

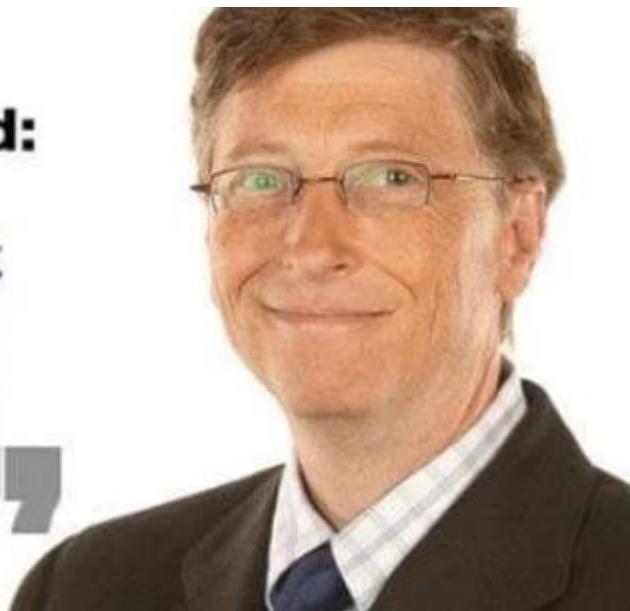
# Sosialisasi Digital Peningkatan Produktivitas UMKM Dengan Digital Marketing dan Teknologi Tepat Guna 19 Juli 2025

Oleh  
Arta Rusidarma Putra, ST., MM  
Dosen Universitas Bina Bangsa  
Serang Banten

**Bill Gates wasn't  
kidding when he said:**

**"If your business is not  
on the internet, then  
your business will be  
out of business."**

-Bill Gates, Founder of Microsoft



# Ruang Lingkup Digital Marketing

- 1. Definisi dan Perkembangan
- 2. Google Bisnisku
- 3. WhatsApp Bisnis
- 4. Website
- 5. Email Resmi
- 6. Buyer Persona
- 7. Copywriting
- 8. SEO
- 9. SEM
- 10. Social Media Marketing
- 11. Email Marketing
- 12. Influencer
- 13. CTA
- 14. Leads
- 15. Marketing Tools
- 16. Referensi

# 1. Perkembangan

## APA AJA BEDANYA BISNIS OFFLINE DENGAN BISNIS ONLINE ?

PERBEDAAN	BISNIS OFF LINE	BISNIS ON LINE
Modal	Sedang / Besar	Kecil / Tanpa Modal
Resiko	Sedang / Besar	Kecil / Tanpa Resiko
Profit	Sedang / Besar	Sedang / Besar
Barang	Perlu Sedia Barang & Resiko Penyusutan	Tanpa Perlu Stok Barang & Tanpa Resiko Penyusutan
Gudang / Tempat	Strategis	Dimana Saja
Karyawan	Perlu Karyawan	Tanpa Karyawan
Waktu	Terikat	Bebas



# Definisi Digital Marketing

- Digitalmarketing menurut Coviello, Milley And Marcolin (2001) adalah penggunaan internet dan penggunaan teknologi interaktif lain untuk membuat dan menghubungkan dialog antara perusahaan dan konsumen yang telah teridentifikasi.
- Digital marketing menurut Chaffey (2002) adalah penerapan teknologi digital yang membentuk online channel ke pasar (website, e-mail, data base, digital TV dan melalui berbagai inovasi terbaru lainnya termasuk didalamnya blog, feed, podcast, dan jejaring sosial) yang memberikan kontribusi terhadap kegiatan pemasaran.
- Digital marketing menurut Urban (2004) adalah menggunakan internet dan teknologi informasi untuk memperluas dan meningkatkan fungsi marketing tradisional. Definisi ini berkonsentrasi pada seluruh marketing tradisional. Kita juga dapat menyatakan bahwa pendapat seperti “interactive marketing”, one-to-one marketing dan “e-marketing” erat kaitannya dengan “digital marketing”.
- Digital marketing menurut Kleindl & Burrow (2005) adalah proses perencanaan dan pelaksanaan dari ide atau pemikiran konsep, harga, promosi dan distribusi. Marketing dapat diartikan lebih sederhana yakni pembangunan dan pemeliharaan hubungan yang saling memuaskan antara perusahaan dan konsumen.
- Digital marketing menurut Heidrick & Struggless (2009) adalah perkembangan dari digital marketing melalui web, telepon genggam dan perangkat games, menawarkan akses baru periklanan yang tidak digembor-gemborkan dan sangat berpengaruh. Jadi mengapa para marketer di seluruh Asia tidak mengalihkan penggunaan budget dari marketing tradisional seperti TV, radio dan media cetak ke arah media teknologi baru dan media yang lebih interaktif.

