



**LAPORAN KEGIATAN  
PENGABDIAN PADA MASYARAKAT (PPM) DOSEN**

**PELATIHAN TRAINING FOR TRAINER  
FORUM BISNIS JAWA TENGAH ANGKATAN 01**

**OLEH:**

**RIANA SUSANTI, M.SI., DBA**

**NIDN: 0311017304**

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN**

**UNIVERSITAS IPWIJA**

**2024**

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya sehingga laporan kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat diselesaikan dengan baik. Laporan ini disusun sebagai bentuk pertanggungjawaban atas kegiatan Pelatihan Training for Trainer Forum Bisnis Jawa Tengah Angkatan 01 yang dilaksanakan secara daring pada tanggal 7 Juli 2024.

Kami mengucapkan terima kasih kepada Universitas IPWIJA yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk berpartisipasi sebagai narasumber dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat (PPM) sebagai salah satu pengejawantahan dari Tridharma Perguruan Tinggi. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada seluruh pihak yang telah membantu dalam pelaksanaan kegiatan ini, baik secara langsung maupun tidak langsung, kepada:

1. Rektor Universitas IPWIJA
2. KAPRODI Studi Magister Manajemen Universitas IPWIJA
3. Kepala LP2M Universitas IPWIJA
4. Forum Bisnis Jawa Tengah

Berbagai pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu yang telah membantu terlaksananya kegiatan PPM ini.

Kami berharap laporan ini dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai kegiatan yang telah dilakukan, serta menjadi bahan evaluasi untuk perbaikan di masa yang akan datang.

Semoga laporan ini bermanfaat bagi semua pihak yang terkait.

Jakarta, 9 Juli 2024

RIANA SUSANTI, M.Si., DBA.

NIDN: 0311017304

**SURAT PERMOHONAN NARA SUMBER**



## FORUM BISNIS JAWA TENGAH

Jalan Raya Bambu A13 RT.004/08 Kel. Rawa Bambu, Kec. Pasar Minggu,  
Jakarta Selatan – DKI Jakarta. 12520

---

Jakarta, 2 Juli 2024

No. : 01/FBJT/VII/2024  
Lampiran : -  
Hal : **Permohonan Narasumber (Dosen)**

Kepada  
Yth. **Kepala LP2M**  
**Universitas IPWIJA**  
Di tempat

Perihal: Permohonan Narasumber untuk Pelatihan Training for Trainer

Dengan hormat,

Bersama ini, kami dari Forum Bisnis Jawa Tengah dengan ini mengajukan permohonan kepada Bapak/Ibu Rektor Universitas IPWIJA untuk menugaskan dua narasumber dari Universitas IPWIJA dalam kegiatan Pelatihan Training for Trainer Forum Bisnis Jawa Tengah Angkatan 01 yang akan dilaksanakan pada:

Hari/Tanggal : Minggu, 7 Juli 2024  
Waktu : 09.00 - 14.00 WIB  
Tempat : Secara Daring (Online)

Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas dan kemampuan para pelaku bisnis di Jawa Tengah dalam mengelola dan memimpin pelatihan secara efektif dan efisien. Kami sangat menghargai kontribusi dari Universitas IPWIJA dalam bentuk kehadiran narasumber yang berkompeten di bidangnya, sehingga diharapkan dapat memberikan wawasan dan pengetahuan yang bermanfaat bagi peserta pelatihan.

Kami mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk memberikan informasi mengenai narasumber yang akan ditugaskan, agar kami dapat mempersiapkan agenda pelatihan dengan lebih baik.

Demikian surat permohonan ini kami sampaikan, besar harapan kami agar permohonan ini dapat dipenuhi. Atas perhatian dan kerjasama Bapak/Ibu, kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

Dr. H, Slamet Sutrisno, S.E., M.M., M.Si.  
Ketua Umum Forum Bisnis Jawa Tengah

## **UCAPAN TERIMA KASIH**



# SERTIFIKAT

Seri No.05/012/FBJT/07/2024



Diberikan kepada :

**Riana Susanti, M.Si., DBA**

Sebagai :

**NARASUMBER**

Pada Pelatihan “ TRAINING FOR TRAINER FORUM BISNIS JAWA TENGAH ” Angkatan #01 yang  
Diselenggarakan Secara Online Pada Hari Minggu Tgl 7 Juli 2024

Ketua Umum Forum Bisnis  
Jawa Tengah

DR.H.SLAMET SUTRISNO.S.E.,M.M.,MSI.



