



Cara Beriklan di Facebook

Beriklan di facebook tidaklah susah, syarat uatamanya adalah anda harus memiliki **akun facebook**, lalu pastikan anda memiliki **halaman bisnis** pada akun anda

Jika kalian sudah memiliki halaman Facebook bisnis, buka di new tab google dan search **Facebook Ads Manager** atau **Business Manager** untuk mengatur iklan.

Lakukan langkah ini dalam membuat iklan di Facebook:

Membuat Kampanye

1. Pilih Tujuan

Setelah login di Facebook Ads Manager, klik tab Campaign lalu klik Create untuk memulai kampanye iklan Facebook baru. Facebook menawarkan 11 tujuan pemasaran tergantung pada apa yang ingin iklan kalian capai yaitu:

Create New Campaign ⓘ
Use Existing Campaign ⓘ

Campaign: Choose your objective.
Switch to Quick Creation ⓘ
Help: Choosing an Objective ⓘ

What's your marketing objective?

Awareness	Consideration	Conversion
Brand awareness	<input checked="" type="radio"/> Traffic	<input type="radio"/> Conversions
<input type="radio"/> Reach	<input type="radio"/> Engagement	<input type="radio"/> Catalog sales
	<input type="radio"/> App installs	<input type="radio"/> Store visits ⓘ

- 1) Brand awareness** : Tingkatkan kesadaran total terhadap merek Anda dengan menampilkan iklan kepada orang yang kemungkinan besar tertarik pada iklan tersebut.
- 2) Reach (Jangkauan)** : Tampilkan iklan kepada sebanyak mungkin orang dalam pemirsa Anda tanpa melampaui anggaran Anda. Anda juga dapat memilih untuk hanya menjangkau orang yang berada di sekitar lokasi bisnis.
- 3) Traffic (Lalu Lintas Kunjungan)** : Tingkatkan jumlah orang yang mengunjungi situs, aplikasi, atau percakapan Messenger Anda, dan tingkatkan kemungkinan mereka mengambil tindakan yang berharga saat sedang ada di sana.

- 4) **Engagement** : Dapatkan lebih banyak orang untuk mengikuti Halaman Anda atau berinteraksi dengan postingan melalui komentar, berbagi, dan suka. Anda juga dapat memilih untuk mengoptimalkan lebih banyak tanggapan acara atau klaim promo.
- 5) **App installs** : Tingkatkan jumlah penginstalan aplikasi Anda dengan menautkan langsung ke App Store dan Google Play store. Anda juga dapat memilih untuk menarget pengguna bernilai tinggi.
- 6) **Video views** : Tayangkan video Anda kepada orang-orang yang kemungkinan besar akan tertarik dan menonton sampai selesai
- 7) **Lead generation** : Permudah orang yang tertarik untuk mempelajari selengkapnya tentang bisnis Anda. Dorong mereka mendaftarkan diri untuk mendapatkan informasi selengkapnya

- 8) Messages** : Minta orang untuk membuka lebih banyak interaksi Messenger. Tingkatkan kemampuan Anda dalam membuka percakapan pribadi dengan mereka, sehingga Anda dapat menjawab pertanyaan, mengumpulkan prospek, dan meningkatkan penjualan.
- 9) Conversions** : Tingkatkan tindakan di situs atau aplikasi Anda. Tujuan ini mendorong orang untuk melakukan sesuatu baik ketika Anda menginginkan pembelian, prospek, pendaftaran, atau jenis konversi lain.
- 10) Catalog sales** : Jembatani ketimpangan antara perjalanan belanja online dan offline orang dengan mendorong kunjungan toko, penjualan, dan tindakan berharga yang lain di lokasi toko fisik Anda.



11) Store traffic : Jual lebih banyak stok barang dengan mempromosikan produk yang paling relevan secara otomatis. Cukup unggah katalog dan siapkan kampanye Anda, agar produk yang tepat akan ditampilkan kepada pembeli yang tepat.

Pilih opsi yang paling cocok berdasarkan tujuan kalian untuk iklan ini. Patut diperhatikan bahwa untuk pemula disarankan menggunakan tujuan traffic terlebih dahulu, karena akun iklan anda juga butuh penyesuaian.

Untuk memilih tujuan iklan yang tepat, jawab pertanyaan “apa hasil yang paling penting yang saya inginkan dari iklan ini?” Hasil tersebut dapat berupa penjualan di website Anda, unduhan aplikasi Anda, atau meningkatkan brand awareness.

2. Beri Nama Kampanye

Dalam menamai kampanye anda usahakan memakai format, hal ini dilakukan untuk memudahkan ketika anda melakukan evaluasi atau mencari iklan itu kembali dikemudian hari. Format yang bisa dipakai misalnya : (Tujuan_Tanggal mulai_product)

Membuat Adset

1. Tetapkan anggaran dan jadwal

Masukkan anggaran harian atau sepanjang masa promosi Anda dan periode waktu yang Anda inginkan untuk menjalankan iklan. Batas ini berarti Anda tidak akan pernah membelanjakan anggaran melebihi jumlah yang Anda mau.

Anggaran & Jadwal
Tentukan jumlah yang ingin Anda belanjakan dan kapan Anda ingin iklan ditampilkan.