# Memulai Usaha

- Bidang Usaha dari Hobi, keahlian, pelajari, sering digunakan
- The Power of Kepepet
  
- Google Trends => <https://trends.google.com/trends/?geo=ID>
- Google Keyword Planner
  
- Usaha bukan DITANYAKAN, tapi DIJALANKAN



## 2. Google My Business

- Google My Business adalah layanan yang menampilkan profil bisnis Anda secara instan di halaman pencarian. Mulai dari alamat perusahaan, jam operasional, hingga rating bisnis.
- Manfaat :
  1. Menyediakan Informasi yang Valid
  2. Memberikan Informasi Lengkap dan Aktual
  3. Bisnis Anda Muncul di Google Maps
  4. Memudahkan Konsumen Menemukan Bisnis Anda
  5. Mendapatkan Review dari Pelanggan
  6. Menjadi Media Komunikasi Pelanggan
  7. Menjadi Alat Analisis Pelanggan



WhatsApp  
Business ✓

### 3. WhatsApp Business

- WhatsApp Business adalah aplikasi WhatsApp yang dimanfaatkan untuk upaya digital marketing yang memiliki banyak fitur khusus seperti profil bisnis, dari katalog produk sampai statistik pesan.
- Manfaat :
  1. Komunikasi dengan Pelanggan lebih Mudah
  2. Terpercaya
  3. Mudah Mempromosikan Produk



WORDPRESS

## 4. Website

- Website merupakan pusat kegiatan bisnis online yang Anda bangun. Tidak hanya sebagai identitas online, tapi juga untuk membangun reputasi online yang baik dan profesional.
- Website
  - 1. Tentukan Jenis Website
  - 2. Tentukan Platform Website
  - 3. Pilih Hosting dan Nama Domain
  - 4. Install WordPress dan Sesuaikan Tampilan
  - 5. Optimasi Pengaturan Website

## 5. Email Resmi (Zoho, cPanel, e-mail hosting, G Suite)

- Sebuah email bisnis adalah email yang menggunakan nama domain bisnis Anda sebagai identitas online. Contohnya, promosi@tokokami.com. Jadi, bukan lagi promositokokami@gmail.com. Karena terlihat lebih profesional dan dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan.

Kenapa Harus menggunakan e-mail resmi:

- 1. Gmail dan Yahoo untuk Kepentingan Personal
  2. Mewakili Perusahaan
  3. Meningkatkan Kepercayaan Pelanggan
  - 4

Cara Membuat Email Bisnis Profesional



# 6. Buyer Persona

(GoogleAnalytics, Platform Media Sosial, Tools Social Media Analytics)

- Buyer persona adalah profil representasi dari target pasar bagi produk Anda. Dengan memiliki buyer persona, langkah promosi yang dilakukan bisa lebih tepat sasaran.
- Google Analytics, Platform Media Sosial, Tools Social Media Analytics

## 7. Copywriting

- Copywriting adalah teknik membuat materi pemasaran yang dapat membujuk audiens untuk melakukantindakan yangdiinginkan,sepertimembeli sebuah produk atau layanan, berlangganan newsletter, menghubungi sales, dan lainnya
- Copywriting adalah teknik membuat tulisan yang menarik dan persuasif agar banyak orang membeli produk yang ditawarkan. Copywriting bisa Anda gunakan pada semua media pemasaran yang digunakan. Mulai dari blog, newsletter hingga iklan di Google atau Facebook.
- Teknik Copywriting agar Tulisan Lebih Persuasif :
  1. Formula AIDA
  2. Konsep Slippery Slide
  3. Social Proof
  4. Frequently Asked Questions



# 8. SEO (Search Engine Optimization)

Search Engine Optimization atau SEO adalah upaya mengoptimasi website untuk mendapatkan peringkat teratas di hasil pencarian. Dengan mendapatkan ranking tinggi di hasil pencarian, potensi trafik organik Anda pun meningkat.

