

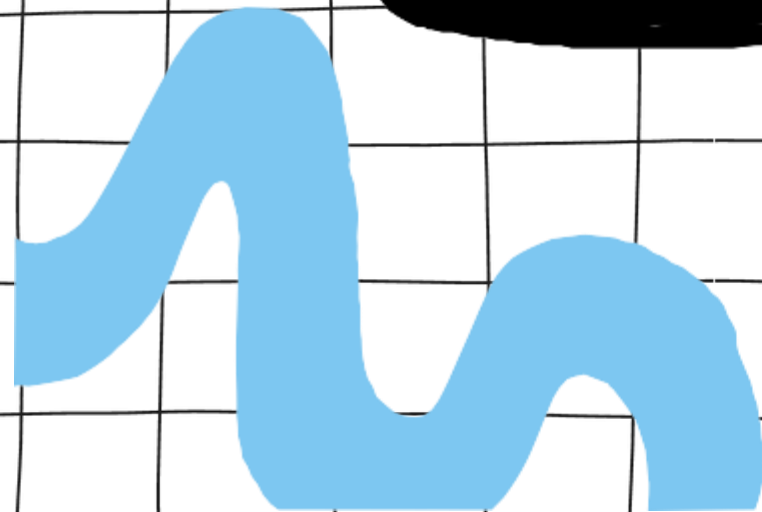
●●● Digital Marketing

Potensi Ekonomi Desa dan UMKM
Balai Dusun Dengok Lor, Semanu



YENNI KURNIA GUSTI SE., MSi

Sabtu, 23 November 2024



Bahasan

01

Intro

02

Why?

03

What?

04

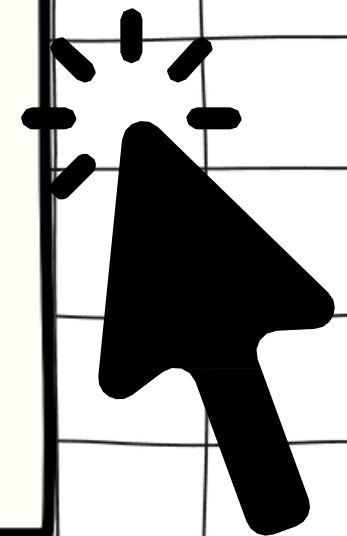
How?

05

Practice

06

Evaluate





01

Intro

Intro

UMKM adalah singkatan dari ***Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.***

UMKM seringkali dianggap sebagai tulang punggung perekonomian karena perannya yang vital dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan merangsang pertumbuhan ekonomi.

02

Why?

Penting UMKM untuk Perekonomian Lokal

- Penciptaan lapangan kerja
- Sumber Pendapatan Masyarakat
- Inovasi dan Kreativitas
- Pengembangan Ekonomi Lokal
- Pemberdayaan Masyarakat
- Diversifikasi Ekonomi

Pengembangan **UMKM** melalui strategi *digital marketing* menjadi semakin penting, terutama di desa-desa yang ingin meningkatkan daya saing dan pertumbuhan ekonominya.

03

What?

Digital Marketing

Pemasaran digital (*Digital Marketing*) adalah KONSEP PEMASARAN MODERN DENGAN MEMANFAATKAN FASILITAS DIGITAL *ONLINE* DAN INTERNET

Pemasaran digital merupakan kunci untuk membangun kesadaran terhadap potensi desa kita, baik itu produk lokal, wisata, atau budaya.

Dengan pemasaran digital, kita bisa menjangkau lebih banyak orang dari luar desa dan menciptakan peluang baru.

Kelebihan Digital Marketing



01

Lebih efektif dan luas dalam menjangkau konsumen

02

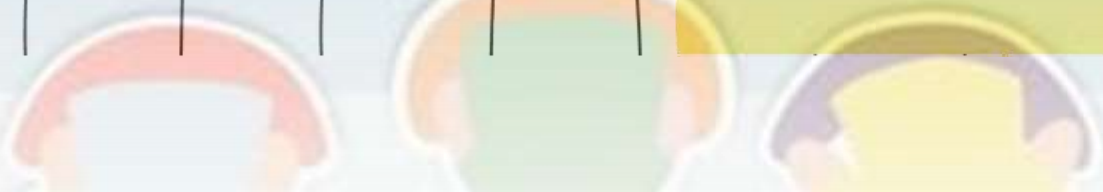
Menghemat biaya untuk melakukan promosi

03

Sarana penghubung yang baik dengan konsumen


04

Penyampaian informasi lebih cepat



04

How?



Apa yang perlu dipersiapkan untuk memulai usaha menggunakan media digital ?



Siapkan alat yang digunakan untuk melakukan pemasaran, seperti akun media sosial, identitas brand/produk, dll



Siapkan konten yang menarik perhatian dan shareable, konten bisa berupa foto, video, tulisan atau lainnya



Unggah konten di media sosial dan platform lain yang dimiliki, kemudian lakukan evaluasi pada setiap unggahan



Masuk dan bergabung dengan forum marketplace publik sebagai acuan untuk berinovasi

Beberapa hal yang perlu diperhatikan untuk pemasaran melalui sosial media

Pilih sosial media yang akan digunakan sesuai dengan usaha/produk

Buat konten sosial media yang menarik dan kreatif

Optimalisasi penggunaan sosial media dengan fokus dan konsisten

Promosikan akun sosial media pada khalayak



Bagaimana strategi untuk meningkatkan omset penjualan ?



Fokus meningkatkan kualitas produk



Bangun sistem pelayanan terbaik



Rutin mengadakan promo



Optimalisasi peran media sosial



Perluas jaringan pasar dengan berbagai cara



Membuat inovasi baru



Jenis media marketing



Aplikasi online chat

- WhatsApp
- Line
- Telegram



Media sosial

- Instagram
- Facebook
- Twitter



Platform e-commerce

- Shopee
- Bukalapak
- Tokopedia
- Lazada



Website

Blog khusus bisnis yang berisi katalog barang dagangan

Why

- Mengapa Kita membuat konten?
- Apa tujuan kita membuat konten?
- Konten Apa yang ingin kita sampaikan?
- Seberapa berharga konten kita jika didapatkan / diterima oleh pemirsa/pembaca?
- Apa yang dirasakan jika seseorang tidak melihat konten kita?



