



UNIVERSITAS IPWIJA

SK Kemendikbudristek RI No. 627/E/O/2022

Jl. H. Baping No.17 Kel. Susukan, Kec. Ciracas

Jakarta Timur. 13750 Telp. 021-22819921

E-mail : contact@ipwija.ac.id <https://ipwija.ac.id>

 UNIVERSITAS IPWIJA

No. : 123/IPWIJA.LP2M/PkM-00/2024
Perihal : Narasumber, Pendamping dan Pemberi Materi
Lampiran : -

Kepada Yth.
Ina Marlina, S.Sos., M.M
Ketua Umum Alisa Khadijah ICMI
Di Tempat

Dengan hormat,

Sehubungan dengan surat dari Alisa Khadijah ICMI, No. 0803/AK-ICMI/VII/2024 tanggal 30 Juli 2024 yaitu akan diadakannya kegiatan, dan perihal tersebut di atas dengan ini Kepala LP2M Universitas IPWIJA menugaskan:

1. Drs. Muhammad Asari, M.M. (NIDN: 0325126701)
2. Dra. Yuli Triastuti, M.M. (NIDN: 0304076601)
3. Dra. Siti Laela, M.M. (NIDN: 0324076401)

Untuk menjadi Narasumber dalam kegiatan workshop yang akan dilaksanakan pada:

Hari / tanggal : Sabtu, 10 Agustus 2024
Waktu : 09.00 s/d 17.00 WIB
Tempat : Universitas Respati Indonesia, Jakarta Timur
Tema : "Membangun Bisnis Berkelanjutan."

Setelah pelaksanaan kegiatan Dosen yang ditugaskan diwajibkan membuat Laporan Pelaksanaan Kegiatan kepada pemberi tugas (LP2M Universitas IPWIJA). Mohon bantuan penanggungjawab kegiatan membantu menyediakan berkas yang diperlukan untuk pembuatan laporan pelaksanaan kegiatan.

Demikian Surat Tugas ini disampaikan untuk dapat dilaksanakan dengan penuh tanggung jawab.

Jakarta, 2 Agustus 2024




Dr. Ir. Titing Widyastuti, M.M.
Kepala LP2M Universitas IPWIJA



ALISA "Khadijah" - ICMI

Asosiasi Muslimah Pengusaha se Indonesia

SKT Depdagri No : 61/D.III.3/VI/2008

Pimpinan Pusat

Sekretariat Pusat : Gedung ICMI Center Lt. 4 Jl. Warung Jati Timur No. 1 Jakarta 12740

Telp. (6221) 98279218 Fax. (6221) 7940816 e-mail : info@alisakhadijah.com, website : http://www.alisakhadijah.com

Nomor : 0818a/AK-ICMI/VIII/2024

Jakarta, 10 Agustus 2024

Lampiran : 1(Satu) berkas

Perihal : Ucapan Terima Kasih

Kepada Yth.

Bapak Drs. Muhamad Asari, M.M.

Di Tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Salam sejahtera kami sampaikan, semoga Bapak dan keluarga senantiasa berada dalam lindungan Allah S.W.T, serta sukses menjalankan aktivitas sehari-hari.

Bersama ini kami mengucapkan terima kasih kepada **Bapak Drs. Muhamad Asari, M.M.** yang telah memberikan pencerahannya sebagai nara sumber/ instruktur workshop tentang : "**Membangun Bisnis Berkelanjutan**" pada :

Hari,Tanggal : Sabtu, 10 Agustus 2024

Pukul : 9.00 – 17.00 wib

Tempat : Universitas Respati Indonesia
Jakarta Timur

Semoga kebaikan dan amal baik Bapak diterima dan dibalas oleh Allah Swt Atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih

DEWAN PENGURUS PUSAT ALISA KHADIJAH ICMI

Ina Marlina, S.Sos, MM

Ketua Umum

Indah Rusdiniarti

Sekretaris Umum

“STRATEGI DIGITAL MARKETING UNTUK UMKM”

“MENINGKATKAN VISIBILITAS DAN PENJUALAN ONLINE”

(M.ASARI)

SEARCH ENGINE OPTIMIZATION (SEO)

Menggunakan Search Engine Optimization (SEO) adalah cara yang efektif untuk meningkatkan visibilitas website Anda di mesin pencari seperti Google

PENELITIAN KATA KUNCI (KEYWORD RESEARCH):

- Identifikasi kata kunci yang relevan dengan bisnis atau konten Anda.
- Gunakan alat seperti Google Keyword Planner, Ahrefs, atau SEMrush untuk menemukan kata kunci dengan volume pencarian tinggi dan persaingan rendah.

