

**KITAB WAJIB BAGI
PENGUSAHA ZAMAN NOW**

BANJIR CLOSING LEWAT INSTAGRAM MARKETING

STRATEGI TEMBUS 10K JANGKAUAN TANPA IKLAN

SISKA NABELA NOVIANI - CHEES KAA
ENTREPRENEUR AND BUSINESS LEADER

Rahasia Dapur

Mungkin teman-teman pernah mendengar orang yang mengatakan seperti itu. Bisa jadi orang tersebut enggan memberikan apa sih rahasianya, karena menyangkut keberlangsungan usahanya.

Misalnya memberikan resep masakan, kadang ada juga yang enggan memberikan resepnya. Padahal kita juga tahu, bahwa yang namanya masakan itu beda tangan beda rasa 😅 bisa jadi mungkin maksud sebenarnya bukan itu, melainkan beda tangan beda rezeki alias ada rezekinya masing-masing.

Padahal kalau kita dengan senang hati berbagi, maka kita akan mendapatkan berkali-kali lipat kebaikan. Bagi-bagi = kali-kali.

Ahh konsepnya nggak gitu, kadang dalam bisnis saja ada tuh yang enggan kasih tahu supliernya siapa. Betul ya 😅 Padahal dia juga mungkin sudah tahu, bahwa rezeki nggak akan tertukar.

Kebanyakan orang enggan berbagi karena merasa posisinya akan tersaingi. Kalau kita yakin akan konsep rezeki, pasti tak akan melakukan seperti itu. Bukankah segala kebaikan juga datangnya dari Allah.

Dulu pas sebelum tahu ilmunya, ketika ada orang yang bertanya tentang aplikasi apa yang dipakai buat ngedit, saya juga tidak langsung menjawab. Karena merasa saya sudah berusaha meluangkan waktu untuk mencari dan mempelajari. Tapi setelah tahu ilmunya, makin yakin bahwa ketika mendapatkan ilmu yang kita dapat kemudian membagikannya justru ilmu kita makin bertambah.

Maka dari itu, saya ingin berbagi ilmu yang saya pelajari terkait Instagram. Karena ilmu yang datang ini tentunya atas ijin Allah, jadi saya membagikan apa yang sudah Allah berikan kepada saya. Semoga ini bisa menjadi amal jariyah buat saya dan keluarga. Aamiin yaa Allah.

Loh, ko dibagikan begitu saja kak?
Bukannya dalam bisnis kita bersaing ya...

Memang dalam bisnis kita sama-sama memiliki kompetitor, tapi bukan untuk dijadikan sebagai musuh atau rival yang harus dikalahkan. Konsep bersaing atau merasa tersaingi itu ada pada mereka yang tidak yakin akan keberlimpahan rezeki yang Allah sebarakan. Karena itu, jadikan pesaing atau kompetitormu sebagai sahabat kesuksesan kita. Kita bisa menang sama-sama, kita bisa sukses sama-sama tanpa saling menjatuhkan.

Saya percaya bahwa teman-teman yang baca Ebook ini adalah orang-orang yang penuh semangat untuk upgrade diri, dan saya juga tidak merasa apa yang akan disampaikan saya dalam Ebook ini sebagai rahasia dapur yang harus disembunyikan. Saya ingin bisa memberikan manfaat ketika teman-teman baca Ebook ini, karena manusia itu dinilai dari seberapa banyak manfaat yang sudah ia sebarakan.

