

BerAKHLAK HARATI #bangga
melayani bangsa



DINAS KOMUNIKASI DAN INFORMATIKA
KABUPATEN KOTAWARINGIN TIMUR
www.diskominfo.kotimkab.go.id

Integrasi, kolaborasi dan berkelanjutan

Multazam, S.T., M.MT

© @multazamkasyful

DIGITAL MARKETING BAGI PEMUDA DI KABUPATEN KOTAWARINGIN TIMUR

Dinas Pemuda dan Olahraga Kabupaten Kotim

@kominfo.kotim | @informasikotim | @kotimkab | @diskominfo kotim | Diskominfo Kotim

#smpit #kotim #kotimharati #smpitcreativehub #kotimsmartcity
#informasikotim #kotimkotacerdas #diskominfo kotim

KONDISI SAAT INI

Era globalisasi telah menciptakan era digital yang semakin pesat.

Penggunaan media digital dalam perdagangan, usaha dapat menjual produknya lebih cepat dan dapat mengurangi biaya operasional termasuk biaya distribusi yang sangat tinggi.

Tantangan : masih rendahnya kemampuan SDM dalam menghadapi metode perdagangan dari konvensional menjadi berbasis digital.



PENGERTIAN DIGITAL MARKETING

digital marketing adalah sebuah teknik untuk memasarkan/mempromosikan jasa, brand atau produk, menggunakan media digital atau internet.

- ❖ **Ridwan Sanjaya & Josua Tarigan (2009)** : Digital marketing adalah kegiatan pemasaran termasuk **branding** yang menggunakan berbagai **media**. Sebagai contoh yaitu blog, website, e-mail, adwords, dan berbagai macam jaringan media sosial.
- ❖ **Kleindl dan Burrow (2005)** : Digital marketing adalah suatu proses **perencanaan** dan **pelaksanaan** dari konsep, ide, harga, promosi dan distribusi. Secara sederhana dapat diartikan sebagai pembangunan dan pemeliharaan hubungan yang saling menguntungkan antara konsumen dan produsen.
- ❖ **Heidrick & Struggles (2009)** : Digital marketing menggunakan perkembangan **dunia digital** untuk melakukan periklanan yang tidak digambar-gemborkan secara langsung akan tetapi memiliki efek yang **sangat berpengaruh**.



KOMPONEN YANG MEMBENTUK STRATEGI DIGITAL MARKETING

01

TAHU USAHA

Apakah bisnis yang dijalankan cocok untuk diadopsi ke :
Pemasaran digital?
Media promosi online?
pemasaran digital?

02

TAHU PESAING

Apakah pesaing sama-sama menerapkan **pemasaran digital?**
strategi pemasaran dengan benar?
Amati-Tiru-Modifikasi?

03

TAHU PELANGGAN

Apa yang pelanggan inginkan? sudah siap dialayani dengan promosi online? Apakah Usaha bisa terlibat dalam hubungan yang berkelanjutan ?

04

TAHU ARAH

Mengetahui apa yang diinginkan, maka arah dan tujuan perusahaan bisa terukur dengan jelas sehingga kemampuan perusahaan terus ditingkatkan.

05

BAGAIMANA BEKERJA

Pelaku bisnis bisa mengukur, mengubah, dan memperbaiki karena pemasaran digital adalah proses berkelanjutan dan berulang

Jenis pemasaran digital

● PEMASARAN INTERNET (www)

menggunakan media elektronik atau internet

● PEMASARAN MEDSOS

proses meraih kunjungan pengguna internet ke situs tertentu atau perhatian khalayak melalui situs-situs sosial media

● IKLAN DARING

pemasaran daring, iklan Internet, iklan digital atau iklan web

● PEMASARAN MESIN PENCARI

pemasaran bisnis menggunakan iklan berbayar yang muncul di halaman hasil mesin pencari

● PEMASARAN KONTEN

membuat, menerbitkan dan mendistribusikan konten kepada audiens yang ditargetkan secara online.

● PERIKLANAN SELULER

layanan iklan yang menggunakan media telepon seluler.

● OPTIMALISASI MESIN PENCARI

meningkatkan volume dan kualitas trafik kunjungan melalui mesin pencari menuju situs web tertentu

● PEMASARAN AFILIASI

pemasaran berbasis kinerja dengan memberi penghargaan kepada satu atau lebih afiliasi

● PEMASARAN EMAIL

mempromosikan produk atau layanan sambil mengembangkan hubungan dengan calon pelanggan atau klien



MACAM-MACAM MEDIA DIGITAL

1. Televisi
2. Handphone
3. Videotron
4. Radio
5. Website
6. Social Media
7. Marketplace
8. E-Mail
9. Messenger App
10. Dsb.

