

krew

**MENGENAL
DIGITAL
MARKETING**



Perkembangan teknologi saat ini membuat industri bisnis semakin berkembang. Setiap perusahaan berlomba-lomba untuk memanfaatkan kemajuan teknologi demi menjaga eksistensinya. Banyak manfaat yang dirasakan seperti hilangnya batas dan jarak, semakin mudahnya informasi yang bisa disampaikan kepada masyarakat, perusahaan dapat menentukan strategi pasaran yang lebih efektif, efisien dan tepat sasaran, dan manfaat lainnya.

Salah satu bentuk nyata dari pemanfaatan teknologi adalah penggunaan internet sebagai media digital untuk menggantikan media cetak dalam memasarkan produknya. Dengan perkembangan teknologi digital yang sangat pesat serta penerimaan yang cukup luas dari hampir semua lapisan masyarakat membuat model pemasaran digital adalah salah satu *channel* utama. Karena tidak seperti iklan di koran, brosur dan sebagainya, strategi pemasaran menggunakan media digital khususnya online dapat diukur secara tepat bahkan *real-time*.



Menurut Chaffey, Chadwick, Mayer, Johnson (2009), Digital Marketing merupakan sebuah konsep marketing yang menggunakan media digital seperti is a concept marketing that website, Email, media sosial, dan media lainnya yang memanfaatkan digital data mengenai perilaku dan karakteristik dari audiencenya. Dalam praktiknya, Digital Marketing mencakup penetapan strategi, pembuatan konten, pengelolaan berbagai bentuk platform seperti situs web perusahaan, aplikasi seluler, dan media sosial, serta evaluasi dari setiap tindakan tersebut dengan memanfaatkan data real time

Salah satu kunci penting untuk bisa sukses dalam Digital Marketing adalah memiliki gambaran yang jelas dan detail mengenai setiap tujuan, yang dilakukan dalam campaign campaign atau berbagai kegiatan lainnya. Dalam arti lain, keberhasilan tersebut sangat bergantung pada sejauh mana pemahaman kita mengenai potensi setiap kegiatan yang kita lakukan.



TEKNIK DAN STRATEGI DIGITAL MARKETING

1. Search Engine Optimization

SEO adalah teknik pemasaran yang berfokus pada peningkatan visibilitas dalam hasil mesin pencari organik tidak berbayar seperti Google. SEO mencakup elemen teknis dan kreatif yang diperlukan untuk meningkatkan peringkat, mengarahkan traffic, dan meningkatkan kesadaran di search engine. Ada banyak aspek dalam SEO, mulai dari kata-kata di halaman artikel hingga cara situs-situs lain melakukan koneksi dengan link link di website kita. Terkadang SEO hanyalah masalah memastikan situs kita terstruktur dengan cara yang dimengerti oleh mesin pencari. SEO bukan hanya tentang membangun situs web yang mudah untuk dicari di mesin pencari. Tetapi ini tentang bagaimana membuat situs kita lebih baik bagi orang-orang juga.

