



SOCIAL MEDIA MARKETING



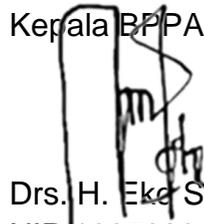
**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
BPPAUD dan Dikmas
NUSA TENGGARA BARAT
Tahun 2018**

Kata Pengantar

Sebagai pendukung dalam naskah pengembangan program “Kampung Nelayan Digital” disusun modul pelatihan “**sosial media marketing**” yang berisi salah satu paduan untuk “marketplace dan youtube market”. Naskah modul ini berisi tentang tata cara penggunaan media dalam proses memasarkan produk usaha secara online.

Kami berharap modul pelatihan ini dapat di implementasikan dengan baik oleh peserta didik, selain itu diharapkan juga modul pelatihan ini dapat menambah khazanah ilmu pengetahuan dalam pemasaran secara online. Modul pelatihan ini masih jauh dari kata sempurna. Untuk itu, kritik dan saran yang membangun agar modul pelatihan ini bisa lebih baik nantinya.

Mataram, November 2018
Kepala BPPAUD DAN Dikmas NTB



Drs. H. Eke Sumardi, M.Pd
NIP.196703091993031001

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iii
A. MARKET PLACE.....	1
B. YOUTUBE MARKETING.....	28
C. TUTORIAL WINDOWS MOVIE MAKER	37

A. MARKET PLACE

Pengertian Marketplace

Marketplace adalah model bisnis yang mana website yang bersangkutan tidak hanya membantu mempromosikan barang dagangan saja, tapi juga memfasilitasi transaksi uang secara online. Pada system belanja online ini, sebuah website menyediakan lahan atau tempat bagi para penjual untuk menjual produk - produknya. Di website inilah kita akan menemukan produk dari penjual yang berbeda, ada juga beberapa penjual dari online shop. Setiap produk yang terdapat dalam website tersebut telah diberikan spesifikasi dan penjelasan kondisi produknya, sehingga pembeli dapat langsung mengklik tombol "beli" kemudian melakukan transfer sejumlah harga yang tercantum. Pada system belanja ini, penjual tidak melakukan Tanya jawab kepada pembeli dan tidak ada diskon ataupun tawar menawar seperti pada online shop

Berikut ini adalah perbedaan antara marketplace, online shop dan E-Commerce:

No	Perbedaan	Marketplace	Online shop	E-commerce
1	Platform	Platform yang digunakan adalah Website.	Platform yang digunakan adalah Media Sosial dan Webstore	Platform yang digunakan adalah Website
2	Bentuk pasar	Terdiri dari berbagai macam penjual	Terdiri dari satu penjual	Hanya terdiri dari satu penjual
3	Bentuk komunikasi	Komunikasi antara penjual dan pembeli kaku, hanya terjadi dalam kolom komentar	Komunikasi lebih bebas, bias tawar menawar	Tidak ada Komunikasi antara penjual dan pembeli, tidak ada tawar-menawar
4	pengguna	Digunakan oleh perorangan atau pedagang kecil	Digunakan oleh para pedagang kecil	Digunakan oleh perusahaan besar dan

No	Perbedaan	Marketplace	Online shop	E-commerce
				penjualan sudah termasuk pajak
5	Sumber pendapatan	Sumber pendapatan berasal dari iklan dan mendapat komisi dari perusahaan jasa kurir.	Sumber Pendapatan berasal dari hasil penjualan produk	Sumber pendapatan berasal dari hasil penjualan produk
6	Contoh	Tokopedia, bukalapak, shoppe, bli bli.com. OLX	Jejaring sosial (facebook dan instagram) Vanilla hijab, hijab princess	Zalora, berrybenka, lazada, matahari mall

Perkembangan *marketplace* di Indonesia sekarang ini sudah sangat pesat, banyak *marketplace* baru yang bermunculan dengan menawarkan beragam fitur menarik. *Marketplace* bisa dibayangkan seperti pasar yang ada di dunia nyata, banyak produk yang tersedia mulai dari barang, jasa, dan kebutuhan lain dengan harga yang bersaing. Berikut ini adalah kelebihan dan kekurangan *marketplace*.

a. Kelebihan *Marketplace*

1. Tempat Berkumpulnya Para Pembeli

Dengan adanya *marketplace*, sudah pasti banyak calon pembeli yang berdatangan untuk mencari barang dan jasa yang dibutuhkan. Sehingga pedagang tidak perlu lagi bersusah payah untuk mendatangkan calon pembeli, karena untuk urusan optimasi *marketplace* sudah diatur oleh tim *intern* dari *marketplace*. Jadi dengan berjualan di *marketplace*, Anda hanya perlu fokus menjual barang dan jasa yang dimiliki agar bisa terus meningkat.

2. Banyak Relasi Pedagang

Selain banyaknya pembeli, di *marketplace* juga banyak penjual dengan berbagai macam produk dan jasa yang ditawarkan.

3. Promosi Gratis dari Marketplace

Ini menjadi keuntungan untuk mengenalkan produk yang akan jual ke pembeli dan juga bisa menghemat biaya promosi, sehingga keuntungan yang didapat bisa maksimal tidak terpotong untuk biaya promosi.

4. Tersedianya Rekening Bersama

Biasanya pihak *marketplace* menjamin keamanan setiap transaksi yang terjadi dengan menyediakan rekening bersama. Jadi, pembeli akan melakukan transfer kepada rekening bersama milik *marketplace*, kemudian jika barang sudah sampai di tangan pembeli, maka pihak *marketplace* akan melakukan transfer uang kepada penjual, sehingga untuk masalah keamanan bertransaksi bisa lebih terjamin.

5. Sewa Toko Murah

Jika berjualan di toko *offline* biayanya mahal, maka untuk di *marketplace* sewanya lebih murah, malah kebanyakan pihak *marketplace* menggratiskan untuk membuka toko di *marketplace* yang mereka miliki. Selain gratis, banyak sekali fitur dan *support* yang bisa dimanfaatkan untuk membantu bisnis *online* yang dimiliki agar semakin berkembang.

6. Jangkauan Pembeli Lebih Luas

Keuntungan lain berjualan lewat *marketplace* yaitu produk yang akan jual akan lebih mudah ditemukan oleh pembeli dan jangkauan pasarnya bisa lebih luas karena sudah menggunakan sistem *online*. Berbeda dengan sistem toko *offline* yang memiliki target pasar hanya orang sekitaran saja.

7. Lebih Meyakinkan Pembeli

Dengan mendaftar di *marketplace*, pembeli akan lebih percaya dan aman saat melakukan transaksi. Jika *marketplace* gencar melakukan promosi ke berbagai media baik *online* maupun cetak sehingga bisa lebih dikenal banyak orang.

8. Ongkir Gratis Untuk Pembeli

Di beberapa *marketplace* besar di Indonesia ada yang memberlakukan ongkos kirim gratis untuk setiap produk yang terjual kepada pembeli. Dengan adanya ongkos kirim gratis ini membuat pembeli menjadi lebih tertarik lagi untuk berbelanja, sehingga omzet penjualan akan meningkat.

b. Kekurangan *marketplace*

1. Persaingan Antar Pedagang Tinggi

Karena *marketplace* memiliki banyak pelanggan, maka banyak juga pedagang *online* yang berjualan di *marketplace*. Sehingga persaingan antar para pedagang di *marketplace* sangat tinggi, bahkan ada beberapa pedagang yang rela mendapatkan keuntungan yang kecil asal bisa laku banyak. Ada beberapa orang yang bilang bahwa jualan *online* itu lebih kejam daripada jualan secara *offline*. Tetapi jika Anda bisa mengetahui celahnya dengan baik, maka ini tidak menjadi masalah yang berarti, tinggal mengatur strategi yang terbaik agar bisa bersaing di *marketplace*.

2. Keberlangsungan Tidak Terjamin

Karena *marketplace* hanya menyewakan tempat saja, maka keberlangsungan di masa depan belum begitu jelas. Jika *marketplace* tersebut bisa tetap bertahan dan bisa mengalahkan *marketplace* lain, maka *marketplace* bisa dipastikan memiliki umur yang panjang. Tetapi jika kalah bersaing, maka

marketplace biasanya akan ditutup untuk menghindari kerugian yang bertambah besar.

3. Fee Marketplace

Ada beberapa *marketplace* besar di luar negeri yang sudah menerapkan *fee* untuk setiap transaksi yang terjadi. Jadi Anda sebagai pedagang harus melakukan kalkulasi yang tepat agar nantinya tidak rugi. Tetapi untuk Indonesia di beberapa *marketplace* besar belum menerapkan *fee* setiap transaksi. Contoh marketplace luar negeri dengan *fee* setiap transaksi yaitu Amazon, eBay dan Etsy.

4. Kontrol Yang Lemah

Karena Anda hanya menyewa tempat saja di *marketplace*, maka Anda tidak akan mendapatkan kontrol penuh terhadap *marketplace*. Anda diharuskan patuh kepada aturan yang dibuat oleh pihak *marketplace*. Berbeda jauh jika Anda memiliki toko *online* sendiri, Anda bisa mengontrol penuh tanpa adanya batasan.

5. Fitur Premium

Biasanya *marketplace* akan menjual beberapa fitur-fitur premium yang dimiliki. Fitur premium ini memiliki kegunaan yang bisa membantu dalam proses penjualan sehingga omzet bisa naik. Untuk masalah harga yang ditawarkan biasanya relatif, karena fitur ini menjadi pembeda antara versi berbayar dan versi gratisnya.

6. Peraturan yang Ketat

Marketplace biasanya memiliki peraturan yang ketat yang harus ditaati oleh semua pedagangnya. Jika nanti ditemukan ada yang

melanggar, maka dari pihak *marketplace* tidak segan-segan untuk memblokir pedagang tersebut sehingga tidak bisa berjualan lagi di *marketplace*.

7. Brand Awareness Lemah

Kebanyakan pembeli yang pernah berbelanja, akan lebih ingat nama dari *marketplace* daripada nama dari *brand* yang dibeli, sehingga *brand* yang Anda miliki akan susah dikenal di kalangan masyarakat. Berbeda jika Anda menggunakan toko *online*, Anda bisa menonjolkan nama *brand* yang dimiliki sehingga bisa lebih dikenal di masyarakat.

8. Pembayaran Lebih Lama

Karena kebanyakan *marketplace* menggunakan rekening bersama, maka uang dari pembeli akan ditahan dulu hingga barang sampai kepada pembeli. Jadi, untuk berjualan di *marketplace*, Anda membutuhkan modal yang lumayan besar agar proses jual beli bisa tetap berlangsung.

Berikut ini adalah salah satu contoh *marketplace* yang banyak digunakan oleh orang.

CARA JUALAN DROPSHIP DI TOKOPEDIA



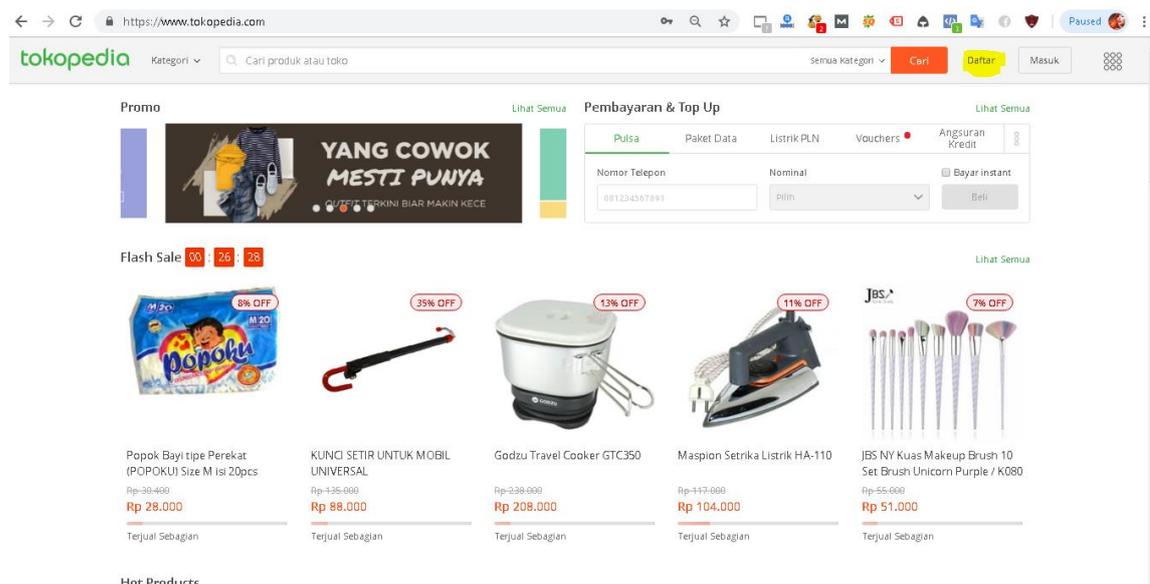
Dropship adalah sistem pemasokan barang dari reseller ke pembeli, yang mana reseller tidak menyimpan stok barang yang dijualnya, melainkan di-supply dan dikirim langsung dari grosir (dropshipper) ke alamat pembeli. Sebagian orang berfikir tokopedia merupakan tempat jual beli biasa. Namun, untuk seorang yang berjiwa bisnis ternyata tokopedia bisa dijadikan lahan untuk menghasilkan uang, yakni menggunakan sistem dropship.

Tokopedia.com sendiri merupakan salah satu mal online di Indonesia yang mengusung model bisnis marketplace dan mall online. Tokopedia memungkinkan setiap individu, toko kecil dan brand untuk membuka dan mengelola toko online.

