



Digitalisasi Marketing UMKM



Dr. Ir. Pandapotan Sitompul, MM, CIC

Seminar Nasional Manajemen dan Akuntansi (SMA)
Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Santo Thomas Medan
Medan, 25 Agustus 2022

UMKM

UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) adalah usaha produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha yang telah memenuhi kriteria sebagai usaha mikro. Seperti diatur dalam peraturan perundang-undangan No. 20 tahun 2008, sesuai pengertian UMKM tersebut maka kriteria UMKM dibedakan secara masing-masing meliputi usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah.



UMKM





Digital Marketing

Digital marketing adalah salah satu cara pemasaran yang dilakukan dengan menggunakan perangkat elektronik atau internet yang dipadukan dengan berbagai strategi pemasaran serta berbagai platform media digital yang memudahkan konsumen untuk saling berkomunikasi secara online.

Channel Dalam Digital Marketing

01 Website

02 Content Marketing

03 Social Media Marketing

04 Pay-per-click

05 Search Engine Optimazation (SEO)

06 Search Engine Marketing (SEM)

07 Email Marketing

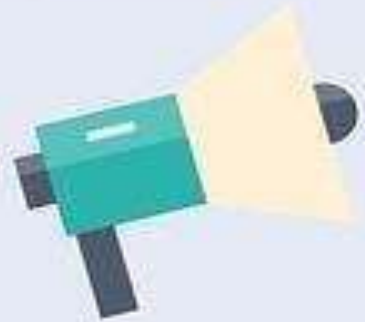
08 Video Marketing



Website

Website dapat menjadi perantara komunikasi antara bisnis anda dengan konsumen. Hal yang terpenting dalam membuat website adalah bagaimana desain, fungsional, dan strategi konten dapat memikat pengunjung dan mengubahnya menjadi pelanggan.

Mengedukasi target audiens terkait produk atau jasa yang ditawarkan



**Kenapa
CONTENT
MARKETING
PENTING**
dalam Pemasaran?

Meningkatkan konversi



Membangun dan menjaga hubungan antara bisnis dan audiens



Meningkatkan loyalitas konsumen



Memberitahu audiens bagaimana produk atau jasa dapat menyelesaikan masalah atau kekhawatiran mereka



VISUAL: RATU

Content Marketing

Dengan membuat konten konsisten, bernilai, relevan, dan engaging bagi audiens, anda bisa lebih mudah menarik pelanggan. Saat ini rata-rata bisnis menerapkan content marketing, baik melalui blog, video, podcast, e-book.



Social Media Marketing (SMM)

Saat ini, ada banyak platform media sosial yang bisa anda pilih mulai dari Instagram, Twitter, Facebook, dan banyak lagi. Lewat media sosial, anda bisa menarik pembeli, meningkatkan kesadaran orang akan brand bisnismu, bahkan membangun hubungan dengan pelanggan.

PAY PER CLICK - PPC



Pay-per-click (PPC)

Pay-per-click merupakan model advertising di mesin pencari seperti Google. Model ini digunakan agar website bisnis anda muncul paling atas di hasil mesin pencari dengan cara membayar. Strategi PPC ini bisa menjadi solusi untuk memasarkan bisnismu untuk menawarkan promo-promo tertentu.



Search Engine Optimization (SEO)

SEO dilakukan jika anda mau website bisnismu mudah ditemukan calon pelanggan dan mendapat traffic yang tinggi. Berbeda dengan PPC, SEO ini sifatnya jangka panjang yang dilakukan tanpa membayar alias gratis. Salah satu cara menerapkannya dengan memilih kata kunci yang tepat dan memastikan website toko online-mu SEO friendly.



Search Engine Marketing (SEM)

Sama seperti SEO, SEM juga memiliki tujuan yaitu untuk mendapatkan tampilan website pada halaman utama di mesin pencari seperti Google. SEM berfungsi untuk meningkatkan pengunjung dan popularitas, serta keyword yang ditargetkan di Search Engine Result Page (SERP). [SEM dan SEO memiliki perbedaannya](#) masing-masing. Singkatnya, SEM merupakan strategi marketing yang berbayar dibandingkan SEO yang lebih organik. SEM diharuskan berbayar karena biasanya SEM menggunakan media [Google Ads Indonesia](#) dimana pemasang iklan harus membayar setiap kali diklik oleh visitor atau yang biasa disebut dengan Pay Per Click (PPC).



Email Marketing

Promosi menggunakan email merupakan salah satu cara dari digital marketing yang sudah cukup lama digunakan tapi masih relevan dipakai untuk saat ini.

Email marketing membutuhkan biaya kecil tetapi memberikan hasil yang maksimal, selain itu juga dapat memungkinkan komunikasi yang lebih personal.





