

**Strategi Marketing Menggunakan Whatsap Dan
Cara Efektif Menggunakannya**



Ferdinand Setiawan (1211800330)

**UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PRODI MANAJEMEN
2019**

IKATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan atas kehadiran Allah SWT Tuhan semesta alam atas segala karunia nikmat-Nya sehingga kami dapat menyusun makalah ini dengan sebaik-baiknya. Berikut ini kami mempersembahkan sebuah makalah Pemasaran Menggunakan Whatsap Dan Cara Efektif Menggunakannya .

Dalam penyusunannya, kami mendapat bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu kami sampaikan terima kasih kepada semua pihak yang bersedia berkontribusi dalam pembuatan makalah ini. Meski telah disusun secara maksimal, kami sebagai manusia biasa sangat menyadari bahwa makalah ini pasti masih jauh dari kata sempurna. Karenanya kami sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari pembaca agar kami dapat memperbaiki makalah ini.

Demikian yang dapat kami sampaikan, semoga para pembaca dapat mengambil manfaat dan pelajaran dari makalah ini.

Surabaya, 10 Januari 2021

Penulis

SETRATEGI MARKETING MENGGUNAKAN WHATSAPP DAN CARA EFEKTIF MENGGUNAKANNYA

Marketing Setrategy Using Whatsapp And How To Use It Effectively

Ferdinand setiawan

Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, Jl. Semolowaru No.45 Surabaya

ABSTRAK :

Banyaknya pengguna media sosial whatsapp sebagai media komunikasi untuk berbagi dokumen dan gambar, Video call, bahkan untuk melakukan aktifitas marketing komunikasi. Strategi komunikasi pemasaran melalui media sosial ini dapat menggunakan pendekatan DAMO (Discovery, Adventure, Momentum, dan Outlook). Penggunaan media sosial seperti whatsapp sekarang ini sudah digunakan para pebisnis, profesional, mahasiswa dan bahkan pelajar.

The number of whatsapp social media users are used as a communication medium to share documents and images, video calls, even to carry out marketing communication activities. This social media marketing communication strategy can use the DAMO approach (Discovery, Adventure, Momentum, and Outlook). The use of social media such as WhatsApp is now being used by business people, professionals, students and even students

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	2
Abstrak.....	3
Daftar isi	4
BAB I PENDAHULUAN.....	5
1.1 Latar belakang.....	5
1.2 Rumusan masalah.....	5
1.3 Tujuan dan manfaat.....	5
1.4 Metode peneliian.....	6
BAB II.....	7
2.1 Tinjauan pustaka.....	7
BAB III PEMBAHASAN.....	8
3.1 Apa itu whatsapp marketing itu.....	8
3.2 Peran whatsapp untuk meningkatkan bisnis.....	9
3.3 Cara efektif berbisnis menggunakan whatsapp marketing.....	9
BAB IV PENUTUP.....	13
4.1 Kesimpulan.....	13
DAFTAR PUSTAKA.....	14

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Lebih dari dua puluh tahun yang lalu, Perraton mengatakan bahwa "pendidikan jarak jauh berhasil tanpa teori" (Perraton, 1981). Hal yang sama dapat dikatakan hari ini tentang E-Learning, meskipun apakah itu 'berhasil dengan baik atau tidak mungkin tidak begitu akurat. Namun, dari berbagai artikel yang telah diterbitkan, menunjukkan bahwa investasi kelembagaan dalam praktik dan penyerapan alat pendidikan berbasis web selama dekade terakhir telah membuktikan praktik E-Learning telah mencapai momentum yang akan menjadikannya sebagai bagian sentral dari pendidikan masa depan. Namun, sebagian besar literatur tentang E-Learning adalah berbasis praktik dan biasanya disajikan dalam format deskriptif.

Pemanfaatan big data untuk meningkatkan performa usaha banyak menjadi pembahasan penelitian akhir-akhir ini. Ketersediaan data yang mampu diakses secara cepat untuk mereproduksi informasi baru yang penting dalam pengambilan keputusan menjadi salah satu faktor kunci yang menentukan keberhasilan organisasi. K-Means cluster sebagai salah satu algoritma data mining dengan kemampuan pengelompokan data merupakan salah satu tools yang penting untuk melakukan hal ini. Penelitian ini akan membahas implementasi algoritma K-Means untuk menghasilkan informasi baru berupa klasifikasi kelompok produk berdasarkan data transaksi penjualan di masa lalu. Algoritma ini selanjutnya akan menjadi fitur pada Sistem Informasi Point of Sales (POS) yang dikembangkan. Dengan adanya fitur baru pada sistem informasi POS, diharapkan pemilik usaha dapat merencanakan jumlah dan waktu pembelian produk dengan lebih baik, mengurangi jumlah persediaan barang di gudang, dan memberikan keleluasaan bagi pemilik usaha untuk menganalisis permintaan dengan mudah. [1]

1.2 Rumusan masalah

1. Apa itu whatsapp marketing ?
2. Peran whatsapp untuk meningkatkan bisnis
3. Cara efektif berbisnis menggunakan whatsapp marketing ?

