



Materi Pendampingan Media Sosial

Facebook dan Instagram
Digital Marketing Pada UMKM

Penulis :

Dr Titik Kusmantini, SE, MSi

Dr. Heru Tri Sutiono, M.Si

Rini Dwi Astuti, SE, MSi

Fito Irdam Pranata

**Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta**

2020



**Materi Pendampingan Media Sosial
Facebook dan Instagram
Digital Marketing
Pada UMKM**

Oleh:

Dr Titik Kusmantini, SE, MSi
Dr. Heru Tri Sutiono, M.Si
Rini Dwi Astuti, SE, MSi
Fito Irdam Pranata

Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat
UPN "Veteran" Yogyakarta
Tahun 2020

KATA PENGANTAR

Puji Syukur kita panjatkan ke Allah SWT, hanya atas karunia-Nya buku Materi pendampingan ini dapat diselesaikan. Terima kasih yang setinggi-tingginya juga kita sampaikan pada institusi kami Lembaga Penelitian dan Pengabdian Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta yang telah memberikan motivasi dan evaluasi atas pelaksanaan kegiatan penelitian kami. Kami juga sangat berterima kasih bagi semua pihak yang berkontribusi dalam proses pelaksanaan program penelitian dan penyusunan buku ajar sebagai materi pelatihan serta pendampingan kami kepada mitra penelitian. Terima kasih kami sampaikan kepada mitra Desa Wisata Kampung Santan selaku mitra penelitian dan juga pihak Bappeda Kabupaten Bantul. Kami juga berterimakasih kepada tim ahli yang telah berkontribusi

serta tim mahasiswa Prodi Ekonomi Pembangunan dan Prodi Manajemen.

Buku tentang Materi pendampingan Media Sosial Facebook & Instagram untuk Digital Marketing UMKM mampu menjadi panduan pendampingan media sosial sebagai media pemasaran UMKM. Program pelatihan serta pendampingan media sosial ini ditujukan untuk mendukung pemasaran produk maupun pemasaran UMKM agar dapat mendukung perkembangan UMKM.

Kami menyadari bahwa buku materi pendampingan ini masih jauh dari kata sempurna, kami berharap saran kritik dari pembaca untuk perbaikan modul materi pendampingan ini. Kami berharap buku materi pendampingan dapat menjadi pasokan berbagi pengalaman bagi rekan-rekan pengabdian dan menjadi inspirasi bagi mahasiswa dalam

rangka proses pembelajaran pemberdayaan masyarakat
khususnya kelompok masyarakat produktif ekonomis .

Tim Penulis

Dr Titik Kusmantini, SE, MSi

Dr. Heru Tri Sutiono, M.Si

Rini Dwi Astuti, SE, MSi

Fito Irdam Pranata

Daftar Isi

KATA PENGANTAR	ii
Daftar Isi	v
A. Facebook	1
1. Memulai Penggunaan	1
2. Membuat Kiriman Melalui Situs Facebook Desktop	7
B. Tips Berjualan Online di Facebook	10
1. Persiapan Akun	11
a) Akun Fanpage	11
b) Informasi yang Jelas	11
2. Persiapan Produk	12
a) Produk anda harus berkualitas	12
b) Gambar dan Informasi produk	14
c) Manajemen Produk	15
3. Analisa	16
a) Pelajari kompetitor anda	16
b) Pelajari Target Pasar	17
4. Promosi	18
a) Content Marketing	18
b) Posting Grup yang Berhubungan	20
c) <i>Facebook Ads</i>	21

5.	Evaluasi	23
C.	Instagram	24
1.	Membuat Akun Instagram	24
2.	Menambahkan Nomor Ponsel	25
3.	Mengedit Profil dan Bio	26
4.	Mengikuti Teman	27
5.	Cara Upload Foto	28
6.	Cara Upload Banyak Foto Sekaligus	29
7.	Menyukai Foto	30
8.	Berkomentar	31
9.	Membagian Postingan	31
10.	Instagram Stories	32
11.	Bagaimana Cara Membuat Instagram Stories	32
12.	Mendapatkan Notifikasi dari Tertentu	33
13.	Menyimpan Stories di Memori Smartphone	34
14.	Membagikan Story Baru ke Facebook	35
15.	Menonton Video di IGTV	35
16.	Membuat Channel di IGTV	36
17.	Cara Mengunggah Video ke IGTV	37
D.	Tips Berjualan di Instagram	38
1.	Tentukan audience	38
2.	Buat akun Instagram bisnis	39

3. Buat konten yang menarik dan buat sebanyak mungkin	40
4. Gunakan hashtag	41
5. Follow akun yang biasa diikuti target audience kalian	42
6. Follow akun pengguna yang sesuai dengan profil yang dicari	43
7. Jangan ragu untuk menawarkan diskon	44
E. Hal Yang Membuat Gagal dalam berjualan Online di Facebook maupun Instagram	45
1. Terlalu Sering Menandai Produk dagangan	45
2. Menggunakan Gambar Kualitas Jelek	46
3. Tidak Mengatur Waktu Posting	47
4. Sembarangan Membuat Grup dan Memasukan Orang	48
5. Selling Terus Menerus Pada Postingan	49
Daftar Pustaka	51

A. Facebook

Facebook merupakan salah satu *platform* Sosial Media yang hingga kini diminati masyarakat terlebih di Indonesia. dikutip KompasTekno di *We Are Social*, pada tahun 2018 Indonesia menjadi negara ke empat yang memiliki pengguna aktif terbanyak di Facebook, dengan jumlah pengguna aktif sebanyak 130 Juta akun. Angka ini sekaligus mencatat nama Indonesia sebagai negara di Asia Tenggara dengan jumlah pengguna Facebook paling banyak.

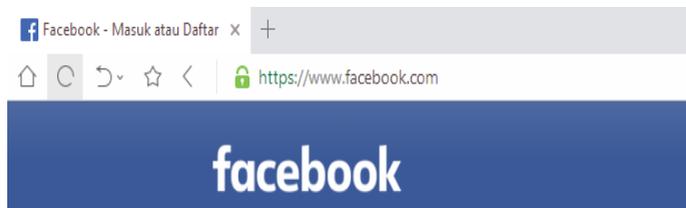
Dengan banyaknya pengguna aktif Facebook di Indonesia, menjadikan Facebook sebagai salah satu Sosial Media yang dapat dijadikan media pemasaran produk Kita. Namun agar produk kita dipasarkan di Facebook perlu beberapa langkah disiapkan berupa memulai penggunaan Facebook, Membuat Kiriman di Beranda Facebook.

