

DIGITAL MARKETING

CARA CEPAT BERJUALAN
DI ERA MODERN



MANFAAT BISNIS ONLINE

- Tidak memerlukan modal besar
- Tidak terbatas ruang dan waktu
- Jangkauan pemasaran lebih luas
- Biaya pemasaran lebih murah
- Kemudahan memilih target pasar
- Harga bisa lebih murah

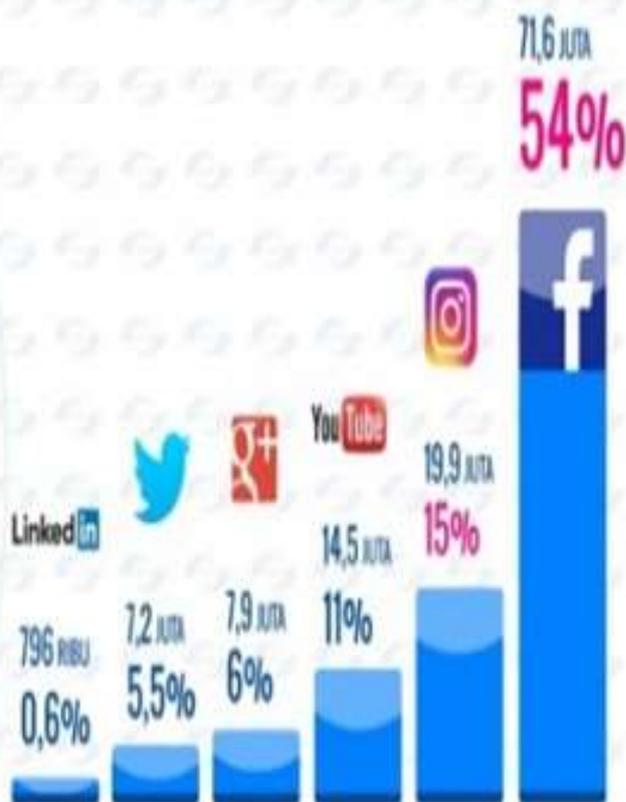


Sosial Media

PERILAKU PENGGUNA INTERNET INDONESIA

KONTEN KOMERSIAL YANG SERING DI KUNJUNGI

KONTEN MEDIA SOSIAL YANG SERING DI KUNJUNGI



3



Facebook



Cara Jualan di Facebook

GRATIS

1. Facebook Profile
2. Facebook Group
3. Facebook Page

BERBAYAR

1. Facebook Ads
2. Facebook Online Store



Perbedaan Jualan di FB

GRATIS

- Target pembeli umum
- Iklan tidak tampil
- Jangkauan hanya pada pertemanan atau di groups
- Belum tentu dilihat

BERBAYAR

- Target pembeli lebih detil
- Iklan sesuai target
- Jangkauan lebih luas dan cepat
- Tampil di *newsfeed* teman



Cara Berjualan Gratis di FB Profile

1. Posting produk sekali waktu
2. Buat Akun Facebook asli
3. Buat jarak waktu antara status pribadi dengan status jualan
4. Berikan komentar/Like pada status teman
5. Membuat status yang menarik tentang produk Anda.
6. Perbanyak pertemanan di FB



Cara Berjualan di Groups FB

- Bergabung di banyak grup FB
- Pilih grup yang aktif
- Masukkan nama produk, deskripsi produk dan harga
- Tulis nomor kontak Anda
- Jangan lakukan *Spaming*

<http://bit.ly/2ISffyl>



Manfaat Facebook Page

- Penggunaan untuk bisnis (nama bisnis/ brand/ produk)
- Pertemanan tidak terbatas
- Terdaftar di mesin pencari
- Tampil di newsfeed teman yang nge-like
- Bisa diiklankan dengan FB Ads



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 seperti usia, jenis kelamin, lokasi, pengguna gadget tertentu, ketertarikan, dll.



INSTAGRAM



Cara Berjualan Gratis di Instagram

- Lengkapi Instagram Anda dengan profile lengkap
- Buat foto yang unik, menarik dan bagus
- Deskripsi produk yang detil
- Buat Hashtag (#) yang populer dan sesuai dengan produk.
- Share ke media sosial lainnya



Manfaat Instagram Berbayar

- Iklan tertarget
- Format Iklan – Video, gambar, beberapa gambar
- Jangkauan lebih luas
- Meningkatkan kunjungan ke website/ facebook



Sukses Jualan di Instagram



Memfaatkan Pasar Online untuk bisnis



tokopedia

LaZada

Bukalapak.com



blibli.com
BIG CHOICES BIG DEALS



elevenia
www.elevenia.co.id



Shopee

15



Manfaat Pasar Online untuk bisnis

- Gratis
- Mudah terindex oleh Google
- Menggunakan rekening bersama
- Promosi gratis
- Membangun reputasi lebih mudah
- Iklan berbayar yang tertarget



