

Panduan Facebook Ads untuk Pemula



Persiapan

Optimasi Iklan

Piksel Facebook

Daftar Isi

Daftar Isi	0
Panduan Facebook Ads untuk Pemula	1
1. Apa Itu Facebook Ads?	2
Cara Membuat Iklan Facebook	3
2. Buat Halaman Facebook	4
3. Mulai Pasang Iklan di Facebook	6
Tentukan Tujuan Marketing	6
Format, Halaman dan Tautan Iklan	14
4. Metode Pembayaran	20
Kartu Kredit dan Kartu Debit	20
Transfer Bank	23
5. Pasang Pixel Facebook untuk Pelacakan Tindakan Pengunjung	26
Manfaat Pixel Facebook	26
Memasang Pixel Facebook	27
Pasang Kode Peristiwa untuk Melacak Tindakan Di Website	30
Aktifkan Kode Pixel untuk Iklan	33
Penutup	35

Panduan Facebook Ads untuk Pemula

Dalam ketatnya persaingan bisnis online saat ini, Anda membutuhkan lebih dari satu marketing channel agar dapat sukses. Salah satu yang layak Anda coba adalah Facebook Ads.

Mungkin sebelumnya Anda pernah mencoba menggunakan Facebook untuk memasarkan produk dan layanan Anda. Cara ini memang cukup efektif untuk bisnis karena Anda dapat menemukan bermacam-macam orang, komunitas, maupun forum sekaligus. Facebook ibarat katalog yang bisa Anda akses kapan saja untuk menemukan calon pelanggan yang tepat bagi bisnis Anda.

Hanya saja, Anda tidak serta-merta dapat menampilkan produk/layanan Anda begitu saja. Ada keterbatasan yang tidak bisa Anda tembus, misalnya jumlah maksimal teman, akses ke grup tertentu, postingan hanya dapat dilihat follower, dan lain-lain.

Facebook Ads memberikan solusi bagi Anda yang ingin menggunakan Facebook untuk bisnis. Anda dapat melebarkan jangkauan seluas-luasnya, bukan hanya sebatas follower maupun orang-orang yang me-like Facebook Page Anda.

Anda bisa menargetkan siapapun yang menggunakan Facebook!

Saat ini Facebook memiliki lebih dari 2 miliar pengguna di seluruh dunia. Para pengguna inilah yang nantinya berpeluang Anda jadikan pangsa produk dan layanan Anda.

Untuk memulai, ada beberapa hal yang perlu Anda persiapkan.

- Akun Facebook
- Facebook Fan Page
- Kartu kredit / Rekening bank
- Produk yang akan diiklankan
- Website

Jadi bagaimana, siap sukses dengan Facebook Ads? Simak panduan Facebook Ads untuk Pemula yang kami sajikan terlebih dahulu ya ☺

Salam sukses,
Niagahoster



1. Apa Itu Facebook Ads?

Facebook Ads adalah layanan milik situs jejaring Facebook untuk mengiklankan serta mempromosikan suatu Fan Page. Sebagai pemasang iklan, Anda dapat menentukan sendiri jangkauan yang Anda inginkan agar postingan yang Anda iklankan tepat sasaran.

Facebook Ads sangat cocok untuk Anda yang memiliki usaha kecil, menengah maupun usaha berskala besar.

Menariknya lagi, Facebook Ads tidak memerlukan keahlian khusus. Semua orang bisa menggunakannya dengan mudah, bahkan pengguna awam sekalipun.

Siapa yang Bisa Anda Targetkan Menggunakan Facebook Ads?

Siapa saja. Anda dapat menjangkau serta menargetkan orang-orang yang memiliki ketertarikan terhadap postingan yang Anda bagikan.

Saat ini Facebook setidaknya digunakan oleh dua miliar orang di seluruh dunia. Anda bisa menentukan siapa saja yang dapat melihat iklan Anda berdasarkan demografi, perilaku, maupun informasi kontak spesifik yang mereka miliki.

Misalkan Anda memiliki produk makanan burung. Tentu produk Anda memiliki peluang laku keras jika dipasarkan di segmen pehobi burung, bukan? Nah, dengan menggunakan Facebook Ads, iklan Anda akan ditampilkan pada orang-orang yang memiliki ketertarikan pada produk Anda.

Dengan beriklan di Facebook, Anda bisa mendapatkan orang yang tepat. Semakin Anda mendapatkan perhatian mereka, sehingga besar kemungkinan mereka membeli produk Anda.

Retargeting

Hal menarik lain dari Facebook Ads adalah fitur **retargeting**. Ada dapat menentukan pemirsa iklan Anda berdasarkan data pemirsa (alamat email, nomor telepon, dan lain-lain), pengunjung website, pengguna aplikasi, bahkan orang yang pernah berinteraksi dengan konten Anda di Facebook.

Mungkin Anda pernah mengakses website seperti Tokopedia atau Bukalapak, kemudian, setelah itu Anda membuka Facebook dan tampil iklan layanan mereka,

menampilkan barang yang sebelumnya Anda cari di sana. Ini adalah contoh jenis retargeting **Lalu Lintas Situs Web**.

