

# **BAGAIMANA MEMBUAT JUALAN LARIS DENGAN MEMANFAATKAN MEDIA SOSIAL FACEBOOK**

Kusuma Hati, M.M, M.Kom – STMIK Antar Bangsa -  
[kusumahati.antarbangsa@gmail.com](mailto:kusumahati.antarbangsa@gmail.com)

Firdha Aprilyani, M.Kom STMIK Antar Bangsa -  
[firdha\\_april@yahoo.com](mailto:firdha_april@yahoo.com)

Maemunah Nurmaya Sari, S.Pd., M.S.Ak. - Unindra PGRI  
Jakarta - [maemunah.nurmayasari@gmail.com](mailto:maemunah.nurmayasari@gmail.com)

**Maryati Rahayu SE, MM – Universitas Persada  
Indonesia YAI - [ayu.mr77@gmail.com](mailto:ayu.mr77@gmail.com)**

**Bida Sari S.P, M.Si - Universitas Persada Indonesia YAI  
- [sari\\_bida@yahoo.co.id](mailto:sari_bida@yahoo.co.id)**

Ikhsan Rahdiana, M.Kom – Universitas Budi Luhur -

Salah satu hal penting dalam menjalankan suatu bisnis adalah memperhatikan aspek pemasarannya, karena pemasaran yang baik akan memberikan kontribusi yang besar terhadap omzet bisnis [1].

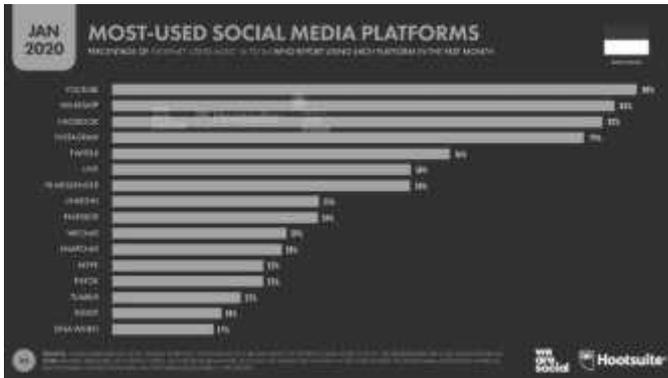
Saat ini pemasaran yang paling efektif adalah pemasaran online melalui media social atau digital marketing. Hal tersebut didukung dengan data Tren Internet dan Media sosial 2020 di Indonesia menurut Hootsuite, yang menunjukkan bahwa total jumlah penduduk Indonesia (populasi) adalah 272,1 juta, pengguna mobile 338,2 juta, pengguna internet: 175,4 juta, dan pengguna media sosial aktif: 160 juta [2].



Sumber : [2]

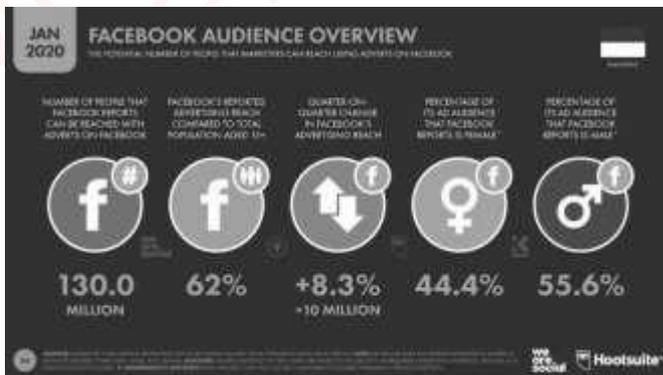
Sedangkan persentase pengguna internet yang menggunakan setiap platform adalah : pengguna Youtube di Indonesia sebanyak 88% dari jumlah populasi. Pengguna Whatsapp di Indonesia sebanyak 84% dari jumlah populasi. Pengguna Facebook di Indonesia sebanyak 82% dari

jumlah populasi. Pengguna Instagram di Indonesia sebanyak 79% dari jumlah populasi.