OPTIMASI ON-PAGE

- **Judul Halaman (Title Tag):** Pastikan setiap halaman memiliki judul yang unik dan mengandung kata kunci utama.
- **Deskripsi Meta (Meta Description):** Buat deskripsi yang menarik dan mengandung kata kunci.
- **Konten Berkualitas:** Tulis konten yang informatif, relevan, dan mengandung kata kunci secara alami.
- **URL yang SEO-Friendly:** Gunakan URL yang singkat dan mengandung kata kunci.

OPTIMASI OFF-PAGE:

- **Backlink:** Dapatkan tautan balik dari situs web berkualitas tinggi. Ini bisa dilakukan melalui guest posting, kerjasama dengan influencer, atau menciptakan konten yang layak dibagikan.
- **Media Sosial:** Promosikan konten Anda di platform media sosial untuk meningkatkan visibilitas dan mendapatkan lebih banyak backlink.

TEKNIS SEO (TECHNICAL SEO):

- **Kecepatan Situs:** Pastikan situs web Anda memuat dengan cepat.
- **Mobile-Friendly:** Pastikan situs web Anda dioptimalkan untuk perangkat mobile.
- **Sitemap:** Buat dan kirimkan sitemap ke Google Search Console.
- **Robots.txt:** Pastikan file robots.txt Anda dikonfigurasi dengan benar untuk mengarahkan mesin pencari.

ANALISIS DAN PEMANTAUAN

- Gunakan alat seperti Google Analytics dan Google Search Console untuk memantau kinerja SEO Anda.
- Analisis data untuk melihat halaman mana yang berkinerja baik dan mana yang perlu ditingkatkan.

SEARCH ENGINE MARKETING (SEM)

Menggunakan iklan berbayar untuk meningkatkan visibilitas di mesin pencari.

KOMPONEN UTAMA:

- **Pay-Per-Click (PPC):** Model pembayaran di mana pengiklan membayar setiap kali iklan mereka diklik oleh pengguna.
- **Keyword Research:** Proses menemukan dan memilih kata kunci yang relevan untuk digunakan dalam kampanye iklan.
- **Ad Copy:** Teks iklan yang menarik dan relevan dengan kata kunci yang ditargetkan.
- **Bidding:** Proses penawaran untuk menentukan posisi iklan di halaman hasil pencarian.

KEUNTUNGAN SEM:

- **Hasil Cepat:** SEM dapat memberikan hasil yang lebih cepat dibandingkan dengan SEO, karena iklan dapat mulai muncul segera setelah kampanye diluncurkan¹.
- **Targeting yang Tepat:** Pengiklan dapat menargetkan audiens berdasarkan lokasi, demografi, dan perilaku pencarian².
- **Meningkatkan Visibilitas:** Membantu meningkatkan visibilitas merek dan menarik lebih banyak lalu lintas ke situs web.

LANGKAH-LANGKAH MEMULAI SEM:

- **Riset Kata Kunci:** Identifikasi kata kunci yang relevan dengan bisnis Anda.
- **Buat Iklan:** Tulis teks iklan yang menarik dan relevan.
- **Atur Anggaran:** Tentukan berapa banyak yang ingin Anda belanjakan untuk kampanye.
- **Luncurkan Kampanye:** Mulai kampanye dan pantau kinerjanya secara berkala untuk melakukan penyesuaian yang diperlukan.

CONTENT MARKETING

Membuat dan mendistribusikan konten yang relevan untuk menarik dan melibatkan audiens.

BLOG POSTS:

- Artikel yang informatif dan mendalam tentang topik yang relevan dengan audiens Anda.
- Membantu meningkatkan SEO dan menarik lalu lintas organik.

INFOGRAFIS:

- Visualisasi data yang menarik dan mudah dipahami.

SOCIAL MEDIA MARKETING:

Menggunakan platform media sosial untuk mempromosikan produk atau layanan.

EMAIL MARKETING

Mengirim email kepada pelanggan potensial atau yang sudah ada untuk mempromosikan produk atau layanan

INFLUENCER/AFFILIATE MARKETING

Bekerja sama dengan influencer atau afiliasi untuk mempromosikan produk.

MOBILE MARKETING

Memasarkan produk atau layanan melalui perangkat mobile

VIRAL MARKETING

Membuat konten yang menarik sehingga dapat dibagikan secara luas oleh pengguna.