Alur Pembuatan Konten

Perencanaan
(Content Strategy)

Edit Konten

Penjadwalan
Konten Naik

Monitor Konten
& Analisis

1

2

3

4

5

6

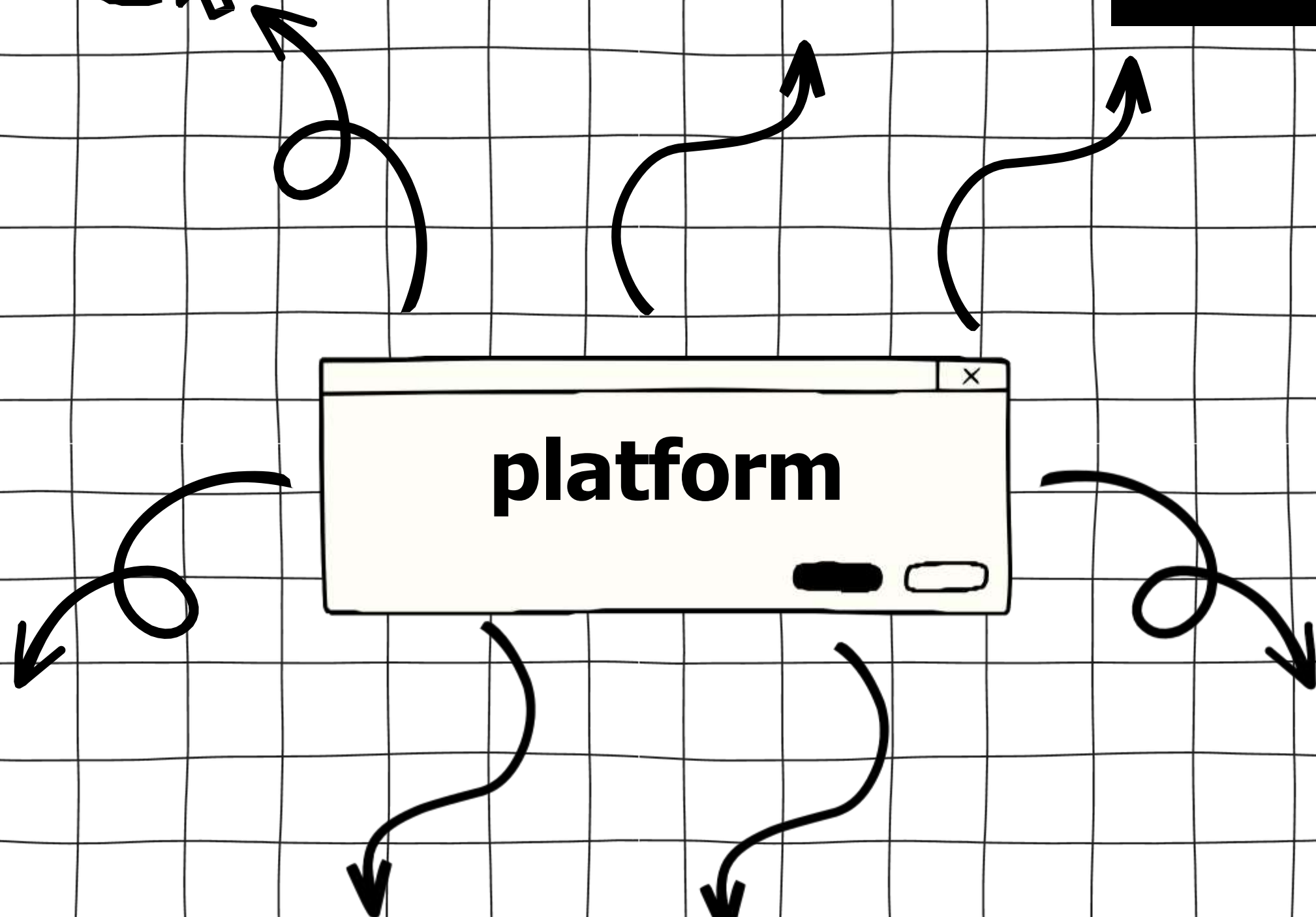
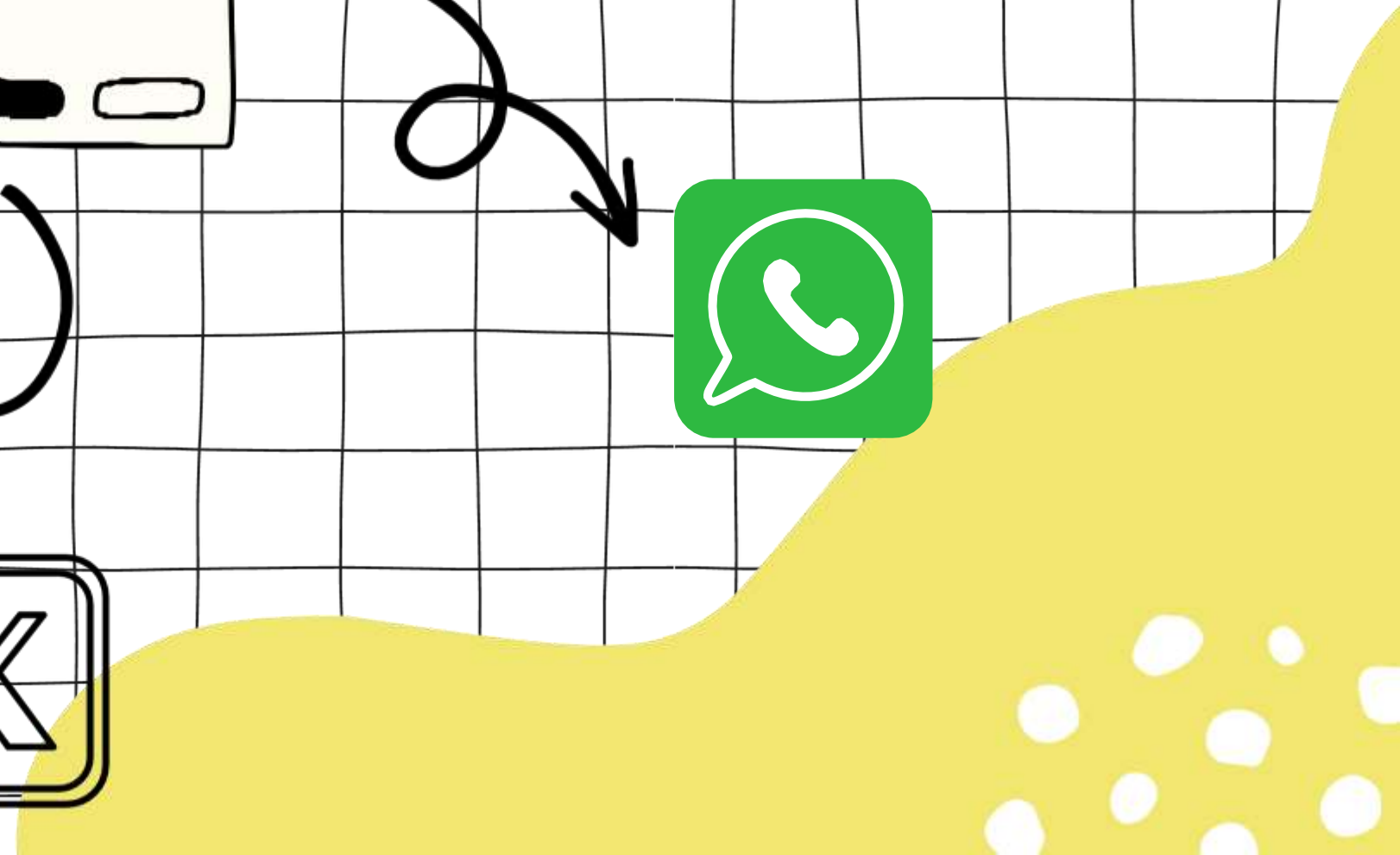
