
PEMASARAN MELALUI WHATSAPP BUSINESS

Program Studi: Manajemen (Konsentrasi Pemasaran)

Durasi: 180 Menit

Dosen: Cahyani Pratisti, S.Pi., MBA



Tujuan Pembelajaran

1. Menjelaskan fungsi dan manfaat WhatsApp Business untuk pemasaran digital.
2. Mengidentifikasi fitur-fitur utama dalam WhatsApp Business.
3. Membuat dan mengatur akun WhatsApp Business secara profesional.
4. Mengelola interaksi pelanggan melalui fitur katalog, pesan otomatis, dan label.
5. Melakukan simulasi promosi produk menggunakan WhatsApp Business.

Mengapa WhatsApp Business?

- Platform populer: 90% pengguna internet Indonesia memakai WhatsApp (Data We Are Social, 2024).
- Komunikasi langsung: Interaksi dua arah yang cepat dan personal.
- Efektif biaya: Gratis, cocok untuk UMKM dan usaha mahasiswa.
- Kepercayaan pelanggan: Akun bisnis diverifikasi meningkatkan kredibilitas.
- Insight pelanggan: Menyediakan statistik pesan dan fitur label pelanggan.

Data Pendukung

Indikator	WhatsApp	Instagram	Facebook
Pengguna aktif di Indonesia (2024)	192 juta	130 juta	119 juta
Tingkat interaksi (respon)	68%	27%	19%
Biaya promosi	Gratis (organik)	Berbayar	Berbayar

Sumber: Datareportal 2024, Meta Business Survey 2024.

Komponen Utama WhatsApp Business

1. Profil Bisnis: Nama, deskripsi, alamat, jam buka, media sosial.
2. Katalog Produk: Galeri produk dengan foto dan harga.
3. Pesan Otomatis: Sambutan, luar jam kerja, dan balasan cepat.
4. Label Pelanggan: Klasifikasi pelanggan (baru, aktif, follow-up).
5. Insight Statistik: Pesan terkirim, diterima, dibaca, dibalas.

Langkah Membuat Akun WhatsApp Business

1. Unduh aplikasi WhatsApp Business.
2. Masukkan nomor HP bisnis.
3. Atur nama bisnis dan kategori.
4. Isi profil bisnis (logo, deskripsi, lokasi, jam buka, tautan).
5. Tambahkan produk ke katalog.
6. Atur pesan otomatis & label pelanggan.

Panduan Praktikum Langkah Demi Langkah

1. Buat akun WhatsApp Business.
2. Lengkapi profil bisnis.
3. Buat katalog minimal 3 produk.
4. Atur greeting message & away message.
5. Kirim pesan promosi ke teman sekelas.
6. Analisis statistik pesan (dibaca & dibalas).

Contoh Simulasi

Produk: MoistGlow Skincare

Greeting Message:

'Hai, terima kasih sudah menghubungi MoistGlow! ✨'

Away Message:

'Terima kasih, toko tutup. Kami balas besok jam 08.00 😊'

Quick Reply /promo:

'Lagi promo bundling Glow Set hanya 99K! Klik katalog ya~ 💖'

Soal Tugas Praktikum

1. Buat akun WhatsApp Business dan isi profil usaha.
2. Buat katalog minimal 3 produk.
3. Buat 3 jenis pesan otomatis.
4. Lakukan simulasi promosi ke 3 teman.
5. Screenshot hasil chat dan insight.
6. Buat laporan (PDF) berisi profil, katalog, pesan, statistik.

Batas waktu pengumpulan: 1 minggu setelah praktikum.

“Bisnis yang hebat bukan hanya menjual produk, tetapi membangun percakapan yang berarti dengan pelanggan.”

Mulailah dari yang sederhana, konsisten, dan jujur. Itulah kunci digital marketing yang berkelanjutan.