Fitur retargeting inilah yang semakin menjadikan Facebook Ads tepat bagi bisnis online. Anda dapat mengiklankan produk apa saja, kapanpun Anda inginkan.

Cara Membuat Iklan Facebook

Untuk membuat iklan di Facebook, dapat melalui tiga cara:

1. Membuat iklan dari Pengelola Iklan/Ads Manager.
2. Membuat iklan dari Halaman Facebook atau Facebook Fan Page.
3. Membuat iklan di Power Editor.

Dalam ebook panduan ini, kami menggunakan cara pertama. Ini merupakan cara paling lazim serta paling mudah untuk mulai beriklan di Facebook Ads.

Anda sudah siap? Simak terus panduan kami berikut ini, ya!

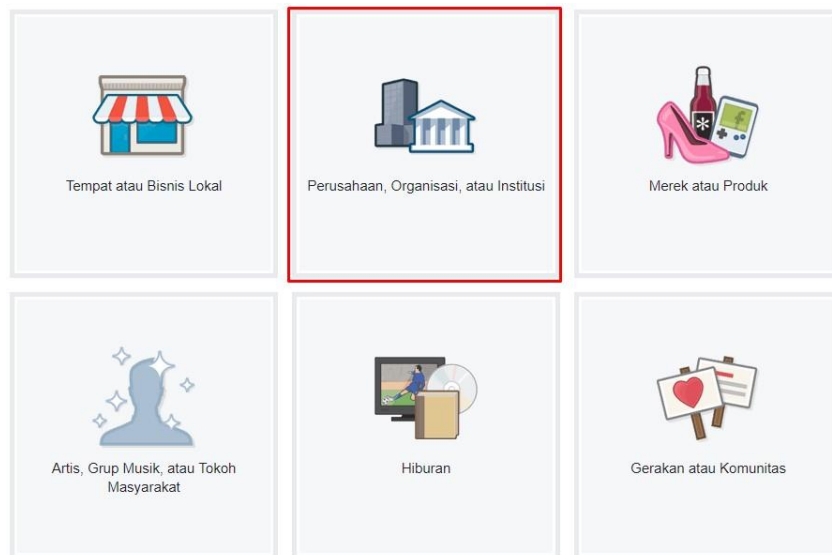


2. Buat Halaman Facebook

Sebelum mulai memasang iklan di Facebook, Anda harus memiliki sebuah Halaman Facebook atau Facebook Fan Page terlebih dahulu. Jika Anda belum memiliki Halaman Facebook, Anda dapat mengikuti langkah berikut ini untuk membuatnya.

Tapi, jika Anda sudah memiliki Halaman Facebook, silakan lanjut ke langkah 3 untuk mulai membuat iklan Facebook.

1. Silakan akses URL berikut ini: <https://www.facebook.com/pages/create/> kemudian pilih jenis halaman yang menggambarkan bisnis Anda. Dalam tutorial ini kami memilih **Perusahaan, Organisasi, atau Institusi**.



2. Pilih **kategori** dan masukkan nama perusahaan Anda, kemudian klik tombol **Memulai**.

The image shows the Facebook page creation form for 'Perusahaan, Organisasi, atau Institusi'. It includes the text 'Gabung bersama pendukung Anda di Facebook.' and a dropdown menu labeled 'Pilih kategori'. Below this is a text input field labeled 'Nama Perusahaan'. At the bottom, there is a blue button labeled 'Memulai'. Red arrows point to the 'Pilih kategori' dropdown, the 'Nama Perusahaan' input field, and the 'Memulai' button.

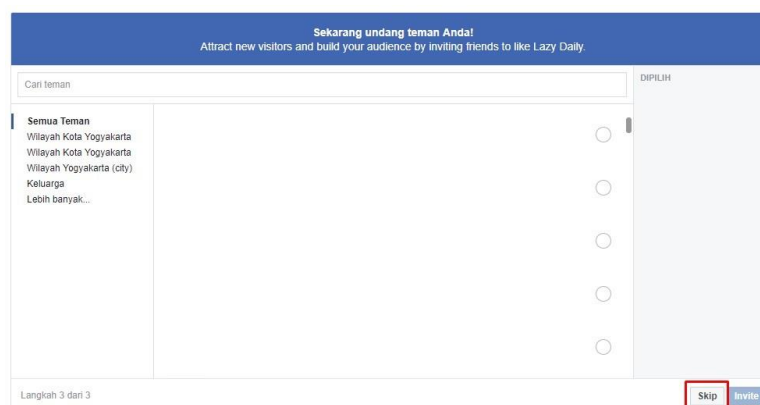
3. Masukkan Foto Profil untuk halaman Facebook Anda.



4. Tambahkan Foto Sampul halaman Facebook Anda.



5. Selanjutnya Anda dapat mengundang teman untuk menyukai Halaman Facebook Anda, atau melewatinya dengan menekan tombol **Skip**.



