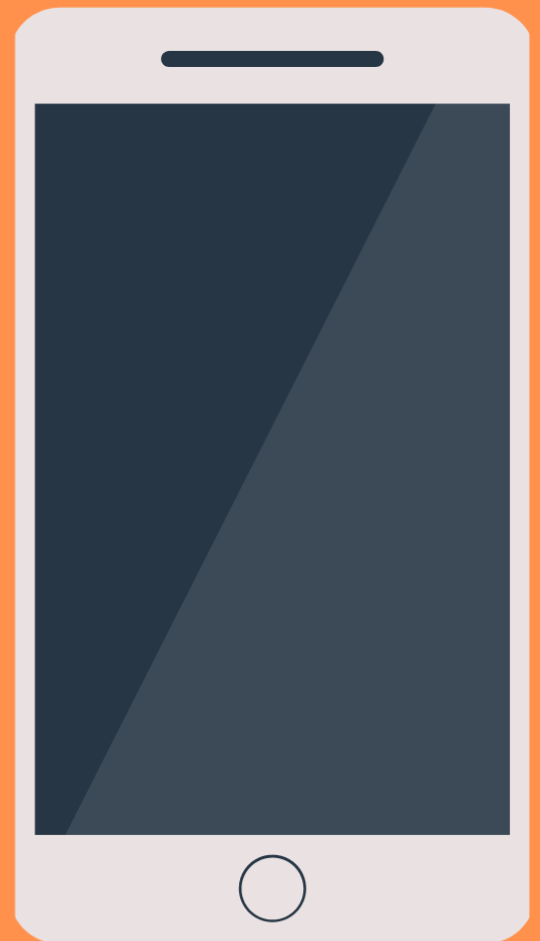


MAKSIMALKAN PENJUALAN DENGAN DIGITAL MARKETING



Ebook ini cocok untuk siapa saja yang ingin belajar ilmu pemasaran menggunakan digital marketing, mulai dari pelaku bisnis maupun yang ingin memulai bisnis. Baik dari kalangan pegawai, ibu rumah tangga, mantan bankir, Pegawai PHK, Pelajar/Mahasiswa, dan siapa saja yang ingin penjualannya

Tentang Penulis:



Lailia Jundi Hapsari merupakan lulusan program studi Teknologi Pertanian UGM, yang tertarik mendalami bidang video editing dan desain.



DAFTAR ISI

Prolog	Error! Bookmark not defined.
Persiapan sebelum memulai strategi Digital Marketing	6
A. Membuat akun media sosial yang resmi	6
B. Membuat Akun Whatsapp Business	10
C. Daftar dan Kelola Akun Google Bisnis	12
D. Membuat Website	12
E. Menentukan Buyer Persona	15
F. Mempelajari Copywriting	18
Strategi Digital Marketing	22
A. Facebook Ads	22
B. SEO	25
C. Google Ads	27



Prolog

Era digital seperti saat ini menimbulkan banyak perubahan terjadi di lingkungan masyarakat. Baik kalangan muda maupun tua, seolah olah "dipaksa" untuk melek digital. Tidak heran jika saat ini smartphone dan berbagai teknologi digital mudah sekali ditemukan karena perkembangannya sangat pesat. Adanya perkembangan teknologi tersebut, tentu ada banyak hal positif yang bisa dilakukan dengan lebih cepat dan mudah, salah satunya marketing.

Marketing yang semula dilakukan secara konvensional seperti door to door, saat ini sudah berubah serba digital menggunakan media online atau disebut juga digital marketing. Hal ini tentu, memudahkan bagi Anda yang sedang merintis bisnis atau yang ingin memulai bisnis. Selain menghemat tenaga, digital marketing juga lebih mudah, lebih cepat, dan lebih luas menjangkau konsumen. Namun, bagi Anda yang baru merintis atau ingin memulai bisnis, masih kebingungan akan mulai dari mana. Padahal sangat disayangkan jika tidak mempelajari dan menerapkan digital marketing tersebut, kompetitor Anda mungkin lebih cepat dan berhasil menguasai pasar yang Anda bidik. Nah, ebook ini tepat sekali untuk Anda yang ingin mempelajari digital marketing untuk meningkatkan penjualan di era modern seperti saat ini.

Langkah memulainya, kenali lebih dulu digital marketing itu apasih? Digital marketing adalah teknik pemasaran produk dan jasa yang dilakukan menggunakan media digital. Tujuan digital marketing ini adalah menjangkau pasar lebih luas dengan media internet.



Semua media yang digunakan dalam digital marketing memiliki tujuan yang sama yaitu agar bisa terhubung dengan calon konsumen dan target pasar Anda, sehingga calon konsumen dan target pasar Anda dapat teredukasi mengenai produk atau jasa yang Anda tawarkan. Barulah kemudian Anda melakukan branding dan menawarkan produk atau jasa tersebut. Digital marketing ini sangat penting untuk Anda lakukan. Mengapa? Berikut ini 7 kelebihan pemasaran menggunakan digital marketing:

- **Digital marketing dapat menjangkau pasar yang luas dan spesifik**

Jangkauan dari digital marketing sangat luas. Produk yang Anda tawarkan dapat tersebar luas tidak hanya di negeri sendiri tetapi juga ke mancanegara. Meskipun dengan jangkauan yang luas seperti itu, Anda tetap bisa menjangkau pasar secara spesifik atau dengan kriteria tertentu, misalkan umur, profesi, atau ketertarikannya. Hal itu dapat Anda lakukan dengan memanfaatkan internet dan sosial media yang ada saat ini.

- **Penyebaran informasi yang cepat**

Digital marketing menjadi teknik pemasaran yang tepat saat ini. Tidak heran jika dalam satu waktu, memanfaatkan informasi bisa langsung tersebar dengan cepat. Bayangkan saja jika Anda memasarkan produk dan dengan sangat cepat informasi yang Anda unggah tersebut dapat tersebar luas. Tentu hal itu sangat menguntungkan bagi Anda.

- **Dapat diterapkan pada berbagai jenis bisnis**



Digital marketing dapat diterapkan untuk memasarkan berbagai jenis bisnis, seperti bisnis transportasi, bisnis komunikasi, bisnis manufaktur, bisnis finansial, dan bisnis pertanian.

Baik untuk meningkatkan penjualan saat ini atau mengembangkan bisnis di masa yang akan datang, strategi marketing digital layak Anda terapkan. Tidak heran bukan, jika di internet kita dapat menemukan berbagai macam produk atau jasa yang diinginkan.

- **Dapat menggunakan berbagai perangkat**

Memasarkan produk atau jasa dengan digital marketing, Anda dapat menggunakan berbagai perangkat seperti smartphone dan laptop. Jadi, digital marketing tidak perlu menggunakan perangkat yang sama secara terus menerus, karena yang terpenting perangkat tersebut terhubung dengan internet.

- **Membantu Anda untuk membangun brand**

Digital Marketing dapat membantu untuk membangun brand produk atau jasa yang Anda tawarkan. Hal itu tentu sangat menguntungkan bagi Anda, membuat produk Anda semakin dikenal dan dapat muncul di pencarian target pasar Anda.

- **Meningkatkan penjualan dengan efektif**

Anda dapat menawarkan produk atau jasa secara lebih efektif dengan beberapa langkah praktis dari digital marketing. Tidak seperti marketing konvensional yang menghabiskan banyak tenaga seperti pemasaran door to door, dengan digital marketing yang serba menggunakan internet tentunya lebih praktis. Selain itu, dengan digital marketing yang



tepat juga bisa menghemat anggaran untuk pemasaran. Menurut Gartner's Digital Marketing Spend Report dalam Jurnal Entrepreneur, biaya anggaran yang dihemat dapat sampai 40%.

