

Teknologi Digital Sosial guna Meningkatkan Strategi Marketing di Era Pandemi Covid-19



Disusun Oleh :

Ningrum Desy A. (1211800047)

PROGRAM STUDI MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan rahmat serta karunia-Nya kepada kami sehingga kami dapat menyelesaikan makalah yang berjudul "Teknologi Digital Sosial guna Meningkatkan Strategi Marketing di Era Pandemi Covid-19".

Kami menyadari bahwa makalah ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu kritik dan saran dari semua pihak yang bersifat membangun kami harapkan demi kesempurnaan makalah ini.

Akhir kata, kami sampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah berperan serta dalam penyusunan makalah ini dari awal sampai akhir dan semoga makalah ini dapat bermanfaat bagi kita semua.

ABSTRAK

Perkembangan teknologi informasi yang berkembang sangat pesat berpengaruh bagi masyarakat dalam mendukung berbagai kegiatan bisnis baik pasar besar maupun pasar kecil agar dapat dikenal secara global. Dampaknya pun dapat meningkatkan volume penjualan dan profit. Digital Marketing sendiri adalah salah satu media pemasaran yang sangat memberikan pengaruh besar. Dengan menggunakan digital marketing seperti media sosial, dapat membantu meningkatkan penjualan para pebisnis atau pengusaha saat ini. Dengan adanya digital marketing masyarakat dapat mencari nafkah untuk memenuhi kebutuhan hidup maupun keluarga dengan mudah. Digital marketing dipandang sebagai media yang paling baik sebagai sarana promosi yang paling efektif dan efisien serta mampu meningkatkan volume penjualan yang signifikan. Apalagi di Era Pandemi Covid-19 saat ini, masyarakat lebih memilih berbelanja online daripada offline sehingga berpeluang besar untuk menggunakan teknologi sosial media sebagai sarana penjualan.

DAFTAR ISI

JUDUL	1
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 Penelitian	5
BAB II PEMBAHASAN	4
2.1. Pengertian Digital Marketing	6
2.2. Tujuan Digital Marketing	6
2.3. Jenis-Jenis Digital Marketing	6-7
2.4. Strategi Digital Marketing di Era Pandemi	7-9
BAB III PENUTUP	10
3.1. Kesimpulan	10
3.2. Saran	10

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring perkembangan zaman di era globalisasi saat ini teknologi dan informasi semakin berkembang pesat, terlebih lagi pada marketing yang sangat diperlukan oleh industri-industri yang bergerak pada bidang penjualan barang dan jasa. Apalagi saat ini sedang Pandemi Covid-19 berdampak hampir ke segala sektor kehidupan. Dampak pandemi virus corona (Covid-19) sangat terasa di dunia bisnis dan ekonomi. Dalam waktu yang cukup singkat, pola pemasaran pun berubah terlebih ketika diberlakukan social distancing dan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Karena Pandemi, banyak pelaku usaha terpukul, tutup dan merugi. Akan tetapi, selalu ada harapan di tengah pandemi. Sehingga, Pemasar harus putar otak untuk bisa memasarkan produk atau jasa mereka ke konsumen, sebagai strategi brand bertahan di tengah pandemi virus corona. Para pelaku bisnis mengoptimalkan pemasaran online dan digital branding sebagai sarana komunikasi dengan target konsumennya.

Pemasaran digital adalah solusi yang berkembang dengan sangat pesat dan murah untuk menjangkau pelanggan secara maksimum tanpa batas apapun. Melalui penyesuaian digital marketing di mana Anda dapat menyampaikan pesan Anda hanya kepada pelanggan yang berpotensi dan banyak pelanggan baru dapat tertarik dengan menggunakan teknik yang berbeda. Pemasaran online memiliki banyak keuntungan bagi bisnis serta pelanggan, namun di sisi lain ada beberapa masalah yang berhubungan dengan internet marketing dan penggunaan teknologi dan popularitasnya di kalangan target pasar.

1.2 Rumusan Masalah

- a. Apa pengertian Digital Marketing?
- b. Apa tujuan Digital Marketing?
- c. Apa jenis-jenis digital marketing?
- d. Bagaimana strategi digital marketing di era Pandemi saat ini?

1.3 Tujuan dan Manfaat

- a. Mengetahui pengertian Digital Marketing
- b. Mengetahui tujuan digital marketing
- c. Mengetahui jenis-jenis digital marketing
- d. Mengetahui strategi digital marketing di era Pandemi saat ini

1.4 Metode Penelitian

Metode penelitian yang satu ini adalah menggunakan sebuah riset yang memiliki sifat penjelasan mengenai analisis. Dan di dalam pelaksanaannya, metode penelitian yang bersifat kualitatif melakukan penelitiannya secara subjektif.

