

# BUKU SAKU

## DIGITAL MARKETING BAGI PELAKU USAHA KECIL

**Tim PHP2D 2021  
(Program Holistik Pembinaan dan  
Pemberdayaan Desa)**

**Universitas Nusantara PGRI  
Kediri**

# Kata Pengantar

Assalamualaikum. wr.wb

Alhamdulillah, segala puji selalu Kami panjatkan kepada Allah SWT atas ridho-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan buku berjudul digital marketing bagi pelaku usaha kecil.

Buku ini ditulis sebagai media berbagi ilmu sekaligus panduan mudah dan menyenangkan untuk melakukan pemasaran secara digital. Keberhasilan buku ini tentu tidak akan terwujud tanpa adanya dukungan dan bantuan dari berbagai pihak.

Dengan menerapkan isi dari buku ini semoga para pembaca ataupun pelaku usaha kecil dapat memahami tata cara tentang pemasaran secara digital dengan baik dan benar.

Terima kasih yang tak terhingga kami ucapkan kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam penyusunan buku saku ini.

Buku ini tidak luput dari kekurangan dan kesalahan. Jika pembaca menemukan kesalahan apapun, kami mohon maaf setulusnya. Selalu ada kesempatan untuk memperbaiki setiap kesalahan, karena itu, dukungan berupa kritik & saran akan selalu kami terima dengan tangan terbuka.

Kediri, 01 Oktober 2021

Penulis



## DAFTAR ISI

PENGERTIAN DIGITAL MARKETING.....	1
APA SAJA MANFAAT DIGITAL MARKETING ?.....	2
MENGAPA HARUS MENGGUNAKAN DIGITAL MARKETING .....	4
STRATEGI APA SAJA YANG COCOK UNTUK DIGITAL MARKETING.....	5
BAGAIMANA CARA MEMASARKAN PRODUK MELALUI MARKETPLACE.....	6
CARA MENINGKATKAN CALON PEMBELI.....	7

## PENGERTIAN DIGITAL MARKETING



Digital marketing adalah suatu aktivitas promosi, baik untuk mempromosikan sebuah brand, produk maupun jasa menggunakan media digital. Namun tahukah Anda bahwa digital marketing ternyata sudah ada sejak lama? Istilah digital marketing memang baru ramai seiring dengan semakin banyaknya penggunaan internet. Namun ternyata teknologi digital sudah mulai dipakai sejak tahun 1910.

Perkembangan komputer dan selanjutnya kelahiran internet memperluas pengertian digital marketing. Digital marketing yang ditenagai internet menjadi semakin bertaring dalam menjangkau milyaran orang dengan biaya yang lebih rendah dari sebelumnya. Berbeda dengan sebelum adanya internet, aktivitas digital marketing kini tidak lagi bersifat satu arah.



# APA SAJA MANFAAT DIGITAL MARKETING ?

## 1. MENINGKATKAN JANGKAUAN KONSUMEN

Dengan menggunakan e-commerce tentu bisa lebih mengenalkan produk mereka ke pasar yang lebih luas, melalui internet dan social media batasan wilayah dan jarak bisa diatasi, apalagi dengan adanya jasa kurir seperti J&T EXPRESS, PT POS, Jne, Tiki dan sebagainya.

## 2. E-COMMERCE MAMPU MENINGKATKAN PENDAPATAN.

Semakin dikenalnya produk maka secara otomatis konsumen juga semakin bertambah, dan hasilnya akan mampu berkembang hingga meningkatkan sumber lapangan pekerjaan baru.

## 3. BISA MERAMBAH PASAR NASIONAL DAN GLOBAL DENGAN MEMANFAATKAN INTERNET DAN E-COMMERCE

Perputaran uang yang mengalir antar daerah akan mengurangi kesenjangan sosial dan membentuk ekosistem perekonomian yang merata di seluruh Indonesia.