Sekretaris Umum

BRIG JEND (PURN) DR.H.MARKUM .M.PD

## **MATERI PELATIHAN**





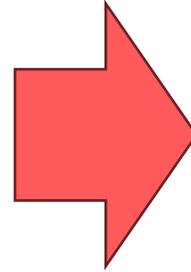
# Definisi Digital Marketing

adalah serangkaian kegiatan pemasaran yang memanfaatkan platform digital dan teknologi internet untuk mencapai konsumen.

Berbagai teknik digunakan seperti :  
**SEO, SEM, media sosial, email marketing, dan konten pemasaran.**

# MENGAPA DIGITAL MARKETING?

Offline Advertising  
(Traditional Advertising)



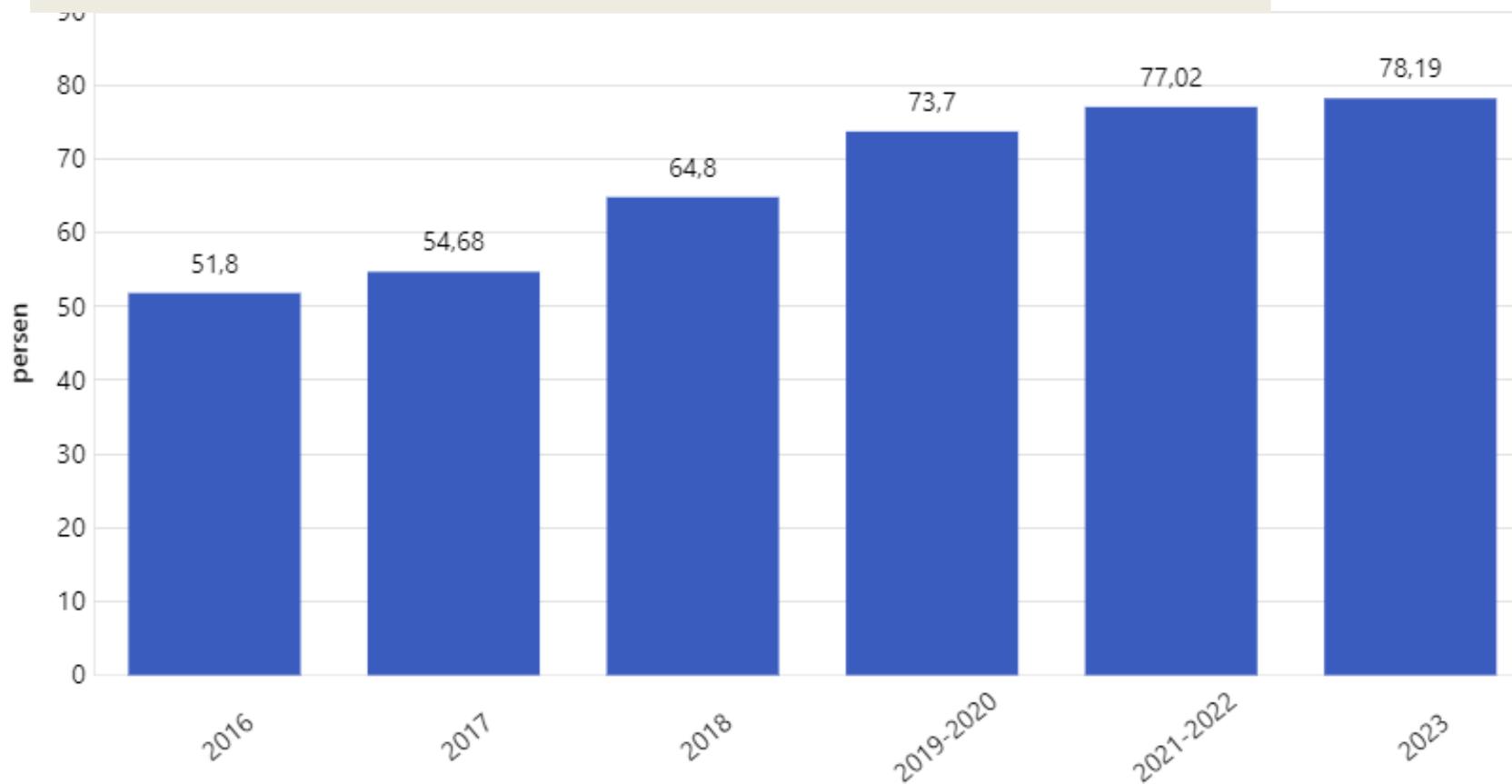
Online Advertising  
-Pemasaran Digital dan Teknologi Digital





# MENGAPA DIGITAL MARKETING?

## Penetrasi Internet di Indonesia



**Menurut Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII), tingkat penetrasi internet di dalam negeri pada 2023 mencapai 78,19%.**

**Artinya, rasio penduduk yang terkoneksi internet sudah mencapai 78,19% dari total populasi nasional.**

Source:

<https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2024/01/30/penetrasi-internet-indonesia-capai-78-pada-2023-rekor-tertinggi-baru>

# Pentingnya Digital Marketing dalam Transformasi Bisnis

## 01

### ADAPTASI TEKNOLOGI

➤ Mengapa bisnis perlu mengadopsi digital marketing untuk tetap kompetitif dan relevan di era digital..