BAB II

PEMBAHASAN

A. Pengertian Digital Marketing

Pemasaran adalah mengelola hubungan pelanggan dengan menguntungkan. Tujuan dari pemasaran adalah untuk menarik pelanggan baru dengan menjanjikan nilai superior dan mempertahankan pelanggan saat ini dan tumbuh dengan memberikan kepuasan.

E-Marketing menurut Chaffey & Mayer adalah pemasaran yang memiliki lingkup lebih luas karena mengacu pada media digital seperti web, e-mail dan media nirkabel, tetapi juga meliputi pengelolaan data pelanggan digital dan juga bagaimana Internet dapat digunakan bersama dengan media tradisional untuk memperoleh dan memberikan layanan kepada pelanggan.

Saat ini semuanya menjadi elektronik marketer menggunakan teknologi untuk melakukan kegiatan usaha. E-marketing menciptakan, berkomunikasi dan memberikan proses nilai kepada pelanggan yang menggunakan sistem teknologi informasi.

Dalam jurnal Hidayat & Tobing di katakan bahwa pemasaran dengan digital marketing mempunyai kaitan yang sangat kuat. Jika seseorang mulai mengeksplorasi bisnis pemasaran melalui internet ia akan segera menemukan bahwa daripada mencari beberapa pelanggan, dia sekarang akan memiliki kemampuan untuk mencapai jutaan pelanggan dari pendekatan global dan kelompok yang lebih spesifik. Dia bisa menggunakan media sosial sebagai pasar, dan juga memiliki pasar yang ditargetkan.

B. Tujuan Digital Marketing

Menurut (Meyliana, 2011) dalam jurnalnya yang berjudul "Analisa Strategi E-marketing dan Implementasinya pada Rental Company" mengatakan e-marketing merupakan bagian dari e-commerce yang merupakan sistem perdagangan melalui internet, dimana internet akan terus memberikan sifat yang up to date, maka perusahaan dapat memberikan layanan informasi produk yang ditawarkan secara jelas dan mudah.

Hal ini akan memberikan dampak yang baik untuk kemajuan perusahaan jika sistem ini bisa dijalankan dengan baik. Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan e-marketing adalah proses dan aktivitas pemasaran produk barang dan jasa perusahaan dengan menggunakan media elektronik seperti internet.

Sebagian besar digital marketing bertujuan untuk mencapai berbagai tujuan, seperti:

- Meningkatkan pangsa pasar
- Meningkatkan pendapatan penjualan
- Mengurangi biaya (distribusi atau promosi)
- Meningkatkan ukuran database
- Mencapai tujuan Customer Relationship Management (meningkatkan kepuasan pelanggan, frekuensi pembelian atau tingkat referensi pelanggan)
- Memperbaiki manajemen suplai (meningkatkan koordinasi anggota, menambahkan mitra atau mengoptimalkan tingkat persediaan)

C. Jenis-jenis Digital Marketing

Secara umum ada dua jenis digital marketing, yaitu:

a) Push digital marketing

Jenis digital marketing ini mengacu pada berbagai upaya mempromosikan produk atau jasa tanpa persetujuan awal dari calon konsumen. Beberapa strategi marketing yang masuk dalam

kategori ini adalah pembuatan blog, website, beriklan di berbagai website, pengiriman email promosi ke email konsumen dan juga pengiriman SMS berisi promosi produk ke nomor ponsel orang-orang.

Kelebihan dari digital marketing ini adalah menyediakan data yang lebih lengkap, mampu mentarget calon konsumen yang sesuai, bisa berlangsung secara konsisten dan juga bisa mengirim konten promosi tepat waktu. Kekurangannya meliputi biaya yang cukup tinggi, target calon konsumen yang tidak terlalu besar serta ada kemungkinan untuk sulit ditemukan.

b) Pull digital marketing

Tidak seperti jenis push digital marketing dimana calon konsumen berada pada sisi pasif atau hanya sebagai penerima, jenis ini mengacu pada keaktifan calon konsumen dalam mencari informasi mengenai produk atau jasa yang mereka butuhkan.

Para konsumen mencari informasi ini melalui website atau blog yang menyediakan informasi yang mereka cari. Aktivitas SEO atau Search Engine Optimization yang bertujuan untuk memaksimalkan penggunaan mesin pencari merupakan hal yang erat kaitannya dengan jenis marketing yang satu ini.

