

70% Praktek

INSTAGRAM ADS

Step by step beriklan di Instagram



Fadil Aditya Edwin

PERKENALAN

Assalamualaikum wr.wb. Sebelum membaca ebook ini ada baiknya kita berkenalan dahulu.

Perkenalkan, saya **Fadil Aditya Edwin**

Seorang Founder Komunitas Pengusaha Syariah dan Kampus Marketing





Kampus Marketing

KM, adalah platform pelatihan secara online yang berfokus pada “Pembentukan dan Pengembangan Skill Individu” dan bukan merupakan pendidikan formal.

Kelas Online, Di Kampus Marketing sendiri kami mendirikan beberapa kelas seperti pengembangan web Landing Page, Periklanan Media Social, Email Marketing, dll dimana proses pembelajaran full online

via Member Area, Video dan Grup Telegram.

Ingin menambah ilmu dan jaringan?

Silahkan add channel Telegram saya!

Channel Telegram saya :

t.me/fadiladitya_e

Instagram Kampus :

<https://www.instagram.com/kampusmarketing/>

Kelas Online :

<https://kampusmarketing.com/powerads>

Lakukan Dengan Iman dan Senyuman

– Fadil A.E

Dalam ebook **“70% Praktek Instagram Ads”** ini Anda akan mempelajari bagaimana cara efektif menggunakan Instagram sebagai ladang bisnis, serta bagaimana cara beriklan di Instagram baik secara berbayar maupun gratis.

Kurang lebih sesuai judulnya 70% isi ebook ini adalah praktek, jadi saya katakan dengan tegas :

Ebook ini tidak ada gunanya, jika Anda tidak mempraktekannya.

Mulailah membaca dengan Basmallah...

70% Praktek
Instagram Ads

Part 1. Market Instagram

Dalam ebook ini saya tidak akan memberikan penjelasan tentang apa itu Instagram, tutorial membuat akun Instagram, Fitur-fitur instagram, dll. Karena saya yakin secara otodidak pun anda sudah paham itu semua, bahkan 99% orang yang membaca ebook ini (termasuk anda) pasti sudah memiliki Instagram.

Jika anda ingin memulai berjualan di Instagram atau ingin berbisnis melalui IG, apa goal yang anda inginkan?.

Ingat jualan di Instagram VS Bisnis di Instagram itu beda, kalau anda memiliki suatu produk lalu di jual di Ig kemudian mendapatkan omset, selamat anda sudah berjualan tapi belum berbisnis. Apa bedanya?

Jika hanya sekedar berjualan, goal anda hanya untuk jangka pendek, jualan dapat omset dan selesai, sedangkan bisnis itu jangka panjang, anda tidak sekedar menjual produk saja, tapi anda harus memiliki tujuan yang jelas, rencana yang jelas, ilmu

yang pasti (Dalam suatu sistem), jika anda dapat ilmu bisnis pasti anda bisa jualan, tapi kalau sekedar jualan anda belum tentu bisa berbisnis.

Selamat bagi anda yang membaca ebook ini, anda sudah 1 langkah di depan untuk menjadi pebisnis di Instagram.

Bicara tentang market Instagram, tahukah anda saat ebook ini ditulis ada sekitar 800 juta lebih pengguna aktif setiap harinya di Instagram, sekitar 45 juta pengguna berasal dari Indonesia, dan angka ini terus meningkat setiap harinya.

Dari seluruh pengguna aktif instagram di Indonesia, pastinya mereka memiliki demografi, minat, dan perilaku yang berbeda-beda. **Inilah yang menjadi tugas pertama anda :**

- Siapa market anda?
- Target market umur berapa?
- Laki-laki atau perempuan?
- Demografi, minat, perilaku yang bagaimana?

Perlu anda ketahui juga, kurang lebih 80% pembeli di instagram adalah wanita, jadi jika anda menargetkan produk kepada laki-laki, anda wajib memiliki audience ter target. Serta kurang lebih 65% pengguna lebih banyak melihat story dibandingkan post, apalagi algoritma Instagram terus berubah.

Sekarang foto / video yang anda posting di Ig belum tentu di lihat oleh semua followers anda, oleh karena itu anda harus wajib membangun interaksi setiap harinya.