- ✓ **Tetap Kompetitif:** Bisnis yang mengadopsi teknologi digital dapat bersaing lebih efektif di pasar global (**E commerce, Digital Marketing**)
- ✓ **Efisiensi Operasional:** Teknologi digital membantu meningkatkan efisiensi operasional melalui otomatisasi proses bisnis (**Otomatisasi pemasaran, Manajemen inventaris**)
- ✓ **Inovasi Produk dan Layanan:** Dengan teknologi digital, bisnis dapat lebih cepat mengembangkan produk dan layanan baru yang sesuai dengan kebutuhan konsumen (**Pengembangan aplikasi, layanan pelanggan digital**)



# Pentingnya Digital Marketing dalam Transformasi Bisnis

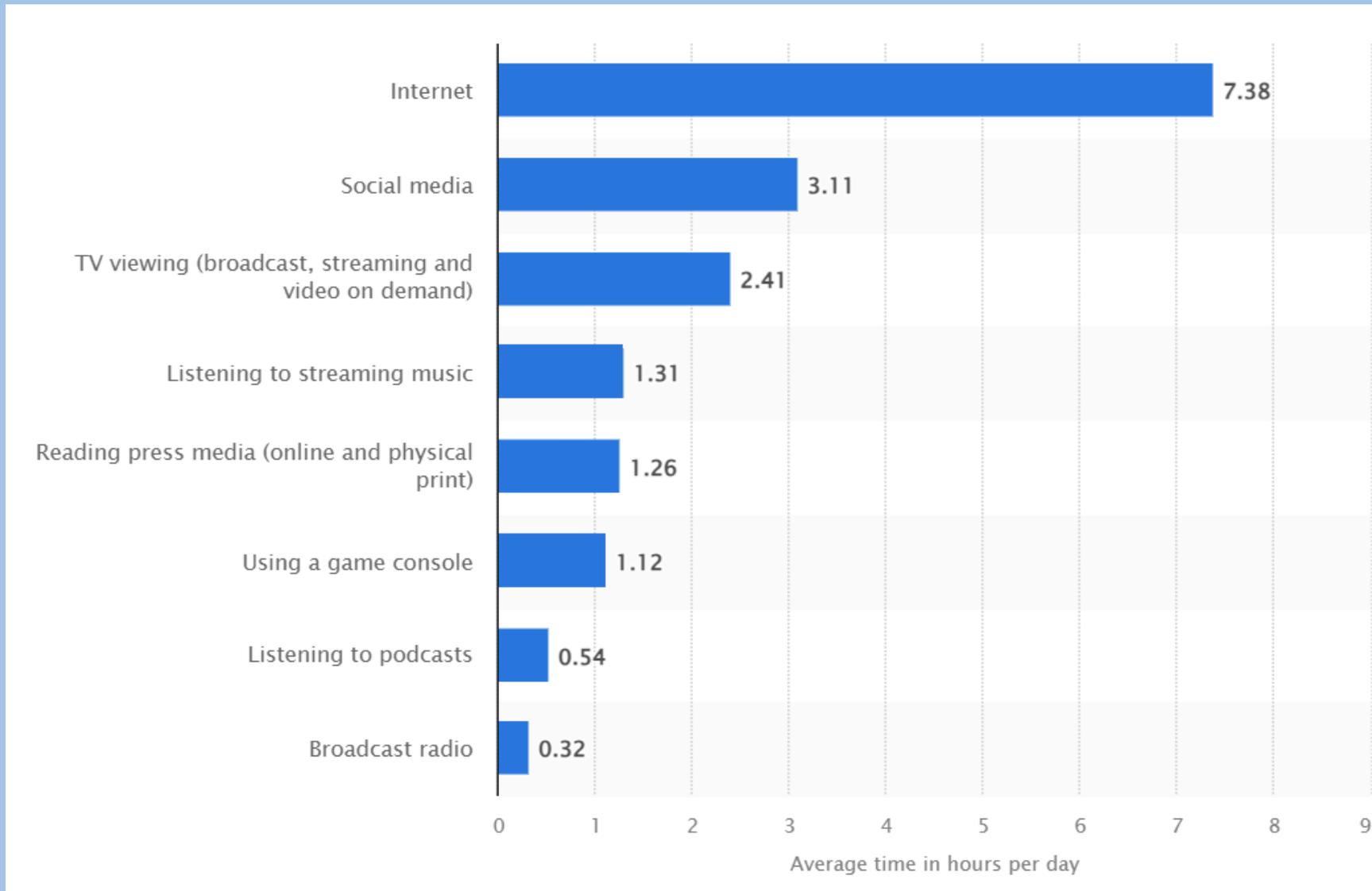
## PERUBAHAN PERILAKU KONSUMEN

# 02

➤ Bagaimana konsumen saat ini lebih cenderung mencari informasi dan membeli produk secara online