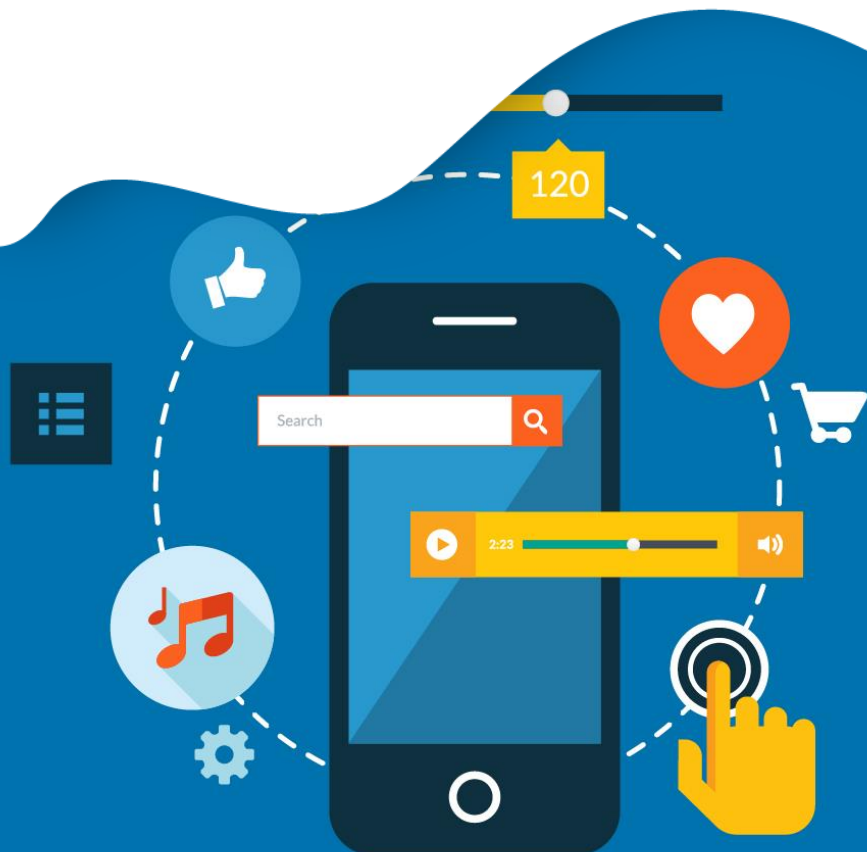
Beberapa media yang bisa digunakan untuk memaksimalkan SEO adalah Website, Blogs, Infografis



3. Social Media Marketing

Strategi ini menggunakan media sosial sebagai *tools* untuk lebih dekat dengan audience kita. Dengan penggunaannya yang sangat tinggi, tentu media sosial bisa menjadi alternatif bagi brand kita untuk terus hadir di tengah tengah *target audience*. Beberapa tujuan yang bisa dicapai diantaranya peningkatan *brand awareness*, membuat sebuah medium komunikasi dengan *target audience*, dan juga alternatif untuk memperoleh data secara *real time* melalui fitur-fitur yang disediakan oleh setiap *platform* nya.

Beberapa media sosial yang sering digunakan adalah Instagram, Facebook, Twitter, Youtube, Pinterest, LinkedIn, dan Snapchat



4. Pay Per Click

Jika strategi sebelumnya adalah memanfaatkan media digital yang ada untuk bisa lebih hadir di tengah audience kita, maka *pay per click* adalah metode untuk mengarahkan target audience kita menuju Website kita dengan membayar pada setiap penambahan *traffic* yang terjadi. Secara singkat, metode ini merangsang secara anorganik *target audience* yang belum terjangkau dengan media digital yang kita gunakan.

Beberapa PPC yang umum digunakan memungkinkan kita mendapatkan tempat teratas, halaman pertama, atau ketertarikan yang sama. Seperti *Google Adwords*, *Facebook ads*, *Tweet promotion*, *Linkedin sponsor message*, dan *Social Media Ads* lainnya.



5. Affiliate Marketing

Affiliate marketing adalah proses dimana afiliasi mendapatkan komisi untuk memasarkan produk orang lain atau perusahaan. Afiliasi hanya mencari produk yang disukai, kemudian mempromosikan produk itu dan mendapatkan keuntungan dari setiap penjualan yang dilakukan. Penjualan akan dipantau melalui link afiliasi dari satu situs web ke situs web lainnya.

Sebagian besar afiliasi menggunakan metode yang sama untuk memastikan bahwa audiens mereka terlibat dan menerima pembelian produk yang dipromosikan. Tetapi ada beberapa media pemasaran yang berbeda yang dapat digunakan seperti *influencer*, *blogger*, *microsite* dengan fokus pencarian berbayar, hosting iklan Video dengan Youtube, dan link afiliasi.