Tahapan Penjualan di Pasar Online

- Buka website pasar online yang diinginkan
- Buat akun di pasar online tersebut
- Membuat nama toko
- Menuliskan deskripsi dan harga produk
- Upload foto produk yang menarik
- Aktif menjawab pertanyaan calon pembeli
- Segera mengirimkan produk yang di pesan



DIGITAL MARKETING

A. SUB POKOK BAHASAN

Memahami cara berjualan secara online di Media Sosial dan Pasar Online

B. TUJUAN PEMBELAJARAN

Setelah mempelajari modul ini peserta pelatihan diharapkan mampu :

1. Memahami tentang Digital Marketing dan dapat mengaplikasikannya sehingga dapat meningkatkan penjualan dengan optimal.
2. Memperluas pasar dan mempertahankan pasar yang ada melalui media internet.
3. Mencapai target pasar yang lebih optimal, meningkatkan penjualan, dan membangun digital branding dengan biaya yang lebih efisien.

C. WAKTU

2 x 60 menit

D. MEDIA PENDUKUNG

1. Slide Presentasi
2. Internet
3. Handout
4. Kertas flipchart
5. Spidol

E. METODE

Active Learning

F. PROSES PEMBELAJARAN

1. Pembuka Sesi

- Perkenalan Instruktur
- Instruktur melakukan mengecek kesiapan Peserta untuk belajar

2. Kegiatan Belajar

- Instruktur membuka materi dengan melakukan tanya jawab kepada peserta tentang apa yang mereka ketahui tentang Digital Marketing dan adakah pengalaman menggunakan Digital Marketing.
- Slide 2 : instruktur bertanya dan melakukan tanya jawab tentang manfaat bisnis online.
- Slide 3 : instruktur menyampaikan data media social yang paling banyak di akses oleh pengguna internet di Indonesia. Dari data tersebut 2 sosial media yang saat ini paling banyak diakses adalah Facebook dan Instagram, maka selanjutnya instruktur akan menyampaikan tentang Facebook dan Instagram.
- Instruktur bertanya kepada peserta didik, siapakah yang sudah mempunyai Facebook? Siapa yang pernah berjualan di Facebook? Jika peserta didik belum mempunyai akun Facebook, maka instruktur membimbing peserta didik untuk membuat akun Facebook.
- Slide 5 : instruktur menjelaskan bahwa untuk berjualan di Facebook ada yang gratis dan ada yang berbayar serta menerangkan fasilitas apa saja yang dapat digunakan untuk berjualan secara gratis dan berbayar.

- Slide 6 : instruktur menjelaskan perbedaan berjualan di Facebook secara gratis dengan berbayar dengan menekankan melihat fasilitas dan tujuan serta kemampuan yang dimiliki.
- Slide 7 : instruktur menjelaskan bagaimana cara berjualan gratis di Facebook Profile dan peserta mengikuti langkah-langkah yang disampaikan instruktur dalam berjualan secara online.
- Slide 8 : instruktur menjelaskan tentang Facebook Groups, kenapa harus bergabung di Facebook Groups dan apa manfaatnya dengan bergabung di Facebook Groups. Setelah itu instruktur membimbing peserta untuk bergabung di Facebook Groups dan menerangkan cara berjualan gratis di Facebook Groups dan peserta mengikuti langkah-langkah yang disampaikan instruktur dalam berjualan secara online.
- Slide 9 : instruktur menjelaskan bagaimana manfaat berjualan di Facebook Page dan peserta mengikuti langkah-langkah yang disampaikan instruktur membuat Facebook Page dan cara berjualan secara online di Facebook Page.
- Slide 10 : instruktur menjelaskan bagaimana cara berjualan di Facebook Ads dan peserta mengikuti langkah-langkah yang disampaikan instruktur dalam berjualan secara online. Dimana berjualan di Facebook Ads ini, target pembeli sesuai dengan yang diinginkan oleh penjual.
- Instruktur bertanya kepada peserta didik, siapakah yang sudah mempunyai Instagram? Siapa yang pernah berjualan di Instagram? Jika peserta didik belum mempunyai akun Instagram, maka instruktur membimbing peserta didik untuk membuat akun Instagram.
- Slide 12 : instruktur menjelaskan bagaimana cara berjualan gratis di Instagram dan peserta mengikuti langkah-langkah yang disampaikan instruktur dalam membuat akun Instagram dan cara berjualan secara online.