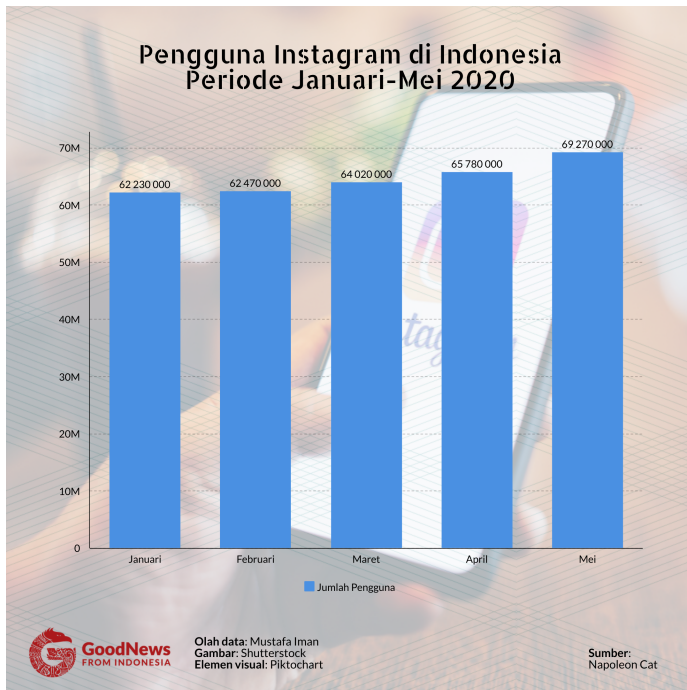
Ucapan Terima Kasih

Sebelumnya saya ingin ucapkan terima kasih buat keluarga saya, karena atas doa dan supportnya saya bisa seperti sekarang ini, dan juga untuk pasangan saya karena berkat supportnya juga saya bisa membuat Ebook kedua ini. Serta untuk anak-anak saya, semoga Ebook ini bisa bermanfaat untuk bisa mengenang saya suatu saat nanti, agar mereka senantiasa bersyukur dan ikut merasakan perjuangan ibunya yang menggemaskan ini, hehe.

Mengenal Instagram

Dunia online itu memiliki teknik dan strategi yang sangat luas dan banyak. Bahkan setiap harinya media online dapat memiliki algoritma yang cepat berubah.

Agar bisa selesai mempelajari keseluruhannya, kemungkinan dapat menghabiskan waktu berbulan-bulan hingga tahunan, dan saking cepatnya algoritma berubah, ada kemungkinan kita mempelajari hal-hal yang kurang update atau kadaluwarsa.



Instagram adalah salah satu Media Sosial paling banyak digunakan di Indonesia dengan potensi pasar yang sangat besar.

Instagram tentu menjadi sangat penting untuk dipelajari, untuk mengembangkan Bisnis maupun Personal Branding kita.

Dari data disamping kita bisa lihat potensi yang ada pada

Instagram, jadi sayang banget kalau sampai kita tidak memaksimalkan Instagram dengan baik.

Sekarang pertanyaannya adalah...

Bagaimana cara yang paling efektif untuk mengembangkan bisnis maupun Personal Branding kita secara organik?

Pastikan akun Instagram kita mudah ditemukan

1. Gunakan USERNAME yang sederhana dan mudah diingat.

Jangan terlalu panjang, jangan menggunakan banyak tanda baca.

Kenapa tidak boleh menggunakan tanda baca?

Karena akun Instagram kita akan sulit ditemukan pada pencarian.

Untuk username bisa menggunakan nama toko, nama brand atau kata kunci pencarian.

chees.kaa ▾ ● → **USERNAME** ≡¹



1.130
Postingan

16RB
Pengikut

837
Mengikuti

Komunitas Bisnis Komunitas MM → **NAME**

Pengusaha

BUSINESS LEADER 0822-4483-7571

MAU PENGHASILAN TAMBAHAN?

YUK GABUNG DI MM! 😊

Jadi pengusaha bersama @ipphoright

@belgieproofficial.id

GRATIS 🙌

linktr.ee/ebookbisnis

2. Selain mencari kata kunci yang mudah pada username, kita juga bisa gunakan pada NAME instagram.

Dimana letak name instagram?

Name terletak di bawah

username. Keduanya ini bisa

dioptimasi, jadi pastikan

keduanya berbeda. Agar

kemungkinan akun kita

ditemukan lebih besar.

Selain penggunaan username dan name yang berbeda, kita juga perlu memasukan kata pencarian yang sifatnya umum dan sekiranya ketika orang search akun Instagram kita muncul di pencarian. Seperti yang saya contohkan diatas. Saya pakai username **chees.kaa** sebagai personal branding yang mau saya bangun. Dan pada bagian name saya pakai kata umum **komunitas bisnis** karena saya ingin membangun branding tentang komunitas.

3. mengisi BIO di Instagram dengan lengkap

Bio adalah kata-kata untuk menyambut orang yang mengunjungi profil IG kita dan membuat orang tertarik menjadi follower kita.

Isi dengan singkat dan jelas.

Jangan lupa cantumkan kontak yang bisa dihubungi.

