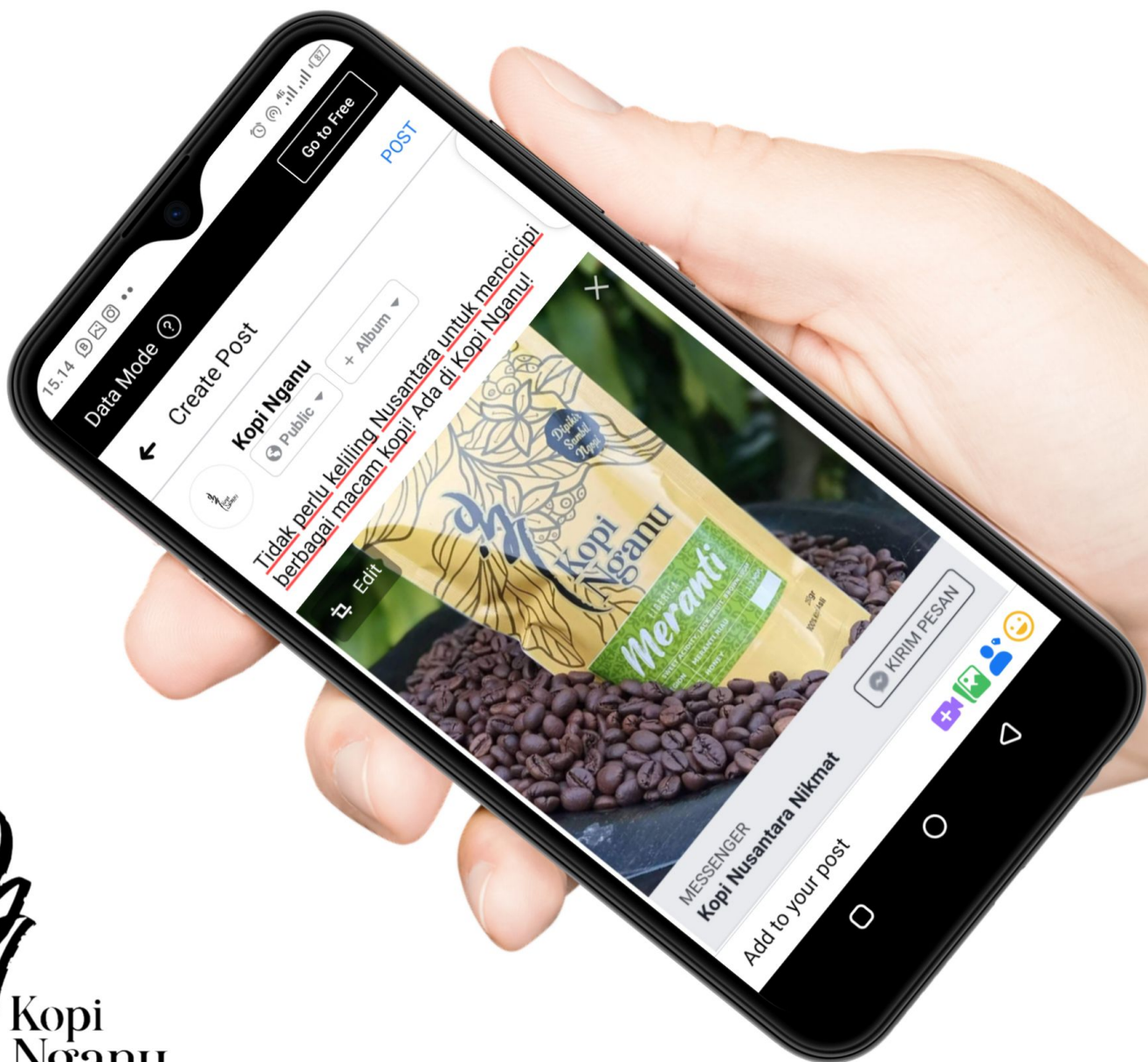


# MENGENAL *Jualan Online* facebook



# Mengenal Jualan Online

Yuk mengenal jualan online, apakah jualan online itu ? Yang posting-posting jualan di instagram gitu ya ?

Jualan online itu aslinya adalah marketing menggunakan internet, atau istilah kerennya **digital marketing**.

**Digital marketing** adalah upaya untuk memasarkan produk dengan memanfaatkan koneksi internet dan teknologi digital.

Artinya, digital marketing menggunakan pendekatan yang lebih modern dibanding cara tradisional agar mendapatkan hasil yang optimal dan terukur.

Tempat jualannya bisa di Instagram, di Facebook, lewat google atau di Marketplace seperti Shopee, tokopedia, Lazada dan bukalapak.

Faktanya setiap kita menemukan masalah secara otomatis kita ambil

smartphone kemudian kita cari google untuk menemukan jawaban, dengan teknik digital marketing diharapkan website kita yang muncul.

Bisa juga ketika ingin membeli sesuatu kita perlu informasi harga lalu kita ketikkan kata kunci harga produk tersebut maka muncullah berbagai website yang muncul yang memberikan informasi harga, diharapkan website kita juga yang muncul.

Bisa juga kita update status di media sosial dengan harapan ada teman yang memberikan solusi untuk permasalahan, harapannya gitu juga ada orang yang mau sebut bisnis kita di media sosial.

Berdasarkan data bahwa ada 130.000.000 pengguna facebook yang ada di Indonesia menempatkan Indonesia sebagai negara ke empat dengan pengguna facebook terbanyak di dunia.

Kita ambil saja 1 % dari 130.000.000 ini sebagai market kita yaitu 1.300.000 orang calon pembeli yang siap membeli produk kita. Coba deh kalau kalau untung jualan produk kita berkisar Rp. 10.000 x 1.300.000 kira kira berapa duit yang bisa kita dapat dari jualan online dari facebook?

# Persiapan Digital Marketing

Tahu nasi kan? Bagaimana prosesnya sehingga menjadi nasi yang bisa dikonsumsi?

Pertama tentu kita tanam benihnya dulu, sebelum menanam ada persiapan seperti memilih benih, menyiapkan cangkul, menyiapkan kerbau untuk membajak sawahnya atau pakai alat membajak sawah. Begitu juga dalam jualan online ini ada persiapan.

Ada Perkataan dalam bisnis “Modal saja tidak cukup, Bisnis dengan perencanaan yang matang saja bisa bangkrut, apalagi modal nekat“

Jadi jangan langsung nekat berjualan online tanpa persiapan... bisa kacau, nah apa saja persiapannya?

## **Buatlah akun sosial media khusus jualan**

Pisahkan **akun pribadi** dengan **akun jualan** tujuannya adalah untuk :

1. Memperluas jangkauan pemasaran produk.
2. Mendapatkan pelanggan baru
3. Meningkatkan kunjungan ke website resmi
4. Membangun branding

Sebelum membuat akunnya pastikan nama emailnya sudah nama bisnis anda/nama toko online anda.

Cara membuat toko online di media sosial kita sangatlah mudah, buatlah nama toko online Anda mudah diingat, mudah diketikkan, dan tanpa angka. Semudah itu.



Contoh produknya adalah Kopi, maka anda bisa membuat nama toko online di facebook :

>>> *Kopi Mantap*

>>> *Kopi Sedap*

atau anda bisa membuat dengan nama toko online impian anda, seperti mencantumkan nama anda atau kata-kata nama toko online anda, seperti :

>>> *Kopi Kita*

>>> *Kopi Lesehan*

Perhatikan contoh yang saya buat di atas, nama nya mudah diketik, kata-katanya familiar didengar kemudian tanpa angka.

Memangnya kenapa pakai angka mas ?

Boleh-boleh saja Anda memakai angka untuk nama toko online Anda, yang jelas intinya mudah diingat, mudah diketikkan di google.

Dengan nama toko online yang baik Anda bisa membangun brand toko online Anda.

“Mas, Saya udah punya akun di facebook apa perlu buat toko online lagi di facebook?”

Nah, kalau saya di awal sebaiknya pakai facebook pribadi dulu, asalkan kita berkomitmen untuk tidak posting hal yang bersifat pribadi. Perbanyaklah posting jualan kita, tips yang bermanfaat dan foto orderan kita. Nanti di bab berikutnya kita bahas bagaimana cara membuat postingan yang mengandung jualan namun tidak mengganggu teman-teman kita.

# Fitur Marketplace

Fitur facebook marketplace ini termasuk baru dari facebook, fitur ini bisa membantu kita berjualan berbagai macam produk.

Meskipun kita baru buat akun baru di facebook untuk mendapatkan fitur ini cukuplah mudah, yaitu :

1. Lengkapi profil facebook.
2. Mengupload photo profil.
3. Upload Cover photo profil nya.
4. Gabung ke group-group jualan,

Setelah kita bergabung ke group berjualan mulailah posting di group tersebut, jika sudah banyak bergabung di group batasi postigan harian yaitu posting lah sebanyak 5 buah di group.

Saran saya bagi yang pertama kali membuat akun facebook upload lah photo profil dulu, cover dan mulai

bergabung di grup yang sesuai dengan jualan kita.

Selain itu dengan melengkapi profil dan cover menambah tingkat kepercayaan orang dan mau menerima permintaan teman dari kita, apalagi cover kita menjelaskan produk yang kita jual.

Untuk Profil facebook ukurannya di sarankan 1080 px X 1080 px.

Untuk Cover Facebook ukurannya adalah 851 px X 351 px.

Anda bisa mendesain profil dan cover facebook tanpa harus jago desain dengan memakai tools web based yang dipakai banyak orang bahkan desain profesional pun memakai ini >>> [canva.com](https://www.canva.com)

Setelah kita melengkapi profil dan cover selanjutnya adalah bergabung di group-group yang sesuai dengan produk yang kita jual.

Misalnya kita berjualan kopi maka kita ketikkan di kolom pencarian Kopi, nanti akan muncul berbagai grup tempat jual beli online yang menjual kopi.

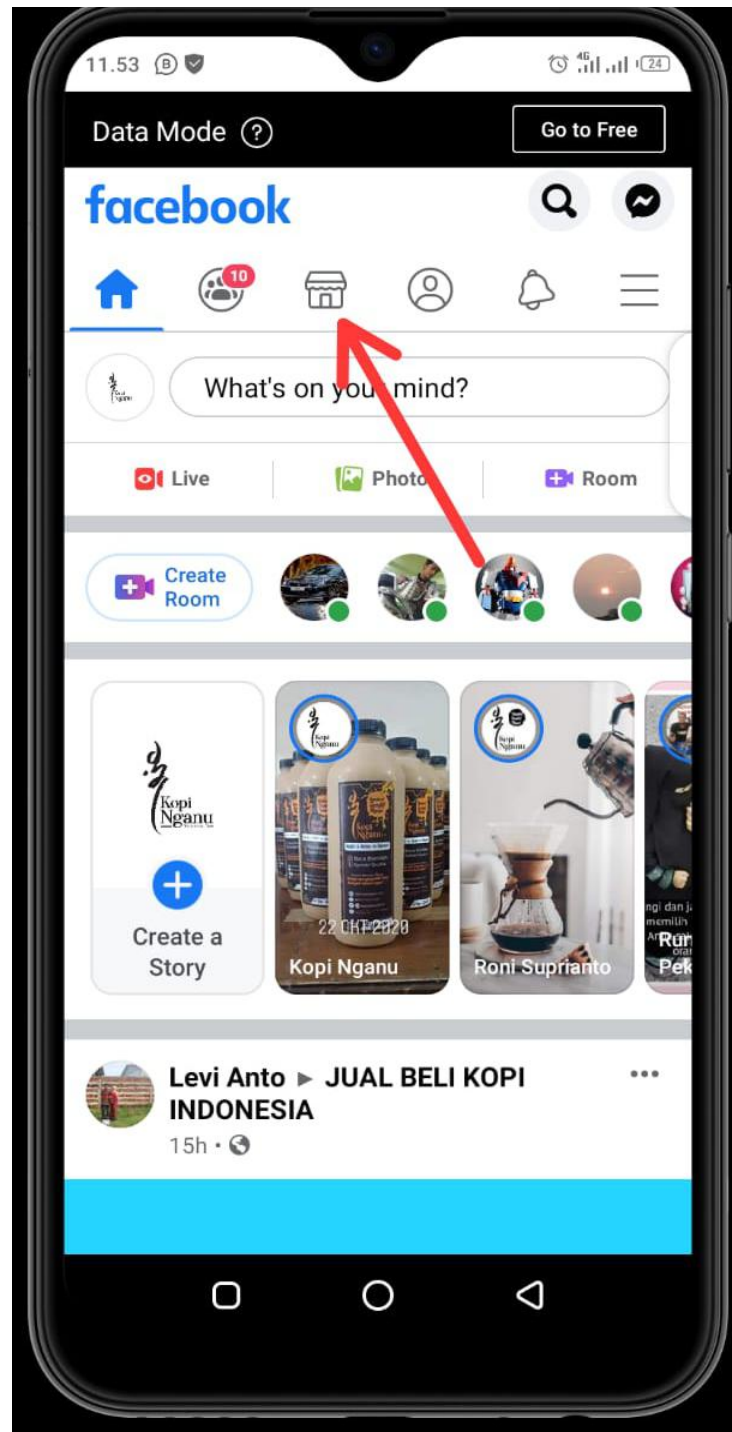
Terkadang sewaktu ingin bergabung di grup adminnya meminta persyaratan, ada yang minta foto dengan KTP dan membayar uang keseriusan dan ada juga admin grup yang langsung menerima kita.

Kalau ada dana dan adminnya minta uang keseriusan saya sarankan kita bayar saja dan mendapatkan nomor id sebagai penjual resmi di grup tersebut.