Video Marketing

Membuat video marketing menjadi salah satu efektif dalam mengenalkan sebuah produk bisnis. Video marketing bisa ditaruh di media sosial ataupun website yang anda miliki. Hal ini tentu tak luput dari media sosial yang bisa menjangkau banyak kalangan, dan akhirnya membuat sebuah produk menjadi lebih mudah dikenali.



Mengapa Digital Marketing Penting Bagi UMKM?



Mengenali Target Pelanggan Secara Online

Suatu bisnis membutuhkan eksposur untuk menemukan pelanggan, dan pasar online adalah cara terbaik untuk mewujudkannya. Saat orang mendengar tentang bisnis anda, mereka ingin mempelajarinya lebih lanjut.



Menghemat Biaya Promosi

Digital marketing lebih terjangkau daripada tradisional marketing. Jika anda memiliki sumber daya terbatas, mengeluarkan uang untuk beriklan secara tradisional tidaklah cukup. Bahkan kebutuhan untuk mencetak brosur untuk bisnis sangat mahal dan menyita waktu. Tetapi dengan digital marketing, bisnis kecil anda dapat segera memulai prosesnya.



Mendapatkan ROI yang Tinggi

ROI atau Return on Investment digital marketing adalah ukuran untung atau rugi yang anda hasilkan pada bisnis digital marketing anda, berdasarkan jumlah uang yang telah anda investasikan.

$$\text{Return on Investment} = \frac{\text{Laba setelah pajak}}{\text{Investasi}}$$

How to Calculate Return on Investment (ROI)

Example 1


$$\frac{\text{Net Profit}}{\text{Cost of Investment}} \times 100 = \text{ROI}$$

Memudahkan Saat Bersaing dengan Kompetitor

Para kompetitor juga membangun diri mereka sendiri secara online dan mendatangkan lebih banyak lalu lintas ke website mereka. Hal ini membantu bisnis anda untuk memeriksa apa yang dilakukan kompetitor dan anda dapat menggunakan apa yang anda ketahui untuk membuat strategi yang lebih baik guna mengarahkan lebih banyak pelanggan ke website anda daripada kompetitor lain.



Apa itu Kompetitor?

- Kompetitor bisa menjadi batu sandungan bagi bisnis Anda, namun kompetitor juga bisa menjadi pedoman atau guru dalam menjalankan bisnis Anda.
- Dalam hal ini Anda harus bisa membedakan peran kompetitor tersebut, mana kompetitor yang harus Anda jadikan guru dan mana kompetitor yang harus dijadikan sebagai pesaing.



Dapat Menjangkau Pelanggan

Salah satu aspek penting dari pemasaran digital adalah layanan pelanggan. Hal ini menunjukkan bahwa pakar pemasaran membangun hubungan dengan pelanggan dengan menjangkau untuk menjawab pertanyaan mereka, memecahkan masalah yang mereka hadapi tentang suatu produk, dan mengubah mereka menjadi pelanggan tetap. Ketika anda membangun hubungan yang baik dengan pelanggan, hal ini dapat meningkatkan bisnis anda.



Membangun Reputasi Merek

Pentingnya digital marketing memberikan bisnis anda kesempatan untuk menjalin hubungan. Hal ini memungkinkan anda untuk menunjukkan kepada pelanggan atau customer anda terbuat dari apa bisnis dan bagaimana bisnis anda dapat membantu kebutuhan mereka.



Mendapatkan Pendapatan yang Lebih Tinggi

Tidak seperti tradisional marketing, digital marketing memiliki laba atas investasi yang lebih tinggi dan tingkat konversi yang lebih tinggi, yang berarti memiliki pendapatan yang lebih tinggi. Yang menarik adalah anda bisa menghabiskan lebih sedikit biaya saat menggunakan digital marketing untuk mempromosikan merek bisnis anda.