## SEO Wordpress

- Konsep Dasar SEO
- Optimasi Kecepatan Website
- Optimasi Website Agar Mobile Friendly
- □ Riset Keyword
- □ □ □ □

Membuat Konten

On Page SEO

Technical SEO

Off Page SEO

Link Building



# 9. SEM (Search Engine Marketing)

## Google Ads dan Google Keyword Planner



Search Engine Marketing adalah praktik mengiklankan website di hasil pencarian. Hasil pencarian terdiri dari dua bagian, yaitu organik dan iklan. Iklan yang muncul di hasil pencarian inilah yang disebut sebagai Search Engine Marketing (SEM).

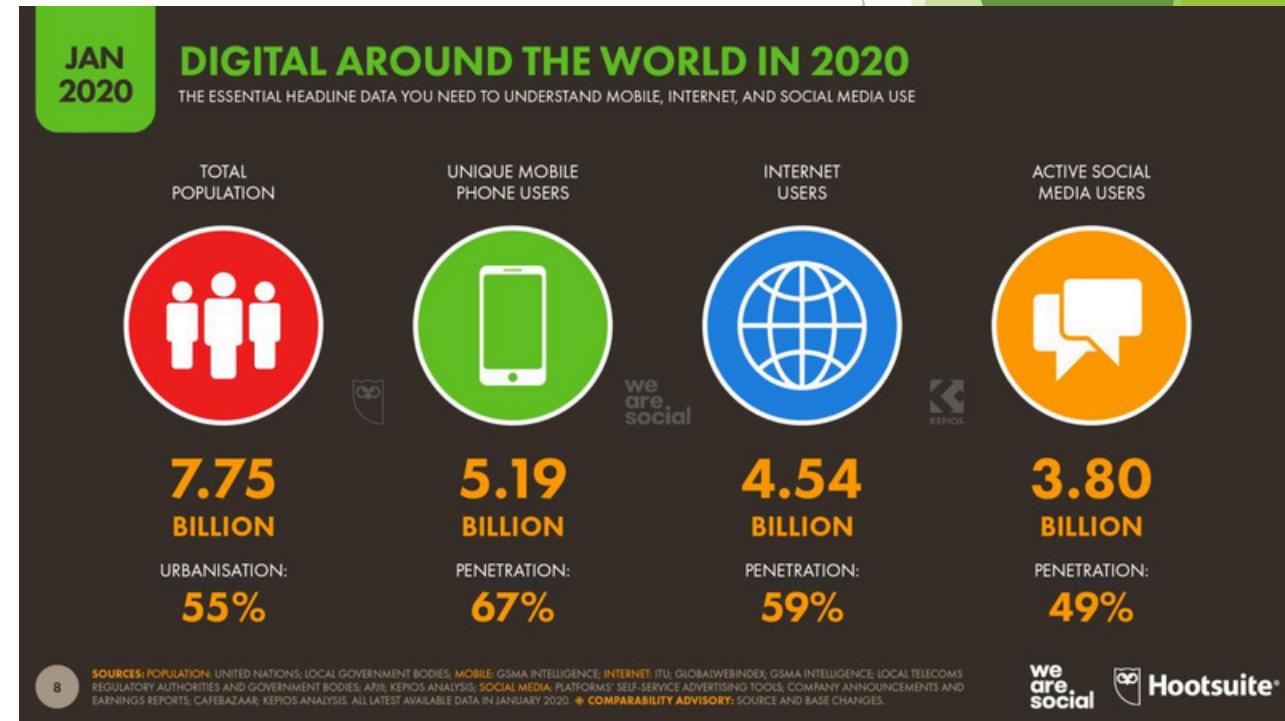
### □ Perbedaan SEM dengan SEO

1. Tampilan di Hasil Pencarian. Perbedaan pertama adalah tampilan. Tampilan SEM selalu muncul dengan tanda iklan. Tanda ini untuk membedakannya dengan hasil pencarian organik. Hasil pencarian SEO tidak muncul dengan tanda apa pun. Hasil pencarian organik ini murni diurutkan oleh Google berdasarkan kesesuaian search intent, kelengkapan konten, backlink, dan faktor-faktor lainnya.
2. Biaya yang Dikeluarkan. SEO tidak perlu membayar ke mesin pencari. Mesin pencari akan menilai berbagai faktor di website untuk menentukan peringkatnya di kata kunci tertentu. Jika memenuhi faktor-faktor yang ditetapkan Google, besar kemungkinan konten bisa muncul di halaman pertama hasil pencarian. SEM perlu mengeluarkan biaya. bisa mengatur berapa budget yang akan dihabiskan untuk iklan, bisa ratusan ribu rupiah hingga puluhan atau bahkan ratusan juta rupiah. Tergantung kebutuhan.
3. Tool yang Digunakan. Search Engine Marketing (SEM) biasanya membutuhkan tool khusus. Misalnya, untuk mengiklankan website di hasil pencarian Google, harus menggunakan Google Ads dan Google Keyword Planner. Di sisi lain, tidak ada tool khusus seperti Google Ads untuk SEO. Walaupun begitu, untuk memenangkan persaingan di SEO membutuhkan berbagai tool. Dari tool riset keyword, analisis backlink, dan semacamnya.

# 10. Social Media Marketing (Facebook, Instagram, Twitter,



Social media marketing adalah pemanfaatan platform media sosial untuk mempromosikan produk. Pada prakteknya, upaya social marketing sering digunakan bersamaan dengan upaya digital marketing lainnya. Contohnya, penggunaan blog, email dan lainnya.



# 11. E-mail Marketing

- Email marketing adalah cara pemasaran produk dengan mengirimkan penawaran kepada calon konsumen melalui email.