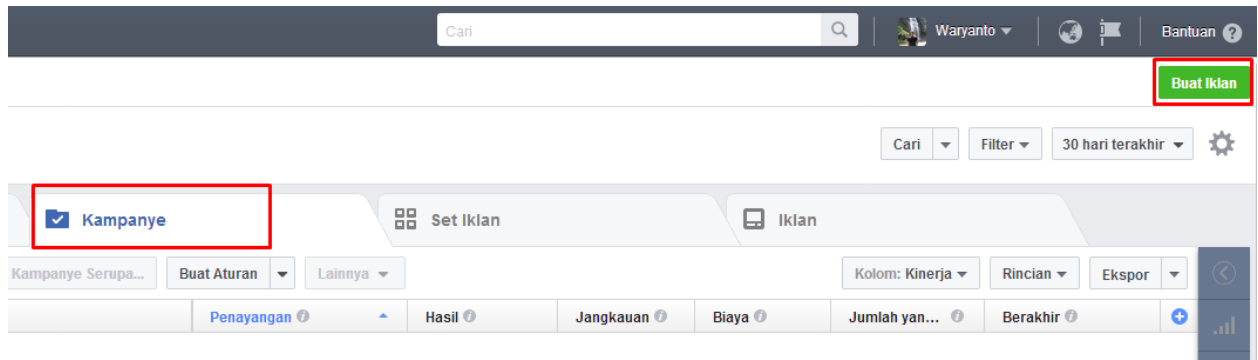
6. Selamat! Pada langkah ini pembuatan Halaman Facebook Anda sudah selesai. Silakan mulai pasang iklan.

3. Mulai Pasang Iklan di Facebook

1. Untuk memasang iklan di Facebook Ads, pastikan anda sudah login di akun Facebook, kemudian silakan buka tautan berikut ini:

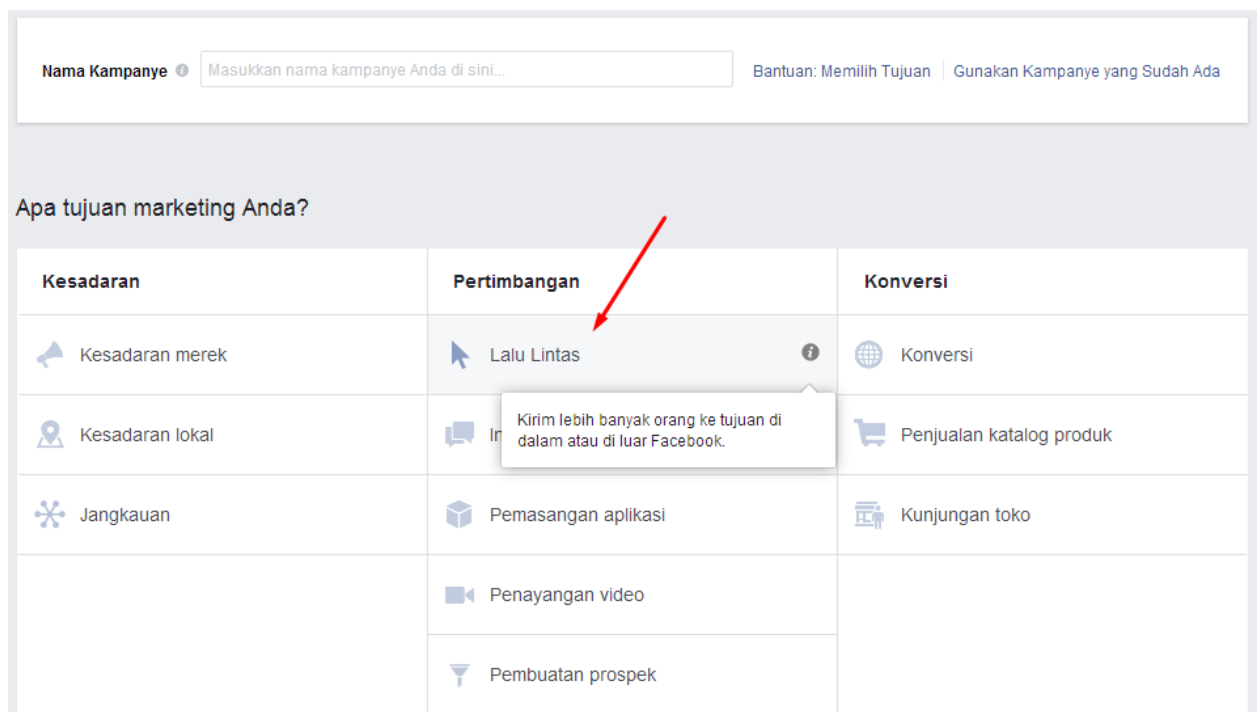
<https://www.facebook.com/ads/manager>

2. Klik tombol **Buat Iklan**.



Tentukan Tujuan Marketing

Silakan pilih tujuan marketing, pada contoh ini kami memilih **Lalu Lintas**.