1.3 Tujuan dan manfaat

Makalah ini di susun untuk memenuhi UAS mata kuliah E-Bisnis dan juga untuk menambah wawasan tentang digital sosial media strategi marketing

1.4 Metode penelitian

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan pendekatan metodologi kualitatif diskriptif dengan melakukan observasi dan wawancara dalam melakukan pengumpulan data. Penelitian kualitatif ini diawali dengan penelitian teoritis. Kemudian, penelitian ini menggunakan perspektif teoritis sebagai panduan umum untuk meneliti permasalahan-permasalahan, dan sering digunakan sebagai poin akhir dari sebuah penelitian.

BAB II

2.1 TINJAUAN PUSTAKA

menjelaskan bahwa media sosial dapat berhasil karena memungkinkan pelanggan berkomunikasi satu sama lain dan sebaliknya organisasi berkomunikasi dapat dengan pelanggan (termasuk mendengarkan). Lingkungan bisnis baru ini memungkinkan pemasar untuk mendengarkan berbagai masukan dari pelanggan dan pemangku kepentingan lainnya, menyalurkan masukan mereka ke saran dan gagasan akan produk baru, serta menguji konsep dan merek baru tersebut, dimana sepanjang waktu dapat melibatkan pelanggan, mengembangkan loyalitas pelanggan pada tingkat yang lebih tinggi dan membentuk duta merek. [2]

Dengan perkembangan internet dan digitalisasi saat ini dan beralihnya budaya masyarakat dari offline ke online, hal ini menciptakan peluang kepada team marketing Garuda Indonesia Solo untuk melakukan strategi komunikasi pemasaran secara digitalisasi untuk meminimalkan pengeluaran biaya yang menjadi beban perusahaan.

Dalam menjalankan suatu aktifitas marketing untuk dapat memenangkan persaingan di pasar diperlukan suatu strategi pemasaran yang tepat dan efektif yang disesuaikan dengan permintaan pasar saat ini. dan mengingatkan konsumen secara langsung tentang produk dan merk yang dijual. [3]

BAB III

PEMBAHASAN

3.1 Apa itu whatsapp marketing

Suatu aplikasi gratis yang ada di play store yang bernama whatsapp di pergunakan untuk perpesanan hanya menggunakan internet. Aplikasi ini juga bisa di gunakan untuk mengirim berbagi gambar, video, audio, file, dan dapat melakukan panggilan video dan suara secara gratis asalkan terhubung dengan internet. menggunakan aplikasi whatsapp ini, pengguna juga dapat mengcover biaya SMS yang cukup tinggi.

Ketika kita memikirkan layanan pemasaran digital yang ada di situs-situs seperti Facebook dan Instagram mungkin satu-satunya yang menarik di perhatian saat era modern ini.

Tetapi ketika menggunakan messenger, kita harus memikirkan hal mendalam mengenai pengguna. Pemimpin di antara aplikasi messenger saat ini adalah Whatsapp. Whatsapp marketing memiliki cara unik dalam industri promosi dan tidak dapat diabaikan. Tidak sampai di situ saja tetapi, aplikasi whatsapp ini mencoba berinovasi dengan mengembangkan WhatsApp Business, aplikasi yang menyediakan khusus untuk pebisnis yang ingin memudahkan proses pemasaran produknya ke pelanggan. WhatsApp bisnis sebenarnya hamper mirip dengan aplikasi whatsapp. Whatsapp bisnis sangat membantu untuk mengorganisir pesan dari pelanggan agar tidak bercampur dengan pesan dari pengguna lain. Sebagai aplikasi yang populer, WhatsApp bisa digunakan di berbagai tipe smartphone, baik iOS maupun Android. Aplikasi perpesanan singkat ini juga dapat didownload dengan sangat mudah di Google Play Store atau AppStore secara gratis. Whatsapp adalah aplikasi media sosial yang digunakan orang untuk berinteraksi dengan pengguna lain. Jadi, Anda harus ingat bahwa Anda tidak melakukan setiap percakapan tentang perusahaan Anda sendirian. Tetapi pengguna lain memiliki kekuatan untuk menghapus atau memblokir nomer Anda dengan satu klik.