- Slide 13 : instruktur menjelaskan bagaimana manfaat berjualan di Instagram dengan membayar.
- Slide 14 : instruktur memperlihatkan salah seorang yang telah sukses berjualan di Instagram serta menayangkan videonya.
- Instruktur bertanya kepada peserta didik, siapakah yang pernah berjualan di pasar online? Tahukah peserta apa saja pasar online yang ada saat ini?
- Slide 16 : instruktur menjelaskan kepada peserta didik, manfaat berjualan di pasar online secara online.
- Slide 17 : instruktur menjelaskan secara singkat tahapan penjualan di pasar online.
- Instruktur membimbing peserta didik untuk membuat akun di Tokopedia.com dan berjualan di tokopedia.com
- Instruktur menayangkan video kisah sukses berjualan di pasar online.

G. KUNCI MATERI

SLIDE 1 – PEMBUKAAN

Instruktur memperkenalkan diri dan membangun hubungan dengan peserta serta menghubungkan dengan materi sebelumnya yaitu berjualan dengan offline serta materi pertama dimana saat ini perkembangan dunia online sangat maju dengan pesat. Dengan pesatnya kemajuan teknologi tersebut, maka berkembang juga cara orang berbelanja dengan mudah dan menghemat waktu serta tenaga, yaitu dengan cara berbelanja secara online. Dengan meningkatnya kebutuhan dan permintaan belanja secara online, maka harus ditunjang pula kemampuan penjual untuk dapat menjual produknya secara online melalui berbagai media online yang sudah ada saat ini.

SLIDE 2 – MANFAAT BISNIS ONLINE

Setelah itu Instruktur menjelaskan bahwa bagi banyak UKM, menggunakan pemasaran online merupakan cara untuk menghemat anggaran. Setiap pelaku bisnis tentunya sedang mencari cara, pemasaran seperti apa yang lebih efektif dan efisien sekaligus dapat mengumpulkan uang sebanyak-banyaknya. Salah satu solusinya yaitu dengan pemasaran online. Berikut adalah beberapa manfaat pemasaran online yang tidak tersedia dalam pemasaran offline:

1. Tidak memerlukan modal besar

Membutuhkan modal yang bisa dikatakan lebih murah, karena biaya awal yang dibutuhkan untuk membuka toko online hampir bisa dikatakan gratis. Seperti kita dapat menjual di berbagai Media Sosial (Facebook, Instagram, Whatsapp, Line, BBM, dll), juga kita dapat berjualan di Pasar Online yang saat ini sudah cukup banyak dan itu semua dapat kita gunakan dengan gratis. Bahkan jika kita tidak mempunyai produk kita dapat berjualan produk orang lain dengan gratis (dengan cara Dropship).

2. Tidak terbatas ruang dan waktu

Saat ini Internet tersedia untuk bisa diakses setiap saatnya dimana saja kita berada. Pelanggan bisa mengunjungi toko online kita yang kita pergunakan untuk memasarkan produk kita kapanpun dan dimanapun juga selama mereka bisa mendapatkan akses internet. Dan kitapun dapat berjualan dimanapun saat itu kita berada.

3. Jangkauan pemasaran lebih luas

Dengan Bisnis Online kita mempunyai jangkauan pemasaran yang sangat luas. Anda berkesempatan mendapatkan pembeli dari seluruh Indonesia bahkan dunia. Karena anda menggunakan media internet yang online ke seluruh dunia dan mampu dilihat oleh seluruh orang dari berbagai kota/ wilayah/ daerah/ negara yang ada.

4. Biaya pemasaran lebih murah

Biaya pemasaran online relatif lebih murah dibandingkan dengan pemasaran offline. Pemasaran bisa Anda lakukan dengan cara memajang

produk di media sosial atau pasar online. Pelaku bisnis bahkan dapat memanfaatkan lebih dari satu media sosial dan pasar online yang ada secara gratis.

5. Kemudahan memilih target pasar

Penjual bisa menawarkan produk kepada para komunitas tertentu melalui forum maupun sosial media. Anda juga bisa memasang iklan secara gratis atau yang berbayar dengan menggunakan kata kunci tertentu. Hal itu untuk membantu Anda dalam memilih target pasar yang potensial.

6. Harga bisa lebih murah

Karena tidak memerlukan biaya untuk sewa tempat secara khusus, cetak brosur, bahwa dapat dikerjakan sendiri (tidak memerlukan karyawan untuk diawal bisnis), maka harga dapat menjadi lebih murah dibandingkan jika kita berjualan secara offline yang memerlukan sewa tempat, karyawan, cetak brosur, dll. Dengan biaya yang murah, maka akan semakin banyak pembeli yang datang ke toko online kita untuk membeli produk yang kita jual.

SLIDE 3 – SOSIAL MEDIA

Saat ini pengguna social media terbesar di Indonesia, yaitu Facebook dan Instagram. Maka untuk itu kita akan focus mengetahui cara berjualan di kedua social media tersebut.

