

2024

INSTAGRAM

GROWTH HACK



**RAHASIA MENDAPATKAN 0-
10.000 FOLLOWERS DAN
5 JUTA RUPIAH KURANG DARI
SEBULAN TANPA PERLU
TAMPIL WAJAH.**

INSTAGRAM

G R O W T H H A C K

**RAHASIA MENDAPATKAN 0-
10.000 FOLLOWERS DAN
5 JUTA RUPIAH KURANG DARI
SEBULAN TANPA PERLU
TAMPIL WAJAH**

INSTAGRAM

G R O W T H H A C K

PENULIS:

ADI RANGGA RUSMANA

EDITOR:

VISMAYA.ID

LAYOUTER:

VISMAYA.ID

DESAIN COVER & ILUSTRASI:

VISMAYA.ID

HAK CIPTA DILINDUNGI UNDANG-UNDANG.

**DILARANG MENGCOPY DAN MEMPERBANYAK SEBAGIAN ATAU
SELURUH ISI BUKU INI DALAM BENTUK**

**APAPUN TANPA SEIJIN TERTULIS DARI PENERBIT.
ALL RIGHTS RESERVED.**

Di era digital sekarang, semua orang bisa menghasilkan uang dari internet. Apalagi toko fisik dan pasar tradisional mengalami penurunan dalam beberapa tahun terakhir, sehingga memulai bisnis online adalah hal yang wajib dilakukan oleh seluruh pengusaha di Indonesia.

Saat beralih ke online, banyak pedagang masih berpikir secara tradisional yaitu dengan hanya membuka toko online, upload produk dan berharap tokonya ramai....sedangkan itu bukan cara yang benar dalam bermain game bisnis di dunia online.

Jangan terpaku pada olshop, Buku ini akan menjelaskan mengapa akun publik di media digital lebih baik, memberikan sumber pendapatan berkali-kali lipat dibandingkan hanya membuka olshop.

Saya, Adi Rangga Rusmana, akan membagikan rahasianya dalam e-book ini.

Segera simak!



TIPE AKUN INSTAGRAM YANG WAJIB DIMILIKI PEBISNIS ONLINE

Kebanyakan orang ketika masuk ke dunia online hanya berfikir untuk membuat akun olshop dan langsung promosi dengan mengeluarkan banyak uang besar-besaran.

Bukannya untung, eh malah buntung, uang tabungan jadi habis tak bersisa akibat promosi asal-asalan. Padahal ada cara lainnya agar bisnis online kita juga bisa punya banyak pengunjung dengan cara gratisan.

Sebelumnya kamu wajib tahu bahwa di instagram itu ada tipe akun lainnya selain akun olshop yaitu akun publik.



OLSHOP



AKUN PUBLIK

AKUN OLSHOP

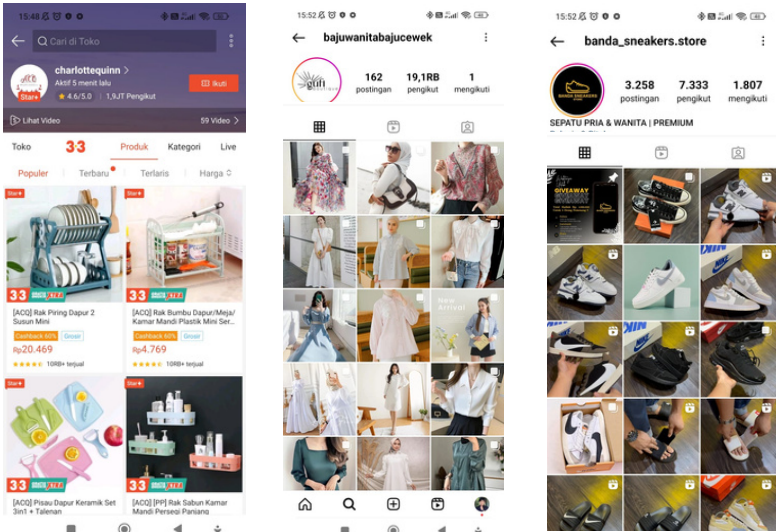
Akun online shop sepenuhnya memang yang paling banyak ditemui di Instagram. Hal ini karena pada zaman sekarang, pebisnis pemula lebih memilih jalur ini karena risikonya yang lebih rendah saat memulai bisnis online. Cukup dengan membuka akun olshop di Instagram, mereka sudah bisa mulai berbisnis secara online.