6. Native Ads

Native ads adalah penggunaan iklan yang menyesuaikan tampilan, nuansa, dan fungsi format di media yang digunakan. Teknik ini sering ditemukan di feeds media sosial, atau berbentuk referensi yang disarankan di halaman website. Inti dari teknik ini sama seperti content marketing yang tidak terlihat seperti iklan pada umumnya yang berbentuk gambar atau jelas terlihat. Bentuknya tidak mengganggu dan lebih terlihat seperti bagian dari suatu halaman. Sehingga sekalipun *audience* menyadari bahwa itu adalah iklan, mereka tetap menikmatinya.

Beberapa media yang sering digunakan untuk melakukan Native ads adalah Instagram, Youtube, dan Facebook dengan menggunakan para buzzer, influencer, selebgram, atau content creator yang memiliki audience dengan jumlah yang banyak atau sesuai dengan target audience sebuah brand.



7. Marketing Automation

Konsep ini tidak terlepas dari software yang membantu beberapa kegiatan marketing dengan sifat berulang atau bisa digantikan. Hal ini biasanya digunakan untuk menjawab beberapa pertanyaan yang sering keluar, melakukan posting di media sosial, menangani berbagai keluhan, membantu proses pembayaran, hingga kepada melakukan pendekatan melalui email dan media sosial. Teknik ini sangat baik digunakan untuk para online shop yang mempunyai keterbatasan *resource*, atau memiliki kegiatan yang sederhana dan sering berulang.

Beberapa *tools* dari *marketing automation* ini disediakan oleh *platformnya* seperti Facebook yang menyediakan instant reply, Instagram dengan *Quick Reply*, Website dengan *messenger bot* dan lainnya. Tetapi ada juga *software* gratis maupun berbayar yang memberikan jasa otomatisasi seperti Hootsuite untuk melakukan *scheduling*, Tidio untuk *tools messenger*, atau kirim email untuk membantu mengirimkan email kepada *potential customer*.



8. Email Marketing

Email marketing merupakan salah satu teknik paling awal sekaligus paling efektif digunakan untuk bisa mendekati target konsumen secara mendalam dan personal. Banyak brand yang menggunakan teknik ini untuk berkomunikasi, melakukan pendekatan, dan menawarkan *product* maupun *service* nya.

Selain itu, karena sasaran dari email marketing biasanya berada di level warm dan hot market, kita juga bisa menggunakannya untuk memberikan promosi baik potongan harga, produk baru, ataupun keuntungan lainnya agar *potential customer* bisa dikonversi menjadi pembelian.

Beberapa tipe campaign pada email marketing yang biasanya digunakan:

1. Update *Newsletter* dan Artikel
2. Follow up lebih lanjut untuk potential target yang mendownload Konten kita
3. Melakukan *interactive greeting* yang mengarah pada penawaran produk
4. Promosi dan informasi mengenai *product, event* yang akan dijalankan



PROFESI DI DUNIA DIGITAL MARKETING

Perkembangan Digital Marketing tidak hanya membuat perubahan kepada bagaimana perusahaan melakukan kegiatan marketing, tetapi juga menimbulkan beberapa profesi baru yang muncul untuk mendukung kegiatan Digital Marketing tersebut. Karena media yang banyak dengan tujuan tujuan yang semakin spesifik. Maka setiap elemen biasanya mempunyai spesialisasinya sendiri untuk melakukan kegiatannya. Mulai dari menganalisis data, membuat strategi berdasarkan data tersebut, mengimplementasikannya ke dalam sebuah konten, melakukan distribusi, *manage platform* yang ada, melakukan kegiatan *advertising* , hingga melakukan pengukuran dan evaluasi dari kegiatan tersebut.

Berikut adalah beberapa jenis profesi yang terkait dengan Digital Marketing:



1. SEO Specialist

Secara sederhananya, *SEO Specialist* memiliki peran untuk membuat Platform dan akun anda berada pada halaman terdepan dari *Search Engine* seperti Google melalui kata kata kunci yang berkaitan dengan service atau produk yang kita berikan. Dengan banyaknya pesaing yang ada, tentu sangat penting bagi sebuah brand untuk berada di garda terdepan ketika audience ingin mencari informasi tentang field yang kita tempati. Para *SEO specialist* ini biasanya menggunakan beberapa cara, baik itu inside maupun outside seperti dengan konten berupa artikel, gambar, video dengan menyisipkan *keyword-keyword* yang digunakan *audience*.