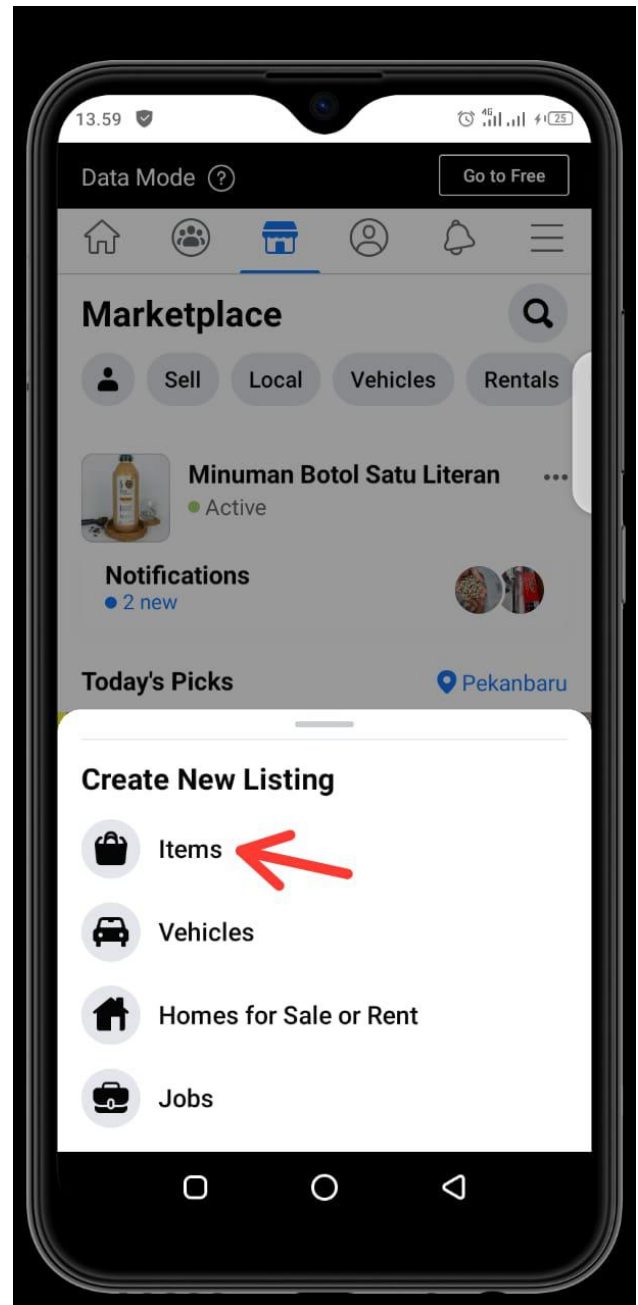
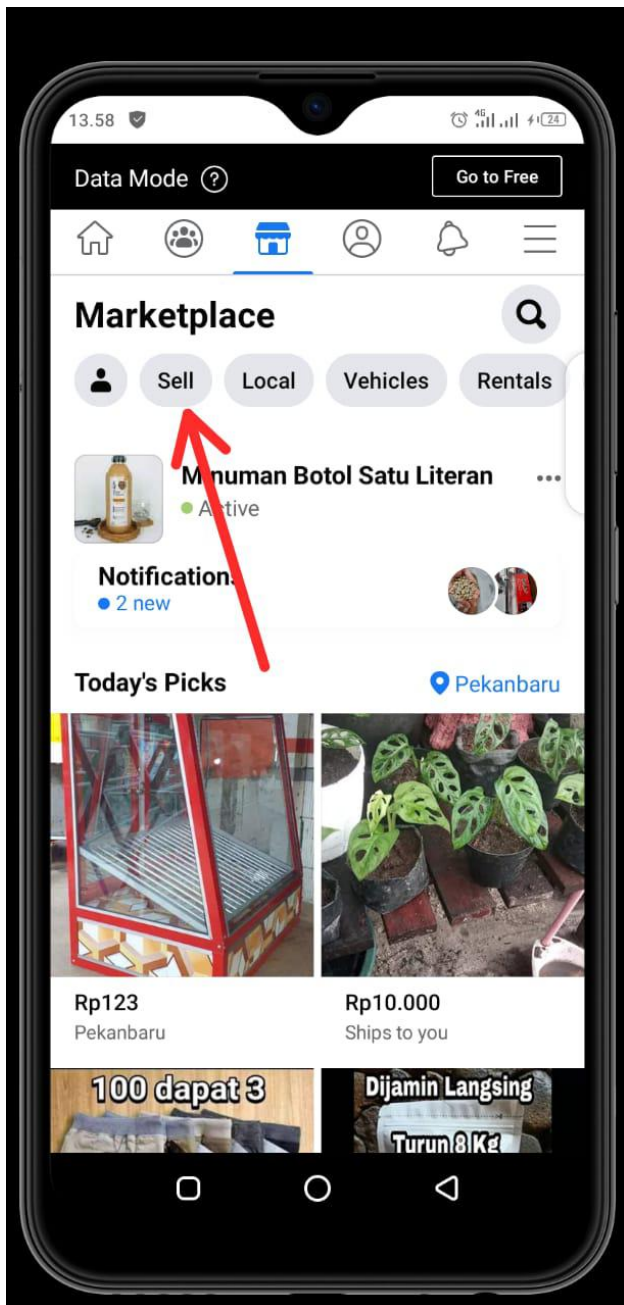
Dengan adanya nomor identitas ini menjadikan akun kita prioritas dipercaya orang. Bagi saya lebih sulit membangun kepercayaan daripada berjualan biasa saja, lagian biasanya adminnya minta uang keseriusannya sekitar 100 ribu.

Baik, kita masuk ke materi **Cara berjualan di Facebook marketplace.**

Klik Fitur Marketplace

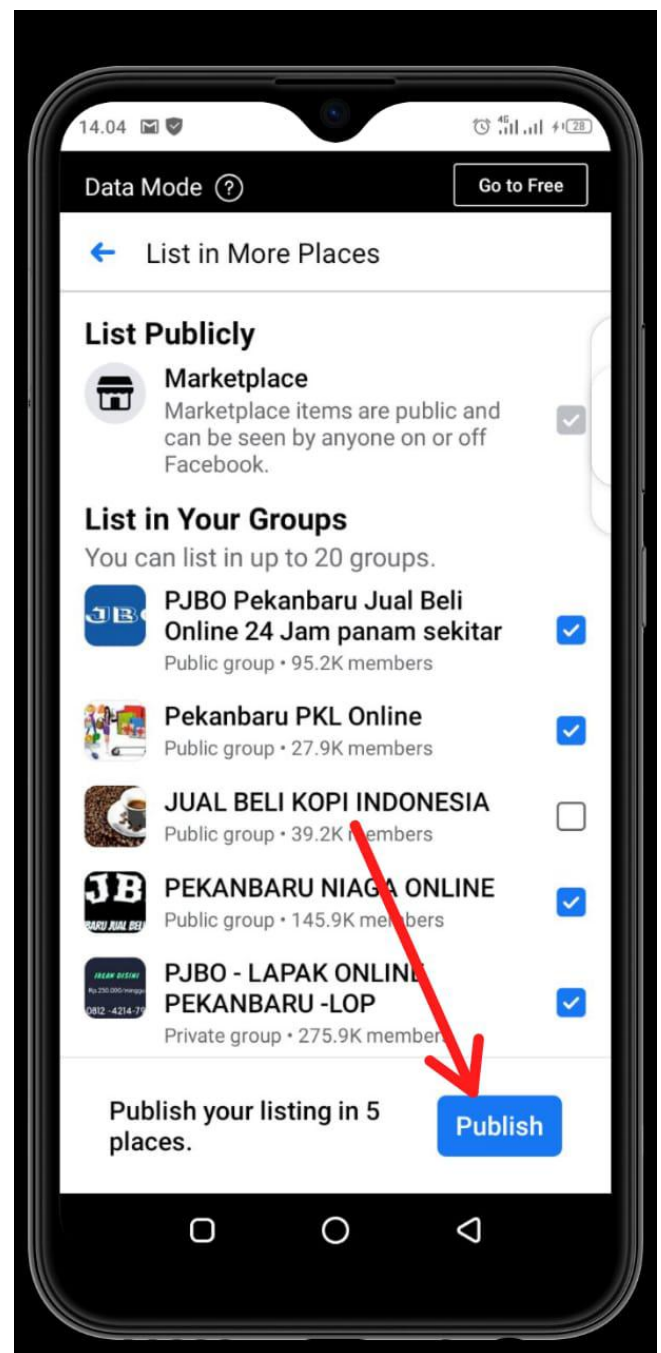
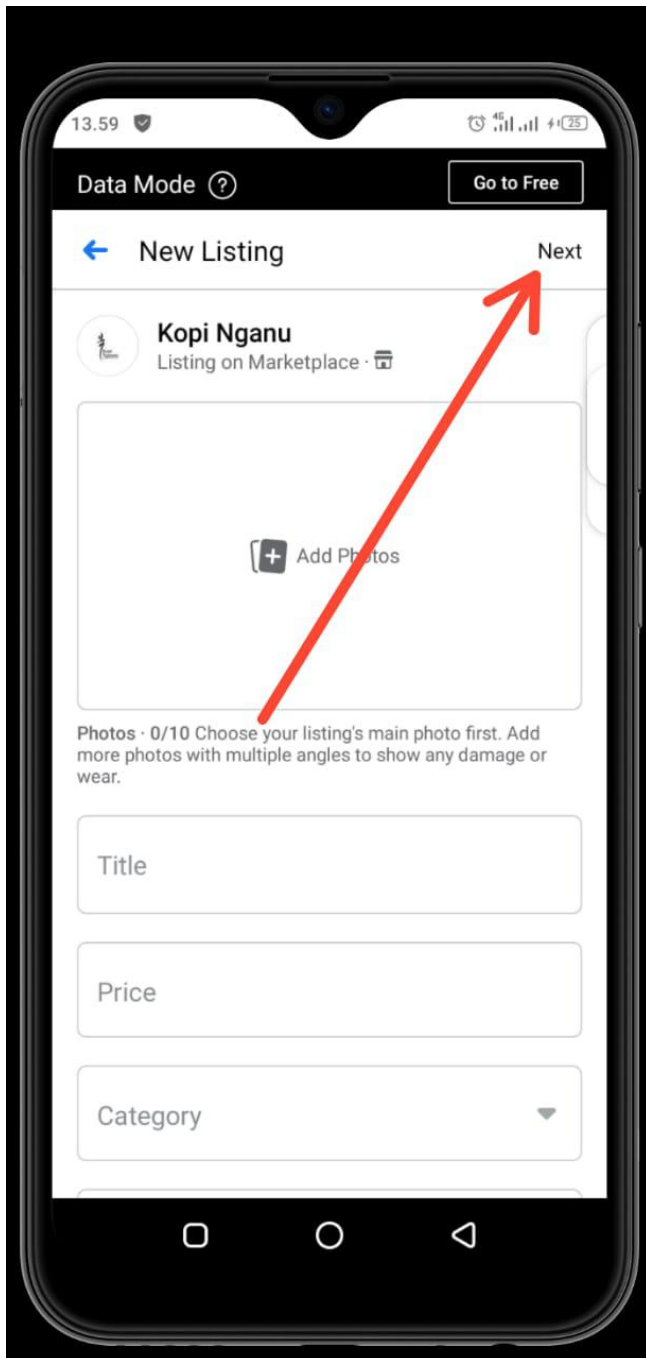


**Klik “Sell”** kemudian **Klik “Items”**





Isi Semua yang ada di “**Listing**” Anda, Kemudian Klik “**Next**”, Kemudian pilih grup mana saja yang akan Anda publish item jualannya. Setelah ok, klik “**Publish**”



Selesai. Silahkan tunggu sebentar, Facebook sedang mereview listing Anda. Jika approve, maka akan langsung terpublish di grup-grup yang kita masuki dan kita siap menerima orderan dari mereka.. ok

Sekedar catatan, untuk memposting jualan di Facebook Marketplace menurut Saya sebaiknya menggunakan foto asli. Real Pics tanpa editan. Karena itu semakin memberikan kepercayaan kepada calon konsumen. Apalagi jika foto nya tersebut bagus, diambil dengan sudut yang baik dan pencahayaan serta asesoris yang mendukung, In Syaa Allah akan memancing orang untuk bertanya-tanya, sebelum akhirnya memutuskan untuk membeli. Alhamdulillah di Kopi Nganu, para Reseller dibekali foto-foto produk yang bagus dan siap untuk dijadikan alat mendatangkan cuan. Tidak perlu khawatir, semua sudah kita sediakan.

Baik, Mari kita lanjut materi berikutnya..

Menyambut

Orderan

Sebagai penjual, pengetahuan produk itu penting, di luar sana masih banyak orang yang hanya bersemangat berjualan saja tanpa mengenal produknya maupun keunggulan produk yang dijual. Berdasarkan ilmu selling ketika kita memberitahukan keunggulan produk kita persentasi untuk closing sangat besar.

Menurut pakar selling Pak *James Gwee* dalam materinya membawakan alasan orang mau beli kita harus memahami knowledge produk.

Apa saja knowledge product yang bisa anda perlu pahami? Berikut kita ulas..

## **1. Profit**

Seperti yang dilakukan orang tua zaman dulu, berharap menyimpan emas agar bisa dijual lagi dan untung-untung harga emasnya naik, itu artinya membeli emas untuk mendapatkan keuntungan.

Ada juga yang membeli rumah sekarang, berharap 5 tahun lagi dijual dengan harga 3 lipat.

Nah, sekarang pertanyaan apakah produk yang teman-teman jual akan mendapat untung ? Bisa ya bisa tidak.

Jika orang mau membeli untuk diri sendiri itu artinya tidak cari untung, sebagai penjual kita harus bisa menjelaskannya.

Kalau ada orang yang pengen beli untuk di jual lagi, Nah... sebagai penjual berbeda pula penjelasannya. Itu lah sebagai penjual kita harus mengerti produk.

## **2. Pleasure**

Orang ingin membeli karena ingin menikmati, seperti orang membeli handphone baru hanya sekedar bisa nonton youtube dari handphonenya tanpa harus repot nonton tv. Contohnya juga, orang ingin membeli kopi karena

ingin menikmati cita rasanya, dan lain-lain.

### **3. Pride**

Orang beli supaya bergengsi, kalau gak pakai merk ini rasanya ada yang kurang, gak pede, gak lucu. Bahkan orang pengen beli produknya supaya di puji orang.

### **4. Peace of Mind**

Ketenangan adalah kebahagiaan, orang beli karena kemasan produk nya bagus, kotaknya rapi jadi apa yang ada di dalamnya tidak mudah rusak.

Misalkan juga ada orang yang beli toples karena kemasan kotaknya bagus, selain itu toplesnya kuat jadi kerupuk yang di simpan gak masuk angin. Kedap udara. Jadi tenang.

### **5. Pain Avoidance**

Ada gak sih zaman sekarang aplikasi di smartphone yang bisa mengantarkan makanan? Orang mau download

aplikasinya supaya GAK PUSING memesan makanan. Bagaimana dengan produk yang anda jual ? Bisakah menampilkan fitur seperti itu, konsumen tanpa repot lagi ketika memesan barangnya ke anda.

Misalkan produknya adalah baju bayi, orang gak akan pusing dengan ukurannya karena sudah tersedia ukuran baru lahir sampai 6 bulan, warnanyapun lucu-lucu.

Itulah dasar 5 P dalam mengenal produk, dalam 1 produk ada 5 alasan orang ingin membeli produk anda, masing-masing faktor 5 P itu berbeda cara penjelasannya. Dengan mengetahuinya Insya Allah sebagai penjual kita gak mudah baper dalam menghadapi calon pembeli.

Merespon

Calon

Pembeli



Setelah kita memahami produk yang kita jual dengan teknik 5 P di atas sekarang masuk bab yang selalu bikin baper kita sebagai penjual, kebanyakan keluhan yang kita terima adalah kenapa mahal produknya, selain mahal banyak lagi faktor yang membuat kita gagal closing.

Untuk menjawab pernyataan mahal dari calon konsumen ada berbagai macam trik yang bisa kita pelajari pada bab ini.

## **1. Berikan manfaat**

Ketika kita berjualan seperti di facebook atau instagram, lebih baik kita menyembunyikan harga terlebih dahulu untuk memancing calon pembeli agar mau tanya harga lewat messenger atau DM.

Sewaktu calon pembeli kita menanyakan harga produk jangan langsung memberikan harga, tapi berikan lah value atau manfaat atau keunggulan produk kita, dengan itu akan menaikkan value produk kita menjadi tinggi dengan harapan calon pembeli tidak mikir harga lagi di saat kita memberikan harga, meskipun produk yang kita jual itu mahal.

**PENTING**, selalu kuasai produk kita untuk mempermudah dalam memberikan value, ingat 5 P di bab pertama tadi.

Contoh :

Ketika calon pembeli mulai bertanya lewat messenger facebook atau DM Instagram.

**Calon pembeli: berapa harganya ya mas?**

**Penjual: baik, sebelum kami beri harga ini keunggulan produk kami....**

Nah, cobalah di awal berikan keunggulan produk anda untuk menaikkan citra produk anda, seperti halnya mobil BMW, orang sudah tidak mikir harga lagi untuk membeli mobil BMW yang harganya mahal karena citranya sudah naik, ketika orang naik mobil BMW mereka merasa sukses atau merasa bergengsi.