Banyak yang memilih akun olshop online ini, terutama bagi mereka yang ingin memulai bisnis sambil atau menjadi dropshipper lewat akun olshop Instagram mereka. Sebagai hasilnya, akun olshop online sepenuhnya ini memiliki cakupan yang sangat luas, dari pebisnis pemula hingga merek besar.

Namun, tanpa menyadarinya, menghasilkan di olshop tidak semudah kelihatannya. Diperlukan penggunaan foto yang professional, menjaga tampilan visual yang menarik, konsistensi dalam melakukan endorse dan paid promote, serta faktor-faktor lain yang dapat memikat orang untuk datang dan berbelanja.

Akun olshop juga adalah akun yang paling sulit bertambah followersnya karena orang tidak terlalu suka memfollow akun yang isinya produk semua.

Contoh akun olshop/produk (sulit meningkatkan followersnya)



AKUN PUBLIK

Mari kita bayangkan saat kamu baru bangun tidur di pagi hari. Apa yang biasanya kamu lakukan? Mungkin langsung menggenggam smartphone untuk memeriksa pesan di WhatsApp, menggali informasi terbaru dari teman, rekan kantor, atau bahkan staf di toko kamu.

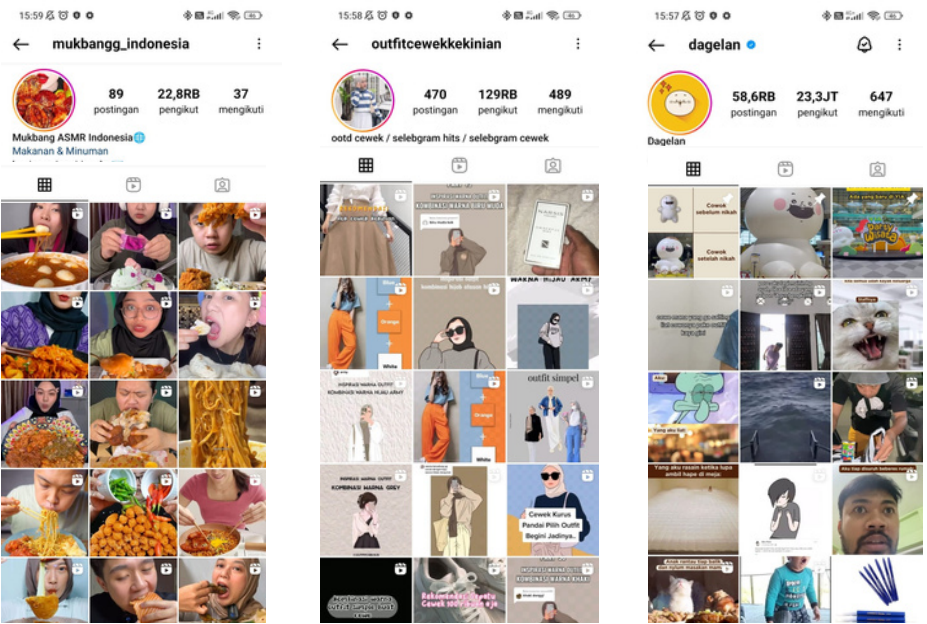
Setelah itu, kamu santai dan masuk ke platform media sosial, termasuk Instagram, untuk melihat aktivitas apa yang sedang dilakukan teman-teman dari masa SMA, kuliah, atau rekan kerja.

Penasaran apa yang lagi terjadi dalam kehidupan mereka, kan? Setelah puas menjelajahi kehidupan nyata teman-teman, lalu apa yang biasanya kita lakukan selanjutnya ya?

Selanjutnya adalah dengan liat-liat konten dari akun publik yang isinya humor, entertainment, gosip, otomotif, inspirasi, motivasi, kesehatan dan lainnya.

Jika akun instagram untuk berjualan atau olshop isi postingannya berupa produk yg dijual, atau berisi postingan promosi, maka akun publik jauh dari itu.

Contoh akun publik (lebih cepat naik followersnya)



Nah, jadi gini nih pertanyaannya...

