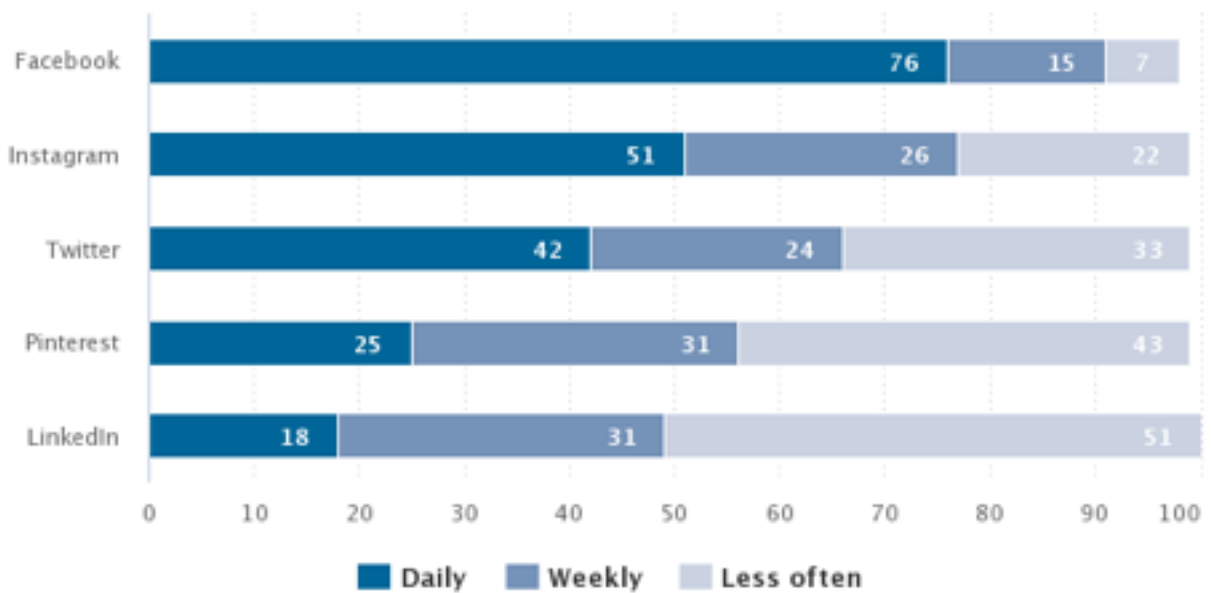


## Optimalkan skill influencer marketing di saat layanan Facebook Insight dimatikan



Tahukah Anda? Facebook adalah platform media sosial dengan jumlah pengguna terbanyak di dunia. Tercatat Facebook memiliki lebih dari 2,1 miliar pengguna aktif bulanan. Jumlah ini lebih banyak dari platform media sosial lainnya seperti Twitter atau Instagram. Karena kepopulerannya ini banyak yang memanfaatkan Facebook untuk kepentingan tertentu. Misal seperti melakukan promosi atau online marketing.

*Among the users of each social media site, the % who use that site with the following frequencies*



Namun baru-baru ini pihak Facebook mendapat banyak laporan bahwa terlalu banyak konten publik, bisnis, iklan, dan berita hoax yang memenuhi beranda para pengguna. Hal ini membuat Facebook “memperbaiki” sistem dan akhirnya membuat sebuah perubahan besar di mana brand dan publisher mencapai angka nol dan memprioritaskan konten yang berkaitan dengan teman atau keluarga.

Berikut pernyataan resmi dari Mark Zuckerberg, CEO Facebook dalam akun resminya pada 12 Januari lalu:



**Mark Zuckerberg** ✓

12 Januari · Menlo Park, California, Amerika Serikat · 🌐

Ikuti



One of our big focus areas for 2018 is making sure the time we all spend on Facebook is time well spent.

We built Facebook to help people stay connected and bring us closer together with the people that matter to us. That's why we've always put friends and family at the core of the experience. Research shows that strengthening our relationships improves our well-being and happiness.