#### 4. ORANG MENGHABISKAN LEBIH BANYAK WAKTU UNTUK ONLINE

Seiring perkembangan teknologi yang semakin pesat. Akibatnya, saat ini lebih banyak orang yang melakukan berbagai aktivitas secara online seperti berbelanja. Sebagai pemilik bisnis, Anda harus bisa memanfaatkan kondisi tersebut. Gunakan strategi digital marketing dengan tepat untuk menjangkau target audiens secara online.

#### 5. DIGITAL MARKETING LEBIH HEMAT BIAYA

Jika dibandingkan dengan pemasaran tradisional, pemasaran digital jauh lebih hemat biaya. Selain itu, pemasaran digital juga memungkinkan Anda untuk menjangkau target market secara tepat sasaran. Jangkauannya juga yang lebih luas karena dapat diakses secara global.



# MENGAPA HARUS MENGGUNAKAN DIGITAL MARKETING ?

## 1. TERHUBUNG KE KONSUMEN DENGAN MUDAH

Alasan utamanya adalah untuk memudahkan komunikasi dengan konsumen. Konsumen akan merasa dihargai bila dilayani dengan baik dan cepat. Begitu juga jika perusahaan mengeluarkan produk baru, bisa melakukan promosi secara langsung kepada konsumen.

## 2. MEMPERLUAS JANGKAUAN PASAR

Tujuan utama dari marketing adalah untuk memperluas jangkauan pasar dan pada akhirnya menyasar calon konsumen baru. Apabila konsumen ini tertarik dengan produk yang ditawarkan, maka akan laku keras dan akan menambah pendapatan. Strategi marketing cara lama atau konvensional bisa saja menjangkau pasar tertentu. Akan lebih baik lagi bila Anda menggunakan digital marketing, baik itu melalui website, media sosial hingga melalui marketplace.

## 3. KEUNTUNGAN MENINGKAT

Dengan adanya digital marketing ini keuntungan akan lebih banyak didapat hal itu dikarenakan pembeli yang akan membeli bukan hanya di lingkungan sekitar tapi bahkan juga bisa mencakup pembeli dari luar pulau dan juga luar negeri. Hal ini bisa dilakukan di jaman yang sudah maju saat ini jadi sangat membantu dan memudahkan para penjual untuk memasarkan produknya



# STRATEGI APA SAJA YANG COCOK UNTUK DIGITAL MARKETING



## 1. SEARCH ENGINE OPTIMIZATION (SEO)

SEO adalah upaya untuk mengoptimasi sebuah situs agar mendapatkan peringkat teratas dari hasil pencarian. Untuk menjadi peringkat teratas, Anda perlu memahami bagaimana sistem mesin pencari. Media yang dapat digunakan seperti website, blogs dan infografis.

## 2. CONTENT MARKETING

Merencanakan, membuat serta membagikan konten tentang perusahaan. Hal tersebut untuk menarik pembaca mengetahui bisnis dan memotivasi mereka untuk menjadi pembeli. Konten ini dapat dibuat dalam bentuk unggahan blog, media sosial, artikel, e-book, infografis serta brosur online.

## 3. OTOMATISASI PEMASARAN

Otomatisasi Pemasaran merupakan teknik otomatisasi tugas-tugas secara berulang. Tugas-tugas seperti alur pekerjaan, susunan unggahan konten serta laporan kampanye. Otomatisasi ini dapat dilakukan di kanal digital seperti email dan media sosial.

## 4. SOSIAL MEDIA MARKETING

Anda mempromosikan brand dan konten di media sosial seperti Facebook, Whatsapp, Twitter, Facebook Messenger. Media sosial merupakan sarana untuk membesar-besarkan brand. Akan tetapi, pada awalnya fokus saja dulu terhadap satu media sosial untuk mempersingkat waktu, biaya, tenaga manusia dan ilmu. Lalu tentukan kepribadian yang Anda gunakan dalam media sosial, seperti formal atau semi formal.