## 2. Tanya Balik

Ketika ada yang mengeluh dengan mahalnya produk cobalah tanya balik ke calon pembeli.

Calon pembeli: Mas, kok mahal ya harganya.

Penjual : iya, udah memang dari sananya mahal...

Tetot... gagal closing

Sebagai pembeli tugas mereka adalah menurunkan harga, sedangkan sebagai penjual jangan berdebat masalah harga terlebih dahulu. Tugas penjual adalah merangkul calon pembeli untuk berbelanja bersama-sama.

Kita lanjutkan kasus di atas ya

Ketika calon pembeli ngeluh dengan mahalnya produk cobalah tanya balik ke pembeli, kira kira textnya seperti ini.

Calon pembeli: Mas, kok mahal ya harganya.

Penjual : Oh ya mahal ya Mas..., kalau boleh tahu Mas membandingkannya dengan apa?

Bisa juga beri pertanyaan seperti ini :

“Iya mahal sih Mas, tapi Mas pengennya produk yang berkualitas bukan?”

“Mahal ya Mas?, kalau saya kasih harga murah kira-kira Mas mau beli berapa pcs?”

Setiap keberatan calon pembeli teman-teman harus menjelaskan manfaat atau value produk berdasarkan 5 P di bab sebelumnya, kemudian berikan juga pain atau rasa tidak enakunya.

### 3. Perbandingan

Untuk mengatasi masalah harga mahal ada lagi tips nya untuk mensiasati dengan membandingkan dengan produk lain

Calon pembeli: kok mahal ya Mas?

Penjual: Oh ya mahal ya Mas..., kalau boleh tahu Mas bandingkannya dengan apa ?

Calon pembeli: itu merk yang sana

Penjual: Oh merk yang itu memang bagus sih, tapi dengan selisih harga yang cuman beda Rp 10.000, bayangkan manfaat Mas yang dapatkan dengan produk kami.

Selalu beri manfaat produk atau value produk kita ke calon pembeli.

#### **4. Teknik Follow Up**

Setelah kita merespon keberatan calon pembeli, selanjutnya kita follow up untuk memastikan apakah mau beli atau tidak, sebagai penjual yang baik anda tidak perlu terburu-buru untuk follow up, kita gunakan cara yang elegan, cara berdasarkan pakar selling lakukan dalam melakukan follow up.

Dari sekian banyak orang yang bertanya dan mengalami keberatan pada saat kita berjualan menawarkan beberapa produk, kira-kira berapa orang yang beli ? Kira kira berapa orang yang bertanya ?. Anda

catat itu semua. Pisahkan orang yang sudah membeli dengan yang belum membeli.

Kita akan Follow Up orang yang belum membeli atau menunda beli dengan cara ini

## **5.Tanya dan Sindir Halus**

Orang yang masih menunda untuk membeli kita follow up lagi dengan cara mengingatkan mereka kembali. Saya sarankan anda follow mereka dua hari setelah mereka chatting dengan anda. Textnya kira kira begini.

**“Assalamualaikum Mas, eh iya semalam udah nanya-nanya Kopi kira kira mau beli 500gr atau 1 kg? “**

atau

“ Assalamualaikum Mas, kemaren udah nanya-nanya Kopi, kira kira mau transfer nya hari ini atau nanti sore ? “

atau

“ Assalamualaikum Mas, menurut sistem kami Mas belum menyelesaikan pembayaran kira kira ada kendala lain ? “

Kira kira seperti itu follow up yang elegannya yah... diawali dengan salam di lanjutkan dengan pertanyaan. Kejar terus jangan sampai kendor.

## 6. Batas Waktu dan Stock

Cara ini bertujuan untuk mendorong calon pembeli segera transfer, agar mereka tidak menunda-nunda pembeliannya, mereka akan terdorong



buat beli karena tahu ada kondisi tertentu yang sulit terulang.

Tapi jangan di buat-buat ya, harus sesuai dengan keadaan sebenarnya. Anda harus siapkan produk bundling, produk yang bisa di promosikan dengan diskon. Misalnya memang ada promo terbatas, atau ada barang yang stoknya terbatas.

Contohnya seperti ini:

“Kalau Mas pesan hari ini kami berikan diskon SPESIAL sampai 60% , kira kira mau di ambil diskonya Mas ?”

atau

”Tinggal 3 hari lagi gratis ongkirnya, gimana Mas ?”

atau

“Stok terbatas hanya 13 pcs lagi, lebih baik segera pesan sebelum kehabisan Mas, mau ?”

Buat mereka menyesal kalau melewatkan promo yang anda berikan.

Selain itu jangan melakukan promo yang sama terus menerus, karena biasanya calon pembeli bakal bosan.

Paham ya ?

Kita lanjut ke kasus berikutnya.

## 7. Caranya Ribet

Calon pembeli: "Ah ribet cara belinya".

Penjual : " oh gitu ya Mas, memang seperti itu Mas sistemnya"

Tetttoott. nggak closing...

Lalu respon kita kira seperti apa ?

Sebaiknya tanya balik, misalnya seperti ini :

"Memang ribet bagaimana Mas? In syaa Allah kami bantu"

atau...

"Kira kira kendalanya apa Mas? boleh kami bantu "

## **8.Kecewa Dengan Yang Sebelumnya**

Calon pembeli: "ah, yang kemaren juga belum nyampe barangnya"

Penjual: "Maaf ya Mas, terima kasih"

Tettoottt, nggak closing lagi ...

Sebaiknya balik bertanya lagi. misalnya seperti ini :

"Mohon Maaf sebelumnya pesan produk apa Mas..? biar kami bantu proses. "

atau

"Oh, Mas nggak nyesal nih karena sedang ada diskon loh Mas, sambil aku bantu proses pesanan sebelumnya"

Oh iya, saat chattingan HARUS PAKE EMOTICON YA... Biar terlihat lembut dan ramah. Ini penting sekali, karena kita komunikasi via pesan text, bisa jadi tanpa menggunakan emoticon menimbulkan kesan yang ketus bukan terlihat ramah, dengan memberikan emoticon kita harus menancapkan asumsi ke calon pembeli bahwa kita itu ramah.

*Kegunaan*

*Kontak*

Berapa banyak chat yang masuk saat Anda berjualan di facebook? Di bab ini kita akan mendata semua chat yang masuk di messenger facebook kita, perhatikan tanggal chatting di messengernya, perhatikan siapa saja yang pernah beli, perhatikan yang belum beli. Catat namanya semua.

Biasanya untuk yang sudah beli, ada nomor kontak WA nya, nah kontak ini kita simpan. Gunanya untuk kita follow up lagi ketika kita punya produk baru atau ada promo terbaru.

Bagaimana yang belum beli ?

Untuk yang belum beli bisa kita inbox satu persatu ketika ada promo, capek memang karena belum dapat kontakannya.

Disarankan dicatat semua messenger yang masuk untuk mengetahui kira-kira yang mana berpotensi kita berikan penawaran produk baru atau promo. Seperti itu.

Kita juga bisa menambahkan kontak data calon pembeli tanpa menawarkan produk, caranya adalah dengan memberikan sesuatu yang gratis, kupon diskon atau ebook, kalau mau lebih bagus kasi tips berupa video.

Berdasarkan pakar bisnis online untuk yang bisnis fashion cobalah tawarkan ke calon pembeli Promo Beli 1 Gratis 1, berikan syaratnya dengan mengisi formulir nama dan kontak WA.

Atau bisa juga memberikan Voucher belanja.

Kira kira contoh text nya seperti ini :

***SPESIAL***

***Buat yang serius aja dapatkan Promo Beli 1 gratis 1.***

***Syaratnya tag 3 teman bunda dan like postingan ini***

*Kemudian konfirmasi ke dengan format  
Nama\_Maupromo*

*Kirim ke WA 0812 xxx xxx*

atau

*BOOM !*

*VOUCHER spesial untuk bunda senilai  
Rp. 50.000*

*Voucher berlaku untuk setiap item*

*Syaratnya bagikan postingan ini jangan  
lupa like juga ya*

*Kemudian konfirmasi ke WA 0812 xxx  
xxx*

Setidaknya ada perintah bagikan atau  
like postingan di status facebook agar  
semakin viral, kalau postingan kita viral



tentunya banyak orang ingin promo dengan syarat memberikan kontak WA nya.

Untuk memakai teknik ini tentunya kita harus punya teman yang di facebook kita, nanti di bab selanjutnya kita bahas cara menambahkan teman.

# Menambahkan Teman

Selain bisa berjualan di facebook marketplace tujuan kursus ini dibuat adalah menemukan teman tertarget yang siap untuk membeli produk Anda. In Syaa Allah dengan cara yang akan dijelaskan nanti Anda dengan mudah mendapat teman tertarget dan lebih cepat.

Di bab sebelumnya kita sudah bahas membuat akun dari facebook dengan mengisi foto profil dan cover nya, jika kita tidak mengisi foto profil orang akan ragu menerima anda sebagai teman, begitu juga sebaliknya, kita gak mau menerima akun yang sembarangan. Kita harus menemukan teman yang sesuai dengan target pasar produk kita.

## **Apa itu target pasar?**

Target pasar adalah orang yang berminat dengan produk kita, tertarik dengan produk kita dan mempunyai kemampuan untuk membeli produk kita.

Jika kita tidak menentukan teman yang tepat alias orang yang tidak tertarik dengan produk kita hasilnya kemungkinan besar akan mengecewakan, like dan komen pun tidak didapat apalagi dia mau beli produk kita,

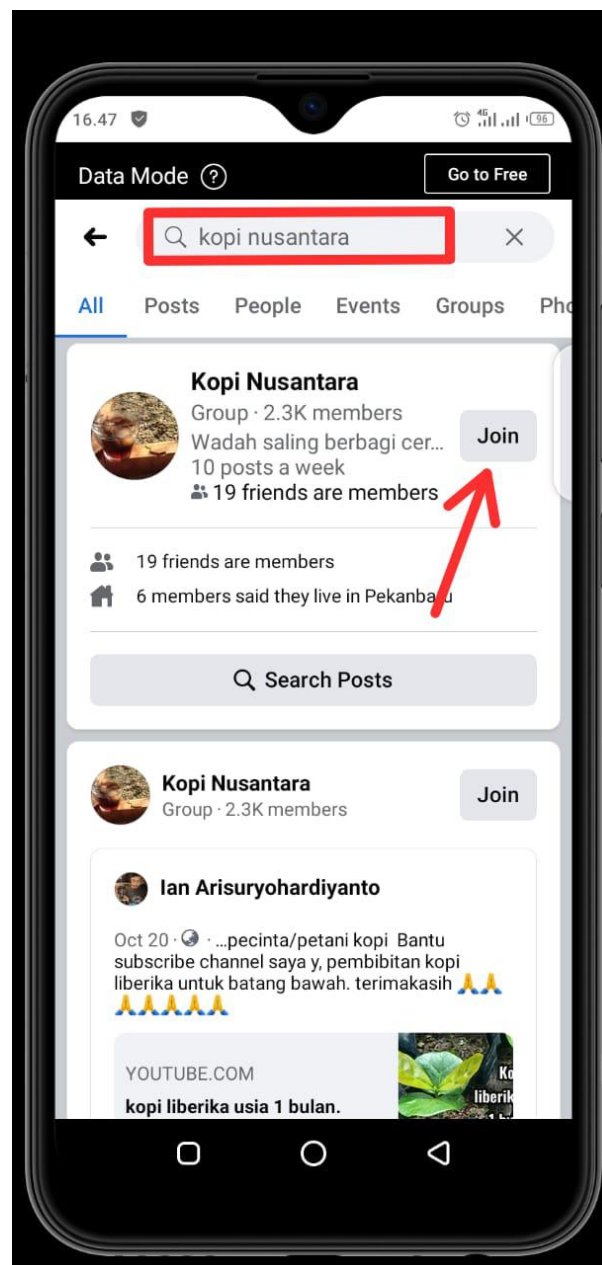
Untuk menemukan teman sesuai target pasar, gunakan fitur pencarian dari facebook sendiri, anda bisa mengetikkan:

1. Nama produk
2. Kompetitor
3. Relevan produk

Ketikkan nama produk Anda di kolom pencarian atau bisa juga Anda ketikkan nama kompetitor produk Anda, bisa juga Anda mengetikkan minat orang yang masih sesuai dengan produk yang Anda jual.

Kita contohkan produk yang dijual adalah Kopi, Anda ketik di kolom pencarian facebook :

1. Nama produk : Kopi
2. Nama kompetitor Anda : Kopi Merk Asing
3. Relevan Produk : Kopi Nusantara



## Contoh Mencari Group dengan mengetikkan “Kopi Nusantara”

Setelah Anda ketik kata kunci “Kopi”, nanti facebook akan memunculkan nama-nama akun fan page dan group yang sesuai dengan apa yang anda ketik.

1. Kemudian pilih lah grup yang punya banyak interaksi.
2. Buka postingannya, cek komen dan sharenya.
3. Periksa beranda orang-orang yang belum jadi teman kita.
4. Invite jadi teman orang-orang yang mungkin adalah target pasar kita.

Karena yang kita contohkan adalah Kopi, kita akan tambahkan teman yang beri komentar, yang like ataupun share, bisa juga kita pilih orang yang upload gambar-gambar kopi, asumsi kita adalah mereka pecinta kopi yang siap menjadi konsumen kita.

Jika perlu cek profil satu per satu bisa jadi orangnya gak aktif update status. Minimal orang yang aktif dalam facebook itu pernah update status 3 bulan yang lalu lah.

Bayangkan saja kalau kita jual pembalut tapi kita tambah teman sembarangan yang dapat malah bapak-bapak, masa iya laki-laki beli pembalut ? he.. he... he... Itulah pentingnya kita mencari teman tertarget apalagi kita cek betul profilnya satu per satu untuk meyakinkan.

Maksimalkan pencarian teman tertarget ini dengan melihat share postingan dari group tersebut, kemudian tambahkan mereka sebagai teman.

Perlu diperhatikan untuk akun facebook pertama kali dibuat disarankan invite teman sebanyak 50 orang per hari dengan waktu jeda 1 jam, Maksudnya gimana?

Misalnya Anda login ke facebook pukul 9 pagi dengan tujuan menambah teman sebanyak 10 orang, setelah mendapatkannya kita stop dulu, tunggu 1 jam lagi alias sekitar jam 10 pagi kita akan melakukan kegiatan menambah teman ini. Dengan begini harapannya adalah akun yang kita bangun untuk bisnis tidak terlihat seperti robot, bisa juga facebook menilai kita menggunakan software lain yang tidak sesuai dengan peraturan komunitas facebook.

Lakukan kegiatan menambah teman tertarget ini sampai jumlah teman kita 2000 atau 3000, setelah itu nanti dengan sendirinya ada orang yang mau mengundang kita untuk menjadi teman.

Ketika permintaan teman yang masuk mulai banyak, coba lebih teliti lagi kita lihat profilnya apakah aktif atau memiliki postingan yang melenceng, seperti memposting tentang hoax, dan lain sebagainya.



# Menulis Status

Membuat update status menandakan bahwa kita aktif di facebook, tapi kalau status nya itu itu aja alias status jualan terus bikin risih teman-teman facebook kita. Mereka ingin berteman dengan kita agar mendapatkan informasi dari kita atau mencari hiburan semata.

