

Buku Saku

***DIGITAL
MARKETING
UMKM SARUNG
GOYOR***

Penulis

- Imam Ahmad Ashari, S.Kom., M.Kom.
- Deny Nugroho Triwibowo, S.Kom., M.Kom.
- Arif Setia Sandi, S.Kom., M.Kom.
- Irfan Arfianto

DIGITAL MARKETING UMKM SARUNG GOYOR

Oleh:

Imam Ahmad Ashari, S.Kom., M.Kom.

Deny Nugroho Triwibowo, S.Kom., M.Kom.

Arif Setia Sandi, S.Kom., M.Kom.

Irfan Arfianto.

Hak Cipta © 2023 pada penulis,

Editor: Ir. Purwono, S.Kom., M.Kom.

Hak Cipta dilindungi oleh undang-undang. Dilarang memperbanyak atau memindahkan Sebagian atau keseluruhan isi buku ini dalam bentuk apapun, secara elektronik maupun mekanis, termasuk memfotokopi, merekam, atau dengan Teknik perekaman lainnya, tanpa izin tertulis dari penerbit.

Diterbitkan oleh Penerbit UHB Press

Jl. Raden Patah No.100, Ledug, Kembaran, Banyumas, Jawa Tengah,
Telp. (0281) 6843493, Fax. (0281) 6843494, Purwokerto 53182

Imam Ahmad Ashari, S.Kom., M.Kom., Ir. Purwono, S.Kom.,
M.Kom., Irfan Arfianto.

Penerapan Internet of Things (IoT) dengan Pendekatan
Metode Inverse Distance Weight (IDW)

-edisi Pertama – Purwokerto: UHB Press, 2023

vi + 34 hlm, 1 Jil: 23 cm

ISBN: In Process

DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	ii
PENGANTAR	iv
REDAKSI.....	vi
PEMBUATAN LOGO PRODUK.....	1
LANGKAH AWAL MENGGUNAKAN CANVA	2
5 TAHAP MEMBUAT LOGO MENGGUNAKAN CANVA	4
TARGET PASAR.....	6
PASAR LOKAL	6
PASAR NASIONAL.....	7
PASAR INTERNASIONAL	9
MODEL PELAYANAN	11
TIPS MENENTUKAN HARGA PASAR	11
TIPS MELAYANI DENGAN CERDAS.....	13
TIPS MEMBANGUN RELASI BERKELANJUTAN.....	14
MANAJEMEN WAKTU DAN PENDAPATAN.....	16
MANAJEMEN WAKTU	16
MANAJEMEN PENDAPATAN.....	16
Digital Marketing.....	18
MEDIA MARKETING	18
INSTAGRAM (50%).....	19

WEB (20%)	23
FACEBOOK (15%)	25
YOUTUBE	30
PENUTUP.....	33
KESIMPULAN.....	33
SARAN.....	34

PENGANTAR

Salam sejahtera bagi kita semua,

Sarung Goyor merupakan Potensi Desa Wanarejan Utara, Pemalang. Home Industri sarung goyor telah menjadi mata pencaharian masyarakat selama bertahun-tahun. Dalam era yang semakin terhubung secara digital, Sarung Goyor harus beradaptasi dan berinovasi untuk tetap relevan di pasar yang terus berubah. Inilah saatnya bagi UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) yang bergerak di bidang Sarung Goyor untuk memahami pentingnya Digital Marketing. Digital Marketing telah membuka peluang baru bagi UMKM Sarung Goyor untuk mencapai audiens yang lebih luas, mempertahankan keunggulan kompetitif, dan memperkenalkan keindahan serta keistimewaan produk mereka kepada dunia. Dalam pengantar ini, kita akan menjelajahi peran penting Digital Marketing dalam mempromosikan dan mengembangkan usaha Sarung Goyor secara efektif.

TUJUAN

Buku saku ini mengulas berbagai strategi Digital Marketing yang dapat digunakan, termasuk pemanfaatan media sosial, optimisasi mesin pencari, pemasaran konten, dan pemanfaatan platform *e-commerce*. Semua ini bertujuan untuk membantu UMKM Sarung Goyor memahami cara memanfaatkan teknologi dan strategi pemasaran digital untuk menghadirkan produk mereka ke pasar global. Dalam era digital, inovasi menjadi kunci keberhasilan. Membawa Sarung Goyor ke dunia digital bukan hanya tentang menjual produk, tetapi juga tentang mempertahankan warisan budaya yang berharga dan memperkuat eksistensi Sarung Goyor di tengah pesatnya perubahan global. Kami berharap pengantar ini akan menjadi panduan awal yang bermanfaat bagi UMKM Sarung Goyor untuk menjalani perjalanan menuju kesuksesan.

Banyumas, 30 Oktober 2023

Tim Pengabdian Masyarakat, Skema Pemberdayaan Masyarakat
Pemula

REDAKSI

Tim Penyusun

1. Imam Ahmad Ashari, S.Kom., M.Kom.
2. Deny Nugroho Triwibowo, S.Kom., M.Kom.
3. Arif Setia Sandi, S.Kom., M.Kom.
4. Irfan Arfianto
5. Pradestyia Bima Arweina

PEMBUATAN LOGO PRODUK

Pembuatan logo produk merupakan tahap krusial dalam pengembangan identitas merek dan produk. Logo adalah representasi visual yang dikenali dan diingat oleh pelanggan, membedakan produk dari pesaing, serta mencerminkan karakter dan nilai-nilai produk. Dalam proses ini, konsep kreatif yang kuat menjadi landasan utama; logo harus relevan dengan identitas merek dan menggabungkan elemen desain seperti bentuk, warna, tipografi, serta elemen visual dengan baik. Studi pasar dan persaingan, profesionalisme dalam desain grafis, serta iterasi dan revisi yang cermat merupakan bagian integral dari pembuatan logo yang sukses. Logo yang tercipta perlu diuji dalam berbagai konteks pemasaran sebelum diadopsi secara resmi, dan mungkin perlu didaftarkan untuk perlindungan hukum. Sejalan dengan strategi pemasaran, logo yang kuat dapat membantu membangun merek, menciptakan kesan positif pada pelanggan, mempermudah pengenalan produk, dan meningkatkan daya tarik di pasar.