But recently we've gotten feedback from our community that public content -- posts from businesses, brands and media -- is crowding out the personal moments that lead us to connect more with each other.

It's easy to understand how we got here. Video and other public content have exploded on Facebook in the past couple of years. Since there's more public content than posts from your friends and family, the balance of what's in News Feed has shifted away from the most important thing Facebook can do -- help us connect with each other.

Apa artinya? Ini berarti kekuatan iklan dan content sharing di Facebook akan melemah. Anda perlu alternatif lain untuk melakukan promosi. Sepertinya influencer akan mendapat peran pentingnya kali ini. Kenapa? Karena meskipun algoritma media sosial diubah, pengaruh influencer akan tetap pada tempatnya. Lalu, bagaimana mengoptimalkan skill para influencer ini untuk membantu upaya pemasaran?

### **Pahami keterlibatan influencer**

Sejak Facebook Insight dinon-aktifkan, peran influencer menjadi semakin dibutuhkan. Terlebih dengan adanya fitur seperti AdBlocker yang semakin memperkecil keberhasilan iklan di media sosial. Ditambah lagi, penelitian membuktikan bahwa sekitar 69% konsumen tidak mempercayai iklan yang dibuat oleh para brand. Mereka beranggapan bahwa iklan-iklan tersebut biasanya terlalu “melebih-lebihkan” produk. Tidak realistis.

Statistik tersebut menjadi salah satu bukti bahwa kekuatan iklan tidak seampuh sebelumnya. Merebut hati konsumen akan semakin sulit dilakukan. Para konsumen

biasanya lebih mempercayai rekomendasi dari orang-orang yang mereka kenal atau dari para influencer. Di sini kita dapat memahami keterlibatan influencer dalam pengambilan keputusan para konsumen. Jadi, manfaatkanlah ini.

### **Mulailah sesegera mungkin**

Satu per satu media promosi Anda mulai mengalami penurunan performa dan hasil. Tidak ada salahnya untuk beralih ke cara baru. Perlu diketahui, penelitian membuktikan sekitar 57% marketer menyatakan bahwa influencer marketing akan diintegrasikan dalam setiap aktivitas pemasaran dalam tiga tahun ke depan.

Berdasarkan fakta tersebut, berarti akan ada persaingan ketat yang menunggu di depan. Jadi cobalah untuk selangkah lebih cepat. Jangan sampai tertinggal dari para kompetitor Anda. Tunggu apa lagi? Lebih cepat, lebih baik.

### **Rangkul influencer, buatlah kesepakatan**

Bisa dibilang, beberapa tahun ke depan para influencer yang akan “memegang kendali” atas kesepakatan marketing. Kenapa demikian? Pertama, mereka telah menggenggam “senjata” berupa pengaruh terhadap audien. Kedua, semakin banyak pemasar yang beralih pada influencer marketing membuat mereka mendapatkan semakin banyak tawaran. Celakanya, Anda tidak bisa mengambil keputusan, influencer yang akan memilih.

Ketiga, sepertinya para marketer sudah tidak memiliki banyak opsi metode pemasaran. Jadi mau tidak mau Anda perlu sedikit mengikuti “aturan main” yang ditetapkan oleh para influencer. Satu-satunya senjata Anda adalah sumber daya. Jadi “merangkul” para influencer bukanlah pilihan yang buruk. Buatlah sebuah kesepakatan yang tidak mungkin mereka tolak.

Kesimpulannya, ini adalah sebuah perombakan sistem yang terjadi di Facebook. Dan mungkin bukan perombakan terakhir yang akan terjadi. Tidak ada salahnya jika menyusun “Plan B” yaitu memanfaatkan influencer marketing. Toh hasilnya telah terbukti efektif meningkatkan prospek serta penjualan produk. Sebagai seorang marketer Anda dituntut untuk lebih kreatif dalam memanfaatkan peluang yang ada. Termasuk influencer marketing.

Source:

<http://www.toprankblog.com/2018/01/facebook-update-influencer-marketing/>

<https://www.facebook.com/>

<https://blog.hootsuite.com/facebook-statistics/>

<https://www.pexels.com/>