SLIDE 5 – CARA BERJUALAN DI FACEBOOK

Facebook selain digunakan untuk pertemanan dan dimanfaatkan juga untuk berjualan atau dengan istilah Facebook Marketing.

Facebook Marketing adalah *personal branding* atau pengembangan produk melalui *facebook* baik untuk menumbuhkan popularitas maupun untuk meningkatkan penjualan.

Seperti telah kita ketahui bahwa Facebook dapat digunakan untuk berjualan. Berjualan di Facebook ada yang Gratis dan ada pula yang Berbayar.

Untuk berjualan secara Gratis di facebook dapat kita manfaatkan di

1. Facebook Profile

Adalah rumah dasar Anda di Facebook untuk Anda sebagai individu yang menjelaskan siapa dimana tinggal, pekerjaan, dll.

2. Facebook Group

Adalah forum diskusi atau jualan. Anda dapat aktif berbagi informasi di grup yang sesuai dengan produk Anda atau diskusi umum untuk memperkenalkan diri Anda dan memperbanyak pertemanan.

3. Facebook Page

Facebook Pages atau sering disebut Facebook Fanpage merupakan salah satu fitur dari Facebook untuk yang ingin memperkenalkan atau meningkatkan popularitas produk yang mereka jual.

Sedangkan untuk yang berbayar kita dapat manfaatkan layanan

- Facebook Ads atau
- Online Store.

SLIDE 6 - PERBEDAAN JUALAN DI FACEBOOK

Apa perbedaan berjualan di Facebook secara gratis dengan berbayar, mari kita lihat perbedaannya:

Gratis :

- Target pembeli umum
- Iklan tidak tampil
- Jangkauan hanya pada pertemanan atau di groups
- Belum tentu dilihat oleh semua teman/ anggota grup

Sedangkan yang **berbayar** antara lain:

- Target pembeli lebih detil
- Iklan tampil sesuai target yang diinginkan
- Jangkauan lebih luas
- Jangkauan lebih cepat
- Terlihat di *newsfeed* teman

SLIDE 7 - CARA BERJUALAN GRATIS DI FACEBOOK PROFILE

Cara berjualan secara gratis di Facebook Profile antara lain :

Tentunya masing – masing orang punya cara dan strategi yang berbeda. Namun tujuannya adalah sama, agar produk nya dikenal dan terjual.

Berikut ada Cara berjualan di facebook, sebagai berikut :

1. Membuat akun facebook asli.

Dalam membuat akun facebook haruslah asli, dalam arti tidak membuat akun palsu. Nama yang digunakan pun nama sendiri. Karena tujuan ber facebook selain menambah pertemanan juga ada tujuan untuk mencitrakan diri serta produk yang kita jual. Maka jika akan berjualan di facebook, pakailah akun asli dan jangan dibuat – buat. Pakailah nama anda sendiri.

2. Memposting produk sekali.

Akan lebih baik jika Anda tidak terlalu sering memposting produk. Artinya tidak terlalu berlebihan. Biasa saja, bisa kita memposting hal yang lucu atau yang bermanfaat untuk orang banyak. Hindari memposting mengenai Politik dan SARA, untuk menghindari ketersinggungan orang lain yang tidak sepaham dengan kita dan dapat menurunkan jumlah pembeli terhadap produk kita.

3. Buat jarak waktu antara status pribadi dan juga status jualan.

Hal ini dilakukan, agar orang tidak bosan ketika membaca postingan kita. Mereka tidak terlalu banyak menerima info produk_jualan di wall mereka. Salah satu cara adalah tidak runtutnya setiap postingan produk, ada jeda

antara postingan yang bersifat pribadi maupun postingan yang bersifat komersil atau mencitrakan produk.

Pada saat Anda melakukan postingan pribadi, dapat juga anda masukkan soft selling dengan cara memberikan tanda pagar (#) dilanjutkan nama produk Anda atau kata kunci. Misalnya : #hijabmodern, #pasmina99, dll

4. Memberikan komentar dan klik tombol Like pada status teman Anda

Jangan pelit untuk memberikan respon atau komentar di wall teman kita. Ketika ada teman dengan status curahan hati yang sedih, maka berikan respon sebagai bentuk penyemangat mereka. Jika teman sedang membutuhkan suatu jawaban akan pertanyaan yang disampaikan di wall mereka, maka cobalah untuk memberikan referensi jawabannya.

Memberikan respon dengan klik tombol suka baik pada status kita sendiri atau status orang lain akan membuat postingan kita terupdate. Selain itu, respon dari teman kita pun pastinya juga bermanfaat. Mereka akan merasa diperhatikan juga.

