

09/2023  
09

Date

Nama : Farah Qonita

Npm : 2113046034

Kelas : SB

## MEMAHAMI DIGITAL MARKETING SECARA SEDERHANA

### Analisis #1

Iwan Setiawan

Secara umum, digital marketing dibagi menjadi dua bagian besar yaitu 1) Content Marketing 2) E-Commerce. Pada konten marketing kita berbicara tentang bagaimana membuat, mengatur, mendistribusikan bahkan mengamplifikasi konten di kanal digital. Sedangkan E-Commerce berbicara tentang proses jual beli atau proses memfasilitasi transaksi di kanal digital.

konten marketing => konten (pesan yang ingin disampaikan mengenai suatu produk)

E-Commerce => Berfokus pada transaksi jual beli sebagai akhir dan interaksi secara konten.

Jadi, "Content Marketing adalah sebuah proses dalam menyampaikan sebuah pesan atau konten untuk mempromosikan produk atau layanan yang kita miliki."

## Dua Platform untuk Content Marketing

### 1. Search (Google, Youtube)

Menjawab pertanyaan yang diberikan oleh pengguna

### 2. Social (Facebook, Instagram, TikTok)

Trigger Emotions, memunculkan suatu konten yang rasanya berasal dari algoritma tertentu sesuai histori tontonan.

Search ~~berfungsi~~ melakukan Content Marketing yang bersifat User-Driven karena yang mencari pertama kali kontennya adalah user yang bersangkutan. Sedangkan Social, kita sebut sebagai Brand-Driven, karena brand yang mem-push informasi tersebut tanpa keinginan dari user untuk mencari.

Search Engine kontennya cenderung lebih panjang, lebih detail, dan sedangkan Social media kontennya lebih pendek, berkisar paling panjang 2 menit.

7.

Market-Place (B2C) → Platform yang didominasi banyak brand besar, (targetnya bisnis to customer).

Marketplace (B2C & C2C) → UKM menargetkan audiens (Shopee, Tokopedia)

Date

## Tantangan Besar Konten Marketing (E-Commers)

\*) Penjualan online melalui E-Commers hanya antara 5-10% dari total Penjualan ritel. Padahal 203 jt pem dan Penduduk Indonesia sudah menggunakan ~~E-Commers~~ <sup>internet</sup>. Digital marketing masih harus bertumbuh menjadi lebih besar.

- Banyaknya distractions (chat yang masuk, email iklan)
- Harga yang lebih rendah, juga banyaknya diskon yang mendoktrin konsumen.
- Banyaknya ongkir yang ada di Marketplace.