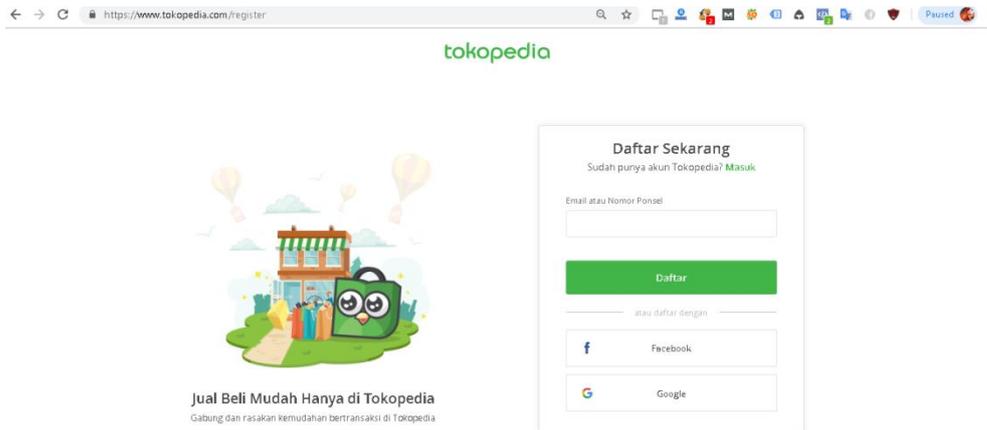
Berikut ini langkah-langkahnya:

Langkah 1 : Buat Akun Tokopedia

Buka www.tokopedia.com dan klik tombol Daftar Seperti gambar di bawah

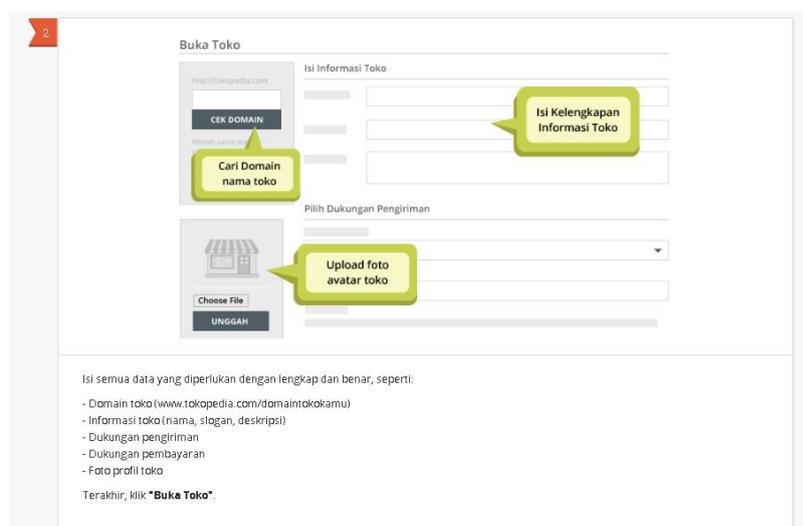
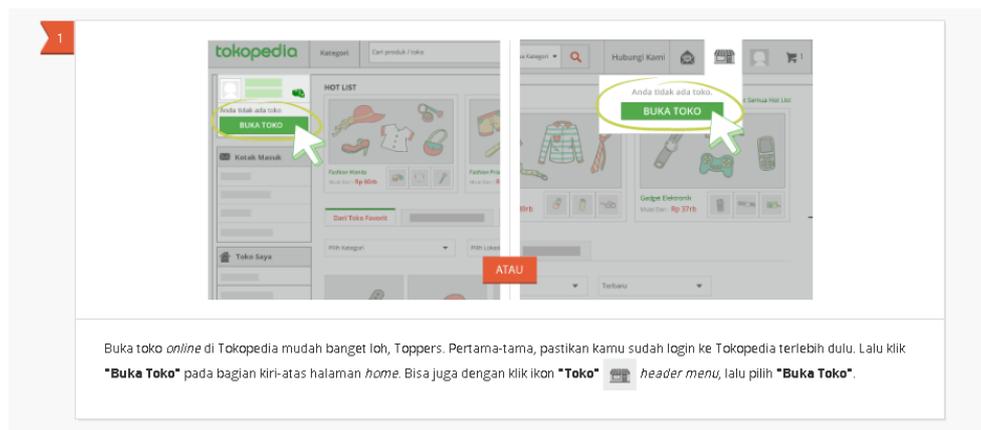


Isi data Anda dengan benar, bisa menggunakan email atau No Hp maupun akun media sosial Facebook.



Setelah selesai Anda akan diminta verifikasi via email ataupun via SMS/Telp. Jika sudah, silahkan Masuk/log in menggunakan email/no hp yang sudah anda daftarkan tadi.

#Langkah 2 : Buat Toko Anda



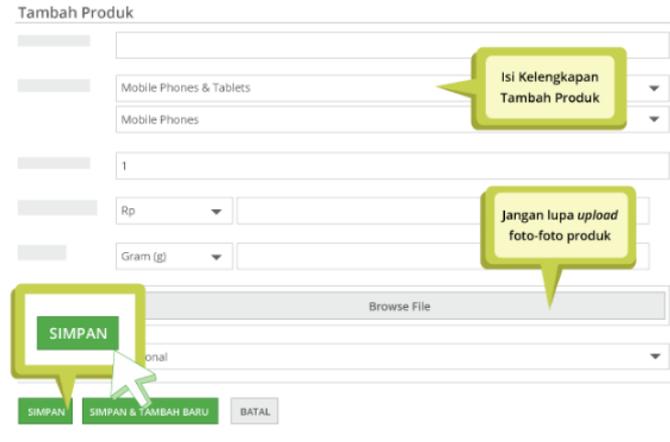
#Langkah 3 : Tambah Produk

1



Masukkan produk-produk yang mau kamu jual dengan klik **"Tambah Produk"** di menu **"Toko Saya"**. Bisa juga dengan klik **"Toko"** di *header menu*, lalu pilih **"Tambah Produk"**.

2



Isi semua informasi tentang produk dengan benar dan lengkap, seperti:

- Nama Produk
- Kategori produk
- Deskripsi produk
- Berat produk
- Harga produk
- Foto produk

Setelah itu, klik **"Simpan"**, atau **"Simpan & Tambah Baru"** untuk menambah produk-produk baru lainnya. Mudah kan Toppers?

Catatan : Perlu kamu ingat, semua produk yang kamu upload harus memenuhi ketentuan upload produk yang sudah kami tetapkan.

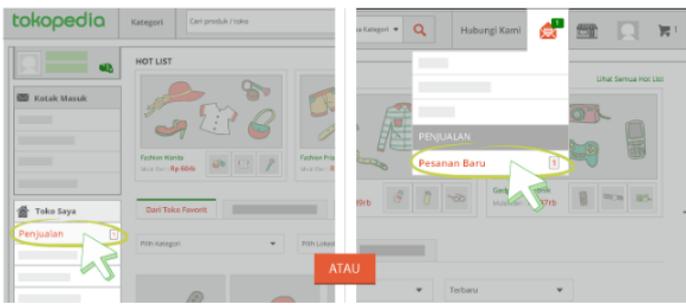
[Lihat selengkapnya tentang Ketentuan Upload Produk](#)

Selamat ya, sekarang toko Anda sudah jadi, dan Anda sudah bisa mulai menambahkan produk dan berjualan. Tapi, kalau masih bingung, tak jadi soal. Lengkapi dan perbaiki dahulu profil Anda dan juga hal-hal lain terkait toko. Misalnya, buatlah logo khusus sehingga orang bisa dengan mudah mengenali toko Anda. Dan sebelum mulai menambahkan produk, ada baiknya Anda persiapkan beberapa hal penting, antara lain:

- Foto yang sudah dirancang sedemikian rupa agar menarik.
- Pisahkan dan buat daftar kategori produk yang ingin Anda jual
- Catat dan buatlah daftar harga jual produk Anda sebelum diunggah, tujuannya agar nanti ketika ada perubahan harga, Anda bisa dengan mudah melakukan pemeriksaan silang.
- Lakukan riset kecil untuk mengetahui harga jual produk yang kemungkinan sama dengan produk Anda. Pastikan tidak over price atau sebaliknya terlalu rendah.

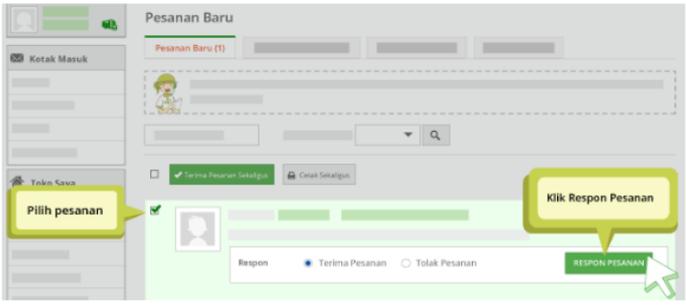
#Langkah 4 : Terima Pesanan

1



Kamu akan menerima notifikasi jika ada pesanan baru. Kamu bisa melihat pesanan baru dengan klik **"Penjualan"** di menu **"Toko Saya"**. Bisa juga dengan klik ikon **"Inbox"** di **header menu**, lalu pilih **"Pesanan Baru"**.

2



Untuk menerima pesanan, centang pada kolom pesanan yang kamu proses, lalu klik **"Terima Pesanan"**. Selanjutnya, klik **"Respon Pesanan"**.

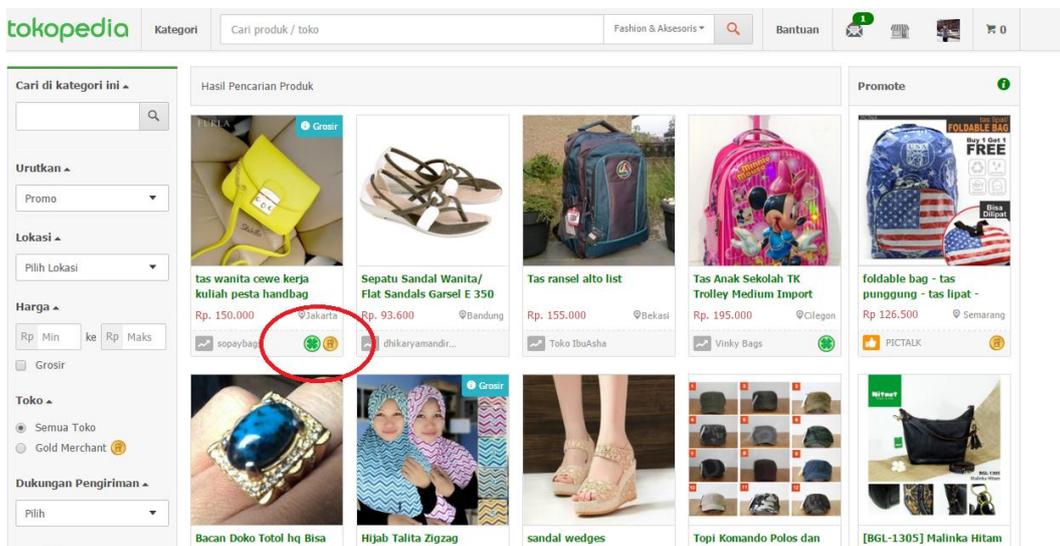
Catatan : Jika ada suatu hal yang membuat kamu tidak bisa memenuhi pesanan, pilih **"Tolak Pesanan"** dan isi alasan yang sesuai di kolom **"Alasan Penolakan"**.

Tips Dropship di Tokopedia.

1. Carilah toko yang selalu aktif



2. Usahakan toko yang sudah berlogo Gold Merchant, walaupun tidak lihat kecepatan pengiriman & reputasinya.



3. Lihat juga berapa banyak penjualannya

The screenshot shows the Tokopedia storefront for 'Supplier Kosmetik Shop'. The shop is located in Jakarta and is currently online. The storefront features a banner with the text 'Supplier Kosmetik Shop' and 'Beauty Guarantee'. Below the banner, there are several statistics: '384.472' Successful Transactions, '4.043.427' Products Tested, '29' Total Orders, and '675' Total Products. The shop's reputation is highlighted as '4,04jt' (4.04 million) and '25481' Favorites. The shop is also listed as a 'Supplier Kosmetik Shop' and 'ANDASOPAN, KAMI SEGAN DROPSHIP AMAN & GROSIRDA HARGA, ADA KUALITAS'.

Kelebihan Anda Dropship

- Tidak memerlukan modal untuk membeli barang karena pembelian baru dilakukan jika ada permintaan.
- Tidak perlu gudang & inventori.
- Tidak repot membungkus barang pesanan, karena mereka yang akan melakukan nya.
- Memiliki pelanggan sendiri karena pembeli tidak mengetahui bahwa anda melakukan metode dropshipping, sehingga tidak khawatir kehilangan pembeli tetap, misalnya kalau si pembeli ingin membeli lagi maka pada pembelian berikutnya dia akan beli lagi lewat anda.
- Paket Pengiriman akan dikirim menggunakan nama **Dropshipper**.