1. Memulai Penggunaan

- a. Buka Facebook. Kunjungi <https://www.facebook.com/> browser komputer, atau sentuh ikon aplikasi Facebook jika Anda

menggunakan perangkat *Smartphone*. Setelah itu, Anda akan masuk ke halaman log masuk jika belum masuk ke akun.

Jika Anda belum mengunduh aplikasi Facebook untuk iPhone atau perangkat Android, Anda bisa mendapatkannya secara gratis.



- b. Buatlah akun Facebook. Anda bisa membuat akun, baik melalui situs Facebook versi desktop dan maupun aplikasi seluler Facebook.

Email atau telepon Kata Sandi Login

[Lupa akun?](#)

Daftar

Ini cepat dan mudah.

Nama depan Nama belakang

Nomor seluler atau email

Kata sandi baru

Tanggal Lahir
26 Jan 1995

Jenis Kelamin
 Perempuan Laki-laki Khusus

Dengan mendaftar, Anda menyetujui Ketentuan, Kebijakan Data dan Kebijakan Cookie kami. Anda akan menerima Notifikasi SMS dari Facebook dan dapat melakukannya kapan saja.

c. Kunjungi halaman Facebook Anda. Prosesnya sedikit berbeda, tergantung kepada perangkat yang digunakan (mis. komputer atau perangkat seluler/ponsel):

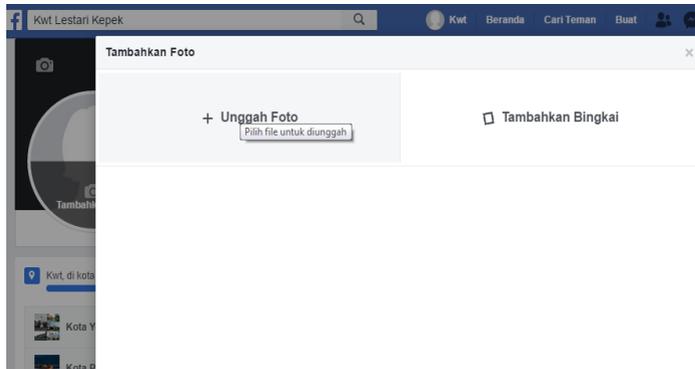
(1.) Desktop – Klik tab yang memuat nama Anda di pojok kanan atas jendela peramban.

(2.) Perangkat seluler – Sentuh tombol “☰” di pojok kanan bawah/atas layar, dan pilih nama Anda yang ditampilkan di menu



d. Tambahkan foto profil. Anda bisa menambahkan foto diri (atau foto apa pun) pada profil agar para pengguna lain bisa mengenali Anda:

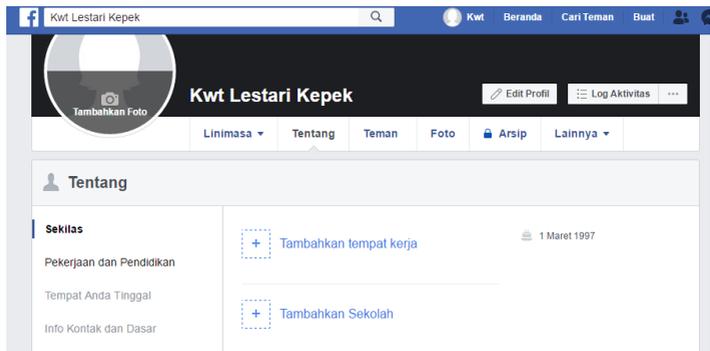
- (1.) *Desktop* - Klik “*Add Photo*” (“Tambahkan Foto”) di pojok kiri atas profil Facebook, klik “*Upload Photo*” (“Unggah Foto”), pilih foto dari komputer, dan klik tombol “*Open*” pada jendela penelusuran berkas.
- (2.) *Perangkat seluler* – Sentuh ikon foto profil persegi yang ada di bagian atas halaman, pilih “*Select Profile Picture*” (“Pilih Foto Profil”), sentuh foto yang ingin digunakan, dan sentuh tombol “*Use*” (“Gunakan”).
- (3.) Anda juga bisa menambahkan foto ke bagian atas profil Facebook dengan mengklik atau menyentuh tombol “*Add Cover Photo*” (“Tambahkan Foto Sampul”), mengklik “*Upload Photo*” (“Unggah Foto”, versi desktop) atau menyentuh “*Change Cover Photo*” (“Ubah Foto Sampul”, versi aplikasi seluler), dan memilih foto dari komputer atau perangkat seluler yang digunakan.



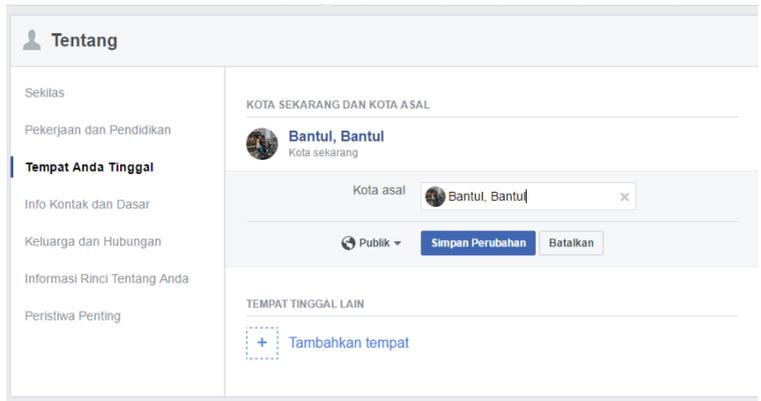
e. Sunting informasi akun. Jika Anda belum menambahkan informasi tertentu ketika membuat akun Facebook (atau ingin menghapus beberapa informasi yang sebelumnya ditambahkan), Anda bisa melakukan penyuntingan dari halaman profil:

- (1.) Desktop – Klik tab “About” (“Tentang”) di bawah foto sampul, klik subjek di bawah judul "About" (“Tentang”) yang ada di sisi kiri halaman (mis. “Places You've Lived” atau “Tempat Anda Tinggal”), arahkan kursor pada entri dan klik tombol “Edit” (“Sunting”) ketika muncul, kemudian sunting entri yang bersangkutan.

(2.)Perangkat seluler – Geser layar dan sentuh opsi “About” (“Tentang”) yang berada di bawah kotak teks "What's on your mind?" (“Apa yang Anda pikirkan?”), sentuh ikon pensil "Edit" (“Sunting”) yang berada di samping kanan entri, sentuh opsi “Edit” (“Sunting”), dan sunting entri tersebut.