Kapan ya orang pertama kali melihat brand online shop di instagram mereka? Ada beberapa skenario sih. Pertama, bisa aja gara-gara temen yang udah pernah belanja di sebuah olshop, trus nyaranin ke kita. Kedua, bisa juga pas lagi asik-asiknya nge-browse di Instagram, tiba-tiba muncul iklan atau promosi yang bikin kita jadi tahu ada olshop keren.

Alternatif lainnya? Nah, coba bayangin kita lagi kepo ke akun selebgram, tiba-tiba ada yang endorse olshop di sana. Atau, mungkin lagi scroll info-info seru kayak humor, entertainment, gosip, otomotif, inspirasi, motivasi, kesehatan, dan sebagainya, terus ada yang paidpromote atau postingan berbayar dari olshop.

Jadi, kesimpulannya, sebelum olshop pada untung, selebgram dan akun publik udah 'profit' duluan!

Sebagian besar orang masuk Instagram buat nyari info dari temen-temen offline, artis/selebgram, atau akun publik yang bikin penasaran. Jadi, kalo kamu baru mulai olshop dan belum nyoba nongol di tempat-tempat itu, bisa dipastikan omsetnya bakal sepi, bahkan mungkin nol besar. Emang sih, harus ngelakuin promo.

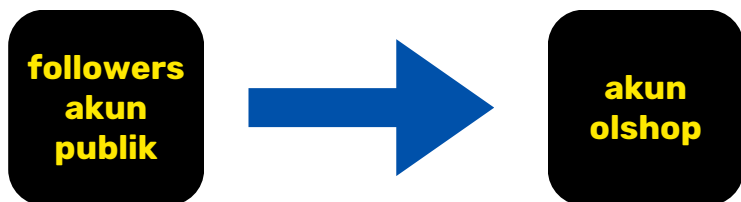
Tapi bingung juga ya, promo itu bisa gimana? Endorse, pake Instagram ads sponsored post, atau mungkin paidpromote? Sayangnya, harga buat endorse dan promo itu gak murah.

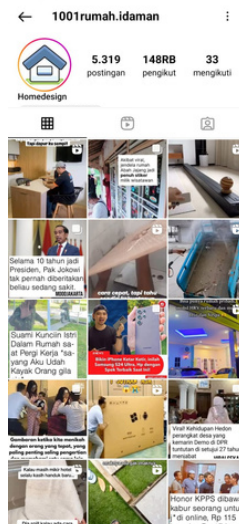
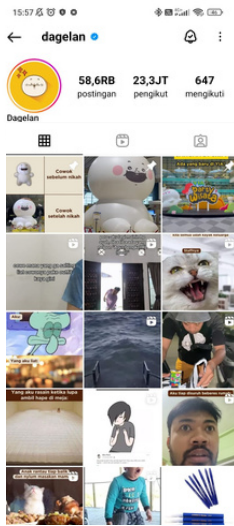
Sekali endorse aja bisa ngebutuhin duit 600-1 juta, apalagi kalo pake Instagram ads. Belum lagi proses belajarnya ribet, dan budgetnya katanya sehari bisa sampe 150rb/hari. Kalau dihitung sebulan udah 4,5 juta! Belum lagi hasilnya belum tentu menguntungkan.

Jadi, pertanyaannya sekarang, kalo kamu udah paham bahwa kebanyakan orang masuk Instagram buat jualan dan promoin olshop di selebgram dan akun publik, kenapa gak langsung jadi selebgram atau punya akun publik sendiri? Malah bisa dapet promo gratis seumur hidup!

Inilah yang bikin saya kepikiran buat ngejalanin akun publik sendiri. Gak usah ribet-ribet selfie terus jadi selebgram! Cukup tinggal ngejaga akun publik, kumpulin calon pembeli di sana, trus bisa promo gratis tanpa bayar. Easy breezy, kan?

Cara tercepat untuk mendatangkan pengunjung ke toko online kita adalah mengirimkan followers dari akun publik ke akun olshop/produk.