Memudahkan Evaluasi

Hasil dari kegiatan pemasaran yang dilakukan lebih mudah dievaluasi karena menggunakan media online. Fitur-fitur yang disediakan saat ini, informasi seperti jangkauan iklan, berapa orang yang menonton iklan Anda, berapa lama iklan Anda ditonton, berapa persen konversi penjualan dari iklan yang Anda buat, dan sebagainya. Hal-hal seperti itu dapat Anda ketahui dan memudahkan Anda untuk mengevaluasi apakah iklan Anda baik atau ada hal lain yang perlu diperbaiki.

Dari banyaknya kelebihan, pemasaran menggunakan digital marketing juga memiliki kekurangan. Berikut ini kekurangan pemasaran digital marketing:

- Ketergantungan dengan teknologi

Pemasaran dengan digital marketing menuntut penggunanya menggunakan teknologi yang mendukung pula. Hal ini tentu menjadi pertimbangan juga bagi perusahaan yang akan menerapkannya. Belum lagi jika 2 - 5 tahun kedepan teknologi semakin berkembang, tentu perlu memperhatikan biaya perawatan dari perangkat teknologi yang digunakan. Hal ini tentu berdampak pada bertambahnya biaya pemeliharaan perusahaan.



- Teknologi di Indonesia belum merata

Ada beberapa daerah di Indonesia yang belum tersentuh dengan akses teknologi khususnya internet. Hal ini menjadi hambatan bagi perusahaan dalam mengaplikasikan pemasaran menggunakan media digital. Walaupun dengan adanya teknologi canggih seperti itu, tetap saja tidak bisa menjangkau potensi pasar yang sebenarnya ada, tetapi belum tersentuh teknologi tersebut.

- Keamanan dan privasi menjadi perhatian

Digital marketing sangat mengandalkan internet dan berorientasi sepenuhnya pada teknologi. Hal ini menjadi perhatian juga bagi Anda yang menggunakannya karena dewasa ini keamanan digital sangat rentan. Hal ini dapat mengurangi security dan privacy bisnis Anda.

- Persaingan yang ketat

Pemasaran menggunakan digital marketing menyebabkan informasi terkait produk atau jasa yang Anda tawarkan dapat diakses publik dengan mudah dan luas, tak terkecuali kompetitor Anda. Mudah bagi kompetitor Anda untuk dapat mengakses informasi produk Anda. Ditambah lagi dengan menyebarluasnya informasi harga di pasaran atau transparansi harga seperti itu, tentu menyebabkan terjadinya kompetisi harga. Tidak hanya itu, karena informasinya meluas secara global, kompetitor Anda tidak hanya berasal di negara sendiri, bisa juga dari mancanegara.



Ada berbagai akses digital marketing yang dapat Anda gunakan untuk menawarkan produk, diantaranya adalah

1. Website
2. Blog
3. Media Sosial (Instagram, Whatsapp, Line, dan lainnya)
4. Interactive Audio Video (Youtube, Vido)
5. Interactive Audio (Podcast, Soundcloud, Spotify)
6. Display Ads

Persiapan sebelum memulai Strategi Digital Marketing

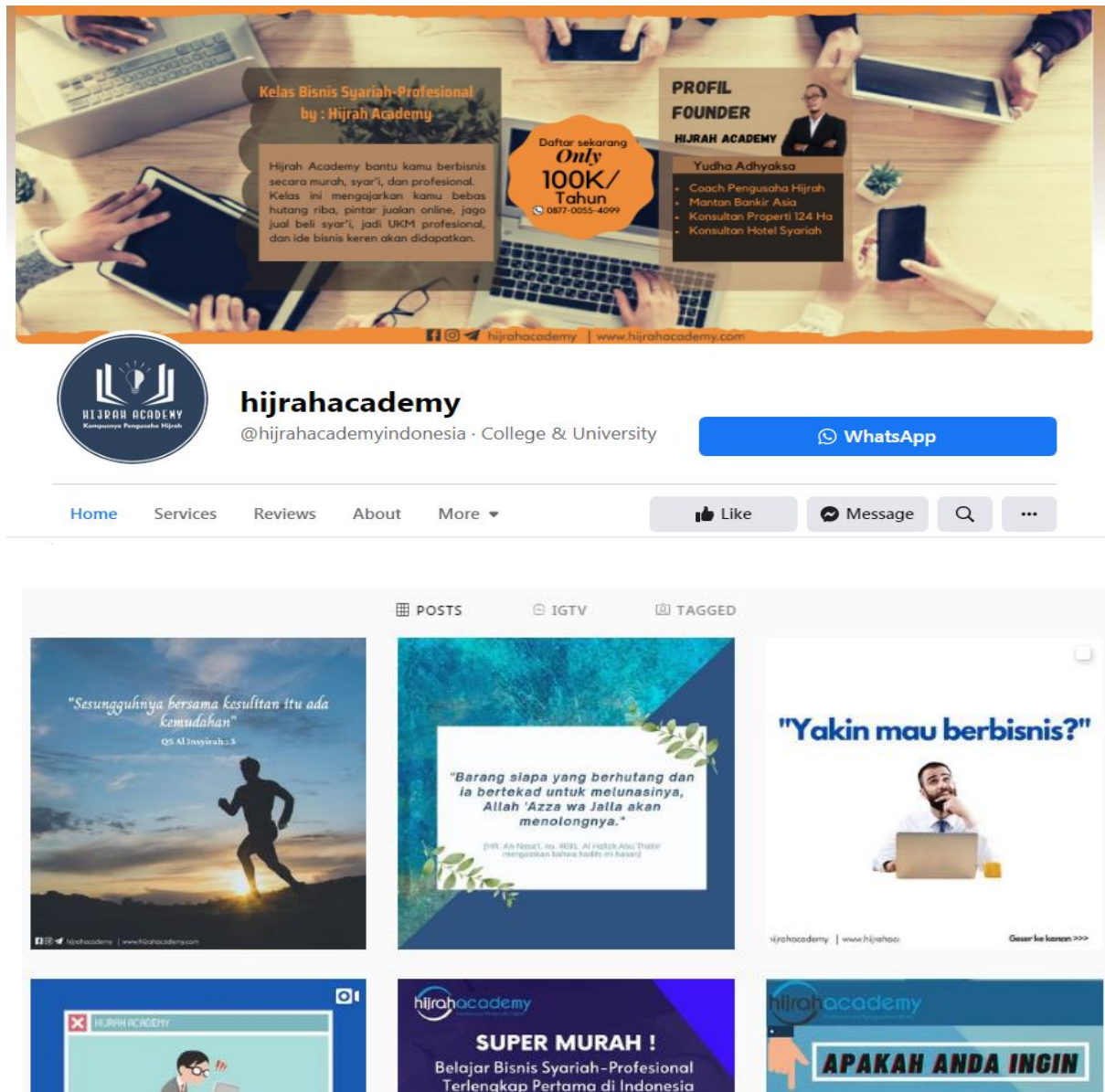
Strategi pemasaran menggunakan digital marketing dapat digunakan untuk jangka panjang. Seperti yang sudah disebutkan sebelumnya, ada berbagai akses digital marketing yang bisa Anda gunakan. Anda dapat memanfaatkannya secara bersamaan agar memberikan hasil yang optimal. Hal penting yang perlu Anda lakukan sebelum strategi digital marketing dijalankan adalah melakukan persiapan yang tepat agar hasil yang diperoleh lebih optimal. Apa saja persiapannya? Berikut ini persiapan yang harus Anda lakukan:

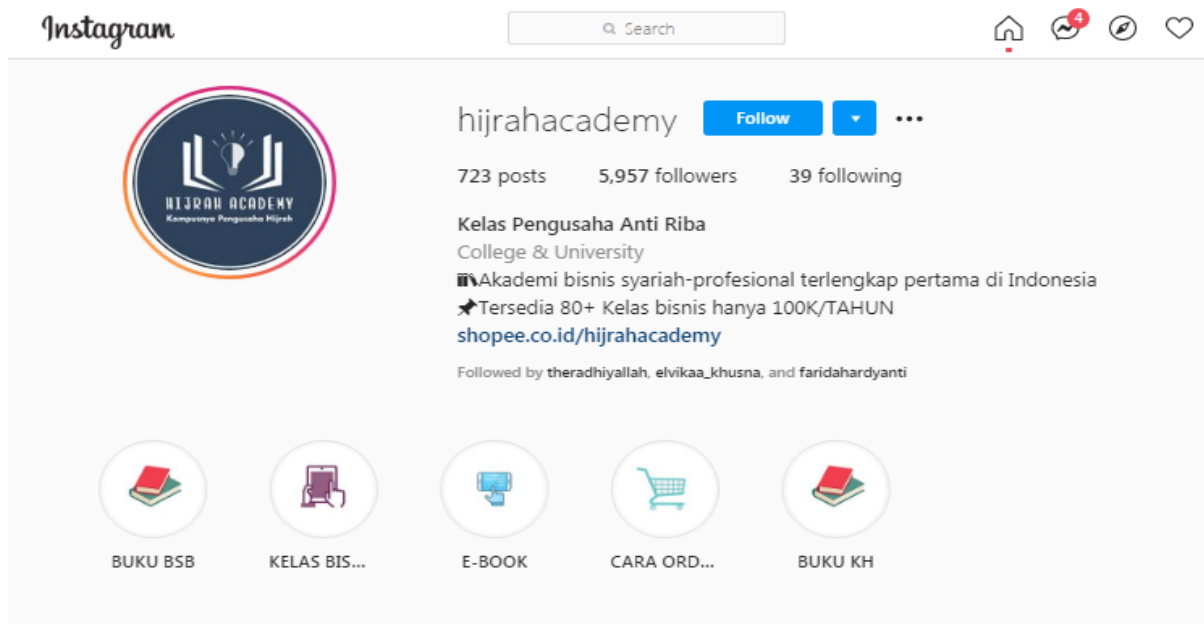
A. Membuat akun media sosial yang resmi

Bedakan akun sosial media untuk pribadi dan untuk bisnis karena memang memiliki peran yang berbeda. Akun bisnis akan lebih berfokus untuk branding dan menjalin interaksi dengan target pasar Anda. Oleh karena itu,



Anda perlu membuat akun media sosial resmi untuk bisnis Anda, bisa dengan Facebook, Twitter, Instagram, Telegram, dan lain sebagainya.





Melalui akun media sosial tersebut Anda dapat memberikan edukasi kepada publik terkait produk atau jasa yang Anda tawarkan. Anda juga bisa sharing ilmu dan berinteraksi dengan publik menggunakan media sosial tersebut.

Tidak hanya itu, dengan akun resmi tersebut Anda juga bisa mencapai tujuan-tujuan bisnis seperti berikut:

- Mendapatkan konsumen baru
- Membangun branding
- Memperluas jangkauan pemasaran produk
- Meningkatkan kunjungan situs resmi seperti website

Untuk mencapai tujuan-tujuan tersebut Anda perlu memilih media sosial yang tepat untuk bisnis Anda. Banyaknya media sosial yang ada saat ini, terkadang membuat bingung untuk memilih media sosial mana yang tepat untuk digunakan dalam memasarkan produk Anda. Nah, bagi Anda yang masih bingung, tidak perlu



khawatir. Menurut DataReportal (2021), berikut ini data media sosial yang paling banyak digunakan di dunia:

Dapat dilihat dari grafik tersebut, bahwa Facebook menduduki peringkat pertama sosial media yang paling banyak digunakan di dunia, yang kemudian disusul dengan youtube, whatsapp, fb messenger, dan instagram. Hal ini menunjukkan bahwa media sosial tersebut sangat berpotensi untuk menjadi media pemasaran produk Anda, terlebih lagi Facebook yang penggunaanya paling banyak.

Selain menggunakan data tersebut, Anda juga bisa menggunakan teknik bulls eye untuk memilih media sosial yang tepat untuk bisnis Anda. Berikut ini tahapan teknik bulls eye:

1. Brainstorming

Membuat daftar media sosial yang bisa digunakan

2. Rank

Membuat urutan atau ranking pada daftar media sosial yang telah Anda buat. Sesuaikan dengan bisnis Anda. Urutkan dari yang paling tinggi potensinya sampai yang terendah.

3. Prioritize

Memprioritaskan media sosial yang paling menjanjikan untuk bisnis Anda.

4. Test

Melakukan ujicoba program digital marketing pada media sosial tersebut.

5. Focus

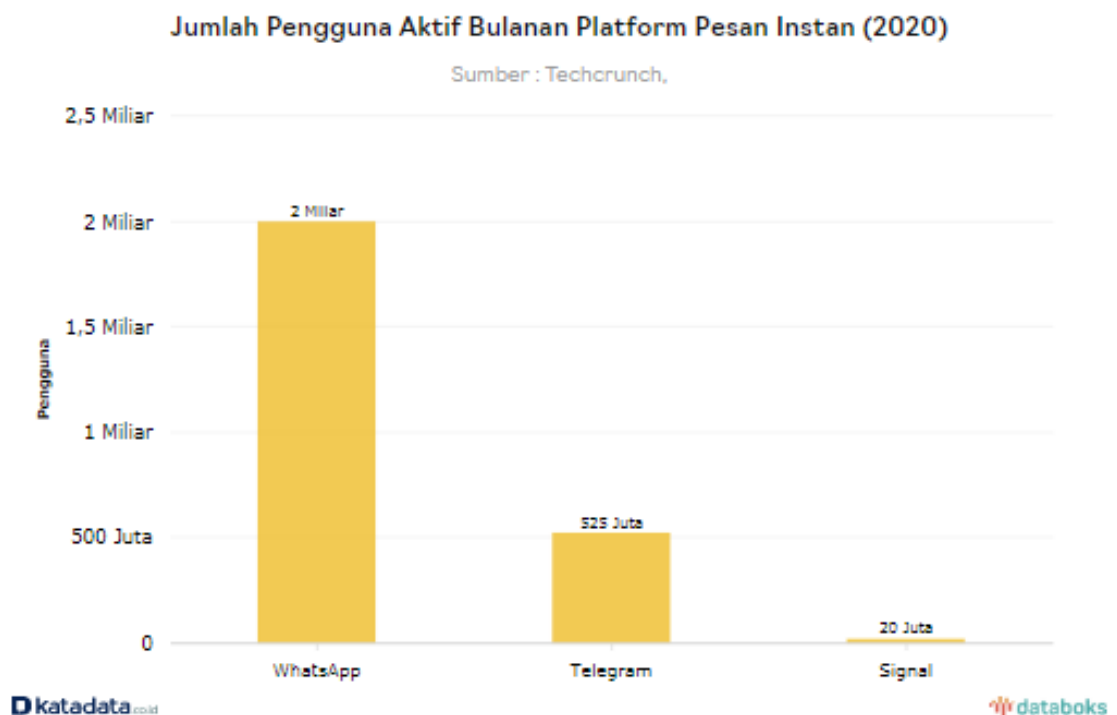


Jika upaya pemasaran terbukti berhasil, arahkan semua kegiatan digital marketing Anda dengan menggunakan media sosial tersebut.