5. Membuat status yang menarik tentang produk jualan kita.

Status yang kita buat jangan terlalu formal, sampaikan dengan gaya bahasa sendiri yang lugas serta apa adanya. Mungkin juga bisa menggunakan bahasa daerah yang lucu, sehingga teman yang gak paham pun akan bertanya apa sih arti statusmu itu dan sebagainya. Intinya, cari perhatian mereka dengan membaca status tentang pencitraan produk anda dengan gaya bahasa yang menarik dan tidak selalu formal. Jangan lupa saat menuliskan status tentang produk Anda, lampirkan foto yang bagus mengenai produk Anda, bisa juga ditambahkan testimoni dari pengguna produk Anda.

Sertakan juga diakhir postingan tanda pagar (#) dilanjutkan nama produk Anda atau kata kunci. Misalnya : #hijabmodern, #pasmina, dll

6. Tambah teman sebanyak mungkin

Selalu menerima permintaan dari orang entah saya kenal atau tidak. Intinya adalah pikiran positif pada diri kita dalam menerima pertemanan tersebut. Semakin banyak pertemanan, maka akan semakin banyak yang mengenal diri kita dan akan berhubungan dengan produk yang kita jual.

Instruktur mengajarkan/ mendemonstrasikan cara membuat akun Facebook dan peserta mengikutinya

- *Jika peserta belum mempunyai email, maka diajarkan membuat email dengan gmail*
- *Jika peserta belum mempunyai akun FB, Maka peserta diajarkan membuat akun facebook asli dan diterangkan cara-caranya dan apa saja fasilitas yang ada di dalam Facebook Profile tsb.*

SLIDE 8 - BERJUALAN DI FACEBOOK GROUPS

Seperti telah kita ketahui bahwa Facebook Group adalah forum diskusi atau jualan. Dimana kita dapat aktif berbagi informasi di grup yang sesuai dengan produk Anda atau diskusi umum untuk memperkenalkan diri Anda dan memperbanyak pertemanan.

Ada beberapa cara berjualan di Facebook Group, antara lain :

- **Bergabung di banyak grup FB**

Dengan bergabung di banyak Group, maka Anda akan semakin banyak teman baru yang menjadi peluang untuk membeli produk kita. Selain itu juga dengan semakin banyak kita mengikuti grup, maka akan semakin banyak orang yang mengetahui produk kita.

- **Pilih grup yang aktif**

Sebelum bergabung di grup, cek apakah grup tersebut aktif baik berdiskusi atau berjualan, jika grup tersebut aktif, maka bergabunglah, namun jika tidak maka tinggalkanlah, karena artinya hanya sedikit orang yang melihat grup tsb.

- **Masukkan nama produk, deskripsi produk dan harga**

Tuliskan nama produk, deskripsi produk Anda dengan singkat dan jelas serta cantumkan harganya.

- **Tulis nomor kontak Anda**

Pastikan Anda menuliskan ini disetiap produk yang dijual, agar pembeli dapat dengan mudah menghubungi Anda.

- **Jangan lakukan *Spaming***

Artinya Anda memposting produk Anda secara bertubi-tubi baik di forum diskusi atau di komentas, atau melakukan posting tanpa jeda waktu. Hal ini mengakibatkan akun Anda di blokir oleh Facebook dan Anda dapat dikeluarkan dari grup oleh admin grup tersebut.

- ***Instruktur mengajarkan/ mendemonstrasikan cara membuat, mencari dan bergabung di Facebook Group dan peserta mengikutinya***
- ***Instruktur memperlihatkan beberapa Facebook Group yang digunakan untuk diksusi dan berjualan***

SLIDE 9 - BERJUALAN FACEBOOK PAGE

Seperti kita ketahui bahwa Facebook Pages atau sering disebut Facebook Fanpage merupakan salah satu fitur dari Facebook untuk yang ingin memperkenalkan atau meningkatkan popularitas produk yang kita jual.

Produk yang dimaksud disini bisa bermacam-macam, bisa berupa produk jasa maupun produk fisik (barang, pakaian, dll).

Manfaat berjualan di Facebook Page:

- **Penggunaan untuk bisnis (nama bisnis/ brand/ produk)**

Dalam Facebook Page ini kita nama membuat nama toko atau produk kita, namun tetap harus kita perhatikan, apakah nama tersebut sudah menjadi brand merek lain atau sudah menjadi hak cipta perusahaan lain.

- **Pertemanan tidak terbatas**

Berbeda dengan di Facebook Profile pertemanan kita terbatas hanya sampai 5000 teman, di Facebook Page ini pertemanan kita tidak terbatas.

- **Terdaftar di mesin pencari**

Dengan membuat Facebook Page, maka akan semakin mudah terdaftar di mesin pencari, dengan terdaftar di mesin pencari seperti google, maka akan mudah di cari di google.