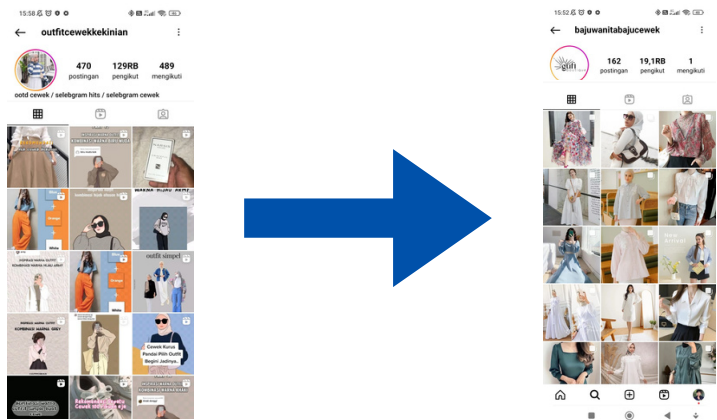


Pernah gak kebayang, kalo pemilik akun @dagelan itu sebenarnya punya koleksi sneakers keren? yang di-promote langsung lewat akun @dagelan?

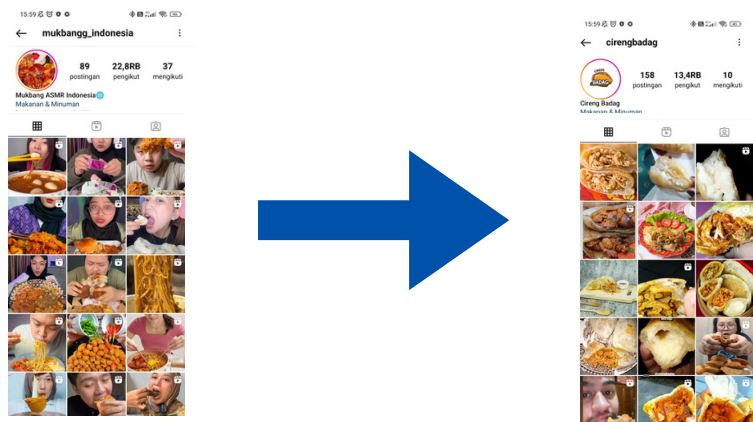
Atau, pernah bayangin juga kalo pemilik akun @1001rumahidaman ternyata punya bisnis property, atau jasa desain interior, atau jualan perabot rumah, atau bisnis lain lagi yang dipromosikan lewat akun publiknya sendiri???

Kalo udah kebayang, baru deh ngeh kenapa penting banget punya akun publik.

Mengirimkan followers dari akun publik ootd fashion ke akun olshop fashion wanita.



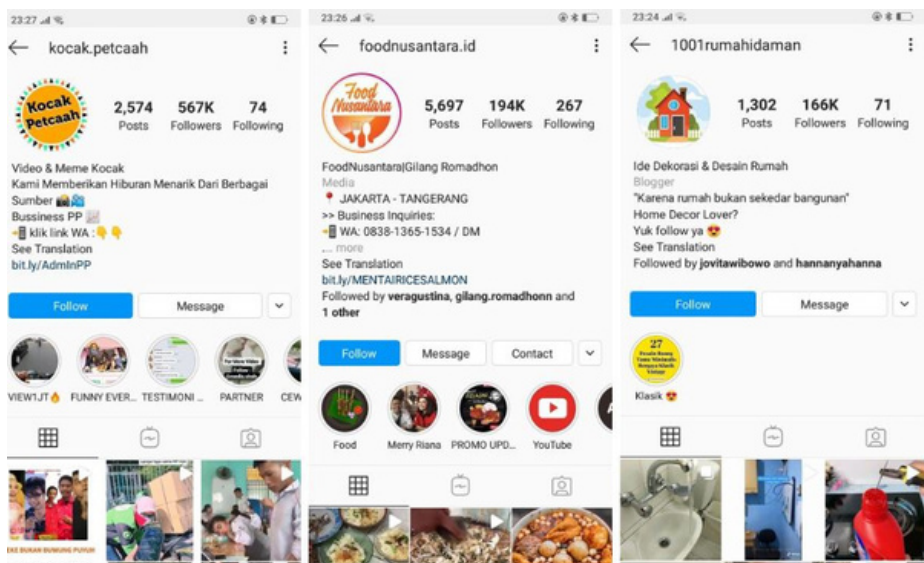
Mengirimkan followers dari akun publik mukbang ke akun olshop makanan.