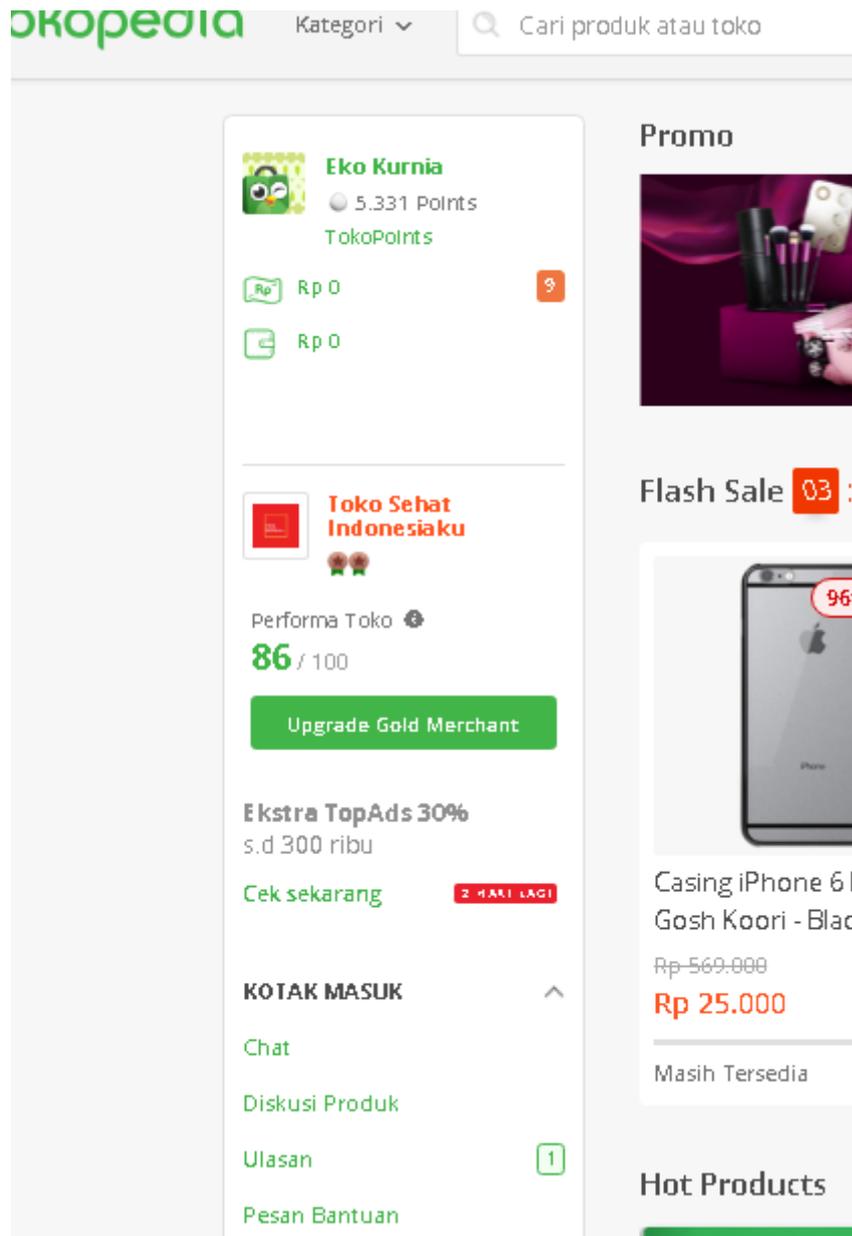
Cara Pengiriman sebagai Dropshipper :

- Pembeli transfer ke Anda.
- Anda order barang kami dan transfer ke tokopedia.

- Setelah dikonfirmasi tokopedia, harap isi alamat sesuai dengan pembeli dan alamat pemebeli dan **isi keterangan sebagai Dropship.**

The screenshot shows the Tokopedia checkout process for a product named 'tas wanita cewe kerja kuliah pesta handbag m...'. The price is Rp 150.000. A red box highlights the 'Keterangan (opsional)' field, which is currently empty. Below it, there is a 'Simpan Alamat sebagai' section with fields for 'Nama Penerima', 'No. Hp Penerima', 'Kode Pos', 'Provinsi', 'Kotamadya/Kabupaten', and 'Kecamatan'. The 'Alamat' field is also present. The page includes a 'Beli' button and a 'Simulasi Cicilan' section.

This screenshot is identical to the one above, but with a red oval highlighting the 'Keterangan (opsional)' field. The rest of the page, including the address fields and the 'Beli' button, remains the same.



Anda juga bisa berlanggan Gold merchant dan menggunakan Top Ads untuk promosi produk Anda.

Pada umumnya terdapat dua jenis kerja sama di situs marketplace Indonesia, yaitu marketplace murni dan konsinyasi. Kerjasama marketplace murni adalah ketika situs marketplace hanya menyediakan lapak untuk berjualan dan fasilitas pembayaran. Penjual yang melakukan kerjasama marketplace diberikan keleluasaan lebih banyak dibandingkan kerjasama konsinyasi.

Penjual berkewajiban untuk menyediakan deskripsi dan foto produk secara mandiri. Selain itu, penjual juga dapat menerima penawaran harga dari pembeli. Jadi sebelum melakukan pembayaran, pembeli dapat melakukan penawaran harga kepada penjual. Setelah mendapatkan harga yang disepakati oleh kedua belah pihak, pembeli bisa mengirimkan sejumlah uang ke rekening yang disediakan marketplace.

Jenis kerjasama yang kedua adalah konsinyasi atau istilah mudahnya adalah titip barang. Jika penjual melakukan kerjasama konsinyasi dengan situs ecommerce, ia hanya perlu menyediakan produk dan detail informasi ke pihak ecommerce.

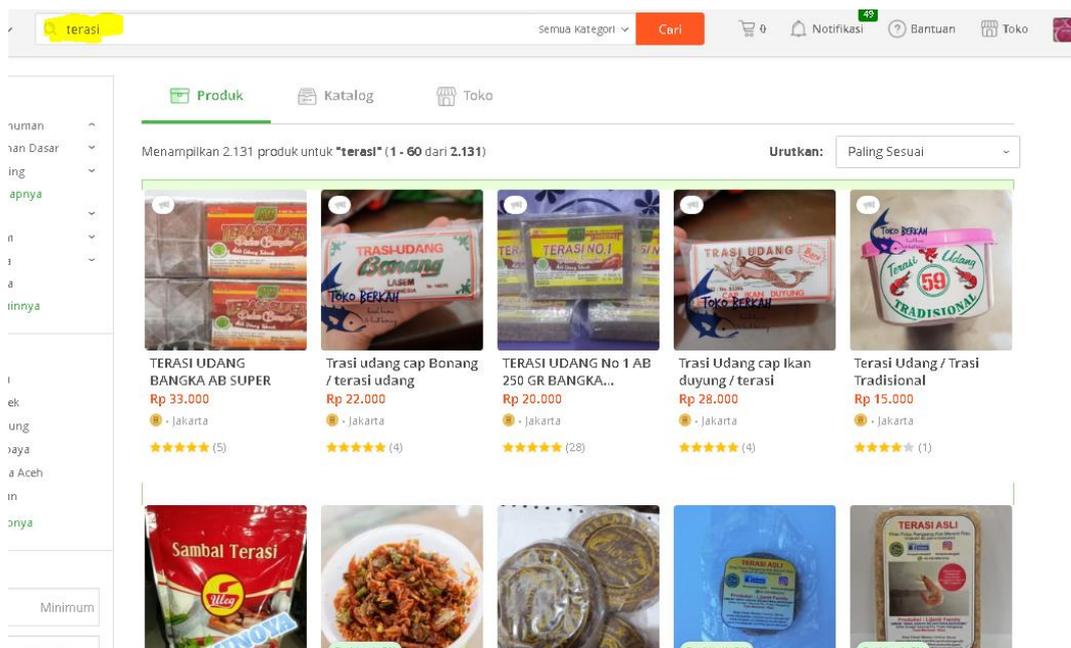
Optimasi Toko di TOKOPEDIA

Kali ini saya akan membahas bagaimana cara produk kita bisa bersaing dengan toko lain di Tokopedia.com. Saya contohkan kali ini kita akan jualan Terasi lombok.

#Langkah Pertama : Cek Kompetitor

Bagaimana cara kita melihat kompetitor untuk produk yang sama, silahkan buka akun tokopedia Anda. Ketik di kolom pencarian TERASI dan enter.

Lihat beberapa produk yang akan muncul, lalu urutkan sesuai penjualan (Cek Kolom sebelah kanan atas).



Perhatikan produk dengan penjualan terbanyak. Klik produk dari toko tersebut. Amati JUDUL PRODUK dan DESKRIPSINYA. Sekarang kita ATM (Amati, Tiru, Modifikasi).

The screenshot shows a product listing on Tokopedia. The product is 'Terasi Udang Cirebon 100% Rebon Asli'. The price is Rp 4.000. The listing includes a star rating of 4.5, 97 reviews, and a success rate of 99.01%. The seller is 'Winy Abon Ikan' from Kota Cirebon. The listing also shows shipping options, a 'Beli' button, and a 'Hitung' button for shipping costs.

#Langkah Kedua : Buat Judul Produk Sesuai Kata Kunci Produk

Maksudnya JUDUL harus mengandung Kata Kunci Produk itu sendiri. Seperti : **Terasi Udang Cirebon 100% Rebon Asli**. Lalu kita modifikasi : **Jual Terasi Lombok TerENAK Tanpa Campuran 100% Udang ASLI** maksimal 70 karakter

Jangan lupa upload foto produk minimal 5 dengan ukuran min 500 pixel. Lalu di upload. Pilih kategori produk, disesuaikan dengan produk yang akan kita jual.

Lalu isi etalase, Isi jumlah minimal pemesanan, Harga (kalau ada harga grosir di isi juga). Isi lengkap deskripsi produk. Penjelasan, manfaat, bahan-bahan untuk pembuatannya dll.

Untuk pengiriman disikan berat produk per gram. Untuk asuransi bisa dipilih yang opsional saja. Lalu SIMPAN.

Untuk melihat produk yang sudah kita upload, bisa cek di daftar produk, sebelah kiri di bagaian toko kita.

Informasi Produk

Gambar Produk Wajib

Format gambar .jpg .jpeg .png dan ukuran minimum 300 x 300px. (Untuk gambar optimal gunakan ukuran 700 x 700 px)



Rekomendasi Foto Produk  [Tonton Tips Cara Foto Produk >](#) [Tips mengambil foto produk yang menarik. Cek disini >](#)

Nama Produk Wajib

Tulis nama produk sesuai jenis, merek, dan rindan produk.

Jual Terasi Lombok TerENAK Tanpa Campuran 100% Udang ASLI Termurah

56/70

Rekomendasi Kategori

- Makanan & Minuman / Bumbu & Bahan Dasar / Bumbu & Bahan Dasar Lainnya
- Makanan & Minuman / Makanan Siap Saji / Daging Olahan
- Makanan & Minuman / Bumbu & Bahan Dasar / Saus & Bumbu

Kategori Wajib

Makanan & Minuman

Bumbu & Bahan Dasar

Bumbu & Bahan Dasar Lain...

Fungsi referensi

[Seller Info](#) 40

[Info Pengguna](#)

TOKO SAYA

[Penjualan](#)

[Tambah Produk](#)

[Daftar Produk](#)

[Statistik](#)

[Top Ads](#)

[Peluang](#) BAKU

[Free Returns](#)

[Pinjaman Modal](#)

[Pengaturan Toko](#)

[Pengaturan Admin](#)

PROFIL SAYA

[Pembelian](#) 1

[Wishlist](#)

[Toko Favorit](#)

[Pengaturan](#)

Harga

Pemesanan Minimum / Buah

1

Atur jumlah minimum yang harus dibeli untuk produk ini.

Maksimum 10.000

Harga Wajib

Rp

0

Harga Grosir

+ [Tambah Harga Grosir](#)

Pengelolaan Produk

Status Produk

Selalu Tersedia

Stok produk akan selalu tersedia dan tidak mengurangi stok ketika berhasil terjual.

Stock Terbatas

Aktifkan untuk mengatur jumlah stok & mencegah pembatalan pembelian.

Stok Kosong

SKU (Stock Keeping Unit) BAKU

Masukkan SKU

Gunakan SKU untuk memastikan

Skor Produk

Kurang 

Pengiriman

Berat

Produk ringan dengan ukuran yang besar hitung dengan **Volume Weight**.

Asuransi Opsional Ya
 Aktifkan jaminan kerugian, kerusakan & kehilangan atas pengiriman produk ini.

Preorder Aktifkan Preorder ini jika membutuhkan waktu proses lebih lama. [Info Lengkap](#)

Skor Produk Kurang

Produk lebih mudah ditemukan jika skornya baik. [Tips Melengkapi Skor](#)

Eko Kurnia
5.596 Points Tokopoints

Rp 0

Rp 0

Iako Sehat Indonesiaku

Performa Toko **86** / 100
Maksimalkan penjualan Anda dengan Gold Badge

[Upgrade Gold Merchant](#)

Ekstra TopAds 20% s.d. 200 ribu

[Cek sekarang](#)

KOTAK MASUK

[Chat](#)

[Diskusi Produk](#)

[Ulasan](#)

Daftar Produk

Cari produk Kurs Anda : **US\$ 1 = Rp 15.258**

Urutkan Utama

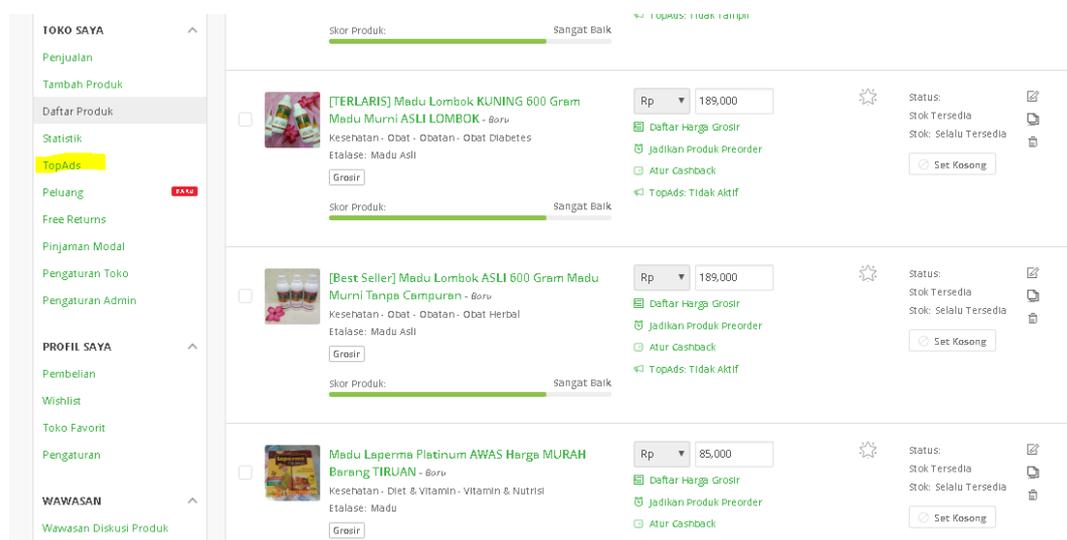
Filter Semua Produk Semua Kategori Filter Lainnya