Contoh Logo Sarung:

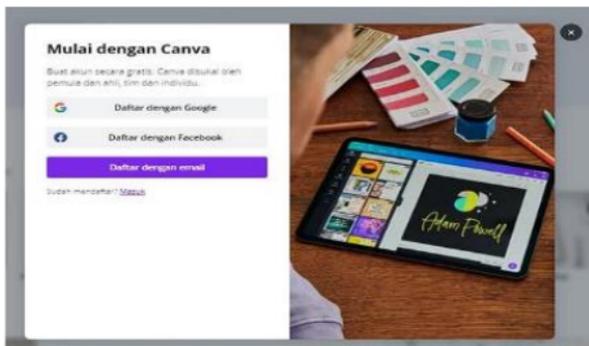


Desain Logo menggunakan Canva

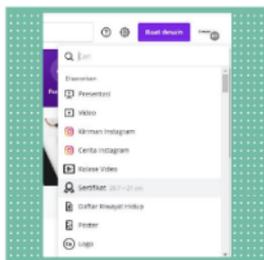
Canva adalah Platform desain grafis yang digunakan untuk membuat grafis media sosial, presentasi, poster, dokumen dan konten visual lainnya. Aplikasi ini juga menyediakan beragam contoh desain untuk digunakan. Canva terdiri dari dua jenis layanan, yakni gratis dan berbayar.

LANGKAH AWAL MENGGUNAKAN CANVA

- Install aplikasi canva melalui playstore ataupun appstore, atau untuk yang menggunakan PC langsung membuat melalui website: www.canva.com Masuk apabila sudah memiliki akun, daftar apabila belum memiliki akun.



Pilih Ukuran Desain



Kali ini menggunakan ukuran
Stiker **10 x 20 cm**

Ukuran dapat diubah tergantung
kebutuhan desain

Tampilan awal Canva



5 TAHAP MEMBUAT LOGO MENGGUNAKAN CANVA

5 Langkah membuat Logo

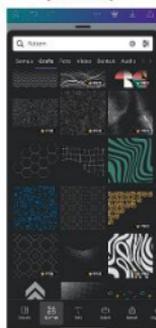
- 1 Pilih Warna background yang diinginkan



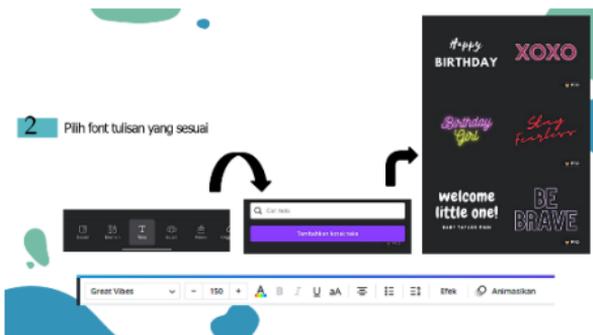
(Frame)



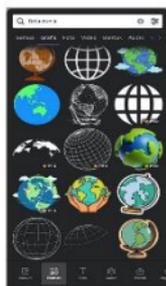
(Pattern)



- 2 Pilih font tulisan yang sesuai



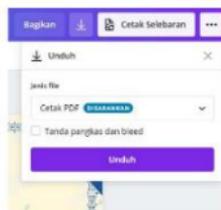
3 Pilih elemen yang sesuai



4 Unggah foto atau logo



5 Kemudian save



TARGET PASAR

Sarung goyor mempunyai 3 target pasar dalam penjualannya, yaitu pasar lokal, nasional dan internasional. 3 Target pasar tersebut mempunyai desain dan strategi pemasaran digital yang berbeda, berikut penjabarannya.

PASAR LOKAL

Kategori pasar lokal diistilahkan sebagai pasar lingkup daerah industri, disini adalah kabupaten Pemalang. Untuk mendominasi pasar lokal, penjual perlu memiliki Link Relasi yang kuat, memanfaatkan Media Online, dan mengalokasikan modal untuk promosi.



Gambar 1. Pasar Lokal (source: alamatjalan.com)

Relasi adalah individu yang berada di instansi, tentunya memiliki pengaruh di dalamnya. Perlu menjalin hubungan dengan individu tersebut dan menawarkan manfaat kerja sama jika terjalin. Untuk promosi media online yang dibutuhkan adalah Facebook dan Instagram. Untuk model penjualan melalui Facebook, penjual hanya perlu memposting barang dagangan di grup jual beli pemalang. Kemudian, posting semua produk yang siap untuk dijual, lengkap dengan promosi yang bagus. Setelah itu, tunggu beberapa saat, dan pasti akan ada pembeli yang akan mulai menghubungi. Untuk menjual lewat Instagram yang dibutuhkan penjual adalah modal, modal antara 250rb – 1jt. Modal ini digunakan untuk membayar marketer, yakni media promosi akun Instagram pemalang seperti @kabarpemalang dan @explorepemalang. Dengan rata-rata lebih dari 50 ribu pengikut dan mayoritas dari mereka adalah warga pemalang, hal ini menjadi langkah yang efektif dalam memasarkan produk.