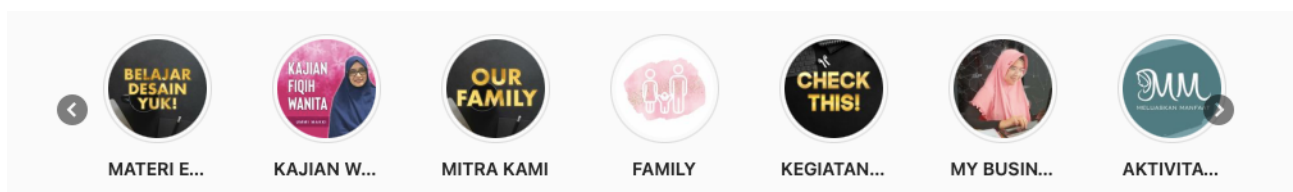
Bisa cek pada foto yang saya share di atas ya 🙏

4. Masukkan link website atau link yang langsung mengarah ke WhatsApp kita

Selain hal-hal di atas, untuk bagian Sorotan atau Highlight juga harus jelas ya.

Kita bisa mengenalkan visi, misi, value bisnis atau keunggulan produk yang kita tawarkan lewat sorotan atau highlight.

Usahakan tetap dikemas dari sisi manfaat untuk orang yang membuka akun Instagram kita.



Pada foto yang saya share diatas teman-teman bisa lihat ada manfaat yang saya berikan untuk membuat orang kembali berkunjung ke Instagram saya. Selain itu juga ada aktivitas tentang bisnis juga visi misi yang ingin disampaikan. Serta ada sisi humanis dari kita sebagai pengguna Instagram.

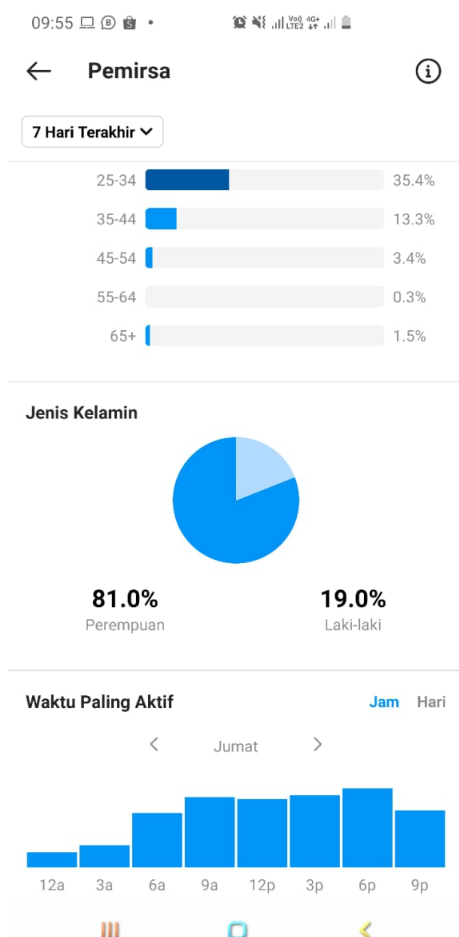
Nah...

Sekarang pertanyaannya, **sudahkah akun Instagram kita mudah ditemukan dan informatif untuk orang lain?**

Setelah merapikan akun kita agar mudah ditemukan, tentunya kita juga perlu posting. Jangan sampai akun kita tidak ada aktivitas. Usahakan dalam sehari upload minimal 1 postingan di feed dan juga story.

Kalau akun Instagram yang ingin dibangun sebagai pengusaha, teman-teman bisa memaksimalkan story untuk penawaran tentang produknya. Agar feed teman-teman bisa difokuskan untuk postingan yang bersifat umum dan tentang kegiatan bisnisnya agar lebih mudah masuk ke target marketnya. Sesekali saja posting tentang produknya di feed, dengan ketukan 15:1 (15 postingan umum seputar seeding informasi tentang bisnis, motivasi, prestasi, humorsi, edukasi, dll. Setelah itu posting 1 tentang penawaran produk atau peluang usahanya).

Jadi, Jangan asal posting yaa...



Postinglah di waktu prime time

- Setelah bangun tidur, 1 jam sebelum shubuh atau 1 jam setelah shubuh
- Jam istirahat makan siang
- Jam pulang kerja
- atau di jam ketika orang-orang bersantai sekitar jam 7-10 malam.

Dan selalu gunakan tagar yang tepat disetiap postingan. Gunakan minimal 15 tagar.

Dari foto disamping bisa dilihat bahwa waktu paling aktif saya untuk posting adalah mulai dari jam 6 pagi sampai jam 9 malam.

Dimana di waktu itu followers saya aktif di Instagram.

Yang pasti setiap produk itu punya target market masing-masing, karena itu kita juga perlu mengenali siapa target market kita agar tingkat penjualan meningkat.