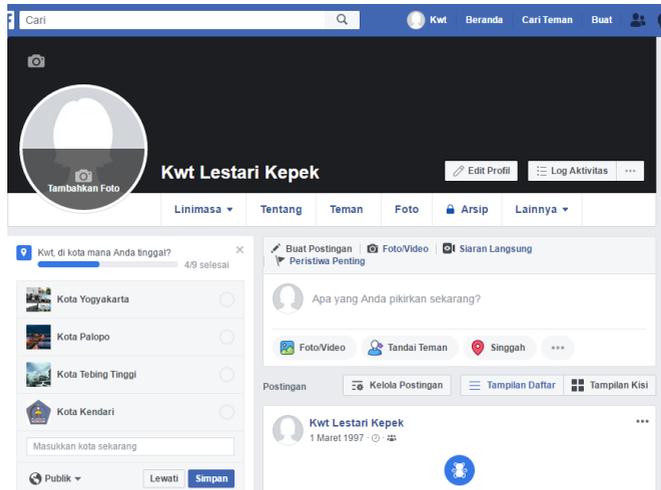
f. Simpan perubahan. Klik atau sentuh tombol “Save” pada halaman yang baru saja disunting untuk menyimpan dan menerapkan perubahan ke profil. Setelah akun Facebook Anda siap, inilah saatnya untuk menambahkan teman



2. Membuat Kiriman Melalui Situs Facebook Desktop

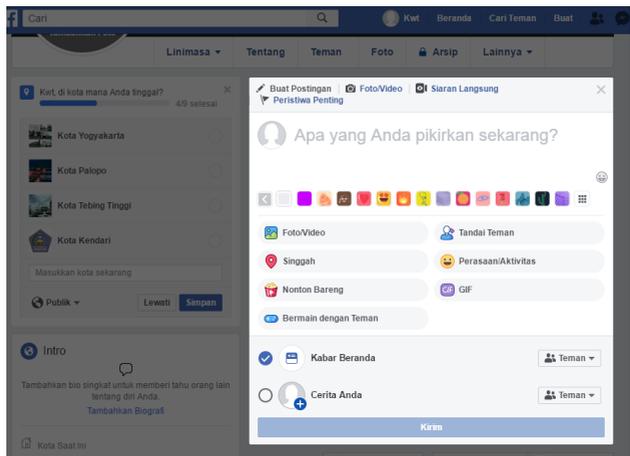
- a. Kembalilah ke halaman profil Anda. Klik *tab* nama Anda di pojok kanan atas jendela Facebook untuk kembali ke halaman profil.

- b. Klik kotak teks status. Kotak teks ini (biasanya memuat teks "What's on your mind?" atau "Apa yang Anda pikirkan sekarang?") berada di bagian tengah halaman, tepat di bawah foto sampul dan baris tab. Setelah itu, kotak teks status akan dibuka.



- c. Buatlah kiriman. Konten dasar dari setiap status atau kiriman adalah teks (bisa Anda tambahkan dengan mengetikkan pesan pada kotak status), tetapi Anda juga bisa menambahkan elemen-elemen lain pada kiriman:
- a) Anda bisa menambahkan foto pada kiriman dengan mengklik tombol “Photo/Video” (“Foto/Video”) di bawah kolom teks dan memilih berkas foto atau video yang sesuai dari komputer.

- b) Untuk menandai teman pada kiriman, tikkan @, diikuti oleh beberapa huruf pertama namanya. Setelah itu, klik nama teman yang sesuai dari menu yang ditampilkan.
- c) Anda juga bisa menandai lokasi dengan mengklik tombol “Check in” (“Singgah”) yang ada di bawah kolom teks dan memasukkan alamat yang diinginkan.



- d. Ubahlah pengaturan privasi kiriman jika mau. Secara bawaan, kiriman-kiriman Anda hanya bisa dilihat oleh teman-teman. Namun, Anda bisa mengubah pengaturan ini dengan menyentuh

kotak drop-down “Friends” (“Teman”) yang ada di pojok kiri atas kotak teks, menyentuh pengaturan privasi yang baru (mis. “Public” atau “Publik”, dan “Only me” atau “Hanya Saya”), kemudian menyentuh tombol “Done”.

- e. Sentuh tombol Share (“Bagikan”). Tombol ini berada di pojok kanan atas layar. Setelah itu, kiriman akan dibuat dan ditambahkan ke halaman profil.

B. Tips Berjualan Online di Facebook

Setelah mempersiapkan akun Facebook, untuk memulai mempromosikan produk, kita perlu memperhatikan beberapa tips berjualan online di Facebook. Agar produk kita dapat diterima dan mudah dicari oleh pengguna facebook. Dikutip dari www.digitalmarketer.co.id ada beberapa tips yang perlu diperhatikan dalam berjualan online di facebook.

1. Persiapan Akun

a) Akun Fanpage

Modal pertama yang pastinya harus kita punya adalah sebuah akun facebook, akun disini diharuskan sebuah fanpage agar terlihat lebih profesional dan bukan sebuah akun pribadi. Sehingga nantinya akan mudah dilakukan sebuah promosi yang akan ditujukan ke akun ini (akan dibahas di point-point selanjutnya).

b) Informasi yang Jelas

Ini hal yang paling utama, pastikan informasi tentang bisnis anda tertera dengan jelas, berikut informasi yang harus ada.

1. Kontak yang dapat dihubungi
2. Alamat
3. Penjelasan bisnis anda
4. Syarat dan Ketentuan
5. Cara pemesanan
6. Foto profil yang jelas

7. Banner yang jelas

2. Persiapan Produk

a) Produk anda harus berkualitas

Bayangkan jika anda menjadi seorang pembeli yang sedang mencari alat olahraga, apa kita ingin barang yang kita beli jelek? baru sehari pemakaian langsung rusak? Tentu semua orang tidak ingin hal ini terjadi.

Jadi barang yang harus anda jual ataupun jasa yang anda berikan haruslah berkualitas baik dari segi pelayanan, produknya, *packaging*, dan lainnya. sehingga ini menjadi sebuah kelebihan utama dibandingkan para kompetitor kita.

Dalam menjual produk anda, tidak hanya produk saja yang perlu diperhatikan. Akan tetapi pelayanan anda terhadap pembeli juga mempengaruhi pembelian pembeli. Terlebih dalam sosial media, pembeli tidak dapat bertatap muka langsung dengan anda, sehingga anda perlu memberikan pelayanan sebaik mungkin . Seperti

menjelaskan ke pembeli mengenai produk anda, atau menjawab pertanyaan pembeli terhadap produk yang anda jual.

