



Fitur *Call* digunakan untuk memanggil nomor telepon yang telah diisikan di *link* profil usaha. Sedangkan fitur *Message* adalah mengirim pesan ke tujuan yang telah diisikan pada *link* profil usaha. Jadi calon pelanggan yang telah menemukan link yang diinginkan, jika ingin melakukan komunikasi lebih lanjut dengan usaha yang dituju maka hanya tinggal menggunakan *Call* atau mengirim pesan lewat *Message*.

Fitur *Direction* digunakan untuk menuntun calon pelanggan ke alamat yang telah diisikan di link profil usaha. Layanan tuntunan yang diberikan Google Maps adalah menggunakan mobil, motor, jalan kaki, dan layanan transportasi *online*.



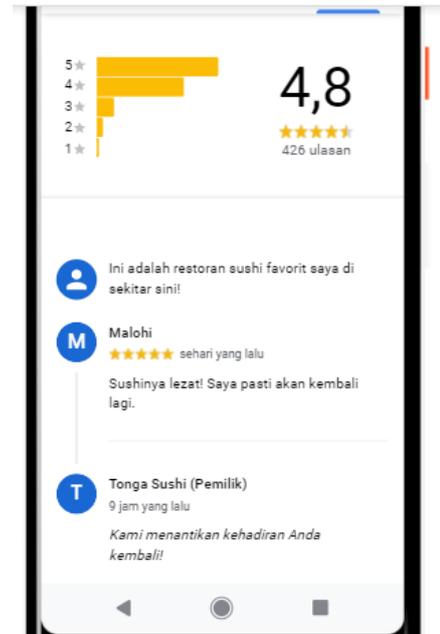
Sangat terlihat disini, kemudahan yang diperoleh dengan terkaitnya Google Bisnisku dengan Google Maps. Penggabungan informasi profil usaha di Google Bisnisku dengan Fitur-fitur yang ada di Google Maps sangat membantu calon pelanggan mendapatkan informasi tentang usaha/bisnis yang sedang dicari, menemukan lokasi hingga menuju lokasi usaha dengan berbagai moda transportasi. Selain itu juga sangat memudahkan calon pelanggan berkomunikasi dengan usaha yang menjadi tujuannya.

4. Testimonial Pelanggan



Testimoni adalah pernyataan atau pesan konsumen mengenai pengalamannya selama bertransaksi dengan penjual, baik itu cara pelayanannya maupun kualitas barang/ jasa yang dibeli [6]. Melihat arti kata testimoni ini maka kita dapat menarik kesimpulan bahwa sangat penting untuk mendapatkan testimoni yang baik dari para pelanggan. Testimoni para pelanggan sebelumnya akan menarik minat para calon pelanggan berikutnya untuk berhubungan dengan kita. Perlu kita garis bawahi bahwa testimoni yang dimaksud dalam tulisan ini adalah testimoni jujur dari para pelanggan.

Google Bisnisku memiliki fitur untuk menampilkan testimoni-testimoni ini kepada publik. Secara ringkas di halaman depan dari *link* profil akan ditampilkan dengan bintang dan nilai. Jika bintang tersebut di klik, maka akan tampil detail testimoni seperti gambar berikut:

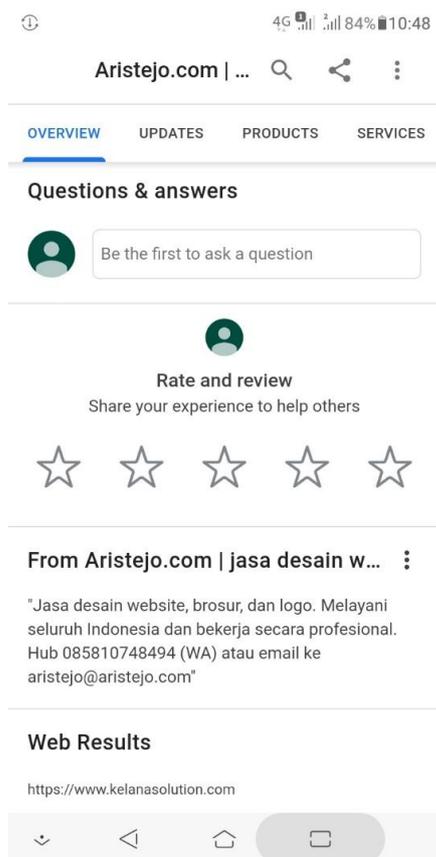


Bagian atas menunjukkan statistik jumlah testimonial yang diterima. Contoh pada gambar diatas ada 426 ulasan/testimoni yang diberikan pelanggan. Kemudian di bagian bawah adalah teks testimoni yang mereka berikan.