3.2 Peran whatsapp untuk meningkatkan bisnis

Untuk meningkatkan penjualan produk yang anda geluti berbisnis online ini sangat penting apa bila seorang pembisnis itu untuk mempromosikan produknya. Aplikasi whatsapp ini ternyata memiliki peran tersendiri dalam menarik pelanggan.

Di bawah ini beberapa peran WhatsApp untuk meningkatkan bisnis, yaitu :

1. Menjaring Banyak Customer

Pebisnis juga dapat lebih cepat dan efisien dalam menjangkau serta melayani pelanggan. Selain itu, penjual juga bisa lebih dekat dengan pelanggan untuk memasarkan produknya seperti mengirim gambar dan video dan lain-lain. justru whatsapp ini yang sangat memudahkan para penjual ke konsumen secara online seperti chat dengan konsumen atau pelanggan secara langsung dengan detail.

2. Membuat Grup untuk Memudahkan Pemasaran

Di dalam fitur aplikasi whatsapp ini juga bisa membuat grup whatsapp bisa ber isi 100 orang. Nah di situ lah whatsapp grup berguna untuk berbagi informasi maupun promosi kepada pelanggan. Maka dari itu pebisnis dapat tetap terhubung dengan pelanggan dengan mudah. Selain itu, grup juga bisa digunakan untuk reseller yang membantu menjualkan produk supaya lebih terkontrol.

3. Memantau Sistem Pengiriman

Menjalankan bisnis online sudah pasti akan memiliki pelanggan yang tersebar di berbagai wilayah di Indonesia atau bahkan luar negeri. WhatsApp bisa membantu pebisnis dalam melakukan pengiriman barang hanya dengan melalui titik koordinat lokasi yang dikirimkan pelanggan. Pebisnis pun dapat mengoptimalkan biaya operasional dengan memilih rute terpendek saat melakukan pengiriman barang.

3.3 Cara efektif berbisnis menggunakan whatsapp marketing

1. Mengumpulkan Kontak Pelanggan

Yang pertama kita lakukan untuk memasarkan produk melalui WhatsApp Marketing yaitu mencari kontak dari calon pelanggan dengan cara Kontak

pelanggan tersebut bisa didapatkan melalui sosial media seperti Instagram, Twitter, atau Facebook. Pebisnis juga bisa menggelar pameran produk untuk mendapatkan kontak calon pelanggan. Dengan cara calon pelanggan untuk mengisi data dan mengikuti promo. Dengan begitu, pebisnis bisa melakukan follow up untuk memasarkan produk tersebut. Pebisnis pun dapat membuat grup atau mengirim pesan broadcast kepada pelanggan tersebut untuk memasarkan produk

2. Meminta Calon Pelanggan Menyimpan Nomor Pebisnis

Begitu juga kalau kita sudah dapat nomer calon customer tugas kita untuk meminta menyimpan nomer kita, Pebisnis dapat mengirimkan pesan broadcast atau membuat grup jika calon pelanggan menyimpan nomornya. Pesan broadcast tidak akan masuk jika calon pelanggan tidak menyimpan nomor tersebut.

3. Buat Persona Merek yang Menarik untuk Diri Sendiri

Strategi penting untuk memakai Whatsapp marketing untuk bisnis Anda mempromosikan bisnis Anda dengan menyesuaikan dan membuat persona merek yang menarik. Dengan cara ini, dan juga bisa mempromosikan dengan konten yang bisa menaruh ke percayaan kepada pelanggan. Ini akan membantu dalam membangun kepercayaan dan akan menghasilkan keuntungan untuk bisnis Anda juga.

4. Tawarkan Konten yang Relevan kepada Pelanggan

Broadcast merupakan fitur untuk membagikan pesan ke beberapa orang sekaligus. Pesan broadcast ini dapat berupa informasi dan promosi produk yang akan dijual. Membagikan pesan ini perlu dilakukan secara rutin namun tidak harus setiap hari, misalnya dapat dilakukan selama 2 kali dalam seminggu. Disini ke untungan Whatsapp telah memiliki keterlibatan pengguna yang lebih tinggi daripada Facebook. Ini menjadi peluang besar untuk berbisnis. Kita harus relevan menawarkan produk kita agar target konsumen tidak terganggu makanya kita di tuntut untuk menawarkan barang dengan menarik.