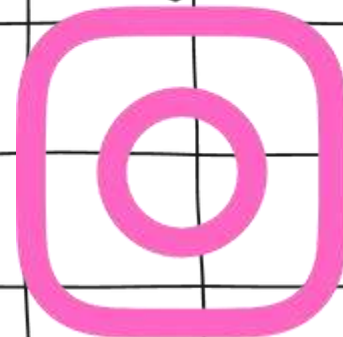
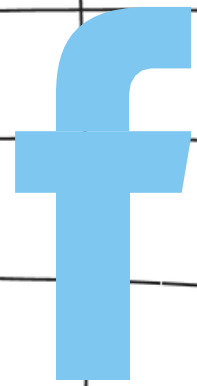
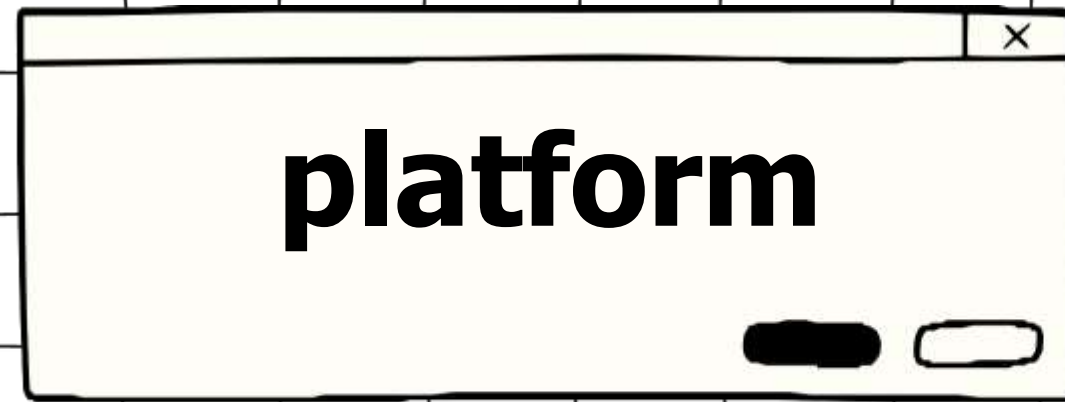
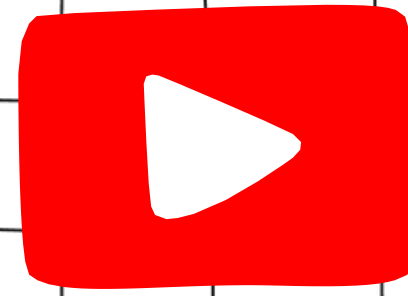
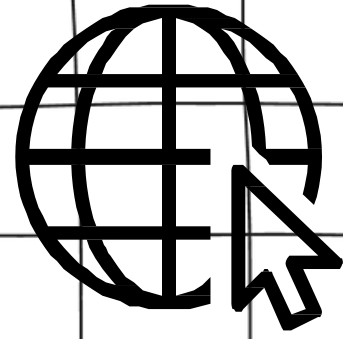
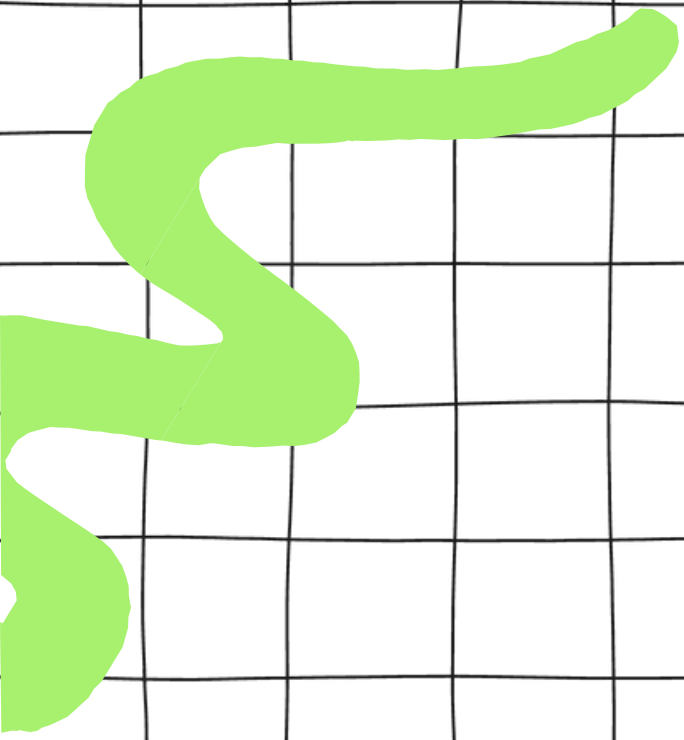
6