2 JENIS AKUN PUBLIK

Kamu harus tahu terlebih dahulu bahwa akun publik juga dibagi 2, yaitu akun publik dengan konten original, feed rapih dan memiliki brand atau disebut akun publik media dan akun publik dengan konten repost.

Contoh akun publik repost



Akun publik yang paling mudah untuk secara cepat menghasilkan adalah akun publik repost. Kenapa?

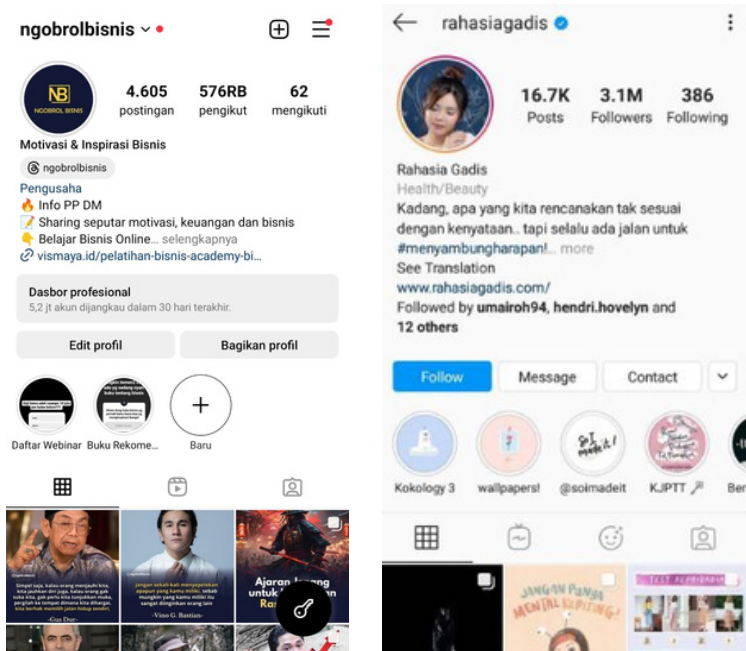
Karena tak perlu produksi konten, tinggal repost aja.. Dan jika follower akun publik repost sudah besar, para pemilik olshop akan tertarik beriklan atau kamu yang langsung promosi di akun publikmu sendiri.

“Memangnya boleh ya ngambil konten orang lain???” ya halal saja selama sumbernya dicantumkan.

Yang haram itu adalah ketika kamu mengambil konten orang lain tapi tidak dicantumkan sumber kontennya darimana.



Contoh akun publik original



Selanjutnya adalah akun publik media dengan konten-konten original yang di desain sendiri.

Kelebihan akun publik media dengan desain original yaitu lebih memiliki trust yang tinggi dari followers maupun dari yang mengajak kerjasama paid promote, sehingga akun publik media harga paid promotenya bisa lebih tinggi dibanding akun publik repost.

SUMBER PENGHASILAN AKUN PUBLIK

- Bisa Jadi Tempat Promosi Produk Sendiri (Iklan Gratis). Ini hemat budget, karena gratis! Gak perlu keluar duit lagi buat iklan. Toh, akun publiknya kan punya kita sendiri, jadi kita bisa promo sebanyak-banyaknya tanpa bayar-bayar. Gampang dan hemat, kan?
- Bisa Dijadikan Tempat Promosi Berbayar (Paid Promote) Ketika follower suatu akun publik semakin banyak, otomatis banyak juga online shop yang ingin nunjukin barang mereka di sana. Kalo follower-nya cuma 100k, tarif iklannya mungkin sekitar 100 ribu per posting. Tapi bayangin kalo follower-nya udah jutaan, satu iklan bisa ngasih hasil jutaan rupiah. Nah, itu baru satu orang iklan, bayangin kalo dalam sebulan ada minimal 10 orang yang iklan. Duitnya bisa lumayan banget, kan?