Di materi ini kita akan membahas menulis status yang enak dibaca tanpa mengganggu pertemanan facebook kita. Caranya adalah dengan cara memberikan tips dan sharing seputar jualan/bisnis yang kita jalani.

Selain tips dan sharing kita bisa menulis status seputar berita yang trending di dunia maya.

Jika produknya adalah Kopi, tips sharingnya bisa seputar ilmu kopi, berita tentang kopi, atau apa saja yang berkaitan dengan kopi. Kita harapkan dengan membuat status berisi tips dan sharing bisa menjadi viral. Semakin viral status kita maka akan berpotensi teman

kita yang bertambah dan bisnis kita dikenal banyak orang.

Dalam menulis status jangan berharap dulu banyak like dan komen, cobalah fokus dulu membuat tulisan yang menarik.

Untuk mendapatkan sumber menulis status gunakan google. Ketikkan saja apa yang ingin kita cari, misalnya tips memilih biji kopi, nanti akan muncul berbagai website yang membahas tentang hal tersebut. Untuk Reseller Kopi Nganu tidak perlu khawatir. Karena kita juga sering update artikel tentang kopi di website [kopinganu.com/blog](http://kopinganu.com/blog). Anda tidak perlu cari kemana-mana, cukup di blog kita saja.

Bagusnya kita menulis status panjang-panjang sampai 2000 kata, tapi untuk di awal buat saja pendek-pendek dulu untuk melatih kemampuan menulis kita.

Dalam menulis status yang pendek buatlah kata-kata sapaan yang sesuai dengan produk yang kita jual, maksudnya gimana ?

Misalkan produk yang di jual adalah kopi gunakan sapaan yang khas penikmat kopi, gak terlalu monoton, sedikit asik. Anda bisa sesuaikan dengan target pasarnya.

Setelah kita rajin menulis status harapan kita adalah mendapatkan like dan komen. Kita bisa lakukan.

Nah, facebook sendiri memiliki sistem tersendiri untuk membantu agar postingan kita viral.

Karena ada sistem ini, maka setiap postingan kita, belum tentu terbaca oleh teman-teman Facebook kita dalam waktu yang sama.

Kenapa begitu?

Karena cara kerja algoritma facebook memprioritaskan postingan berdasarkan kedekatan.

Sebagai contoh sebut aja ada 2 akun namanya fulan A dan fulan X.

Sewaktu akun Fulan A menulis status dan Fulan X mengomentari statusnya maka facebook menilai ada kedekatan.

Sebaliknya, jika akun Fulan A buat status tapi gak di komen oleh Fulan X, facebook akan mengira tidak ada kedekatan, maka postingan Fulan A akan tenggelam dan GAK MUNCUL di beranda Fulan X.

Dekat, muncul. Gak dekat, gak muncul.

Nah karena cara kerja sistemnya adalah seperti itu, maka tugas utama kita memikirkan bagaimana supaya sebanyak-banyaknya orang menjalin hubungan yang dekat dengan kita.

Kalau semakin banyak orang berhubungan dengan kita di Facebook, maka postingan kita jadinya semakin banyak yang baca dan kalau bisa seperti itu, maka akan berpengaruh ke penjualan.

Begitu kita gak bisa menjalin hubungan yang baik dengan teman Facebook, maka postingan-postingan kita akan tenggelam dan itu bisa berefek ke penjualan.

Yang jadi pertanyaan sekarang adalah, lalu bagaimana cara menjaga hubungan ini?

Anda bisa lakukan 2 cara sederhana ini.

Pertama, Rutin Interaksi rajin-rajin komen status orang. Interaksi yang bisa di lakukan adalah like, komen dan share.

Kedua, Rutin Posting Status menarik. Dengan interaksi, maka itu bisa membuat teman Facebook dekat

dengan kita. Sedangkan rutin posting status menarik. Itu akan membuat teman Facebook suka dengan kita.

Nah kalau mereka sudah dekat dan suka, maka mereka akan percaya.

Dan kalau sudah dipercaya, maka kita bisa mengarahkan mereka untuk membeli produk-produk yang kita tawarkan.

Seperti itu ya, rajin-rajin mencari konten dan rajin-rajin berinteraksi.

Status  
Dan  
Interaksi



Setelah paham cara membuat status di bab sebelumnya yang kita harapkan adalah dapat like, komen dan share. Interaksi seperti ini membantu postingan kita viral dan bisnis kita di kenal banyak orang.

Untuk mendapatkan like disarankan kita like juga status teman facebook kita, begitu juga komen, dengan begini membangun kedekatan pertemanan di facebook.

Terkadang teman facebook kita gak kenal kita gara- gara kita gak komen dan like postingan mereka, kalau gak kenal dengan kita dikhawatirkan orang susah percaya dan kita pun susah berjualan di facebook.

Terkadang juga teman di facebook kita itu sungkan untuk memberikan komen duluan. Bangunlah kedekatan pertemanan di facebook, semakin dekat pertemanan semakin mudah kita

berjualan tanpa harus khawatir mereka risih dengan jualan kita.

Sekarang kita masuk ke materi cara membuat status yang berujung komen.

## 1. Doa

Dengan jumlah delapan puluh persen penduduk Indonesia adalah muslim, jadi membuat status ajakan berdoa In Syaa Allah mudah.

Contoh : “Semoga urusan teman-teman di sini di mudah kan oleh Allah. Aamiin“

## 2. Kebenaran

Buat status yang disetujui teman di facebook kita

Contoh : “Bener gak sih Mas, kalau penjual tikar untung gak untung tetap gulung tikar?”

### 3. Masalah dan Solusi

Kira kira masalah umum apa yang sering terjadi pada hidup kita, nah kita jadikan status, jika perlu buat solusinya sekalian.

Contoh :

Minum Kopi Justru Jadi Penyakit?

Minum kopi pada asalnya adalah sehat, kok bisa jadi penyakit? Ternyata pola minum kopi yang tidak sesuai jadwal ritme jantung, menyebabkan jantung sedikit demi sedikit mengalami kerusakan sehingga berakibat cukup fatal

Solusinya adalah ketahui kapan saja jam-jam yang baik untuk mengkonsumsi kopi..

Seperti itu ya, di awal kita ceritakan masalah nya dulu, nanti di akhir beri solusinya.

## 4. Quote

Carilah quote yang berhubungan dengan dengan target pasar kita, cari content di akun publik di Instagram, kemudian tulis ulang.

## 5. Konten Viral

Cara ini paling enak kalau udah dapat akunnya, jadi Anda cari di akun publik di Instagram yang mempunyai like paling banyak, minimal 1000 like. Kemudian Anda tulis ulang pakai bahasa yang mudah dipahami teman-teman di facebook Anda. Lebih bagus lagi anda sertakan juga gambar.

Untuk mendapatkan gambar yang tanpa copyright anda bisa mengunjungi [unsplash.com](https://unsplash.com) dan [pixabay.com](https://pixabay.com).

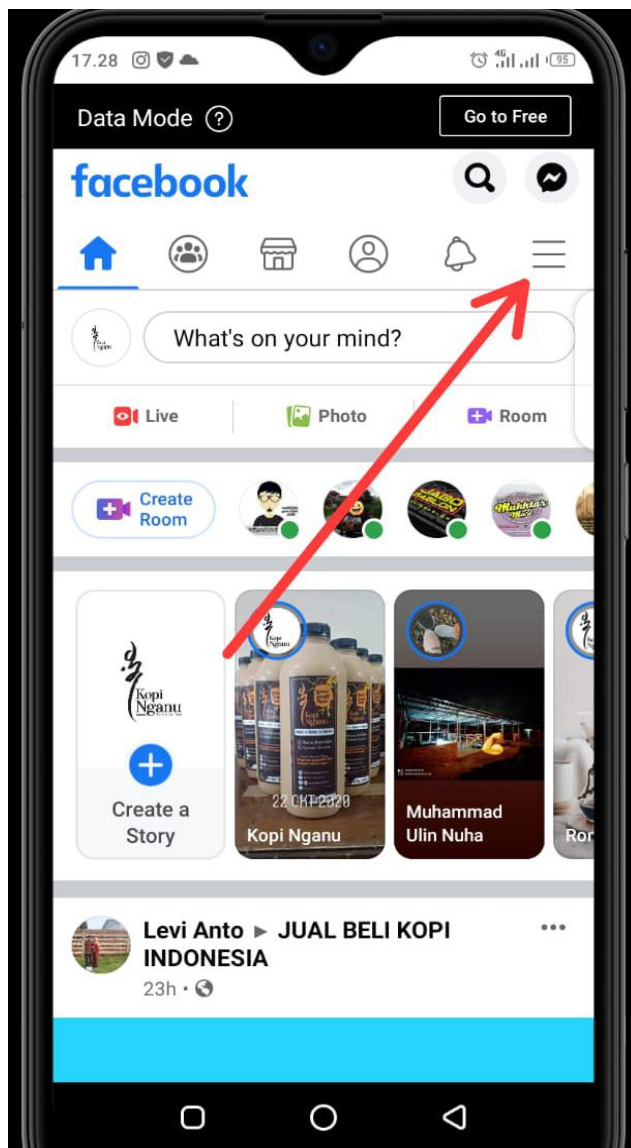
Jadi, seperti itu membuat status yang berpotensi komen dan like.

Facebook

Fanpage

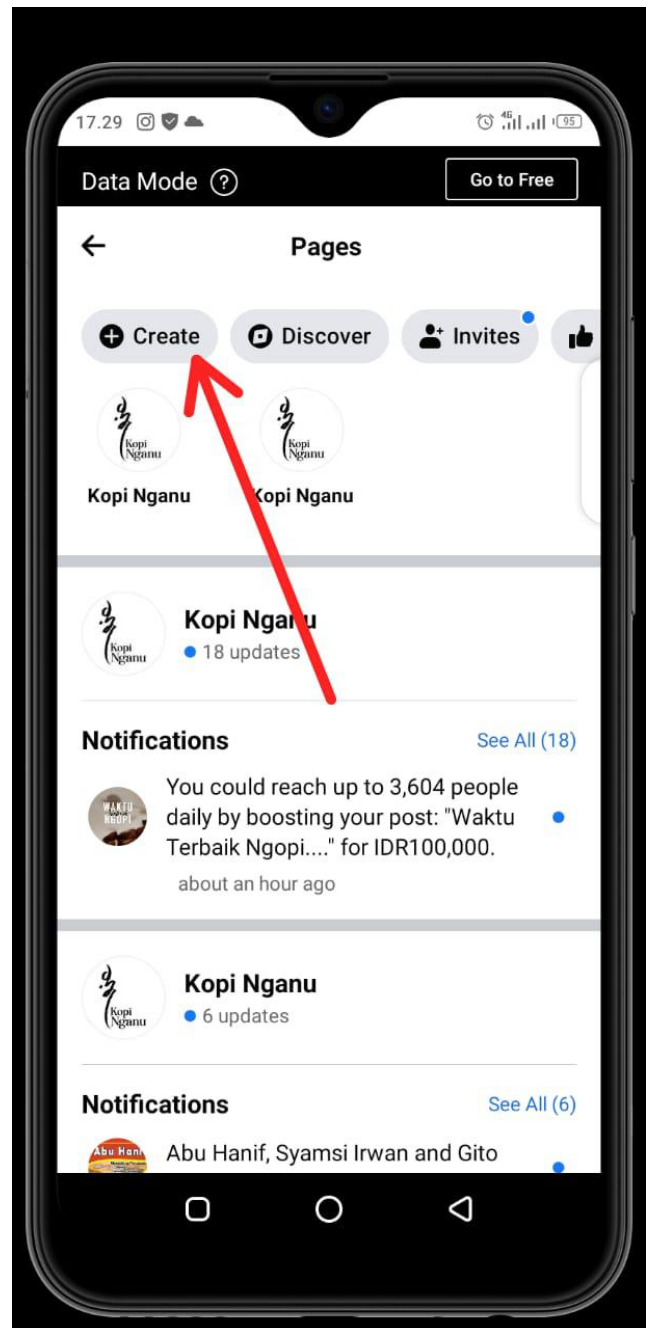
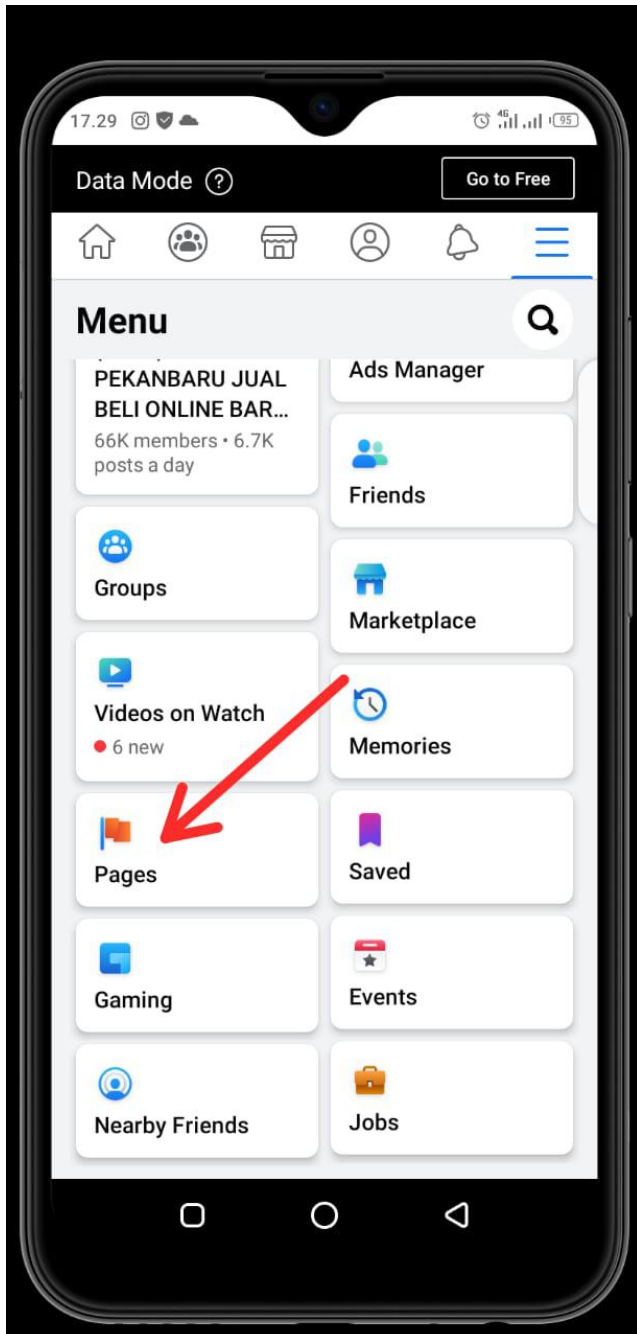
Facebook Fan Page adalah salah satu fitur facebook kita untuk meningkatkan performa bisnis kita dalam berjualan di sosial media. Di fanpage Anda bisa jualan hard selling atau soft selling sedangkan di facebook personal adalah sekedar hiburan bukan tempat jualan.