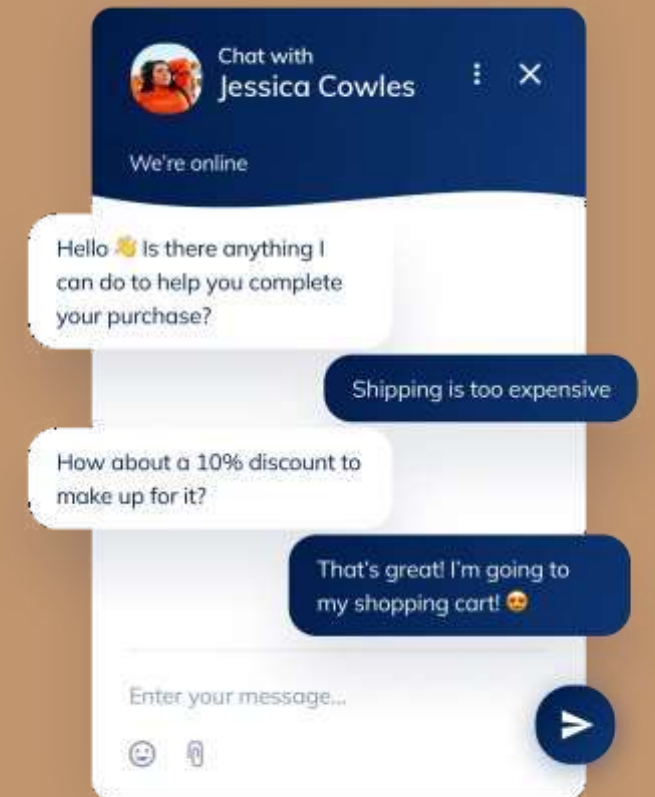


Tips Digital Marketing Bagi UMKM



Membuat dan menyertakan live chat ke website

Website untuk bisnis ibarat wajah atau identitas di dunia digital. Website berfungsi sebagai brosur pemasaran untuk merek dan bisnis yang anda promosikan. Namun, bukan berarti sebuah website harus dibuat rumit. Menjaga situs web tetap sederhana juga akan membuatnya user-friendly.



Bersosialisasi di Media Sosial

Seiring waktu, media sosial telah berkembang menjadi strategi pemasaran digital utama untuk sebagian besar bisnis. Platform sosial media, seperti Facebook, Instagram, dan Twitter, memberikan peluang tanpa akhir untuk terhubung dengan audiens baru.



Memfaatkan Email Marketing

Beberapa pakar pemasaran berpendapat bahwa pemasaran email sudah ketinggalan zaman, banyak bisnis masih melihat keterlibatan yang signifikan. Bisnis kecil dapat memanfaatkan kekuatan pemasaran email untuk meningkatkan hubungan pribadi dengan klien.