Secara umum, berikut adalah tanggung jawab atau KPI dari seorang *SEO Specialist*

1. Meningkatkan kualitas dan relevansi website
2. Fokus pada *traffic organic* menggunakan konten yang dikembangkan dari *keyword* yang berkaitan atau sering digunakan untuk mencari informasi *product/service*



2. Content Marketing Specialist

Profesi selanjutnya adalah pembuat konten marketing yang bertanggung jawab mulai dari menentukan konten seperti apa yang dibutuhkan dan dikonsumsi oleh *audience*, kemudian membuat konten tersebut sesuai dengan fungsi media yang digunakan. Kreativitas dan analisis menjadi dua hal yang harus saling berkesinambungan. Karena fokusnya tidak hanya sekedar membuat konten yang bagus ataupun yang dibutuhkan oleh audience. Keduanya harus berjalan beriringan agar konten tersebut bisa relevan dengan kebutuhan audience, dan lebih baik atau menarik dibandingkan dengan konten sejenis yang dibuat oleh kompetitor

Sebelum melakukan kegiatannya, *content marketing specialist* harus mengetahui terlebih dahulu tujuan apa yang ingin dicapai. Apakah meningkatkan brand awareness, membangun persona, mengedukasi *audience*, atau memberikan informasi produk. Hal ini akan berpengaruh kepada bagaimana *output* dari konten tersebut.



3. Social Media Specialist

Profesi terakhir yang umumnya diperlukan adalah ahli di media sosial. Mereka berperan untuk mengembangkan strategi untuk media media sosial yang digunakan, dan memastikan bahwa setiap konten yang dibuat dapat terdistribusi kepada orang yang tepat, di waktu yang tepat, dan pada media yang tepat.

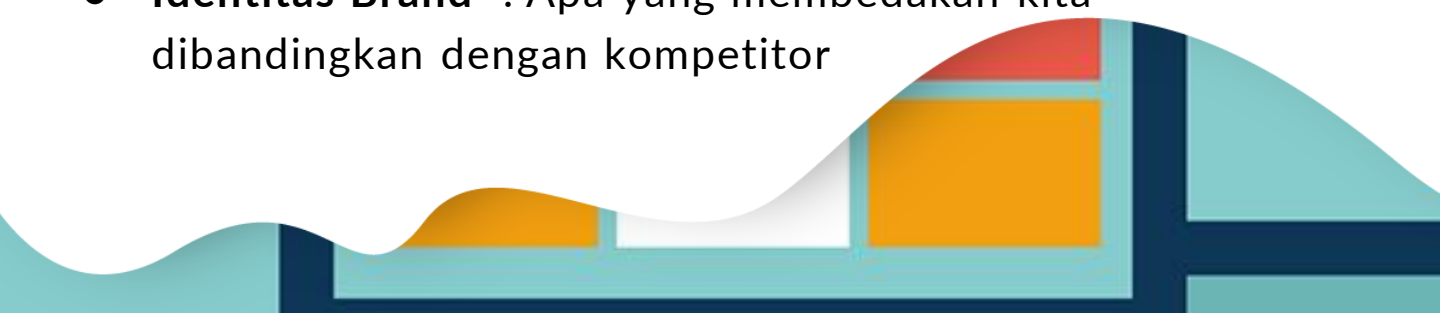
Profesi ini lebih dari sekedar admin yang hanya melakukan posting sesuai jadwal. Lebih dari itu, diperlukan skill analisa untuk mendapatkan *timing* serta target yang tepat, lalu bagaimana mereka bisa membuat sebuah *tone of voice* yang sama pada setiap postingannya, dan juga memberikan penjelasan yang efektif melalui *caption* yang digunakan. Selain itu juga, *skill* untuk menentukan *hashtag* (#) yang tepat dan *manage* kegiatan *advertising* menjadi hal lainnya untuk membantu meningkatkan *exposure* dari media sosial kita.