Mengenal Target Market dan Niche Market

Setelah kita kenali siapa yang jadi target market kita, kita harus siap meluangkan waktu mencari akun yang isinya target market kita (Niche Market).

Misal target market kita adalah ibu-ibu atau wanita. Teman-teman bisa berkunjung ke akun yang berhubungan dengan parenting, menu masakan, gosip, dll.

Misalnya akun : talkparenting, menuseharihari, dll

Bisa juga teman-teman meluncur ke akun artis atau tokoh untuk mencari target marketnya.

Kemudian kita ikut komentar disana agar mereka ngeh dengan akun kita. Selain itu, teman-teman jangan lupa follow juga akun mereka sebagai target market teman-teman. Berikan like atau komen story nya, agar akunmu meninggalkan jejak pada notifikasinya.

Sekarang teman-teman silakan jawab pertanyaan ini...

Apakah orang-orang yang membuka instagram ingin :

Membeli sesuatu

atau

Melihat-lihat foto teman atau keluarga?

Nah, kita semua tahu bahwa orang bermain sosial media tentunya ingin mendapatkan info yang bermanfaat. Karena itu, pastikan isi postingan kita juga bermanfaat.

Bila perlu teman-teman silakan buat 2 akun untuk menunjang satu sama lain.

1. Akun Pribadi
2. Akun Katalog

Seperti halnya yang saya cantumkan pada bio akun Instagram saya.

Jadi mereka yang buka akun Instagram saya, kalau ingin tahu produk apa yang saya tawarkan bisa berkunjung ke akun jualan/katalognya.

Sekarang jawab lagi pertanyaan ini...

Apakah teman-teman sudah melakukan hal ini?

Sekarang sudah tahu kan, harus melakukan apa untuk meningkatkan performa akun Instagram teman-teman.

Lalu, **apa saja tips dan triknya agar postingan kita muncul di explore?**

1. Pastikan postingan kita bermanfaat. Maksudnya adalah bisa berisi konten edukasi, motivasi, inspirasi, humors atau prestasi teman-teman.

Jadi bukan produk melulu yang ditawarkan. Ingat, kalau mau sering-sering posting produk, uploadnya di akun katalog atau jualan saja ya.

Sesekali saja posting produknya di akun publik teman-teman.

Dengan adanya konten yang bermanfaat, itu akan mendatangkan traffic ke akun Instagram kita. Kita juga bisa mengajak mereka berinteraksi dengan saling berbalas komentar, atau minta mereka save dan share postingan kita.

Dengan konten-konten yang bermanfaat, dan dengan keramahan kita dalam berinteraksi tentunya akan membuat postingan direkomendasikan oleh Instagram, mulai masuk beranda orang lain yang belum follow kita.

Konten dengan tingkat interaksi tinggi akan berpotensi muncul ke explore.