5. Berinteraksi Melalui Grup

Bergabung dalam suatu grup dapat menjadi langkah awal pebisnis untuk melakukan promosi. Ada baiknya jika pebisnis perlu mengenal anggota grup terlebih dahulu agar tidak ada yang merasa terganggu atau tidak nyaman. Untuk mengenal anggota grup memang membutuhkan waktu namun setelah itu pebisnis bisa mencoba mempromosikan produk secara bertahap. Bergabung di grup juga dapat membantu pebisnis mendapatkan calon pelanggan baru dengan mudah. Selanjutnya mempromosikan produk dapat dilakukan melalui jawatan pribadi supaya anggota grup yang lain tidak terganggu.

6. Membalas Chat dengan Cepat

Menyediakan layanan pelanggan real-time adalah mungkin bisa menjadi hal mahal bagi bisnis kecil dan UMKM. Tetapi dengan WhatsApp, Anda dan staf perusahaan Anda dapat menjawab setiap pertanyaan yang ditanyakan oleh pelanggan Anda. Pastikan Anda memiliki sumber daya yang cukup untuk menangani permintaan dan chat pelanggan. Tunjuk orang yang berdedikasi untuk ini dan pastikan kinerja diukur

7. Membuat Kalimat Promosi

Seorang pebisnis juga perlu mengetahui bagaimana cara membuat suatu kalimat promosi untuk menarik pelanggan. Kalimat promosi harus dibuat semenarik mungkin agar calon pelanggan tertarik untuk membeli produk yang sedang dipasarkan.

Biasanya pebisnis menggunakan teknik hypnotic writing pada judul sehingga mengundang rasa penasaran untuk membuka dan membaca pesan tersebut. Pada isi pesan, pebisnis pun dapat menggunakan teknik copywriting untuk meyakinkan pelanggan untuk membeli produk tersebut.

8. Konsisten dalam Mempromosikan Produk

Konsisten dalam memasarkan produk sangat diperlukan untuk memperoleh keuntungan yang melimpah. Jika pebisnis mencoba memasarkannya melalui WhatsApp tentu saja konsisten menjadi kuncinya. Pebisnis perlu sesekali berinteraksi dengan calon pelanggan dengan bergabung di grup atau hanya sekedar mengirimkan pesan broadcast untuk mempromosikan produk.

9. Grup untuk Reseller

Jika ingin mendapatkan penghasilan tambahan, menerima reseller untuk menjual kembali produk yang sedang dipasarkan. Pebisnis dapat mengarahkan reseller di dalam satu grup kemudian membina mereka agar lebih mahir menjual produk-produk tersebut.

Fokuslah untuk mengajarkan member reseller pada pengembangan kemampuan dalam menjual produknya. Dengan begitu, pebisnis bisa mendapatkan keuntungan lebih jika reseller sudah ahli dalam berjualan. Untuk member reseller sendiri bisa dari pelanggan yang ingin mencoba berbisnis dan tertarik dengan produk tersebut.

BAB IV

PENUTUP

4.1 KESIMPULAN

Demikian ulasan mengenai penjelasan dan cara efektif menggunakan WhatsApp Marketing. Bukan hanya sekedar media untuk berkomunikasi saja, tetapi WhatsApp juga bisa menjadi tempat untuk memasarkan produk yang dijual.

Pebisnis perlu menyiapkan cara menarik untuk mempromosikan produknya karena aplikasi tersebut tidak menyediakan space untuk iklan. Sehingga pebisnis membutuhkan cara dan strategi yang tepat untuk menarik minat beli pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Supangat, F. H. Chandar, and A. Hermanto, “The design of e-learning applications by considering aspects of the user’s personality based on students take courses in human-computer interaction,” *MATEC Web Conf.*, vol. 154, 2018, doi: 10.1051/mateconf/201815403009.
- [2] G. Sastradinata, “Pengaruh Komunikasi Pemasaran Melalui Whatsapp Messenger Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Produk Industri Rumah Tangga Di Kota Bogor,” vol. 17, no. 02, pp. 1–19, 2018.
- [3] B. Priantoro, “Strategi Komunikasi Pemasaran Melalui Media Whatsapp (Studi Kasus Garuda Indonesia Solo),” *Pros. Semin. Nas. Cendekiawan*, p. 2, 2019, doi: 10.25105/semnas.v0i0.5783.