PASAR NASIONAL

Kategori pasar nasional diistilahkan sebagai pasar lingkup negara, disini adalah negara Indonesia. Target pasarnya adalah pengguna pribadi, dropsiper dan reseller. Untuk menguasai pasar nasional yang dibutuhkan penjual adalah optimalisasi digital marketing.

Untuk pasar nasional, model marketing yang paling ampuh untuk diaplikasikan adalah model penjualan melalui media sosial Instagram. Model bisnis yang direkomendasikan adalah dengan merekrut mitra pemilik akun Instagram yang memiliki banyak pengikut untuk menjual produk, meskipun modal yang diperlukan pastinya cukup besar, sekitar 1 – 5 juta rupiah per posting. Oleh karena itu, disarankan untuk calon penjual untuk membuat akun Instagram khusus yang digunakan untuk keperluan penjualan. Tips dan trik tentang bagaimana menjual produk melalui Instagram akan dijelaskan lebih lanjut dalam penjelasan mengenai pemasaran digital pada pembahasan selanjutnya.



Gambar 2. Pasar Nasional (source <https://jatengprov.go.id/>)

PASAR INTERNASIONAL

Kategori pasar internasional dapat dinyatakan sebagai pasar ekspor. Negara-negara yang menjadi target pasar adalah negara-negara dengan mayoritas penduduk beragama Islam yang menghadapi kondisi suhu ekstrim. Untuk berhasil memasuki pasar internasional, penjual perlu memiliki beberapa unsur kunci, termasuk agen, produk dengan merek sendiri, dan media Web sebagai alat pemasaran.

Penulis sering menolak permintaan dari konsumen luar negeri karena dua alasan utama, yaitu jumlah permintaan yang besar dan kurangnya produk dengan merek sendiri. Oleh karena itu, untuk bersiap-siap bertransaksi di pasar ekspor, penjual harus memiliki produk dengan stok yang mencukupi dan produk dengan merek sendiri yang siap didistribusikan secara langsung. Informasi lebih rinci tentang promosi melalui media web akan dijelaskan lebih lanjut dalam materi pemasaran digital berikutnya.



Gambar 3. Pasar Internasional
(<https://awsimages.detik.net.id/>)

MODEL PELAYANAN

Salah satu faktor terjadinya transaksi adalah model pelayanan yang baik. Semakin pelayanan diberikan dengan baik terhadap pelanggan, maka pelanggan akan lebih menghormati dan memiliki kepercayaan pada produsen sehingga transaksi itu akan tercipta. Pada akhirnya, tujuan kedepan adalah menjalin relasi bisnis yang menguntungkan antara kedua belah pihak (langganan). Ada beberapa faktor yang mempengaruhi terjalinnya relasi bisnis kedepan antara pelanggan dan penjual, antara lain adalah faktor harga. Pelanggan, khususnya pedagang, akan lebih memilih produk yang lebih terjangkau agar dapat dijual kembali dengan keuntungan yang lebih besar. Berikut adalah tips dan trik penetapan harga dan model pelayanan yang penulis rangkum sesuai dengan pengalaman yang pernah penulis terapkan.

TIPS MENENTUKAN HARGA PASAR

Terdapat 5 daerah penghasil sarung goyor terbanyak, yaitu : Pemalang, Tegal, Jepara, Solo dan Gresik. Dari kelima daerah tersebut pemalang menempati penghasil produk goyor terbanyak di susul tegal, jepara, solo dan gresik. Dari kelima daerah tersebut solo merupakan daerah produksi dengan branding terkuat dengan menerapkan inovasi produk yang berpengaruh terhadap

klasifikasi harga yang sangat mencolok. Berikut klasifikasi harga sarung goyor menurut penelusuran online penulis.

Harga umum

- Distributor → 135 – 180rb /pcs
- Agen Export → 140 – 180rb /pcs
- Reseler → 150 – 210rb /pcs
- End User → 175 – 230rb /pcs

Harga produk super solo

- Agen Export → 600rb /pcs
- Reseler → 800rb /pcs
- End User → 900rb /pcs

Inovasi produk sarung goyor Solo telah mendominasi pasar India. Jika produk sarung goyor dapat terus ditingkatkan kualitasnya, maka dapat dipastikan produk tersebut akan mampu mengungguli dan mengalahkan produk Solo, terutama jika diterapkan nilai tambah dalam penentuan harga.

Harga umum pedagang dan pembeli didapatkan dari akun IG terlaris penjual sarung goyor, yaitu @sarung_goyor_tegal dan @muslimpedia_store, reseller tetap ini hanya mendapatkan harga murah

dari produsen sarung secara langsung.

Ketika ingin menguasai pasar online dengan menerapkan nilai tambah pada harga, pastikan harga yang ditawarkan mengacu pada kedua akun IG tersebut. Untuk menarik pelanggan awal, dapat diterapkan promo harga murah, terutama untuk harga jual grosir yang lebih rendah dari kedua akun tersebut. Sebagai produsen langsung, kita pasti dapat bersaing dengan mereka yang hanya menjual ulang.

TIPS MELAYANI DENGAN CERDAS

2 Poin penting dalam melayani konsumen, yaitu respon cepat dan deskripsi jawaban yang jelas. Artinya penjual harus tahu pasti tentang produk yang dijualnya, baik dari harga, jenis dan kualitas produk sehingga 2 point penting tersebut bisa digenggam.