Pembuatan Konten

Penjadwalan
Konten Naik

Content Marketing





Elemen Konten

01

RELEVANSI

Konten yang dibuat harus sesuai dengan target pasar

02

INFORMATIF

Konten harus memberikan informasi yang berguna bagi audiens, seperti pengetahuan, keterampilan, dan proses produksi produk dan layanan

03

REALIABILITAS

Konten harus berisi hal-hal yang dapat dipercaya oleh publik.

04

BERNILAI

harus memiliki nilai yang dapat mendidik dan membangkitkan minat audiens.

05

UNIK

Konten harus memiliki keunikan tersendiri untuk dapat menjadi alat *positioning* pribadi/lembaga

06

EMOSI

Dapat menarik emosi audiens, baik positif maupun negatif, akan lebih menarik daripada konten netral

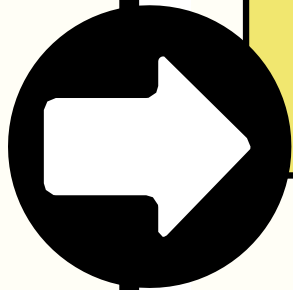
07

INTELEGENSI

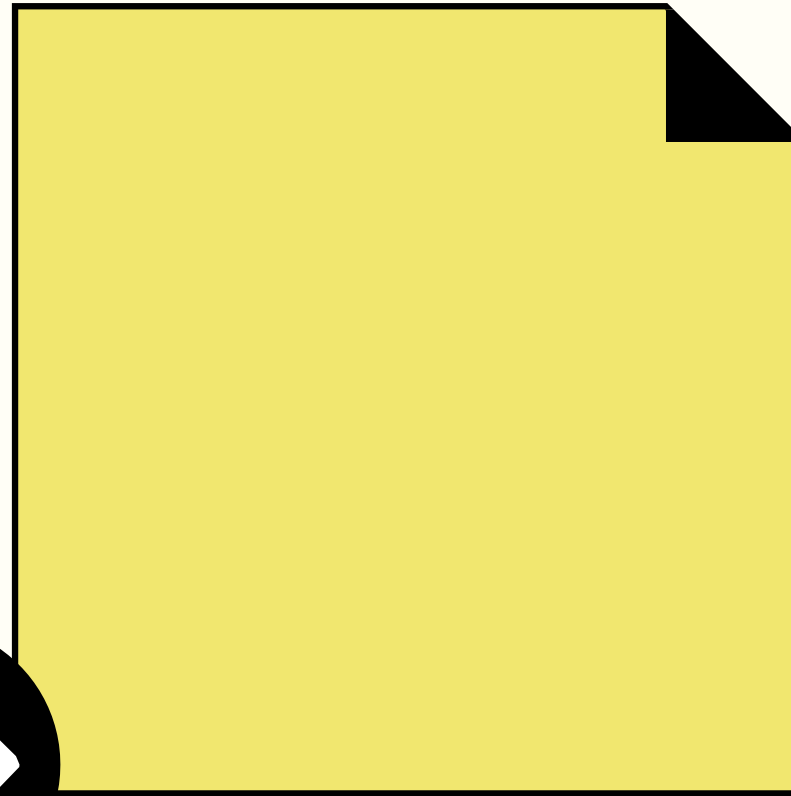
Konten harus dapat dipahami oleh manusia dan dicerna oleh mesin pencarian atau teknologi

Ideation

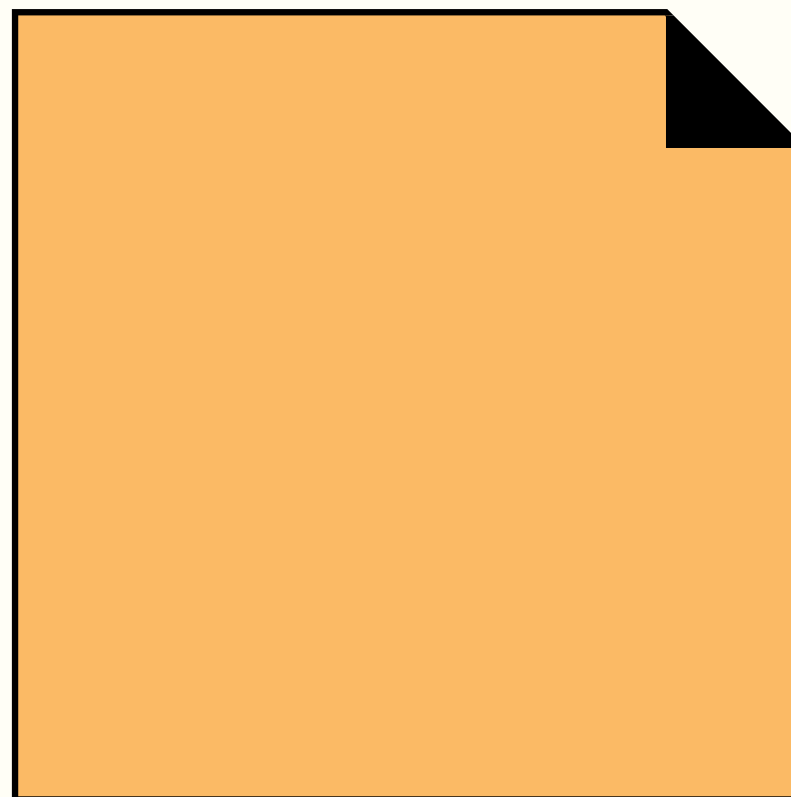
- 01** pahami karakter audience
- 02** Ketahui masalah utamanya
- 03** Apa solusi yang diinginkan dan keadaan yang ingin dicapai?
- 04** Bagaimana cara mendapatkan solusi tersebut?