- ✓ **Pembelian Online:** Semakin banyak konsumen yang beralih ke pembelian online, membuat kehadiran digital menjadi krusial.
- ✓ **Pencarian Informasi:** Konsumen mencari informasi produk dan layanan secara online sebelum melakukan pembelian
- ✓ **Interaksi Digital:** Konsumen lebih suka berinteraksi dengan merek melalui saluran digital seperti media sosial dan situs web.





JAN  
2023

# DAILY TIME SPENT WITH MEDIA

THE AVERAGE AMOUNT OF TIME EACH DAY THAT INTERNET USERS AGED 16 TO 64 SPEND WITH DIFFERENT KINDS OF MEDIA AND DEVICES



INDONESIA

TIME SPENT USING  
THE INTERNET



**7H 42M**

YEAR-ON-YEAR CHANGE  
**-10.6% (-55 MINS)**

GWI.

TIME SPENT WATCHING TELEVISION  
(BROADCAST AND STREAMING)



**2H 53M**

YEAR-ON-YEAR CHANGE  
**+1.8% (+3 MINS)**



TIME SPENT USING  
SOCIAL MEDIA



**3H 18M**

YEAR-ON-YEAR CHANGE  
**+0.5% (+1 MIN)**

GWI.

TIME SPENT READING PRESS MEDIA  
(ONLINE AND PHYSICAL PRINT)



**1H 34M**

YEAR-ON-YEAR CHANGE  
**-11.3% (-12 MINS)**

TIME SPENT LISTENING TO  
MUSIC STREAMING SERVICES



**1H 37M**

YEAR-ON-YEAR CHANGE  
**-3.0% (-3 MINS)**



TIME SPENT LISTENING  
TO BROADCAST RADIO



**0H 32M**

YEAR-ON-YEAR CHANGE  
**-13.5% (-5 MINS)**

GWI.

TIME SPENT LISTENING  
TO PODCASTS



**0H 56M**

YEAR-ON-YEAR CHANGE  
**+1.8% (+1 MIN)**



TIME SPENT USING  
A GAMES CONSOLE



**1H 15M**

YEAR-ON-YEAR CHANGE  
**-5.1% (-4 MINS)**

# Perilaku Internet di Indonesia

80%  
Search  
General Browsing



79%  
Social Networking



65%  
Email



40%  
Purchase Online/  
ebanking



76%  
Watching  
Videos  
42% Upload



40%  
Blogging



# 03

## JANGKAUAN YANG LEBIH LUAS

Digital Marketing memungkinkan bisnis untuk menjangkau audiens global tanpa batas geografis.



# 04

## PENGUKURAN DAN ANALISIS YANG AKURAT

- Digital marketing memberikan kemampuan untuk mengukur dan menganalisis kinerja kampanye secara real-time.
- Alat analitik seperti Google Analytics, Facebook Insights, dan lainnya memungkinkan bisnis untuk memahami perilaku konsumen dan mengoptimalkan strategi pemasaran.<sup>22</sup>



Google Analytics

- ✓ Realtime;
- ✓ Demografi pengunjung;
- ✓ Perilaku pengunjung;
- ✓ Jumlah trafik;
- ✓ Sumber trafik;
- ✓ Kecepatan website



Reach dan engagement  
Actions  
People  
Views  
Post

# Strategi Digital Marketing Terbaru di Tahun 2024

## 1. Optimasi Mesin Pencari (SEO).

### Definisi:

Proses meningkatkan visibilitas website di hasil pencarian organik mesin pencari.

### Teknik:

- **Kata Kunci Semantik:** Penggunaan kata kunci yang relevan dan panjang yang mencakup berbagai variasi kata.
- **Konten Berkualitas:** Membuat konten yang informatif, orisinal, dan bernilai bagi pengguna. Optimasi
- **Mobile:** Memastikan situs web responsif dan cepat diakses melalui perangkat mobile.



# Strategi Digital Marketing Terbaru di Tahun 2024

## 2. Pemasaran Mesin Pencari (SEM)

Definisi: Strategi pemasaran berbayar melalui mesin pencari.

### Teknik:

- **Iklan Pay-Per-Click (PPC):** Membayar iklan berdasarkan jumlah klik yang diterima.
- **Kampanye Retargeting:** Menargetkan ulang pengunjung situs yang belum melakukan konversi.
- **Penggunaan Google Ads:** Mengatur kampanye iklan yang efisien dan tertarget.