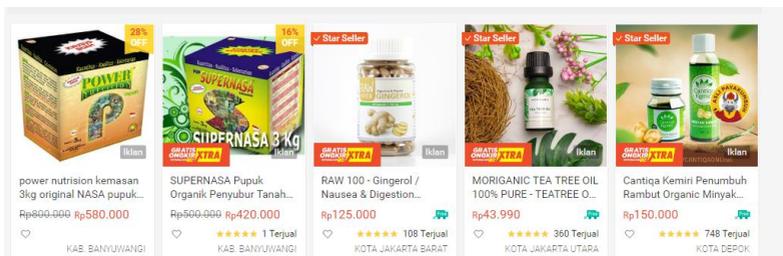
Menjaga kualitas produk adalah suatu hal terpenting dalam usaha. Dengan menjaga kualitas produk, pembeli akan lebih memilih produk anda. Namun tidak mudah untuk mempertahankan produk anda terlebih untuk produk organik yang tidak menggunakan pengawet. Perlu menjaga standar kualitas produk organik karena produk organik tidak mengandung pengawet sehingga kualitasnya dapat cepat berubah.

Packaging atau kemasan produk juga akan menarik minat pembeli untuk membeli produk anda. Selain packaging produk anda harus menarik namun juga perlu menampilkan informasi penting mengenai produk anda seperti komposisi, tanggal kadaluarsa, dan cara mengolah produk.

b) Gambar dan Informasi produk

Ini yang sering dilupakan penjual, terkadang penjual malas untuk mengambil gambar / memfoto produk mereka dengan baik, foto yang digunakan sering kali blur, bahkan terkadang mengambil dari google. Para pembeli jika mendapati hal seperti ini pastinya akan merasa barang anda adalah palsu dan jelek. Jadi berikan foto dengan kualitas yang bagus, beri border khas toko anda jika memungkinkan.

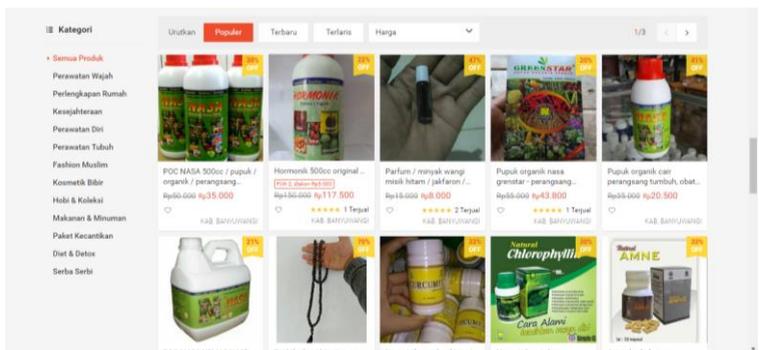
Kita ambil contoh dari marketplace Shopee, gambar yang sedikit berbeda dan lebih bagus akan menjadi sorotan pertama para pembeli. Contoh penggunaan foto produk



c) Manajemen Produk

Jangan sampai barang yang anda pajang di katalog anda ternyata kosong atau habis, ini menimbulkan rasa kecewa terhadap penjual. Bisa saja barang yang kosong tersebut adalah barang yang benar benar sedang dicari oleh sang pembeli.

Berikan beberapa kategori yang jelas (dapat berupa penamaan di album foto), sehingga pembeli tidak pusing dalam mempelajari barang dagangan anda. Beri tau produk mana yang terlaris dan promo. Ini akan memberikan experience yang baik terhadap pembeli.



Contoh Manajemen Produk pada salah satu *online shop*

3. Analisa

a) Pelajari kompetitor anda

Wajib dilakukan jika barang yang anda jual sudah sangat banyak penjualnya, apa yang membedakan anda dari yang lain? Kenapa orang yang menjual barang yang sama dengan anda bisa mendapat pembeli sedangkan anda tidak?

Pelajari bagaimana cara mereka melakukan aktivitas di fanpage nya, bagaimana pelayanannya, apa yang mereka tawarkan. Kumpulkan data-data tersebut, semakin banyak kelebihan dan kekurangan dari tiap kompetitor makin baik. Ambil semua kelebihan mereka sehingga anda menjadi yang terbaik. Jangan lupa pelajari post seperti apa yang paling banyak mendapatkan tanggapan, post bagaimana yang mendapatkan like terbanyak.

b) **Pelajari Target Pasar**

Analisa siapa target anda, sebagai contoh anda menjual produk hijab untuk kalangan anak muda umur 17-30 tahun. Sesuaikan konten dari segi bahasa dan desain yang disampaikan ke mereka, buat bahasa yang tidak terlalu formal, santai, dan asik. Sesuaikan juga kapan waktu anda yang paling baik untuk melakukan posting sesuai target pasar anda.

Sebagai contoh secara umum, waktu terbaik untuk posting adalah jam 9 pagi sampai 7 malam dan waktu terbaiknya adalah jam 1 siang sampai 3 siang. Saat itu kita tahu orang yang sedang bekerja sudah mulai tidak efektif karena istirahat makan siang dan lebih banyak membuka sosial media.

4. Promosi

Sekarang kita baru masuk ke intinya, bagaimana caranya fanpage anda ditemukan oleh jutaan orang diluar sana yang aktif facebook setiap harinya.

a) Content Marketing

Berikan posting yang bermanfaat, jangan selalu jualan produk saja. Karena kebanyakan orang mencari sesuatu itu terhadap permasalahan mereka, bukan langsung produk apa yang menjadi solusinya. Kita ambil sebagai contoh:

Eko sering terkena penyakit maag, sehingga apa yang dia cari adalah cara menanggulangi penyakit maag, penyebabnya, dan solusinya.

Nah solusi (produk anda) itu baru muncul di akhir, bukan diawal. Jadi pastikan content yang anda berikan adalah memberikan informasi yang berguna terhadap suatu

permasalahan yang produk anda lah yang menjadi solusi terbaiknya.

Kita ambil contoh lain. Anda memiliki toko komputer.

Berikan content-content seperti:

1. cara merawat komputer yang jarang diketahui orang orang
2. beberapa permasalahan komputer yang pasti anda jumpai serta solusinya
3. cara membeli komponen komputer agar tidak tertipu.
4. Jual komponen, pc built up, laptop, dan aksesoris asli dan bergaransi resmi.

Kita dapat lihat judul pertama dan kedua merupakan content umum yang siapa saja bisa membacanya, termasuk orang-orang yang belum mempunyai masalah dengan komputernya.