KELEBIHAN MEDIA MARKETING



1

Efisien Waktu dan Biaya



2

Interaktif



3

Kesempatan Penetrasi
pemasaran luas



4

Banyak Konten Menarik



5

Mudah diukur



6

Pemirsah tidak terbatas

KEKURANGAN MEDIA MARKETING



1

Koneksi internet: mungkin beberapa kasus muncul ketika melakukan promosi *online* misalnya koneksi internet. Ketika koneksi internet lambat, pengunjung pun sulit untuk mengakses konten yang telah diupload.



2

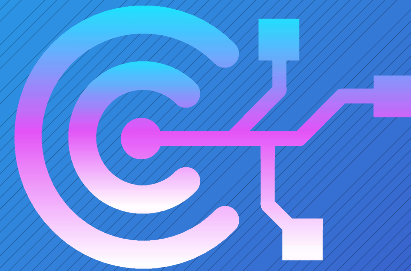
Masalah pembayaran: banyak orang yang masih belum mengerti tentang metode pembayaran secara online.




3

Kurangnya kepercayaan pengguna karena banyaknya penipuan, kualitas barang yang dijual tidak sesuai dengan ekspektasi dan lain-lain.

Digital Marketing 2023



1. Hubungan baik dengan influencer | Secara historis, promosi dari mulut ke mulut telah menjadi salah satu teknik pemasaran yang paling efektif.
2. Konten hasil karya sendiri | Asli dan spesifik merek, konten semacam ini dibuat oleh pelanggan sebagai lawan merek.
3. Pengalaman UI/UX yang ditingkatkan. 
4. Konten Kreatif | Konten dinamis, adanya keterlibatan.
5. Kecerdasan Buatan (robot)

UI Design adalah tampilan produk yang ingin kita perlihatkan (yang *visible* atau bisa dilihat oleh mata)

UX berfokus pada proses pembuatan produk hingga mampu mendapatkan pengalaman kemudahan dari user

PLATFORM MEDIA SOSIAL

FACEBOOK

Layanan jejaring sosial dimana para penggunanya dapat saling berinteraksi dengan para pengguna lainnya yang berasal dari seluruh penjuru dunia.

INSTAGRAM

Sebuah aplikasi berbagi foto atau video yang memungkinkan pengguna untuk mengambil foto, video, berkomentar bahkan aktivitas jejaring lainnya seperti beriklan

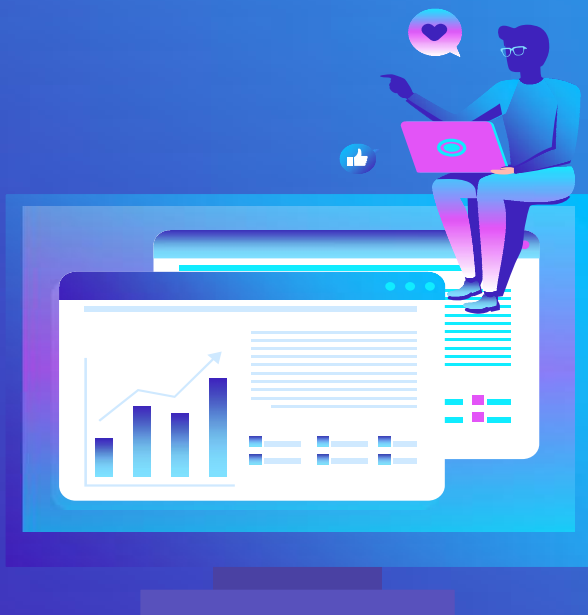
TIKTOK

Teknik *digital marketing*, yaitu iklan, *story telling*, komedi, diskon, testimoni, tagar, dan promo, serta teknik baru seperti audio musik, *feedback*, dan *cashback*

YOUTUBE

Platform yang digunakan untuk memasarkan produk dalam bentuk video untuk mempengaruhi viewers

DIGITAL MARKETING CONTENT



Content Marketing sebagai sebuah seni berjualan kepada audiens, menggunakan konten – konten digital sebagai alat utama berjualan, tanpa audiens merasakan bahwa kita sedang berjualan kepada audiens.

Konten–konten digital yang digunakan sebagai alat utama berjualan kepada audiens bisa berupa artikel, gambar atau foto 2 dimensi, video, dan lain sebagainya.

Konten–konten digital yang dibuat secara berkala bisa didistribusikan melalui situs web, blog, media sosial, dan mesin pencarian.


JENIS KONTEN



Teks

Content ini berfokus pada penulisan dan penyusunan kata-kata yang terstruktur mulai dari pembuka, isi, penutup yang mana secara tidak sadar audience yang membaca ternyata sedang membaca sebuah konten promosi.

Hai kamu. Iya, kamu. Coba bayangin deh. Coba bayangin kalau pagi ini bisa nyampe kantor lebih cepet. Buka pintu kantor nggak mesti agak nundukin kepala sambil jalan cepet. Bisa ngopi atau ngeteh dulu di pantry, moodnya jadi enak seharian, zen kalo kata orang-orang. Temen-temen kantor jadi pada nyenengin, tektokan kerjaan jadi lebih cepet, jadi bisa pulang on-time deh.