Sumber : [2]

Jumlah pengguna facebook di Indonesia tahun 2020 sebanyak 130 juta jiwa. Prosentase pengguna Facebook berjenis kelamin perempuan 44,4% Prosentase pengguna Facebook berjenis kelamin laki-laki 55,6%



Sumber : [2]

Data tersebut diatas membuktikan bahwa saat ini Facebook merupakan salah satu tools marketing yang penting bagi para pelaku bisnis online. Facebook merupakan media sosial yang digunakan untuk menjalin pertemanan dan berkomunikasi dengan banyak orang, baik itu saudara, kerabat & rekan sejawat [1].

## **PERSIAPAN BERJUALAN DI FACEBOOK**

Disini kita akan membahas beberapa cara yang dapat dilakukan untuk berjualan di facebook dan jika dilakukan secara rutin kedepannya maka akan dipastikan barang-barang anda laris [3].

1. Persiapan Akun
2. Persiapan Produk
3. Analisa
4. Promosi
5. Evaluasi

### **1. Persiapan Akun**

#### **a) Akun Fanpage**

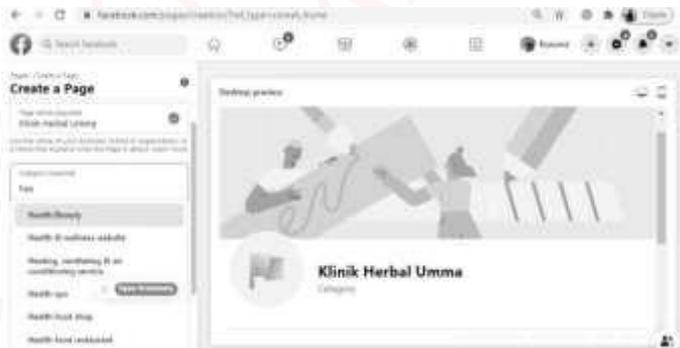
Modal pertama yang pastinya harus anda punya adalah sebuah akun facebook, akun disini diharuskan sebuah fanpage agar terlihat lebih profesional dan bukan sebuah akun pribadi. Sehingga nantinya akan mudah dilakukan sebuah promosi

Cara membuat Fanpage :

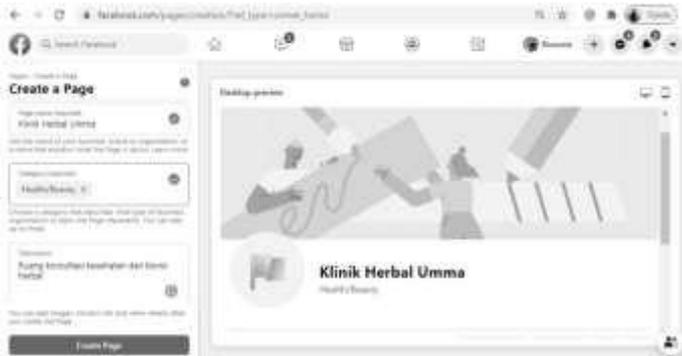
- Login ke facebook anda terlebih dahulu
- Setelah itu pilih menu tanda + di pojok kanan atas, kemudian pilih “Page” atau "Buat Halaman"



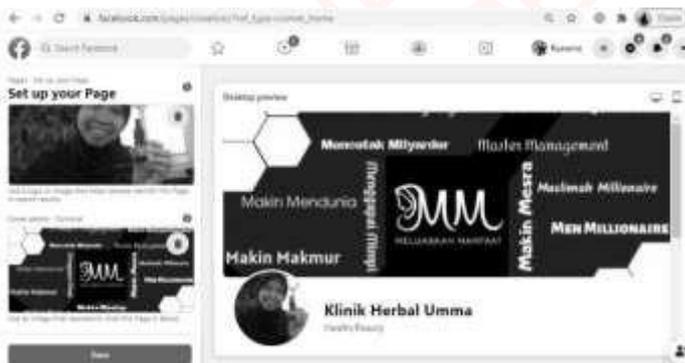
- Isi nama page Lalu „Pilih Kategori” sesuai produk anda.