SIAPA TARGET

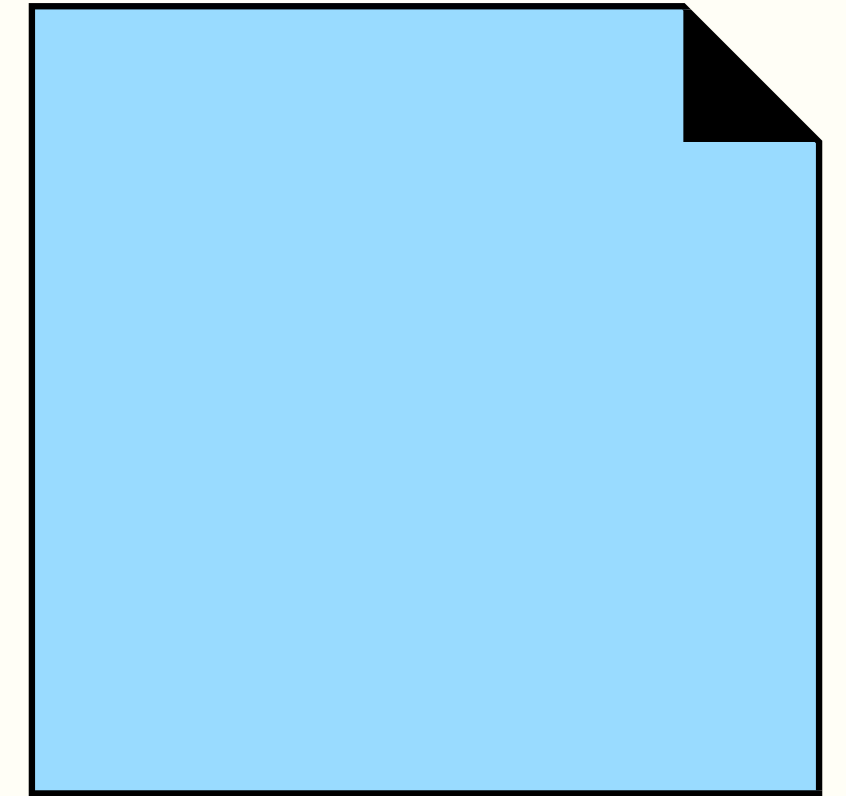


SOLUSI

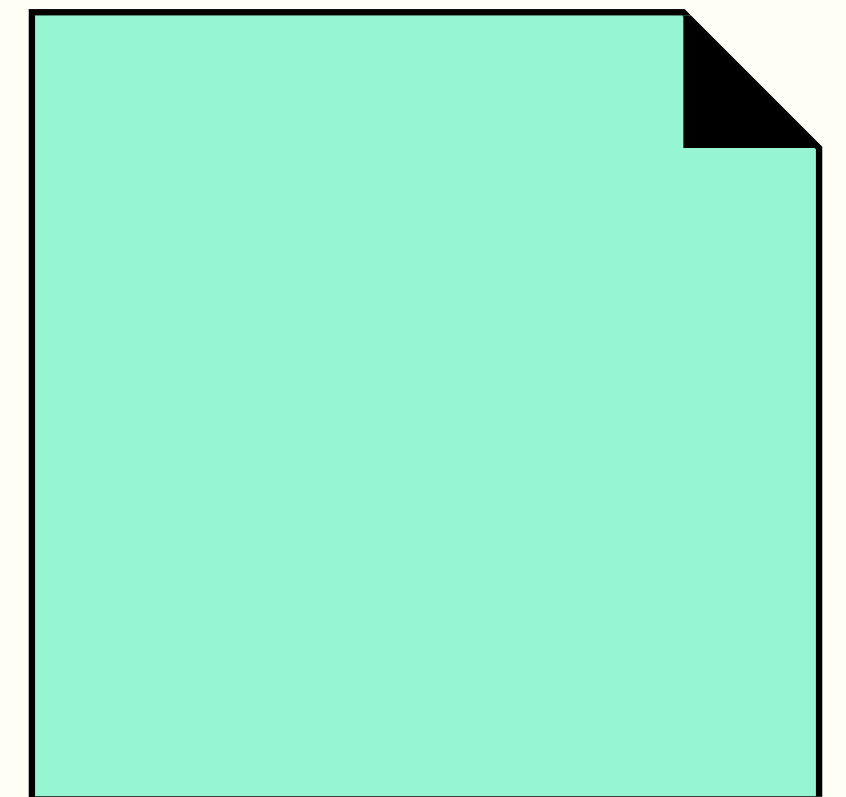


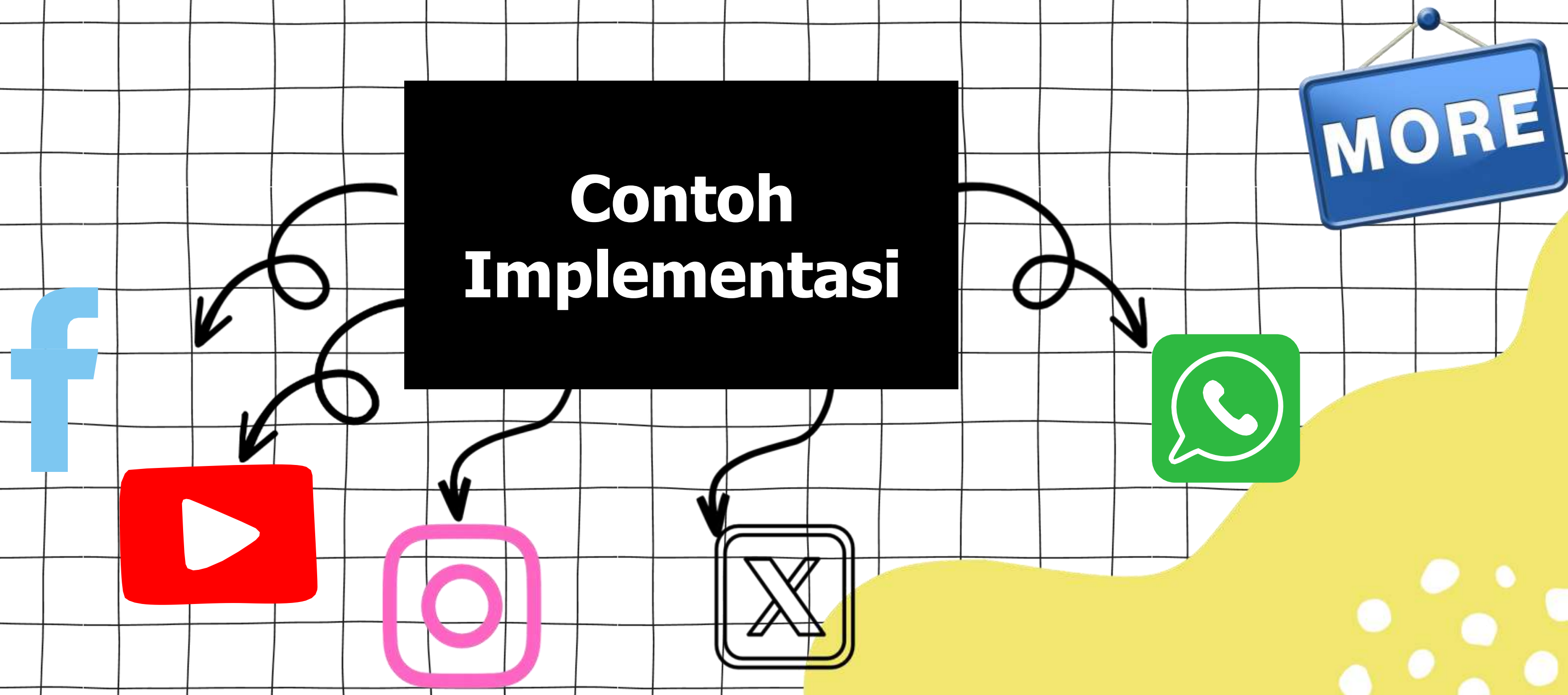
**SPESTIFIK
KONTEN**

MASALAH

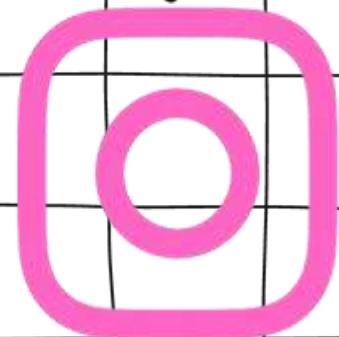
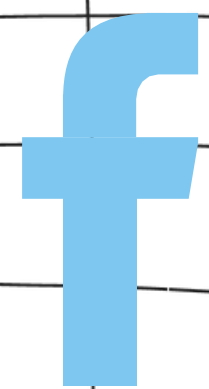


CARA MENDAPATKAN





Contoh Implementasi

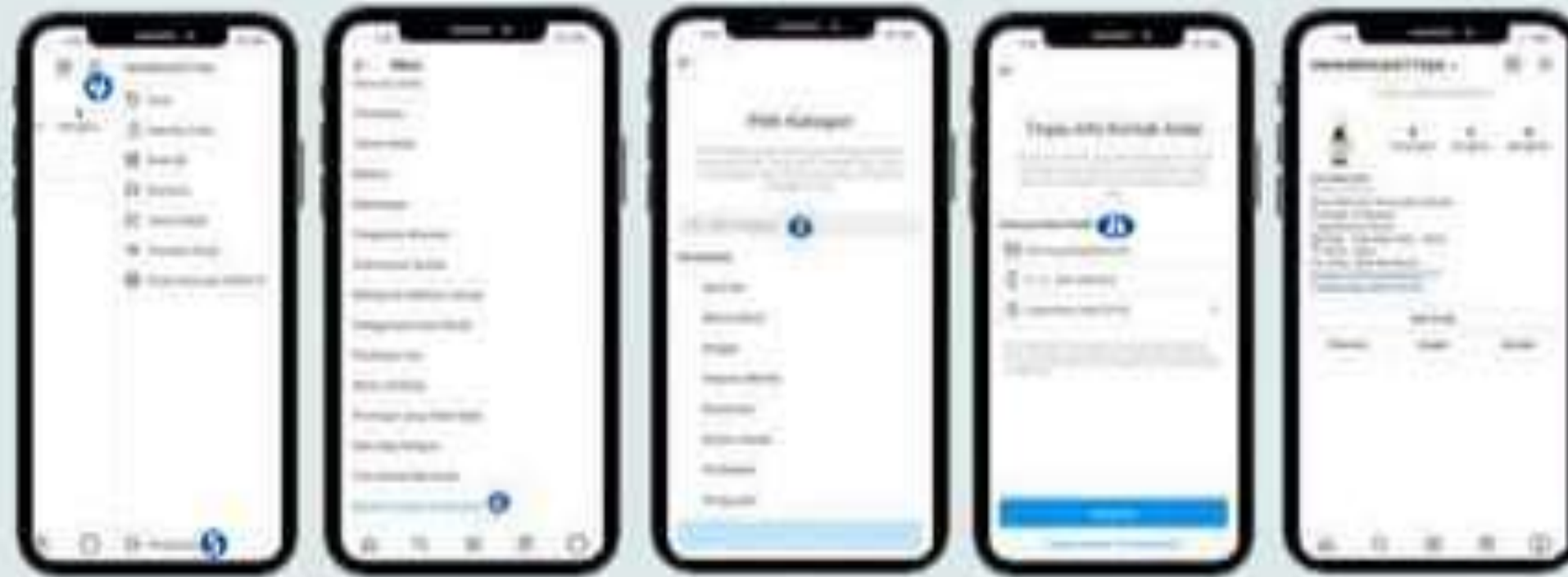


Cara membuat akun instagram bisnis



- Unduh dan Install aplikasi IG dari Play Store. Klik "Buat Akun dengan Email atau Nomor Telepon" (1) lalu masukkan alamat email atau nomor telepon (untuk kode konfirmasi), lalu klik "Selanjutnya" (2).
- Jika Anda mendaftar dengan alamat email atau nomor telepon, buat nama pengguna dan kata sandi.
- Kemudian lengkapi info profil Anda (3), lalu klik Berikutnya.
- Edit profil semenarik mungkin. Dan proses pendaftaran akun IG selesai :)

Cara membuat akun instagram bisnis (lanjutan)



- Untuk beralih menjadi akun bisnis. Masuk ke halaman profil, kemudian klik menu garis horizontal (☰) di pojok kanan atas (4). Pilih menu "Pengaturan" (5) pada kanan bawah layar. Kemudian pilih menu "Akun".
- Geser ke bawah hingga menemukan menu "Beralih ke Akun Profesional" dan klik.
- Pilih kategori akun bisnis jika kamu ingin berjualan (7).
- Lakukan konfirmasi alamat email dan nomor telepon bisnis (8). Hubungkan profil Instagram bisnismu ke laman Facebook. Jika tidak ada, klik pilihan "Skip".
- Akun sudah beralih menjadi akun bisnis.