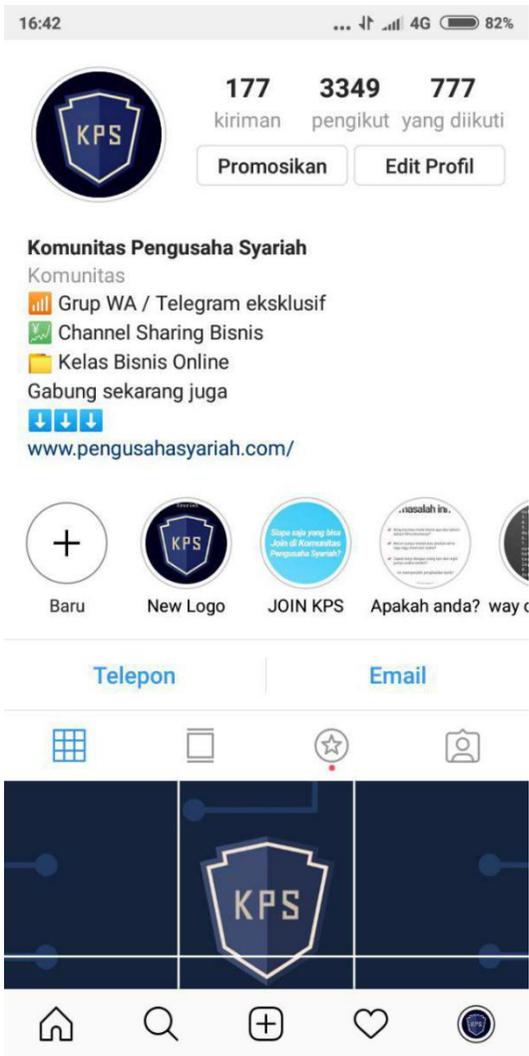
Part 2. Iklan Gratis

Praktek pertama saya akan menunjukkan bagaimana anda bisa mengikalankan produk anda di Instagram secara gratis (Kondisi Follower sedikit), jika follower anda sudah banyak, ya gak pusing-pusing lagi posting foto produk di Instagram Anda.

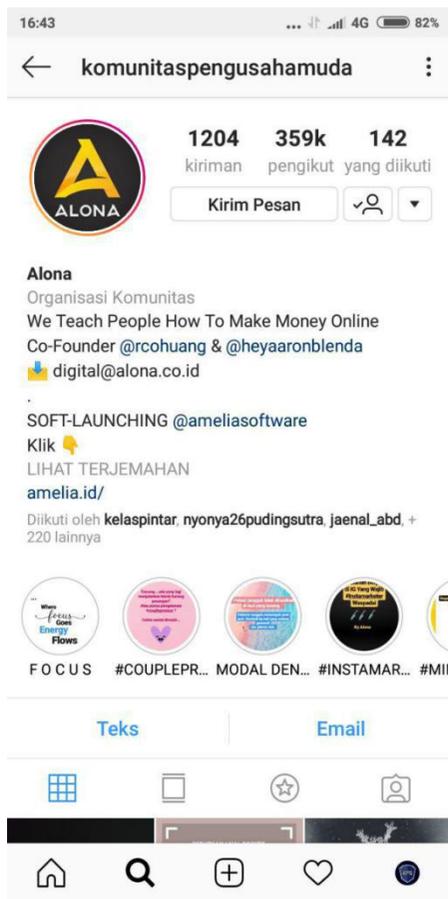
1. Follow UnFollow

Mungkin anda pernah mendengar teknik yang satu ini, “I follow U, You Follow me, than sorry Unfolll”. Ya intinya kita memfollow orang-orang yang sekiranya tertarik dengan akun Ig kita, nah untuk mencari orang-orang ini kita bisa mencarinya melalui akun lain yang serupa dengan kita atau saingan bisnis di instagram yang followernya sudah banyak dan terkenal. Anda juga bisa mencari target orang-orang yang mengikuti public figure tertentu (Sesuai bisnis Anda)

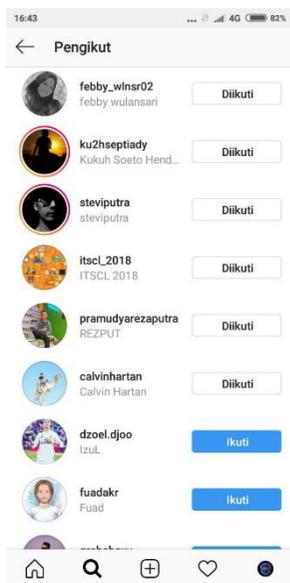
Time to Action, Misalkan akun instagram [@komunitaspengusahasyariah](https://www.instagram.com/komunitaspengusahasyariah)



Kemudian saya cari akun yang serupa atau public figure yang mana kemungkinan besar minat dan perilaku followernya sama dengan follower akun @komunitaspengusahasyariah, misal akun @komunitaspengusahamuda dan @dewaekaprayoga.



Klik pada pengikutnya dan kita follow para followernya, dengan ketentuan yang wajib anda ikuti agar akun ig anda tidak kena banned yaitu Follow 20 akun pada pagi hari, 20 di siang hari, 20 di sore hari, da 20 sebelum tidur. Jika anda memfollow 100++ lebih akun dalam sekali follow kemungkinan Ig anda bisa terkena banned. Jadi harus tahu aturan mainnya dulu



Kita follow satu per satu (20 orang) terlebih dahulu. Jika anda tidak ingin terasa sulit, anda bisa

menggunakan tools otomatis yang tersedia seperti Gramaic, Amelia, celebgramme, dll. Dimana tools ini akan bekerja secara otomatis sesuai permintaan/kebutuhan anda.