- Isi deskripsi produk anda kemudian klik „create page”



- Atur halaman sampul dan foto profil pada Facebook Page anda lalu simpan (save)



- Selanjutnya anda akan diminta untuk memberikan username fanpage anda. Dan Fanpage / Halaman Facebook bisnis anda siap digunakan.



## b) Informasi yang Jelas

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

- ✓ Kontak yang dapat dihubungi
- ✓ Alamat
- ✓ Penjelasan bisnis anda
- ✓ Syarat dan Ketentuan
- ✓ Cara pemesanan
- ✓ Foto profil yang jelas
- ✓ Banner yang jelas



## 2. Persiapan Produk

### a) Produk anda harus berkualitas

Berkualitas dari segi produk, pelayanan, packaging, dan lain-lain, sehingga menjadi kelebihan utama produk anda.

b) Gambar dan Informasi produk

Foto yang digunakan berkualitas tinggi, bagus, tidak blur. Beri border khas toko anda jika memungkinkan. Usahakan mengambil gambar/foto sendiri, tidak mengambil gambar orang dari internet / google.

c) Manajemen Produk

Barang ready stok. Jangan sampai barang yang anda pajang di katalog ternyata kosong atau habis. Berikan beberapa kategori yang jelas, dapat berupa penamaan di album foto. Beri tahu juga produk mana yang terlaris dan promo.

3. Analisa

a) Pelajari kompetitor anda

Wajib dilakukan jika barang yang anda jual sudah sangat banyak penjualnya. Apa yang membedakan anda dari yang lain? Kenapa orang yang menjual barang yang sama dengan anda bisa mendapat pembeli sedangkan anda tidak ? Pelajari bagaimana cara mereka melakukan aktivitas di fanpage nya, bagaimana pelayanannya, apa yang mereka tawarkan.

Kumpulkan data-data tersebut, semakin banyak kelebihan dan kekurangan dari tiap kompetitor makin baik. Ambil semua kelebihan mereka sehingga anda menjadi yang terbaik. Pelajari juga posting seperti apa yang paling banyak mendapatkan tanggapan, posting bagaimana yang mendapatkan like terbanyak.

#### b) Pelajari Target Pasar

Pelajari target anda, misalnya anda menjual hijab untuk wanita yang berumur umur 17-30 tahun. Sesuaikan konten bahasa dan desain yang akan disampaikan, buat bahasa yang tidak terlalu formal, santai, dan asik.

Sesuaikan kapan waktu yang paling baik untuk posting sesuai target pasar anda. Misalnya secara umum, waktu terbaik untuk posting adalah jam 9 pagi, jam 1 siang, jam 5 sore.

#### 4. Promosi

Bagaimana caranya fanpage anda ditemukan oleh jutaan orang yang aktif facebooknya setiap hari...

##### a) Content Marketing

Berikan postingan yang bermanfaat, jangan selalu jualan produk. Karena orang mencari sesuatu terhadap permasalahan mereka, bukan langsung produk apa yang menjadi solusinya.

Contohnya misalnya anda memiliki toko komputer. Berikan content-content seperti : cara merawat komputer yang jarang diketahui orang, beberapa permasalahan komputer yang pasti anda jumpai serta solusinya, cara membeli komponen komputer agar tidak tertipu. Jual komponen, pc built up, laptop, dan aksesoris asli dan bergaransi resmi.

Bila kita lihat judul pertama dan kedua merupakan content umum yang siapa saja bisa membacanya,

termasuk orang-orang yang belum mempunyai masalah dengan komputernya. Judul ketiga sudah mulai spesifik ke permasalahan terhadap orang awam yang tidak begitu mengerti, disini anda bisa memberikan tips bagaimana caranya membeli komponen komputer agar tidak tertipu. Dan yang terakhir baru masuk ke pejualan.

b) Posting Grup yang Berhubungan

Cari grup yang sesuai dengan bisnis anda, tapi cari grup yang masih bersih dalam artian tidak rusak dengan spam dan postingan tak berguna lainnya. Biasanya grup ini ketat peraturannya, ikuti saja aturan mainnya di setiap grup.

