

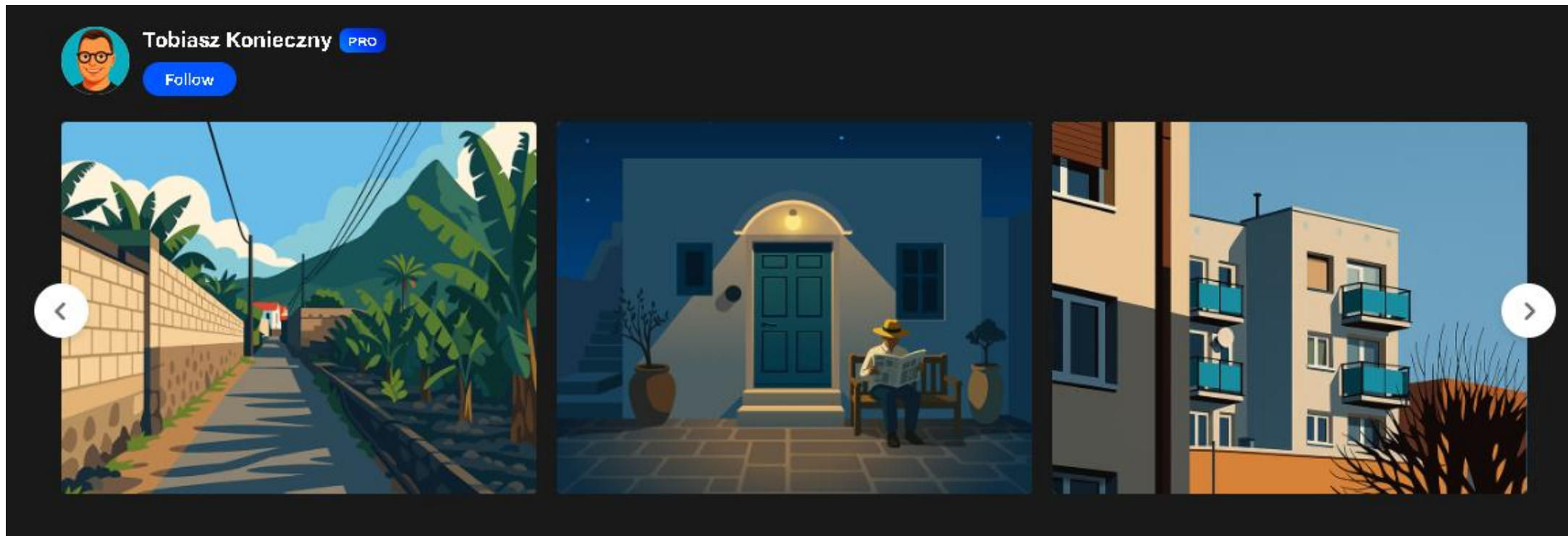


# Memahami Karakteristik Digital Portfolio dalam Bentuk B2C (Business to