Berikut adalah fungsi dari masing-masing tujuan marketing yang tersedia, silakan pilih yang sesuai dengan kebutuhan dari produk Anda:

Kesadaran

- **Kesadaran Merek:** Meningkatkan kesadaran orang yang memiliki ketertarikan pada produk yang Anda miliki.
- **Kesadaran Lokal:** Anda dapat menentukan iklan yang ditujukan ke orang-orang yang satu lokasi dengan bisnis Anda.
- **Jangkauan:** Menampilkan iklan Anda pada jumlah maksimal dari orang sesuai dengan anggaran Anda.

Pertimbangan

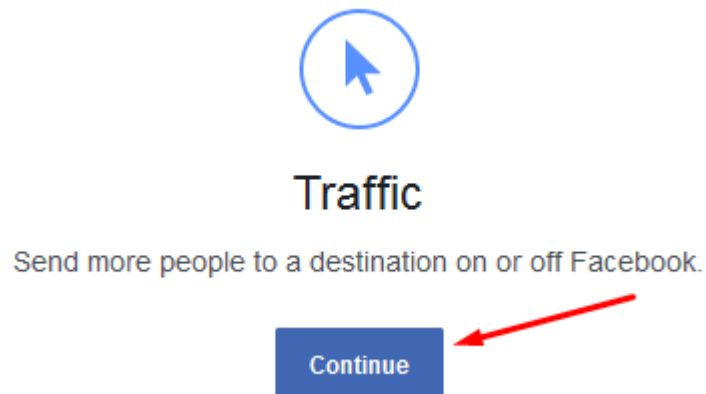
- **Lalulintas:** Meningkatkan jumlah kunjungan ke website Anda atau mendapatkan banyak pengguna untuk aplikasi Anda.
- **Interaksi:** Pilihan ini tepat jika Anda ingin mendapatkan interaksi pada kiriman, like halaman, tanggapan pada acara yang akan Anda selenggarakan atau untuk promo mengenai produk Anda.
- **Pemasangan aplikasi:** Tujuan iklan ini berguna bagi Anda yang menginginkan orang lain menginstal aplikasi yang Anda buat.
- **Penayangan video:** Jika Anda membuat konten berupa video, pilihan ini harus dipilih untuk mendapatkan lebih banyak orang menonton video yang Anda buat.
- **Pembuatan prospek:** Untuk mengumpulkan data dari orang yang memiliki ketertarikan pada produk Anda, data tersebut dapat berupa alamat email.

Konversi

- **Konversi:** Untuk Anda yang ingin meningkatkan jumlah orang yang berbelanja dengan melakukan pembelian produk pada website Anda.
- **Penjualan katalog produk:** Menampilkan iklan mengenai produk katalog Anda sesuai dengan target yang ditentukan.
- **Kunjungan toko:** Jika Anda memiliki toko offline atau toko fisik, silakan pilih bagian ini untuk meningkatkan pelanggan mengunjungi toko Anda.



4. Silakan klik tombol **Continue**.



Atur Set Iklan

Tentukan nama set iklan Anda, pada contoh ini kami membuat nama **Iklan Pertamaku**.

1. **Kunjungan** – Di bagian kunjungan silakan pilih salah satu, kami memilih **Situs Web atau Messenger**.

2. **Promo** – Jika Anda ingin menambahkan promo, silakan aktifkan bagian **Promo**, dan pilih **Pelajari selengkapnya** untuk mempelajari lebih detail. Pada langkah ini kami tidak mengaktifkannya.



3. **Pemirsa** – Pada langkah ini silakan tentukan saja yang Anda inginkan untuk melihat iklan Anda.

Pemirsa

Tentukan siapa saja yang Anda inginkan untuk melihat iklan Anda. [Pelajari selengkapnya](#).

Buat Baru Gunakan Pemirsa Tersimpan ▼

Pemirsa Khusus ⓘ

Kecualikan | **Buat Baru** ▼

Lokasi ⓘ

Indonesia

📍 **Indonesia**

📍 Termasuk ▼ | [Tambahkan Lokasi](#)

[Tambahkan Lokasi Masal...](#)

Umur ⓘ -

Jenis Kelamin ⓘ Semua Laki-laki Perempuan

Bahasa ⓘ

Berikut adalah penjelasan detail mengenai **Pemirsa** dari iklan Anda nantinya, silakan disesuaikan dengan target yang sesuai dengan produk yang Anda miliki:

Pemirsa Khusus: Menariknya Facebook Ads terdapat fitur untuk menargetkan kepada siapa iklan Anda akan ditampilkan. Anda dapat menggunakan alamat

email, nomor telepon, ID pengguna Facebook, atau ID pengguna aplikasi untuk membuat dan menyimpan pemirsa sebagai target iklan Anda.

Lokasi: Anda dapat menentukan lokasi dari target. Masukkan satu atau lebih banyak negara, negara bagian/wilayah, kota, kode pos, alamat, atau Designated Market Areas ® untuk menampilkan atau mengecualikan iklan Anda kepada orang dalam lokasi ini. Penargetan lokasi belum tersedia di semua negara.