Judul ketiga sudah mulai spesifik ke permasalahan terhadap orang awam yang tidak begitu mengerti, disini anda bisa memberikan tips bagaimana caranya membeli komponen komputer agar tidak tertipu. dan yang terakhir baru masuk ke penjualan.

b) Posting Grup yang Berhubungan

- 1). Cari grup yang sesuai dengan bisnis anda, tapi cari grup yang masih bersih.
- 2). Bersih disini artinya grup tersebut tidak rusak dengan spam dan postingan tak berguna lainnya. Cari yang masih aman dan bersih, biasanya grup ini ketat peraturannya, tapi tidak mengapa ikuti aturan mainnya di setiap grup.
- 3). Pasrtisipasi aktif di grup tersebut, ikut memberikan solusi jika ada member yang bertanya. Tapi ingat, solusinya yang anda berikan **JANGAN MENGARAH KE PENJUALAN PRODUK ANDA.**

- 4). Berikan solusi yang baik, berikan beberapa opsional solusi, misal ada yang bertanya dimana market place yang bagus, anda dapat menjawab beberapa seperti tokopedia, bukalapak, dan lainnya. Berikan kekurangan dan kelebihan didalamnya.
- 5). Setelah anda mendapat kepercayaan yang dirasa cukup baru masuk soft selling. Baiknya perbandingan antara jualan dan partisipasi aktif sekita 1:4 sampai 1:5.
- 6). Semakin banyak grup yang anda bergabung didalamnya semakin bagus.

c) Facebook Ads

Harusnya jika anda ingin berjualan online pastinya anda mempunyai modal untuk promosi, tidak perlu banyak. 250rb – 1jt sudah cukup untuk diawal. Anda atur budget iklan sesuai dengan kebutuhan. Target konsumen yang sesuai dengan produk yang anda jual.

“Faktanya semakin lama iklan anda berjalan semakin bagus iklan itu bekerja”

Kenapa? karena di iklan pertama facebook masih mempelajari orang seperti apa yang tertarik dengan iklan anda. Jadi jangan terlalu berharap iklan anda dapat memberikan penjualan yang fantastis pada percobaan pertama.

Bukan omong kosong jika facebook ads masih menjadi pilihan utama bagi para penjual online, bahkan salah satu rekan kami mengalokasikan budget iklan 30jt-50jt dalam sebulan.

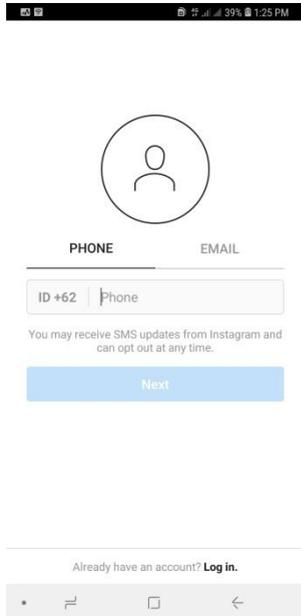
5. Evaluasi

Hal yang utama agar penjualan anda semakin meningkat setiap bulannya adalah evaluasi. Pelajari kenapa produk A lebih banyak terjual dibanding yang lain, apa yang membedakan? Atur kembali strategi konten yang anda berikan agar penjualan lebih maksimal. Jangan lupa review kembali produk-produk anda, mana yang stok nya habis, mana yang menjadi produk terlaris, atur ulang kembali sesuai dengan kebutuhan anda.

Evaluasi ini penting, sehingga anda bisa membuat target baru setiap bulannya.

C. Instagram

1. Membuat Akun Instagram



Seperti di layanan online lainnya, untuk bisa berinteraksi di Instagram, Anda wajib membuat akun terlebih dahulu. Proses pembuatan akun bisa dilakukan di aplikasi *mobile* dan juga *browser PC*. Saya akan tunjukkan cara membuat akun Instagram di aplikasi *mobile*.

Pertama tentu saja unduh dahulu aplikasi Instagram dari Google Play Store di perangkat masing-masing, kemudian jalankan.

Tap menu *sign up* lalu masukkan *email* atau nomor ponsel Anda lalu tap tombol Next.

Lanjutkan ke jendela berikutnya, isi nama pengguna yang diinginkan dan juga kata sandi untuk masuk ke akun, kemudian tap tombol Next.

Jika nama pengguna disetujui, sistem akan menghantarkan Anda ke jendela berikutnya,

Anda cukup tap tombol Next. Terakhir, tambahkan foto dan juga *follow* beberapa akun yang direkomendasikan.

Jangan lupa juga untuk melakukan konfirmasi di pesan masuk jika Anda menggunakan *email* untuk mendaftarkan akun.

2. Menambahkan Nomor Ponsel

Karena tadi Anda mendaftar menggunakan email, maka di akun Anda akan muncul opsi



penambahan nomor ponsel. Cukup tap Add Phone Number maka secara otomatis Instagram akan menambahkan nomor ponsel yang ada di perangkat Anda.

3. Mengedit Profil dan Bio

Profil adalah ruang pribadi di mana Anda dapat mengatur tampilan foto, nama, *email*, bio, situs dan bahkan nama pengguna.



Untuk mengedit profil, silahkan tap menu berlabel kepala di sisi kanan bawah, kemudian tap menu Edit Profile dan ubahlah informasi diri yang ingin diganti. Jika sudah selesai, tap tanda centang di sisi kanan atas

4. Mengikuti Teman

Mengikuti teman di Instagram tak berbeda jauh dengan prosedur mengikuti teman di Twitter. Di Instagram tidak ada istilah penambahan teman, hanya ada follow dan unfollow.

Untuk mengikuti teman, Anda punya beberapa pilihan. Yang pertama, mengaitkan akun Instagram ke Facebook. Yang kedua, menggunakan fitur pencarian secara manual entah itu nama, hashtag atau berdasarkan kata kunci tertentu.

Cara pertama terbilang mudah, karena Instagram selalu menawarkannya ke semua pengguna baru. Di layar utama, Anda akan menemukan opsi tombol “Find your Facebook Friends” dan juga Connect to Facebook.

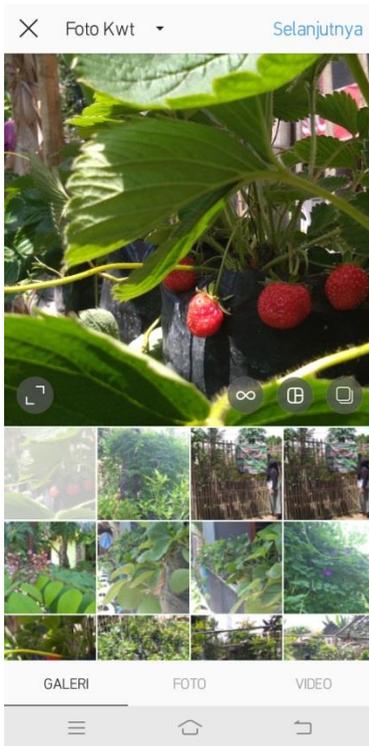
Keduanya sama-sama akan membawa Anda ke proses integrasi ke akun Facebook, jadi tinggal tap saja, kemudian jika Anda sudah menggunakan aplikasi Facebook maka ia akan terhubung secara otomatis hanya dengan sekali tap saja. Tetapi jika

Anda tidak menggunakan aplikasi Facebook, maka Anda wajib login dahulu di formulir yang diberikan.