Consumer)

Pertemuan ke 9

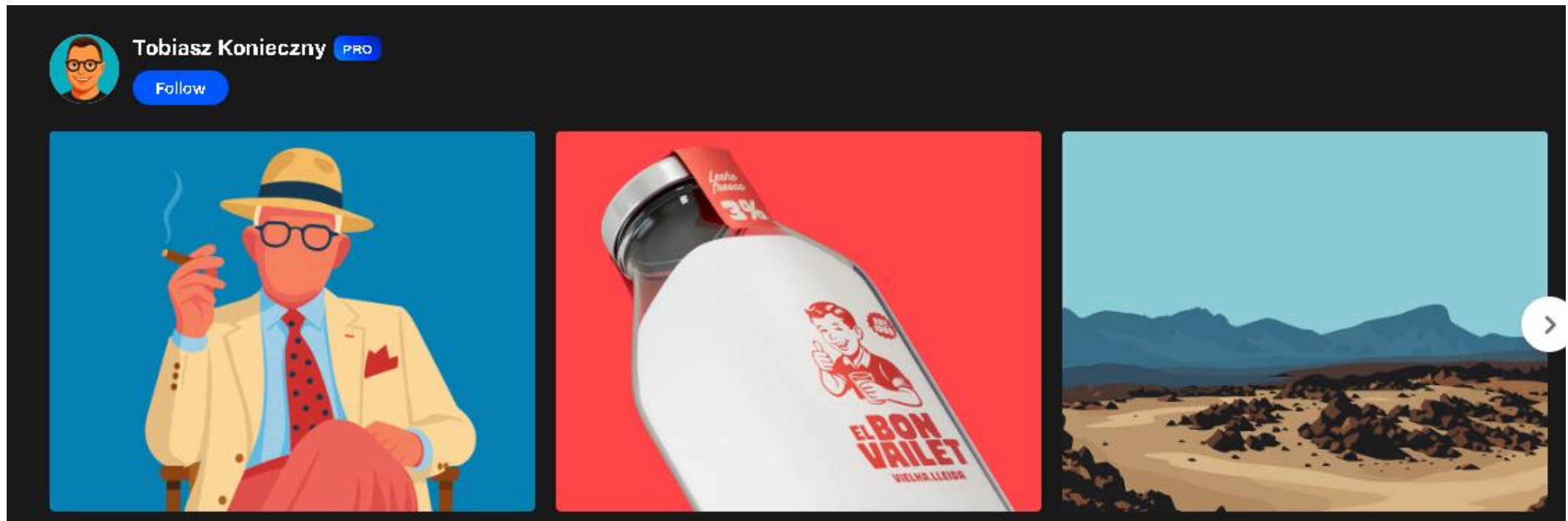
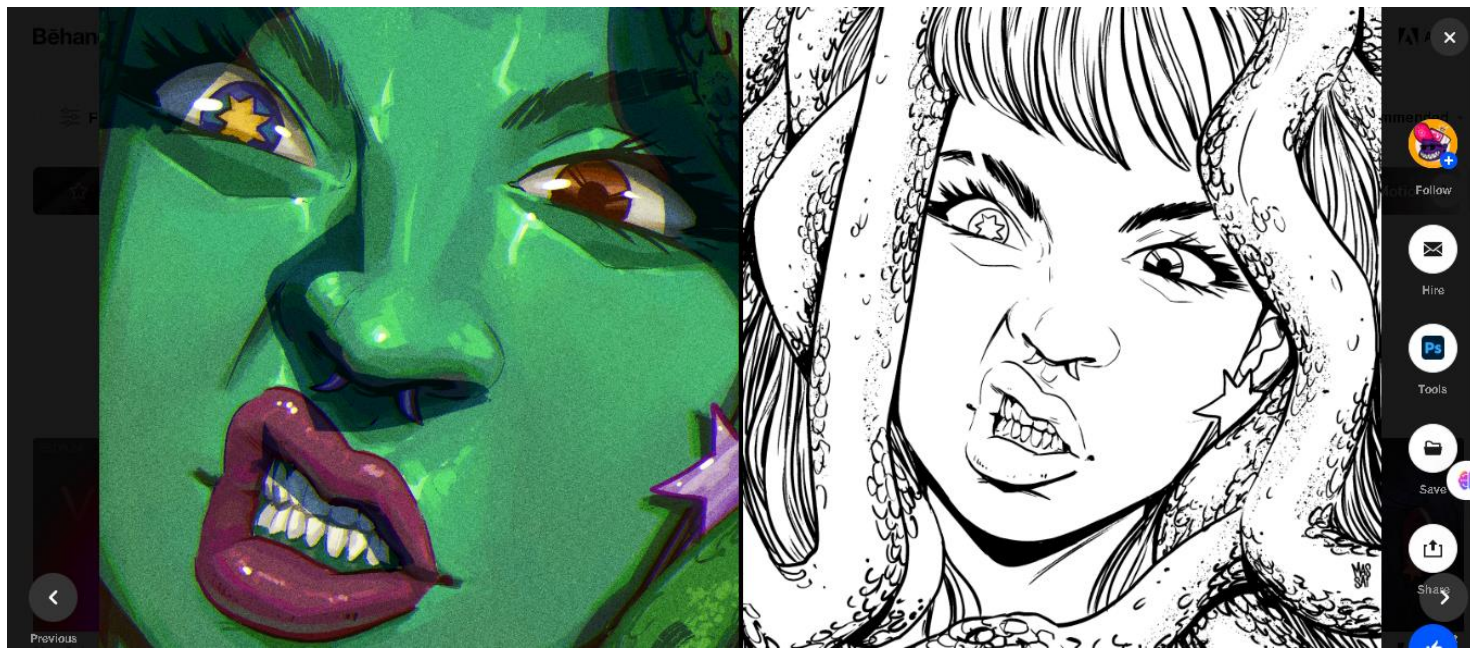
# Pengertian