Umur: Jika produk yang akan Anda iklankan berdasarkan rentang usia tertentu, Anda dapat memilih target berdasarkan usia, misalnya orang dengan usia 18-35 tahun. Silakan disesuaikan dengan produk yang akan Anda iklankan.

Jenis Kelamin: Anda juga dapat menentukan iklan yang akan ditampilkan sesuai dengan jenis kelamin, jika produk khusus wanita berarti Anda dapat memilih pilihan khusus wanita saja atau sebaliknya. Selain itu juga dapat dipilih keduanya.

Bahasa: Jika Anda sudah memilih satu lokasi dengan bahasa yang sama, biarkan ini kosong kecuali pemirsa yang Anda targetkan menggunakan bahasa yang tidak umum digunakan di lokasi yang telah Anda pilih.

Penargetan Terperinci: Bagian ini untuk target iklan yang lebih rinci, seperti lokasi, minat, perilaku dan kategori lainnya. Silakan untuk memilih yang sesuai dengan produk yang Anda iklankan.

Penargetan Terperinci ⓘ SERTAKAN orang yang cocok paling sedikit SALAH SATU dari berikut ini ⓘ

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

- ▶ **Demografi** ⓘ
- ▶ **Minat** ⓘ
- ▶ **Perilaku** ⓘ
- ▶ **Kategori Lainnya** ⓘ

Koneksi ⓘ

[Simpan Pemirsa Ini](#)

Koneksi: Pilihan ini berguna jika Anda ingin menampilkan iklan ke orang-orang yang sudah terhubung ke halaman, aplikasi atau acara Anda. Sehingga iklan Anda dapat dilihat oleh orang yang sudah pasti memiliki ketertarikan pada produk Anda. Ini akan mempersempit pemirsa Anda dengan menyertakan orang-orang yang hanya memiliki hubungan khusus tersebut, yang juga memenuhi kategori penargetan lainnya yang telah Anda pilih.

Koneksi ⓘ [Tambahkan jenis koneksi ▼](#)

[Simpan Pemirsa Ini](#)

Setelah semua pengaturan sudah Anda tentukan, silakan klik tombol **Simpan Pemirsa ini**.

4. **Penempatan** – Untuk menentukan penempatan iklan Anda yang ingin ditampilkan, disini kami memilih **Penempatan Otomatis**. Untuk penempatan terdapat dua pilihan:

Penempatan

Tampilkan iklan Anda kepada orang yang tepat di tempat yang tepat.

☒ **Penempatan Otomatis (Disarankan)**

Iklan Anda akan secara otomatis ditampilkan kepada pemirsa Anda di tempat-tempat yang kemungkinan memiliki kinerja paling baik. Untuk tujuan ini, penempatan mungkin termasuk Facebook, Instagram dan Audience Network. Pelajari selengkapnya.

☐ **Sunting Penempatan**

Menghapus penempatan dapat mengurangi jumlah orang yang Anda jangkau dan mungkin menjadikan kampanye Anda tidak memenuhi tujuan. Pelajari selengkapnya.

Penempatan Otomatis (Disarankan):

Untuk pilihan ini Anda tidak perlu memilih dimana iklan Anda ingin ditampilkan, secara otomatis Facebook akan menampilkan iklan pada Platform dengan kinerja paling baik, seperti pada Facebook, Instagram atau Audience Network.

Sunting Penempatan:

Pada pilihan ini Anda dapat menentukan iklan yang akan ditampilkan berdasarkan Jenis Perangkat dan Platform. Misalnya jika Anda ingin iklan tampil pada perangkat tertentu seperti Seluler atau Desktop (disarankan memilih semua perangkat). Untuk Platform berupa Facebook, Instagram dan Audience Network.

5. Anggaran & Jadwal

Tentukan berapa banyak uang yang ingin Anda belanjakan, dan kapan Anda ingin iklan ditayangkan. Pada contoh ini kami menentukan **anggaran harian** sebesar Rp 25.000,- (harga minimal harian) selama 31 hari dengan total biaya iklan sebesar Rp 775.000,-.

Silakan sesuaikan dengan anggaran yang Anda miliki.

Anggaran & Jadwal

Tentukan berapa banyak uang yang ingin Anda belanjakan, dan kapan Anda ingin iklan ditayangkan. [Pelajari selengkapnya.](#)

Anggaran ⓘ **Anggaran Harian** ▼ **Rp 25000**
Rp 25000 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

Mulai	16/3/2017	13:42
Selesai	16/4/2017	13:42

(Waktu Jakarta)

Iklan Anda akan dijalankan selama **31 hari**. Anda akan membelanjakan tidak lebih dari **Rp 775.000**.

[Tampilkan Opsi Lanjutan](#) ▼

Jika Anda menginginkan iklan yang lebih spesifik lagi, silakan pilih **Tampilkan Opsi Lanjutan** dan lakukan pengaturan sesuai kebutuhan Anda.

Anggaran & Jadwal

Tentukan berapa banyak uang yang ingin Anda belanjakan, dan kapan Anda ingin iklan ditayangkan. Pelajari selengkapnya.