<input type="checkbox"/>	Produk	Pengaturan Harga	0/5	Stok
<input type="checkbox"/>	<p>[1 Box 10 sct] Masker Wajah Black Mask BPOM Brightening Peel Off Mask - Baru Kecantikan - Perawatan Wajah - Paket Perawatan Wajah Etalase: Perawatan Wajah</p> <p><input type="button" value="Grosir"/></p> <p>Skor Produk: <div style="width: 60%;"></div> Baik</p>	<p>Rp <input type="text" value="12,000"/></p> <p>Daftar Harga Grosir</p> <p>Jadikan Produk Preorder</p> <p>Atur Cashback</p> <p>TopAds: Tidak Tampil</p>		<p>Status: Stok Tersedia</p> <p>Stok: Selalu Tersedia</p> <p><input type="button" value="Set Kosong"/></p>
<input type="checkbox"/>	<p>Masker Cocottee Black mud Face Mask BPOM / Brightening Peel Off Mask - Baru Kecantikan - Perawatan Wajah - Masker Wajah Etalase: Perawatan Wajah</p> <p><input type="button" value="Grosir"/></p> <p>Skor Produk: <div style="width: 80%;"></div> Sangat Baik</p>	<p>Rp <input type="text" value="1,200"/></p> <p>Daftar Harga Grosir</p> <p>Jadikan Produk Preorder</p> <p>Atur Cashback</p> <p>Tambah Promo TopAds</p>		<p>Status: Stok Tersedia</p> <p>Stok: Selalu Tersedia</p> <p><input type="button" value="Set Kosong"/></p>

#Langkah Ketiga : Optimasi Jualan Menggunakan Top Ads (Iklan Berbayar)

Apa itu top ads? Top ads adalah salah satu fasilitas yang diberikan oleh tokopedia agar produk kita berada di posisi teratas dalam suatu pencarian produk, agar mudah terjadinya penjualan yang akan meningkatkan pendapatan kita.

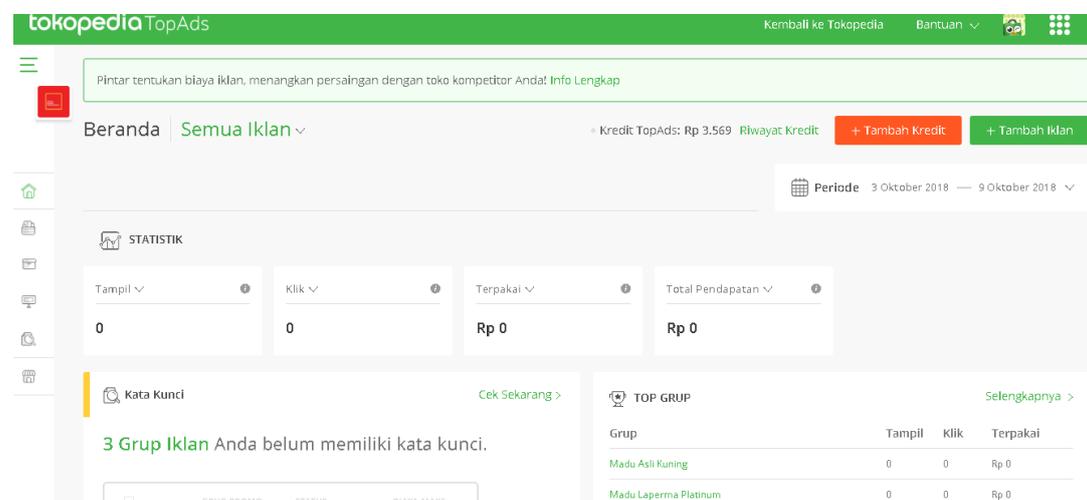
Silahkan klik top ads pada bagian toko kita, dibawah statistik.



The screenshot shows the Tokopedia seller dashboard. On the left is a navigation menu with 'Top Ads' highlighted. The main area displays three product listings, each with a 'Top Ads' button. The products are:

- [TERLARIS] Madu Lombok KUNING 600 Gram Madu Murni ASLI LOMBOK - 600g. Price: Rp 189,000. Status: Stok Tersedia. Top Ads: Tidak Aktif.
- [Best Seller] Madu Lombok ASLI 600 Gram Madu Murni Tanpa Campuran - 600g. Price: Rp 189,000. Status: Stok Tersedia. Top Ads: Tidak Aktif.
- Madu Laperma Platinum AWAS Harga MURAH Barang TIRUAN - 600g. Price: Rp 85,000. Status: Stok Tersedia. Top Ads: Tidak Aktif.

Lalu kita akan masuk ke bagian Beranda Menu Top Ads tokopedia. Sebelumnya kita harus Tambah Saldo atau Kredit iklan.

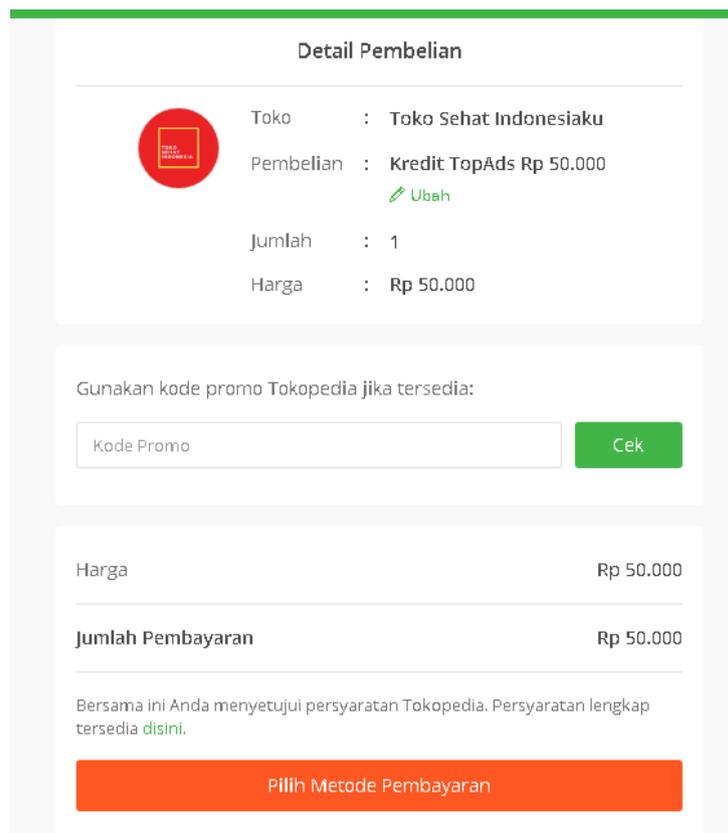
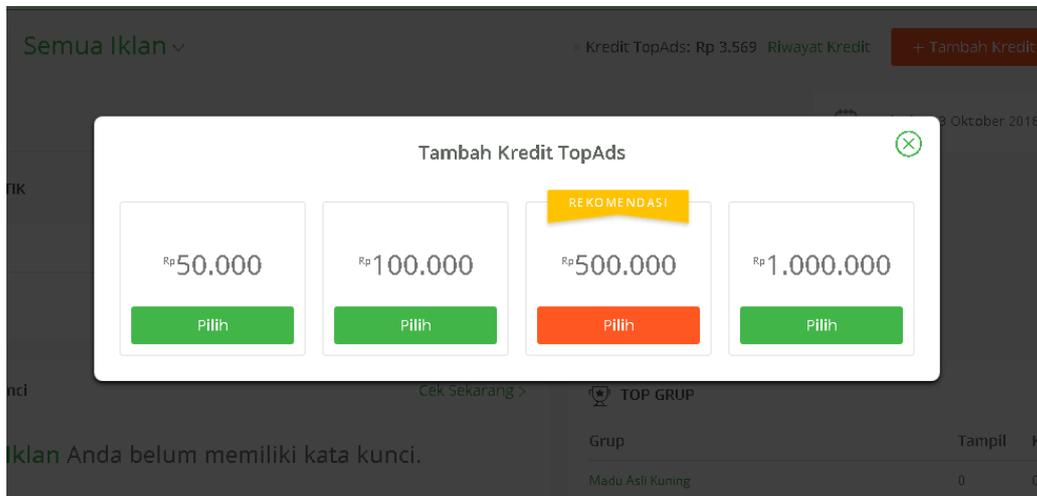


The screenshot shows the Tokopedia Top Ads dashboard. At the top, there's a search bar and navigation links. Below that, there's a 'Beranda' section with 'Semua Iklan' selected. The dashboard displays the following information:

- Kredit TopAds: Rp 3.569. Riwayat Kredit: + Tambah Kredit. + Tambah Iklan.
- Periode: 3 Oktober 2018 — 9 Oktober 2018.
- STATISTIK: Tampil: 0, Klik: 0, Terpakai: Rp 0, Total Pendapatan: Rp 0.
- Kata Kunci: 3 Grup Iklan Anda belum memiliki kata kunci. Cek Sekarang >
- TOP GRUP: A table showing ad groups with columns for Grup, Tampil, Klik, and Terpakai.

Grup	Tampil	Klik	Terpakai
Madu Asli Kuning	0	0	Rp 0
Madu Laperma Platinum	0	0	Rp 0

Klik tambah kredit. Pilih mau tambah kredit berapa, dari 50.000 – 1 juta.



Lalu pilih metode pembayaran, bisa melalui internet banking, ATM, maupun Indomaret atau Alfamart

← Pembayaran

Rp 50.000

[Detail Tagihan](#)

Pilih metode pembayaran

Dana di Tokopedia



TokoCash
Rp 0



Pembayaran terakhir yang digunakan



BCA KlikPay
BCA KlikPay



Kartu Kredit / Debit / Cicilan
Kartu Kredit / Debit / Cicilan



KlikBCA
ekokurni0037



[Pilih Metode Pembayaran Lainnya](#)

← Pembayaran

Rp 50.000

[Detail Tagihan](#)

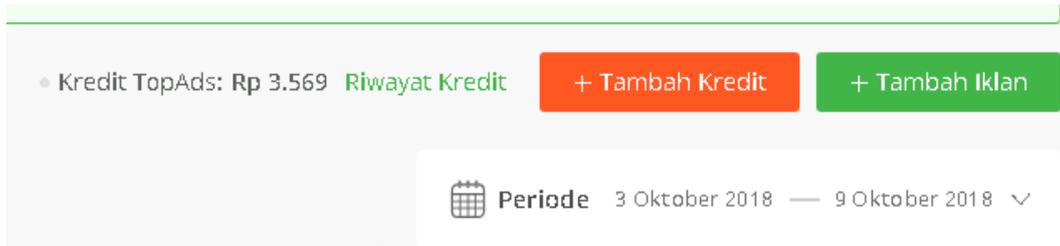
BCA KlikPay



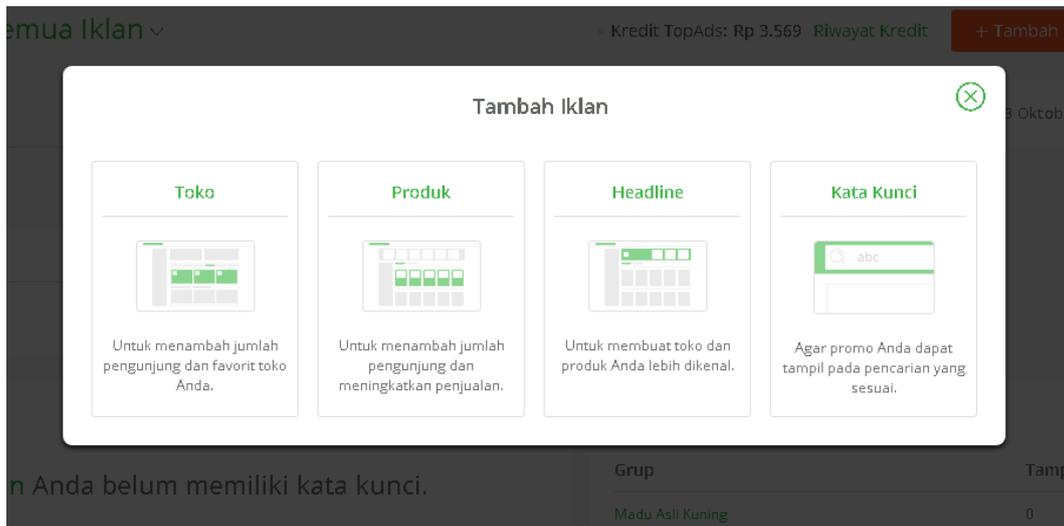
- Anda akan diarahkan ke halaman BCA KlikPay untuk menyelesaikan pembayaran.

Bayar

Klik BAYAR, saldo iklan akan bertambah secara otomatis.



Selanjutnya klik bagian tambah iklan. Pilih bagian Produk.



Lalu isi nama Group sesuai dengan nama produk, seperti Agen Terasi lombok

Grup Iklan

Tambahkan produk dalam grup iklan yang telah Anda buat.

Pilih Grup

- Grup Baru**
Produk akan dimasukkan ke grup iklan baru.
Contoh:Perlengkapan Mandi

Nama grup harus diisi.
- Grup yang Ada**
Produk akan dimasukkan ke grup iklan yang sudah ada.
- Tanpa Grup**
Pengaturan dilakukan per iklan.

Lalu pilih produk yang akan kita iklan kan.

Produk

Produk yang sudah di dalam grup akan dipindahkan ke grup baru.

