



KEMENTERIAN  
KETENAGAKERJAAN  
REPUBLIK INDONESIA



# PROGRAM

**PELATIHAN BERBASIS KOMPETENSI**

## DIGITAL MARKETING

KEMENTERIAN KETENAGAKERJAAN R.I.  
**DIREKTORAT JENDERAL PEMBINAAN PELATIHAN DAN PRODUKTIVITAS**  
DIREKTORAT BINA STANDARDISASI KOMPETENSI DAN PELATIHAN KERJA  
Jl. Gatot Subroto Kav. 51 Lt.6A Jakarta Selatan

## KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Dengan memanjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT Program Pelatihan Berbasis Kompetensi dengan judul ***“Digital Marketing”*** dapat tersusun dengan baik.

Sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 31 tahun 2016 tentang Sistem Pelatihan Kerja Nasional, mengamanahkan bahwa setiap penyusunan program pelatihan kerja berbasis kompetensi harus mengacu kepada Standar Kompetensi Kerja yang meliputi Standar Kompetensi Internasional, Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (SKKNI), atau Standar Kompetensi Khusus.

Program pelatihan ini menjadi acuan dalam pelaksanaan pelatihan kerja, baik yang diselenggarakan oleh lembaga pelatihan kerja pemerintah khususnya Balai Latihan Kerja (BLK) maupun Lembaga Pelatihan Kerja Swasta (LPKS). Dengan menjadikan program pelatihan ini sebagai acuan diharapkan lulusan pelatihannya sesuai kebutuhan kompetensi dari dunia usaha maupun dunia industri.

Semoga Tuhan Yang Maha Esa memberikan tuntunan kepada kita semua dalam melakukan berbagai upaya untuk menunjang proses pelaksanaan pelatihan berbasis kompetensi guna menghasilkan tenaga kerja yang kompeten dan berdaya saing tinggi.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Jakarta, Nopember 2021

Direktur  
Bina Standardisasi Kompetensi  
dan Program Pelatihan,  
  
Mochtar Azis, ST, MT  
NIP. 19680505 199703 1 002

## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI .....	ii
PROGRAM PELATIHAN BERBASIS KOMPETENSI .....	1
A. INFORMASI UMUM .....	1
1. Nama Pelatihan .....	1
2. Jenis Program Pelatihan .....	1
3. Metode Pelatihan .....	1
4. Tujuan Pelatihan .....	1
5. Kemungkinan Jabatan.....	1
6. Jenis Standar Kompetensi .....	1
7. Persyaratan Peserta Pelatihan .....	1
8. Persyaratan Instruktur .....	1
B. KURIKULUM PELATIHAN BERBASIS KOMPETENSI .....	2
I. Kelompok Unit Kompetensi.....	2
II. Kelompok Penunjang Pelatihan di tempat kerja.....	2
III. <i>On the Job Training</i> (OJT).....	2
C. SILABUS PELATIHAN BERBASIS KOMPETENSI.....	3
D. DAFTAR PERALATAN YANGDIGUNAKAN .....	14
E. DAFTAR BAHAN YANGDIBUTUHKAN .....	15
PENYUSUN .....	16

## PROGRAM PELATIHAN BERBASIS KOMPETENSI

### A. INFORMASI UMUM

- |                                  |  |
|----------------------------------|--|
| 1. Nama Pelatihan                | : Digital Marketing  |
| 2. Jenis Program Pelatihan       | : <del>Kualifikasi Nasional (Level.....)/</del><br><del>Okupasi/Klaster (*)</del>  |
| 3. Metode Pelatihan              | : <del>Daring</del> /Luring/ <i>Blended</i>  |
| 4. Tujuan Pelatihan              | : Setelah mengikuti pelatihan ini peserta kompeten memasarkan produk secara digital sesuai SOP                           |
| 5. Kemungkinan Jabatan           | : 1. Tenaga Pemasar Digital  |
| 6. Jenis Standar Kompetensi      | : 1. SKKNI/ <del>SKKK</del> /SKKI(*)<br>No. 389 tahun 2013<br>No.16 tahun 2018<br>No. 56 tahun 2018<br>No. 20 tahun 2019 |
| 7. Persyaratan Peserta Pelatihan | :  |
| 7.1 Pendidikan                   | : Minimal SMU/SMK sederajat  |
| 7.2 Pelatihan                    | : -  |
| 7.3 Pengalaman Kerja             | : -  |
| 7.4 Jenis Kelamin                | : Laki-laki/perempuan  |
| 7.5 Umur                         | : Minimal 17 tahun   |
| 7.6 Kesehatan                    | : Sehat Jasmani dan Rohani   |
| 7.7 Persyaratan Khusus           | : Lulus seleksi Rekrutmen  |
| 8. Persyaratan Instruktur        | :  |
| 8.1 Pendidikan Formal            | : Minimal D3   |
| 8.2 Kompetensi Metodologi        | : Memiliki sertifikat Metodologi Level III   |
| 8.3 Kompetensi Teknis            | : Memiliki sertifikat kompetensi teknis  |
| 8.4 Pengalaman Kerja             | : 1 tahun sebagai pengajar di kejuruan   |
| 8.5 Kesehatan                    | : Sehat jasmani dan rohani   |
| 8.6 Persyaratan Khusus           | : Lulus Diklat Dasar Instruktur  |