- Strategi Email Marketing Terbaik
  1. Memanfaatkan Plugin Email Marketing
  2. Mengirimkan Email Blast
  3. Menggunakan Platform MailChimp
  4. Melakukan Email List Building
  5. Meningkatkan Open Rate Email
  6. Merancang Newsletter yang Menjual

## 12. Influencer Mikro, Makro, Premium, Selebgram, Youtuber, Blogger

- Influencer adalah orang yang ditunjuk untuk mempengaruhi konsumen agar membeli suatu produk tertentu. Biasanya blogger, YouTuber, dan lainnya. Mereka bisa merupakan selebritis, blogger, youtuber, ataupun seorang public figure yang dianggap penting di komunitas tertentu.
- Secara umum terdapat beberapa jenis influencer dilihat dari jumlah followernya: mikro, makro dan premium. Di sisi lain, media yang digunakan juga menentukan jenisnya: blogger, YouTuber, dan selebgram.

## 13. CTA (Call to Action)

- CTA adalah instruksi atau teks pada halaman situs, banner iklan, dan email yang dibuat untuk mengarahkan atau mengajak pengunjung agar melakukan sesuatu. Contohnya adalah tombol “Start Now” pada halaman utama website QuickSprout yang menawarkan ilmu bisnis online.

## 14. Leads

- Leads adalah orang-orang yang punya potensi besar untuk diprospek menjadi pelanggan. Mereka umumnya meninggalkan kontak supaya Anda dapat menghubungi mereka secara leluasa. Berbekal kontak itulah, Anda bisa mengirimkan info seputar promo atau rilis produk terbaru.
- Berikut adalah empat macam leads yang perlu Anda ketahui.

1. Marketing Qualified Lead
2. Sales Qualified Lead
3. Product Qualified Lead
4. Service Qualified Lead

Contoh Leads : Landing Page, Webinar, e-book, trial produk atau layanan, etc.

# 15. Marketing Tools

- Marketing tools bisa berupa to do list untuk mengatur daftar pekerjaan, aplikasi otomasi email, aplikasi untuk menganalisa data, hingga tools untuk membantu upaya SEO. Mulai dari to-do-lists, sumber data, aplikasi desain, sumber foto HD, sosial media, email marketing, iklan, sampai suplemen untuk ide promosi.
- Trello, Canva, Unsplash, Hootsuite, Social Mention, SociaBuzz, Mailchimp, Hubspot, SurveyMonkey, GoogleAds, SEMRush, Ubersuggest, Buzzsumo, Yoast SEO, Google Analytics, Zest, IFTTT (If This Then That).

## Career Opportunities



### 20 MOST COMMON JOB TITLES