Cari Produk Semua Etalase Semua Produk

Pilih Semua

<input checked="" type="checkbox"/>		[1 Box 10 scht] Masker Wajah Black Mask BPOM Brightening Peel Off Mask masker wajah
<input checked="" type="checkbox"/>		Masker Cocottee Black mud Face Mask BPOM / Brightening Peel Off Mask
<input type="checkbox"/>		Madu Asli Madu Murni ASLI LOMBOK 600 gram Madu Asli Kuning
<input type="checkbox"/>		[TERLARIS] Madu Lombok KUNING 600 Gram Madu Murni ASLI LOMBOK Madu Murni

Lalu isi biaya per klik, contoh seperti di gambar. Untuk biaya bisa kita batasi perharinya, bisa 50.000 atau tanpa batas. Lalu di simpan.

Biaya

Sistem TopAds memproteksi iklan Anda dari pengguna yang tidak valid. [Info lengkap](#)

Kredit TopAds **Rp 3.569**

Biaya Maksimum **Rp 350** Per Klik
Batas tertinggi biaya yang dikenakan ketika iklan diklik calon pembeli.
Rekomendasi biaya **Rp 350** per klik.
Rekomendasi membantu iklan Anda bersaing sehingga dapat sering tampil di halaman depan pencarian.

Anggaran Tidak Dibatasi
Iklan akan segera berhenti tampil setelah melewati batas anggaran harian yang ditentukan.
 Per Hari

Jadwal

Tentukan jadwal penayangan iklan yang Anda inginkan.

Jadwal Tampil Tidak Dibatasi
 Atur Tanggal Mulai dan Selesai

DAFTAR GRUP IKLAN

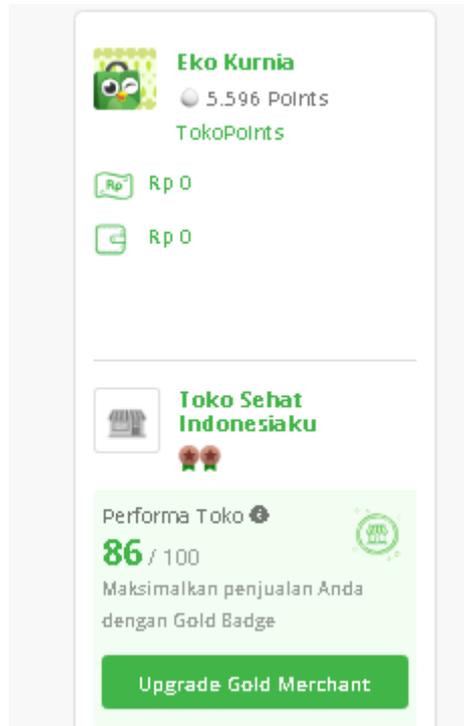
Cari Grup Iklan Filter

<input type="checkbox"/>	GRUP IKLAN	STATUS	POSISI	BIAYA MAKS.	RATA-RATA	ANGGARAN HARIAN
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> Masker wajah 2 0	● Aktif	-	! Rp 350 Per Klik	Rp 0	Tidak Dibatasi
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> Madu Asli Kuning 1 9	● Tidak Tampil	-	Rp 3.000 Per Klik	Rp 0	Tidak Dibatasi
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> Madu Laperma Platinum 1 0	● Tidak Tampil	-	Rp 450 Per Klik	Rp 0	Tidak Dibatasi
<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> Minyak Balitung 1 0	● Tidak Tampil	-	Rp 700 Per Klik	Rp 0	Tidak Dibatasi

Anda juga bisa membuat iklan berdasarkan Headline ataupun Kata Kunci. Cek iklan minimal satu hari sekali, cek juga berapa klik yang kita dapatkan dan berapa penjualannya.

Cara menarik Saldo di Tokopedia

Klik tanda Rp. Yang ada di bawah tokopoints (Sebelah kiri atas)



Lalu akan ada tampilan seperti ini, pilih tarik DANA di sebelah kanan atas, tombol hijau

Detil Saldo

* Total **Saldo Tokopedia** Anda adalah **Rp 0**
* **Minimum penarikan Saldo Tokopedia** sebesar Rp 10.000 untuk BCA dan bank lain Rp 15.000
* **Saldo Tokopedia** yang dapat Anda tarik sebesar **Rp 0**

01/09/2018 - 30/09/2018 Cari Tanggal Export Tarik Dana

Detil Saldo per tanggal 01/09/2018 - 30/09/2018

	Nominal	Saldo
21/09/2018 17:02 Withdrawal Deposito (PT. BANK MANDIRI - 1610000898754 - Eko Kurnia Setyawan) * 2018-09-21 17:02:39 : Processed * 2018/09/22 05:47:06 : Completed	Rp 115.000	Rp 0
21/09/2018 09:55 Transaksi Penjualan Berhasil - INW/20180917/XVIII/IX/204031858	Rp 115.000	Rp 115.000
15/09/2018 16:19 Withdrawal Deposito (PT. BANK MANDIRI - 1610000898754 - Eko Kurnia Setyawan) * 2018-09-15 16:20:01 : Processed * 2018/09/15 18:46:28 : Completed	Rp 221.000	Rp 0
15/09/2018 15:40 Transaksi Penjualan Berhasil - INW/20180911/XVIII/IX/201768082	Rp 221.000	Rp 221.000

Jika anda punya Dana Tersedia (contoh) Rp. 200.000, anda bisa ambil semuanya atau sebagian saja. Isi jumlah penarikan, nomer rekening yang sudah anda masukkan di bagian Rekening di toko Anda. Saya sarankan menggunakan Bank Mandiri atau BCA.

Lalu masukkan kata sandi toko anda, jangan sampai lupa. Lalu centang bagian Data. Lalu KONFIRMASI.

Jika sudah anda akan dapat Notifikasi seperti Gambar di bawah ini, juga dapat notif via SMS ataupun Whatsapp dan email yang pernah anda daftarkan.

Pencairan dana biasanya 1 x 24 jam, tetapi kalau di jam kerja biasanya memakan waktu 30 menit sampai 2 jam.

21/09/2018 17:02 Withdrawal Deposito (PT. BANK MANDIRI - 1610000898754 - Eko Kurnia Setyawan) * 2018-09-21 17:02:39 : Processed * 2018/09/22 05:47:06 : Completed	Nominal Rp 115.000	Saldo Rp 0
21/09/2018 09:55 Transaksi Penjualan Berhasil - INV/20180917/XVIII/IX/204031858	Nominal Rp 115.000	Saldo Rp 115.000
15/09/2018 16:19 Withdrawal Deposito (PT. BANK MANDIRI - 1610000898754 - Eko Kurnia Setyawan) * 2018-09-15 16:20:01 : Processed * 2018/09/15 18:46:28 : Completed	Nominal Rp 221.000	Saldo Rp 0
15/09/2018 15:40 Transaksi Penjualan Berhasil - INV/20180911/XVIII/IX/201768082	Nominal Rp 221.000	Saldo Rp 221.000

B. YOUTUBE MARKETING



Youtube merupakan salah satu jejaring Video terbesar dan terpopuler di dunia saat ini. Youtube dimiliki oleh raksasa mesin pencari paling populer yaitu Google. YouTube adalah tempat untuk berbagi video yang kita sukai kepada semua orang yang kita ingin untuk melihatnya (video kita bisa kita atur agar hanya bisa dilihat oleh orang-orang tertentu atau untuk publik).

YouTube adalah sebuah situs web berbagi video yang dibuat oleh tiga mantan karyawan PayPal pada Februari 2005. Situs ini memungkinkan

pengguna mengunggah, menonton, dan berbagi video.^[5] Perusahaan ini berkantor pusat di San Bruno, California, dan memakai teknologi Adobe Flash Video dan HTML5 untuk menampilkan berbagai macam konten video buatan pengguna, termasuk klip film, klip TV, dan video musik. Selain itu ada pula konten amatir seperti blog video, video orisinal pendek, dan video pendidikan.

Beberapa kelebihan atau manfaat yang dirasakan user Youtube adalah :

1. Menambah Pengetahuan dan Wawasan

Di Youtube banyak sekali beredar video edukasi yang amat bermanfaat. Banyak video tutorial yang dapat ditonton sehingga menambah pengetahuan. Ada juga beberapa video mengenai berbagai fakta yang belum pernah kita ketahui sehingga menambah wawasan kita.

2. Gudangnya Entertainment

Beragam tayangan music, komedi, drama, horor ada di youtube. Ini merupakan aplikasi yang sangat bagus untuk melepaskan sejenak penat karena pekerjaan dan tugas dan merelax kan diri dengan beragam hiburan di Youtube. Mungkin waktu anda aka habis ahnya untuk melihat bagaimana banyaknya konten hiburan di Youtube!

3. Senantiasa *Up-To-Date*

Adanya fitur Trending memungkinkan user senantiasa up date dengan beragam peristiwa yang terjadi. Dengan begitu user tidak perlu kuatir akan ketinggalan tren terbaru jika terus menerus mengunjungi Youtube. Kalau senantiasa up to date kan keren!

4. Sarana Menyampaikan Ide, Gagasan dan Berekspresi.

Menyampaikan beragam ide, gagasan, unek-unek, kritikan, pujian tidak hanya bisa dilakukan dengan menuliskannya di blog atau media lainnya. Dengan menjadi content creator di Youtube, menyampaikan segala isi pikiran dan berekspresi menjadi semakin mudah.

5. Memacu user sebagai content creator untuk selalu berinovasi dan kreatif.

Dengan berafgam usia viewers, membuat content semenarik mungkin menjadi sesuatu yang wajib... Dan kretifitas menjadi barang yang sangat amat penting dalam hal tersebut. Semakin kreatif seorang cretaor, semakin suskses pula nantinya cahnnel yang mereka kembangkan. Menarik bukan?

Beberapa Kekurangan yang dirasakan user adalah :

1. Sarana Wasting Time.

Dengan berlama-lama didepan layar monitor menikmati beragam sajian hiburan di Youtube merupakan suatu keasyikan yang hakiki. Namun bila hal itu dilakukan terus menerus akan membuang-buang waktu saja. Kita bisa mengerjakan tugas, bekerja dan bercanda dengan keluarga. Terlalu lama menonton youtube sangat tidak baik.

2. Terkena Video Hoax

Dengan adanya berbagai macam video di Youtube, membuat kita bisa dengan bebas menonton video dari siapa saja. Tidak terkecuali dari orang kurang bertanggung jawab yang dengan sengaja menyebarkan berita hoax, hal ini sangat berbahaya. Hendaknya selalu melakukan *cross check* pada berita yang kita terima sebelum menghakiminya

Berikut ini adalah langkah-langkah membuat (daftar) akun youtube:

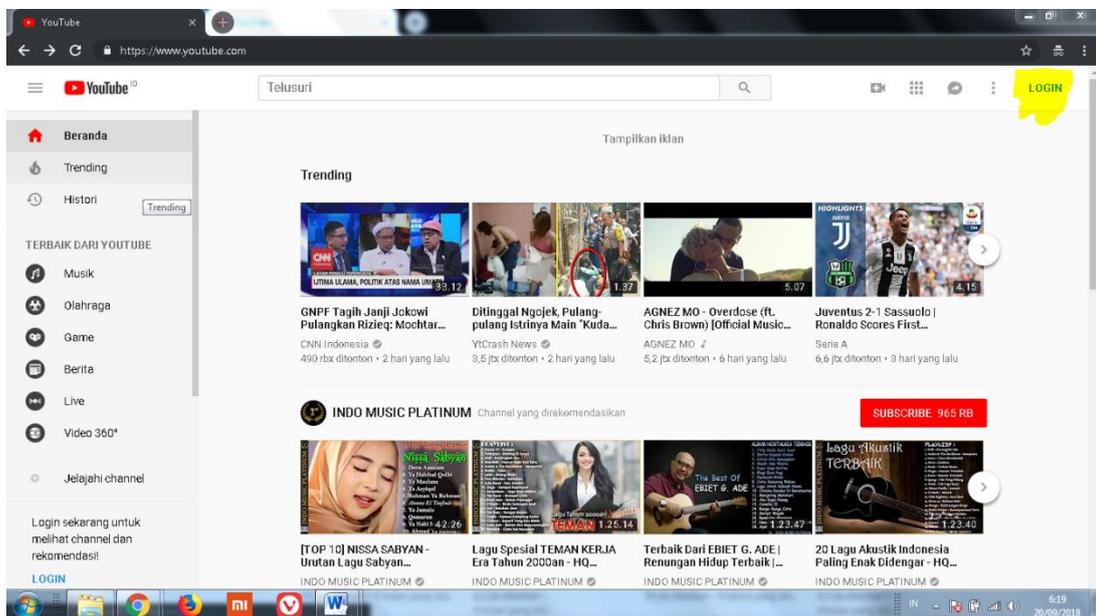
Langkah #1: Kunjungi YouTube dan Log In

Hal pertama yang perlu anda lakukan adalah pergi ke www.YouTube.com.

(NOTE: jika anda telah memiliki akun Gmail, maka itu artinya anda telah memiliki akun Google dan tak perlu membuat akun Google lagi).

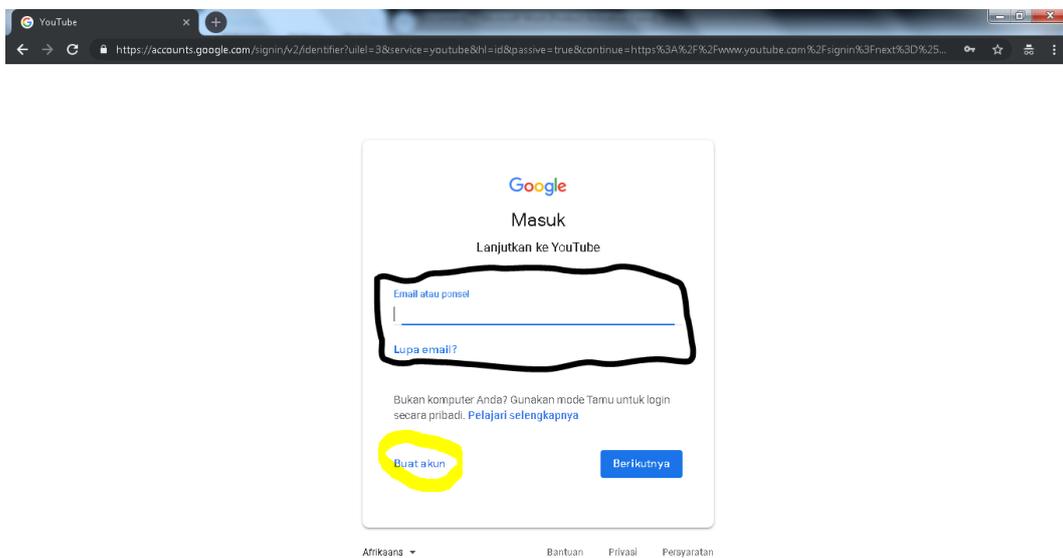
Jika anda tidak memiliki akun Google, klik di tombol **Log In (Lihat Gambar dengan tanda Kuning)** dan anda bisa membuat akun baru.