Hal yang perlu di perhatikan

- Siapkan daftar harga produk beserta gambar dan deskripsi jenis kualitas produk
- Pastikan ada manajemen stok yang jelas
- Beri estimasi ongkos kirim dan waktu pengiriman yang jelas kepada pelanggan
- Setelah pembayaran pastikan barang langsung dikirim tanpa ditunda

Hal kecil yang perlu di perhatikan

- Jangan pernah mematikan notifikasi WA (online/ terakhir aktif)
- Layani dengan sabar, panggil dengan sebutan akhwan kepada pembeli yang belum di kenal
- Beri penjelasan tentang testimoni baik yang pernah terjalin dengan pelanggan lain
- Jangan lupa bertanya nama, asal dan keperluan membeli
- Tanyakan kepuasan pelanggan setelah barang terkirim ke pelanggan

TIPS MEMBANGUN RELASI BERKELANJUTAN

Tanpa menerapkan tips membangun relasi berkelanjutan, apabila penjual telah menerapkan pelayanan dengan cerdas, maka secara otomatis pelanggan yang sebelumnya telah membeli dari penjual tersebut pasti akan kembali memesan produk dari penjual tersebut lagi. Namun, jika dianggap perlu, berikut adalah tips yang telah disusun oleh penulis untuk membangun relasi berkelanjutan.

Hal yang perlu diterapkan

- Simpan nomor pelanggan
- Sering upload gambar di story WA
- Setelah barang sampai ke pembeli maka bangun komunikasi personal tingkat lanjut, dengan beberapa contoh pertanyaan sebagai berikut
 - 1) Assalamu'alaikum pak, maaf apakah sarungnya sudah sampai kerumah ?
 - 2) Bagaimana pak sarungnya, semoga suka ya ...
 - 3) Bapak beli sarung untuk dipakai sendiri atau di kasihkan ke orang lain pak ?
 - 4) Sejak kapan bapak makai sarung goyor ?
 - 5) Kenapa bapak suka sama sarung goyor ?
 - 6) Dulu beli sarung goyornya dimana pak ?
 - 7) Nanti kalau beli lagi ke saya, saya kasih potongan harga pak, hehe
 - 8) Barangkali bapak mau buka usaha jual sarung ini kita bisa bantu di produksinya, pastinya dengan penawaran harga yang lebih murah

MANAJEMEN WAKTU DAN PENDAPATAN

MANAJEMEN WAKTU

Bukan hanya jualan konvensional yang menerapkan waktu tutup dan buka, jualan online juga memerlukan manajemen waktu seperti itu. Hanya saja, manajemen waktu yang diterapkan untuk jualan online lebih fleksibel daripada jualan konvensional. Berikut adalah poin-poin manajemen waktu yang perlu diterapkan ketika berjualan online.

- Pastikan kapan waktu buka dan tutup dalam melayani pelanggan
- Pastikan kapan waktu pengiriman barang ke pelanggan (Misal jam 4 sore semua barang pesanan akan dikirimkan misal lebih dari itu pesanan barang akan dikirim besoknya)
- Pastikan waktu penambahan stok barang, untuk memastikan pengendalian stok terkendali

MANAJEMEN PENDAPATAN

Pendapatan merupakan faktor paling penting dalam sebuah bisnis, menentukan arah yang akan diambil proses bisnis itu ke depannya. Sama halnya

dengan bisnis lainnya, bisnis jual sarung goyor online juga membutuhkan manajemen khusus dalam pengelolaan pendapatan di setiap transaksi. Berikut beberapa hal yang harus diterapkan dalam pengelolaan pendapatan.

- Manajemen nominal barang masuk: mencatat setiap barang yang masuk dengan total modal atau pengeluaran yang disertakan.
- Manajemen nominal barang keluar: mencatat barang yang keluar tanpa ada nominal masuk yang tercatat.
- Manajemen nominal ketersediaan: stok mencatat total harga dari seluruh stok yang tersedia.
- Manajemen nominal transaksi: (Wajib) meliputi harga modal, harga jual, dan perhitungan keuntungan dengan rumus: $\text{Keuntungan} = (\text{Harga jual} - \text{Harga modal}) \times \text{QTY}$.

Digital Marketing

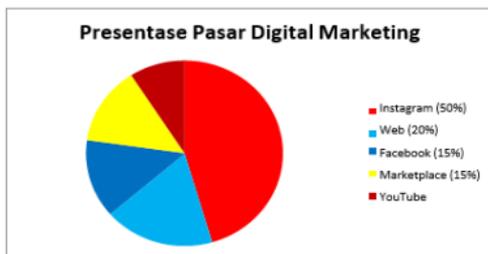
Digital marketing adalah model promosi online dengan menggunakan internet. Digital marketing atau internet marketing dikenal bersamaan dengan munculnya banyak media sosial seperti facebook, instagram, twitter, youtube dan media sosial lainnya. Di susul dengan bermunculannya media online yang menyediakan langsung proses transaksi dagang yang kita kenal sekarang, seperti bukalapak, tokopedia, shopee untuk pasar nasional dan alibaba, amazon untuk pasar internasional, membuat tren digital marketing sangat menjamur luar biasa di era sekarang ini. Digital marketing sebenarnya sudah ada sejak lama hanya saja tren revolusi besarnya baru terjadi belakangan ini. Dan berikut penulis kupas bagaimana cara memanfaatkan digital marketing terkhusus untuk menjual sarung goyor. Semoga bermanfaat.

MEDIA MARKETING

Gambaran tentang cara terbaik dan efisien untuk mempromosikan produk sarung goyor sesuai dengan yang telah diterapkan. Di sini tidak akan dibahas tentang promosi melalui iklan di media sosial karena produk yang dipasarkan belum terlalu terkenal, sehingga hal tersebut belum terlalu diperlukan.

Berikut gambaran presentase pasar dengan menggunakan

media marketing online.