Tentu saja dengan memperoleh follower dari akun serupa / pesaing, anda bisa mengiklankan produk anda secara gratis kepada orang-orang yang baru mem follow anda. Tips tambahan, jika ada follower baru, Anda kirim Dm ke dia, dan katakan Terimakasih kak, telah memfollow akun kami bla bla bla..... (buat semenarik mungkin + bisa tawarkan produk)

2. SFS (Shout For Shoutout)

Saya rasa masih banyak orang yang belum mengenal istilah SFS ini, kalau dulu di Twitter dikenal dengan SALPROM alias saling Promo. Ya sesuai namanya trik ini (Saling Promo / SFS) bisa anda gunakan untuk mengiklankan produk secara gratis, dimana sistemnya anda dan teman Ig lainnya saling mempromosikan produk..

Ada 3 jenis SFS yang saya ketahui :

- a. SFS Personal, artinya Onlineshop A saling promosi dengan Onlineshop B (1 in 1), beruntung bagi kamu yang punya kenalan/teman yang juga menjual produk yang sama. So tinggal saling promo aja (hitung hitung saling bantu)
- b. SFS Group, artinya beberapa onlineshop (lebih dari 2) saling posting akun Ig lainnya atau saling promo.
- c. SFS Keroyokan, dari namanya aja udah kepikiran banyak yang akan mempromosikan ig kita. Sistemnya seperti ini misalkan ada 30 Akun yg gabung dalam SFS keroyokan, maka 30 akun tersebut akan mempromosikan IG dan produk kita (30 In 1).

Jika anda ingin menggunakan SFS grup atau keroyokan, coba deh gabung sama akun-akun SFS seperti @SFSFamily, @SFSOke, dll. Atau search hastag #SFSIndo #SFSonlineshop, (Jika masih aktif).

Pesan saya jangan sering sering menggunakan SFS Grup / keroyokan, karena bisa jadi anda terlalu banyak melakukan spam di akun anda sendiri.

3. Akun kloning

Cara ini bisa anda lakukan kalau follower anda sudah cukup banyak (ya sekitar 5000 lebih). Misalkan akun real anda @hijabnol. Lalu buat 3 atau lebih akun kloning seperti @hijabsatu @hijabdua @hijabtiga.

Nah tujuan utama 3 akun kloning adalah untuk mempromosikan akun utama anda @hijabnol. Anda tinggal repost foto-foto yang sama dengan memasukan #hashtag sebanyak mungkin, dan pastikan di setiap foto terdapat brand anda, seperti berikut ini :

Hijab No1
Beauty Black rrr



Jika ada pengunjung yang datang ke akun kloning anda, maka ketika ia melihat brand pada foto anda, pasti dia akan berfikir mencari brand asli produk tersebut dengan harapan memperoleh produsen terpercaya dan harga yang lebih murah.

Part 3. Iklan Berbayar

Berikut ada beberapa cara anda mengiklankan produk anda di Instagram dengan cara berbayar :

1. Paid Promote

Saya tidak akan menjelaskan panjang lebar tentang Paid Promote (PP) ini, intinya anda membayar akun instagram yang terkenal (Selebgram) untuk mengiklankan produk anda. Pesan saya carilah akun Instagram terpercaya, lihat jumlah follower, like, video view, dan komennya. Karena banyak sekali akun saat ini yang membeli follower / like banyak untuk bisa menerima PP. Anda bisa gunakan tools **Engagment Calculator** untuk melihat bagaimana interaksi yang ada pada akun tersebut.

2. Jangan beli Follower

Saat ini banyak sekali orang yang menjual follower, like, komen, video view, dll. Saya pun pernah membeli dan mejual follower dahulu,

Alhamdulillah sekarang sudah berhenti karena saya pernah mendengar ceramah dari seorang ustadz tentang membeli/menjual follower yang hukumnya adalah haram. LOH KOK HARAM?

Tujuan kita membeli follower adalah agar tampak seperti orang / akun terkenal, alias bisa dikatakan menipu pengunjung yang datang supaya percaya sama kita.

Kemudian anda ketahui bahwa ada 2 tipe follower yang dijual, pasif dan aktif. Pasif berarti bot (Akun palsu), Aktif adalah akun asli Indonesia. Kalau kita beli follower pasif berarti kita membeli akun-akun palsu untuk menipu pengunjung, kalau kita beli follower aktif, kepikir gak gimana si penjual dapat follower aktif yang sampai ratusan ribu?. Bisa jadi hack kan, dll.

Terakhir Algoritma Instagram sudah semakin cerdas, misalnya anda membeli follower 1000, nah instagram bakalan tahu tuh. Perlahan follower anda akan berkurang, kalau anda beli lagi ujung-ujungnya akun anda bisa di banned oleh Instagram.

Oleh karena itu bagi anda yang masih menjual follower atau membeli follower, stop aja deh sekarang juga, masih banyak cara baik untuk memperoleh follower di Instagram. Bagi yang udah terlanjur gak papa, jangan di hapus akunnya, tapi jangan pernah lagi beli follower. Kemudian Solusi memperoleh income bisnis yang besar tanpa harus memiliki follower yang banyak yaitu gunakanlah Point ke-3 di bawah ini.

3. Facebook Ads

Inilah inti dari materi ebook “70% Praktek Instagram Ads”, jika anda ingin beriklan di Instagram maka anda harus beriklan melalui Facebook.