Cara membuat Fanpage:

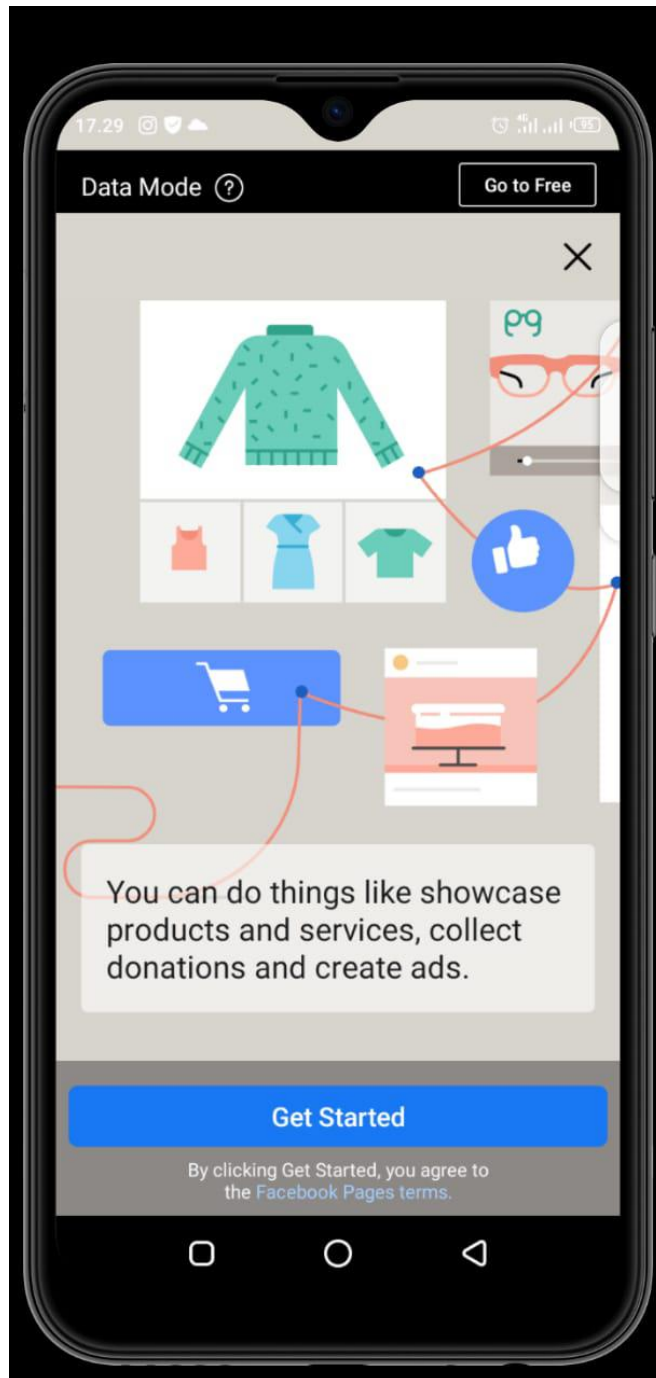


Klik Garis Tiga di sudut kanan

Klik "Page" kemudian Klik "Create"



Selesaikan langkah-langkah yang akan dipandu oleh sistem facebook langsung.





# Facebook Advertising

Fitur facebook yang satu ini merupakan fitur yang sangat membantu kita dalam berbisnis online, dengan facebook advertising atau beriklan di facebook kita bisa menjangkau ribuan orang dan bisnis kita bisa dikenal banyak orang.

Jika Anda mempelajari semua materi ini secara berurutan maka mempelajari Bab ini jadi mudah.

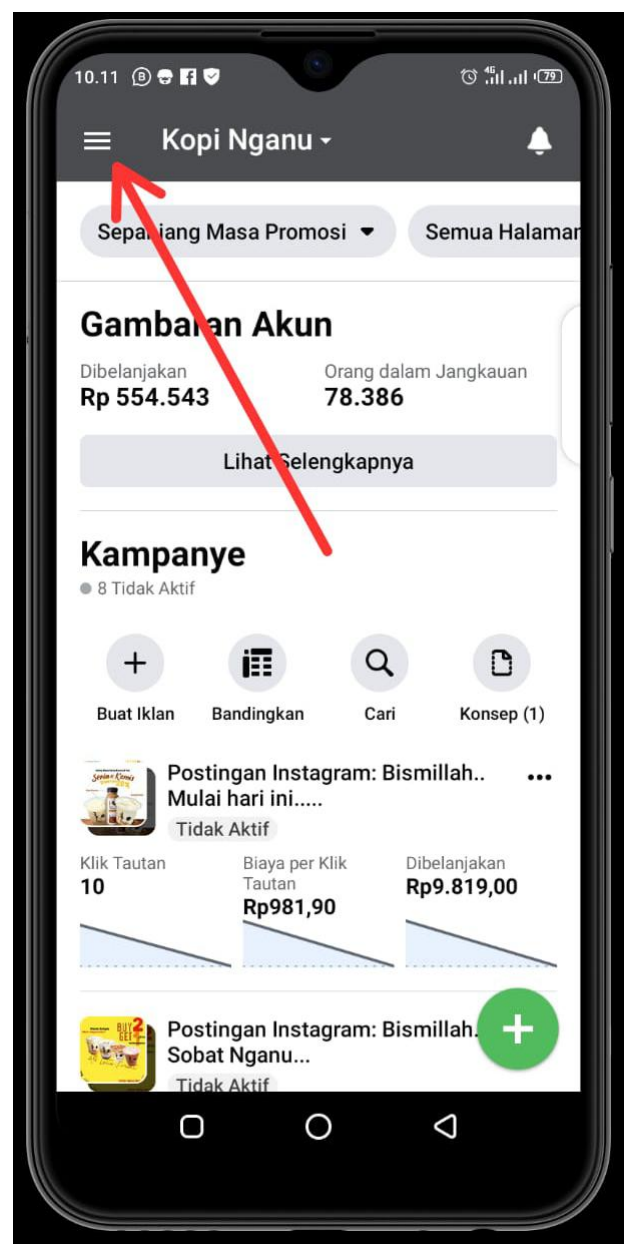
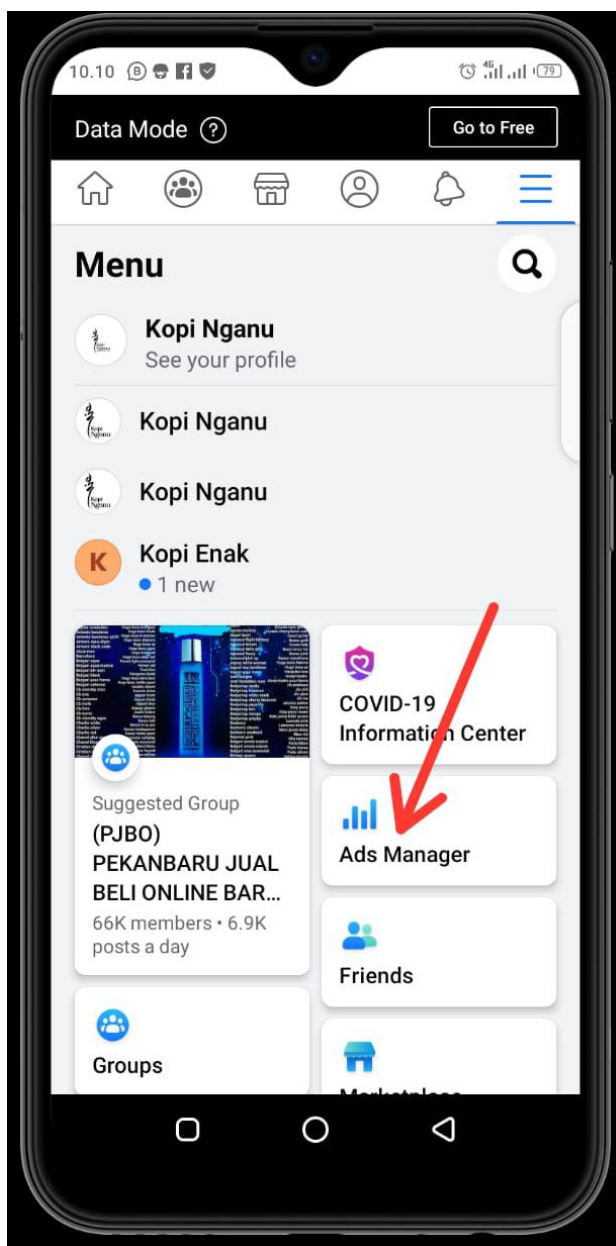
Yang paling penting dalam beriklan di facebook adalah **membuat Facebook Fan Page** dan **mengisi Saldo** untuk beriklan.

Maka dari itu kita wajib membuat Fan Page terlebih dahulu seperti yang telah dijelaskan pada materi sebelumnya. Kemudian kita akan mengisi saldo yang akan kita bayarkan sebagai syarat untuk beriklan di facebook.

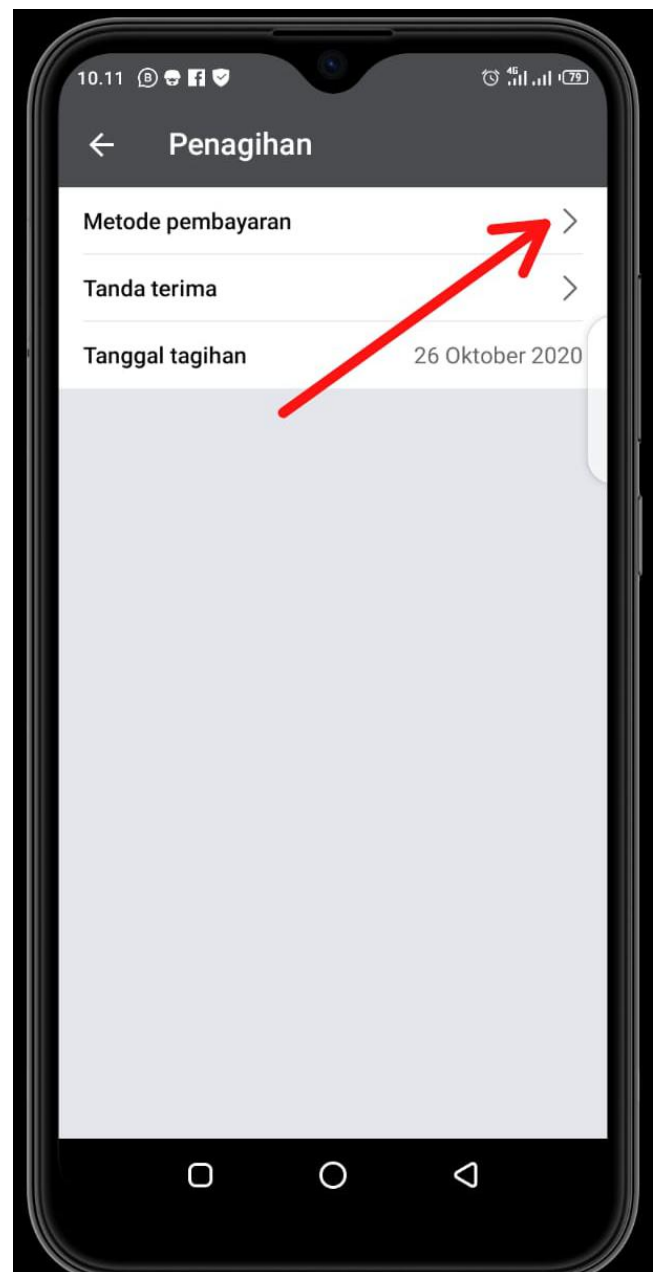
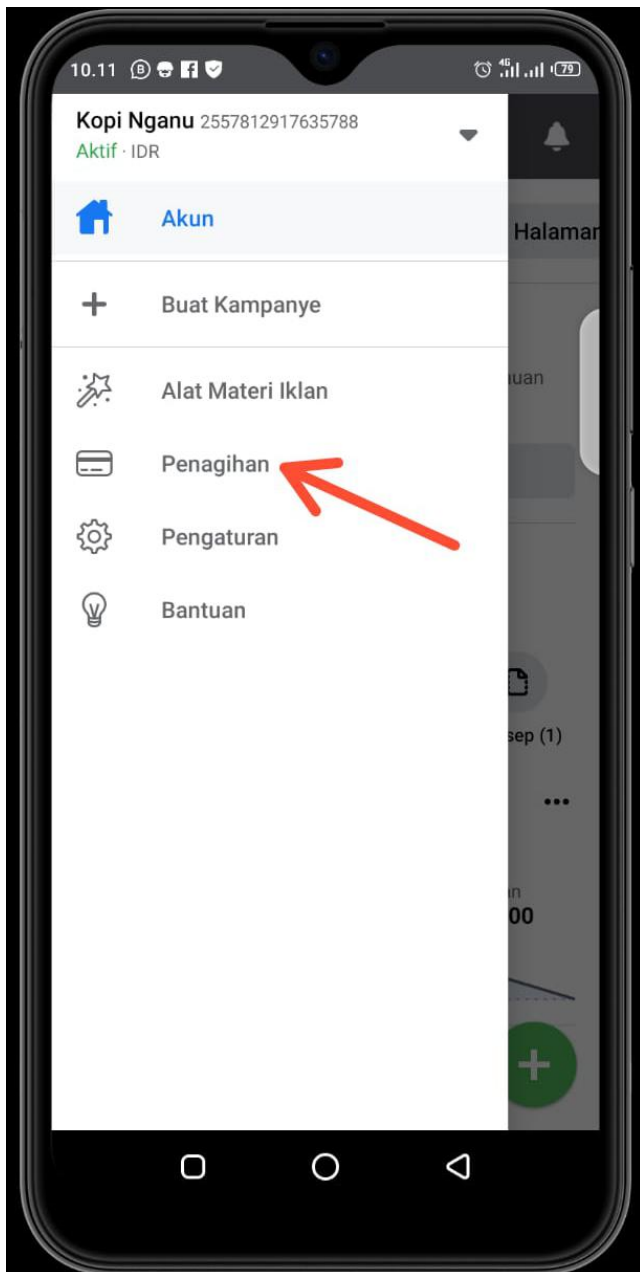
# MENGENAL SALDO

Pastikan Anda sudah berada di menu 3 garis yang ada di sudut kanan.

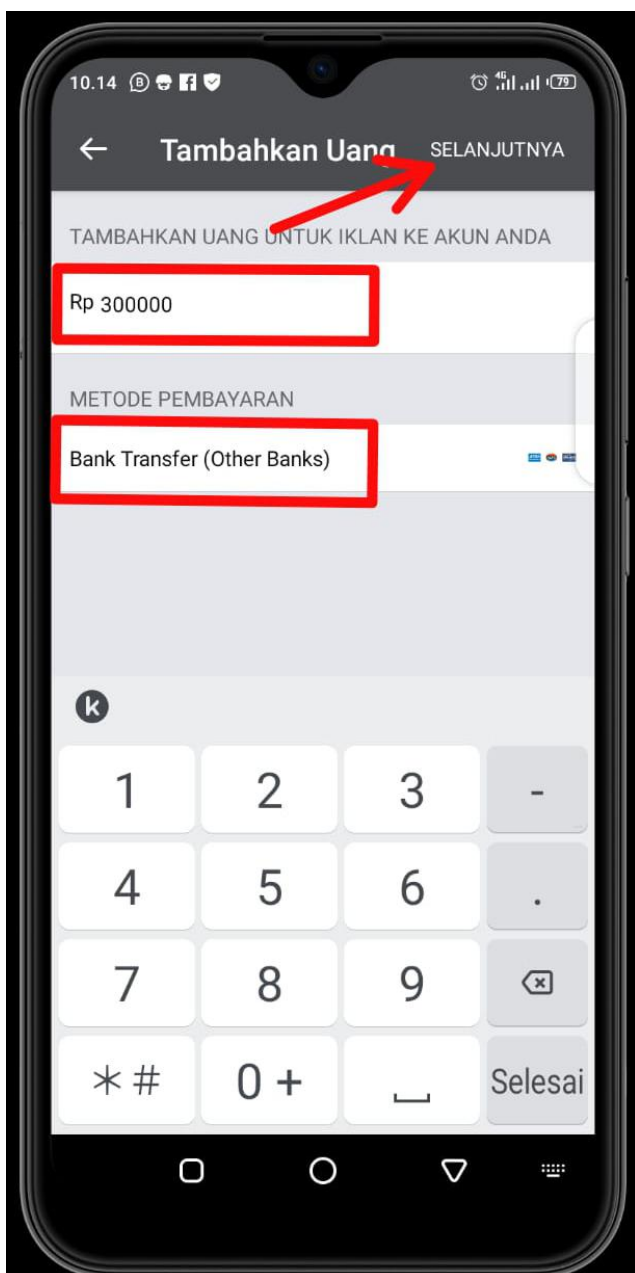
Klik “Ads Manager” kemudian klik Menu yang ada di sudut kiri.