Tentu saja, perbedaan produk yang dijual akan tercermin dalam presentasi produk tersebut. Sebagai contoh, produk dari HP. Dalam hal ini, pendekatan yang paling efisien dalam penjualan adalah melalui marketplace. Dengan kisaran harga produk yang bervariasi dan sebaran pangsa pasar dari anak-anak hingga dewasa, maka keamanan transaksi menjadi prioritas utama yang dicari oleh konsumen.

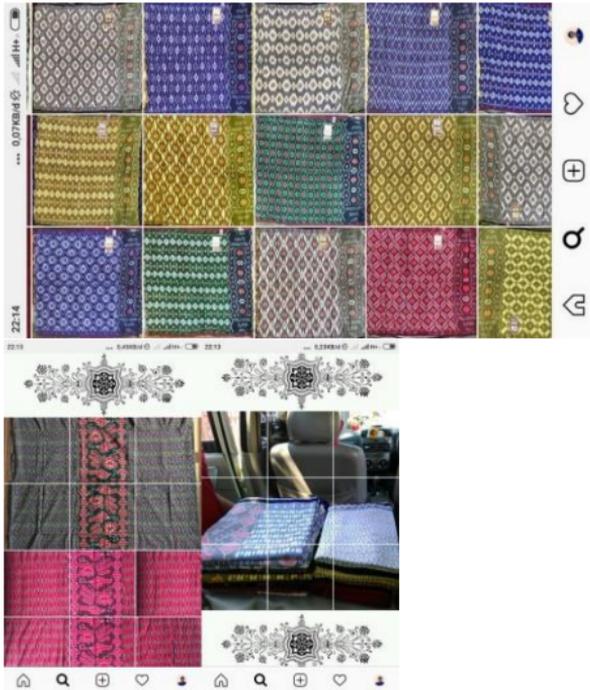
INSTAGRAM (50%)

Presentase terbanyak dalam pasar adalah Instagram, dengan tingkat penjualan mencapai 50%. Sasaran pasar sarung goyor saat ini mencakup keturunan Arab, individu dari lingkungan pesantren, dan penggemar sarung goyor. Mayoritas dari calon pelanggan lebih memilih mencari produk yang dibutuhkan melalui Instagram karena prosesnya yang lebih sederhana. Keunggulan Instagram terletak pada kemampuan pencariannya yang dapat mendeteksi hashtag dan akun secara bersamaan tanpa perlu klik terlebih

dahulu. Saat mengisi kolom pencarian di Instagram dengan kata kunci 'sarunggoyor,' semua hashtag dan akun terkait sarung goyor akan ditampilkan. Jika pengguna mengklik salah satu hashtag, semua postingan yang menggunakan hashtag 'sarunggoyor' akan muncul, dan jika mereka mengklik salah satu akun, mereka akan melihat deskripsi akun tersebut dan mulai mencari produk yang diinginkan.

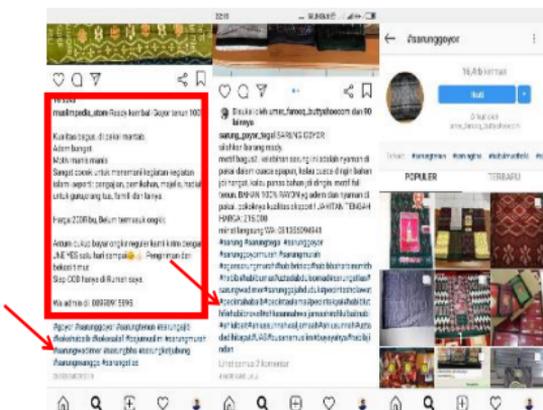
Berikut beberapa hal penting yang harus diterapkan saat ingin menjual sarung goyor atau produk lain melalui akun media sosial Instagram.

- Buat nama akun sesuai dengan nama produk yang dijual agar mudah masuk ke daftar pencarian produk teratas
Contoh : sarung_goyor_pemalang,
grosir_sarung_goyor,
sarung_goyor_murah,
sarung_goyor_al_asfa, dll.
- Desain layout perlu diperhatikan. Berikut contoh postingan gambar dan layout yang bagus dan menarik



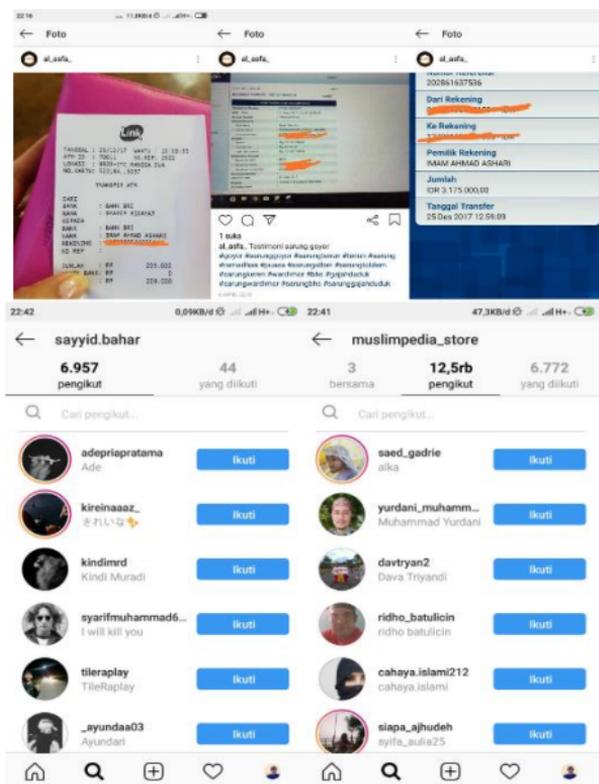
- Buat deskripsi postingan + hastag yang mudah di kenali, tepat, jelas dan menarik
- Buat postingan singkat dengan isi yang meliputi produk yang dijual.
- Buatlah hashtag yang mencerminkan nama, jenis, dan kategori barang yang dijual. Anda dapat mengikutinya dengan nama publik figur yang merupakan penggemar produk tersebut, namun sebaiknya hindari penggunaan yang berlebihan, karena hal ini dapat memicu perdebatan, contohnya ada penggemar yang

tidak setuju nama publik figurnya dijadikan hadstag untuk berjualan. Berikut ini adalah contoh postingan menarik yang dilengkapi dengan hashtag yang relevan.