- **Tampil di newsfeed teman yang nge-like**

Setiap kita memposting di Facebook Page, maka siapapun yang telah bergabung di Facebook Page kita, akan tampil di newsfeednya, jadi sangat besar kemungkinan untuk dilihat, berbeda dengan di Facebook Profile dimana tidak semua teman kita melihat postingan kita.

- **Bisa diiklankan dengan FB Ads**

Setiap produk yang diposting di facebook Page dapat dimaksimalkan publikasinya dengan target tertentu yang kita inginkan melalui Fasilitas berbayar FB Ads.

- ***Instruktur mengajarkan/ mendemonstrasikan cara membuat Facebook Page dan peserta mengikutinya***
- ***Instruktur memperlihatkan beberapa Facebook Page yang digunakan untuk berjualan***

SLIDE 10 - BERJUALAN MELALUI FACEBOOK ADS

Seperti kita ketahui bersama bahwa berjualan di Facebook selain gratis ada yang berbayar. Yang berbayar ini disebut dengan 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 seperti usia, jenis kelamin, lokasi, pengguna gadget tertentu, ketertarikan, dll.

- ***Instruktur mengajarkan/ mendemonstrasikan cara beriklan di Facebook Ads dan peserta mengikutinya***

SLIDE 12 - CARA BERJUALAN GRATIS DI ISTAGRAM

Instruktur menjelaskan bahwa selain berjualan di Facebook ada juga media sosial lainnya yang saat ini sedang meningkat pemakainya dan dapat digunakan untuk penjualan juga, yaitu Instagram.

Seperti halnya Facebook, Instagram juga ada yang Gratis dan Berbayar. Bagaimana caranya berjualan di Instagram dengan cara yang gratis? Caranya adalah sebagai berikut:

- **Isi Profil Toko Online dengan Lengkap**

Cara berjualan online di Instagram selanjutnya adalah dengan mengisi profil toko online Instagram dengan lengkap. Pada saat anda membuat Instagram, anda akan disuruh untuk mengisi profil. Isilah profil tersebut dengan benar-benar lengkap. Supaya calon pembeli bisa tahu identitas anda, Pertama tulis nama brand anda dengan lengkap. Deskripsi produk yang anda jual.

Tulislah deskripsi yang benar-benar lengkap dan terperinci. Anda bisa menambahkan beberapa hashtag yang sesuai dengan produk anda, supaya lebih mudah dalam pencarian. Jangan lupa untuk menulis kontak yang bisa dihubungi seperti nomer handphone, pin BBM, Whatsapp, id Line dan lain sebagainya. Tulislah kontak yang bisa dihubungi. Anda juga bisa memasukan website toko online anda dan semua data harus anda isi dengan lengkap, foto profil bisa menggunakan logo brand produk anda.

- **Buat Foto yang Unik, Menarik dan Bagus**

Ketika berjualan di Instagram, anda akan promosi menggunakan foto. Jadi Instagram seperti sebuah galeri foto. Oleh karena itu untuk bisa berjualan di Instagram, anda harus memiliki foto produk yang bagus. Foto yang bagus bisa menarik calon pembeli dibandingkan foto yang kualitasnya jelek. Selain itu dengan membuat foto produk sendiri, pembeli jadi lebih percaya dengan toko online anda. Hal ini dikarenakan ada banyaknya penipuan melalui toko online. Jika anda memiliki modal yang cukup, anda bisa foto produk dengan menggunakan kamera profesional, tetapi jika modal minim, bisa menggunakan kamera smartphone.

Anda bisa mempelajari bagaimana cara mengambil foto yang bagus. Buatlah tema tertentu pada produk anda. semakin bagus foto yang dibuat, akan semakin tertarik konsumen untuk membeli produk anda.

Jangan lupa untuk menambahkan watermark pada foto anda. Supaya tidak diambil oleh online shop lainnya.

- **Tulis Deskripsi Produk yang Detail**

Dalam *cara jualan online di Instagram*, anda tidak hanya memperhatikan kualitas foto produk saja. Tetapi juga deskripsi produk yang anda jual. Setelah melihat foto produk, pembeli pasti melihat deskripsi produknya. Tulislah deskripsi produk sejelas dan sedetail mungkin. Misalnya anda menjual baju. Tulislah bahan yang digunakan, ukuran yang tersedia, warna, panjang baju, lebar dada dan lain sebagainya. Dengan begitu pembeli tidak perlu menanyakan lagi tentang keterangan produk yang anda jual. Anda juga harus mencantumkan cara pengiriman yang digunakan dan bank yang anda pakai.