*\*) coret yang tidak perlu*

## B. KURIKULUM PELATIHAN BERBASIS KOMPETENSI

NO	MATERI PELATIHAN	KODE UNIT	PERKIRAAN WAKTU PELATIHAN (JP)
I.	KELOMPOK UNIT KOMPETENSI		
	1.1 Menggunakan Perangkat Komputer	J.63OPR00.001.2	15
	1.2 Menentukan Model Bisnis Daring (e-business)	G.46RIT00.073.01	20
	1.3 Melakukan Aktivitas Pemasaran Digital untuk Bisnis Ritel	G.46RIT00.055.1	50
	1.4 Memberdayakan Media Sosial untuk Menarik Pelanggan Ritel	G.46RIT00.053.1	45
	1.5 Melakukan Aktivitas Pemasaran Digital Bisnis Ritel	G.46RKU00.025.1	45
	1.6 Menentukan Aplikasi Perdagangan Daring (e-Commerce) Untuk Meningkatkan Penjualan dan pelayanan Ritel	G.46RIT00.064.01	25
	1.7 Mengidentifikasi Elemen Pemasaran Perusahaan	M.702090.001.01	15
	1.8 Memberikan Pelayanan Terbaik untuk Meningkatkan Pengalaman Berbelanja Pelanggan Ritel	G.46RIT00.025.1	17
	Jumlah I		232
II.	KELOMPOK PENUNJANG		
	2.1. Produktivitas		8
	Jumlah II	-	8
	Jumlah I & II	-	240
III.	ON THE JOB TRAINING (OJT)	-	

## C. SILABUS PELATIHAN BERBASIS KOMPETENSI

### I. KELOMPOK UNIT KOMPETENSI

UnitKompetensi : Menggunakan Perangkat Komputer  
 KodeUnit : J.63OPR00.001.2  
 Perkiraan WaktuPelatihan :8JP @45menit  
 Metode Pelatihan : Luring/~~Daring~~/Blended(\*)

ELEMEN KOMPETENSI	CAPAIAN UNIT KOMPETENSI	KRITERIA CAPAIAN	POKOK PEMBAHASAN
1. Menyalakan perangkat komputer dan mengamati proses aktivasi sistem (booting) hingga selesai 2. Menjalankan perangkat computer 3. Mematikan perangkat komputer	1. Kesesuain proses penggunaan perangkat computer dengan petunjuk penggunaan	1. Menjalankan aktivasi pada sistem operasi sesuai petunjuk penggunaan 2. Mengetik pada keyboard sesuai petunjuk penggunaan 3. Menggunakan mouse sesuai petunjuk penggunaan	1. Cara menyalakan perangkat computer 2. Cara menjalankan antar muka pengguna dengan peripheral yang tersedia 3. Cara membuka program aplikasi dan menutup program aplikasi 4. Cara mematikan komputer sesuai dengan petunjuk penggunaan
Asesmen			
*) coret yang tidak perlu			

UnitKompetensi : Menentukan Model Bisnis Daring (e-business)  
 KodeUnit : G.46RIT00.073.01  
 Perkiraan WaktuPelatihan : 8JP @45menit  
 Metode Pelatihan : Luring/~~Daring~~/Blended(\*)

