

MODUL AJAR • BISNIS DIGITAL

Wawasan Dunia Kerja & Peluang Karir E-Commerce

Strategi Pemasaran Digital, Data Analytics, dan Inovasi Ekosistem Perdagangan
Modern

— KATEGORI BISNIS DIGITAL

Dari Sekadar Toko Online Menjadi Platform Pertumbuhan

"Talenta bisnis digital merancang strategi penjangkauan, mengelola trafik, dan menganalisis perilaku pembeli."

Industri e-commerce modern menuntut kombinasi keputusan berbasis data (data-driven decision) dan agilitas kreativitas pemasaran.



Pemasaran Berbasis Data

Optimasi trafik melalui Meta Ads, Google Ads, dan TikTok Ads.



Social & Live Commerce

Integrasi hiburan dan transaksi real-time di media sosial.



Growth & Funnel Analytics

Meningkatkan conversion rate dan mengukur nilai pelanggan.

Peluang Karir Lulusan Bisnis Digital di E-Commerce

Ad

Digital Marketer

Pengelolaan iklan berbayar, strategi retargeting, dan optimasi anggaran promosi.



SEO/SEM Specialist

Riset kata kunci produk dan pemeringkatan etalase di marketplace serta mesin pencari.



Live Streamer & Affiliate

Pemandu live shopping, manajemen jaringan kreator affiliate, dan konten shoppertainment.



Data & Growth Analyst

Analisis conversion rate, Customer Acquisition Cost (CAC), dan perilaku klik pengguna.

Pemasaran Konvensional vs Strategi Bisnis Digital

Pemasaran Konvensional

Promosi Cetak: Brosur, baliho, dan spanduk fisik.

Riset Manual: Kuesioner cetak dan wawancara sampel terbatas.

Etalase Toko: Penataan fisik barang pada rak toko.

Strategi Bisnis Digital

Digital Marketing: Paid Ads, copywriting, A/B testing visual.

Web Analytics: Google Analytics, dashboard marketplace, & CRO.

Visual Merchandising: Banner toko digital & arsitektur kategori.

Inovasi Utama di Industri E-Commerce Modern



AI-Driven E-Commerce

Generative AI untuk penyusunan deskripsi, visual produk, dan chatbot CS.



Shoppertainment

Integrasi hiburan interaktif dan belanja instan via live streaming.



Omnichannel Strategy

Sinkronisasi seamless antara toko fisik, web, dan marketplace.



Personalized Shopping

Rekomendasi produk yang disesuaikan algoritma preferensi pengguna.

Studi Kasus: Growth Hacking & Conversion Rate

Skenario Masalah Bisnis:

Toko sepatu lokal mencatat **10.000 pengunjung/bulan** dari iklan digital, tetapi hanya menghasilkan **5 transaksi penjualan** (conversion rate < 0.05%).

TUGAS 1: ANALISIS FUNNEL

Identifikasi Kebocoran Traksi

Analisis hambatan calon pembeli (harga, ulasan toko, visual produk, atau kecocokan target iklan).

TUGAS 2: STRATEGI KONVERSI

Rencana Aksi Promosi

Rancang strategi optimasi etalase toko, campaign voucher, serta sesi Live Shopping untuk menaikkan konversi.

PROGRAM KEAHLIAN BISNIS DIGITAL

”Data Adalah Navigasi, Kreativitas Adalah Bahan Bakar.”

Kuasai analitik data, ciptakan strategi pemasaran berdampak, dan pimpin pertumbuhan bisnis digital.

Sesi Diskusi & Tanya Jawab Kelas