Partisipasi aktif di grup tersebut, ikut memberikan solusi jika ada member yang bertanya. Tapi jangan mengarah ke penjualan produk anda. Setelah anda mendapat kepercayaan yang dirasa cukup baru masuk soft selling. Baiknya perbandingan antara jualan dan partisipasi aktif sekitar 1:4 sampai 1:5. Semakin banyak grup yang anda bergabung didalamnya semakin bagus.

c) Facebook Ads

Harusnya jika anda ingin berjualan online pastinya anda mempunyai modal untuk promosi. 250rb – 1jt sudah cukup untuk diawal. Anda atur budget iklan sesuai dengan kebutuhan. Target konsumen yang sesuai dengan produk yang anda jual. “Faktanya semakin lama iklan anda berjalan semakin bagus iklan itu bekerja”

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

## 5. Evaluasi

Hal yang utama agar penjualan anda semakin meningkat setiap bulannya adalah evaluasi. Evaluasi ini penting, sehingga anda bisa membuat target baru setiap bulannya.

Pelajari kenapa produk A lebih banyak terjual dibanding yang lain, apa yang membedakan? Atur kembali strategi konten yang anda berikan agar penjualan lebih maksimal.

## **OPTIMASI FB MARKETING**

Selain cara diatas terdapat beberapa cara lain untuk berjualan di facebook. Yang harus disiapkan sebelum jualan di Facebook adalah harus ada produk atau jasanya, ada target marketnya, serta cara membuat target pasar agar mau membeli produk atau jasa kita.

Langkah selanjutnya adalah melakukan optimasi FB Marketing [4]:

### **1. Melakukan 'Add Friend Tertarget'.**

Temukan target pasar anda. Bisa dilakukan dengan search di grup-grup yang berkaitan dengan produk yang anda jual.

### Misalnya :

Produk anda adalah kuliner dan target marketnya adalah Bogor. Maka carilah grup-grup tentang kuliner khusus Bogor. Lalu Add Friend membeinya. Anda juga bisa lakukan hal yang sama di fanpage competitor. Add Friend Tertarget untuk awal-awal cukup 10 orang di pagi hari, 10 orang di siang hari, 10 orang di malam hari. Jika sudah lancar tanpa dapat peringatan dari FB, tingkatkan lagi secara bertahap, misal 20 atau 30 add friend.

## **2. Me-manage Add Friend**

Setelah 5 Hari melakukan aktivitas rutin add friend tertarget, selingi dua hari tidak melakukan Add Friend, lalu hari ke 7 lakukan Clean yaitu menghapus permintaan pertemanan yang tidak direspon/tidak diapproved dengan tujuan mengurangi risiko blokir FB.

## **3. Lakukan Update Status 3x Sehari**

Cara memperkenalkan diri yang elegan kepada Friend Tertarget adalah dengan memposting status yang pasti dibaca mereka. Update Status tidak harus tips atau soft selling tentang bisnis kita, bisa juga posting gambar/video lucu atau hal-hal unik lain yang intinya memancing orang untuk berinteraksi di status kita. Tujuannya agar mereka Like, Comment atau Share postingan kita. Dengan begitu, setiap kali kita update status, akan muncul di beranda mereka. Dengan

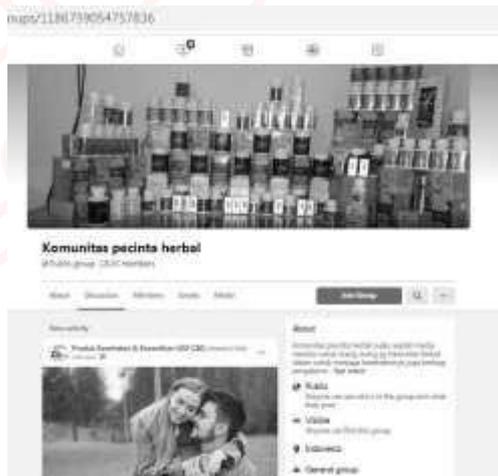
demikian, kita sudah mempersiapkan diri agar promosi kita di kemudian hari akan terlihat oleh mereka.