Anggaran ⓘ

Anggaran Harian ▼

Rp 25000

Rp 25000 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

Mulai

16/3/2017

13:42

Selesai

16/4/2017

13:42

(Waktu Jakarta)

Iklan Anda akan dijalankan selama 31 hari. Anda akan membelanjakan tidak lebih dari Rp 775.000 .

[Tampilkan Opsi Lanjutan ▼](#)

Kembali

Lanjutkan

Pada langkah ini proses melakukan **Set Iklan** sudah selesai, silakan klik tombol **Lanjutkan** untuk ke tahap selanjutnya.

Format, Halaman dan Tautan Iklan

Format

Format

Pilih bagaimana tampilan iklan yang Anda inginkan.

☒

Karousel

Buat sebuah iklan dengan 2 atau lebih gambar atau video yang dapat digeser

☐

Gambar Tunggal

Buat hingga 6 iklan dengan satu gambar pada masing-masing iklan tanpa biaya tambahan.

☐

Video Tunggal

Buat sebuah iklan dengan satu video

☐

Tayangan Slide

Buat iklan video looping hingga 10 gambar

☐

Canvas

Ceritakan kisah yang lebih mendalam dengan menggabungkan gambar dan video

www.niagahoster.com

cs@niagahoster.co.id

0274 2920443

14

Terdapat lima jenis format iklan yang dapat Anda pilih, yaitu sebagai berikut ini.

Karousel – Tampilan iklan dengan 2 atau lebih gambar atau video yang dapat digeser.

Gambar Tunggal – Tampilan iklan dengan 1 gambar.

Video Tunggal – Iklan dengan sebuah video.

Tayangan Slide – Iklan dengan gambar atau video slide hingga 10 gambar

Canvas – Iklan dapat berupa gabungan gambar dan video.

Pada tutorial ini kami memilih Format **Karousel** dengan gambar yang dapat digeser.

Halaman & Tautan

Hubungkan Halaman Facebook - Silakan pilih Halaman Facebook Anda, jika belum memiliki halaman Facebook silakan buat baru dengan menekan tombol **+**.

Halaman & Tautan

Pilih gambar dan tautan yang muncul di iklan Anda. Pelajari Selengkapnya.

Hubungkan Halaman Facebook

Bisnis Anda diwakili dalam iklan oleh Halaman Facebooknya.

 **Niagahoster** 

Akun Instagram

Jika Anda tidak ingin menggunakan Halaman Facebook untuk mewakili bisnis Anda, maka akun Instagram ini akan digunakan. Hapus akun mana saja dalam Pengaturan Halaman Anda.

 **niagahoster.id**

Gambar/Video dan Tautan

- ☒ Pilih gambar, video, dan tautan secara manual
- ☐ Isi carousel secara otomatis dengan gambar dari situs web 

Contoh Iklan

1 dari 1 Iklan

Kabar Berita Desktop

1 dari 9

 **Niagahoster**
Bersponsor

Untuk Anda yang ingin menghasilkan uang dari hobi jalan-jalan, download sekarang panduannya. GRATIS!!!



Teks – Pada bagian teks silakan diisi dengan deskripsi yang menjelaskan dari iklan Anda tersebut, sehingga orang yang melihat iklan Anda dapat memahaminya dengan mudah.

Teks

Untuk Anda yang ingin menghasilkan uang dari hobi jalan-jalan, download sekarang panduannya. GRATIS!!!

Destination

☒ URL Situs Web
☐ Canvas
☐ Messenger

Kartu

☒ Secara otomatis pertama menampilkan kartu dengan kinerja terbaik
☒ Tambahkan sebuah kartu di akhir dengan foto profil Halaman Anda

1

2

3

+

☒ Gambar
 ☐ Video / Tayangan Slide

Hapus

The ad preview shows a blue sky with clouds, a white airplane, and a beach scene with sunglasses, a compass, and flip-flops. The text reads: "Punya Hobi Jalan-jalan? Bagikan Pengalaman Anda". Below the image, it says "Ebook Menghasilkan Uang dari Jalan-jalan" and "Unduh".

Destination – Halaman tujuan ketika iklan Anda di klik.

Gambar – Silakan pilih gambar yang sesuai dengan iklan yang akan Anda tampilkan, Anda dapat memasukkan beberapa gambar yang nantinya dapat digeser ketika iklan tampil. Untuk tampilan iklan yang akan muncul, dapat Anda lihat di bagian samping kanan.

Gambar ⓘ

Pilih Gambar

SPESIFIKASI GAMBAR

- Ukuran gambar yang direkomendasikan: **1080 x 1080 piksel**
- Rasio gambar yang disarankan: **1:1**
- Untuk memaksimalkan pengiriman iklan, gunakan gambar yang berisi **sedikit atau tidak ada lapisan teks**. Pelajari selengkapnya.

Untuk pertanyaan dan informasi selengkapnya, lihat [Pedoman Iklan Facebook](#).