B. Membuat Akun Whatsapp Business

Agar semakin dekat dengan target pasar, Anda juga perlu membuat akun Whatsapp Business. Mengapa Whatsapp? Mengapa tidak Telegram atau yang lainnya? Pengguna Whatsapp sangat banyak dibandingkan pengguna Telegram. Hal itu dapat dilihat pada grafik berikut:


Menurut Techcruch (2020), jumlah pengguna aktif bulanan Whatsapp pada tahun 2020 mencapai 2 Miliar pengguna. Hal ini menunjukkan bahwa Whatsapp sangat berpotensi untuk menjadi media pemasaran Anda. Selain



itu, Anda juga dapat menjangkau lebih banyak orang. Oleh karena itu, penting bagi Anda membuat akun Whatsapp Business. Pada Whatsapp



Business terdapat fitur untuk menampilkan profil bisnis Anda seperti, alamat, jam kerja, email, situs website, dan katalog produk. Seperti pada gambar berikut:



Waktu	Jam Kerja
Selasa	07.30–16.30
Rabu	07.30–16.30
Kamis	07.30–16.30
Jumat	07.30–16.30
Sabtu	07.30–13.00

hijrahacademyindonesia@gmail...

<https://www.hijrahacademy.com>

TAMBAHKAN SITUS WEB LAIN

Informasi Bisnis

- CS 1 Hijrah Academy
- Kampusnya Pengusaha Hijrah
- Pendidikan
- Jl. Pandega Marta, Kabupaten S...

Katalog [KELOLA >](#)

Info dan nomor telepon

- CS Hijrah Academy | bit.ly/Kelas...
- +62 877-0055-4099

Minggu **Tutup**

Senin **07.30–16.30**

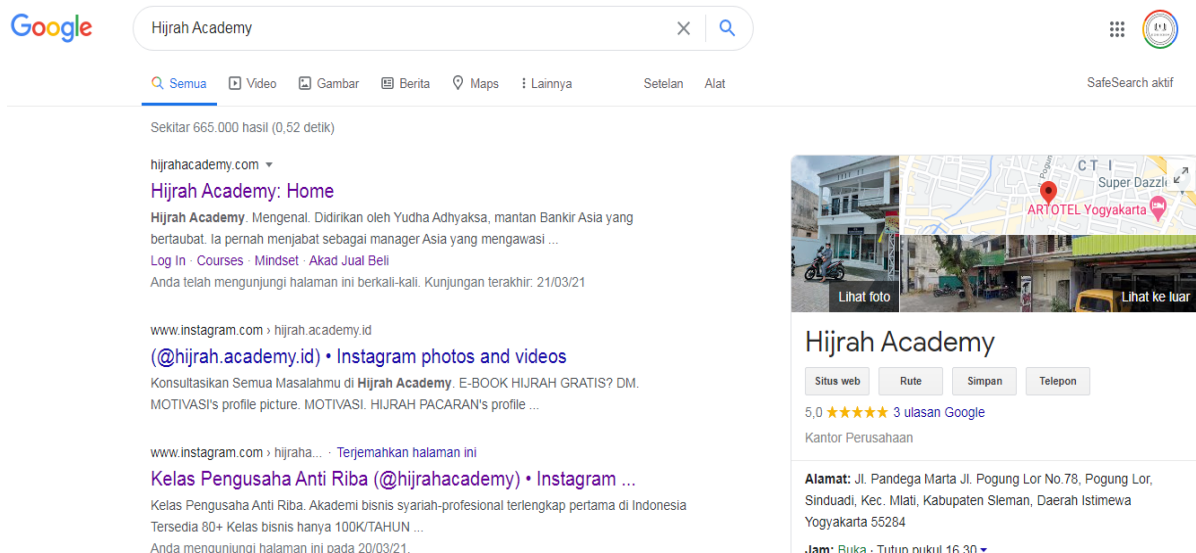
Adanya profil bisnis tersebut, tentu membuat bisnis Anda semakin profesional dan dipercaya. Selain itu, menggunakan akun Whatsapp Business Anda akan memperoleh berbagai keuntungan seperti menyediakan informasi dan daftar produk atau jasa yang Anda tawarkan serta fitur label pesan untuk memudahkan monitoring pesanan konsumenn yang masuk. Saat menggunakan Whatsapp Business, Anda dapat mendownload aplikasinya terlebih dahulu, lalu memasukkan nomor, dan informasi profil bisnis. Untuk



mempelajari lebih lanjut terkait Whatsapp Business, Anda bisa pelajari [disini](#).

C. Daftar dan Kelola Akun Google Bisnis

Google Bisnis merupakan layanan yang disediakan oleh Google untuk menampilkan profil bisnis secara gratis. Apabila Anda menggunakan layanan ini, target pasar Anda dapat dengan mudah menemukan informasi bisnis yang Anda jalankan, seperti informasi alamat, nomor telepon, jam operasional, dan lainnya. Anda juga bisa mendapatkan review positif dari konsumen, sehingga meningkatkan kredibilitas dari bisnis Anda. Jika sudah didaftarkan dan dikelola, tampilan di google akan seperti ini:



Adanya google Bisnis, Anda bisa melihat performa bisnis Anda dibandingkan dengan bisnis lain, jumlah konsumen yang menemukan bisnis Anda, dan interaksi konsumen dengan bisnis Anda.

D. Membuat Website

Website merupakan kunci sukses dalam berbisnis online. Tidak hanya sebagai identitas online, tetapi juga untuk membangun brand atau reputasi



yang baik dan professional. Melalui website, Anda dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap bisnis yang Anda jalankan.

Menurut Niagahoster, 56% konsumen lebih percaya kepada bisnis yang memiliki website. Oleh karena itu, penting bagi Anda untuk menggunakan website sebagai media pemasaran. Jika tidak Anda gunakan, Anda bisa kehilangan kesempatan untuk menjangkau target yang lebih luas. Tidak hanya itu, pemasaran menggunakan website juga lebih efektif. Selain informasinya dapat diakses selama 24 jam, juga dapat Anda mengelola promosi yang akan ditampilkan, sehingga tidak ketinggalan dengan kompetitor Anda yang juga memiliki website. Berikut ini keuntungan lainnya dari menggunakan website untuk bisnis Anda:

1. Menghemat uang

Bandingkanlah biaya membuat website dengan biaya memasang iklan di surat kabar atau videotron. Terlebih jika website tersebut benar-benar mencapai pasar potensial dari bisnis Anda. Hal itu tentu menjadi cara yang sangat efektif dalam memasarkan produk atau jasa yang Anda tawarkan. Biaya untuk membuatnya pun bervariasi. Ada yang bulanan, ada pula yang tahunan. Dengan biaya kurang lebih 1 juta per tahun, Anda dapat memasarkan produk Anda lebih efektif. Sesuaikanlah dengan budget yang Anda miliki.

2. Bisa selalu terhubung dengan konsumen

Melalui website Anda dapat terhubung dengan konsumen Anda. Mengetahui lebih dalam keinginan konsumen, dan bahkan dapat berinteraksi melalui live chat ataupun telepon. Selain itu, Anda juga lebih



mudah untuk memperbarui informasi terkait produk atau jasa yang Anda tawarkan.

3. Sebagai katalog produk

Karena dapat diakses selama 24 jam, manfaatkan website Anda untuk menampilkan semua produk atau jasa yang Anda tawarkan. Tambahkan informasi detail dari setiap produk, seperti deskripsi produk, ukuran, bahan, warna, harga, dan tentunya foto produk. Anda juga dapat menambahkan testimoni konsumen yang sebelumnya telah menggunakan produk Anda. Hal ini dapat menambah kredibilitas dari bisnis Anda.

4. Menghemat waktu

Untuk menjelaskan berbagai informasi terkait produk atau jasa yang Anda tawarkan baik melalui pesan online, telepon, atau tatap muka, tentunya membutuhkan waktu. Hal ini dapat Anda ringkas agar lebih cepat dan efisien, yakni dengan menggunakan website. Melalui website, target pasar Anda tersebut dapat mengetahui gambaran umum terkait produk atau jasa yang Anda tawarkan. Jadi, cukup arahkan saja ke website yang sudah Anda buat dan kelola. Selain itu juga dengan menggunakan website, informasi bisnis Anda dapat tersebar luas dengan cepat.