- **Cantumkan testimoni penjualan produk**
Testimoni sangat di perlukan untuk menyakinkan konsumen. Semakin banyak testimoni yang disertakan maka akan semakin meningkatkan kepercayaan konsumen kepada toko. Berikut contoh testimoni yang bisa diposting untuk menyakinkan pelanggan.
- **Follow akun sebanyak banyaknya**
Target akun adalah akun para pengikut tokoh agama seperti habib dan ustadz, dan pengikut jual busana muslim, lakukan follow sebanyak banyaknya sampai mendapatkan > 1000 follow back. Jika mempunyai modal lebih bisa menggunakan jasa pencari follower agar follower lebih cepat bertambah. Dengan follower yang banyak maka akan semakin banyak pangsa pasar kita, juga akan menjadikan akun kita lebih menarik dan lebih mudah membuat pelanggan percaya. Lakukan dengan istiqomah

dan berkelanjutan. Ketika pengikut lebih dari 1000 saat itulah pelanggan akan mulai berdatangan.



WEB (20%)

Beda media tentunya beda target pasar. Web mempunyai target pasar besar tapi tidak fluktuatif/konsisten. Ketika menggunakan web sebagai media promosi maka target adalah buyer, pengepul, agen dan minimal adalah pedagang.

Hanya saja karena sifatnya tidak konsisten maka promosi lewat web masuk ke urutan kedua.

Untuk mendapatkan pelanggan melalui web, tindakan yang harus diambil adalah mengoptimalkan situs web. Optimal dalam hal ini mencakup aspek SEO (pencarian), desain, dan konten situs. Contohnya, ketika situs web muncul di halaman pertama hasil pencarian, pasti akan menarik banyak pengunjung. Semakin banyak pengunjung, semakin besar minat mereka, yang pada gilirannya akan meningkatkan jumlah kontak yang diterima. Dengan bertambahnya jumlah kontak, peningkatan penjualan pun akan terjadi, dan semakin banyak yang berlangganan.



Berikut cara membuat dan mengoptimalkan web anda:

- Buat web dengan dengan domain blogspot (Gratis) → Pelajari lewat google
- Buat nama domain yang sama/ sesuaikan dengan nama produk/ branding andaContoh: <http://kaintenunpemalang.blogspot.com>
- Buat menu yang diperlukan

Contoh: Beranda, Galeri, Kontak, Tentang Kami

- Download template blog yang menarik kemudian instal pada web
- Lakukan optimasi (Lebih lengkap bisa di pelajari lewat google, dengan kata kunci cara optimasi blogspot)
 1. Buat deskripsi web dengan kata kunci produk
 2. Sertakan meta tag deskripsi dan keyword dengan menyertakan kata kunci produk
 3. Buat postingan dengan judul, isi dan deskripsi gambar dengan menyertakan kata kunci produk
 4. Untuk memulai bisa melakukan update artikel minimal 3 kali dalam seminggu, lakukan selama 3 bulan berturut turut
 5. Buka web kita dengan menggunakan akun google lain, misal bisa menggunakan smartphone orang lain, dan lakukan refresh halaman berkali kali

FACEBOOK (15%)

Setiap platform memiliki karakteristik yang berbeda, dan target pasar yang disasar juga beragam. Ketika berbicara tentang Facebook, fokusnya adalah pada pendekatan yang memadukan elemen-elemen unik dari platform tersebut. Facebook memiliki audiens yang luas dan beragam, mencakup berbagai kelompok usia dan minat.

Pendekatan utama di Facebook adalah membangun komunitas yang terlibat dan interaktif dengan tujuan membangun hubungan yang lebih personal dengan pelanggan potensial. Interaksi langsung dan konten berkualitas tinggi sangat penting di sini. Oleh karena itu, setiap posting di Facebook kami didesain untuk memberikan informasi yang bermanfaat, menghibur, atau menginspirasi.

Selain itu, kami juga memanfaatkan fitur iklan Facebook yang kuat untuk mencapai audiens yang lebih besar dan relevan. Dengan iklan yang ditargetkan dengan baik, produk kami terlihat oleh orang yang memiliki minat dalam apa yang kami tawarkan.

Secara keseluruhan, Facebook membantu dalam membangun kesadaran merek, meraih lebih banyak prospek, dan menjalin hubungan yang kuat dengan pelanggan. Kami meyakini bahwa dengan pendekatan yang tepat, Facebook merupakan alat yang luar biasa untuk menjual produk dan terhubung dengan audiens yang beragam.

Berikut adalah tata cara umum untuk menjual produk di Marketplace Facebook:

- **Buat Akun Facebook:** Jika Anda belum memiliki akun Facebook, buat akun terlebih dahulu. Anda harus memiliki akun Facebook pribadi sebelum dapat mengakses Marketplace.
- **Akses Marketplace:** Masuk ke akun Facebook Anda dan klik ikon Marketplace yang terletak di bagian atas atau bawah halaman, tergantung pada perangkat yang Anda gunakan.
- **Pilih "Jual Barang":** Klik opsi "Jual Barang" untuk mulai memasang produk Anda di Marketplace.