- Digital Portfolio B2C Digital portfolio B2C adalah kumpulan karya digital yang disusun untuk menarik, meyakinkan, dan mempengaruhi konsumen langsung. Fokusnya bukan hanya menampilkan kemampuan kreator, tetapi juga membangun kepercayaan, citra profesional, dan nilai jual pribadi/brand.



# Tujuan Digital Portfolio dalam Konteks B2C

- Menarik konsumen yang membutuhkan jasa kreatif (desain, video, ilustrasi, UI/UX, foto, dsb.).
- Membangun personal branding agar konsumen melihat keunikan gaya visual kreator.
- Menyajikan bukti kualitas melalui karya nyata, testimoni, dan proses kerja.
- Meningkatkan konversi (DM, order, pembelian jasa, booking project).
- Mempermudah konsumen memahami layanan tanpa komunikasi panjang.

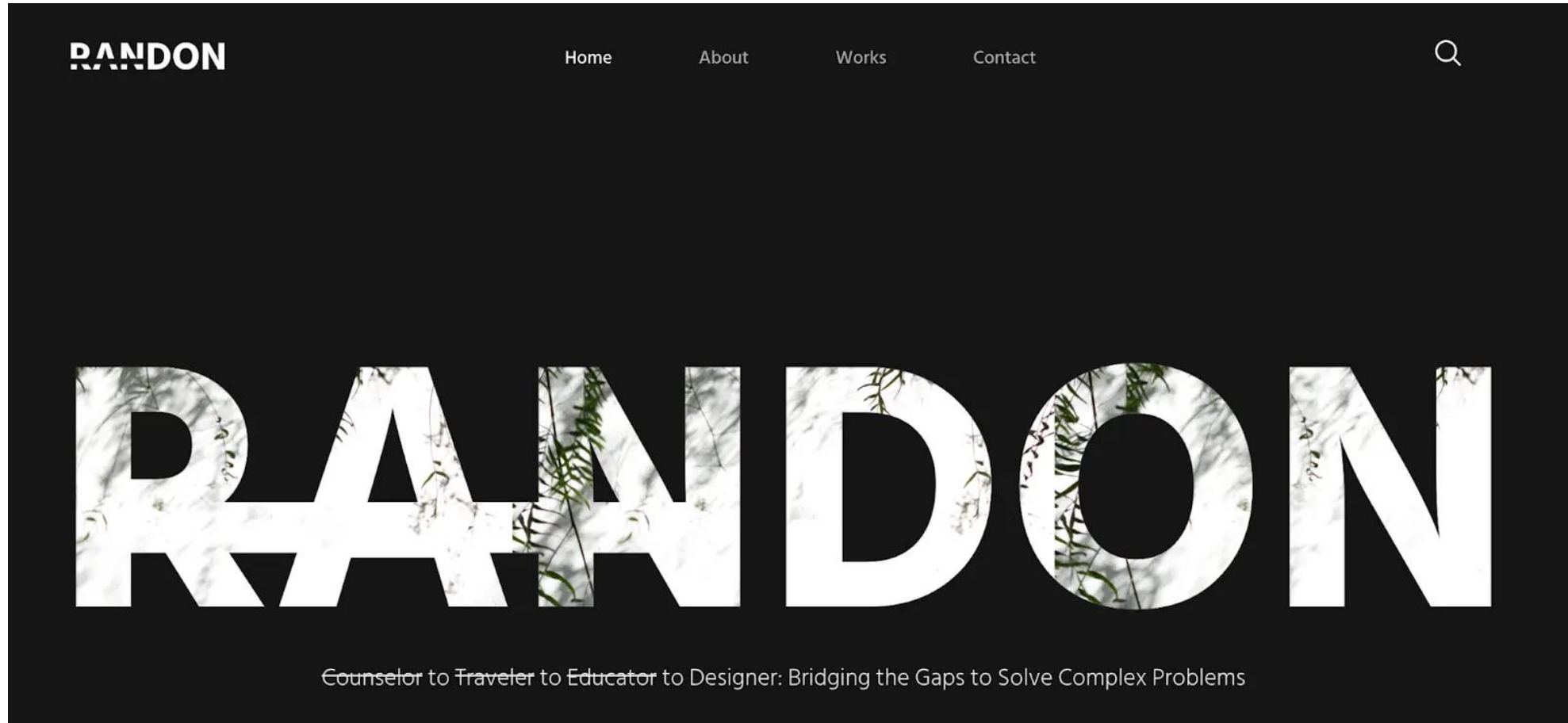




# Karakteristik Utama Digital Portfolio B2C

- **A)** User-Oriented dan Mudah Dipahami Konsumen Bahasa sederhana, tidak terlalu teknis.
- Navigasi mudah, cepat ditemukan.
- Fokus pada manfaat: apa yang konsumen dapatkan.
- **B).** Visual yang Menarik dan Konsisten Desain bersih, gaya visual selaras dengan brand.
- Menampilkan karya terbaik, bukan semua karya.
- Pemberian konteks visual (before–after, mockup, studi kasus singkat).

# Contoh





**Naomi Ncube**  
UX/UI DESIGNER

[About Me](#)

[Projects](#)

[Contact](#)



# ux/ui designer

with a passion for creating thoughtful and  
visually stunning digital experiences.



[VIEW PROJECTS](#)



I am a **product designer** using my background in illustration to create clever and elegant experiences.





More Like This



Save



Permalink

# Organic

## Mobile Application

Manikandan M

Organic Food Order Application



E-commerce Organic Product | B2C Application

by Sankar M • Follow