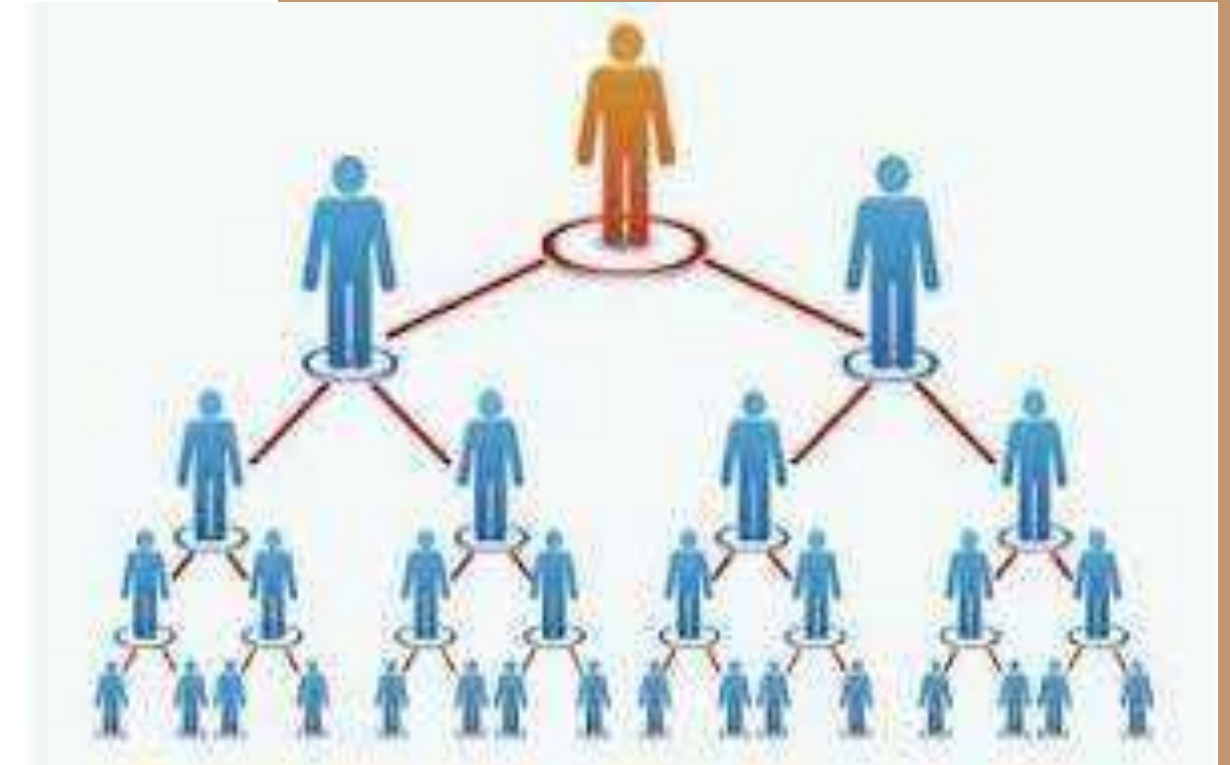
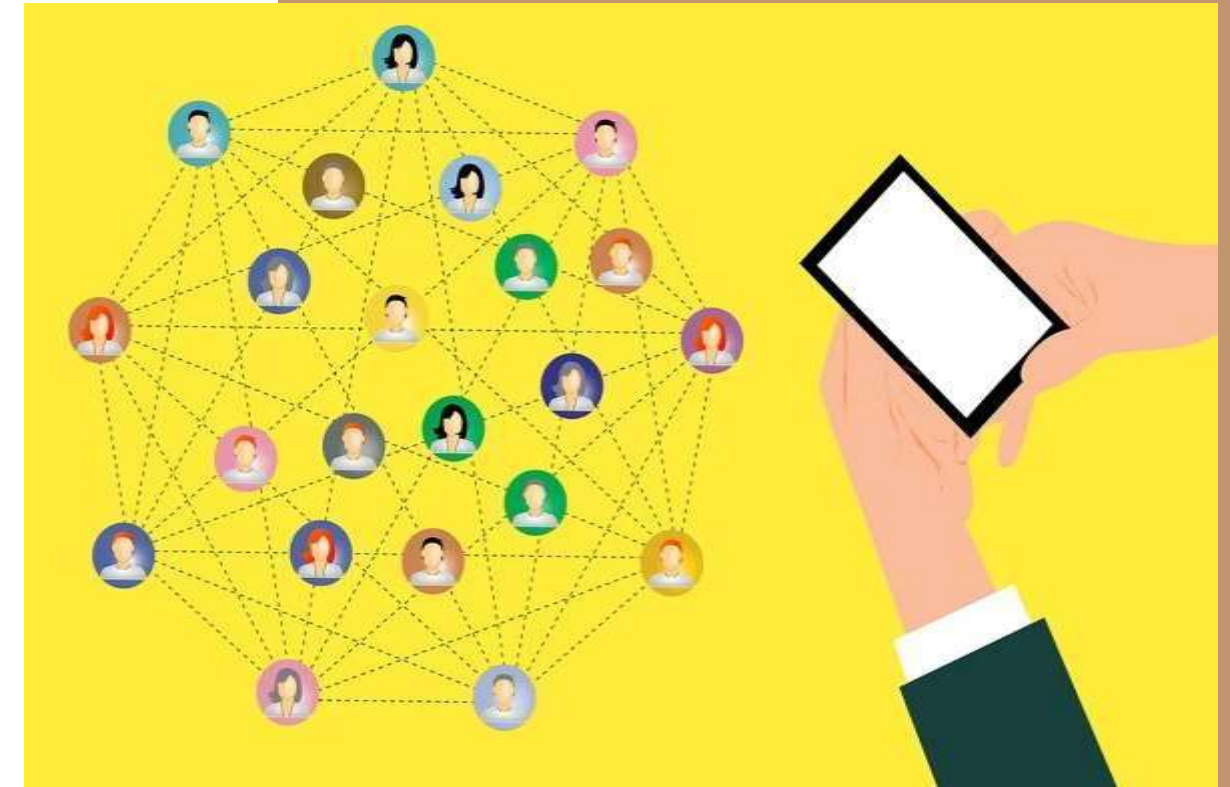
Memanfaatkan Video Marketing

Dengan kemajuan teknologi saat ini, membuat video menjadi mudah. Smartphone dengan kamera berkualitas memudahkan untuk merekam dan membagikan video kamu secara instan. Namun, kamu harus memastikan bahwa video pemasaran tersebut asli. Sebagian besar penonton cukup paham untuk melihat video mencurigakan atau terlalu dikurasi yang meneriakan “pemasaran”.



Komunitas atau Jaringan Marketing yang Luas

Komunitas atau jaringan digital marketing memegang peranan yang penting dalam proses membangun bisnis anda. Seorang pengusaha pasti memerlukan bantuan dari pengusaha lain yang satu jalur atau sudah mendahului bisnis anda.



Evaluasi Berkala

Evaluasi menjadi suatu hal yang penting karena ketika anda sedang menjalani proses membangun sebuah bisnis, evaluasi bisa anda lakukan dalam jangka waktu berkala untuk melihat apa saja yang telah anda capai dan belum capai, lalu apa saja yang perlu anda perbaiki untuk dapat mencapai tujuan yang anda inginkan.





**TERIMA
KASIH
DAN
APA ADA
PERTANYAAN?**

Thank You