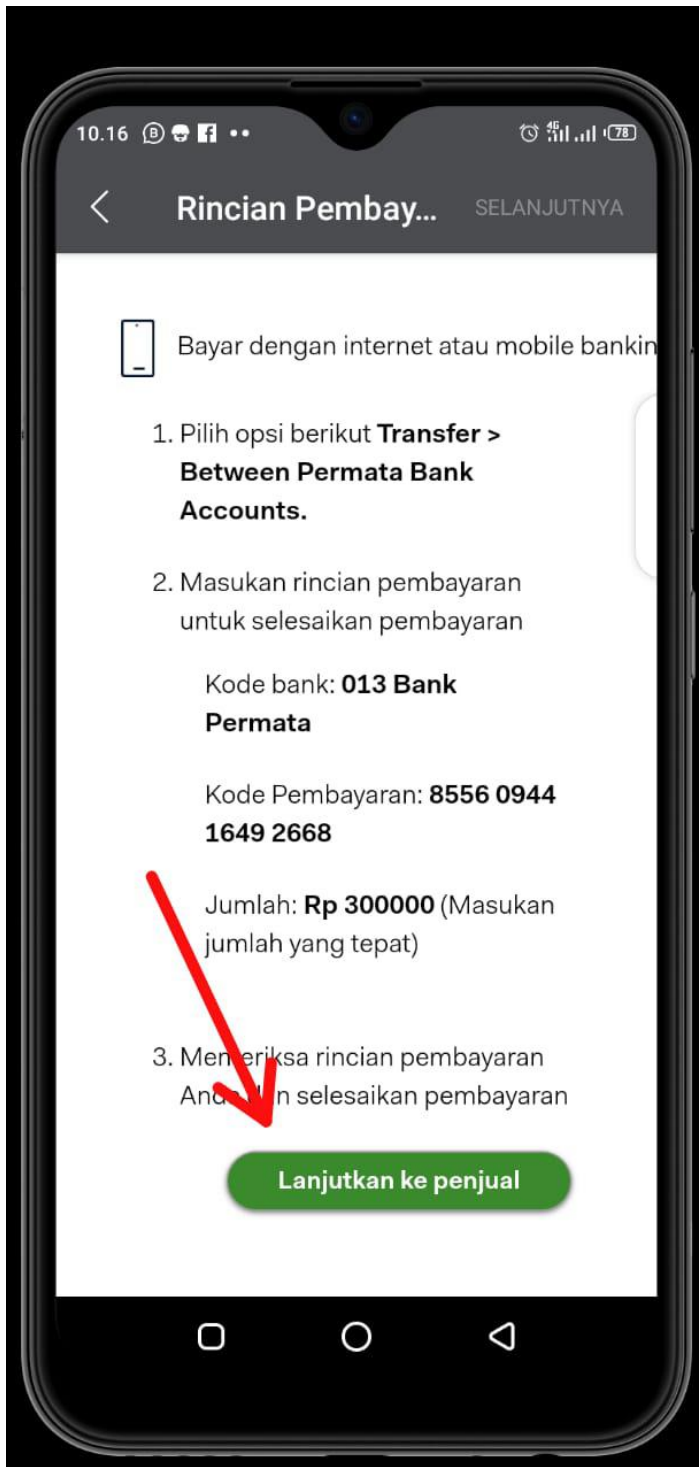


Setelah muncul menu, Klik **“Penagihan”** kemudian klik **“Metode Pembayaran”**



Masukkan jumlah saldo Anda inginkan bersama dengan metode pembayarannya (Saya biasa menggunakan Bank Transfer). Setelah itu klik **“Selanjutnya”**. Disana ada rincian Nama dan email yang juga harus Anda isi, kemudian klik **“Lanjutkan”**.





Masuk ke langkah berikutnya,  **baca dengan seksama** seluruh panduan yang dijelaskan. Disana akan tertera pilihan metode transfer Nomor Rekening, jenis bank, dan jumlah saldo. Setelah itu klik “Lanjutkan ke penjual”.

Selesai. Anda sudah bisa melakukan pembayaran. Jika tidak segera dibayar dalam 12 jam, Anda harus membuat billing baru lagi.

Setelah transfer, silahkan ditunggu sesaat, In Syaa Allah saldo Anda akan terisi dan siap digunakan.

## PERSIAPAN IKLAN

Selanjutnya kita memasuki teknis beriklan di facebook tetapi sebelum itu Anda harus paham dengan target market apa yang anda cari.

Cara menentukan target market dengan mudah adalah dengan memperhatikan demografi calon pembeli Anda mulai dari umur, pekerjaan, status, dan domisili.

Dengan memahami target market Anda ini In Syaa Allah Anda mudah beriklan dengan tepat sasaran, setelah Anda beriklan bisa menghasilkan uang.

Langkah awal, Masuk ke halaman **Ads Manager**. Klik “**Buat Iklan**” kemudian pilih salah satu dari pilihan jenis iklan yang ada.

Sebelum lanjut, ada baiknya kita bahas sedikit mengenai jenis-jenis tujuan iklan:

## 1. Interaksi Postingan

Mengajak lebih banyak orang untuk melihat postingan kita. Fasilitasnya hanya sebatas interaksi. Seperti like, comment, share.. Ini tidak sering dipakai untuk selling, mungkin lebih tepat untuk branding.

## 2. Tayangan Video

Iklan jenis ini akan mempromosikan konten video Anda. Secara umum video memang lebih menarik perhatian dibanding gambar. Cukup efektif jika kita beriklan untuk jualan dengan jenis video. Kita bisa menjelaskan banyak hal hanya dalam beberapa detik, dengan perpaduan antara gambar dan suara.

## 3. Traffic Situs Web

Iklan jenis ini akan menampilkan konten dengan tombol direct yang akan membawa orang yang mengkliknya ke website yang kita inginkan. Iklan jenis ini membutuhkan website yang akan kita jadikan traffic.



#### 4. Jangkauan

Iklan ini akan menampilkan postingan kita ke jumlah orang yang banyak. Dibekali dengan menu direct klik ke website dan tombol ajakan bertindak yang variatif. Sangat bagus digunakan untuk memperkenalkan produk kita.

#### 5. Konversi Situs Web

Iklan jenis ini akan mengajak orang untuk mengambil tindakan yang bernilai, membeli sesuatu dari situs yang kita cantumkan misalnya. Dilengkapi dengan facebook piksel, cukup membantu kita dalam analisis iklan nantinya.

#### 6. Pesan

Jenis iklan ini mengajak orang untuk mengirimi Anda pesan di Messenger atau Whatsapp. Ini sangat efektif untuk kita yang ingin berjualan. Seketika berlangsung pembicaraan terkait produk yang akan kita jual. Karena tentunya orang yang chat ke kita ingin membeli atau minimal bertanya-tanya terkait

produk kita. Disitulah kesempatan kita untuk melakukan closing.

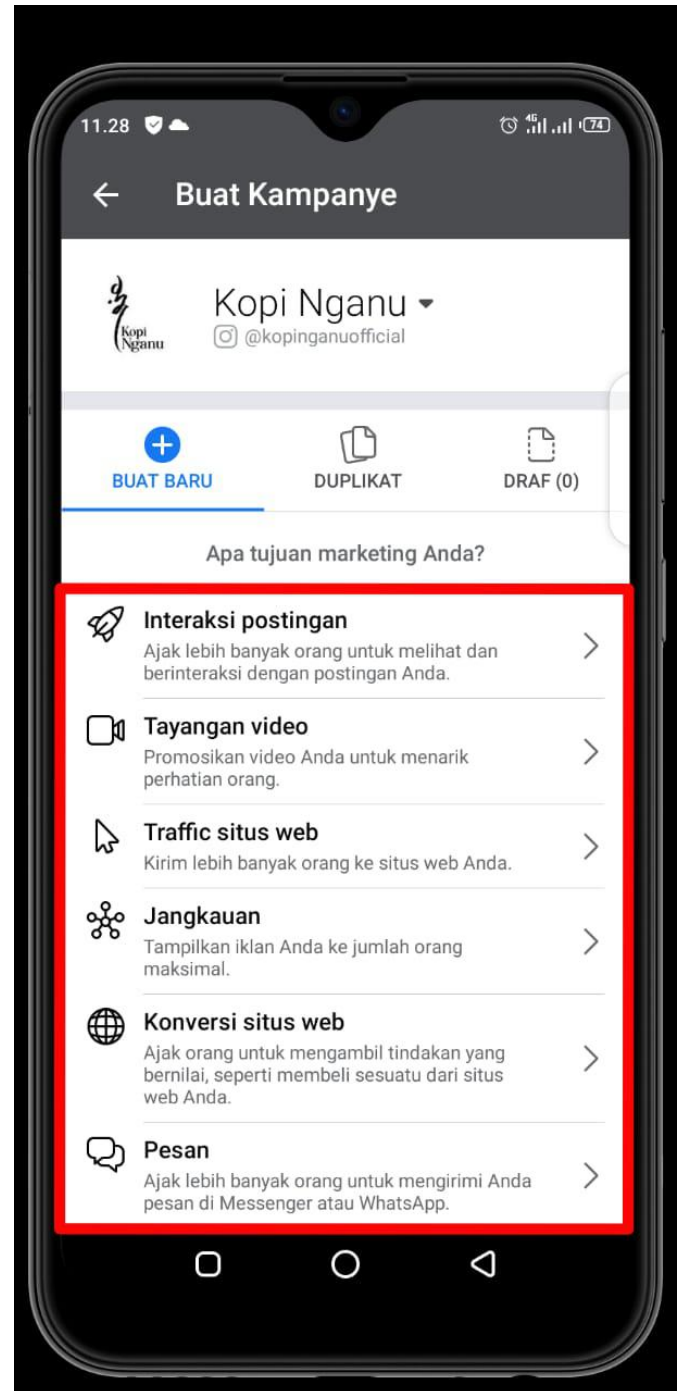
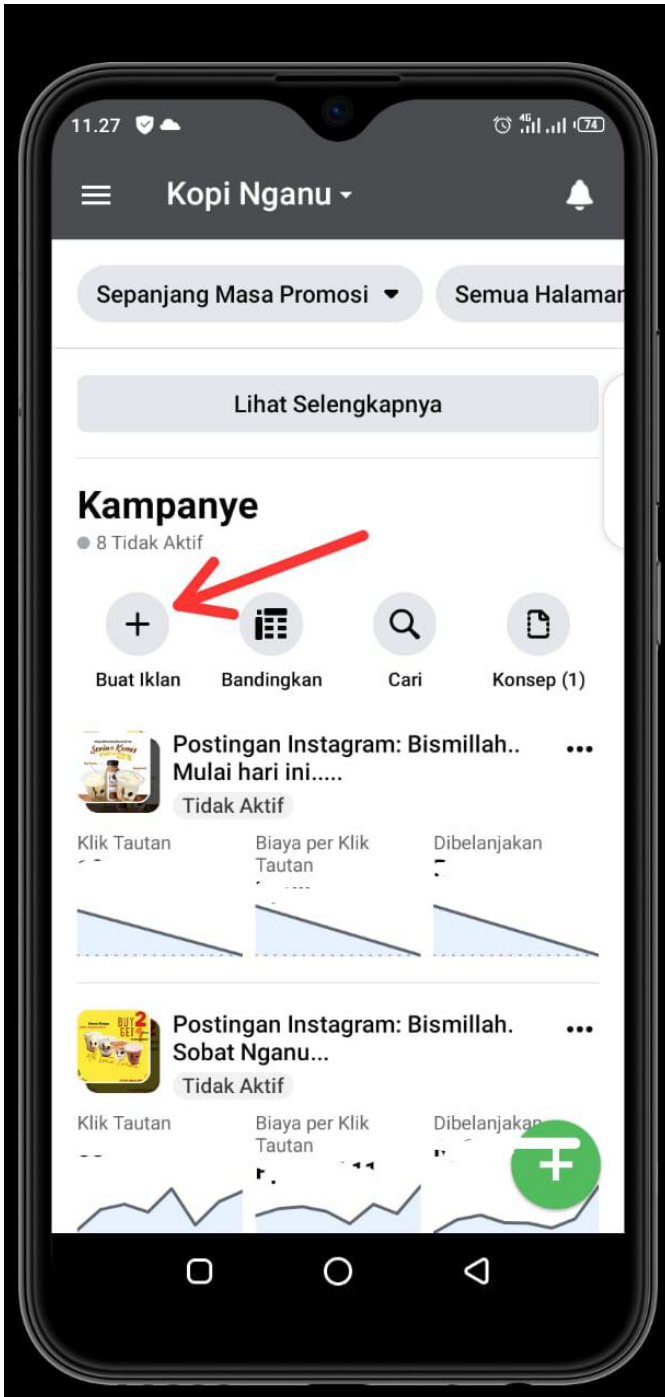
## 7. Suka Halaman

Iklan jenis ini akan mengajak orang untuk menyukai halaman kita, berinteraksi dengannya. Sangat bagus untuk branding.