2. Gunakan # di setiap postingan kita.



Riset Hashtag Instagram

gunakan # dengan jumlah pengguna 1K - 100K

ex : #komunitasmm 14.3K

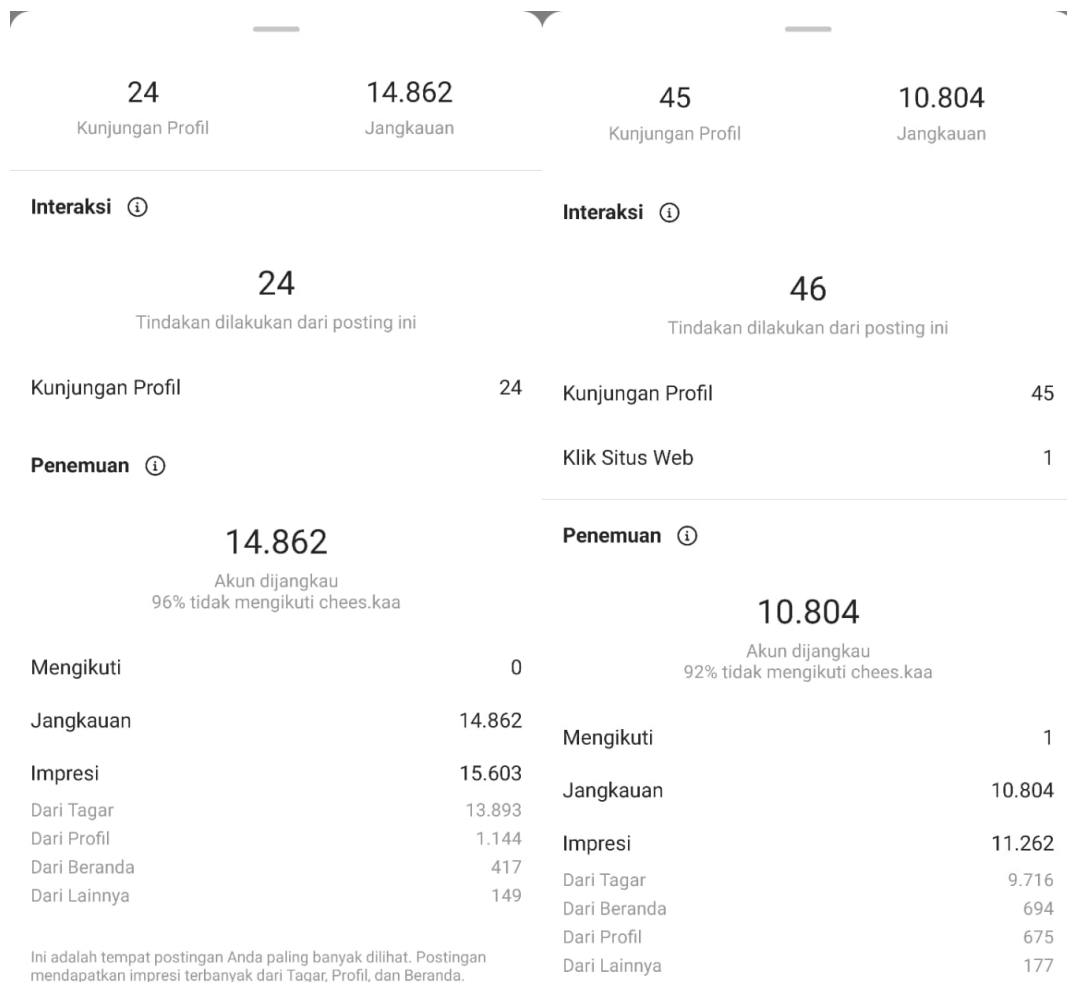
20% # branding -- 70% # populer --
10% # kompetitor

Seperti yang saya jelaskan diatas, minimal 15 # yang kita gunakan pada postingan.

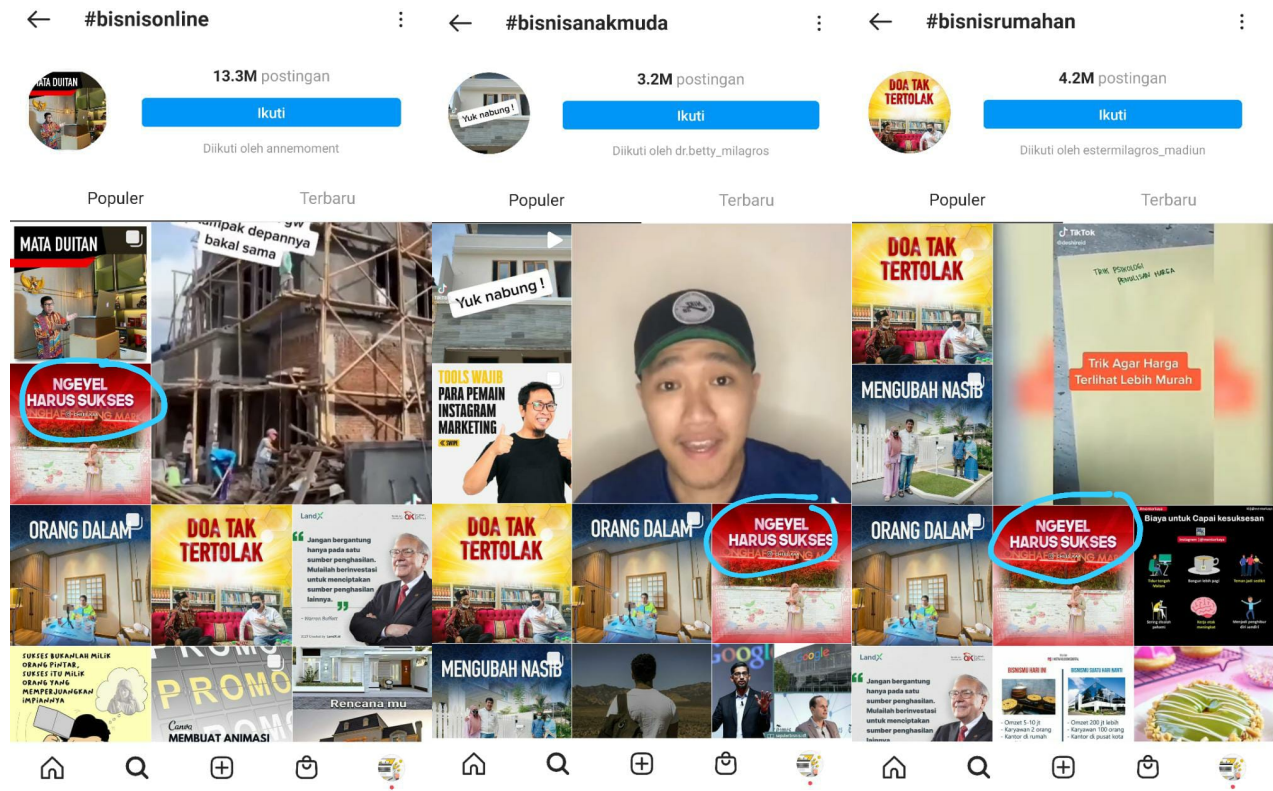
Dalam penggunaan tagar, kita harus bisa mengoptimalkannya. Jangan sampai postingan kita asal posting saja. tanpa caption, apalagi tanpa tagar. Karena tagar ini