Marketplace



🔍 Telusuri Marketplace



Telusuri semua



Notifikasi



Kotak Masuk



Beli



Jual

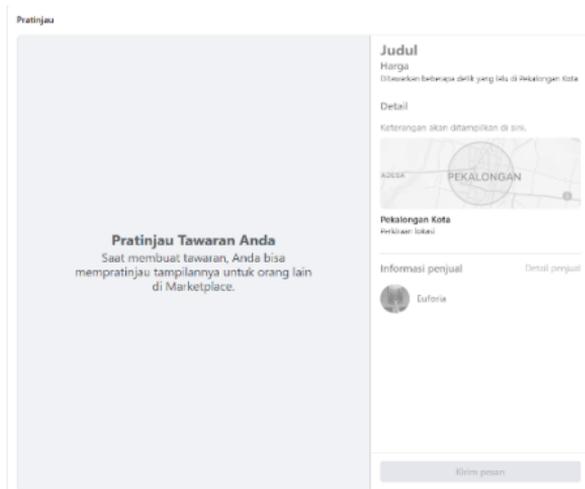


[+ Jual barang](#)

Tambahkan Detail Produk:

- **Tambahkan Foto:** Unggah gambar-gambar berkualitas tinggi dari produk Anda. Gunakan gambar yang jelas dan menarik.
- **Isi Deskripsi:** Tulis deskripsi yang jelas dan informatif tentang produk. Deskripsikan fitur, ukuran, kondisi, harga, dan informasi relevan lainnya.
- **Pilih Kategori:** Pilih kategori yang sesuai untuk produk Anda, misalnya "Pakaian," "Perhiasan," atau "Perlengkapan Elektronik."

- **Set Harga:** Tentukan harga produk Anda. Anda dapat menawarkan harga tetap atau menerima tawaran dari calon pembeli.
- **Pilih Lokasi:** Tentukan lokasi produk Anda dan pilih apakah Anda ingin menjual produk Anda secara lokal atau mengirimkannya.
- **Set Opsi Pengiriman:** Jika Anda ingin menawarkan opsi pengiriman, Anda dapat menyertakan informasi pengiriman, biaya pengiriman, dan metode pengiriman yang tersedia.
- **Publikasikan Produk:** Setelah semua detail produk telah diisi dengan benar, klik "Publikasikan" untuk memasang produk Anda di Marketplace.



Berikut ini contoh postingan penjualan sarung goyor yang bisa diterapkan:

 **WE Syam UN** ▸ KOLEKTOR SARUNG GOYOR
7 Des 2022 · 🌐

Bismillah

📦 Sarung Goyor dengan Motif Mewah, Harga Murah.
📄 1kg muat 3 pcs sarung lho... Ayo sebelum kehabisan!!!

- 🔹 Sarung Goyor Printing
- 🔹 Memiliki motif yang bagus
- 🔹 Kualitas Export
- 🔹 Bahan 100% Rayon Viscos Bahan Adem, Lembut, Lemes, dan Nyaman
- 🔹 Nyaman digunakan dan harga terjangkau
- 🔹 Adem dipakai ketika cuaca panas
- 🔹 Dan Hangat dipakai ketika cuaca dingin
- 🔹 Cocok digunakan untuk beracara maulid maupun hadiah untuk sanak keluarga

Deskripsi Produk : 🔹 Lebar : 125 cm
🔹 Panjang : 130 cm (lebih panjang dari goyor biasa) Ready Warna sesuai apa yang kami tampilkan

caara pemesanan :

- Untuk warna Bisa dipilih (warna mewakili warna dominan), Untuk motif mengikuti keluaran pabrik pastinya motif mewah dan ber kelas!!!!dijamin - tanyakan ketersediaan barang dengan admin - sarung ini untuk dewasa ya bukan anak2...

[#sarunggoyor](#) [#sarunggoyormurah](#) [#sarungmurah](#) [#sarungcapbotol](#)
[#sarung](#) [#botolzaitun](#) [#botoljava](#) [#botolalaya](#) [#tapih](#)



- Dalam postingan juga bisa ditambahkan hastag agar postingan lebih menarik dan juga dapat dengan mudah ditemukan oleh mereka yang sedang mencari produk seperti sarung goyor.

- Pastikan juga Anda merespons komentar dan pesan dari pelanggan dengan cepat. Kehadiran online yang responsif dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan.

YOUTUBE

Berbeda dengan media platform yang digunakan sebelumnya seperti instagram, web, maupun facebook. Untuk youtube sendiri memiliki pendekatan yang berfokus pada konten video. Untuk mendapatkan pelanggan harus memiliki ide kreatif dalam pembuatan konten video yang menarik terkait produk sarung goyor. YouTube adalah platform yang sangat efektif untuk berbagi cerita dan budaya di balik Sarung Goyor kami. Kita bisa menciptakan konten video berkualitas yang menggambarkan keunikan produk sarung goyor, sejarahnya, dan cara-cara unik untuk mengenakannya. Kita juga bisa memberikan pemirsa pengalaman yang mendalam, membiarkan mereka merasakan keindahan dan makna yang terkandung dalam setiap sarung.

Berikut ini beberapa langkah – langkah untuk memasarkan produk sarung goyor melalui media youtube:

Persiapkan Konten Berkualitas:

- ✓ Buat video yang berkualitas baik dengan gambar dan suara yang jelas.
- ✓ Pastikan video memiliki durasi yang sesuai, sehingga tidak terlalu panjang atau terlalu pendek.
- ✓ Fokus pada konten yang relevan dengan produk Anda dan audiens target.