SEO memungkinkan website atau blog dari sebuah produk berada pada halaman pertama hasil pencarian mesin pencari, yang akan memperbesar kemungkinan untuk dikunjungi. Dengan menggunakan teknik SEO, para marketer akan bisa menjawab kebutuhan para konsumen dalam mencari apa yang mereka butuhkan di internet, dan secara tidak langsung menyukseskan strategi pull digital marketing.

Kelebihan dari jenis digital marketing ini adalah ukuran konten yang tidak terbatas serta fleksibilitas dalam menyimpan dan menampilkan konten. Kekurangannya meliputi tingkat kesulitan yang cukup besar agar para konsumen bisa menemukan konten yang sudah dibuat serta adanya kemungkinan blocking bila konten yang ada tercampur baur.

D. Strategi Digital Marketing di Era Pandemi

Semenjak wabah Covid-19 menyebar ke seluruh dunia, perilaku konsumen untuk berbelanja online mengalami kenaikan. Itulah sebabnya mengapa sebuah bisnis perlu melakukan strategi digital marketing selama pandemi. Anda harus memastikan bahwa bisnis Anda dapat ditemukan oleh konsumen ketika mereka mencari sebuah jasa atau produk di internet. Pada dasarnya, digital marketing atau pemasaran digital adalah upaya pemasaran atau promosi yang dilakukan melalui perangkat elektronik atau internet. Untuk melakukan jenis pemasaran ini, sebuah bisnis dapat menggunakan mesin pencari (Google), media sosial, email, atau situs web untuk menjangkau pelanggannya. Menyadari bahwa pandemi Covid-19 belum diketahui kapan akan berakhir, banyak bisnis yang menggunakan strategi digital marketing untuk bisa bertahan di masa sulit ini.

1. Search Engine Optimization (SEO)

Optimasi SEO adalah strategi untuk meningkatkan visibilitas website di halaman mesin pencari Google. Saat ini sebagian besar konsumen akan menggunakan Google untuk mencari informasi, layanan, atau pun produk. Dengan melakukan strategi SEO maka website Anda bisa mendapatkan peringkat yang tinggi di Google sehingga membuka peluang besar untuk mendapatkan lebih banyak pelanggan.

Beberapa strategi SEO yang bisa Anda lakukan pada website Anda adalah seperti link building, penggunaan keyword relevan, memastikan web sudah mobile friendly, dan masih banyak lagi. Anda dapat membaca strategi optimasi yang lain pada artikel 9 Cara Optimasi SEO untuk Meningkatkan Website Ranking di Google.

2. Iklan Berbayar Pay Per Click

Selain menggunakan strategi SEO, website juga dapat ditampilkan di posisi teratas Google menggunakan iklan PPC. PPC atau Pay Per Click adalah pemasaran digital dimana Anda harus membayar setiap kali iklan yang ditampilkan diklik atau dibuka oleh user.

Situs web yang menggunakan iklan PPC biasanya akan muncul pada daftar teratas dengan kata "Ad" di depan URL website. Dengan PPC, Anda dapat mengatur target pelanggan seperti lokasi, usia, jenis kelamin, hobi, dan lain-lain sehingga iklan dapat dijangkau oleh target yang tepat. Selain itu, Anda juga bisa membuat daftar keyword yang relevan dengan bisnis Anda agar iklan dapat ditampilkan ketika user melakukan pencarian menggunakan keyword yang sudah Anda targetkan sebelumnya.

3. Media sosial marketing

Penggunaan media sosial mengalami peningkatan selama masa pandemi karena orang-orang melakukan social distancing untuk mencegah penularan virus. Melihat tren penggunaan media sosial di masa pandemi ini, pemilik bisnis dan marketing seharusnya dapat menjadikannya sebagai peluang untuk menjangkau lebih banyak pelanggan baru.

Salah satu platform media sosial yang sedang populer dan digunakan banyak orang untuk pemasaran digital adalah TikTok. Selain itu, beberapa platform media sosial lain yang bisa digunakan adalah Facebook, Instagram, dan Youtube. Selama masa pandemi ini, orang-orang tertarik dengan konten yang menghibur, jadi sediakan konten pemasaran dengan tampilan yang menarik dan kreatif mungkin agar konsumen tertarik menggunakan produk Anda. Selain itu, manfaatkan juga media sosial untuk berinteraksi dengan follower sehingga bisnis Anda bisa tetap terhubung dengan pelanggan. Strategi digital marketing ini juga dapat Anda kombinasikan dengan strategi influencer marketing untuk menghasilkan lebih banyak penjualan.