Sangat penting untuk membantu jangkauan dan impresi postingan kita. Selain itu, kita juga harus meriset tagar mana yang efektif untuk postingan kita.

Saya selalu menggunakan sekitar 10 # yang sama sesuai postingan dan branding yang ingin saya bangun. Seperti #komunitasmm #komunitasbisnis #peluangusaha #bisnisrumahan #bisnisonline dll, kemudian # tambahan seperti yang di jelaskan pada foto diatas.



Dari foto di atas teman-teman bisa lihat bahwa penggunaan tagar sangat membantu untuk meningkatkan jangkauan dan impresi postingan kita.



Bisa teman-teman lihat diatas postingan saya berhasil masuk ke dalam top populer # dengan jumlah pengguna diatas 3M. Tentunya ini hasil dari konsistensi kita akan waktu posting, yang pasti reward dari Instagram akan kita dapatkan saat teman-teman konsisten dan membangun interaksi di setiap postingan.

Kita juga perlu cek insight kita, mana konten yang banyak disukai dan berpotensi viral.

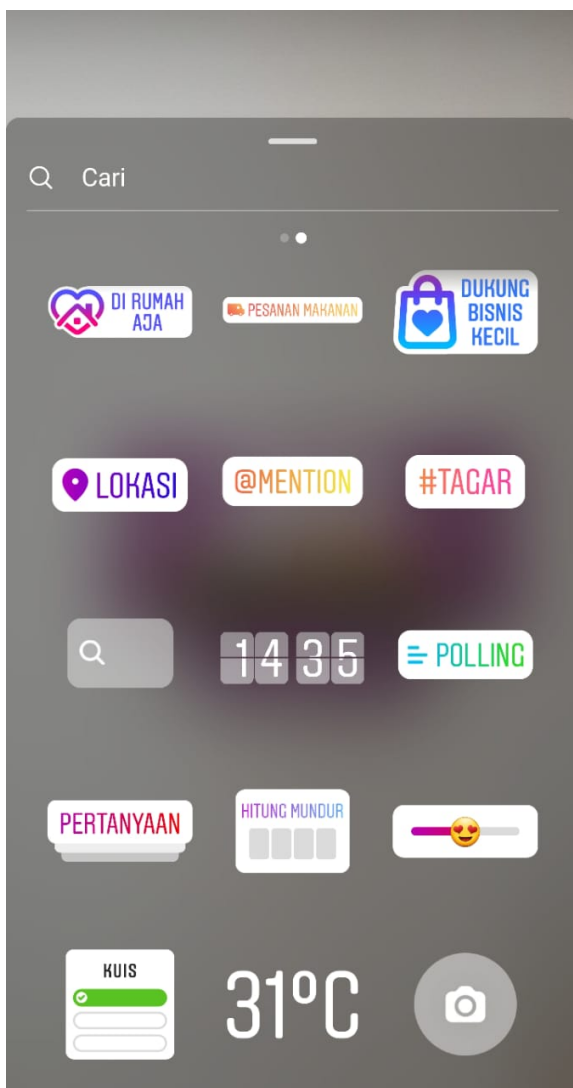
Jadi, terus share konten yang bermanfaat, agar nilai interaksi tinggi, sampai nanti Instagram memberikan rewardnya untuk akun Instagram teman-teman.