Ada berbagai cara untuk membuat website. Bagi yang belum familiar, akan terasa rumit, seperti harus menguasai coding atau paham bahasa pemrograman. Namun, ternyata tidak. Ada cara yang paling mudah untuk membuat website yaitu menggunakan platform WordPress. Website apapun yang Anda butuhkan bisa dibuat menggunakan WordPress.



WordPress merupakan CMS paling populer di dunia. Dengan menggunakan WordPress Anda juga bisa membuat toko online yang mudah dioperasikan. WordPress memiliki fitur-fitur yang dapat digunakan untuk optimasi digital marketing. Bagaimana cara membuat website dengan WordPress? Caranya cukup membeli domain dan berlangganan hosting, lalu instalasi WordPress tersebut ke situs Anda, kemudian pasang theme yang menarik serta plug in yang pas. Website Anda sudah siap online tanpa harus menunggu proses yang lama.



The screenshot shows the homepage of Hijrah Academy. At the top, there is a navigation bar with links: HOME, KELAS, FAQ, ABOUT, ARTIKEL, and LOG IN. The main content area is titled "7 KEUNGGULAN KELAS" (7 Benefits of the Class). It lists the following benefits:

- 70 ++ Kelas Bisnis**: Pelatihan terlengkap, lebih dari 70 kelas bisnis yang dapat Anda akses semuanya.
- Materi Terus Ditambah**: Dengan harga yang sama, materi akan selalu baru setiap harinya.
- 270+ Materi**: Pelatihan terbanyak, lebih dari 270 materi berupa video dan dilengkapi modul.
- Waktu Langganan Lama**: Membership dapat berlaku selama 1 tahun.
- Referensi Terpercaya**: Sumber referensi dari hadits sahih & buku - buku internasional.
- Bernilai Puluhan Juta**: Isi kelas yang banyak dan berbobot, total nilai 50juta+.
- Standar Global**: Menjadi pengusaha daya juang tinggi dan berwawasan global.

Below the list, a large yellow banner states: **Tidak perlu bayar Rp.50.000.000** untuk mendapatkan semua kelasnya. Below this, it says "cukup dengan **Rp.100.000/Tahun**". At the bottom of the banner is a button that says "Daftar Sekarang" (Sign Up Now).

E. Menentukan Buyer Persona

Agar pemasaran lebih efektif dan efisien, Anda perlu menentukan target pasar secara spesifik. Meskipun produk Anda dapat digunakan oleh berbagai macam kalangan, hal ini tetap perlu dilakukan, agar proses pemasaran bisa tepat sasaran dan lebih menghemat biaya.



Jika target pasar Anda tidak spesifik, bisa jadi Anda mengeluarkan biaya yang besar tetapi tidak menghasilkan penjualan yang signifikan. Oleh karena itu, penting bagi Anda untuk membuat buyer persona.

Buyer persona adalah representasi dari pembeli ideal produk Anda. Buyer persona juga merupakan profil representasi dari konsumen Anda yang memiliki ciri khusus berdasarkan demografi dan lokasi penjualan. Berikut ini manfaat menentukan buyer persona bagi Anda:

- Membantu Anda dalam menyesuaikan jenis produk yang dijual.
- Membantu Anda dalam membuat konten promosi.
- Membantu Anda dalam memilih media promosi yang akan digunakan.
- Membantu Anda menciptakan interaksi yang sesuai dengan tipe konsumen ketika melakukan penjualan.
- Membantu Anda menjaring konsumen baru sekaligus mempertahankan konsumen.

Dalam menentukan buyer persona, Anda perlu menentukan dan memikirkan hal-hal seperti berikut ini.

1. Data Pribadi Konsumen

Gambarkan data pribadi target pasar Anda dengan pertanyaan-pertanyaan seperti

- Berapa umurnya?
- Apa jenis kelaminnya
- Apa pendidikannya?
- Apa pekerjaannya?
- Berapa penghasilannya?



- Bagaimana statusnya? Apakah masih lajang atau sudah menikah?

2. Tingkah laku Konsumen

Gambarkan tingkah laku konsumen Anda dengan pertanyaan-pertanyaan seperti

- Makanan dan minuman apa yang paling disukai?
- Hobinya apa?
- Hal apa yang disukai?
- Sosial media apa saja yang digunakan?
- Jam berapa biasanya online?

3. Kebiasaan Berbelanja Konsumen

Bayangkan kebiasaan berbelanja buyer persona Anda dengan pertanyaan-pertanyaan seperti

- Bagaimana cara berbelanja yang lebih disukai? Apakah online atau offline?
- Jika melalui online, bagaimana cara ia mengetahui suatu produk? Apakah melalui iklan, rekomendasi dari teman, atau melalui internet?
- Jika melalui internet, bagaimana cara ia mencari informasi tersebut?
- Media sosial apa yang biasa digunakan untuk berbelanja?
- Bagaimana kebiasaan berkomunikasi? Apakah melalui pesan singkat, telepon, email atau bertemu secara langsung?

Dengan menjawab pertanyaan-pertanyaan tersebut Anda dapat menentukan secara detail buyer persona Anda. Jika ingin semakin detail, Anda dapat menambahkan daftar pertanyaan yang sekiranya masih relevan sehingga buyer persona Anda semakin spesifik.



Selain menggunakan daftar pertanyaan tersebut, Anda juga bisa menentukan buyer persona dengan melakukan langkah-langkah berikut:

- Melakukan riset
- Mengenali masalah konsumen
- Memahami customer goals
- Mengetahui solusi permasalahan konsumen
- Melakukan pengelompokkan

F. Mempelajari Copywriting

Dalam pemasaran, diperlukan kemampuan meyakinkan konsumen untuk membeli produk Anda. Berbagai cara untuk meyakinkan konsumen dapat dilakukan, salah satunya dengan copywriting. Tahukah Anda apa itu copywriting?

Copywriting adalah teknik menulis materi promosi untuk membujuk calon konsumen agar melakukan pembelian produk. Tidak hanya untuk mempromosikan produk, copywriting juga bisa untuk mempromosikan orang maupun perusahaan. Copywriting juga merupakan seni meyakinkan dan membujuk dengan kata-kata. Tujuannya tentu agar konsumen tertarik dengan produk atau jasa yang Anda tawarkan. Selain itu, ada 3 tujuan yang dapat Anda capai dengan copywriting, antara lain:

1. Fokus pada target menjadi tujuan utama

Dalam menulis copywriting Anda harus mampu menulis untuk target pasar Anda. Anda perlu merasakan emosi pembaca, sehingga copywriting



tersebut dapat tepat sasaran. Gunakanlah bahasa ringan dan jelas agar lebih mudah dimengerti dan lebih nyaman untuk dibaca.

2. Dapat memberikan ciri khas

Tujuan copywriting juga untuk menyampaikan informasi terkait ciri khas atau keunggulan pada produk atau jasa yang Anda tawarkan. Tidak hanya mengedukasi, target pasar Anda lebih mudah mengingat produk atau jasa yang Anda iklankan.

3. CTA

CTA atau Call To Action merupakan pernyataan yang dirancang untuk mendapat respons langsung dari orang yang membaca atau mendengar. CTA digunakan dalam copywriting untuk membuat target pasar Anda merespons melalui tindakan, sehingga peran CTA sangat penting untuk meningkatkan penjualan. Dalam CTA digunakan kata kerja impresif atau kata kerja yang dapat mempengaruhi perbuatan atau tindakan. Contoh kata yang digunakan adalah "dapatkan disini", "kunjungi toko hari ini" dan "cari tahu lebih lanjut". Selain itu, CTA juga bisa berupa arahan atau ajakan untuk segera membeli produk atau jasa yang Anda tawarkan seperti "pesan sekarang", "penawaran hanya berlaku hari ini", dan "beli sekarang, stok terbatas". Agar memperoleh hasil yang maksimal, Anda perlu mengetahui cara membuat tulisan CTA yang pas serta penempatan posisi yang tepat, sehingga conversion rate (persentase pengunjung website atau akun yang melakukan tindakan menguntungkan pemilik bisnis dari total pengunjung) dapat ditingkatkan.