#### 4. Berinteraksi dengan audience

Luangkan 15-30 menit untuk melihat dan lakukan Like dan Comment di Status Friend-Friend anda. Meski hanya sebuah like, itu akan membuat mereka mengenal kita dengan lebih cepat.

#### 5. Join Groups yang Relevan dengan bisnis anda.

Langkah ini bertujuan untuk melihat topik pembicaraan yang sedang hot di bidang tersebut, selain itu juga untuk lebih mendalami behaviour dan tingkat interest target market anda. Ini penting untuk strategi promosi dari sisi mana kita harus masuk.



Kapan kita promosi produknya ???

Promosi tidak harus sering. Luangkan waktu 7 hari dalam 1 bulan dan itu adalah Promo Diskon. Biasanya, jika tidak ada keterbatasan waktu, orang suka menunda untuk beli. Jadi kita perlu menciptakan keterdesakan itu Jadi bisa buat promo diskon selama seminggu. Nanti buat mereka yang ketinggalan promo, pasti akan mengirimkan pesan pribadi. Dan terjadilah transaksi di masa-masa non diskon.

## **TIPS AGENDA POSTING**

Tips yang lain terkait dengan promosi juga bisa anda lakukan dengan mengatur Jadwal Agenda Posting dengan langkah-langkah seperti berikut :

✓ Jam 09.00

Upload 1 atau 2 Produk new di marketplace

✓ Jam 09.30

Posting produk di marketplace

✓ Jam 09.45

Posting di fanpage/halaman bisnis facebook

- Buat 2 post untuk masing-masing Jam 03.00 & 06.00

- Jadwalkan tanggal dan jam tayangnya

✓ Jam 10.30

Buat 2 Caption edukasi untuk produk

✓ Jam 10.45

Buat 2 Caption untuk Jualan

✓ Jam 11.00

Buat 2 Caption untuk hiburan dan story telling nya

✓ Jam 11.30

Update new produk di marketplace, jawab chat marketplace, update Stock, hapus produk yang habis

✓ Jam 11.45

Posting di Instagram, jawab komentar dan DM

✓ Jam 12.00

Istirahat, Sholat, Makan

✓ Jam 13.00

Posting di Marketplace Facebook, Posting di Group Jualan Facebook

✓ Jam 13.30

Posting di fanpage/halaman bisnis facebook

- Buat 2 post untuk masing-masing jam 14.00 & 18.00

- Jadwalkan tanggal dan jam tayangnya

✓ Jam 14.00

Jawab inbox FB, DM IG, chat Marketplace, chat WA bisnis jangan lupa labelisasi pesanan

✓ Jam 15.00

Sholat Ashar

✓ Jam 15.45

Invite new friend di FB sesuaikan target market nya, undang All Friend ke halaman/fanpage

✓ Jam 16.15

Posting di fanpage/halaman bisnis facebook

- Buat 2 post untuk masing-masing pukul 21.00

- Jadwalkan tanggal dan jam tayangnya

✓ Jam 16.30

Upload produk di Marketplace, cek stock, & posting produk di marketplace

✓ Jam 17.00

Jawab komen dan DM di IG, inbox FB, dan Chat Marketplace

✓ Jam 17.30

Posting di IG, gunakan story telling untuk membangun emosi pembaca

✓ Jam 18.00

Sholat Maghrib

✓ Jam 18.30

evaluasi insight Fanpage dan IG bisnis

- lihat jam pembaca

- lihat jangkauan, impresi (profil, tagar, dll)

- lihat konversinya

- evaluasi hasil postingan

✓ Jam 19.00

Sholat Isya

✓ Jam 19.45

Posting new produk di katalog WA Bisnis

✓ Jam 20.00

Jawab komen dan DM di IG, inbox FB, Chat Marketplace, dan Chat WA business jangan lupa labelisasi pesanan

✓ Jam 20.30

Buat caption Quote, Giveaway, Quis

✓ Jam 20.45

Buat caption IG, jangan lupa gunakan tagar hastag populer minimal hastag dgn tingkat pencarian atau penggunaanya 20rban

## **COPYWRITING**

Dalam melakukan posting sangat diperlukan juga pemahaman tentang tehnik content writing dan copywriting.