# **BAGAIMANA CARA MEMASARKAN PRODUK MELALUI MARKETPLACE**

## **1. BUATLAH TOKO ONLINE DI BANYAK MARKETPLACE**

Tidak cukup hanya memilih marketplace yang ternama dan terpercaya, Anda juga perlu membuat toko online di setiap marketplace tersebut. Hal ini dilakukan untuk menjaring konsumen lebih banyak lagi. Jika satu marketplace bisa memberikan keuntungan 10 persen maka katakan saja empat marketplace bisa memberikan keuntungan 40 persen. Oleh sebab itu, diperlukan tenaga atau staf yang ahli untuk selalu memonitor toko online di beberapa marketplace.

## **2. JUAL DENGAN HARGA PROMO**

Menjual dengan harga miring dan promo tentu berbeda. Jika Anda menjual dengan harga miring tanpa promo, bahkan harga jauh dari pasaran, Konsumen akan sedikit yang datang. Hal ini dikarenakan konsumen ragu dengan kualitas barang yang dijual lebih murah jauh dibawah toko lain. Oleh sebab itu tulislah promo untuk menarik hati pelanggan tanpa memberikan efek ragu kepada mereka. Maka, membuat penawaran menarik dengan memberlakukan promo akan menarik banyak konsumen karena harga yang lebih murah.

## **3. TANGGAPI KONSUMEN DENGAN RAMAH**

Selain kualitas produk, pelayanan juga sangat penting. Tanggapi pertanyaan dan keluhan mereka dengan ramah. Pelayanan yang ramah akan membuat pelanggan tersebut atau pelanggan lain merasa aman dan nyaman walau ada juga komentar yang tidak enak dibaca. Namun, Anda harus tetap bersikap professional. Dari sikap professional Anda, tentu konsumen lain juga akan merasa lebih aman dan nyaman berbelanja di toko online milik Anda.



# CARA MENINGKATKAN CALON PEMBELI

## 1. TAMBAHKAN TESTIMONI

Tentu menjual produk dengan memperlihatkan gambar adalah sesuatu yang wajib dilakukan oleh pemilik toko online. Selain itu, menampilkan beberapa testimoni dari beberapa konsumen juga penting. Hal ini bertujuan untuk menarik hati konsumen dan membuat mereka percaya dengan produk serta pelayanan toko online Anda

## 2. OPTIMASI FOTO PRODUK

Dengan mengoptimasi foto produk maka akan lebih menarik calon pembeli untuk tertarik karena foto yang kita tampilkan memiliki branding unik dari para penjual yang lain.

## 3. OPTIMALKAN VIDEO PRODUK

Bukan hanya foto produk saja yang harus di perbagus fotonya tapi juga video yang mengandung manfaat dan call to action jadi setiap orang yang melihat video produk akan sangat percaya dan akhirnya membeli produk yang kita jual.



## DAFTAR PUSTAKA

SasanaDigital.com. (2021, 20 Agustus). Apa yang Dimaksud dengan Digital Marketing. diakses pada 01 oktober 2021, <https://sasanadigital.com/apa-yang-dimaksud-dengan-digital-marketing/>

sekawanmedia.co.id. (2020, 2 Desember). Strategi dan Manfaat Digital Marketing untuk Mempromosikan Bisnis. diakses pada 01 oktober 2021, <https://www.sekawanmedia.co.id/belajar-digital-marketing/>

accurate.id. (2020, 7 Mei). Berjualan Di Marketplace? Berikut 11 Tips Terbaik Berjualan Di Marketplace. diakses pada 02 oktober 2021, <https://accurate.id/marketing-manajemen/tips-serjualan-di-marketplace/>

Mukhsin, M. Manfaat Penerapan Marketing Online (Menggunakan E-commerce Dan Media Sosial) Bagi Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM). Teknokom, 2(1), 1-10.