### Contoh:

Perusahaan jasa yang menggunakan Google Ads untuk menargetkan pengguna yang mencari layanan mereka secara spesifik.



# Strategi Digital Marketing Terbaru di Tahun 2024

## 3. Pemasaran Media Sosial

Definisi: Menggunakan platform media sosial untuk mempromosikan produk dan berinteraksi dengan pelanggan.

### Teknik:

- **Konten Interaktif:** Membuat konten yang menarik dan mendorong partisipasi pengguna.
- **Influencer Marketing:** Bekerja sama dengan influencer untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan kepercayaan.
- **Iklan Berbayar:** Menggunakan iklan berbayar di platform seperti Facebook, Instagram, dan TikTok.

### Contoh:

Brand fashion yang bekerja sama dengan influencer Instagram untuk mempromosikan produk baru mereka.



# Strategi Digital Marketing Terbaru di Tahun 2024

## 4. Pemasaran Konten

**Definisi:** Membuat dan mendistribusikan konten yang bernilai untuk menarik dan melibatkan audiens.

### Teknik:

- **Blogging:** Menulis artikel yang informatif dan relevan untuk menarik pengunjung.
- **Video Marketing:** Membuat video edukatif atau promosi yang menarik.
- **Infografis:** Menyajikan data dan informasi dalam bentuk visual yang mudah dipahami.

### Contoh:

Perusahaan teknologi yang mempublikasikan blog tentang tren teknologi terbaru untuk menarik pembaca.



# Strategi Digital Marketing Terbaru di Tahun 2024

## 5. Email Marketing

**Definisi:** Menggunakan email untuk berkomunikasi dengan pelanggan dan prospek.

**•Teknik:**

- **Segmentasi:** Mengelompokkan daftar email berdasarkan karakteristik dan preferensi.
- **Otomatisasi:** Menggunakan alat otomatisasi untuk mengirim email yang relevan pada waktu yang tepat.
- **Personalisasi:** Menyesuaikan konten email sesuai dengan kebutuhan dan minat penerima.

**Contoh:**

Toko online yang mengirim email promosi khusus kepada pelanggan yang sering membeli produk tertentu.



# Strategi Digital Marketing Terbaru di Tahun 2024

## 6. Pemasaran Berbasis Data (Data-Driven Marketing)

**Definisi:** Menggunakan data untuk merancang, melaksanakan, dan mengevaluasi strategi pemasaran.

### Teknik:

- **Analisis Data:** Menggunakan alat analisis seperti Google Analytics untuk memahami perilaku pengguna.
- **Segmentasi Audiens:** Membagi audiens berdasarkan data demografis, perilaku, dan preferensi.
- **Pengujian A/B:** Menguji variasi konten atau iklan untuk menentukan yang paling efektif.

**Contoh:** Perusahaan menggunakan analisis data untuk menargetkan ulang pengguna yang meninggalkan keranjang belanja tanpa melakukan pembelian.



# Strategi Digital Marketing Terbaru di Tahun 2024

## 7. Penggunaan Kecerdasan Buatan (AI) dan Machine Learning

**Definisi:** Mengintegrasikan teknologi AI dan machine learning dalam strategi pemasaran.

**•Teknik:**

- **Chatbot:** Menggunakan chatbot untuk meningkatkan layanan pelanggan dan interaksi real-time.
- **Prediksi Tren:** Menggunakan machine learning untuk memprediksi tren pasar dan perilaku konsumen.
- **Personalisasi Konten:** Menyediakan konten yang disesuaikan dengan preferensi pengguna berdasarkan analisis AI.

**Contoh:** Situs e-commerce yang menggunakan AI untuk merekomendasikan produk berdasarkan riwayat pencarian dan pembelian pelanggan.



