

Silabus Pelatihan Pemasaran Digital Tingkat Dasar
Kementerian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia
Balai Pelatihan dan Pengembangan Teknologi Informasi dan Komunikasi
(BPPTIK) Tahun 2023

INFORMASI PELATIHAN DAN SERTIFIKAT	
Tema Pelatihan	Pemasaran Digital Tingkat Dasar
Sertifikat	Sertifikat kelulusan (<i>certificate of completion</i>)
Akses Kelas	Daring (<i>Online</i>)
Durasi Pelatihan	40 JP (1 JP = 45 menit) <ul style="list-style-type: none"> • 15 JP pembelajaran live session (3 JP x 5 hari) • 25 JP pembelajaran mandiri menggunakan LMS (5 JP x 5 hari)
Deskripsi Pelatihan	Pelatihan Pemasaran Digital Tingkat Dasar merupakan pelatihan bagi ASN atau masyarakat umum, calon pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam rangka mempersiapkan Sumber Daya Manusia yang unggul di era revolusi industri 4.0. Pelatihan Pemasaran Digital Tingkat Dasar mempelajari tentang dasar kewirausahaan dan pengenalan terhadap pemasaran digital dengan menjelaskan konsep, praktek, dan diskusi kelompok.
<i>Output</i> Pelatihan	<p>Tujuan Instruksional Umum:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Peserta memahami konsep tentang wirausaha; • Peserta memahami prinsip pemasaran digital sederhana; • Peserta mampu merencanakan bisnisnya; • Peserta mampu membuat dan mengelola konten di media sosial serta menggunakan google profil bisnis <p>Tujuan Instruksional Khusus:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Peserta dapat menyebutkan karakteristik wirausahawan sukses • Peserta dapat menyebutkan tahapan pengembangan usaha • Peserta dapat memberikan beberapa contoh jenis bisnis model • Peserta dapat menyusun bisnis model kanvas dari ide/bisnis yang dimiliki • Peserta dapat menyebutkan wirausahawan atau produk yang sukses memanfaatkan teknologi digital • Peserta dapat menyebutkan beberapa perilaku buruk dan baik dalam berbisnis khususnya di dunia digital • Peserta dapat melakukan pendaftaran legalitas UMKM • Peserta dapat memasukkan profil bisnis ke Google • Peserta dapat membedakan jenis-jenis pemasaran digital • Peserta dapat menyebutkan tren media pemasaran terkini • Peserta dapat memanfaatkan media sosial untuk bisnis • Peserta dapat membuat caption, foto dan video promosi

INFORMASI PELATIHAN DAN SERTIFIKAT	
Aktivitas Pelatihan	<p>Pelatihan dilaksanakan secara daring atau online. Pengajar memberikan materi disertai dengan tanya jawab, diskusi, dan juga praktek. Setelah mengikuti kegiatan pelatihan, peserta mengikuti kegiatan pendampingan secara asinkronus (LMS dan WAG).</p> <p>Kelulusan peserta dalam pelatihan ditentukan dari penilaian pengajar terhadap aktivitas peserta dalam:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Belajar mandiri dengan membaca dan mempelajari modul-modul pembelajaran • Tugas praktik
Persyaratan Peserta	<ol style="list-style-type: none"> 1. Warga Negara Indonesia dibuktikan dengan KTP/KK 2. Diutamakan berusia 17-50 tahun 3. Sudah memiliki usaha namun belum memanfaatkan teknologi digital, atau belum memiliki usaha namun memiliki ketertarikan untuk memulai usaha 4. Memiliki email pribadi/ usaha
Persyaratan Sarana Peserta	<ol style="list-style-type: none"> 1. Memiliki ponsel pintar/perangkat lain untuk mengikuti pelatihan 2. Bagi calon peserta penyandang disabilitas dapat mendaftar pelatihan dengan menyediakan sarana dan prasarana pendukung pelatihan secara mandiri
Sistem Penilaian	<p>Kriteria kelulusan :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mengikuti kegiatan pembelajaran • Mengerjakan tugas individu/kelompok • Mengerjakan tugas akhir
Komponen Penilaian	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat kehadiran (10%) • Tugas individu/kelompok (30%) • Tugas akhir (60%)