Keunggulan Digital Marketing tidak seperti iklan di koran, selebaran brosur dan sebagainya, strategi pemasaran menggunakan media digital khususnya online dapat diukur secara tepat bahkan *real-time*. Dengan menggunakan media digital, Anda dapat mengetahui berapa lama iklan video produk Anda ditonton, berapa persen konversi penjualan dari setiap iklan, dan tentunya Anda bisa mengevaluasi mana iklan yang baik dan tidak. Abilitas pemasaran digital akan *tracking* ini tentu sangat membantu para pebisnis dalam menghitung ROI (return of investment) dari budget marketing perusahaan. Selain faktor kemudahan evaluasi, luas jangkauan geografis juga jadi salah satu keunggulan digital marketing. Dengan memanfaatkan media digital, Anda dapat menyebarkan konten/brand produk Anda ke seluruh dunia hanya dengan beberapa kali klik. Dengan alasan ini pula, metode offline marketing lawas bahkan sudah ditinggalkan sama sekali oleh perusahaan tertentu.

Cara memulai Digital Marketing :

Jika kita berbicara digital marketing, sebagaimana sudah diulas pada tulisan di atas, spektrum ini sangatlah luas. Oleh karenanya, penting bagi seorang digital marketer untuk tahu teknik dan *resource* yang dibutuhkan sebuah perusahaan agar pemasaran digital dapat berjalan dengan baik. Salah satu elemen penting dalam digital marketing adalah aset, kenali apa aset digital yang Anda miliki, dan mulailah untuk fokus dalam beberapa aset saja sebagaimana telah disinggung pada tulisan cara memulai bisnis di media sosial. Beberapa aset dalam digital marketing:

- Website
- Postingan blog
- Akun media sosial
- Identitas brand (logo, company profile)
- Jejak online (review/feedback dari pelanggan dll.)

Jika Anda sudah memiliki beberapa aset di atas, yang perlu Anda lakukan adalah mengoptimalkan aset-aset tersebut untuk membangun brand yang Anda miliki. Semisal untuk website dan blog bisnis, tulislah secara berkala artikel yang akan menarik calon pelanggan Anda. Atau melalui sosial media seperti instagram, maka buatlah foto dan video pendek yang menarik dan *share-able*.

Hal lain yang cukup penting, jika kamu aktif dalam forum atau marketplace publik, maka usahakanlah profil usaha kamu punya rating dan review yang baik dari para pelanggan. Karena hal tersebut juga jadi salah satu tanda bahwa citra brand yang kamu miliki bagus atau tidak di dunia maya. Jika kamu sudah mulai mengerti tentang digital marketing, ada baiknya kamu tahu juga komponen pengeluaran serta harga digital marketing sebagai acuan dasar.

BAB III

PENUTUP

3.1 Kesimpulan

Dalam perkembangannya, sebuah bisnis selalu mengaitkan sosial media sebagai salah satu alat yang paling efektif untuk berpromosi. Bayangkan saja jika bisnis yang kita jalankan tanpa adanya dukungan dari media sosial, pastinya marketing atau pemasaran tidak dapat berjalan dengan efektif dan sempurna.

Sosial media marketing sangat penting bagi perkembangan bisnis terlebih lagi di era pandemi saat ini karena selain mudah digunakan, biaya yang dibutuhkan pelaku bisnis untuk menjalankan bisnis melalui sosial media juga murah. Serta digital marketing untuk bisa bertahan di masa sulit ini. Terlebih lagi karena masyarakat lebih memilih berbelanja online daripada offline atau datang ke toko terdekat. Pada masa ini, kegiatan pemasaran memerlukan kepekaan terhadap apa yang terjadi di pasar dan melakukan fleksibilitas untuk mengikuti perubahan cepat. Itulah sebabnya mengapa digital marketing kini menjadi solusi pemasaran yang pas khususnya di pandemi seperti saat ini. Setidaknya ada beberapa manfaat besar yang akan didapat apabila melakukan digital marketing di era Pandemi saat ini sehingga dapat meningkatkan penjualan dan penghasilan yang didapat.

3.2 Saran

Semoga artikel ini dapat memberi pengetahuan dan wawasan kepada pembaca. Kami selaku Penyusun mengharapkan kritik dan saran yang membangun guna perbaikan artikel ini. Sehingga artikel ini lebih bermanfaat dalam proses belajar mengajar.