Jangan lupa untuk mencantumkan cara ordernya. Tulis cara order yang jelas misalnya nama lengkap, alamat lengkap, nomor hp, produk yang dipesan dan lainnya. Anda juga bisa menambahkan keterangan tambahan. Seperti tidak boleh cancel, nomor telepon admin dan lainnya.

- **Buat Hashtag (#) yang Populer dan sesuai dengan Produk**

Supaya produk anda lebih mudah dicari, selalu gunakan hashtag dalam semua postingan produk anda. Apa itu hashtag dan apa fungsinya. Hashtag merupakan kata kunci yang digunakan untuk mencari suatu hal. Biasanya ditulis dengan tanda # didepannya. Fungsinya tentu untuk mempermudah mencari produk. Orang-orang ketika mencari suatu hal biasanya, akan menulis hashtag pada kolom search Instagram. Jadi supaya produk anda muncul di kotak pencarian, anda harus menulis hashtag.

Tulislah hashtag yang sesuai dengan produk anda. Misalnya menjual sepatu. Tulislah hashtag, #sepatuwanita, #sepatumurah #Sepatumurmer, #flatshoes dan masih banyak lainnya. Anda juga bisa menggunakan hashtag populer. Ingat jangan terlalu banyak memasukan hashtag karena bisa dianggap spam.

- **Share ke Media Sosial yang lain**

Cara jualan online di Instagram selanjutnya adalah dengan menshare postingan anda ke akun media social lainnya. Setelah anda menulis deskripsi, pada bagian bawah Instagram ada pilihan share ke media social lainnya. Seperti facebook, twitter, tumblr dan lain sebagainya. Gunakan akun media social lainnya untuk mempromosikan produk anda. Dengan menshare ke media social lainnya, anda bisa menjangkau pelanggan dari berbagai kalangan. Apalagi di Indonesia pengguna twitter dan facebook sangat banyak sekali. Ini juga untuk mempermudah anda mengupload gambar produk. Anda tak perlu mengupload produk secara terpisah di setiap social media yang anda gunakan.

Instruktur mengajarkan/ mendemonstrasikan cara membuat Instagram dan memposting iklan dan peserta mengikutinya

SLIDE 13 – MANFAAT INSTAGRAM BERBAYAR

Instagram meluncurkan layanan iklan bagi penggunanya yang ingin melakukan promosi lebih luas karena tidak terbatas dengan follower pada Instagram Anda saja. Layanan iklan yang dikenal dengan Instagram Ads ini mampu menjadi jembatan bagi pebisnis online untuk dapat memasarkan produk bisnisnya melalui Instagram. Dengan banyaknya follower Instagram dari berbagai kalangan ini, diharapkan mampu meningkatkan omset penjualan hingga berlipat-lipat. Berikut adalah beberapa hal yang perlu Anda ketahui tentang keuntungan menggunakan Instagram Ads untuk bisnis online:

1. **Instagram menggunakan penargetan Ads** yang menyerupai Facebook Ads sehingga memungkinkan Anda untuk memperoleh informasi pengguna Instagram yang sangat spesifik. Instagram Ads memiliki penargetan mulai dari lokasi, usia hingga jenis kelamin. Anda juga mendapatkan data untuk pengguna Instagram berdasarkan hobi, kepentingan dan koneksi para pengguna. Hal ini memungkinkan Anda untuk menempatkan iklan Anda langsung di depan target market yang

Anda bidik sehingga Anda merasakan betul keuntungan menggunakan Instagram Ads untuk bisnis online yang paling utama.

- 2. Instagram Ads menyediakan berbagai format iklan.** Instagram menawarkan tiga jenis iklan yaitu berupa video, gambar, hingga beberapa gambar dalam satu postingan. Beragamnya jenis iklan pada Instagram membuat para penggunanya lebih tertarik untuk melakukan tindakan seperti berkomentar, memberikan Like atau bahkan mem-follow akun Anda. Hal ini tentu sangat menguntungkan bagi pertumbuhan interaksi antara akun atau brand Anda dengan target market Anda.
- 3. Instagram Ads Jangkauan lebih luas,** jumlah orang yg melihat iklannya lebih banyak dari beriklan ditempat lainnya dikarenakan jumlah user instagram banyak sekali, sehingga meningkatkan potensi penjualan.
- 4. Mengarahkan pengunjung akun Instagram Anda untuk mengunjungi Facebook/ website Anda.** Anda mungkin mendapatkan banyak status Like dan komentar, tetapi jarang sekali yang berkunjung ke website/ FB Page Anda karena meletakkan link pada postingan gambar/ video tidak dapat diklik untuk mengarahkan pengunjung untuk membuka link yang Anda cantumkan. Dengan adanya Instagram Ads, Anda dapat langsung mencantumkan link yang dapat mengarahkan pengguna Instagram mengunjungi website/ FB Page Anda.