# MARKETING FUNNEL

**B2C**

Mencari Informasi

Mempelajari produk

Membaca reviews dan membandingkan produk

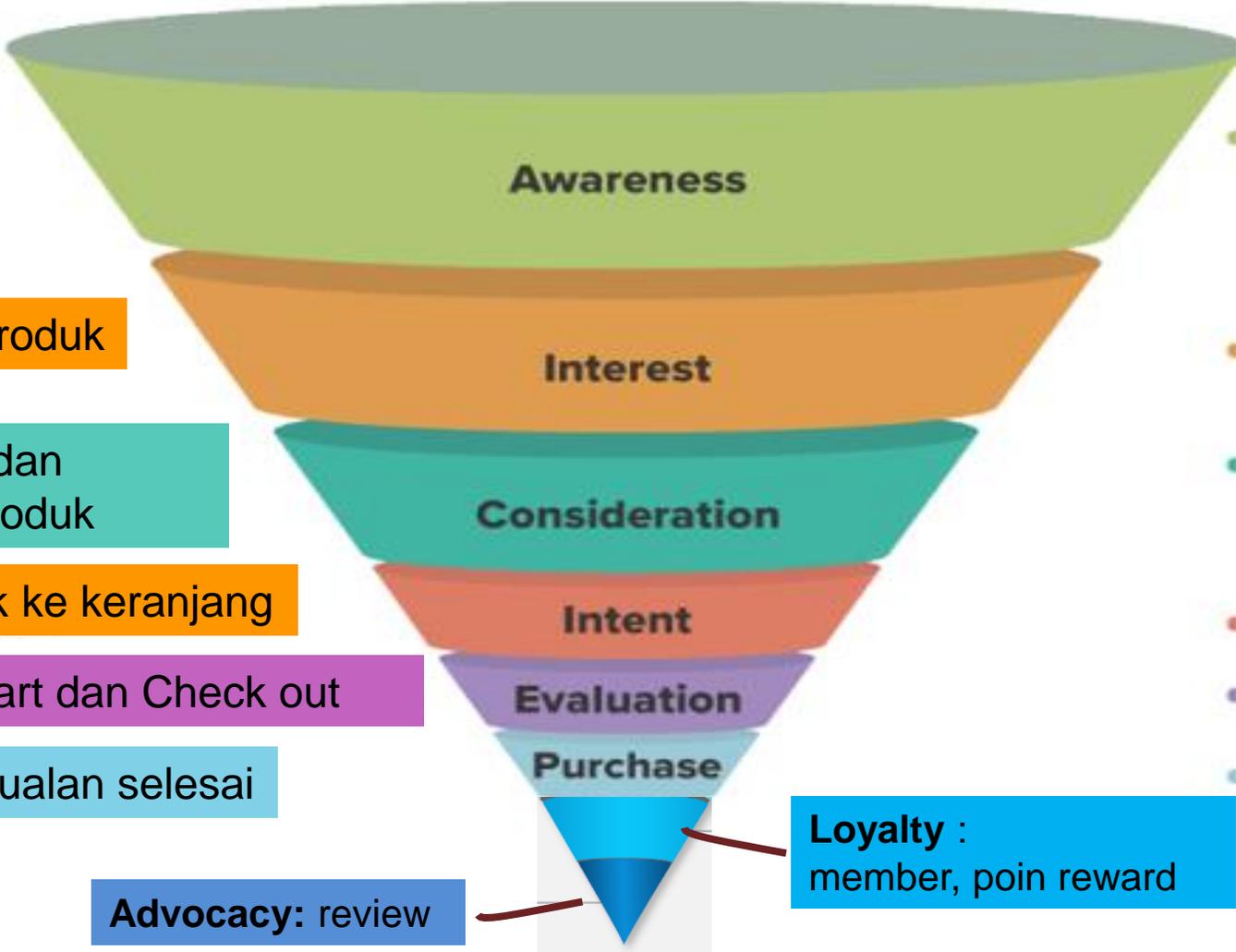
Tambahkan produk ke keranjang

Review shopping cart dan Check out

Trasaksi penjualan selesai

**Advocacy:** review

**Loyalty :**  
member, poin reward



**Menggunakan platform  
Facebook Ads dan  
Google AdWords sebagai  
sarana utama untuk  
membantu bisnis Anda**



# APA ITU FACEBOOK ADS



Facebook Ads adalah program periklanan dari Facebook yang didesain untuk membantu kita mempromosikan produk, jasa ataupun fanpage Facebook yang kita miliki sesuai dengan target audiens kita

## Kegunaan Facebook Ads?

- ✓ Membangun Brand Awareness melalui Facebook
- ✓ Meningkatkan interaksi, komunikasi dan relasi dengan audiens
- ✓ Meningkatkan jumlah Fans Fanpage
- ✓ Membangun Word of Mouth melalui platform Facebook

# MENGAPA BUTUH FACEBOOK ADS?

Location: [?]

Country  
 State/Province  
 City  
 Zip Code

Include cities within  miles

Age: [?]  -   Require exact age match [?]

Gender: [?]  All  
 Men  
 Women

## Open Happiness™



'Tis the season to "like" us. Watch our new holiday commercial featuring Train's "Shake Up Christmas" song.

38,853,992 people like Coca-Cola.