Deskripsi Bio Akun

Referensi

bio

- Nama Pengguna
- kategori akun
- hastag
- tagline
- nomor hp
- alamat
- info order & produk



Sorotan

How to Order

Tutorial cara order produk

Katalog

Daftar produk, harga & fungsi produk

Offline store

Info alamat outlet titan pilar di apotik

Testimonial

testimoni dari pengguna produk

Referensi





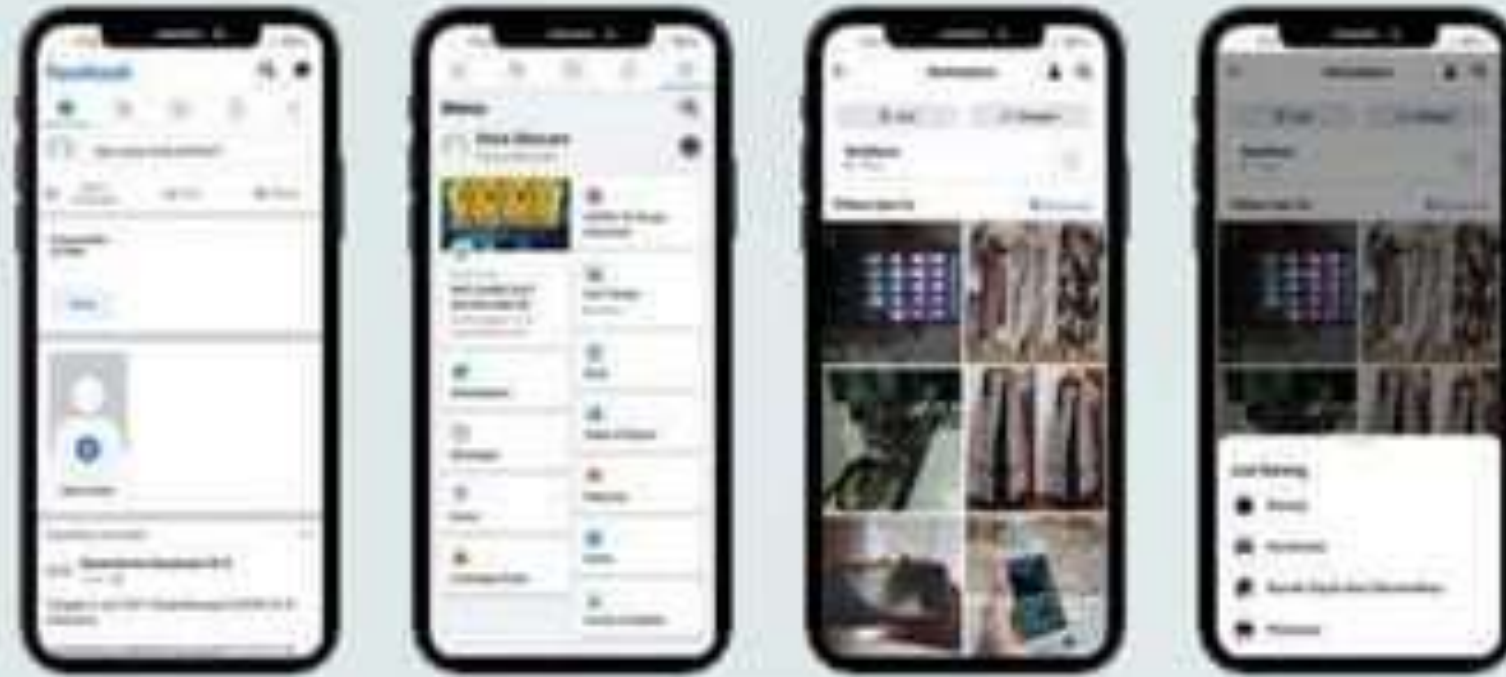
Cara membuat akun facebook untuk usaha



- Buka web facebook.com atau download aplikasi Facebook pada Play Store lalu klik "Buat Akun Facebook Baru".
- Masukkan nama, tanggal lahir, jenis kelamin, mail atau nomor ponsel, kata sandi kemudian klik "Selanjutnya". Setelah masuk ke halaman berikutnya klik "Daftar".
- Untuk menyelesaikan pembuatan akun, Anda harus mengonfirmasi email atau nomor ponsel Anda. Disarankan untuk menambah teman dan menambah profil.
- Jika semua sudah berhasil, maka akun Facebook anda sudah berhasil dibuat.



Cara berjualan di marketplace facebook



- Ketika akun Facebook sudah berhasil terdaftar, klik manu horizontal (☰) pada bagian pojok kanan atas.
- Setelah masuk klik "Marketplace", lalu pilih menu "jual".
- Kemudian pilih kategori (contoh: Barang).



Cara berjualan di marketplace facebook (lanjutan)



- Tambahkan foto produk, judul, harga, kategori serta lokasi. Bisa juga menambahkan deskripsi produk.
- Klik "Terbitkan" pada pojok kanan atas untuk memposting listing Marketplace kamu.
- Jika laporan postingan tertulis "Sedang Ditinjau" berarti posting masih ditinjau terlebih dahulu oleh pihak Facebook. Setelah berhasil ditinjau, laporan postingan akan berubah jadi "Aktif".
- Hal ini menunjukkan postingan kalian sudah berhasil ter-upload.

Cara membuat akun shopee untuk jualan



- Download dan instal aplikasi shopee melalui Play Store atau AppStore. Kemudian masuk ke menu "Saya" (1) dan pilih "Daftar" (2).
- Masukkan nomor telepon atau email kemudian tekan "Lanjut" (3), Tunggu beberapa saat akan dikirim kode verifikasi melalui email atau SMS.
- Masukkan kode verifikasi yang diterima dan atur password lalu tekan "Daftar" (4).
- Proses pendaftaran akun shopee selesai.

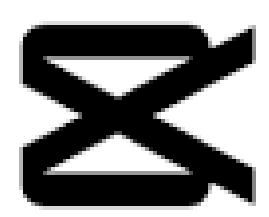
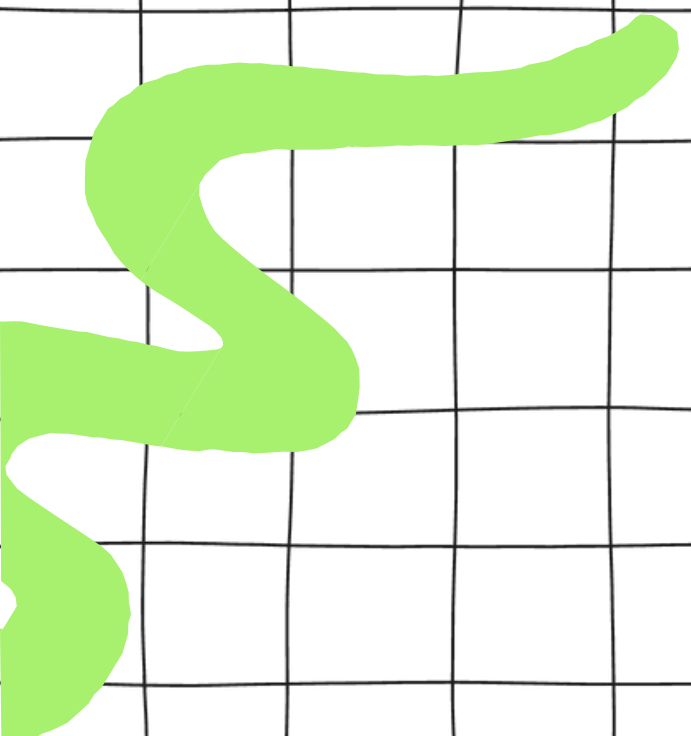