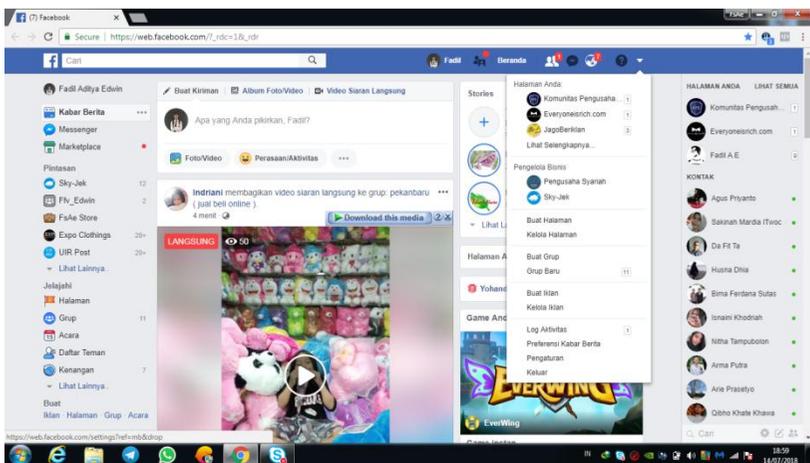
Kenapa harus menggunakan Facebook Ads?. Singkat saja jika anda beriklan di Facebook Ads maka anda bisa mengiklankan produk anda secara tertarget. Audience ter target berdasarkan lokasi, gender, umur, demografi, minat, dan perilaku.

Serta anda bisa mulai beriklan hanya dengan Rp. 10.000/hari.

Langsung saja kita akan praktek beriklan di Instagram dengan Facebook Ads :

1. Siapkan Fanspage (Halaman) dan Akun iklan

Silahkan buka facebook anda, dan klik tombol panah pada pojok kanan atas



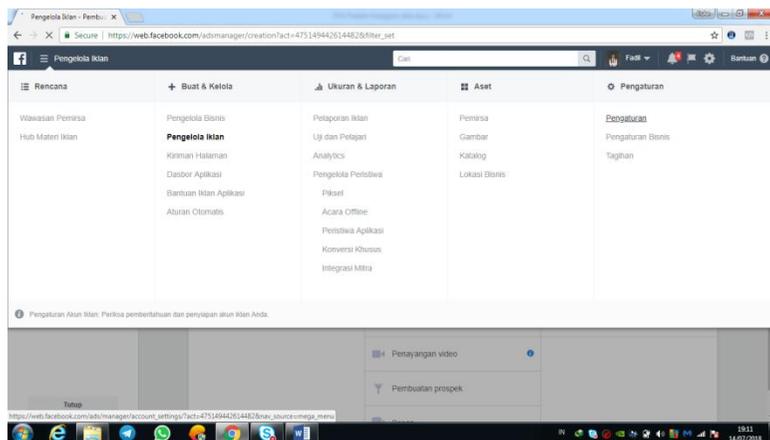
Klik buat halaman untuk membuat fanspage anda, silahkan cari di google atau youtube jika anda tidak mengerti cara membuatnya, atau add channel telegram t.me/fadiladitya dan gabung di grup diskusi Telegram

yang tersedia di channel tersebut, anda bisa bertanya soal bisnis apapun disana, khususnya bisnis online.

Sudah membua fanspage? **Klik Buat Iklan/Kelola Iklan** untuk memulai beriklan di Facebook.

2. Mengatur pembayaran

Pertama anda akan masuk ke halaman akun iklan, Kemudian klik menu pengelola iklan pada kiri atas, dan klik pengaturan.



Silahkan atur dahulu akun anda dengan menggunakan Negara Indonesia, waktu jakarta, dan mata uang rupiah. **Pastikan facebook anda menggunakan Bahasa Indonesia.**

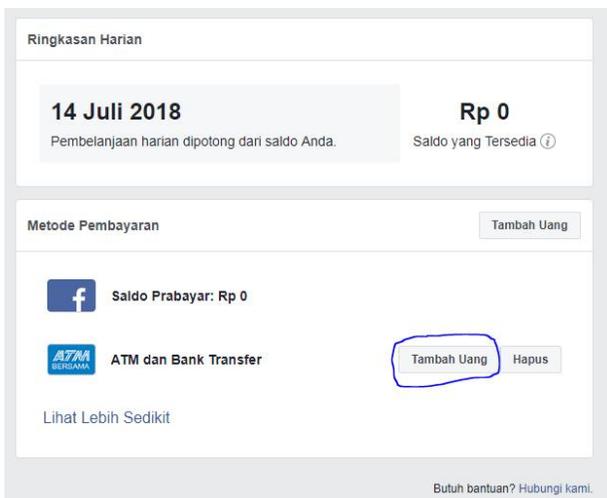
Untuk mengubah bahasa, masuk ke pengaturan akun facebook anda (bukan akun iklan).