## Tepat Sasaran & Tertarget!

Iklan Anda akan menjadi lebih efektif karena iklan hanya tertuju muncul pada orang yang memiliki lokasi, interest, demografis yang sesuai dengan target Anda

Facebook merupakan Social Media terbesar di dunia dan Indonesia

Sistem pembayaran iklan berdasarkan cost per clicks maupun cost per impressions

Meningkatnya brand trust melalui iklan rekomendasi / sponsored stories Ads

Informasi yang cepat menyebar luas dan menciptakan virality di sesama pengguna Facebook

# Type Facebook Ads



# BAGAIMANA CARA KERJA FACEBOOK ADS?



# APA ITU GOOGLE ADWORDS?



what is google adwords



Google Search

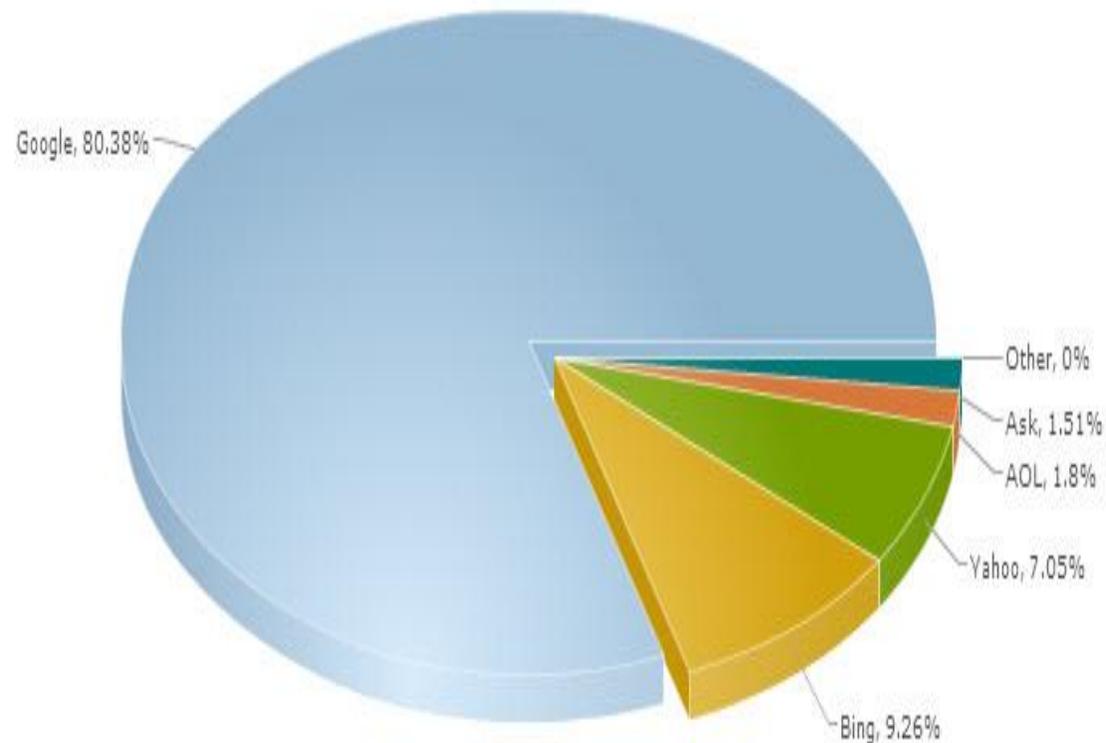
I'm Feeling Lucky

**Google AdWords** adalah program periklanan dari Google.

Melalui **Google AdWords** Anda dapat menjalankan iklan mengenai usaha Anda di platform Google untuk menarik pembeli yang potensial.

# MENGAPA BUTUH GOOGLE ADWORDS?

Lebih dari **80%** pengguna internet di dunia dan **92,64%** pengguna internet di Indonesia menggunakan Google sebagai mesin pencari.



# MENGAPA BUTUH GOOGLE ADWORDS?

Google AdWords memiliki beberapa kelebihan, yaitu:



Tepat sasaran!

Iklan Anda akan menjadi lebih efektif karena iklan hanya tertuju pada orang yang mencari atau tertarik dengan produk/jasa yang Anda tawarkan.

Anda tidak perlu membayar saat iklan anda ditampilkan. Anda hanya perlu membayar saat iklan Anda diklik.

Jangkauan jaringan Google yang sangat luas

Pengukuran hasil campaign yang reliable dan terukur secara efektif

# MENGAPA BUTUH GOOGLE ADWORDS?

**Anda dapat mengubah atau mengatur periklanan Anda kapan pun dibutuhkan.**

[Servis Komputer](#)  
[www.DokterPC.com](http://www.DokterPC.com)  
Komputer  
Bermasalah? Kami Siap  
Membantu Anda. Hubungi  
Sekarang!



[Promo Servis Komputer](#)  
[www.DokterPC.com](http://www.DokterPC.com)  
Promo Servis Komputer  
Untuk  
Pelajar Diskon 30%.  
Hubungi Kami!