Meningkatkan Engagement

Untuk pemula fokus utama adalah bagaimana tentang kejar 100 postingan pertama, dan meningkatkan follower. Untuk meningkatkan follower bisa dengan sering-sering bikin give away atau ikut sponsor give away di akun yang sudah banyak followers nya. Setelah posting sudah oke bisa mulai dengan ciptakan interaksi di postingan, ajak follower kita untuk saling berinteraksi dengan saling like dan komen.

Untuk meningkatkan engagement bisa dilihat dari seberapa besar interaksi yang ada di akun Instagram kita.

Instagram Story



Dalam IG Story ada beberapa interaksi yang bisa kita optimalkan untuk meningkatkan engagement.

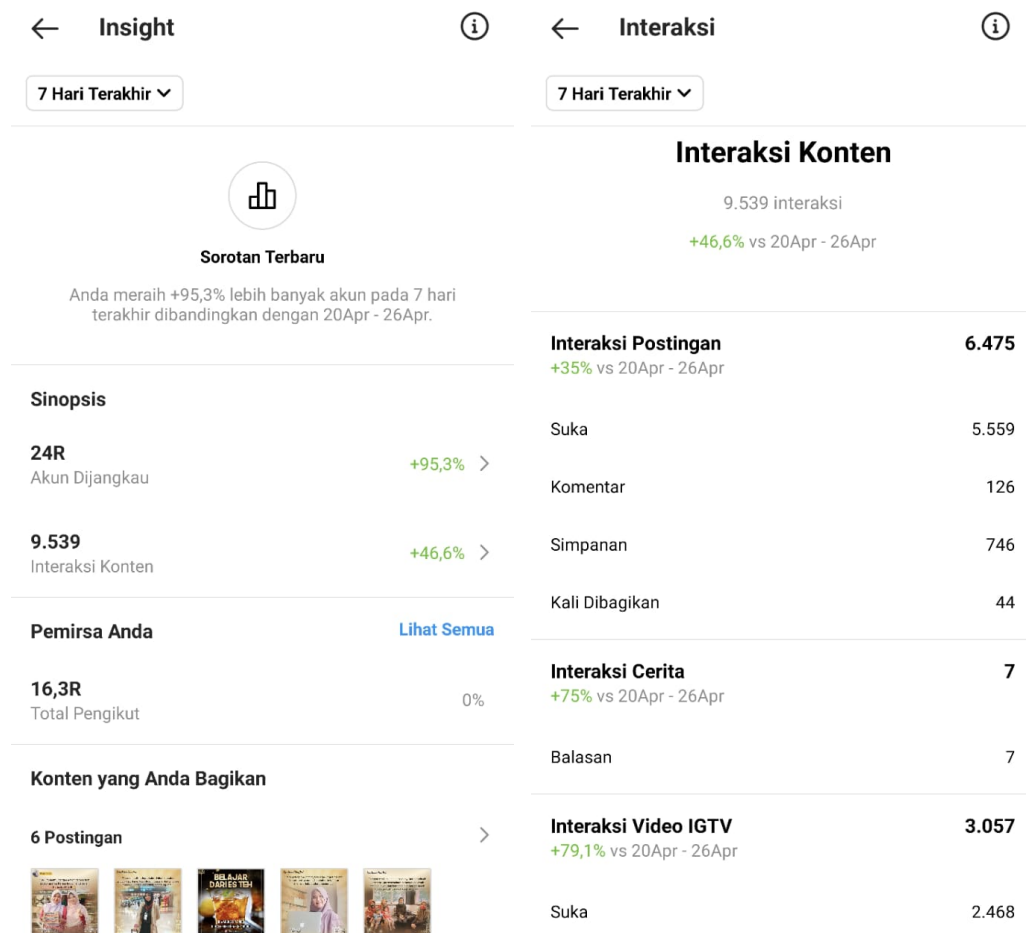
1. Tag di rumah aja
2. Tagar
3. Polling
4. Pertanyaan
5. Hitung mundur
6. Emotikon bergeser
7. Kuis

Untuk pilihan mention dan dukung bisnis kecil ini bisa teman-teman lakukan jika dari teman kita ada yang ingin saling up akun Instagramnya. Dengan sering-sering membangun interaksi di story dan semakin banyak yang melihat story kita, ini juga membantu engagement makin meningkat.