- Promosi Personal Brand Kamu Paling mantap emang kalo kita promosikan personal brand di akun publik. Jadi, kita gak perlu ngulik-ngulik mulai dari awal lagi, deh. Soalnya, kalo di dunia nyata kita bukan orang terkenal atau pemimpin, atau punya prestasi gede yang bikin orang mau follow, susah banget buat bangun personal brand. Tapi, kalo tampil di akun publik, dijamin bakal dapet followers!
- Beternak Akun Repost, Lalu Dijual Di luar sana, biasanya harga jual akun publik itu dihitung per seribu follower, misalnya 10k follower dihargai 1 juta. Nah, bayangin kalo follower kita 500k? Apalagi kalo punya banyak "koleksi" akun publik, dan semuanya punya followers di atas 100k. Pasti jadi asset yang bisa ngasih keuntungan banget, deh!

POTENSI PENGHASILAN AKUN PUBLIK

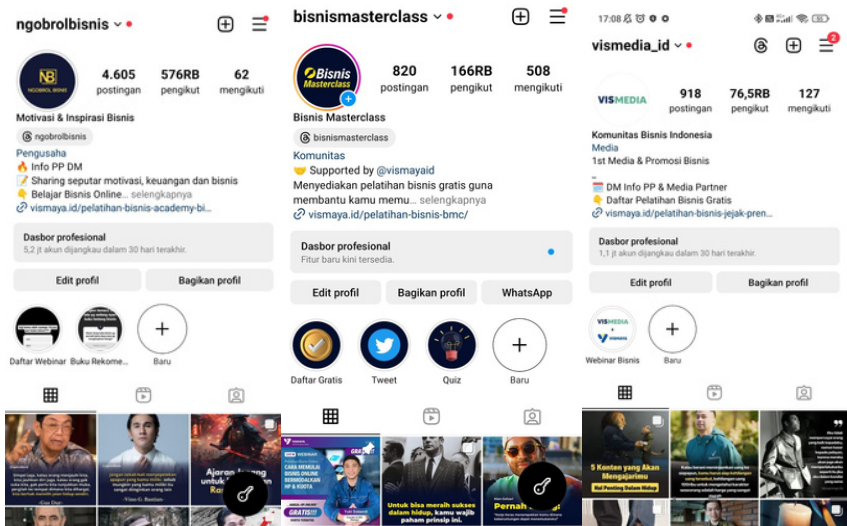
Kita mulai dari potensi penghasilan apabila kita menjual produk sendiri. Misal, kamu sudah punya 10.000 followers akun publik dan kamu promosi setiap hari di akun publik yang kamu bangun.

Dengan promosi ke 10.000 followers maka akan ada sekitar 3.000 orang melihat postingan produk kamu, 300 orang tertarik, 30 orang tanya jawab, dan 3 orang akan membeli produk kamu.

Apabila keuntungan per produknya Rp100.000, maka per hari kamu bisa mendapatkan keuntungan $\text{Rp100.000} \times 3 \text{ produk} = \text{Rp300.000}$ atau Rp9.000.000 dalam sebulan, gimana??? gurih kan???

Gimana kalau kamu punya 100.000 followers?? Gimana kalau kamu bisa ternak akun sampe 10 akun?? belum ditambah sama olshop yang paid promote di akun publik kita.

Akun publik yang saya miliki.

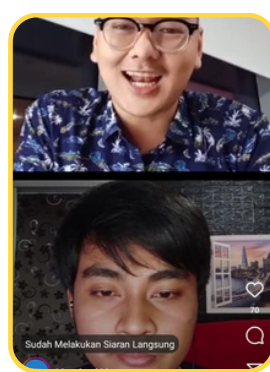


Saya sudah memiliki banyak akun publik, mulai dari ribuan followers, puluhan ribu bahkan sampe ratusan ribu followers. Ada yang kontennya repost dan ada yang kontennya original. Dari semua akun publik yang saya miliki, profit yang saya dapatkan bisa sampai di angka 3 digit (tebak sendiri aja hehehe)



Bisa membangun perusahaan sendiri

Berkat memiliki banyak akun publik ratusan ribu followers, saya pun sering diundang jadi pembicara di acara UMKM, Bisnis Online, Digital Marketing, dan pernah diundang jadi pembicara oleh orang terkaya di Indonesia pak Hermanto Tanoko.