Cara membuat akun shopee untuk jualan (lanjutan)

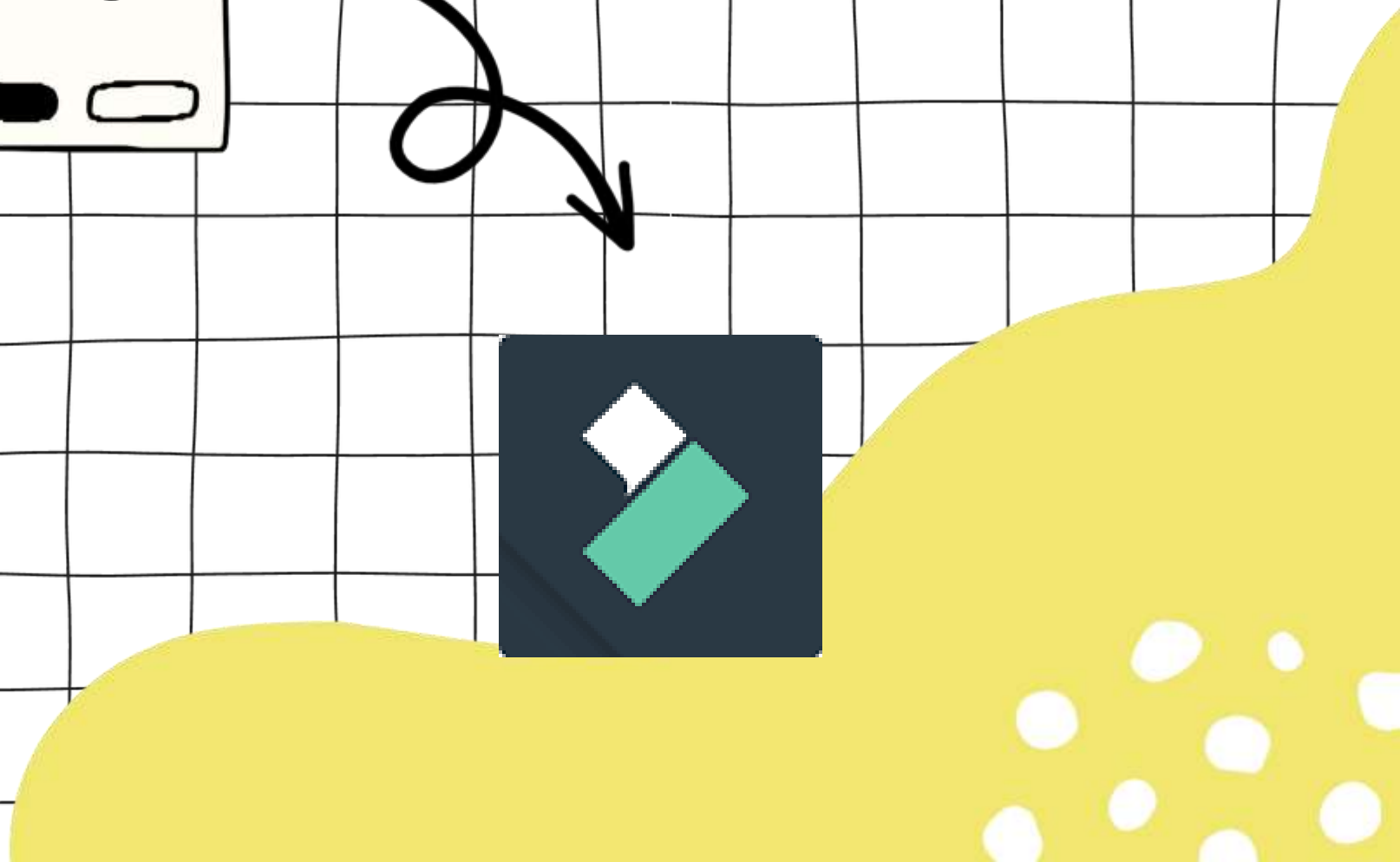
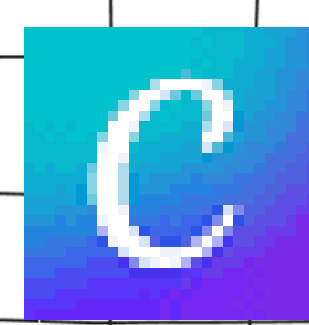


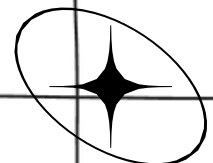
- Untuk memulai jualan tekan pada "Mulai Jualan" (5) pada bagian pojok kiri atas. Tap "Tambah Produk" (6) untuk mengupload gambar produk yang ingin di jual.
- Selanjutnya isi deskripsi barang jualan. Mulai dari nama produk, kategori, harga, jumlah stok, variasi, dan lainnya (7).
- Terakhir klik "Tampilkan" (8) di pojok kanan bawah.
- Sekarang produk sudah berhasil diupload dan di jual pada aplikasi shopee, tinggal promosikan barang dengan cara share melalui sosialmedia.





ALAT EDITING





EVALUASI

1. TENTUKAN TUJUAN YANG JELAS
2. GUNAKAN SOCIAL MEDIA MONITORING TOOL
3. ANALISIS METRIK SESUAI KEBUTUHAN
4. LAKUKAN EVALUASI KUALITATIF
5. BANDINGKAN DENGAN KOMPETITOR
6. LAKUKAN A/B TESTING
7. EVALUASI WAKTU DAN FREKUENSI POSTING
8. TINJAU KONTEN YANG KURANG BERHASIL
9. EVALUASI SECARA BERKALA
10. PANTAU TREN DAN PERUBAHAN ALGORITMA



**ANY
QUESTION?**

**YUK MULAI PAKAI
FASILITAS DIGITAL ONLINE
DAN INTERNET**



**TERIMA
KASIH**