Jika anda telah memiliki Google akun (seperti misalnya pernah membuat akun di Gmail), silakan **sign in** langsung dengan memasukkan username dan password anda.



Langkah #2: Buat Akun Google Anda

Jika anda perlu untuk membuat akun Google baru, di halaman Sign In, klik link berbunyi **Buat Akun** di bagian bawah.



Dan anda akan diarahkan ke halaman dimana anda bisa mengisi detail informasi anda di halaman yang berjudul **Buat Akun Google**.

Google

Buat Akun Google

Lanjutkan ke YouTube

Nama Depan _____ Nama Belakang _____

Alamat email Anda _____
 Anda perlu mengonfirmasi bahwa email ini milik Anda.
[Buat akun Gmail sebagai gantinya](#)

Sandi _____ Konfirmasi sandi _____

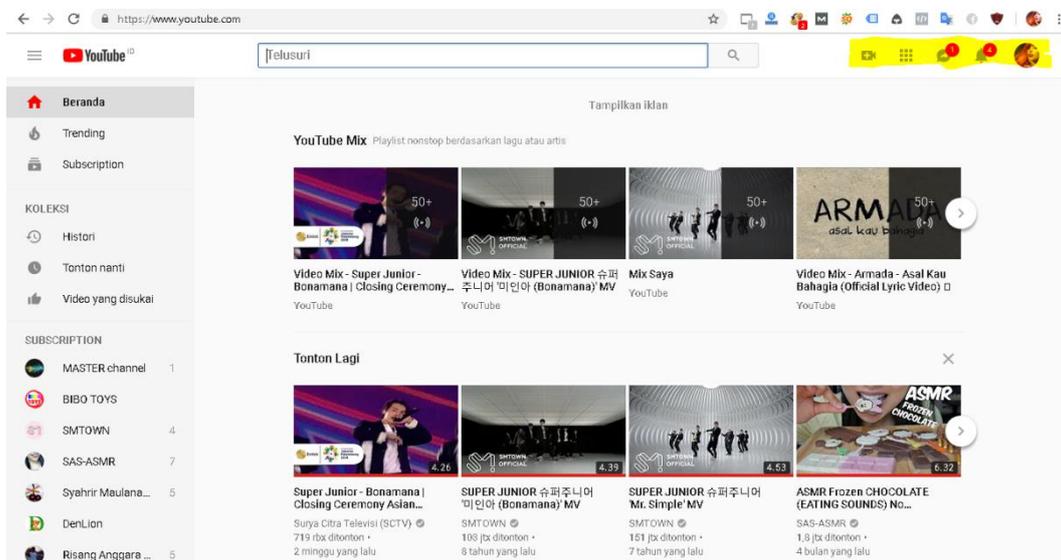
Gunakan minimal 8 karakter dengan campuran huruf, angka & simbol

[Login saja](#) [Berikutnya](#)

Satu akun. Seluruh Google bekerja untuk Anda.

Afrikaans ▾ [Bantuan](#) [Privasi](#) [Persyaratan](#)

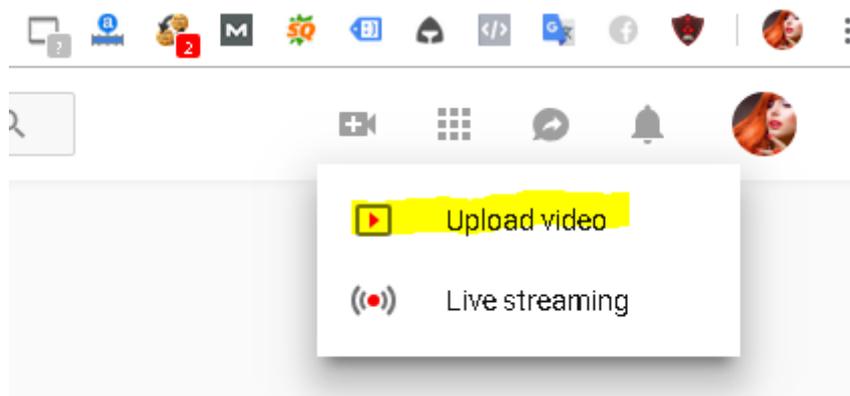
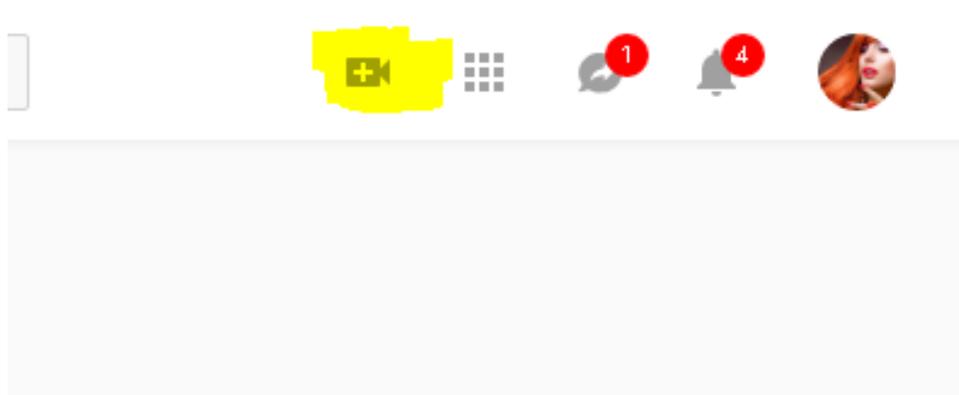
Isi form yang ada dengan data personal anda. Ikuti arahan yang ada di layar. Setelah selesai men-setup akun anda, anda bisa kembali ke halaman depan YouTube untuk mengatur channel anda dan meng-upload video.

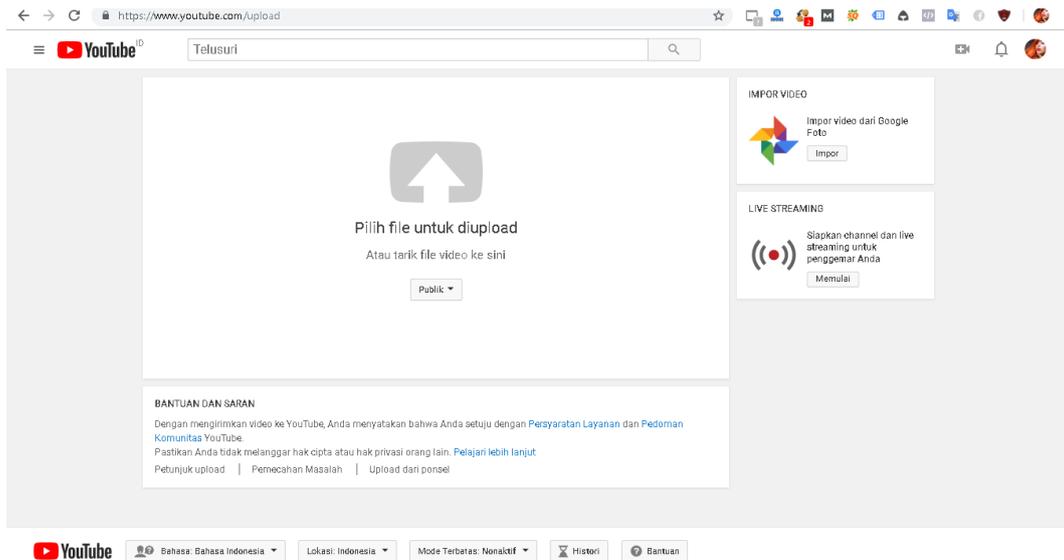


Langkah #3: Upload Video YouTube Anda

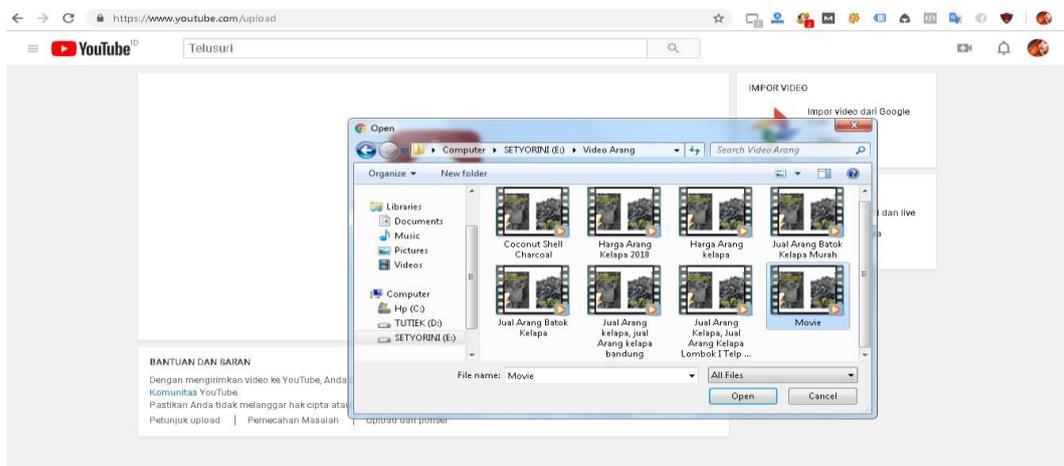
Setelah anda berhasil mendaftarkan akun anda, dalam kondisi log-in, dan berada di halaman depan, anda bisa men-setup channel anda atau akun YouTube anda dari halaman depan YouTube.

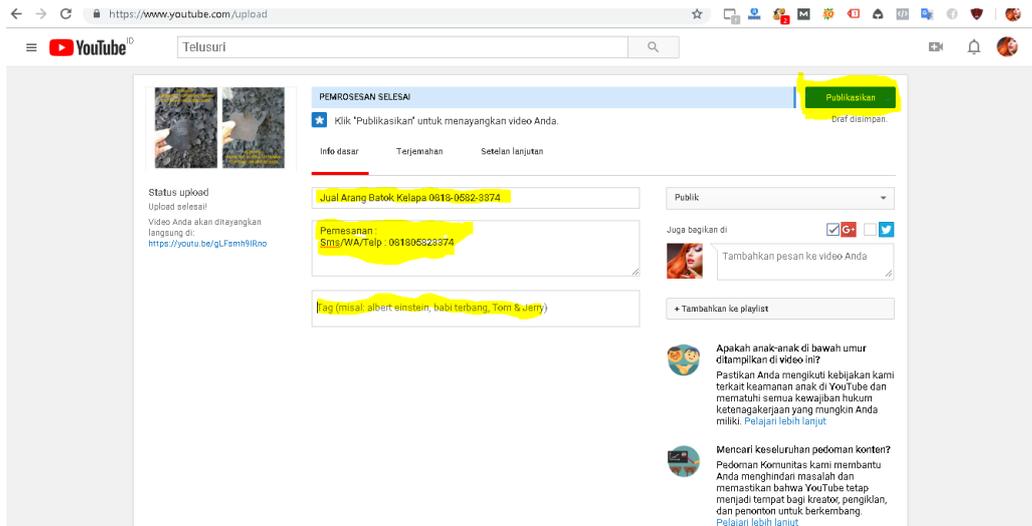
Klik tombol **Upload Video** di bagian atas layar anda.



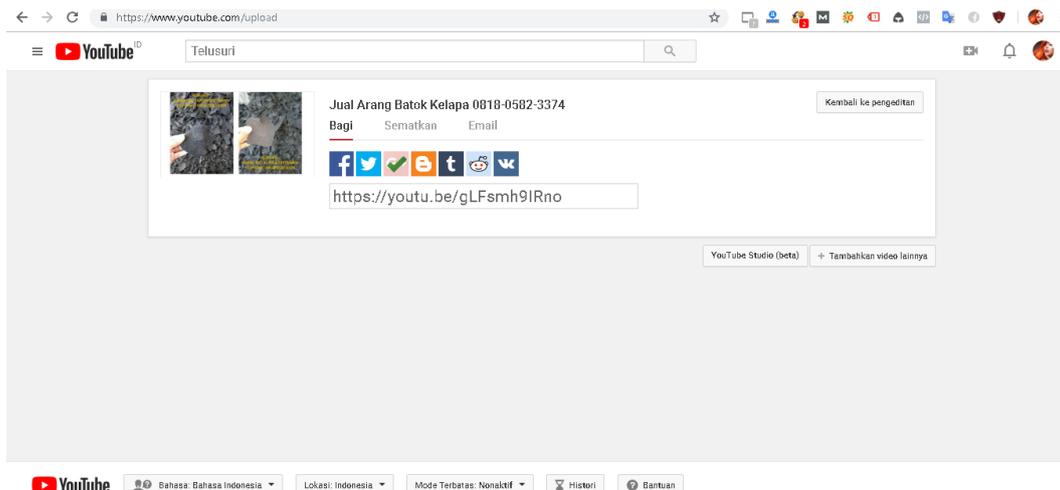


Sekarang anda bisa meng-upload video ke channel YouTube anda dengan memilih file video yang ingin anda upload, atau tarik file yang ingin anda upload ke jendela upload. Setelah itu klik Open.