Like, Comment, Save and Share

Dengan adanya interaksi like, comment, save dan share maka engagement postingan kita semakin meningkat. Inilah indikator yang dibaca Instagram, apakah postingan kita layak dipromosikan ke lebih banyak orang.

Engagement juga membantu kita untuk meningkatkan performa Instagram.



Semakin tinggi nilai engagementnya itu berarti semakin berpeluang untuk menaikkan branding teman-teman, karena ada ketertarikan dengan followers dan berpotensi nilai trust calon konsumen semakin meningkat. Selain itu, semakin tinggi interaksi dalam postingan, biasanya akan makin banyak dijangkau juga.

Alhamdulillah, akhirnya kita sampai di akhir materi yang ingin saya sampaikan. Semoga Ebook ini bermanfaat dan membantu teman-teman dalam meningkatkan penjualannya di Instagram.

Terima kasih buat teman-teman yang sudah baca hingga selesai, saya mau kasih bonus tutorial desain untuk teman-teman yang sudah meluangkan waktunya. Silahkan langsung WA saja ya dengan format : "MAU BONUS TUTORIAL DESAIN" ke nomer 0812-8200-0270, nanti saya berikan link tutorial desain nya.

**Kamsahamnida ^_^ sampai
jumpa di Ebook saya
selanjutnya yaa...**

TENTANG PENULIS



Nama lengkap Siska Nabela Noviani. Biasa dipanggil “Chees Kaa”. Seorang mom-preneur yang aktif membina hampir setiap hari untuk mitra-mitra serta menyediakan bahan materi dan promosi. Selain itu termasuk leader yang membina grup WA di komunitas MM (Meluaskan Manfaat). Berhasil mengantarkan mitra-mitra umroh dan mengumrohkan, beli rumah impian tanpa Riba, beli kendaraan impian, renovasi rumah, dll.

Sekilas penjelasan tentang komunitas MM (Meluaskan Manfaat):

Komunitas MM atau lebih dikenal sekarang dengan Meluaskan Manfaat telah mengadakan beragam program training. Baik online maupun offline.

Materi yang biasa di bawakan:

- BLUE classroom: Menjual dengan konsep BLUE
- HEART training: Menjual dengan hati menggunakan teknik HEART
- AFTRUK concept: Bagaimana membina team dalam 40 hari
- Beragam konsep meeting dan kopdar
- Situational classroom: Membahas kendala dan permasalahan team

Tidak hanya terkait Selling, komunitas MM mempunyai beragam program di antaranya :

Program Sepasang Bidadari, Bagaimana lebih mencintai keluarga.

Program SJM, Sedekah Jum'at Muslimah Millionaire
Program MaMaSe, Masakan Mama Sehat

Program RD, Remind Duha
Program MCB, MM Cinta Bumi

Program Go Green dan Go Istana, Sebagai sebuah cara menabung

Program Umroh Berjamaah, Upaya MM untuk menjadi impian team menjadi kenyataan

Program Parenting With Love, Tidak sekedar melahirkan namun juga mendidik dengan penuh cinta

Program Marketing with Love, Tidak sekedar menjual namun bagaimana mencintai sebuah produk dan bisnis dengan sepenuh hati

Program Riyadhoh

Program Pembinaan untuk Reseller, Agen dan Distributor

Program Kopdar Mingguan, Bulanan dan Tahunan

Program Seminar Online, Belajar tanpa tatap muka

Program MM Campus, Kelas Gratis untuk semua team MM

Program MM Challenges, Kompetisi sehat yang di adakan di dalam komunitas MM

Program Harian dan Raport, Di adakan untuk meningkatkan taraf hidup anggota komunitas MM

Membangun dan aktif ber-wakaf dalam membangun Pesantren Berjamaah (Pesantren Sains Salman)

Rutin mengirimkan hewan kurban ke beberapa daerah setiap Idul Adha (2017, ada 7 Sapi yang di berikan. Sapi di distribusikan ke tempat team MM berada. 2019, 23 Sapi).

Memberi dan menyebarkan >3.000 Nasi kotak ke berbagai daerah. Sebagai program hari Jum'at

Turut membantu membangun masjid dan merenovasi musholla di sekitar

Turut memberikan santunan kepada >250 anak yatim dan melakukan sunatan massal

Membangun Sekolah Tepian bersama Ippho Santosa dan ACT (Flores, NTT, Sekolah Tepian untuk Negeri)

Untuk bergabung dalam komunitas MM (Meluaskan Manfaat) dan menjadi mitra bisnisnya, silahkan WA 0822-4483-7571