Namun, bukan berarti Anda bebas menggunakan segala cara untuk membuat copywriting yang menarik. Hindarilah berbohong dan berjanji yang berlebihan. Selain tidak sesuai dengan etika copywriting, hal itu juga tidak sesuai dengan syariah karena sama saja menipu orang lain. Oleh karena itu, sampaikanlah informasi semenarik mungkin tanpa membuat orang tersebut merasa dimanipulasi.

Melalui copywriting, Anda juga dapat menyampaikan cerita terkait keunggulan produk agar target pasar Anda dapat membayangkan manfaat yang akan mereka dapatkan dan merasakan apa yang disampaikan dalam copywriting. Jika produk atau jasa yang Anda tawarkan bagus, namun Anda tidak dapat membuat target pasar Anda tertarik membeli atau mencoba melalui copywriting, hal itu sangat disayangkan. Anda perlu mengecek kembali copywriting yang Anda buat dan lakukan evaluasi padanya. Dampak lainnya dari kurangnya kemampuan dalam membuat copywriting diantaranya seperti

- Trafik website yang rendah
- Artikel blog tidak pernah dibagikan ke orang lain
- Konversi penjualan rendah

Sebenarnya membuat copywriting tidak sesulit yang Anda bayangkan. Beberapa langkah utama pembuatan copywriting yang dapat Anda lakukan adalah sebagai berikut:

1. Pelajari produk atau jasa yang Anda tawarkan dengan baik



2. Memahami kebutuhan pelanggan
3. Membuat judul menarik (yang membuat penasaran atau menggerakkan emosi target pasar Anda)
4. Menciptakan artikel yang berkualitas

Untuk menulis copywriting atau teks iklan yang berkualitas, Anda dapat menggunakan kata-kata yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

- Jelas: Informasi yang fenomenal merupakan informasi yang rata-rata dikonsumsi pengguna internet setiap hari. Oleh karena itu, Anda perlu menuliskan teks iklan yang jelas. Pembaca tidak akan melangkah lebih jauh dari kalimat kedua pada teks iklan jika informasi yang Anda sampaikan tidak jelas.
- Sederhana: Gunakanlah kalimat yang sederhana. Hal itu karena teks iklan bertujuan untuk merayu pembaca dengan tawaran yang membuatnya tidak bisa menolak. Dengan kalimat sederhana, pembaca lebih mudah memahami dan informasi lebih cepat terserap, sehingga teks iklan akan memperoleh hasil yang lebih baik.
- Minat: Selain menarik, teks iklan juga seharusnya dapat membuat pembaca terpacu dan merasakan emosinya. Jika Anda tidak berhasil menarik perhatian pembaca, Anda dapat kehilangan calon konsumen yang potensial. Anda dapat menceritakan kisah atau menyampaikan emosi tersirat yang dapat menimbulkan minat pembaca.
- Bujukan: Teks iklan harus dapat menarik perhatian khususnya bagi target pasar Anda yang memang belum mengetahui informasi terkait



produk atau jasa yang Anda tawarkan. Setelah itu, baru Anda bujuk sehingga semakin tertarik untuk membeli produk Anda.

- Penjualan: Buatlah teks iklan yang berfokus untuk menjual produk.

Anda dapat mulai berlatih membuat copywriting sambil berjualan setiap hari di akun media sosial Anda. Hal ini tentu akan membiasakan diri Anda agar dapat membuat kata-kata yang menarik bagi konsumen, dan tentunya dapat menilai copywriting seperti apa yang efektif digunakan pada pemasaran bisnis Anda. Ada berbagai formula penulisan yang memudahkan Anda untuk menulis copywriting. Ingin tahu bagaimana formulanya? Pelajari selengkapnya [disini](#).

Strategi Digital Marketing

Setelah Anda mempersiapkan digital marketing dengan baik, sekarang saatnya Anda pelajari strategi dalam digital marketing, sehingga dapat meningkatkan penjualan produk atau jasa yang Anda tawarkan. Apa saja strateginya? Berikut ini 3 strategi dalam digital marketing:

A. Facebook Ads

Facebook merupakan media sosial yang tidak asing lagi di era digital ini. Tentu media ini sudah sangat familiar di kalangan pengguna internet. Tercatat, pada Januari 2021, Facebook menduduki urutan nomor 1 karena paling banyak digunakan dibanding media sosial lainnya seperti Whatsapp dan Instagram. Tidak hanya untuk berkoneksi, dengan Facebook Anda juga dapat memasarkan produk atau jasa yang Anda tawarkan. Cara ini cukup



efektif yang dapat membantu Anda menemukan berbagai macam orang, komunitas, dan forum untuk memasarkan produk Anda.

Facebook juga seperti katalog yang dapat diakses kapan saja dalam 24 jam sehingga anda dapat menemukan calon konsumen yang tepat untuk bisnis Anda. Dengan kebebasan akses tersebut, ternyata Anda juga memiliki keterbatasan di dalam Facebook karena sudah diatur, seperti akses ke dalam grup tertentu, jumlah maksimal dalam menambah teman, postingan yang diatur hanya dapat dilihat oleh follower, dan sebagainya. Anda tidak perlu khawatir. Anda tetap bisa menjangkau pasar yang lebih luas lagi jika Anda menggunakan Facebook Ads.

Facebook Ads adalah layanan yang dimiliki Facebook untuk mengiklankan suatu produk atau jasa, serta mempromosikan suatu Fan Page. Pada pemasangan iklan menggunakan Facebook, Anda dapat mengatur sendiri jangkauan yang ingin Anda capai. Facebook Ads sangat cocok bagi Anda yang memiliki usaha kecil, menengah, maupun bisnis yang sudah berskala besar sekalipun. Berbagai kelebihan ditawarkan oleh Facebook Ads. Apa sajakah itu? Berikut ini kelebihan Facebook Ads:

1. Iklan lebih tertarget

Melalui Facebook Ads, Anda dapat menargetkan kepada siapa dan customer seperti apa yang menjadi target Anda, seperti jenis kelamin, rentang usia, pekerjaan, lokasi, dan interest. Dengan begitu, iklan Anda akan lebih efektif dan bisa sampai pada target pasar Anda yang spesifik.

2. Iklan bisa ditampilkan dalam berbagai format

Iklan yang Anda tampilkan di Facebook Ads dapat berupa gambar maupun video. Jadi, diperlukan visual yang bagus dan kreatifitas untuk



membuat iklan yang menarik. Visual yang bagus itu seperti apa? Visual yang bagus itu seperti gambar yang jelas menggambarkan kelebihan produk atau jasa yang Anda tawarkan, yang kemudian ditambah text iklan yang mengajak orang untuk melihat iklan Anda tersebut. Anda juga dapat menggunakan video animasi yang elegan, simple tapi mampu menarik orang untuk melihatnya.

3. Dapat meningkatkan Brand Awareness

Dengan adanya Facebook Ads, tentu akan membantu tingkat kesadaran target pasar akan brand dan bisnis yang Anda jalankan.

Target pasar Anda juga dapat mengetahui produk atau jasa yang Anda tawarkan, yang akhirnya dapat menghasilkan umpan dan membantu menaikkan penjualan dari bisnis Anda.