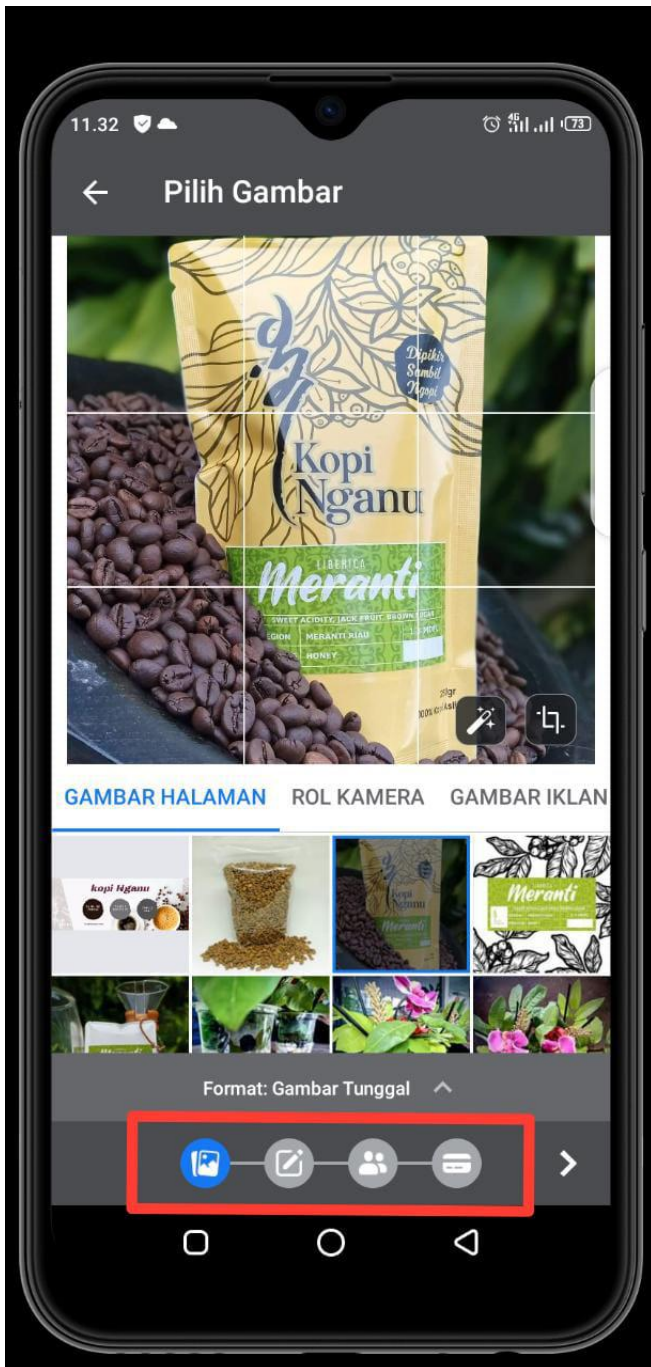
## 8. Tanggapan Acara

Iklan jenis ini akan mengajak lebih banyak orang untuk melihat dan menanggapi sebuah acara yang kita ingin posting.

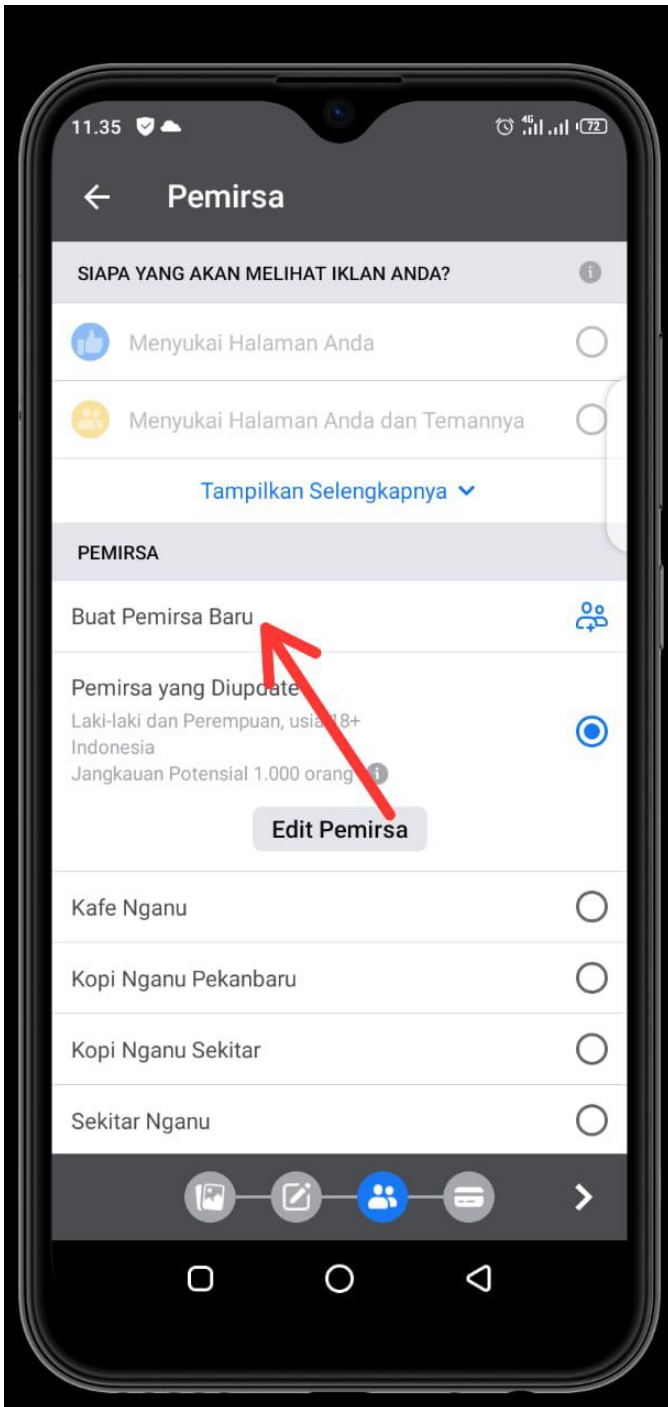
Disini saya mencontohkan dengan jenis iklan **“Pesan”** karena ini yang mudah praktis, efektif untuk kita para penjual.



Selesaikan 4 tahap yang ada, pertama pilih gambar, tujuan pesan, isi judul, dan teks utama. Isi dengan yang menarik, seakan-akan Anda langsung berbicara dengan si calon pembeli.



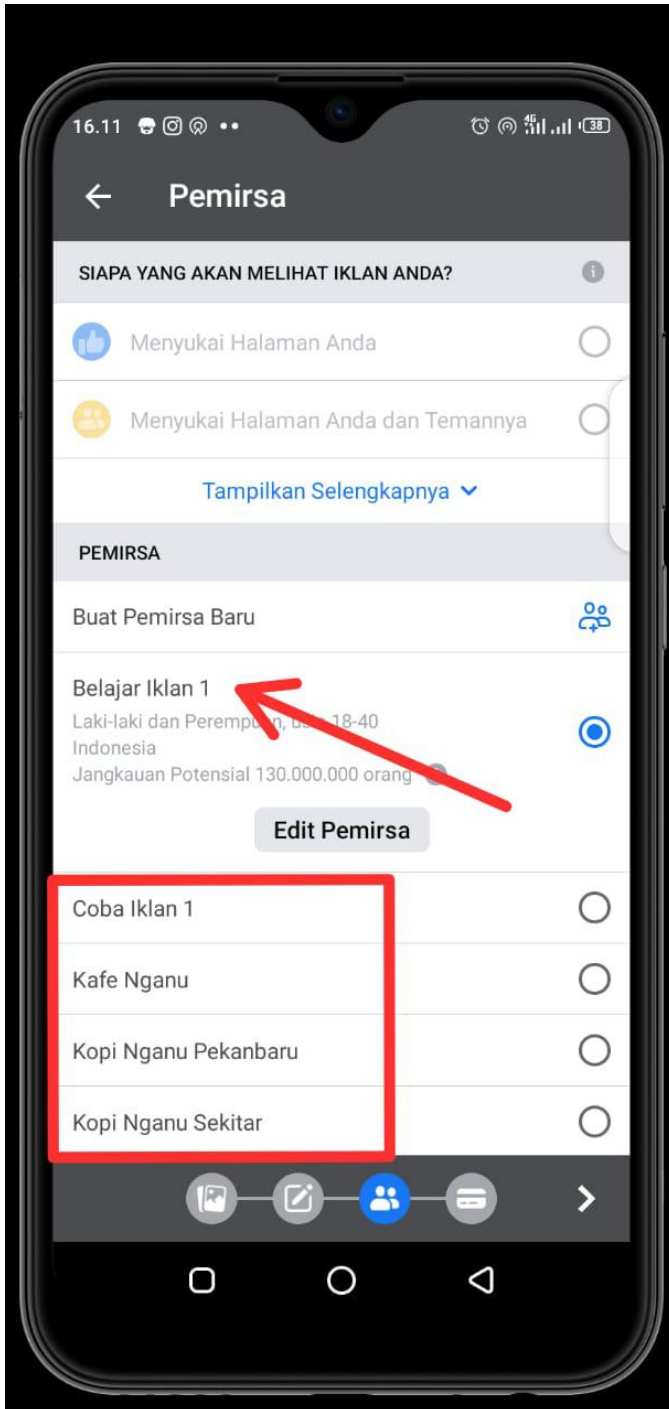
Tahap selanjutnya adalah menentukan pemirsa atau target iklan Anda. Anda akan diarahkan untuk membuat pemirsa baru. Lengkapi semua isian sesuai dengan target yang Anda inginkan.



(Jangan Bingung, Audience adalah Bahasa Inggris dari Pemirsa, bermakna sama. Hanya saja terkadang berubah-ubah mungkin ada kekurangan di sistem FB Mobile)

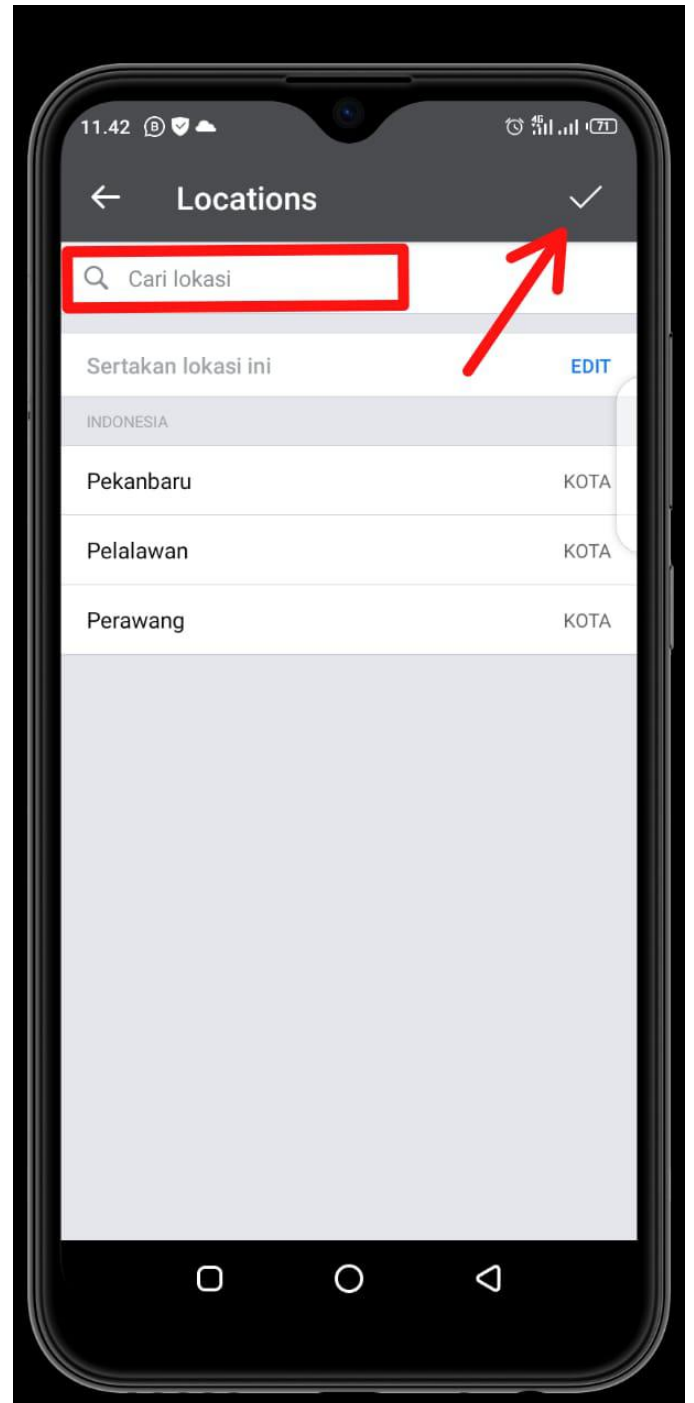


Selanjutnya, silahkan Anda mengubah nama pemirsa yang sedang disetting. Karena nantinya pengaturan ini akan tersimpan, sehingga di kemudian hari bisa digunakan lagi tanpa kita harus membuat lagi. Kecuali ingin membuat yang baru.



Jika sudah memiliki pengaturan pemirsa yang banyak, kita tinggal memilih, menyesuaikan dengan apa yang akan kita iklankan. Seperti yang dicontohkan di gambar ini

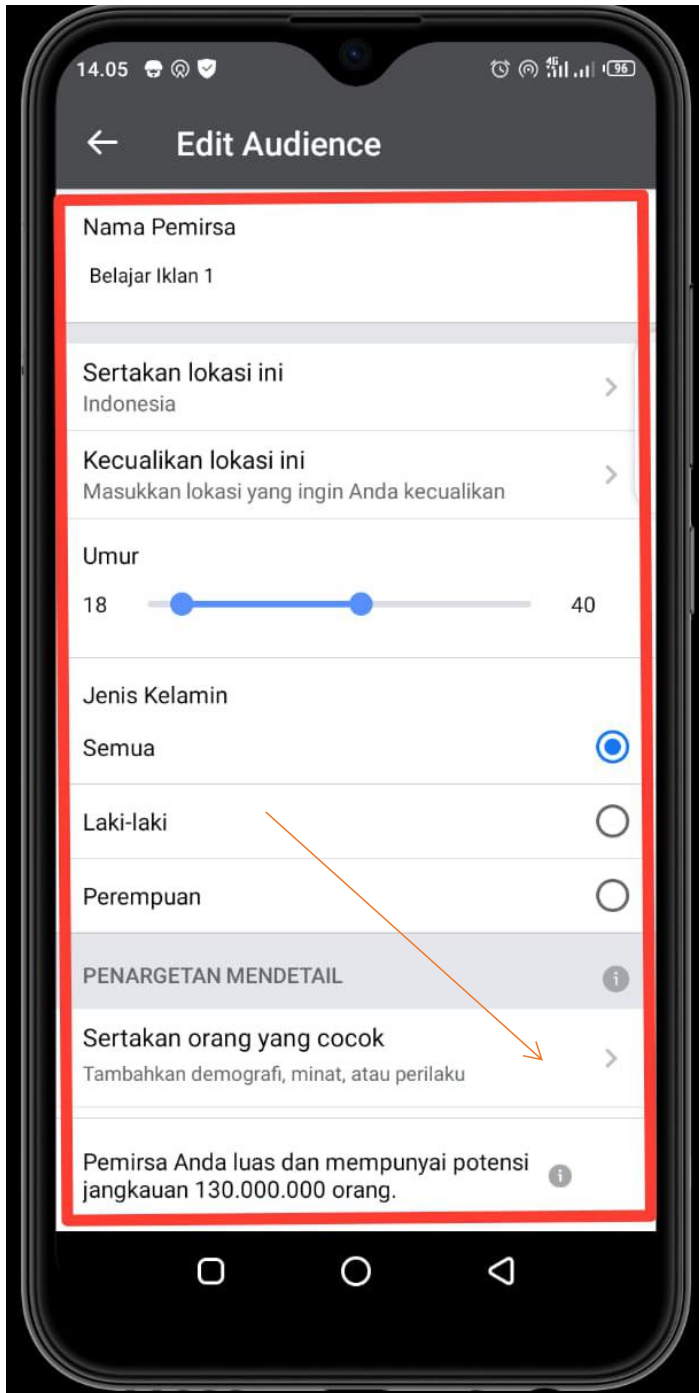
Kemudian kita kembali ke Edit Pemirsa. Disana ada **“Lokasi”**. Masuk ke halaman tersebut untuk menentukan jangkauan daerah tempat kita beriklan.