SLIDE 15 - MEMANFAATKAN PASAR ONLINE UNTUK BISNIS

Instruktur menjelaskan bahwa, saat ini banyak sekali Pasar Online, dan ini menjadi kesempatan yang sangat berharga bagi para penjual, bahwa ia dapat menjual di banyak pasar online dengan gratis, semakin banyak toko, maka akan semakin banyak peluang mendapatkan pembeli.

SLIDE 16 – MANFAAT PASAR ONLINE UNTUK BISNIS

Manfaat membuka toko online di pasar online adalah :

- 1. GRATIS TIDAK DIPUNGUT BIAYA**

Yang menarik dari pasar online seperti tokopedia, bukalapak, shopee, elevenia, onstore, dll adalah dengan sifatnya yang gratisan, kita sebagai penjual tidak dipungut biaya untuk membuat akun toko online kita disana. Bayangkan jika membuat toko online shop sendiri maka akan banyak dana yang kita keluarkan untuk jualan online kita, belum lagi waktu yang kita perlukan untuk mengelola website toko online kita yang membutuhkan waktu yang relatif lama dan membutuhkan dana tambahan selain dana pembuatan website, sewa hosting, apalagi sistem website yang kita buat mempunyai sifat custom yang sesuai dengan apa yang kita inginkan pasti akan membutuhkan dana yang sangat besar. Jika kita memanfaatkan pasar online maka dana building dan pembuatan website bisa kita gunakan untuk biaya iklan yang bisa lebih efektif dalam menghasilkan penjualan terhadap produk dan jasa yang kita tawarkan terhadap pembeli.

2. MUDAH TERINDEX OLEH MESIN PENCARI GOOGLE

Dengan menggunakan pasar online ini maka produk dan jasa yang kita tawarkan ke pelanggan bukan hanya terbatas di dalam pasar online tersebut, akan tetapi produk dan jasa yang kita unggah kedalam pasar online juga dengan cepat terindex oleh mesin pencari google. Hal ini akan sangat berbeda ketika kita menggunakan website jualan sendiri pastinya lebih ribet dan lama.

Instruktur memperlihatkan secara online di google.com bagaimana produk yang dijual di pasar online ter-index di google.

3. MENGGUNAKAN REKENING BERSAMA

Dengan menggunakan rekening bersama maka kepercayaan pembeli terhadap kita lebih besar, karna reputasi yang sudah dimiliki oleh pasar online akan berdampak dengan penjualan dan transaksi kita. Percayalah 90% keberhasilan sebuah transaksi online berasal dari kepercayaan pelanggan terhadap penjual dan tempat mereka bertransaksi.

4. PROMOSI GRATIS DARI PASAR ONLINE

Kelebihan lainnya dengan memanfaatkan pasar online adalah Promosi gratis yang diberikan oleh pihak pasar online tersebut. Misalkan potongan harga 50% yang ditanggung oleh pihak pasar online dan juga

gratis ongkos kirim yang ditanggung oleh pihak pasar online yang pastinya sangat menguntungkan penjual dan dapat melipat gandakan omset harian.

5. MEMBANGUN REPUTASI LEBIH MUDAH

Ada banyak istilah reputasi yang diberikan oleh masing-masing pasar online, reputasi tersebut diberikan pembeli terhadap penjual dan ketika reputasi penjualan yang diberikan oleh pembeli positif maka bersiaplah untuk peningkatan omset kita, wow sangat menarik bukan berjualan dengan memanfaatkan pasar online.

Instruktur memperlihatkan secara online (di tokopedia atau bukalapak) yang dimaksud membangun reputasi di pasar online

6. IKLAN BERBAYAR YANG TERTARGET

Jika omset sudah melejit naik, langkah selanjutnya adalah memanfaatkan iklan premium yang sudah disediakan oleh pihak pasar online, tidak tanggung-tanggung biaya iklan yang kita keluarkan bisa tertutupi dengan dua minggu penjualan kita. Apalagi yang anda tunggu segera pelajari dan buat akun dengan website atau aplikasi pasar online dan jelajahi jualan online pertama anda

Instruktur mengajarkan/ mendemonstrasikan cara membuat toko di pasar online dan cara memposting iklan. Contoh pasar online di tokopedia.com atau bukalapak.com

SLIDE 17 – TAHAPAN PENJUALAN DI PASAR ONLINE

- Buka website pasar online yang diinginkan
- Buat akun di pasar online tersebut
- Membuat nama toko
- Menuliskan deskripsi dan harga produk
- Upload foto produk yang menarik
- Aktif menjawab pertanyaan calon pembeli
- Segera mengirimkan produk yang di pesan

