

# MODUL AJAR

## RUANG LINGKUP DIGITAL MARKETING

### 1. Pendahuluan

Apa itu Digital Marketing

Digital marketing adalah segala bentuk aktivitas pemasaran yang menggunakan media digital atau internet. Melalui digital marketing, bisnis dapat menjangkau konsumen dengan lebih cepat, luas, dan terukur.

Perbedaan Digital Marketing dan Traditional Marketing

- Traditional marketing menggunakan media seperti TV, radio, koran, billboard.
- Digital marketing menggunakan media online seperti website, sosial media, email, dan iklan digital. Digital marketing lebih murah, fleksibel, dan hasilnya dapat diukur secara real-time.

Tren Digital Marketing

- Dominasi video marketing (TikTok, YouTube Shorts, Reels)
- Kenaikan penggunaan *Artificial Intelligence (AI)*
- Personalization dalam komunikasi marketing
- Social commerce (belanja langsung di social media)

### 2. Dasar-dasar Digital Marketing

Channel Utama Digital Marketing

1. Website — Pusat semua aktivitas digital Anda.
2. SEO (*Search Engine Optimization*) — Optimasi untuk mesin pencari.
3. Social Media — Membangun awareness dan interaksi.
4. Email Marketing — Menjaga hubungan dengan konsumen.
5. *Paid Ads* — Iklan berbayar untuk hasil cepat.

Customer Journey

- *Awareness*: Konsumen mengenal produk Anda.
- *Consideration*: Konsumen mempertimbangkan produk Anda.

- *Conversion*: Konsumen membeli produk Anda.
- *Loyalty*: Konsumen kembali membeli dan merekomendasikan.

### Konsep *Funnel Marketing*

- Bayangkan funnel atau corong:
- Dari banyak orang yang mengenal brand Anda (atas corong) → sedikit yang mempertimbangkan → lebih sedikit yang membeli.
- Content Marketing

### 3. Content Marketing

Apa Itu Content Marketing?

Content marketing adalah strategi membuat dan mendistribusikan konten yang relevan untuk menarik audiens dan mengubah mereka menjadi pelanggan (langsung dari sosial media)

Apa Itu Content Marketing?

Content marketing adalah strategi membuat dan mendistribusikan konten yang relevan untuk menarik audiens dan mengubah mereka menjadi pelanggan.

Strategi Membuat Konten

- Tentukan target audience
- Tentukan tujuan konten (edukasi, hiburan, penjualan)
- Gunakan storytelling
- Konsisten dalam gaya bahasa dan visual

Tools untuk Membuat Konten

- Canva — Desain grafis mudah
- ChatGPT — Membantu menulis konten
- CapCut — Editing video mobile

### 4. *Search Engine Optimization* (SEO)

Pengertian SEO

SEO adalah teknik mengoptimasi website agar muncul di halaman pertama Google.

## SEO On-Page vs SEO Off-Page

- On-Page: Optimasi internal (judul, konten, gambar)
- Off-Page: Optimasi eksternal (backlink dari website lain)

Riset Kata Kunci Dasar, Gunakan tools seperti:

- Google Keyword Planner
- Ubersuggest
- Ahrefs (versi gratisan cukup untuk pemula)

## 5. Social Media Marketing

Strategi Marketing di Platform Sosial

- Instagram: Visual kuat, gunakan reels dan story.
- Facebook: Bagus untuk komunitas dan marketplace.
- TikTok: Konten kreatif dan cepat viral.
- LinkedIn: Cocok untuk B2B marketing.

Menentukan Target Audience, Tentukan berdasarkan:

- Usia
- Lokasi
- Minat dan perilaku
- Platform favorit

Membuat Kalender Konten

- Rencanakan posting selama 1 bulan.
- Gunakan tools seperti Trello, Google Calendar, atau Notion.
- Kombinasikan konten edukatif, promosi, dan interaksi.

Iklan Berbayar di Sosial Media

- Tentukan objective: Awareness, Traffic, Conversion.
- Targetkan iklan ke audiens spesifik.
- Mulai dengan budget kecil untuk testing.

## 6. Paid Advertising (PPC)

Pengenalan Google Ads & Facebook Ads

Paid advertising adalah beriklan dengan membayar per klik (Pay Per Click).

Struktur Kampanye

- Campaign: Menentukan tujuan utama iklan.
- Ad Set: Menentukan target audiens dan anggaran.
- Ad: Iklan aktual yang ditampilkan ke pengguna.

Membuat Iklan yang Efektif

- Headline menarik
- Gambar/video berkualitas tinggi
- Call-to-Action (CTA) yang jelas ("Beli Sekarang", "Pelajari Lebih Lanjut")

## **7. Email Marketing**

Pentingnya Email Marketing

Email marketing masih menjadi salah satu saluran dengan ROI tertinggi.

Melalui email, Anda bisa membangun hubungan jangka panjang.

Tools Email Marketing

- Mailchimp
- Sendinblue
- Klaviyo

Membuat Campaign Email

- List Building: Kumpulkan email secara legal.
- Lead Magnet: Tawarkan sesuatu gratis (e-book, diskon).
- Automation: Kirim email otomatis berdasarkan perilaku pengguna.

## **8. Analytics dan Reporting**

Mengukur Performa Kampanye

- Website: Gunakan Google Analytics.
- Sosial Media: Lihat insight masing-masing platform.

Pentingnya Data

- Tahu konten mana yang paling disukai
- Tahu iklan mana yang paling menghasilkan konversi

- Optimasi strategi ke depan berdasarkan data, bukan tebakan.

## **9. Praktik dan Studi Kasus**

- Menganalisa Kampanye Digital Marketing  
Contoh: Analisa kenapa kampanye Oreo "Daily Twist" sukses di sosial media.
- Simulasi Membuat Strategi Digital Marketing  
Tugas: Buat strategi promosi produk lokal di Instagram, TikTok, dan Google.
- Presentasi dan Evaluasi  
Masing-masing peserta presentasi ide kampanyenya → Diskusi dan evaluasi.

## **10. Penutup**

Tren Masa Depan Digital Marketing

- AI Content Creation
- *Voice Search* (pencarian suara)
- *Augmented Reality (AR)* dalam iklan