Pengenalan Produk:

- ✓ Mulailah video dengan pengenalan yang menarik tentang produk Anda.
- ✓ Jelaskan apa produk tersebut, fitur uniknya, dan

manfaatnya.

- ✓ Gunakan cuplikan gambar dan adegan yang menarik perhatian pemirsa.

Tampilkan Cara Menggunakan Produk:

- ✓ Jelaskan cara menggunakannya atau demonstrasikan produk dengan jetail.
- ✓ Pastikan pemirsa dapat memahami cara produk ini akan memenuhi kebutuhan atau masalah mereka.

Cerita dan Kesan Emosional:

- ✓ Gunakan cerita atau contoh yang membuat pemirsa merasa terhubung secara emosional dengan produk Anda.
- ✓ Ceritakan kisah sukses pengguna produk jika ada.

Panggilan untuk Tindakan (CTA):

- ✓ Ajak pemirsa untuk mengambil tindakan setelah menonton video, seperti mengunjungi situs web Anda, berlangganan, atau membeli produk.
- ✓ Berikan tautan langsung ke halaman produk di deskripsi video.

Optimasi SEO:

- ✓ Pilih judul video yang menarik dan relevan dengan produk Anda.
- ✓ Gunakan kata kunci yang berkaitan dengan produk dalam deskripsi video.
- ✓ Gunakan tag yang relevan untuk membantu video Anda muncul dalam hasil pencarian.

Promosikan Video:

- ✓ Bagikan video di media sosial Anda dan minta teman, keluarga, dan pelanggan untuk membagikannya.
- ✓ Gunakan iklan YouTube untuk mempromosikan video Anda kepada audiens yang ditargetkan.

Interaksi dengan Pemirsa:

- ✓ Tanggapi komentar pemirsa dan berinteraksi dengan mereka. Ini membangun hubungan dan meningkatkan keterlibatan.
- ✓ Berikan informasi lebih lanjut jika ada pertanyaan atau

permintaan dari pemirsa.

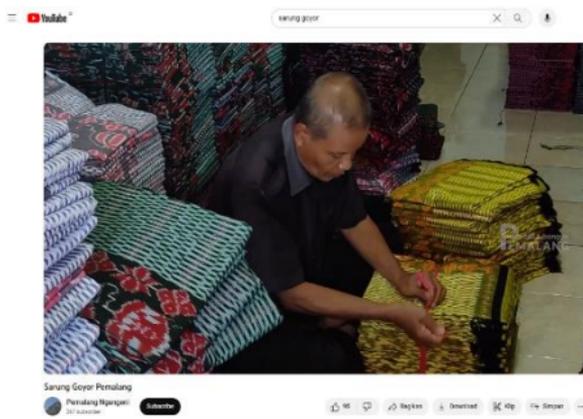
Analisis Kinerja:

- ✓ Gunakan alat analisis YouTube untuk melacak kinerja video Anda.
- ✓ Perhatikan berapa kali video ditonton, rasio klik-ke-tonton, dan retensi pemirsa. Ini akan membantu Anda memahami apa yang berhasil dan apa yang perlu ditingkatkan.

Konsistensi:

- ✓ Teruslah mengunggah konten berkualitas secara konsisten untuk mempertahankan minat pemirsa dan membangun audiens yang setia.

Berikut ini contoh dari sebuah channel Pemalang Ngangeni yang memperkenalkan produk sarung goyor sekaligus mempromosikannya melalui media youtube:



Anda juga bisa membuat konten anda lebih menarik dengan ide ide yang belum pernah ada sebelumnya seperti sejarah penyebaran sarung goyor didaerah anda ataupun pengalaman bagaimana anda mengenal sarung goyor pertama kali kemudian tertarik pada produk sarung goyor hingga sekarang dapat menjalani bisnis penjualan sarung goyor.

PENUTUP

KESIMPULAN

Menjual barang secara online adalah perjalanan yang memiliki tantangan tersendiri, namun juga penuh peluang. Kesulitan awal yang mungkin Anda hadapi dapat menjadi pijakan untuk kesuksesan yang berkelanjutan jika Anda menjalani bisnis ini dengan tekad, niat belajar, dan kesiapan menerima perubahan serta informasi baru. Beradaptasi dengan perubahan dan terus mengembangkan diri adalah kunci kesuksesan dalam bisnis online.

Satu keuntungan besar bisnis online adalah risiko yang lebih rendah dibandingkan dengan bisnis konvensional. Anda dapat memulai dengan modal yang terjangkau, bahkan tanpa stok produk sendiri jika Anda membangun kemitraan dengan distributor atau pedagang lain. Hal ini memungkinkan Anda untuk menjalankan bisnis tanpa harus memikirkan masalah inventarisasi yang kompleks.

Namun, perlu diingat bahwa kesuksesan dalam bisnis online tidak datang dengan sendirinya. Anda perlu memiliki produk yang berkualitas, memahami pasar Anda, dan membangun strategi pemasaran yang efektif. Kuncinya adalah konsistensi, komitmen untuk terus belajar, dan

menjaga hubungan yang baik dengan pelanggan dan mitra bisnis Anda.

Jadi, meskipun bisnis online memiliki tantangan awal, jika Anda bersikap tekun dan siap belajar, Anda dapat memanfaatkan peluang yang ada untuk mengembangkan bisnis Anda dengan cara yang lebih aman dan berkelanjutan.

SARAN

Beberapa saran kepada pembaca jika ingin memulai dan mengembangkan bisnis online

- 1) Perhatikan untuk penentuan harga barang, pastikan punya patokan harga berbeda antara Satuan, Grosir, Borongan
- 2) Layani pelanggan dengan baik
- 3) Belajar dan lakukan terus menerus