Diundang jadi pembicara oleh tim orang terkaya di Indonesia (Hermanto Tanoko)

Tema akun yang umum bisa kamu pilih

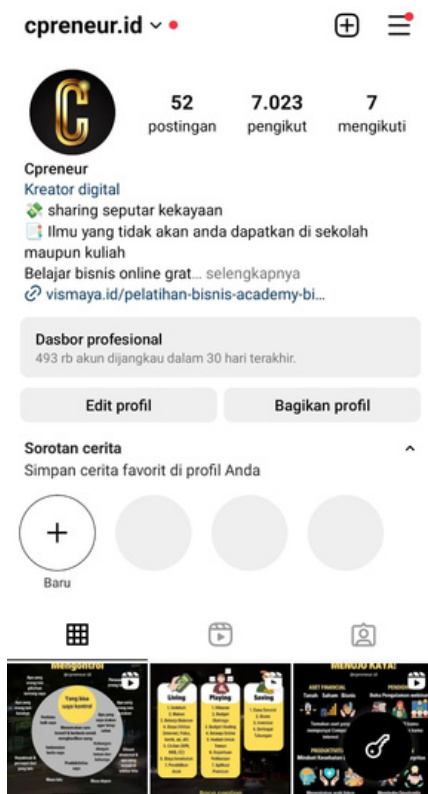
- Fashion
- Makanan
- Travel
- Fitness
- Parenting
- Teknologi
- Bisnis/Entrepreneurship
- Art and Design
- Pecinta Hewan
- Personal Development/Self-Improvement
- Kecantikan
- Dekor Rumah
- Photography
- Musik
- Gaming

Pilihlah tema akun yang sesuai dengan passion/ketertarikan kamu dan sudah ada contoh yang followersnya banyak.

“Saya pemula, perlu waktu berapa lama untuk bisa punya banyak followers???”

20 hari yang lalu dari ebook ini dibuat, saya membangun akun instagram lagi dari 0, bisa tebak berapa followersnya sekarang???

Saya berhasil mendapatkan 7000 followers hanya dalam waktu 20 hari.



INSTAGRAM STATS SUMMARY / USER STATISTICS FOR CPRENEUR.ID				
DATE		FOLLOWERS		FOLL
2024-02-03	Sat	—	3,069	—
2024-02-04	Sun	+252	3,321	—
2024-02-05	Mon	+210	3,531	—
2024-02-06	Tue	+191	3,722	—
2024-02-07	Wed	+143	3,865	—
2024-02-08	Thu	+217	4,082	—
2024-02-09	Fri	+312	4,394	—
2024-02-10	Sat	+313	4,707	—
2024-02-11	Sun	+285	4,992	—
2024-02-12	Mon	+264	5,256	—
2024-02-13	Tue	+282	5,538	—
2024-02-14	Wed	+216	5,754	—
2024-02-15	Thu	+205	5,959	—
2024-02-16	Fri	+233	6,192	—

Bisa dilihat yah bahwa pertumbuhan followers per hari bisa sampe 200-300 padahal followersnya masih dibawah 10.000. Tinggal tunggu beberapa hari lagi akun tersebut sudah menyentuh 10.000 followers. Lalu apa yang saya lakukan sampai bisa mendapatkan 7.000 followers hanya dalam waktu 20 hari???

STRATEGI MENDAPATKAN 7.000 FOLLOWERS DALAM WAKTU 20 HARI

Sebelumnya, kamu harus tahu dulu bahwa di tahun 2024 sekarang, tipe konten instagram ada 3, yaitu carousell, single post, dan reels/video.

Mulai dari konten carousell yaitu tipe konten yang isinya maksimal sampai 10 slide yang bisa digeser-geser.

Contoh konten carousell



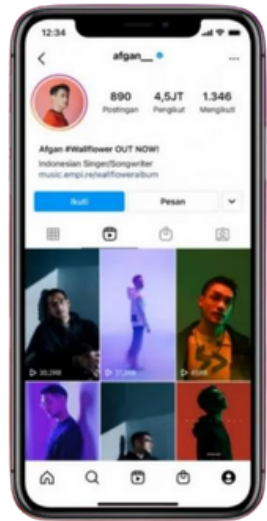
Lalu tipe konten single post yang isinya hanya terdiri dari 1 foto/gambar konten.

Contoh konten single post



Dan yang terakhir adalah tipe konten reels/video.