4. Dapat mengatur biaya iklan

Biaya iklan di Facebook Ads dapat disesuaikan dengan budget yang Anda miliki. Tetapi tentu, besarnya biaya iklan yang Anda keluarkan juga dapat mempengaruhi jangkauan iklan Anda. Facebook Ads memberikan Anda keleluasaan untuk menentukan jenis biaya untuk beriklan. Berikut jenis biaya iklan yang dapat Anda pilih:

- CPA (Cost per Action): Biaya akan dibebankan saat pengguna sudah melakukan transaksi pembelian setelah melihat iklan Anda.
- CPC (Cost per Click): Biaya yang dibebankan saat ada pengguna melakukan klik pada iklan Anda.
- CPV (Cost per View): Biaya akan dibebankan saat pengguna melihat iklan Anda

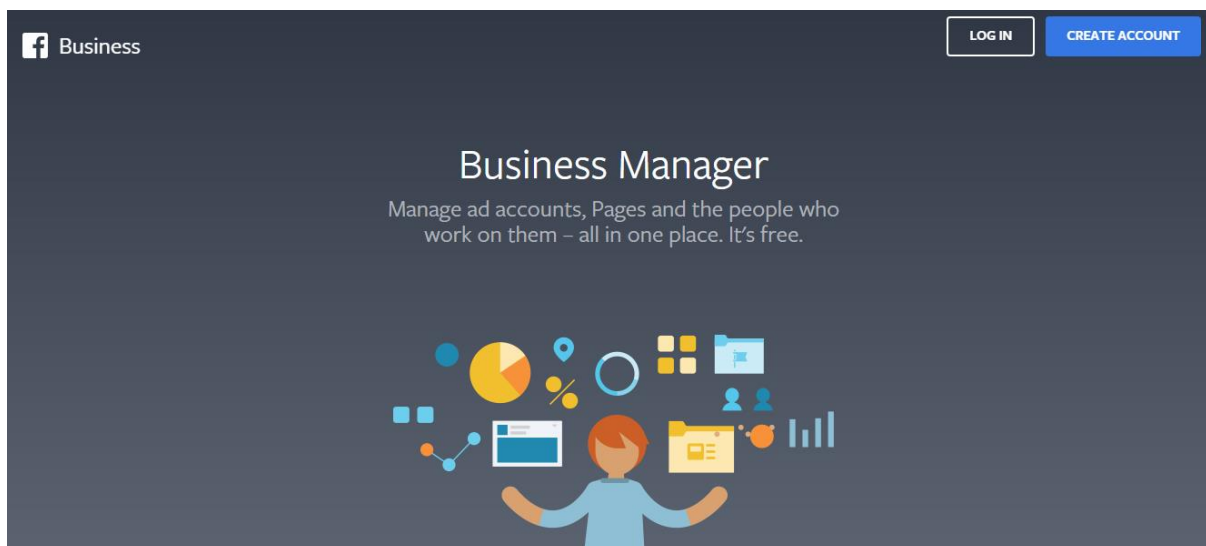
5. Mendapatkan hasil yang lebih cepat



Dengan beriklan Facebook, dalam satu waktu Anda menjangkau pasar yang lebih luas, sehingga Anda dapat lebih cepat mendatangkan pelanggan.

6. Dapat mengatur durasi, jam tayang, dan penempatan iklan yang ideal
Anda dapat melakukan pengaturan terhadap iklan yang akan Anda jalankan. Anda dapat memilih durasi iklan untuk durasi satu minggu atau sebulan. Hal tersebut juga berlaku untuk waktu penayangan iklan. Lakukan riset waktu yang ideal yang untuk beriklan dan gunakan data tersebut untuk mengatur waktu penayangan iklan Anda.

Dalam melakukan pengaturan iklan Facebook, Anda dapat mengaksesnya melalui Facebook Business Manager



Lalu, bagaimana caranya menjalankan Facebook Ads? Anda dapat mempelajarinya [disini](#)

B. SEO

Anda sebagai pebisnis yang memiliki website perlu memahami pentingnya konten artikel untuk menginformasikan produk atau jasa yang Anda tawarkan. Artikel tersebut dapat membawa website Anda muncul di mesin



pencarian atau search engine. Agar artikel dari website Anda mudah ditemukan di mesin pencarian, Anda perlu mengetahui cara menulis artikel SEO friendly.

SEO atau *Search Engine Optimization* merupakan usaha untuk mengoptimalkan website agar bisa muncul di halaman pertama mesin pencarian, khususnya pada organic research.

Organic research atau pencarian organik tersebut dilakukan oleh user saat memasukkan kata kunci pencarian atau keyword pada browser dan search engine Google. Optimasi tersebut memungkinkan search engine atau mesin pencari menilai apakah suatu website layak ditampilkan di posisi teratas hasil pencarian atau tidak. SEO justru sangat berfokus pada pencarian kata kunci secara organik. Sehingga, untuk mengoptimasi website Anda, lebih baik Anda optimalkan SEO, karena Anda tidak perlu dana atau modal untuk promosi iklan di Google. Berikut ini manfaat dari adanya SEO:

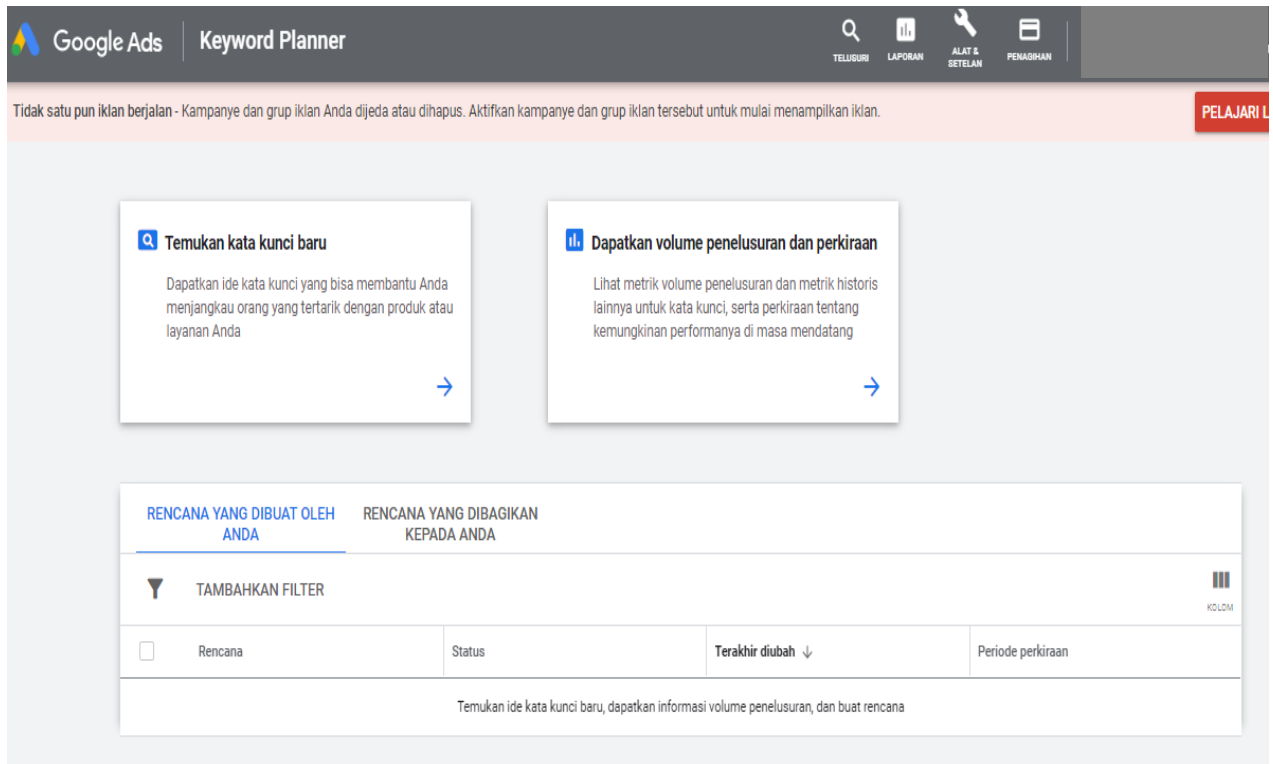
1. Meningkatkan traffic pengunjung
2. Meningkatkan konversi bisnis
3. Menjangkau user yang lebih luas
4. Mendapatkan keuntungan bisnis dalam jangka waktu yang panjang

SEO bukanlah pekerjaan yang pekerjaan yang dapat sekali dikerjakan lalu selesai. Namun, SEO adalah pekerjaan yang rutin terus menerus dikerjakan sehingga website menjadi optimal. Anda perlu menulis artikel yang SEO friendly. Mengapa artikel harus SEO friendly?