Sedangkan untuk cara kedua, Anda cukup men-tap menu pencarian yang diwakili oleh ikon kaca pembesar, kemudian tap formulir di bagian atas dan ketikkan nama, kata kunci, hashtag atau nama tempat. Di hasil pencarian akan muncul beberapa hasil yang dikategorikan ke dalam beberapa indikator, seperti Top, People, Tags dan Places. Setelah didapat, tinggal tap salah satu hasil dan tap tombol Follow atau ikuti.

5. Cara Upload Foto

Nah, ini kan yang menjadi alasan mengapa Anda kemudian memutuskan untuk bergabung ke Instagram. Agar Anda bisa membagikan foto momen-momen terbaik ketika mengunjungi Bali atau jalan-jalan ke Jepang pekan lalu.



Caranya sangat mudah, pertama tap tombol plus di menu utama, kemudian pilih satu dari tiga media yang bisa diupload, yaitu dari galeri, foto dan juga video.

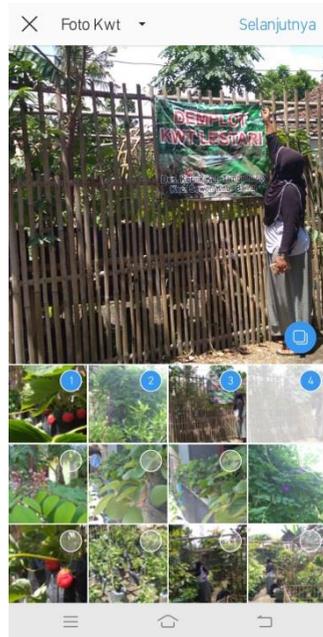
Pilih foto dari galeri atau ambil langsung dengan kamera, kemudian *tap* tombol Next di bagian kanan atas. Terapkan filter jika diinginkan, lalu buat caption yang menarik dan terakhir tap tombol Share. Dalam hitungan beberapa detik (tergantung koneksi), foto Anda akan muncul di Instagram.

6. Cara Upload Banyak Foto Sekaligus

Yang seru dari Instagram, Anda juga bisa mengunggah lebih dari satu foto. Jadi, nanti kalau dilihat oleh teman, status Anda akan tampil seperti

slider yang terdiri dari banyak foto dan bisa digeser untuk melihat isi fotonya satu per satu.

Caranya sama seperti di atas, kemudian tap ikon layer Select Multiple lalu tandai foto-foto yang hendak diunggah, terapkan filter dan Share.



7. Menyukai Foto

Untuk menyukai foto di Instagram, caranya mudah sekali. Tetapi memang istilah suka di Instagram tidak sama seperti di Facebook. Jika di Facebook menggunakan tanda jempol, di Instagram diganti dengan tanda hati.

Caranya, silahkan buka foto yang dibagikan oleh teman atau oleh Anda sendiri, kemudian tap ikon hati tepat di bawah foto.

8. Berkomentar

Tidak hanya menyukai foto, Anda juga bisa meninggalkan komentar di status teman atau teman Anda. Formulirnya cukup kecil, jadi memang akan terlihat samar bagi pengguna pemula.

Untuk postingan yang belum punya komentar, Anda bisa mentap menu add comment tepat di bawah *caption*. Sedangkan untuk foto yang sudah pernah dikomentari oleh orang lain, Anda harus men-tap View all comments terlebih dahulu baru menemukan kolom komentar di mana Anda juga bisa ikut ambil bagian.

9. Membagikan Postingan

Tidak sama seperti di Facebook, fitur di Instagram tidak memungkinkan Anda membagikan postingan sesukanya.

Fitur *default* hanya memungkinkan Anda membagikan postingan melalui layanan pihak ketiga

baik dengan cara langsung, menyalin tautan atau mengirimkannya ke Stories Anda.

10. Instagram Stories



Wah, apalagi tuh Stories? Supaya tidak membingungkan, bahasan Instagram Stories harus saya dahulukan. Baru nanti kita bisa lanjut ke tips-tips yang lebih sederhana lainnya.

Instagram Stories adalah fitur baru Instagram yang memungkinkan Anda membagikan foto dan video momen terbaik ke teman-teman terdekat, di mana konten-konten tersebut nantinya secara otomatis akan terhapus setelah 24 jam.

11. Bagaimana Cara Membuat Instagram Stories

Jalankan Instagram seperti biasa, kemudian sebelum ke mana-mana, di bagian atas Anda akan

menemukan beberapa nama yang dilingkari, termasuk foto profile Anda dengan label Your Story. Nah, untuk membuat Instagram Stories, tap saja tombol tersebut.

Setelah tombol di-tap, selanjutnya Anda akan dihantarkan pada jendela kamera yang lagi-lagi juga akan memuat opsi unggahan foto dan video dari memori lokal. Ada juga opsi membuat Stories berupa teks saja, kemudian opsi Boomerang, Superzoom, Focus, Rewind dan pastinya Live Streaming.

Setelah dipilih mau bikin apa, tinggal tap tombol Send to kemudian di layar berikutnya pilih opsi Your Story – Share dan tap tombol Done sebagai penutup. Maka, sekarang Stories Anda jika ditap akan menampilkan konten yang tadi diunggah.

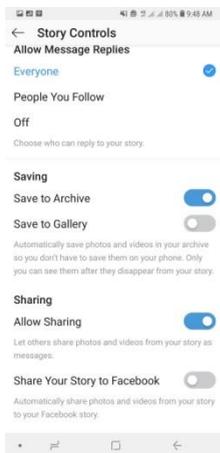
12. Mendapatkan Notifikasi dari Tertentu

Selain mengikuti pengguna Instagram lainnya, Anda juga bisa secara khusus menghidupkan notifikasi untuk akun tertentu sehingga Anda akan

mendapatkan notifikasi ketika pengguna tersebut menunggah foto atau video terbaru.

Caranya, di postingan tersebut, klik tiga titik di sudut kanan postingan kemudian tap Turn on Post Notifications. Sebaliknya, jika ingin mematikan ulangi langkah yang sama kemudian tap Turn Off Post Notifications.

13. Menyimpan Stories di Memori Smartphone



Meski Story diatur agar hilang setelah 24 jam, Anda dapat mengatur agar foto dan video yang dibagikan tetap tersimpan di memori perangkat. Caranya, buka Story Settings seperti langkah di atas, kemudian ubah opsi Saving dari Save to Archive ke Save to Gallery.

14. Membagikan Story Baru ke Facebook

Opsi ini sering dipakai oleh pengguna Instagram yang juga secara aktif berinteraksi di media sosial Facebook. Anda dapat mengatur agar Story yang dibuat akan dibagikan juga ke Facebook secara otomatis.