Rencana Pelatihan Pemasaran Digital Tingkat Dasar

Pertemuan	Topik	Aktivitas	Jumlah Jam Pelajaran
1	<p>1. Pengantar Rencana Pelatihan, <i>Pre-Test</i></p> <p>2. Membangun Kewirausahaan</p> <p>a. Memahami kewirausahaan</p> <p>b. Mindset dan Karakter Wirausahawan Sukses</p> <p>c. Studi kasus 1 : Amazy Fried Chicken</p> <ul style="list-style-type: none"> • Perhatikan bahwa untuk memulai usaha tidak perlu modal yang besar • Perhatikan anggapan bahwa usaha tidak seperti spekulasi/ judi, melainkan perlu perencanaan dan perhitungan risiko • Perhatikan bahwa untuk jadi wirausahawan dibutuhkan motivasi dari dalam diri, bukan dari orang lain • Perhatikan bahwa wirausahawan yang sukses memiliki semangat membuat perubahan, mengedepankan diferensiasi (keunikan), dinamis (mengikuti perkembangan zaman), haus pengetahuan dan pengalaman, memahami kelebihan dan kekurangan diri sendiri, berjiwa melayani. <p>d. Tahapan pengembangan usaha (Ansoff Matrix)</p> <p>e. Studi kasus 2 : Eiger Adventure</p> <ul style="list-style-type: none"> • Perhatikan bahwa menjaga kualitas produk/jasa penting sebelum melakukan keputusan pengembangan usaha • Perhatikan bahwa sebelum melakukan usaha atau pengembangannya, wirausahawan harus memastikan bahwa usaha memiliki potensial pasar yang besar • Perhatikan bahwa membangun brand/merek dan pengembangan pasar melalui kemitraan pada saluran distribusi menjadi salah satu prioritas dalam pengembangan suatu usaha • Perhatikan bahwa fokus untuk memahami masalah pada pelanggan serta menciptakan produk/jasa berdasarkan kebutuhan dan sudut pandang pelanggan merupakan dasar bagi pengembangan produk • Perhatikan bahwa menjaga hubungan dengan pelanggan melalui komunitas merupakan salah satu prioritas dalam melakukan penetrasi pasar • Perhatikan bahwa pemasaran digital/ online dan sosial media menjadi hal yang wajib dilakukan guna mendukung kegiatan pengembangan usaha 	<p><i>Pembelajaran Daring</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • 3 JP Live Session • 5 JP Mandiri

Rencana Pelatihan Pemasaran Digital Tingkat Dasar

Pertemuan	Topik	Aktivitas	Jumlah Jam Pelajaran
	<p>3. Mengetahui Dan Merancang Model Bisnis</p> <ul style="list-style-type: none">a. Jenis-jenis model bisnis yang dapat dilakukan olehseorang wirausahawanb. Jenis bisnis modelc. Model Bisnis dengan Model Kanvas		

Pertemuan	Topik	Aktivitas	Jumlah Jam Pelajaran
2	<p>1. Perencanaan Bisnis Dan Profit Plan</p> <p>a. Merancang adopsi digital pada model bisnis</p> <p>b. Menyusun Bisnis Model Kanvas dari ide bisnis yang dimiliki</p> <ul style="list-style-type: none"> • Perhatikan bahwa peserta sudah memiliki ide sebelum menyusun bisnis model kanvas. • Perhatikan penjelasan sederhana tentang Bisnis Model Kanvas dengan pendekatan input-output/ penciptaan-penyampaian-pemanfaatan nilai (usaha) • Perhatikan darimana memulainya, pastikan penyusunan dimulai dari segmen pelanggan, kemudian ke proposisi nilai (keunikan produk/ jasa), kemudian saluran (channel), hubungan pelanggan, revenue stream, Sumber daya Utama, Aktivitas Utama, Mitra Utama, dan struktur biaya. • Perhatikan untuk peserta yang sudah memiliki usaha, agar mereview ulang dan menyesuaikan proposisi nilai (keunikan produk/jasa) agar sesuai dengan kebutuhan segmen pelanggannya • Perhatikan bahwa Bisnis model kanvas merupakan perangkat yang umum dan banyak dipergunakan pebisnis di seluruh dunia, ditengah perkembangannya ada alternatif perangkat yang dapat digunakan yaitu Lean Canvas dengan sedikit perubahan pada elemennya. <p>c. Merencanakan Profit Plan</p> <p>2. Memanfaatkan Teknologi Digital Untuk Membangun Bisnis</p> <p>a. Profil wirausahawan yang sukses memanfaatkan teknologi digital</p> <p>b. Pemanfaatan Teknologi Digital pada Bisnis</p>	<p><i>Pembelajaran Daring</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • 3 JP Live Session • 5 JP Mandiri
3	<p>1. Memasukkan Bisnis Ke Dunia Digital</p> <p>a. Etika berbisnis di dunia digital (contoh perilaku buruk dan baik)</p> <p>b. Profil bisnis Google</p> <p>2. Dasar Pemasaran Digital</p> <p>a. Definisi Pemasaran digital</p> <p>b. Studi kasus: Membedakan jenis-jenis pemasaran digital</p> <p>c. Tren media pemasaran digital</p>	<p><i>Pembelajaran Daring</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • 3 JP Live Session • 5 JP Mandiri

Pertemuan	Topik	Aktivitas	Jumlah Jam Pelajaran
4	<p>1. Media Sosial Untuk Pemasaran Digital</p> <p>a. Jenis dan Karakteristik Media Sosial</p> <p>b. Pemanfaatan media sosial untuk pemasaran</p> <p>c. Strategi Iklan di Media Sosial (IG/Facebook/Google Ads)</p> <p>2. Membuat Konten Promosi Digital (I)</p> <p>a. Prinsip penting dalam membuat Konten</p> <p>b. Membuat caption / Teknik Copywriting</p>	<i>Pembelajaran Daring</i>	<ul style="list-style-type: none"> • 3 JP Live Session • 5 JP Mandiri
5	<p>3. Membuat Konten Promosi Digital (II)</p> <p>a. Teknik pengambilan foto dan Video</p> <ul style="list-style-type: none"> • Perhatikan prinsip AIDA dalam pembuatan konten • Perhatikan prinsip dasar fotografi dengan kamera HP • Perhatikan prinsip dasar membuat video sederhana dengan kamera HP • Perhatikan dalam hal praktek pembuatan konten dapat dilanjutkan pada kegiatan pendampingan oleh mentor <p>b. Presentasi Produk Peserta, <i>Post-Test</i></p>	<i>Pembelajaran Daring</i>	<ul style="list-style-type: none"> • 3 JP Live Session • 5 JP Mandiri