Masih ngebayangin kan?? Oke. Lanjut yaa. Kalo bisa pulang on-time, kamu jadi bisa makan malam bareng anak istri di rumah. Bisa dengerin mereka punya cerita apa hari ini. Eh, si kecil ternyata udah lancar nyanyi Satu-satu Aku Sayang Ibu. Nggak apa-apa deh Ayahnya jadi nomer dua, pikirmu dalam hati. Kamu tau rasa ini, momen ini nggak bisa diungkapin dengan kata-kata. Nggak lama abis itu, kamu bisa tidur dengan senyum, sang istri di sebelahmu juga gitu. Dia bisikin ke kamu kalo dia seneng banget kamu bisa pulang cepet hari ini. Besok paginya, kamu bangun dengan lebih semangat. Kayak dapet energi tambahan entah dari mana. Ajaib tapi nyata. Coba bayangin kalo tiap hari bisa kayak gini. Mari kembali ke kenyataan. Dari tadi belum nyampe perempatan Kuningan juga? GO JEK-in aja.

JENIS KONTEN



INFOGRAFIS

Infografis merupakan jenis konten yang terdiri dari beberapa gambar. Menyajikan konten infografis akan membuat pembaca (calon klien) merasa tidak bosan ketika membaca konten.



JENIS KONTEN



VIDEO

Konten video merupakan sebuah strategi pemasaran yang menggunakan video sebagai format kontennya. Seperti video yang berisi tutorial, review, tips dan trik mengenai suatu produk atau jasa yang kamu tawarkan.

Agar menghasilkan video yang mampu menarik perhatian para calon klien, ada 5 cara mudah membuat video marketing :

- Evaluasi Konten yang kamu butuhkan.
- Buat rancangan video.
- Rekam dan sunting video kamu.
- Lakukan SEO video.
- Pilih tempat pemasaran video yang tepat.

JENIS KONTEN



VIDEO

Konten video merupakan sebuah strategi pemasaran yang menggunakan video sebagai format kontennya. Seperti video yang berisi tutorial, review, tips dan trik mengenai suatu produk atau jasa yang kamu tawarkan.

Agar menghasilkan video yang mampu menarik perhatian para calon klien, ada 5 cara mudah membuat video marketing :

- Evaluasi Konten yang kamu butuhkan.
- Buat rancangan video.
- Rekam dan sunting video kamu.
- Lakukan SEO video.
- Pilih tempat pemasaran video yang tepat.

JENIS KONTEN



AUDIO

Audio merupakan konten yang berupa rekaman suara yang membahas berbagai topik dan dapat didengarkan oleh banyak orang.

Tips membuat konten audio:

- Tentukan 1 topik yang ingin dibahas.
- Gunakan microphone untuk memperjelas suara.
- Perhatikan durasi audio agar tidak terlalu lama.
- Gunakan aplikasi editing audio untuk menghasilkan konten yang lebih menarik, seperti
- Adobe Audition, Audacity, atau Reaper.

JENIS KONTEN



DESAIN

Proses perencanaan atau perancangan suatu gambar, caption dan ornament yang menjadi satu kesatuan sehingga memiliki fungsi, memiliki nilai keindahan, dan berguna bagi manusia.

Tips membuat konten audio:

- Tentukan 1 topik yang ingin dibahas.
- Gunakan microphone untuk memperjelas suara.
- Perhatikan durasi audio agar tidak terlalu lama.
- Gunakan aplikasi editing audio untuk menghasilkan konten yang lebih menarik, seperti
- Adobe Audition, Audacity, atau Reaper.

KONSEP DIGITAL MARKETING

INFORMATIF

Konten terbaik sebagai promosi seperti halnya informasi trik dan juga tips, infografis, how to hingga studi kasus

EDUKATIF

Jenisnya seperti tips, cara, bagaimana, pengertian, dan apapun yang berkaitan dengan tema bisnis anda

INTERAKTIF

melakukan poling, diskusi ataupun juga mengisi blanks yang pastinya akan jauh lebih menarik. Bisa diberikan give away.



KONSEP DIGITAL MARKETING

HIBURAN

Cobalah untuk berfikir untuk meningkatkan eksistensi online shop, Anda bisa memposting hiburan/komedi

INSPIRASI

Cuplikan kisah inspiratif ataupun juga fakta-fakta unik yang nantinya akan membuat banyak orang tertarik

PROMOSI

promosi yang bisa dijadikan sebagai referensi dalam promosi. Beberapa diantaranya adalah kuis, voucher, call to action email hingga testimony



Thanks!

Do you have any questions?

Email : multazam@kotimkab.go.id

[@multazamkasyful](#)