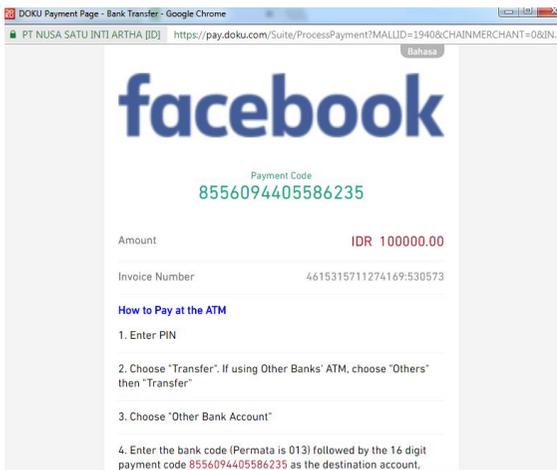
The image shows a screenshot of the 'Pengaturan Akun Iklan' (Ad Account Settings) page. The page is titled 'Pengaturan Akun Iklan' and contains several sections:

- ID Akun Iklan:** A field containing a blueacted ID.
- Nama Akun Iklan:** A text input field containing 'Fadil Aditya Edwin'.
- Zona Waktu:** A dropdown menu showing '(GMT -07:00) Waktu Pasifik' with a link to 'Ubah Zona Waktu'.
- Mata Uang:** A dropdown menu showing 'Rupiah Indonesia (IDR)' with a link to 'Ubah Mata Uang'.
- Tujuan Beriklan:** Two radio button options: 'Ya, saya membeli iklan untuk tujuan bisnis' (selected) and 'Tidak, saya tidak membeli iklan untuk tujuan bisnis'.
- Nama Bisnis:** A text input field with the placeholder text 'Masukkan sebuah nama'.

Kemudian tambahkan saldo anda pada pengaturan pembayaran. Bisa via transfer bank / debit card, Pastikan anda tidak menggunakan kartu kredit. *Ingat dosa riba paling ringan sama dengan menzinai ibu kandung kita sendiri.*



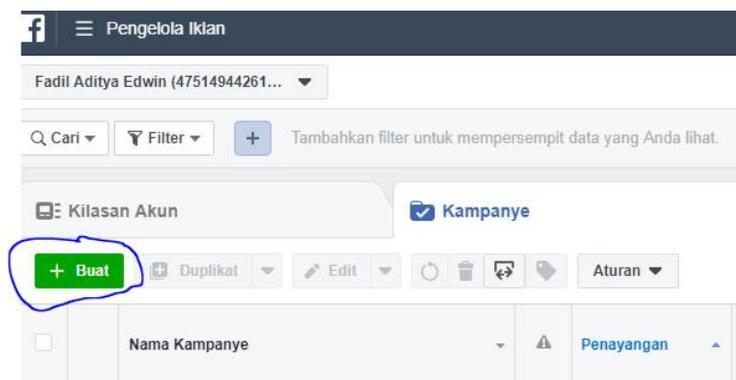
Isikan jumlah saldo (untuk awal cukup coba 30.000 dulu), lalu klik next, next terus hingga muncul halaman doku payment seperti di bawah ini



Silahkan transfer ke bank permata (kode bank : 013) sesuai rekening tujuan (payment code).

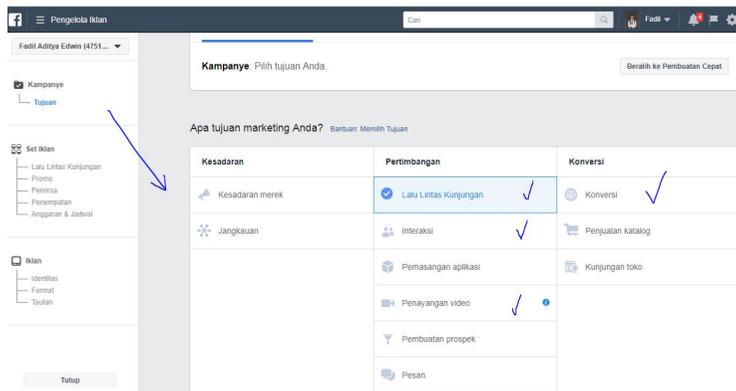
3. Membuat Iklan

Kembali ke halaman pengelola iklan dan klik buat iklan.



Kemudian buat nama set iklan anda dan tentukan objective (Tujuan Iklan). Saat ini ada 11 objective iklan, namun saya tidak akan menjelaskan seluruhnya disini. Ada 3 jenis iklan yang sering digunakan untuk Instagram Ads oleh saya yaitu : **Lalu lintas kunjungan (CTW)** untuk mendatangkan trafict ke web anda, bisa juga langsung link ke WA / Telegram anda, dll. **Konversi** untuk konversi pengunjung anda melakukan pembelian. **Interaksi (Engagment)** untuk memperoleh Like, komen,

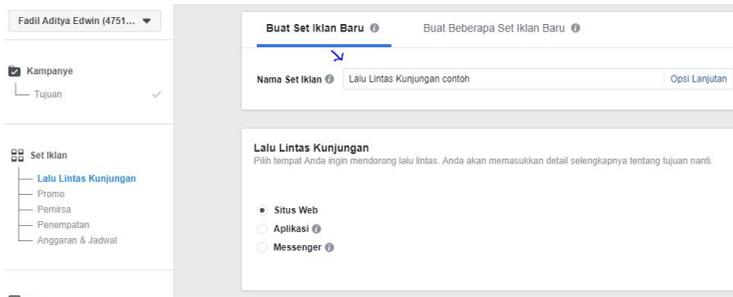
ataupun share yang banyak dari postingan anda. **Video view** untuk mengiklankan video Anda.