ELEMEN KOMPETENSI	CAPAIAN UNIT KOMPETENSI	KRITERIA CAPAIAN	POKOK PEMBAHASAN
1. Menilai potensi perkembangan bisnis daring (e-business) 2. Memastikan dampak model bisnis B to B atau B to C pada operasional ritel 3. Menentukan proses dan model bisnis daring (e-business)	1. Tersedianya model bisnis daring (ebusiness) sesuai dengan hasil ujicoba dan kaji ulang	1. Melakukan komunikasi efektif untuk mendiskusikan model, aplikasi bisnis daring 2. Menggunakan bahasa dan konsep-konsep yang sesuai dengan perbedaan budaya 3. Mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bisnis daring 4. Melakukan analisa strategi bisnis daring 5. Menentukan model bisnis daring serta aplikasi dan sistem bisnis daring yang mampu meningkatkan efisiensi operasional, penjualan dan pelayanan 6. Membuat laporan model bisnis daring dan aplikasi yang paling tepat digunakan	1. Model bisnis daring (e-business) 2. Hubungan perdagangan daring (e-commerce) dengan bisnis daring (e-business) 3. Pendekatan bisnis dengan bisnis (B to B) dan bisnis dengan konsumen (B to C) 4. Jenis-jenis data 5. Pengolahan data 6. Proses dan transaksi elektronik 7. Peraturan dan persyaratan legal 8. Prinsip-prinsip dan teknik-teknik komunikasi interpersonal

Asesmen

\*) coret yang tidak perlu

UnitKompetensi : Melakukan Aktivitas Pemasaran Digital untuk Bisnis Ritel  
 KodeUnit : G.46RIT00.055.1  
 Perkiraan WaktuPelatihan :40JP @45menit  
 Metode Pelatihan : Luring/~~Daring~~/Blended(\*)

ELEMEN KOMPETENSI	CAPAIAN UNIT KOMPETENSI	KRITERIA CAPAIAN	POKOK PEMBAHASAN
1. Melakukan riset pasar dan tren pemasaran digital 2. Melakukan aktivitas pemasaran digital 3. Meninjau aktivitas pemasaran digital	1. Tercapainya aktivitas pemasaran digital bisnis ritel	1. Melakukan riset pasar sesuai tren perkembangan pemasaran digital 2. Mengoperasikan alat pengolah data dan perangkat lunak yang sesuai dengan kebutuhan bisnis ritel 3. Melakukan komunikasi efektif untuk mendiskusikan perangkat daring dan aktivitas pemasaran digital yang tepat 4. Menggunakan perangkat daring untuk pemasaran digital 5. Mengevaluasi dan meninjau aktivitas pemasaran digital 6. Membuat dokumen dan laporan perangkat daring	1. Analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) 2. Segmentasi, targeting, dan positioning produk pemasaran digital 3. Bauran pemasaran 4. Perangkat daring untuk pemasaran digital 5. Aktivitas pemasaran digital 6. Strategi pemasaran digital
Asesmen			
*) coret yang tidak perlu			



UnitKompetensi : Memberdayakan Media Sosial untuk Menarik Pelanggan Ritel  
 KodeUnit : G.46RIT00.053.1  
 Perkiraan WaktuPelatihan : 12 JP @45menit  
 Metode Pelatihan : Luring/~~Daring~~/Blended(\*)

ELEMEN KOMPETENSI	CAPAIAN UNIT KOMPETENSI	KRITERIA CAPAIAN	POKOK PEMBAHASAN
1. Menyiapkan hal-hal yang dibutuhkan untuk menggunakan media social 2. Menggunakan media sosial untuk meningkatkan keterlibatan pelanggan ritel 3. Mempromosikan produk dan pelayanan ritel di media social 4. Meninjau penggunaan media social	1. Tercapainya penggunaan media sosial dalam membuat konten dan meningkatkan jumlah pengunjung pada jangka waktu tertentu	1. Melakukan analisa untuk mengetahui kebutuhan dan preferensi pengguna media sosial 2. Memilih strategi pemberdayaan media sosial untuk menarik pelanggan ritel 3. Melakukan komunikasi efektif untuk merekomendasikan strategi pemberdayaan media sosial untuk menarik pelanggan ritel 4. Membuat konten yang menarik untuk meningkatkan promosi 5. Membuat perencanaan dan laporan pemberdayaan media sosial untuk menarik pelanggan ritel	1. Platform media social 2. Pembuatan konten media social 3. Pengambilan foto dan video 4. Pengelolaan akun media sosial yang menarik pengunjung 5. Pemasaran digital 6. Perangkat lunak terbaru untuk mendukung media social 7. Komunikasi yang efektif 8. Strategi pemasaran untuk media social 9. Pembuatan iklan dan promosi di media social. 10. Analisa hasil data konten media social
Asesmen			
*) coret yang tidak perlu			

UnitKompetensi : Melakukan Aktivitas Pemasaran Digital untuk Bisnis Ritel  
 KodeUnit : G.46RKU00.025.1  
 Perkiraan WaktuPelatihan : 40JP @45menit  
 Metode Pelatihan : Luring/~~Daring~~/Blended(\*)