MEMPRAKTIKAN DIGITAL MARKETING DALAM BISNIS

Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya, bahwa cakupan digital marketing sangatlah luas. Karena itu, untuk memulainya, kita harus mengetahui terlebih dahulu, apa saja yang sebenarnya akan cocok dengan bisnis kita, agar kegiatan digital marketing tersebut dapat berjalan dengan baik. Salah satu cara memulainya adalah dengan memiliki aset digital. Dalam prakteknya nanti, aset ini yang akan menentukan bagaimana strategi digital marketing kita kedepannya. Mulailah fokus pada beberapa aset, baru kemudian memperbesar secara perlahan lahan.

Beberapa aset dalam digital marketing diantaranya adalah

- **Website** : Sumber informasi utama dari bisnis kita
 - **Artikel Blog** : Berisikan konten terkini yang berkaitan dengan bisnis kita
 - **Media sosial** : Media komunikasi dan interaksi dengan target market kita
 - **Identitas Brand** : Apa yang membedakan kita dibandingkan dengan kompetitor
- 

- **Referensi digital** : *Feedback* yang diberikan oleh konsumen mengenai bisnis kita

Setidaknya, milikilah beberapa aset yang telah disebutkan.

Kemudian lakukan kegiatan yang bertujuan mengoptimalkan aset-aset tersebut

Buat sebuah perencanaan jangka pendek dan jangka panjang

Estimasi semua *source* yang dibutuhkan, *cost* yang harus dikeluarkan, serta siapa saja pihak-pihak yang akan membantu kita dalam melakukannya

Itulah penjelasan singkat mengenai dunia Digital Marketing

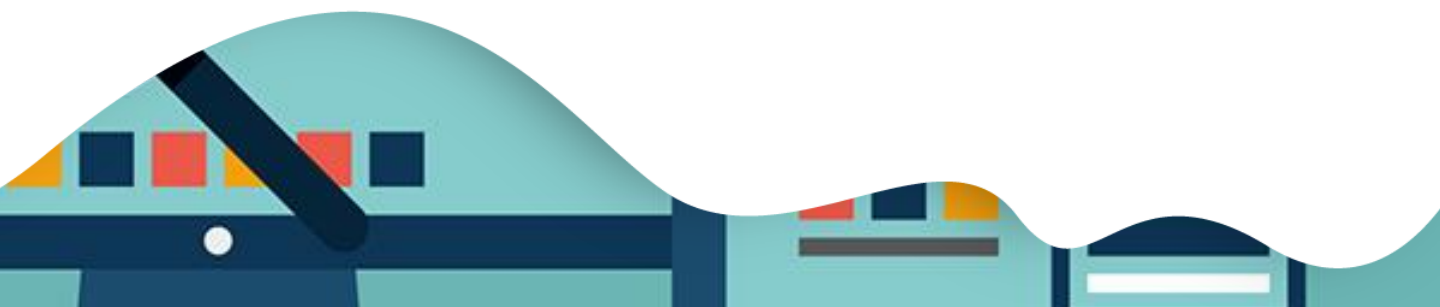
Jika merasa informasi ini bermanfaat, silahkan di share dan diberikan *review*

Agar semakin banyak yang mengetahuinya, dan semakin semangat kami membuatnya

Untuk pertanyaan dan diskusi bisa menghubungi kami melalui email dan *hotline* yang tersedia

Nikmati juga konten-kontennya dalam bentuk podcast, artikel, dan *post* media sosial.

Selamat menjelajahi dunia digitalkrew.id dan selamat mencoba tips-tipsnya



krew

 www.digitalkrew.id

 info@digitalkrew.id

 [KREW Digital](#)

 [digitalkrew.id](#)

 [Krew Digital](#)