[Servis Komputer](#)  
[www.DokterPC.com](http://www.DokterPC.com)  
Kini Kami Melayani  
Pesan Antar.  
Makin Mudah Servis di  
DokterPC!

**Anda dapat memonitor performa iklan Anda dan mengkalkulasikan profit.**

# DIMANA IKLAN AKAN TAMPIL?



service ac terdekat



Semua

Maps

Gambar

Shopping

Video

Berita

Buku

⋮ Lainnya

Alat

Rating tertinggi

Buka sekarang

Dalam jarak 8,1 km

Bekasi

Estimasi online

Daikin

Mobil

Panasonic

Split

🏠 Hasil untuk **Beji, Kecamatan Beji, Kota Depok, Ja...**

📍 [Gunakan lokasi presisi](#)



## Bersponsor



Mekar Jaya Service

<https://www.mekarjayaservice.com>

### Service AC 24 Jam - Cuci AC Bersih Hanya 75K

Tersedia **Service AC Terdekat** Dikerjakan Teknisi Ahli & Biaya Murah Respon Cepat. Butuh Jasa Cuci **AC**, **Service AC** & Pasang **AC** Hubungi Kami Sekarang...



## Bersponsor



Sejasa.com

<https://pages.sejasa.com>

### Service & Cuci AC Terpercaya - Bisa Datang Hari Ini

Teknisi **AC** Sejasa siap melayani Anda kapan pun. Jadwalkan sesuai keinginan Anda. Berpengalaman, melayani ratusan pelanggan setiap harinya. Terima...



## Bisnis ⋮

Baraya Teknik Service AC ( Deni Suherlan)

5,0 ★★★★★ (74) · Bengkel AC



# DIMANA IKLAN ANDA AKAN TAMPIL?

## Google Display Network

The screenshot shows the KOMPAS.com website interface. At the top, there is a navigation bar with categories like 'KOMPAS.com', 'Cetak', 'ePaper', 'Kompas TV', 'Bola', 'Entertainment', 'Tekno', 'Otomotif', 'Female', 'Health', and 'Properti'. Below this is the main header with the 'KOMPAS.com' logo and a date/time stamp: 'Senin, 22 April 2013 | 14:25 WIB'. A secondary navigation bar includes 'Home', 'Nasional', 'Regional', 'Internasional', 'Megapolitan', 'Bisnis', 'Olahraga', 'Sains', 'Travel', 'Oase', 'Edukasi', 'Infografis', 'Video', and 'More'. Below the navigation is a social media banner for Facebook: 'New Jelajahi Kompas.com Bersama Teman-Teman Facebook Anda'. The main content area features a large article titled 'Indonesia Kembali Raih Emas di Kontes Robot' with a sub-headline 'Indonesia Kembali Raih Emas di Kontes Robot'. Below the article title are social media sharing options and a 'Like' button. At the bottom of the page, there is a small banner for 'ROBOGAMES' and a large advertisement for 'BHINNEKA.COM' featuring a gaming mouse and laptop. The BHINNEKA.COM ad includes the text 'GRATIS Gaming Mouse senilai Rp. 595.000,-', 'PRE-ORDER SEKARANG JUGA!', 'Alienware M14x Series', 'GRATIS ONGKIR\*', and a phone number '(021) 2929 2828'. Two red arrows point from the text on the right to the top and bottom ads on the page.

Selain berbentuk teks, iklan Anda juga dapat tampil berbentuk banner dalam berbagai jenis ukuran yang telah ditentukan oleh Google. Banner tersebut akan muncul di situs-situs yang tergabung dalam Google Display Network, seperti: Detik, Tempo, Kaskus, Facebook, Okezone, dll.

# DIMANA IKLAN ANDA AKAN TAMPIL?

Berikut ini beberapa contoh situs yang tergabung dalam Google Display Network:



## **PENUTUP**

### **A. KESIMPULAN**

Kegiatan Pelatihan Training for Trainer yang dilaksanakan oleh Forum Bisnis Jawa Tengah berhasil mencapai sasaran yang diinginkan. Peserta tidak hanya memperoleh teori, tetapi juga keterampilan praktis yang dapat langsung diterapkan. Materi yang disampaikan telah memenuhi ekspektasi peserta dalam meningkatkan kompetensi mereka sebagai trainer.

### **B. SARAN**

Sebagai langkah perbaikan, disarankan agar dalam pelatihan berikutnya dilakukan evaluasi yang lebih mendetail terhadap peserta untuk mengetahui efektivitas materi yang disampaikan. Peningkatan penggunaan teknologi interaktif juga dapat dipertimbangkan untuk memperkaya pengalaman belajar peserta.