ELEMEN KOMPETENSI	CAPAIAN UNIT KOMPETENSI	KRITERIA CAPAIAN	POKOK PEMBAHASAN
1. Menyiapkan aktivitas pemasaran digital bisnis ritel 2. Melaksanakan aktivitas pemasaran digital bisnis ritel	1. Terlaksananya aktivitas pemasaran digital, monitoring dan evaluasi sesuai dengan rencana dan prosedur perusahaan	1. Membuat rencana aktivitas pemasaran digital 2. Melaksanakan aktivitas pemasaran digital 3. Memonitoring dan mengevaluasi aktivitas pemasaran digital sesuai dengan rencana dan prosedur perusahaan 4. Membuat dokumen dan laporan pelaksanaan aktivitas pemasaran digital	1. Model bisnis ritel daring Koperasi dan UKM 2. Sebaran pemasaran 3. Perangkat daring untuk pemasaran digital 4. Aktivitas pemasaran digital 5. Strategi pemasaran digital

Asesmen

\*) coret yang tidak perlu

UnitKompetensi : Menentukan Aplikasi Perdagangan Daring (e-Commerce) Untuk Meningkatkan Penjualan dan pelayanan Ritel

KodeUnit : G.46RIT00.064.01

Perkiraan WaktuPelatihan : 8 JP @45menit

Metode Pelatihan : Luring/~~Daring~~/Blended(\*)

ELEMEN KOMPETENSI	CAPAIAN UNIT KOMPETENSI	KRITERIA CAPAIAN	POKOK PEMBAHASAN
1. Mengkonfirmasi efektivitas aplikasi perdagangan daring (e-commerce) dan pendekatannya 2. Menganalisa relevansi kehadiran aplikasi perdagangan daring (e-commerce) untuk operasi ritel saat ini 3. Memantau ujicoba performa aplikasi dan teknologi perdagangan daring (e-commerce) 4. Menetapkan solusi aplikasi perdagangan daring (e-commerce)	1. Ketepatan dalam menentukan aplikasi perdagangan Daring (e-Commerce) untuk meningkatkan penjualan dan pelayanan sesuai dengan visi, misi dan kebijakan perusahaan	1. Melakukan analisa data untuk menentukan efektivitas aplikasi perdagangan daring (e-commerce) yang dapat meningkatkan penjualan dan pelayanan 2. Melakukan komunikasi efektif untuk mendiskusikan aplikasi perdagangan daring (e-commerce) yang tepat 3. Membuat rencana ujicoba aplikasi perdagangan daring (e-commerce) 4. Menganalisa dan mengevaluasi performa aplikasi perdagangan daring yang telah diujicoba 5. Membuat keputusan-	1. Kebutuhan operasional dasar seperti pengenalan pelayanan dan produk atau kebijakan dan prosedur gerai 2. Prosedur untuk menentukan perilaku pelanggan, harapan dan kebutuhan pelanggan, tingkat kepuasan pelanggan 3. Dampak dari aplikasi dan pendekatan perdagangan daring (e-commerce) 4. Perubahan-perubahan besar mempengaruhi tempat kerja nirkabel 5. Informasi, sistem dan penelitian terhadap pasar 6. Siklus pengembangan

ELEMEN KOMPETENSI	CAPAIAN UNIT KOMPETENSI	KRITERIA CAPAIAN	POKOK PEMBAHASAN
		keputusan mengenai kelayakan aplikasi perdagangan daring (e-commerce)  6. Membuat dokumen dan laporan aplikasi perdagangan daring (e-commerce) yang paling tepat digunakan	aplikasi dan teknologi perdagangan daring (e-commerce)  7. Prakiraan dan kecenderungan perdagangan daring (e-commerce)  8. Strategi penyesuaian harga  9. Undang-undang dan persyaratan yang relevan mengenai aplikasi perdagangan daring (e-commerce) dan keselamatan dan kesehatan kerja (K3)  10. Faktor risiko dalam aplikasi tertentu
Asesmen			
*) coret yang tidak perlu			

UnitKompetensi : Mengidentifikasi Elemen Pemasaran Perusahaan  
 KodeUnit : M.702090.001.01  
 Perkiraan WaktuPelatihan :8 JP @45menit  
 Metode Pelatihan : Luring/~~Daring~~/Blended(\*)