Sebagai contoh saya akan menggunakan objective Lalu lintas kunjungan / Click to Website (CTW). Buat nama kampanye anda dan klik lanjutkan

The screenshot shows the 'Lalu Lintas' (Click to Website) objective setup screen. At the top, there is a blue circular icon with a mouse cursor. Below it, the text reads 'Lalu Lintas' and 'Send more people to a destination on or off Facebook such as a website, app or Messenger conversation. Pelajari selengkapnya.' The 'Nama Kampanye' field contains the text 'Lalu Lintas Kunjungan contoh'. There are two toggle switches: 'Membuat Uji Split' (off) and 'Pengoptimalan Anggaran' (off). At the bottom, there is a blue 'Lanjutkan' button.

Kemudian atur nama set iklan anda



Kemudian buat pemirsan anda dengan mengatur lokasi, umur, jenis kelamin, dan bahasa terlebih dahulu (anda juga bisa membuat pemirsa pada **asset pemirsa**)

Buat Baru Gunakan Pemirsa Tersimpan ▼

Pemirsa Khusus ⓘ

Kecualikan **Buat Baru** ▼

Lokasi ⓘ

Indonesia

Indonesia

Termasuk

Tambahkan Lokasi secara Massal

Umur ⓘ -

Jenis Kelamin ⓘ

Bahasa ⓘ

Masukkan bahasa ...

Kemudian atur demografi, minat, dan perilaku target audience anda, Contoh saya menargetkan orang-orang peminat hijab.

Penargetan Terperinci ⓘ SERTAKAN orang yang cocok dengan setidaknya SALAH SATU dari pilihan berikut ⓘ

Minat > Minat Lainnya

Elzatta Hijab

Hijab Mode

Shireen Sungkar

Tambahkan demografis, minat, atau perilaku | [Saran](#) | [Jelajahi](#)

dan HARUS JUGA cocok paling sedikit SATU dari berikut ⓘ ×

Minat > Belanja dan busana > Kecantikan

Parfum

Tambahkan demografis, minat, atau perilaku | [Saran](#) | [Jelajahi](#)

[Kecualikan Orang atau Persempit Lebih Lanjut](#)

Perluas minat saat ini mungkin meningkatkan klik tautan pada biaya lebih rendah per klik tautan. ⓘ

Anda bisa klik saran untuk mencari target pemirsa sesuai keinginan anda

Anda juga bisa **mempersempit** atau mengecualikan orang seperti peminat **parfum** yang saya buat di atas

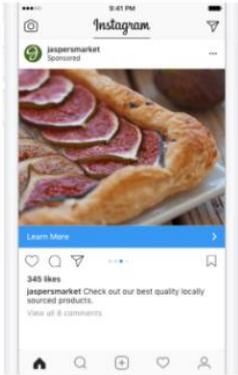
Perhatikan jumlah pemirsa anda pada dasbor sebelah kanan.



Bagi saya jangkauan potensial yang baik ialah 500.000 – 1.500.000an orang (setiap advertiser pasti memiliki jumlah potensial yang berbeda-beda).

Kemudian edit penempatan iklan anda, ada 4 jenis penempatan yaitu Facebook, Instagram, Audience network, dan messenger. Karena kita beriklan di Instagram, maka cukup pilih instagram saja. Anda juga bisa pilih story saja atau kabar (post) saja.

Platform	
▼ Facebook	<input type="checkbox"/>
Kabar	<input type="checkbox"/>
Artikel Instan	<input type="checkbox"/>
Video In-Stream	<input type="checkbox"/>
Kolom Kanan	<input type="checkbox"/>
Video yang Disarankan	<input type="checkbox"/>
Marketplace	<input type="checkbox"/>
▼ Instagram	<input checked="" type="checkbox"/>
Kabar	<input checked="" type="checkbox"/>
Stories	<input checked="" type="checkbox"/>
▼ Audience Network	<input type="checkbox"/>
Native, Banner and Interstitial	<input type="checkbox"/>
Video In-Stream	<input type="checkbox"/>
Video yang Diberi Hadiah	<input type="checkbox"/>
▼ Messenger	<input type="checkbox"/>



Instagram Stories
[Lihat Persyaratan Media](#)

Kemudian atur jumlah anggaran anda, untuk CPC (Cost per click) dimulai dari Rp. 25.000, jika anda memilih objective interaksi maka bisa dimulai dari Rp.10.000 saja.

Pada pengoptimalan pilih klik tautan (agar kita membayar facebook per klik iklan)

Anggaran & Jadwal

Tentukan berapa banyak uang yang ingin Anda belanjakan, dan kapan Anda ingin iklan dilayangkan.