Sangat disarankan setiap selesai bertransaksi dengan pelanggan untuk meminta testimoni dari mereka. Tentunya kita meminta dengan cara yang sopan tanpa memaksa karena tentunya ada juga pelanggan yang enggan memberikan testimoni atau mereka lupa karena kesibukannya. Dalam hal ini banyak masalah norma karena Penulis sering mendapatkan pihak-pihak yang meminta testimoni dengan pemaksaan halus untuk memberikan bintang lima dan pernyataan puas kepada pihak penjual. Tentunya hal ini sangat kita hindari. Perlu dipahami oleh semua pihak, termasuk oleh Penulis, bahwa testimoni apapun yang diberikan oleh pelanggan hakikatnya adalah baik. Jika mereka memberikan testimoni puas akan menjadi menarik bagi calon pelanggan selanjutnya, dan jika mereka memberikan testimoni buruk menjadi bahan pemilik usaha untuk memperbaiki diri.

Google Bisnisku sudah memfasilitasi cara untuk mendapatkan testimoni dari pelanggan. Caranya adalah sebagai berikut [7]:

- Meminta izin terlebih dahulu kepada pelanggan anda apakah ia bersedia memberikan testimoni untuk anda
- Jika ia bersedia, silahkan anda kirimkan *link* Google Bisnisku anda kepadanya
- Setelah diterima oleh pelanggan maka minta ia mengklik *link* tersebut dan *scroll* ke bawah hingga menemukan bagian *Review* berikut:



d. Di bagian ini, pelanggan anda dapat memberikan testimoni untuk anda dengan memberikan bintang dan ulasan.

Testimoni ini akan tampil di halaman depan *link* profil bisnis anda seperti pada gambar diatas.

IV. KESIMPULAN

1. Setelah melihat uraian mengenai Google Bisnisku dan manfaatnya untuk Usaha Kecil dan Menengah (UKM), maka kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut:
2. Google Bsnisku dapat digunakan oleh pelaku UKM untuk melakukan promosi secara digital
3. Biaya Google Bisnisku, hingga saat tulisan ini dibuat masih gratis, sehingga pemanfaatannya akan membantu menurunkan biaya usaha secara umum
4. Fitur-fitur Google Bisnisku, berupa Testimoni dan koneksi dengan Google Map akan membantu calon pelanggan menemukan lokasi anda dan memberikan testimoni kepada anda. Jika dimanfaatkan secara maksimal maka akan sangat membantu promosi usaha anda karena semua ini bisa dilakukan langsung dari handphone mereka.

REFERENSI

- [1] I. AP, "6 Kebijakan Pemerintah untuk Bangkitkan UMKM," investor.id, [Online]. Available:

<https://investor.id/business/6-kebijakan-pemerintah-untuk-bangkitkan-umkm>.

- [2] E. U. Nainggolan, "UMKM Bangkit, Ekonomi Indonesia Terungkit," Direktorat Jenderal Kekayaan Negara Kementerian Keuangan, 24 Agustus 2020. [Online]. Available: <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/13317/UMKM-Bangkit-Ekonomi-Indonesia-Terungkit.html>. [Accessed 2020].
- [3] Wikipedia, "Google My Business," Wikipedia, 2020. [Online]. Available: https://id.wikipedia.org/wiki/Google_My_Business.
- [4] A. S. Wardani, "83 Persen Pengguna Internet Indonesia Pakai WhatsApp," Liputan 6, 18 November 2019. [Online]. Available: <https://www.liputan6.com/tekno/read/4113678/83-persen-pengguna-internet-indonesia-pakai-whatsapp>. [Accessed 2020].
- [5] G. Bisnisku, "Berinteraksi dengan pelanggan di Google secara gratis," Google Bisnisku, [Online]. Available: https://www.google.co.id/intl/id/business/?ppsrc=GMBLR&hl=id&gmbsrc=id-id-et-gs-z-gmb-l-z-h~my%7Credirect%7Cu&utm_campaign=id-id-et-gs-z-gmb-l-z-h~my%7Credirect%7Cu&utm_source=gmb&utm_medium=et.
- [6] A. Kristianus, "Pemerintah akan Masukkan Pengembangan UMKM dalam Fokus Pembangunan Nasional," investor.id, 23 Oktober 2020. [Online]. Available: <https://investor.id/business/pemerintah-akan-masukkan-pengembangan-umkm-dalam-fokus-pembangunan-nasional>. [Accessed 2020].
- [7] Wikipedia, "Google Maps," Wikipedia, [Online]. Available: https://id.wikipedia.org/wiki/Google_Maps.
- [8] Marikxon, "Apa Itu Testimoni? Memahami Arti Testimoni dan Manfaatnya Bagi Bisnis," maxmanroe, 29 02 2020. [Online]. Available: <https://www.maxmanroe.com/arti-testimoni.html>.
- [9] [Online]. Available: <https://support.google.com/business/answer/7035772?hl=en>.



Aristejo, lahir di Jakarta pada tanggal 14 Oktober 1978. Tahun 2001 Lulus Sarjana Strata Satu (S1) Jurusan Teknik Sipil dari Universitas Trisakti. Tahun 2004 lulus Program Pasca Sarjana Fakultas Ilmu Komputer jurusan Magister Teknologi Informasi di Universitas Indonesia. Saat ini aktif mengajar sebagai dosen tetap program studi Teknik Informatika di STMIK Bangsa.