Judul ⓘ 40

Tambahkan judul yang menarik perhatian

Keterangan (opsional) ⓘ 20

Jelaskan mengapa orang harus mengunjungi situs Anda

URL Tujuan ⓘ

<https://www.niagahoster.co.id/ebook/cara-menghasi>

Judul – Silakan buat judul yang cukup menarik perhatian, sehingga iklan yang Anda buat maksudnya mudah dipahami.

Keterangan (Optional) – Jika produk yang Anda iklankan berupa barang yang akan dijual, dapat Anda tambahkan keterangan mengenai harga dan sebagainya.

URL Tujuan – Silakan masukkan URL dari halaman website yang ingin Anda promosikan. Contohnya: <http://www.namadomain.com/halaman>

Untuk pertanyaan dan informasi selengkapnya, lihat [Pedoman Iklan Facebook](#).

Judul ⓘ 0

Ebook Menghasilkan Uang dari Jalan-jalan

Keterangan (opsional) ⓘ 20

Jelaskan mengapa orang harus mengunjungi situs Anda

URL Tujuan ⓘ

<https://www.niagahoster.co.id/ebook/cara-menghasil>

Lihat URL Selengkapnya

<https://www.niagahoster.co.id/ebook/cara-menghasil> ✕

Ajakan Bertindak (Optional) – Karena iklan pada tutorial ini bertujuan untuk mengiklankan Ebook untuk diunduh, maka untuk pilihan ini dipilih **Unduh**, silakan disesuaikan dengan iklan Anda.

Ajakan Bertindak (opsional) ⓘ

Unduh ▾

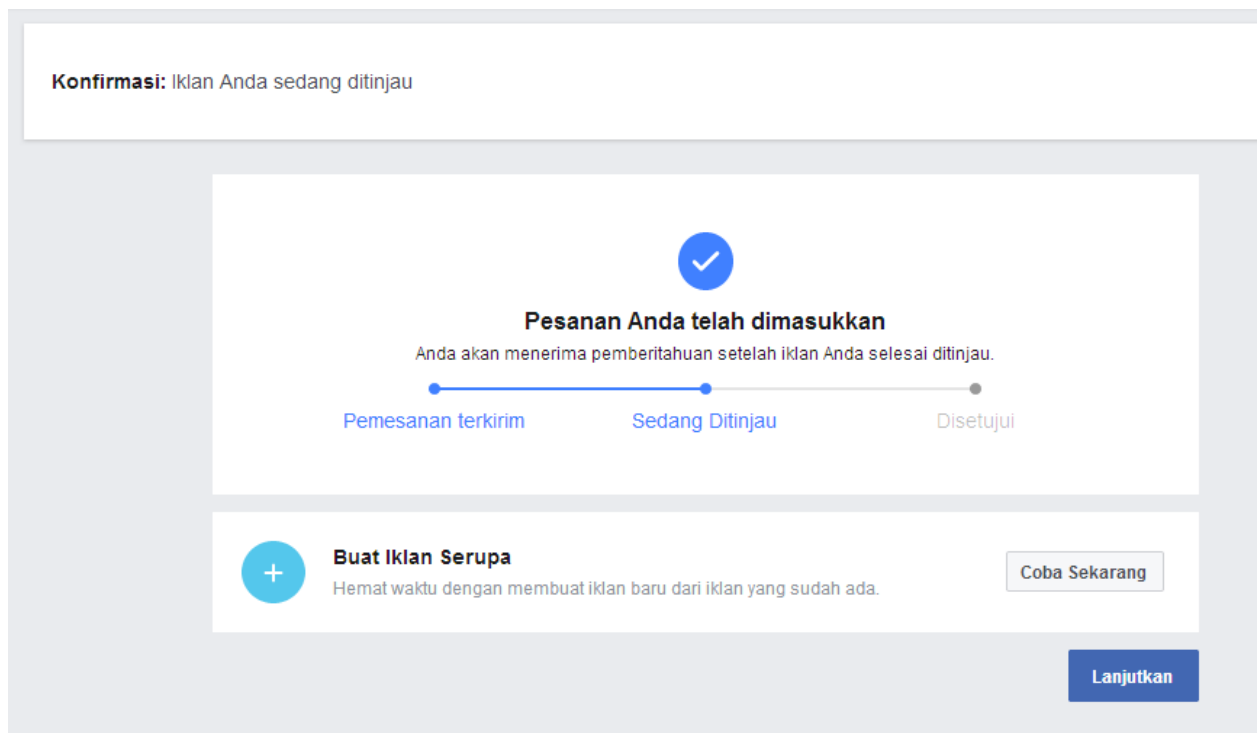
Setelah itu silakan klik tombol **Lakukan Pemesanan** atau Anda dapat memilih **Tinjau Pesanan** untuk melihat ringkasan dari iklan Anda.

Tinjau Pesanan

Lakukan Pemesanan

Tunggu Persetujuan dari Pihak Facebook

Silakan tunggu proses review dari pihak Facebook untuk iklan Anda disetujui.