Anggaran ⓘ **Anggaran Harian** ▼ Rp 25.000 
Rp 25.000 IDR

Jumlah aktual yang dibelanjakan setiap hari mungkin berbeda-beda. ⓘ

Jadwal ⓘ Jalankan set iklan saya terus menerus mulai hari ini
 Tetapkan tanggal mulai dan berakhir

Anda akan membelanjakan tidak lebih dari Rp 175.000 setiap minggu.

Pengoptimalan untuk Pengiriman Iklan ⓘ

Klik Tautan ▼ 



Tingkatkan Tayangan Situs Web

Optimalkan untuk tayangan halaman tujuan guna menemukan lebih banyak orang dalam pemirsa target Anda yang akan mengklik iklan Anda dan menunggu halaman tujuan dimuat. Ini dapat membantu mendapatkan lebih banyak tayangan halaman dibandingkan dengan mengoptimalkan untuk klik tautan. Pelajari selengkapnya.

[Beralih ke Penayangan Halaman Lan...](#)

Lalu pilih klik tautan (CPC)

Strategi Penawaran ⓘ **Biaya terendah** - Dapatkan klik tautan maksimal dengan anggaran Anda ⓘ

Tetapkan batas penawaran

Waktu Penagihan ⓘ Tayangan

Klik Tautan (CPC) 

Penjadwalan Iklan ⓘ Jalankan iklan sepanjang waktu

Jalankan iklan sesuai jadwal

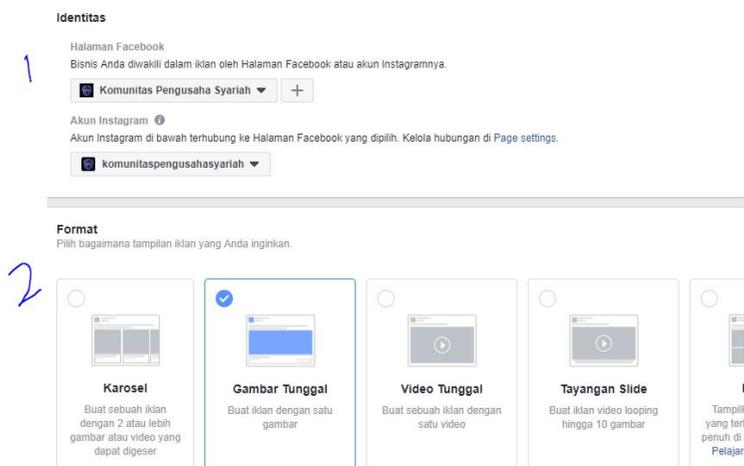
Jenis Pengiriman ⓘ **Standar** - Dapatkan hasil selama jadwal yang Anda pilih
Pilihan Lainnya

Sembunyikan Opsi Lanjutan ▲

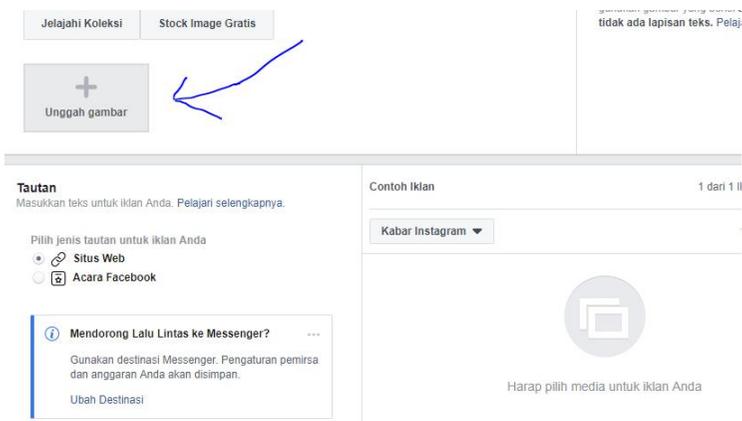
Klik lanjutan, maka kita telah selesai membuat set iklan dan kita masuk pada bagian iklan.

Pertama, pastikan pilih akun fanspage dan instagram yang akan digunakan untuk beriklan.

Kemudian pilih format iklan yang digunakan, apakah gambar tunggal atau video, dll.

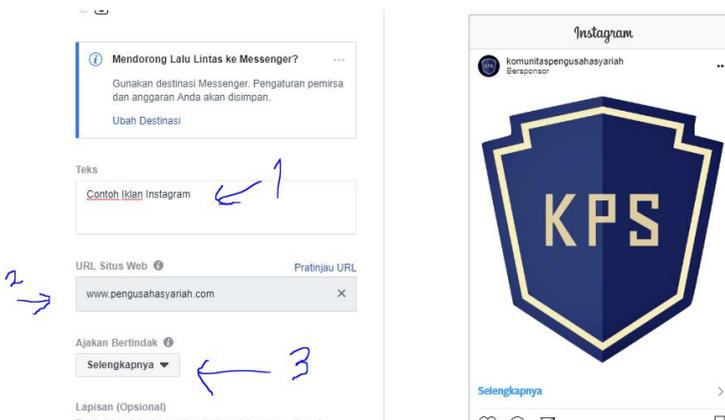


Lalu upload gambar anda yang akan di iklankan, atau anda juga bisa mengiklankan postingan yang ada di Instagram maupun fanspage anda.