Contoh konten reels

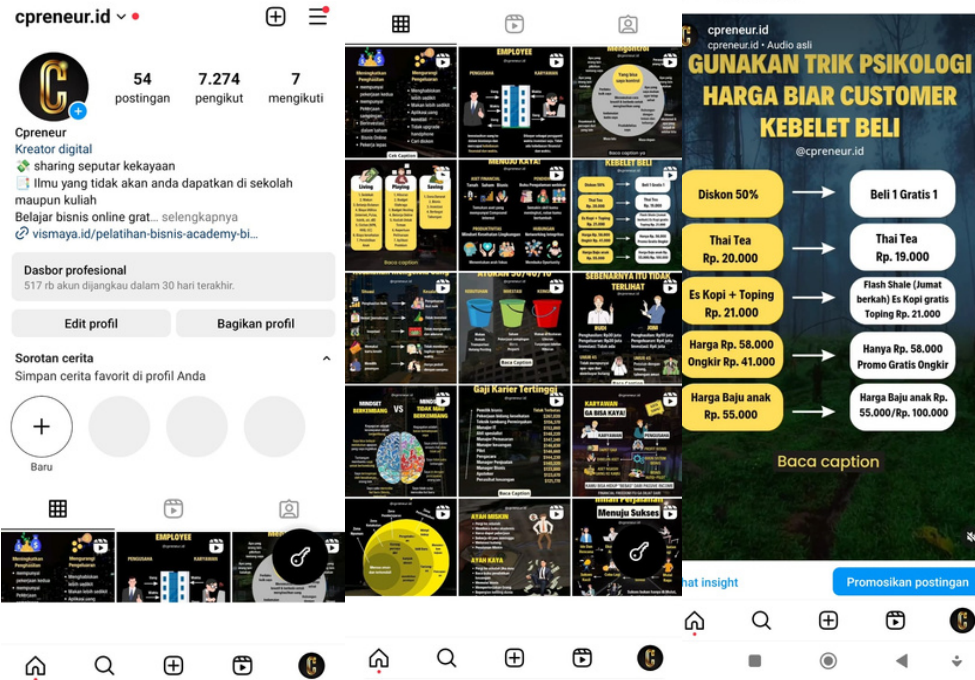


**Inilah yang saya lakukan
sampai bisa mendapatkan
7.000 followers dalam waktu
20 hari.**

**1. Di tahun ebook ini dibuat, konten reels
adalah konten yang paling cepat menjangkau
banyak orang, paling banyak mendapatkan
interaksi, dan paling cepat meningkatkan
followers. Sehingga apabila akun instagram
kamu masih dibawah 20.000 followers
semua konten wajib konten reels dan jangan
dicampur-campur dengan tipe konten
lainnya. Karena kalau dicampur, instagram
akan kebingungan membaca alur dari
postingan akunmu. Nah, setelah tembus ke
puluhan ribu followers, boleh deh tuh
dicampur.**

2. Kalau kamu mulai dari 0 banget, pakai strategi follow unfollow. Kamu bisa cari saja di youtube “strategi follow unfollow instagram” karena kalau dibahas disini akan kepanjangan.

3. Usahakan konten yang kamu desain itu original buatan kamu sendiri. Sumber kontennya gamasalah ambil dari akun orang lain tapi wajib di desain ulang sendiri. Seperti contohnya akun yang baru saya buat ini.



Kamu bisa belajar desain canva sederhana di youtube juga. Untuk sumber-sumber konten saya biasanya ambil dari akun luar negeri karena tidak mudah terbaca oleh instagram kalau kontennya tiruan dari orang lain (bahasa dan gambarnya sudah di edit). Karena tema akun saya adalah terkait pengembangan diri dan keuangan, saya pun mencari sumber konten dari akun-akun pengembangan diri dan keuangan.

4. Upload 1 konten reels per hari sudah cukup, jangan lebih, jangan kurang, karena konten reels itu delaynya lumayan lama. Kadang baru viral beberapa hari, seminggu atau sebulan setelah posting.

5. Kalau followers masih kecil, durasi video singkat saja, patokan saya adalah 10-15 detik per video.

6. Isi caption panjangkan saja, karena ketika orang membaca caption yang panjang maka video reels akan berputar berkali-kali (watching timenya panjang)