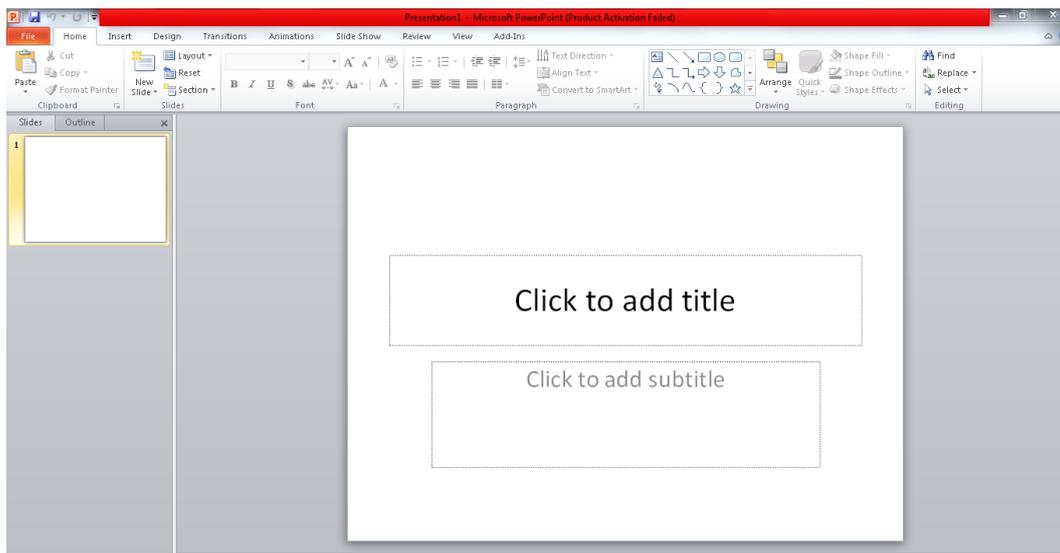
Setelah selesai di upload, maka tampilannya akan seperti gambar di atas. Silahkan Anda bisa isi Judul, Deskripsi & tag. Setelah selesai Klik Tombol PUBLIKASIKAN di pojok kanan Atas.



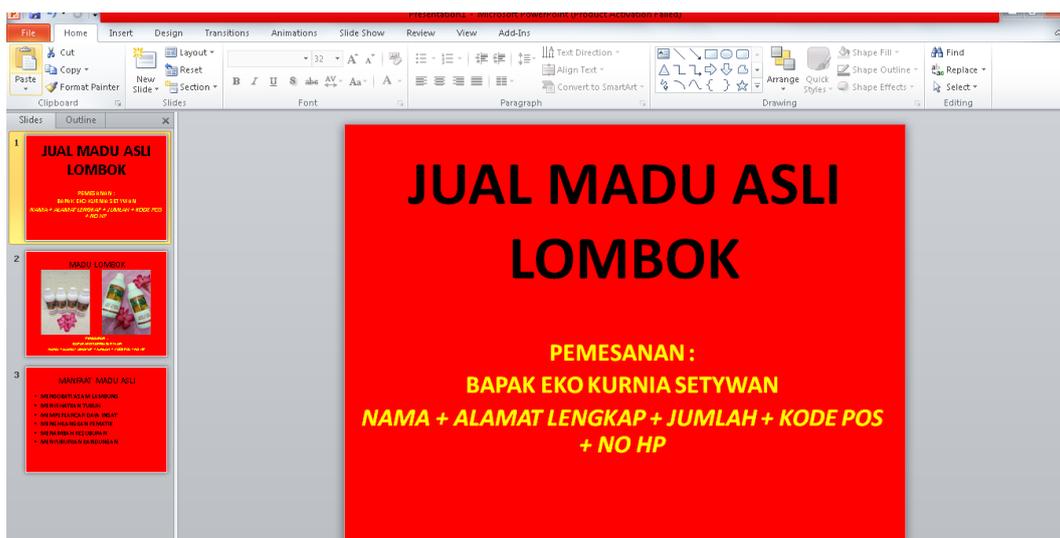
C. TUTORIAL WINDOWS MOVIE MAKER

Saya akan share bagaimana cara membuat video sederhana menggunakan power point dan windows movie maker untuk kita upload ke channel Akun Youtube yang sudah kita buat tadi.

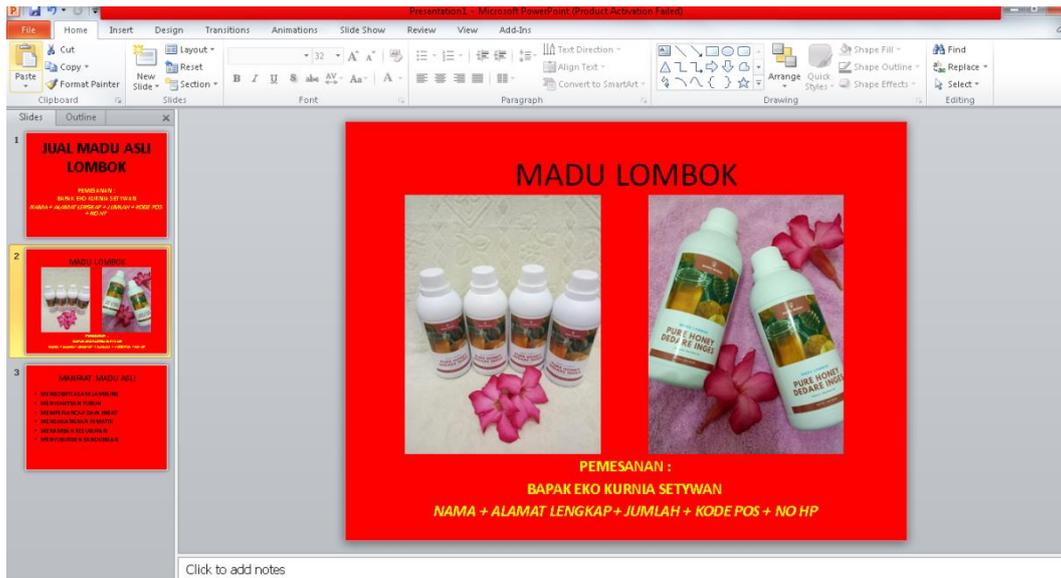
Oke langsung saja. Buka aplikasi **power pointminimal 2010**di Laptop Anda.



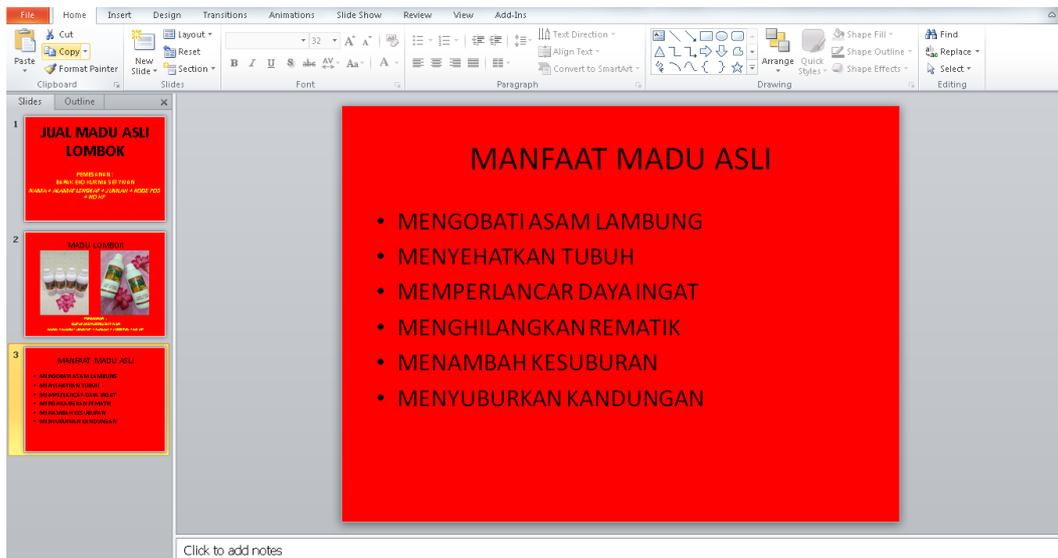
LANGKAH #2 : BUAT HEADLINE ATAU JUDUL VIDEO



LANGKAH #3 : UPLOAD FOTO PRODUK YANG AKAN KITA JUAL



LANGKAH #4 : KLIK NEW SLIDE → BISA TAMBAHKAN PENJELASAN PRODUK ATAUPUN MANFAATNYA

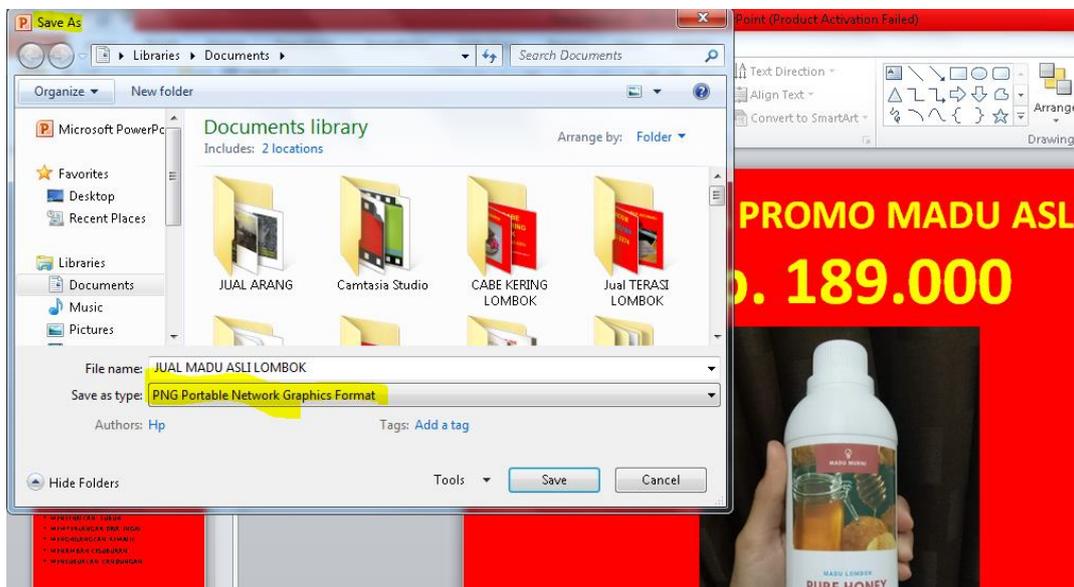


LANGKAH #5 : KLIK NEW SLIDE → BUAT HARGA PRODUK DENGAN JELAS

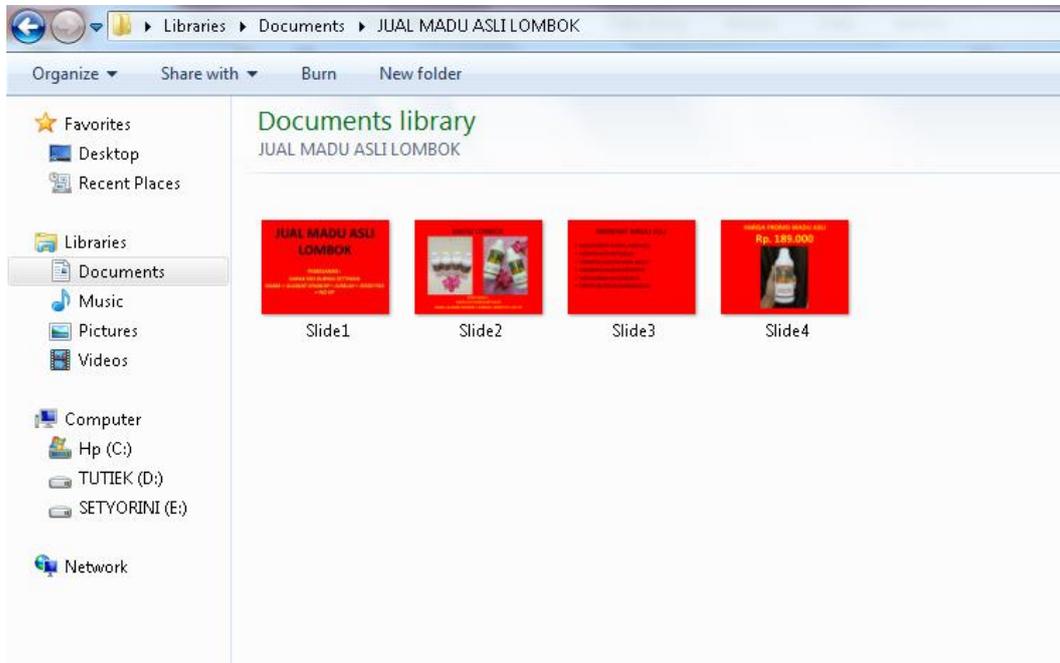


Anda bisa menambahkan slide atau halaman lagi. Saran saya buat slide atau halaman 4-7 saja. Jangan terlalu banyak

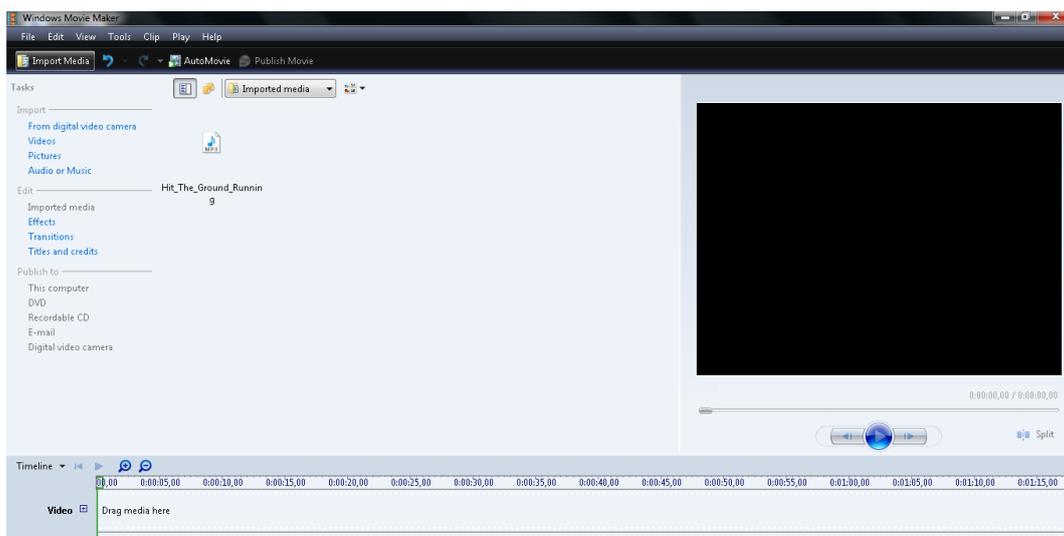
Setelah selesai, anda tinggal Save file dulu. Setelah itu Save lagi tetapi dengan format PNG. Kenapa tidak JPEG saja? Kualitas PNG lebih bagus dari JPEG. Perhatikan gambar di bawah untuk lebih jelasnya.