ELEMEN KOMPETENSI	CAPAIAN UNIT KOMPETENSI	KRITERIA CAPAIAN	POKOK PEMBAHASAN
1. Mengidentifikasi elemen strategi pemasaran perusahaan 2. Mengidentifikasi elemen taktik pemasaran perusahaan 3. Mengidentifikasi elemen value pemasaran perusahaan	1. Tercapainya identifikasi elemen strategi pemasaran perusahaan	1. Menggunakan alat pengolah data 2. Mengidentifikasi segmentasi, targeting, positioning 3. Mengidentifikasi elemen taktik pemasaran perusahaan untuk meningkatkan penjualan 4. Mengidentifikasi elemen value pemasaran perusahaan untuk meningkatkan penjualan	1. Konsep dasar pemasaran 2. segmentasi, targeting 3. Positioning 4. Diferensiasi 5. Bauran pemasaran 6. Penjualan 7. Merek 8. Layanan 9. Proses 10. Equitas merek 11. Dimensi kualitas layanan 12. Quality 13. Cost 14. Delivery
Asesmen			
*) coret yang tidak perlu			

UnitKompetensi : Memberikan pelayanan Terbaik untuk Meningkatkan Pengalaman Berbelanja Pelanggan Ritel

KodeUnit : G.46RIT00.025.01

Perkiraan WaktuPelatihan :8 JP @45menit

Metode Pelatihan : Luring/~~Daring~~/Blended(\*)

ELEMEN KOMPETENSI	CAPAIAN UNIT KOMPETENSI	KRITERIA CAPAIAN	POKOK PEMBAHASAN
1. Menyapa pelanggan sesuai kebiasaan dan kebudayaan setempat 2. Membantu pelanggan selama proses transaksi 3. Berkontribusi dalam budaya pelayanan prima	1. Keberhasilan memberikan pelayanan terbaik untuk membantu pelanggan sesuai kebiasaan dan kebudayaan setempat	1. Menyapa pelanggan dengan sopan 2. Mengidentifikasi kebutuhan pelanggan 3. Menangani keluhan pelanggan 4. Mengelola perilaku emosi dalam situasi yang sulit. 5. Melakukan kerjasama dan koordinasi dengan pihak terkait untuk memberikan pelayanan prima 6. Menjaga standar penampilan diri sebagai representasi gerai ritel	1. Kebijakan dan prosedur gerai terkait produk dan pelayanan yang dijual, serta budaya pelayanan prima 2. Pelayanan pelanggan 3. Gaya komunikasi 4. Standar presentasi personal 5. Macam-macam kebutuhan pelanggan 6. Kualitas penampilan diri 7. Kerjasama tim 8. Cara menangani keluhan pelanggan
Asesmen			
*) coret yang tidak perlu			

#### D. DAFTAR PERALATAN YANG DIGUNAKAN

Judul>Nama Pelatihan : Digital Marketing  
Perkiraan Waktu Pelatihan : 240 JP @ 45 menit  
Metode Pelatihan : Luring/~~Daring~~/Blended(\*)

No	DAFTAR PERALATAN	SPESIFIKASI	SATUAN	VOLUME
1.	Komputer Set	CPU Quad Core atau Core I7 RAM 16 GB Hardisk 1 TB VGA Nvidia GeForce4 GB	Set	16
2.	Printer	Epson	Buah	2
3.	Laser pointer	Logitech	Buah	1
4.	Flipchart		Buah	1
5.	LCD Projector		Buah	1
6.	Kamera	DSLR Canon	Buah	1
7.	Flashdisk	64 GB	Buah	16
*) coret yang tidak perlu				

#### E. DAFTAR BAHAN YANG DIBUTUHKAN

Judul>NamaPelatihan : Digital Marketing  
Perkiraan Waktu Pelatihan : 240 JP @45 menit  
Jumlah Peserta : 25 Orang  
Metode Pelatihan : Luring/~~Daring~~/Blended(\*)

No	DAFTAR BAHAN	SPESIFIKASI	SATUAN	VOLUME
1.	Kertas HVS A4	80 gram	Rim	4
2.	Kertas HVS F4	80 gram	Rim	2
3.	Tinta Printer	Hitam	Ml	500
4.	Tinta Printer	Warna	Ml	500
5.	Software Adobe Photoshop			
6.	Internet			
7.	Spidol	Hitam		
*) coret yang tidak perlu				



## PENYUSUN

NO.	NAMA	PROFESI
1.	Dira Hasanah Dewi, S.I.Kom	Social Media Strategist, Ayo Media Network
2.	Arif Fianto, S.Sos., M.Si.	Instruktur Muda Kejuruan Bisnis dan Manajemen BBPLK Semarang