Kemudian masukan teks deskripsi iklan anda dan url tujuan iklan.

Serta atur ajakan bertindak.



Terakhir klik konfirmasi, maka iklan anda akan di tayangkan.

Tinggal anda membaca laporan kinerja iklan anda pada menu awal pengelola iklan.

Part 4 Kebijakan iklan

Perlu anda ketahui, kita tidak bisa seenaknya beriklan di facebook. Ada kebijakan yang harus dipatuhi agar akun anda tidak terkena AME (Ads Manager Error) atau akun iklan anda di banned.

1. Kebijakan iklan

Untuk melihat kebijakan iklan facebook silahkan kunjungi halaman ini

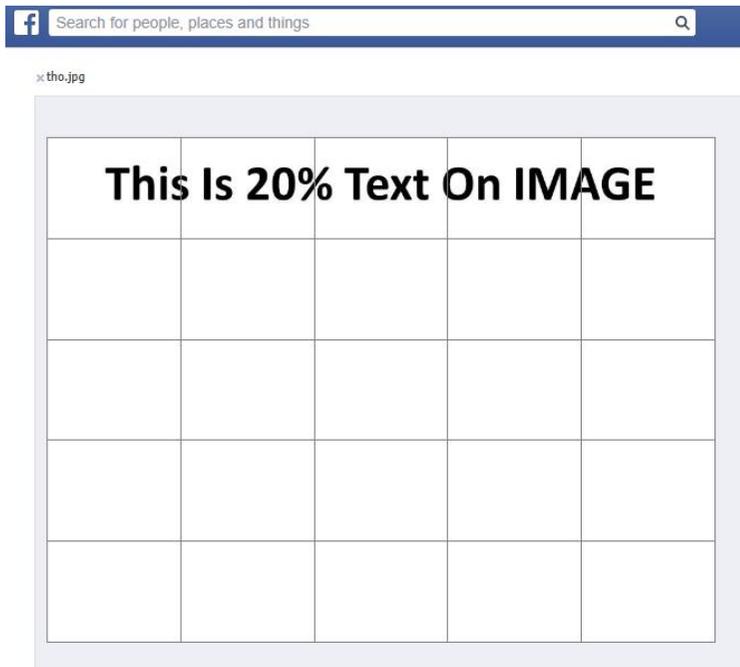
https://web.facebook.com/policies/ads?_rdc=1&_rdr

Pastikan anda membaca seluruh point nya, termasuk cara mengajukan banding jika akun anda kenak banned

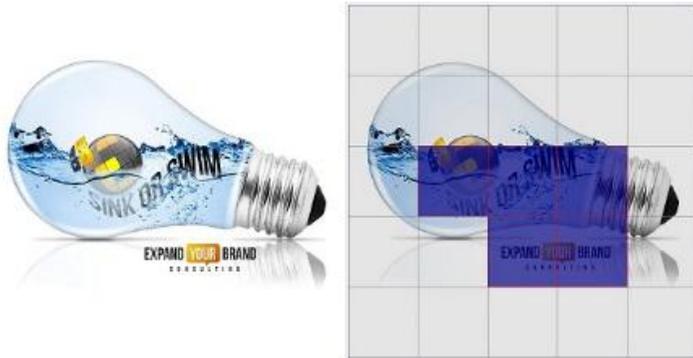
2. Jumlah Text pada gambar iklan

Tahukah anda bahwa facebook tidak menyukai text yang banyak pada gambar iklan anda, bahkan kalau bisa tanpa ada text.

Maksimal penggunaan text ialah 20% dari ukuran gambar, silahkan lihat skema berikut :



Anda bisa melihat contoh penggunaan text pada gambar berikut



Contoh iklan Ebook Instaram ini yang **di tolak facebook**



Contoh iklan yang **diterima** facebook



Pada dasarnya iklan tersebut sama, namun karena pengaruh ukuran/jumlah text, maka gambar pertama di peringati bahkan ditolak facebook.

Untuk mengetahui apakah text pada gambar anda diterima atau tidak, silahkan kunjungi :

https://web.facebook.com/ads/tools/text_overlay

Demikianlah materi tentang Instagram Ads, jika ada yang ingin ditanyakan silahkan join di channel Telegram terlebih dahulu, nanti akan saya share grup Telegram / WA nya untuk diskusi.

Perlu diketahui juga, tutorial di atas hanyalah sebagian kecil dalam teknik beriklan di Facebook Ads.

Jika Anda serius ingin belajar BISNIS ONLINE plus di BIMBING SEUMUR HIDUP oleh saya sendiri, **maka silahkan ikuti Kelas Facebook & Instagram Ads** di <http://kampusmarketing.com/powerads>

Di kelas anda akan belajar secara rinci bagaimana teknik beriklan di Facebook Ads / Instagram Ads secara apik dan pastinya akan dibimbing sampai bisa

Kita akan belajar secara full online melalui member area plus diskusi khusus bersama member lainnya di grup telegram



Gabung bersama kami dalam menciptakan ribuan bahkan jutaan pengusaha yang siap beradaptasi dengan perkembangan digital.

www.kampusmarketing.com