- C). Value Proposition Jelas Keunggulan yang membedakan kreator dari kompetitor.
- Contoh: “Spesialis ilustrasi karakter lucu untuk brand UMKM.”
- D). Call to Action (CTA) yang Kuat Contoh: “Hubungi untuk pemesanan,” “Cek paket harga,” “Konsultasi gratis,” dll.
- E). Kepercayaan Konsumen sebagai Prioritas Testimoni pelanggan.
- Portofolio proyek nyata dan review.
- Kredibilitas: sertifikat, penghargaan, atau klien sebelumnya.

- F). Adaptif terhadap Platform Digital Dioptimalkan untuk Instagram, TikTok, Behance, website, dan marketplace jasa.
- Format menyesuaikan platform: carousel, reel, video pendek, gambar statis.



# Struktur Ideal Digital Portfolio B2C Cover & Branding Diri

- Nama, tagline singkat, spesialisasi.
- Showcase Karya Utama (Best Works)  
Pilih 6–12 karya paling kuat dan relevan dengan target konsumen.
- Deskripsi Singkat Tiap Karya
- Masalah yang dipecahkan
- Solusi visual





- Dampak atau hasil
- Paket Layanan & Harga (opsional) Untuk mempermudah konsumen mengambil keputusan.
- Testimoni dan Bukti Social Proof
- CTA yang Mengarahkan ke Pemesanan
- Kontak & Media Sosial





## 5. Prinsip Desain untuk Portfolio B2C Kejelasan > Kompleksitas

- Storytelling visual lebih penting dibanding penjelasan teknis panjang.
- Optimasi mobile-first karena mayoritas konsumen mengakses via smartphone.
- Konsistensi gaya untuk membangun identitas brand kreator.



# Contoh Platform Digital Portfolio B2C

- Instagram (carousel, reels)
- TikTok (video showcase)
- Website pribadi (WordPress, Wix)
- Behance (untuk karya high-quality visual)
- Marketplace jasa (Fiverr, Sribulancer, Upwork)
- Setiap platform membutuhkan format visual dan gaya penyajian yang berbeda sesuai karakter konsumen.