Content writing merupakan proses membuat pesan yang memiliki nilai untuk disampaikan kepada masyarakat umum sebagai bentuk pemasaran, komersil, dan lain-lain. Penulisan konten ini biasanya dipakai untuk menarik pelanggan-pelanggan potensial atau calon customer yang menjadi target penawaran suatu brand. Content writing lebih ditujukan untuk pemasaran kontennya [5].

Copywriting merupakan pembuatan konten yang menarik dan punya nilai sehingga bisa mempromosikan

suatu brand. Copywriting ini lebih ditujukan untuk branding [5].

Untuk mencapai tujuan pembuatan konten yang menarik, anda dapat melakukan beberapa tips berikut [5]:

- 1) Tulislah konten Anda dengan proses yang benar  
Ada tujuan, bentuk struktur, kembangkan kerangka tersebut dan tambahkan kreatifitas Anda.
- 2) Inti dari konten haruslah menjadi pengalaman yang bermanfaat bagi audiens.
- 3) Sampaikan konten Anda dengan langsung dan jelas
- 4) Perkuat argumen Anda dengan data dan fakta.
- 5) Bangun kepercayaan audiens dengan menjadi diri sendiri dan tidak meniru cara penyampaian dari brand lain.
- 6) Gunakanlah bahasa yang jelas dan mudah dipahami. Agar dapat membantu audiens untuk merasa terhubung dalam waktu cepat. Jika ada kebutuhan untuk menguraikan pesannya, berilah penjelasan yang mendetail.

Berikut ini beberapa contoh Copywriting yang menarik [6] :

- 1) Menggunakan kata “TANPA”
  - Sepatu Zorgeo Footwear: Sebagai solusi sepatu boot kantor yang memiliki resleting tanpa ribet.

- Belanja sepatu wanita 100% Original Handmade di Shoes Girls tanpa khawatir anda tertipu.

## 2) Menggunakan kata DAN

- Cara cepat dapatkan kulit tubuh yang cerah merona dan sehat.
- Dapatkan paket wisata Umroh + Aqsa dan dapatkan fasilitas VVIP untuk 10 pendaftar pertama.

## 3) Menggunakan kata “BAHKAN JIKA”

- Pelatihan membuat website bergaransi sampai bisa dan mudah, bahkan jika anda tidak paham koding sama sekali.
- Jasa pengurusan perpanjangan STNK tercepat dan termudah, bahkan jika anda orang yang super sibuk sekalipun.



## Daftar Pustaka

- [1] Charles, "Bingung Mau Promosi di Media Sosial Mana? Ini 5 Jawabannya!," Kumparan, 05 April 2019. [Online]. Available: <https://kumparan.com/karjaid/bingung-mau-promosi-di-media-sosial-mana-ini-5-jawabannya-1qp8l0y2vmi>. [Accessed 05 Oktober 2020].
- [2] A. D. Riyanto, "Hootsuite (We are Social): Indonesian Digital Report 2020," Andi Link, 20 February 2020. [Online]. Available: <https://andi.link/hootsuite-we-are-social-indonesian-digital-report-2020/>. [Accessed 10 Oktober 2020].
- [3] A. D. Marketer, "Cara Jualan Online di Facebook yang Pasti Laris," Digital Marketer, 13 April 2018. [Online]. Available: <http://www.digitalmarketer.co.id/cara-jualan-online-di-facebook-yang-pasti-laris/>. [Accessed 05 Oktober 2020].
- [4] T. Muda, "5 Jalan agar jualan di Facebook bisa laris manis tanpa harus ngiklan," Brilio, 05 Juni 2018. [Online]. Available: <https://www.brilio.net/creator/cara-jualan-laris-di-facebook-tanpa-ngiklan-060133.html>. [Accessed 05 Oktober 2020].
- [5] Dewaweb, "Copywriter 101: Definisi dan Tips," Dewaweb, 28 September 2018. [Online]. Available: <https://www.dewaweb.com/blog/copywriter-101/>. [Accessed 9 Oktober 2020].
- [6] M. Sholeh, "Contoh Copywriting Yang Menarik Dan

Siap Pakai," Kirim Email, 8 Oktober 2020. [Online]. Available: <https://kirim.email/contoh-copywriting-yang-menarik-dan-siap-pakai/>. [Accessed 10 Oktober 2019].