Buka opsi Story Settings, kemudian scroll ke bagian paling bawah dan aktifkan opsi Share Your Story to Facebook. Jika akun Anda sudah terhubung sebelumnya, tombol akan otomatis berubah warna biru. Jika belum, Anda akan dimintai konfirmasi baik secara otomatis maupun login.

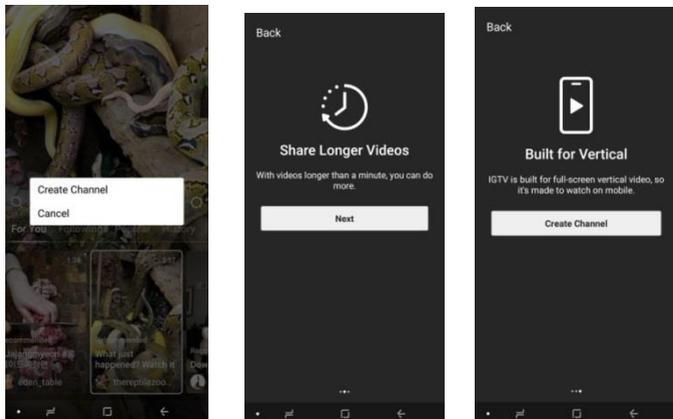
15. Menonton Video di IGTV

Instagram punya fitur berisikan konten-konten video bernama IGTV. Anda bisa menonton video dari kreator dunia dan menjadi bagian darinya dengan membagikan video ke pengguna IGTV lainnya.

Untuk membuka IGTV, jalankan instagram dan di halaman utama tap ikon televisi sudut kanan atas tepat di sebelah ikon layang-layang. Selanjutnya, Anda akan langsung dihantarkan ke laman baru berisikan deretan video dari kreator yang ada.

16. Membuat Channel di IGTV

Channel di IGTV dibutuhkan agar Anda dapat mengunggah video. Caranya, buka IGTV, kemudian tap ikon gear di sisi kanan perangkat lalu tap Create Channel. Selanjutnya tap Next, Next lagi, Dan akhiri dengan Create Channel. Selesai, channel berhasil dibuat.



17. Cara Mengunggah Video ke IGTV

Tap foto profil Anda di IGTV, kemudian tap tombol Upload Video atau simbol + tepat di sisi Browse.

D. Tips Berjualan di Instagram

Agar terhindar dari kesalahan-kesalahan di atas, kalian harus tahu bagaimana cara jualan online di Instagram Ads yang efektif. Kalian juga bisa menerapkan tips berikut ini untuk mendapatkan penjualan pertama atau bahkan meningkatkan angka penjualan bisnis online kalian.

1. Tentukan audience

Sebelum melakukan promosi ataupun cara jualan online di Instagram, hal pertama yang harus dilakukan adalah menentukan target audience. Pahami orang-orang seperti apa saja yang kemungkinan membutuhkan solusi yang akan kalian tawarkan nanti. Dari sini, kalian bisa menentukan brand voice hingga konten yang sesuai. Semakin spesifik target audience, semakin besar pula persentase konversinya.

Mengubah follower menjadi pembeli atau bahkan menjadi pelanggan akan lebih mudah. Jumlah audience

seperti ini memang sangat kecil. Akan tetapi sebagai permulaan itu sudah cukup baik. Jika jenis produk yang kalian miliki bertambah banyak, barulah kalian bisa mengembangkan target audience ini dan cara jualan online di Instagram yang akan diterapkan nanti.

2. Buat akun Instagram bisnis

Instagram menyediakan beberapa jenis akun. Selain akun personal, ada juga jenis akun bisnis. Kalian sebenarnya bisa menggunakan akun personal untuk berjualan di Instagram. Namun untuk meningkatkan kredibilitas, sebaiknya buat akun Instagram bisnis. Akun bisnis juga sudah dibekali dengan beberapa fitur yang dapat memudahkanmu dalam menerapkan cara jualan di Instagram yang akan diterapkan nanti.

Membuat akun Instagram bisnis tidaklah sulit. Kalian bisa membuatnya lewat menu setting kemudian pilih menu “Switch to Business Account”. Saat akan membuat akun bisnis Instagram, pastikan sebelumnya kalian sudah membuat akun Facebook dan fanpage Facebook terlebih dahulu. Itu karena keduanya akan

dibutuhkan saat hendak membuat akun bisnis di Instagram.

3. Buat konten yang menarik dan buat sebanyak mungkin

Di masa-masa awal membangun bisnis di Instagram, kalian akan lebih banyak berfokus pada pembuatan konten. Buat konten yang menarik dan buat sebanyak mungkin. Setidaknya buat halaman feed Instagram kalian tidak terlalu sepi. Cara jualan online di Instagram yang satu ini harus dilakukan secara konsisten.

Konten yang dibuat harus didasarkan pada audience yang sudah ditentukan sebelumnya. Perhatikan juga aspek-aspek teknis saat membuat konten. Misalnya saja seperti sudut pengambilan gambar, pencahayaan hingga penggunaan efek-efek tertentu. Saat mem-posting konten pastikan juga untuk melakukannya di waktu yang tepat. Kalian harus tahu kapan target audience kalian

mengakses Instagram. Selain itu, posting konten yang dibuat secara teratur.

4. Gunakan hashtag

Hashtag tidak hanya membantu menegaskan jenis konten ataupun informasi yang ingin kalian tekankan. Hashtag juga membantu pengguna lain menemukan konten yang kalian buat. Karena itulah hashtag kerap dimanfaatkan sebagai salah satu teknik penjualan di Instagram.

Fitur hashtag sendiri bisa digunakan baik untuk konten foto maupun video. Akan tetapi penggunaan hashtag juga harus dilakukan dengan cermat. Pilih hashtag yang tepat. Sesuaikan dengan solusi atau brand yang ingin kalian tawarkan. Saat ingin menggunakannya, pastikan untuk tidak terlalu berlebihan. Menggunakan terlalu banyak hashtag justru akan mengganggu follower loyal yang ingin menikmati konten yang kalian buat.

5. Follow akun yang biasa diikuti target audience kalian

Akun Instagram yang masih baru tentu belum memiliki follower. Untuk mendapatkan follower, kalian bisa memulainya dengan follow akun-akun lain. Hanya saja, pilih akun yang biasa diikuti oleh target audience kalian. Sesuaikan juga dengan solusi yang akan kalian tawarkan nanti. Jika target audience kalian suka dengan hal-hal berbau traveling, follow akun-akun berbau traveling. Cara jualan online di Instagram ini dapat membantu kalian terhubung dengan pengguna Instagram lain, khususnya yang sesuai dengan profil yang kalian cari.