Tambahkan kota-kota atau daerah yang menurut Anda bisa dijadikan target untuk iklan Anda. Misalnya, Pekanbaru, Pelalawan, Perawang, dll. Bisa juga berupa Nama Jalan, Nama Gedung, dll. Kita bisa menyertakan seluruh tempat yang tercatat di peta internet. Anda cukup mengetik saja di pencarian dan tambahkan. Semakin luas target nya tentu membutuhkan dana yang tidak sedikit juga jika ingin iklan kita efektif.

Setelah dirasa cukup, klik tanda ceklis dan kembali lagi ke halaman pemirsa

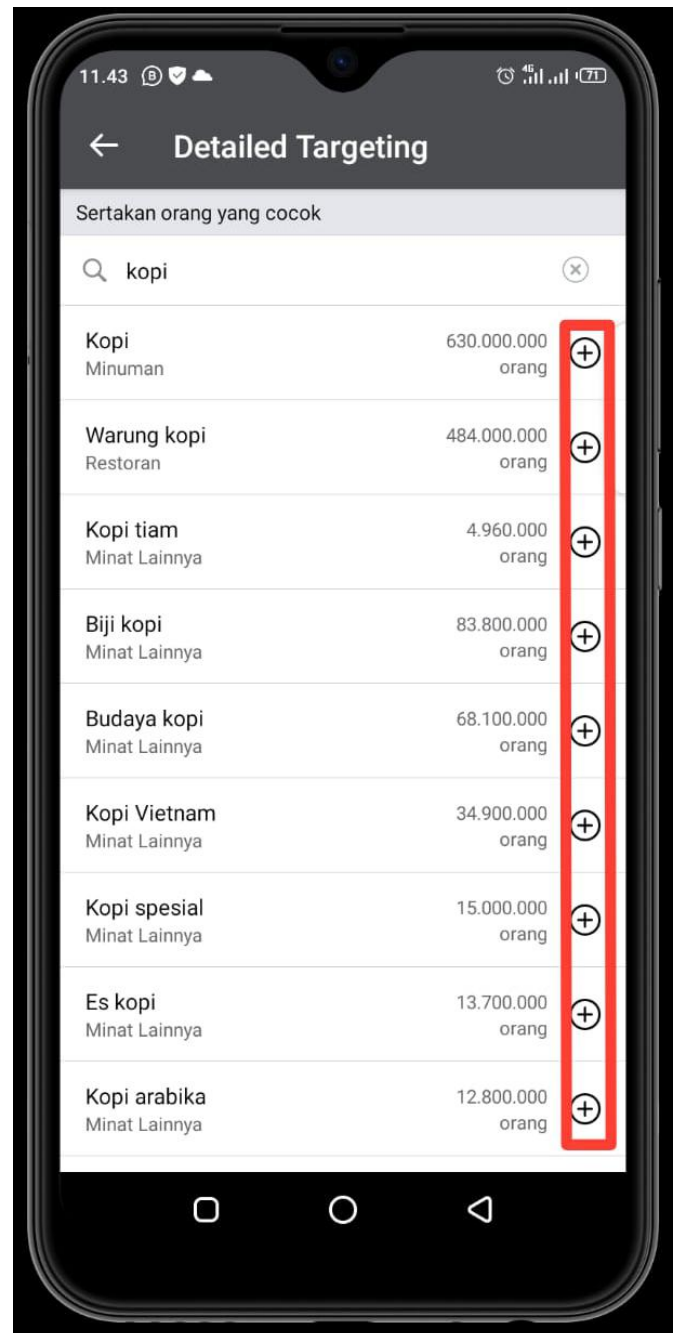
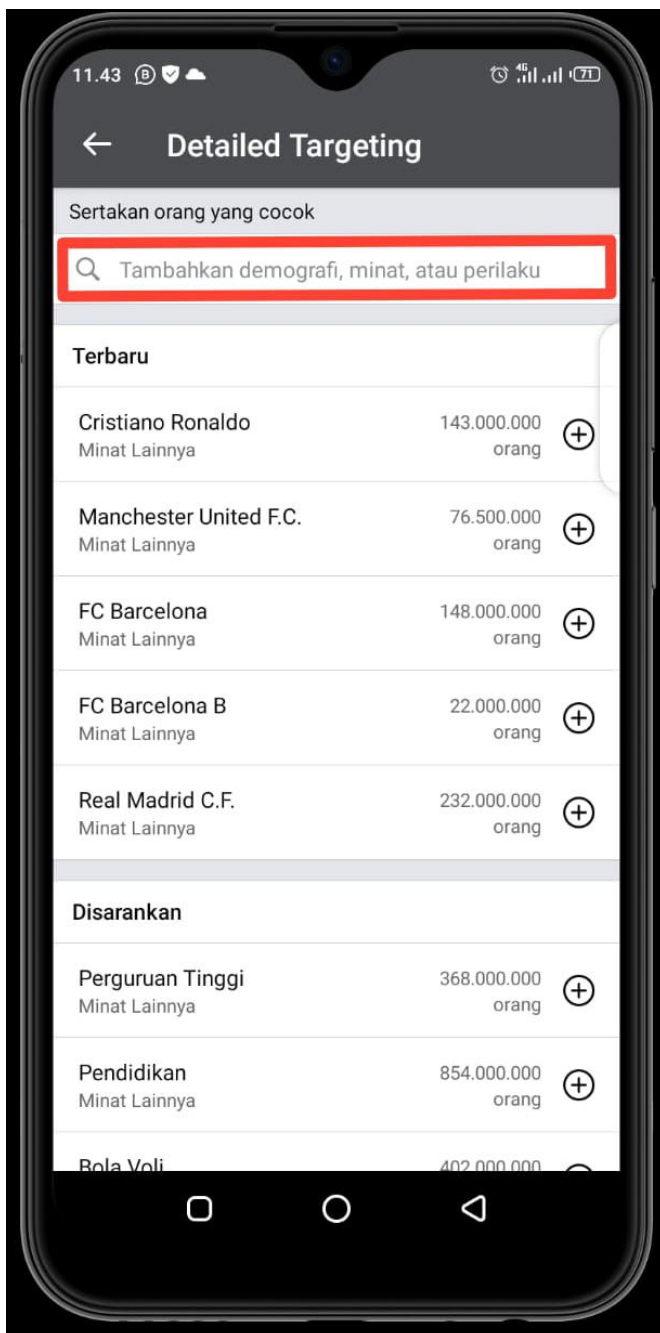


Kembali lagi ke halaman pemirsa, silahkan Anda mengatur “**Umur**”, yaitu Anda akan membatasi orang-orang usia berapa yang akan menjadi target iklan. Kemudian ada “**Jenis Kelamin**”.

Setelah selesai, baru kita memasuki **pentargetan mendetail**. Disini kita akan mentargetkan orang-orang berdasarkan minat, kebiasaan, perilaku, atau hal-hal lainnya yang terkait.

Klik menu yang ada di panduan

Silahkan diketik di pencarian. Hal-hal apa saja yang kemungkinan terkait dengan produk kita. Kita ambil contoh kopi. Ketik “Kopi” kemudian akan muncul berbagai hal yang terkait dengannya. Kemudian langsung tambahkan.

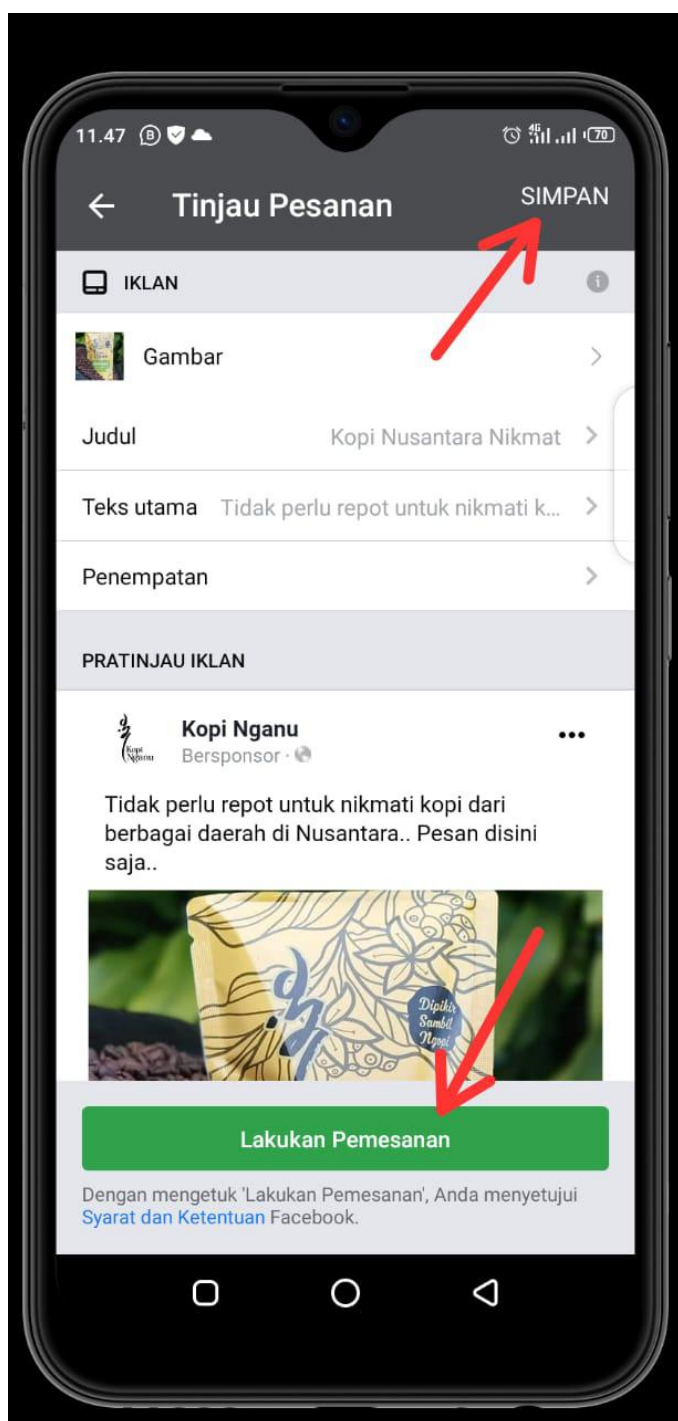


Setelah selesai kita akan mengatur Anggaran dan Jadwalnya. Anggaran adalah biaya yang Anda canangkan untuk mulai beriklan. Anggaran akan otomatis terpotong jika iklan telah berjalan dan menjangkau orang-orang. Anggaran sangat menentukan berapa banyak orang yang akan melihat iklan kita. Semakin banyak anggarannya maka semakin banyak pula orang yang dijangkau oleh iklan kita.

Sedangkan Jadwal adalah kapan dan berapa lama iklan Anda akan ditayangkan. Itu semua bisa diatur disini.

Selesai itu, kita lanjut ke halaman berikutnya



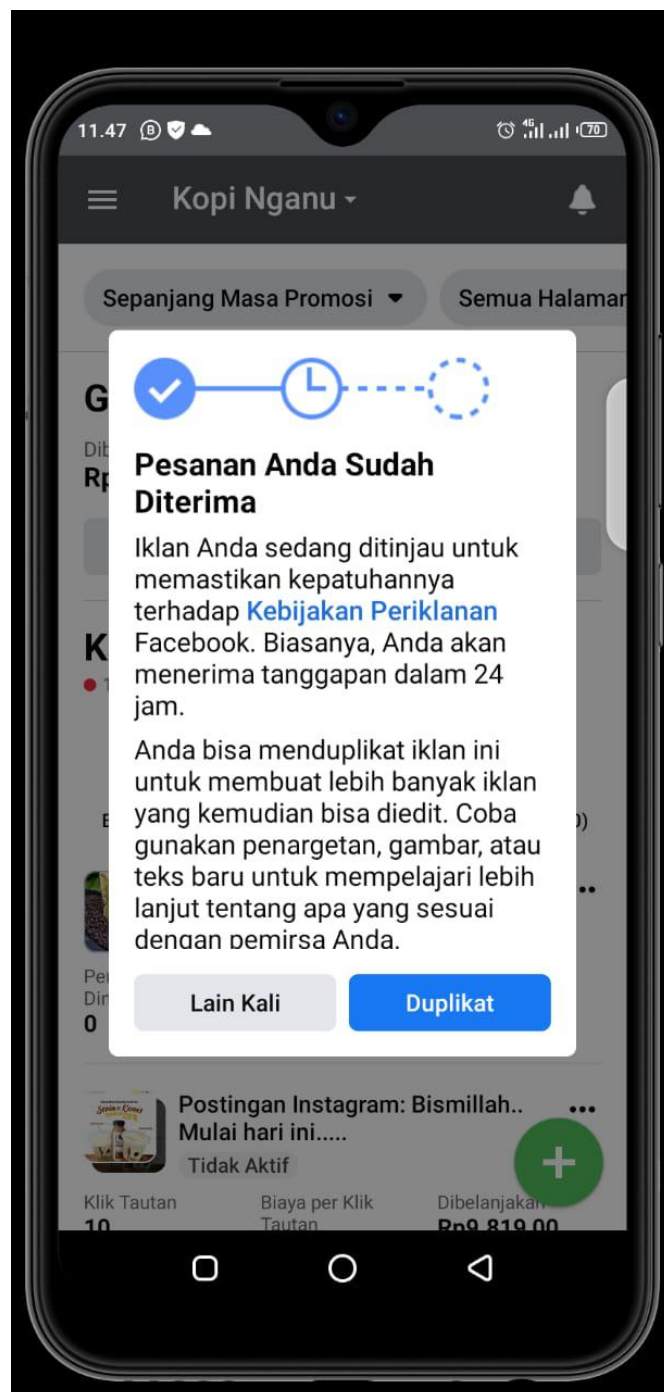


Ini adalah halaman tinjauan pesanan iklan kita. Anda bisa melihat seperti apa iklan Anda nantinya dilihat orang, di halaman ini.

Di sudut kanan atas juga ada tombol **“Simpan”** untuk menyimpan konsep iklan Anda. Anda bisa mengubahnya kembali sewaktu-waktu jika diperlukan. Tidak harus membuat dari awal lagi.

Kemudian jika sudah cocok semuanya, mari kita lanjut. Klik **“Lakukan Pemesanan”**

Silahkan tunggu sebentar, iklan Anda sedang ditinjau oleh Facebook. Jika disetujui, maka akan segera tayang dan Anda akan mendapatkan pemberitahuan.



Demikian panduan cara beriklan di Facebook Ads. Semoga bermanfaat bagi kita semuanya.

Menggunakan FB Ads juga membutuhkan kemampuan analisa terkait marketing. Anda akan menemukan pola iklan dan jualan Anda sendiri nantinya jika sudah beriklan berkali-kali. Tentunya dengan bekal ilmu juga. Kita wajib belajar terus. Mungkin di ebook kali ini masih membahas FB Ads secara umum saja. In Syaa Allah jika ada kesempatan, kita akan merilis Ebook lebih rinci mengenai FB Ads. Anda juga bisa belajar dari tutor-tutor yang lain. Sekarang zaman digital sangat banyak fasilitasnya. Tetap semangat dalam meraih hal yang baik.

Tidak terasa kita sudah berada di penghujung ebook. Terima kasih atas kebersamaannya. Kurang lebihnya kami mohon maaf. Mudah-mudahan apa yang sedikit yang kami bagikan kepada Anda bisa menjadi manfaat yang banyak.

Jangan lelah belajar, tetap semangat meraih hal yang baik. Meraih karunia rezeki dari Allah Subhanahu Wataala.

Baarokallaahu fiikum Jamii'an.

Salam Hangat

Kopi Nganu.