- [7] A. Mart, "Syarat Memperoleh Bantuan Facebook UKM di Indonesia 2020," We Are Id, 9 Oktober 2020. [Online]. Available: <https://www.weare.id/bantuan-facebook-ukm/>. [Accessed 9 Oktober 2020].

MILIK PENERBIT  
GORESAN PENSA

**DAFTAR HADIR PESERTA ABDIMAS**  
**PESERTA DOSEN**

<b>Nama Peserta Abdimas</b>	<b>Tanda Tangan</b>
Diana Novita ST, MM	
Kusuma Hati	
Nur Syamsiah	
Elli Sulistyaningsih	
Eko Cahyo mayndarto	
Muhammad Laras	

Sri Kurniwati	
Agus Herwanto	
Nafisah yuliani	
Firdha Aprilyani, S.Kom, M.Kom	
Maemunah Nurmaya Sari, S.Pd., M.S.Ak	
Maryati Rahayu SE, MM	

Bida Sari S.P, M.Si	
Ikhsan Rahdiana, S.Kom, M.Kom	
Desyi Erawati	
Herudini Subariyanti	
Jayanti Apri	
Sang Pamomong	
Rike Sitio	
Saur Costanius Simamora	



# FOTO – FOTO KEGIATAN



Menjadi UMKM yang Kreatif dan Mampu Bertahan di Tengah Pandemi



Menjadi UMKM yang Kreatif dan Mampu Bertahan di Tengah Pandemi



# DEA

## Training and Education Center

### SURAT KETERANGAN ABDIMAS

**No. 001/DEA/PKM-I.11.10.20**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Diana Novita ST, MM  
Jabatan : Project Director DEA  
Alamat : DKI JAKARTA

Menerangkan bahwa Dosen yang bersangkutan telah selesai melaksanakan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat secara online melalui video conferencing ZOOM dengan UMKM JABODETABEK yang dilaksanakan pada 11 Oktober 2020 pukul 10.00 – 12.00 WIB. Nama Dosen tersebut sebagai berikut :

Nama : Maryati Rahayu  
Hari / Tanggal : Minggu / 11 Oktober 2020  
Tempat : Video Conference ZOOM dengan link URL :  
<https://us02web.zoom.us/j/82569978156>

Demikian surat keterangan ini Kami berikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jakarta, 12 Oktober 2020





# UNIVERSITAS PERSADA INDONESIA Y.A.I FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Kampus A: Jl. Diponegoro No.74 Jakarta Pusat 10340, Indonesia  
Telepon : (021) 3904858, 31936540 Fax: (021) 3140604

Jakarta, 7 Oktober 2020

Nomor : 947/D/FEB UPI Y.A.I/X/2020  
Lampiran : -  
Perihal : Surat Tugas

Kepada Yth,

- Bida Sari, SP, M.Si
- Maryati Rahayu, SE, MM

Dosen Tetap Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPI Y.A.I

Di

Tempat

Bersama ini kami menugaskan kepada Ibu untuk mengikuti Kegiatan Pengabdian Masyarakat dengan Tema “Menjadikan UMKM Jabodetabek Sebagai UMKM yang Kreatif dan Mampu Bertahan Ditengah Pandemi”, pada Abdimas online melalui Zoom Meeting yang diselenggarakan oleh DEA Training and Education Center, Jakarta pada tanggal 11 Oktober 2020.

Di harapkan dapat memberikan laporannya kepada kami, paling lambat satu minggu setelah kegiatan tersebut

Demikian surat tugas ini dibuat untuk dapat dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Hormat Kami

Fakultas Ekonomi dan Bisnis UPI Y.A.I

**Dr. Marhalinda, SE, MM**

Dekan

Tembusan :

Yth. Rektor Universitas Persada Indonesia Y.A.I