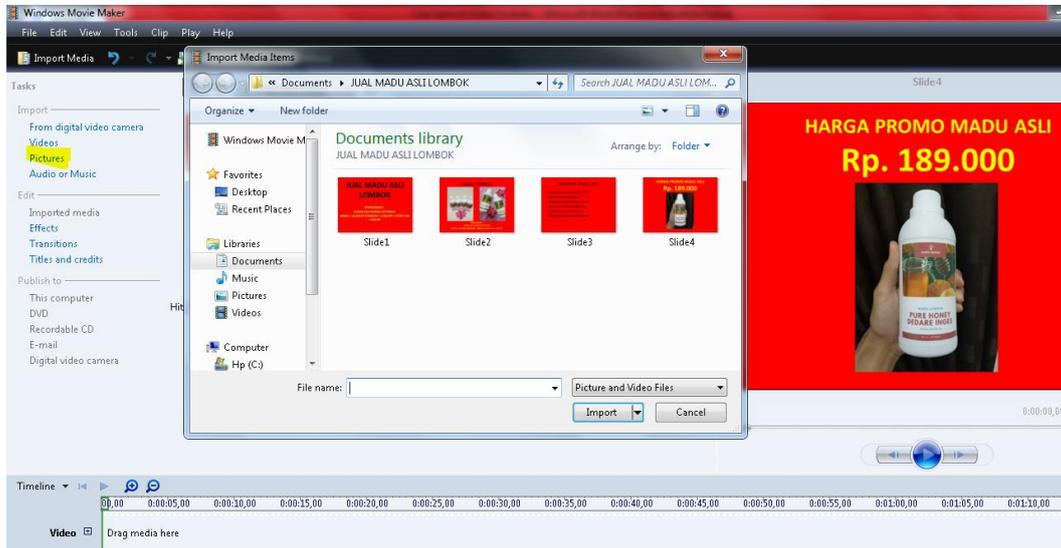
Jangan lupa simpan file tadi di tempat yang mudah diingat. Hasilnya akan seperti gambar di bawah ini :



Setelah jadi file PNG nya, sekarang kita kan membuatnya menjadi sebuah video sederhana menggunakan **Windows movie maker**. Untuk laptop/PC yang menggunakan Windows 7 ke atas bisa di download dulu softwarena. Lalu diinstal, setelah selesai tampilannya seperti gambar ini.



Selanjutnya, ambil gambar yang sudah dibuat PNG tadi, klik tombol picture di sebelah kiri atas, klik semua gambar yang dibuat lalu klik Import.



Setelah itu, ambil gambar yang sudah di import (Cntrl+A), lalu taruh posisi VIDEO seperti gambar di bawah ini :

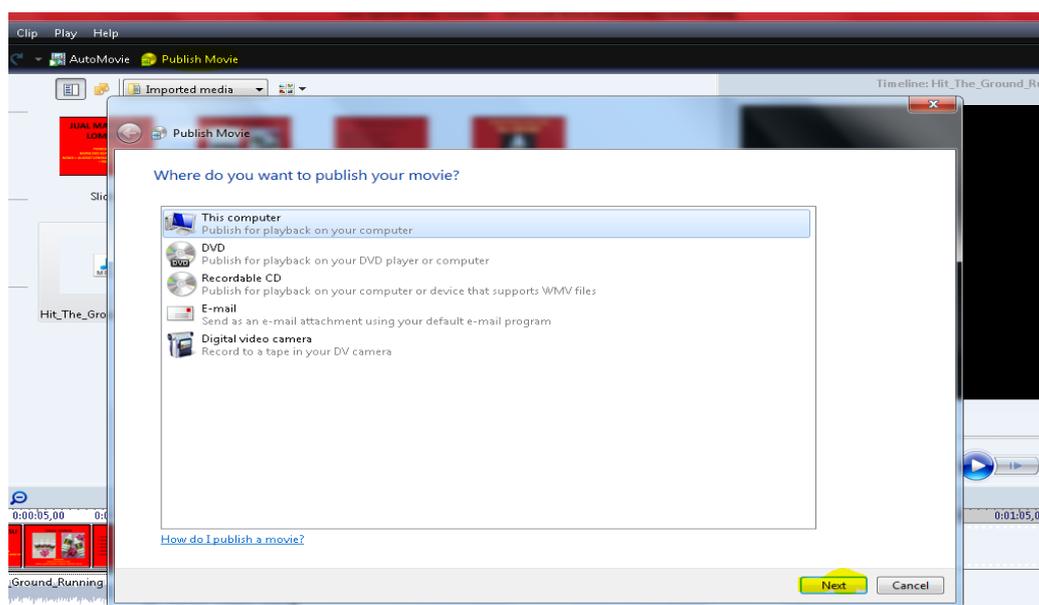


Untuk lebih bagusnya kita bisa menambahkan lagu/audio pada video yang akan kita buat.

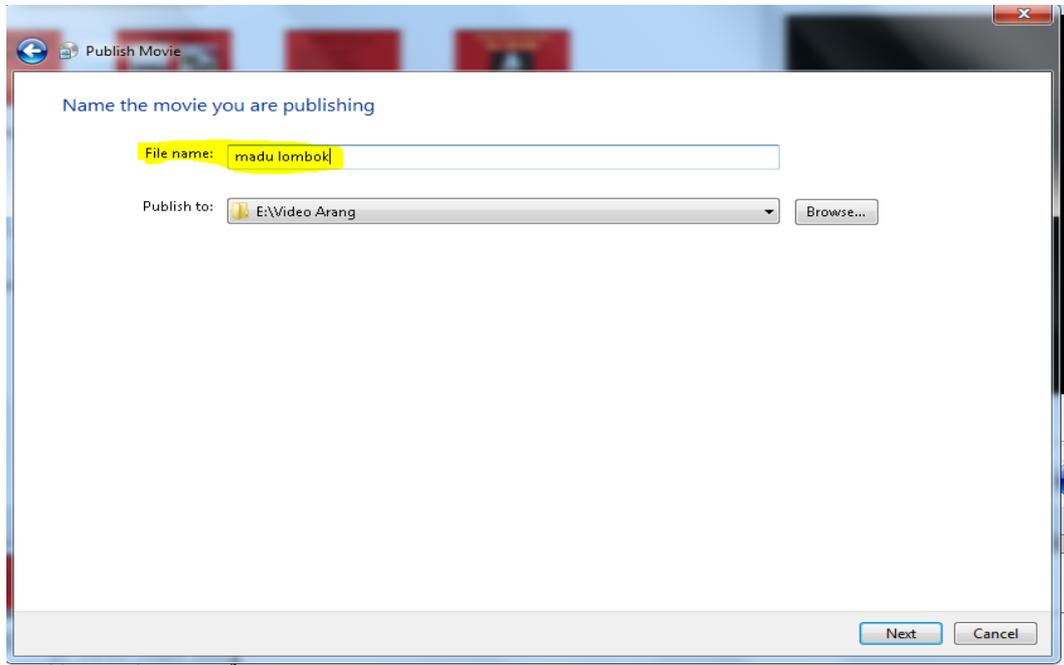
Klik Audio atau Music di sebelah kiri bawah, cari tempat lagu atau audio yang akan kita gunakan → lalu import → selanjutnya klik file lagu tersebut → lalu tarik ke bagian Audio/music seperti gambar ini.



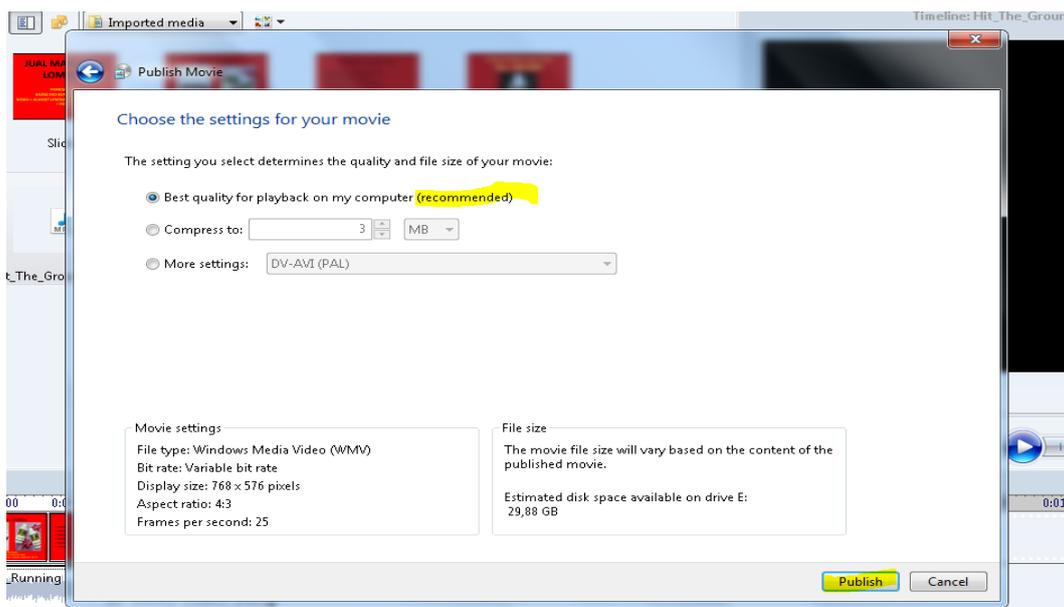
Setelah selesai saatnya untuk publish video. Caranya Klik PUBLISH VIDEO → Lalu Next (Lihat Gambar)



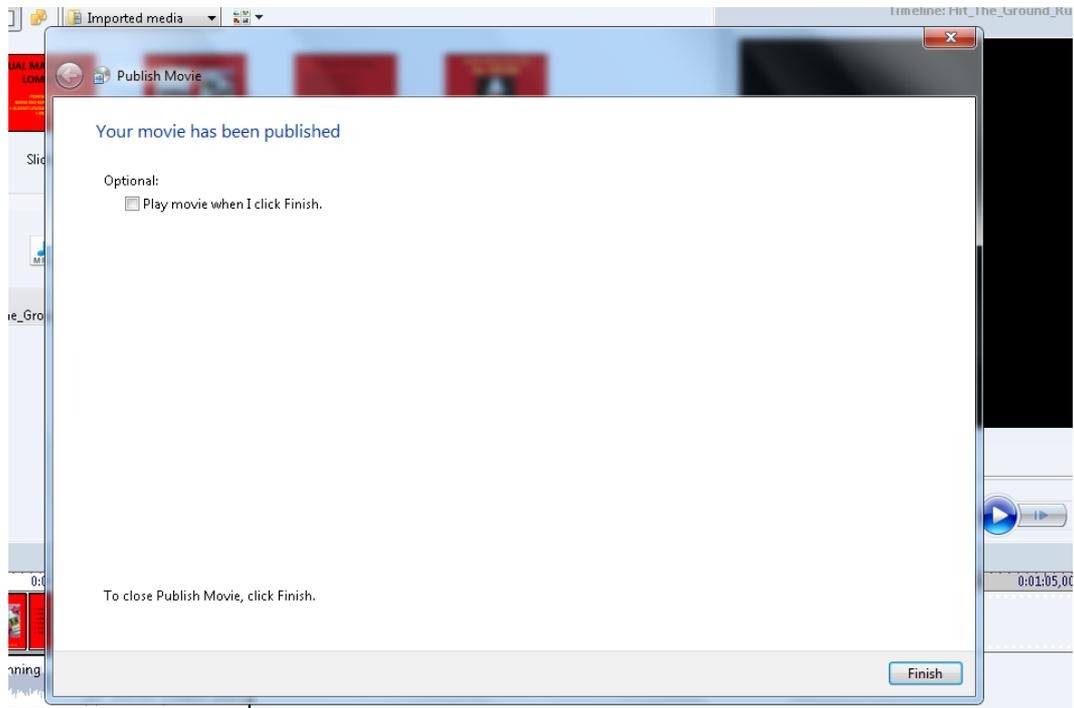
Isi Nama File Video yang akan kita buat → Klik Browser → Mau di simpan dimana filenya → lalu Next



Selanjutnya lihat Tombol PUBLISH



Lalu Klik Finish. Sekarang Video Kita Sudah Jadi.





**BALAI PENGEMBANGAN PENDIDIKAN ANAK USIA DINI
DAN PENDIDIKAN MASYARAKAT NUSA TENGGARA BARAT
(BPPAUD dan Dikmas NTB)**

Jalan Gajah Mada No.173, Jempong Baru, Kec. Sekarbela - Mataram
Telepon (0370) 620870 | Faximile (0370) 620871 | Kode Pos 83116

 | @pauddikmasntb |  YouTube | BP-PAUD dan Dikmas Nusa Tenggara Barat | pauddikmasntb.kemdikbud.go.id |  pauddikmasntb

**BUKU INI
MILIK NEGARA**