Karena banyak atau tidaknya orang membaca artikel Anda sangat bergantung pada kualitas artikel dan informasi yang Anda sampaikan dalam artikel tersebut. Untuk membuat artikel yang banyak dibaca tentu bukan



hal yang mudah. Anda juga perlu memperhatikan kata kunci (keyword) yang digunakan. Untuk mencari kata kunci yang tepat Anda dapat menggunakan Keyword Planner dari Google.



C. Google Ads

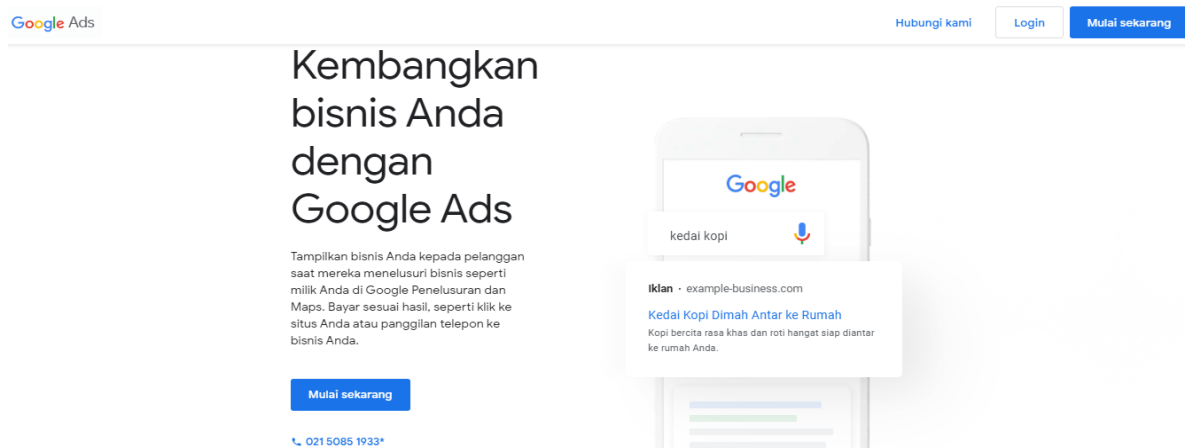
Google Ads atau Google Adwords adalah fitur yang disediakan oleh Google untuk menampilkan iklan berbayar di hasil pencarian Google. Jika Anda menggunakan Google Adwords, Anda dapat menampilkan iklan Anda di hasil pencarian Google untuk kata kunci yang relevan dengan bisnis yang Anda jalankan. Google menguasai pangsa pasar mesin pencarian di seluruh dunia. Selain itu, dengan Google Ads, juga dapat membantu Anda untuk mengiklankan bisnis Anda kepada target pasar yang lebih spesifik.

Lalu, bagaimana cara untuk menggunakan Google Ads? Berikut ini langkah-langkahnya:



1. Buka Google Ads
2. Membuat akun Google
3. Memilih goal iklan Anda
4. Memilih jangkauan lokasi
5. Memilih kategori
6. Membuat copy iklan
7. Tambahkan Foto
8. Tentukan Budget
9. Pilih Metode Pembayaran

Untuk mengakses Google Ads, Anda bisa langsung menuju ke halaman ads.google.com, dan tampilannya akan seperti berikut



SUPER MURAH !

Belajar Bisnis Syariah – Profesional
Terlengkap Pertama di Indonesia

HANYA 100K/tahun

Benefits



Tersedia
80+ kelas



300+ Materi
(Modul & Video)



Bebas Akses
24 jam

WWW.HIJRAHACADEMY.COM



BUKU KUNCI HIJRAH

Memuat kepastian sesuai dalil shahih, terkait :

- 1. Seluk Beluk Riba**
Definisi riba, dalil diharamkannya, serta jenis dan contoh transaksi ribawi
- 2. Produk Bank yang Halal & Haram**
Dampak produk bank pada bisnis dan kehidupan sehari-hari
- 3. Hukum Bekerja di Lembaga Keuangan Menurut Syariat**
Pekerjaan di perusahaan haram akan mempengaruhi halal tidaknya penghasilan
- 4. Tips Hijrah yang Baik & Benar**
Langkah mudah dalam berhijrah. Ini akan menghemat waktu trial and error
- 5. Memastikan Gambaran Dunia Hijrah Masa Depan**
Pengalaman pribadi dan fakta orang hijrah secara umum. Memberi semacam 'kepastian' situasi masa depan
- 6. Kriteria Pekerjaan & Perusahaan Halal**
Penting untuk memastikan pekerjaan halal setelah resign. Jangan sampai "keluar lubang buaya masuk mulut harimau"
- 7. Mindset Sukses Pengusaha Hijrah**
Memahami trik, mindset, dan attitude menjadi pengusaha hijrah yang sukses. Juga kesalahan umum bisnis agar terhindar dari kebangkrutan.

Price **150K** Free ongkir seluruh Indonesia



+

BONUS
E-Book



SENILAI
2.500.000

Beli Sekarang : 0856 0102 2588



BUKU BERILMU SEBELUM BERBISNIS

Teruntuk Anda calon pengusaha, UMKM, korporasi dan pegawai yang ingin kepastian terkait

1. Mindset Pemula Bisnis Yang Benar

Mengungkap baik-buruk dunia bisnis, tips penting menjadi pengusaha hijrah

2. Kesalahan Syariah & Profesional dalam Bisnis

Tersedia ratusan contoh kesalahan, sangat mudah dipahami agar dapat menghindarinya

3. Cara Step By Step Mengubah Bisnis Menjadi Syari

Panduan lengkap mengkonversi bisnis konvensional menjadi syariah, serta strategi bisnis profesional

4. Strategi Permodalan Tepat dan Syari

Trik jitu memaksimalkan modal sendiri, dilengkapi kasus permodalan para pengusaha hijrah

5. Strategi Teknis Meningkatkan Kemampuan Bisnis

Tips profesional marketing online dan strategi manajemen keuangan efektif

6. Akad Yang Syari & Profesional Sesuai Kondisi Zaman

Mampu mengubah sendiri akad, tak perlu bayar konsultan mahal.
Cara sewa tempat usaha syari-profesional

7. Leadership by Millionaire Mindset

Scale up bisnis dengan mindset yang tepat

Price **180K** Free ongkir seluruh Indonesia



+ **BONUS**
Akad+Template



**BERNILAI
4.500.000**

Beli Sekarang : 0856 0102 2588



TEMUKAN HIJRAH ACADEMY DI?



Visit Our Website
www.hijrahacademy.com



Follow Us on Instagram
[@hijrahacademy](https://www.instagram.com/hijrahacademy)
[@yudha_adhyaksa](https://www.instagram.com/yudha_adhyaksa)



Join Us on Facebook Fanspage
[Hijrahacademy](https://www.facebook.com/Hijrahacademy)
[Yudha Adhyaksa](https://www.facebook.com/YudhaAdhyaksa)



Subscribe Our Youtube Channel
[Hijrah Academy](https://www.youtube.com/HijrahAcademy)
[Yudha Adhyaksa](https://www.youtube.com/YudhaAdhyaksa)



Follow Us on Telegram Channel
t.me/hijrahacademy



Contact Us
 0856 0102 2588



E-mail
hijrahacademyindonesia@gmail.com