Follow akun seperti ini juga bisa membantu kalian mengetahui konten seperti apa yang sekiranya cocok dengan audience kalian. Dari sini jugalah, kalian bisa membuat konten yang lebih baik dan lebih menarik.

6. Follow akun pengguna yang sesuai dengan profil yang dicari

Untuk mendapatkan banyak follower di Instagram, kalian bisa memulainya dengan follow pengguna lain yang cocok dengan profil pengguna yang kalian cari. Hanya saja pilihlah akun yang kemungkinan besar membutuhkan solusi yang akan kalian tawarkan nanti. Saat kalian mem-follow akun lain, ada kemungkinan akun tersebut akan mem-follow balik atau fallback. Jadi dengan cara jualan di Instagram inilah kalian bisa mendapatkan follower.

Saat menerapkan cara jualan di Instagram ini, kalian juga harus ingat. Tidak semua akun yang kalian follow akan follow balik. Untuk mengantisipasi hal tersebut, kalian harus memiliki konten yang bagus dan dalam jumlah yang cukup banyak. Intinya, berilah alasan yang cukup kuat agar akun tersebut mau follow balik.

7. Jangan ragu untuk menawarkan diskon

Konsumen suka dengan diskon. Jadi jika ingin menarik perhatian pelanggan bahkan membuat mereka membeli produk kalian, cobalah untuk menawarkan diskon. Kalian bisa mencantumkan harga lama dan harga setelah dipotong diskon. Ini akan membuat penawaran tersebut terlihat lebih menarik. Untuk meningkatkan efektivitas dari cara jualan di Instagram yang satu ini, promosikan juga penawaran tersebut di media lain, baik itu media sosial lain ataupun forum online.

E. Hal Yang Membuat Gagal dalam berjualan Online di Facebook maupun Instagram

1. Terlalu Sering Menandai Produk dagangan

Menandai teman kita dengan produk yang kita miliki, jika dilakukan secara sering ini bisa membuat teman di facebook merasa risih, hindari penandaan produk pada teman dengan skala yang terlalu sering.

Jika ingin menandai teman, buatlah postingan bermanfaat, atau foto kegiatan bersama untuk ditandai kepada mereka. Ini akan jauh lebih berkesan dan loyal kepada kita. Tentunya seringnya ada interaksi juga sangat berpengaruh terhadap kepopuleran akun facebook kita. Maka dari itu jangan ragu

untuk membuat status yang bermanfaat untuk ditandai kepada teman.

2. Menggunakan Gambar Kualitas Jelek

Gambar yang kurang jelas atau memiliki kualitas jelek bisa mengurangi kepercayaan konsumen terhadap kualitas barang tersebut, serta reputasi keprofesionalannya juga jadi menurun. Sehingga ini dapat merugikan pada produk yang akan kita jual.

Namun hindari juga penggunaan gambar dengan editing yang berlebihan, ini juga bisa mengurangi minat konsumen karena gambar kita terlihat bagus karena editan. Usahakan buatlah foto senatural mungkin namun dengan kualitas bagus.

Menggunakan watermark pada gambar kita juga bisa menjadi alternatif penguatan branding. Silahkan kamu bisa menambahkan

ini pada foto produk kamu, namun skalanya jangan terlalu mencolok atau mendominasi.

3. Tidak Mengatur Waktu Posting

Waktu posting yang tidak di atur juga bisa membuat promosi yang kamu lakukan akan sia sia. Usahakan posting produk pada waktu yang tepat. Kapan waktu yang tepat itu? Yaitu ketika orang orang banyak menggunakan atau membuka facebook.

Perlu kamu ketahui, bahwa orang-orang yang memiliki uang lebih, yang suka beli online, biasanya tidak menghabiskan waktu terlalu lama di facebook, mereka menggunakan facebook di waktu waktu tertentu saja. Nah waktu waktu inilah yang harus kamu riset terlebih dahulu. Kira-kira orang yang kamu targetkan, online menggunakan facebook pada jam berapa. Pada saat itulah kamu harus memposting produk dagangan.

Kemudian memposting dengan skala waktu yang berdekatan juga merupakan kesalahan saat berdagang. Padahal tanpa memposting seringpun produk kamu bisa populer. Untuk mengetahui caranya kamu bisa baca artikel : Cara berkomentar di facebook agar menguntungkan saat dagang.

4. Sembarangan Membuat Grup dan Memasukan Orang

Ada beberapa orang yang tidak suka dimasukan begitu saja ke dalam grup tanpa seijin penggunanya. Nah hal ini harus kamu perhatikan dan fikir-fikir lagi. Apalagi grup yang kamu buat hanyalah grup biasa dengan nama toko atau merek yang kamu dagangkan.

Tidak semua orang membutuhkan informasi tentang toko anda, sehingga orang orang yang tidak membutuhkan informasi ini, ketika di culik ke dalam grup tanpa seijinnya, mereka akan merasa tidak nyaman. Ketidak nyamanan

mereka tentunya akan berpengaruh buruk terhadap produk kamu.

Teknik marketing yang cantik itu ketika kamu bisa membuat orang lain merasa “nyaman”, dengan sendirinya yang tidak berniat membeli, ketika sudah nyaman bisa berbalik membeli produk..

5. Selling Terus Menerus Pada Postingan

Buatlah personal branding pada akun facebook kamu. Jangan melulu dagang setiap kamu memposting di facebook. Karena jika yang di posting hanyalah dagangan, teman-teman facebook kita juga akan merasa jenuh dengan konten yang disajikan. Sehingga mereka tidak respek terhadap produk kita.

Bikin akun facebook terlihat Real Human. Ini bisa kamu ciptakan dengan memposting kegiatan kegiatan atau aktifitas sehari hari

kamu. Tentunya dengan skala yang wajar dengan tidak menunjukkan sisi alay. Berikan juga beberapa tips bermanfaat berdagang atau kegunaan yang berkaitan dengan produk. Disela sela itu postinglah produk yang kamu tawarkan.

Posting dengan menggunakan teknik copywraiting juga bisa menarik banyak orang untuk membaca apa yang kita sajikan. Silahkan kamu bisa belajar copywraiting pada buku atau media online.

Daftar Pustaka

<https://id.wikihow.com/Membuat-Akun-Facebook>

<https://id.wikihow.com/Menggunakan-Facebook>

<https://trikinet.com/post/panduan-lengkap-cara-menggunakan-instagram-untuk-pemula>

<https://www.alona.co.id/social-media/jago-jualan-di-instagram/>

<http://www.digitalmarketer.co.id/cara-jualan-online-di-facebook-yang-pasti-laris/>

<https://www.folderbisnis.com/jualan-di-instagram>

ISBN 978-623-7594-89-5



9 786237 594895