Lelang Contoh Jangkauan dan Frekuensi yang Dapat Diperkirakan

Anggaran \$11,00
\$11,00 USD

Jumlah nyata yang dibelanjakan per hari bisa berbeda-beda.

Jadwal

☒ Jalankan set iklan saya secara berkelanjutan mulai hari ini

☐ Pilih tanggal mulai dan berakhir

Pembelanjaan Anda tidak akan lebih dari \$77,00 per minggu.

[Tampilkan Opsi Lanjutan](#)

2. Pilih Pemirsa Anda

Berbekal pengetahuan Anda tentang orang yang ingin Anda jangkau, seperti usia, lokasi, dan informasi lainnya, pilih demografi, minat, dan perilaku yang paling menggambarkan pemirsa Anda.

Audience
Define who you want to see your ads. [Learn more.](#)

Create New Use a Saved Audience ▼

Custom Audiences ⓘ

Exclude Create New ▼

Locations ⓘ **Everyone in this location** ▼

United States

United States

Include ▼ Type to add more locations Browse

Add Locations in Bulk

Age ⓘ 18 ▼ - 65+ ▼

Gender ⓘ **All** Men Women

Languages ⓘ

Pemirsa
Tentukan siapa yang Anda ingin melihat iklan Anda. [Pelajari selengkapnya.](#)

Buat Baru Gunakan Pemirsa Tersimpan ▼

Pemirsa Khusus ⓘ

Kecualikan Buat Baru ▼

Lokasi ⓘ **Semua orang di lokasi ini** ▼

Amerika Serikat

Amerika Serikat

Termasuk ▼ Ketik untuk menambahkan lokasi lainnya Jelajahi

Tambahkan Lokasi Secara Massal

Usia ⓘ 18 ▼ - 30 ▼

Jenis Kelamin ⓘ **Semua** Laki-laki Perempuan

Bahasa ⓘ

3. Tentukan tempat menjalankan iklan anda

Selanjutnya, pilih tempat untuk menjalankan iklan Anda, baik di Facebook, Instagram, Messenger, Audience Network, maupun semuanya. Di sini, Anda juga bisa memilih untuk menjalankan iklan di perangkat seluler tertentu.

Membuat Ads

1. Tentukan format

Pilih salah satu dari enam format iklan yang fleksibel, semuanya dirancang agar berfungsi efektif di semua perangkat dan kecepatan koneksi. Anda bisa memilih untuk menampilkan satu gambar atau video di iklan Anda, atau menggunakan format yang lebih luas dengan beberapa gambar.



2. Materi Iklan

Tambahkan media atau materi iklan yang akan diiklankan, lalu isi **text utama** yang akan menjadi caption dari iklan kita, buat text utama ini berawalan menarik agar orang mau untuk melanjutkan membaca, buat text utama dengan copywriting yang tepat.


Lalu isikan **judul** dengan kalimat perintah yang mendorong seseorang untuk melakukan klik di iklan kita, **tombol ajakan** bisa diganti sesuai keinginan. Jangan lupa untuk **menautkan URL situs web**, tempat dimana orang akan melihat penawaran kita.

Materi Iklan

 Lihat rekomendasi

Pilih media, teks, dan tujuan untuk iklan Anda. Anda juga bisa menyesuaikan media dan teks untuk setiap penempatan. [Pelajari Selengkapnya](#)

Media

 Tambahkan Media ▼

Buat Tayangan Slide

Buat Video

☆ Pengoptimalan Baru untuk Instagram Stories

Kami akan otomatis mengoptimalkan materi iklan untuk Instagram Stories, termasuk media non-layar penuh atau teks yang lebih panjang. Anda bisa mempratinjau variasi iklan ini.

[Pelajari Selengkapnya](#)

Teks Utama

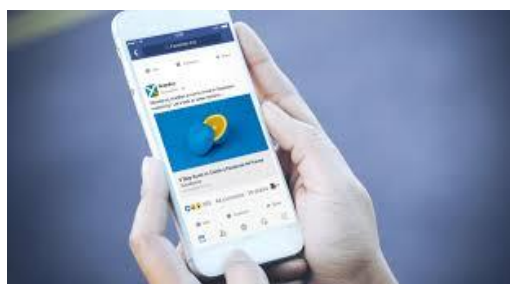
Beri tahu orang-orang tentang apa iklan Anda

Judul - Opsional




Tulis judul yang singkat

Deskripsi - Opsional

Masukkan detail tambahan



Destinasi

- ☒  Situs Web
- ☐  Acara Facebook
- ☐  Panggilan Telepon

URL Situs Web



Masukkan kolom URL situs web untuk iklan Anda.

Buat Parameter URL

Tampilkan Tautan - Opsional

Ajakan Bertindak

Pastikan semua terisi, dan tidak ada yang salah, jika sudah **klik terbitkan** di **tombol kanan bawah berwarna hijau**, setelah itu facebook akan melakukan peninjauan dari iklan yang kita buat, jika tidak ada konten yang melanggar aturan facebook, maka iklan sudah bisa tayang, jika ada pelanggaran maka silahkan cek ulang iklan yang anda buat dan koreksi lagi dimana letak salah nya.