Silakan untuk Pada langkah ini iklan Anda belum berjalan, karena diperlukan untuk memasukkan metode pembayaran dan memasukkan saldo. Silakan lanjut ke langkah **Menambahkan Metode Pembayaran**.

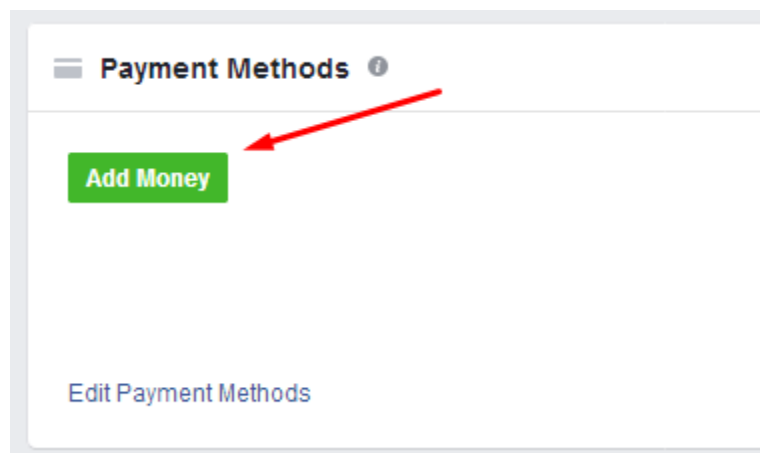
4. Metode Pembayaran

Setelah Anda memasang iklan di Facebook melalui **Pengelola Iklan (Ads Manager)**, silakan untuk menambahkan metode pembayaran. Untuk metode pembayaran dapat menggunakan dua cara. Yaitu menggunakan **Kartu Kredit/Debit** dan **Bank Transfer** (ATM atau Internet Banking).

Pertama-tama silakan buka tautan berikut ini:

<https://www.facebook.com/ads/manager/billing>

Setelah itu silakan klik tombol **Add Money**.



Kartu Kredit dan Kartu Debit

Pada contoh ini kami menggunakan Kartu **Debit Mandiri**.

Catatan: Saldo rekening Mandiri akan masuk secara otomatis ke saldo billing ads manager Anda dan tidak dapat ditarik kembali. Karenanya, pastikan Anda memasukkan anggaran untuk iklan Anda.

1. Silakan klik tombol **Add Money**, kemudian pilih **Credit or Debit Card** dan isikan detail yang ada pada kartu Atm Anda, yaitu:

- **Card Number:** Nomor pada kartu ATM Mandiri Anda
- **Expiration:** Masa berlakuk kartu ATM Mandiri Anda
- **Security Code:** Tiga digit nomor terakhir setelah nomor kartu Atm Anda.

2. Setelah itu silakan klik tombol **Continue**.

3. Silakan masukkan sejumlah biaya iklan yang akan Anda habiskan, pada tutorial ini sebesar Rp 775.000,- setelah itu klik tombol **Review Payment**.

4. Pastikan untuk angka yang Anda masukkan sesuai dengan besar biaya iklan Anda, jika sudah sesuai silakan klik tombol **Make Payment**.

Add Money To Your Balance

Payment Method	VISA *0464
Current Balance	Rp50,000
Amount	Rp775,000
Final Balance	Rp825,000

Back
Make Payment

5. Saldo terisi secara otomatis. Klik tombol **Okay** dan iklan akan segera aktif.

Payment Submitted



Thank you. Money has been added to your account. [Create ads](#) to help your business.

Okay

Transfer Bank

Metode Bank Transfer dapat melalui transfer melalui ATM atau Internet Banking.
Catatan: pembayaran tidak bisa dilakukan dengan BCA Internet Banking (KlikBCA).

1. Silakan pilih **Add Money**, kemudian pilih **ATM dan Bank Transfer**, klik **Continue**.

Select a Payment Method

Help

Current Balance: Rp50,000 IDR
Add money to your account balance · [Terms Apply](#)

☐ Visa (***) 0464 

☐ Credit or Debit Card  

☒ **ATM dan Bank Transfer** 

 Your payment info is stored securely. [Learn More.](#)

Cancel

Continue

2. Silakan masukkan jumlah biaya iklan yang akan Anda habiskan, pada ebook ini ada sebesar Rp 775.000,- dan klik tombol **Review Payment**.

Add Money To Your Balance

Add money to your balance using **ATM dan Bank Transfer**. This balance is used for all your ads, you can add more money at any time.

Payment Method	ATM dan Bank Transfer
Current Balance	Rp50,000
Amount	Rp775000

Back

Review Payment

3. Silakan klik tombol **Make Payment**.

Add Money To Your Balance

Payment Method	ATM dan Bank Transfer
Current Balance	Rp50,000
Amount	Rp775,000
Final Balance	Rp825,000

Back
Make Payment

4. Isikan nama Anda dan klik tombol **Continue**. Klik **Continue** sekali lagi, silakan lakukan pembayaran sesuai keterangan yang tampil.

Add Money To Your Balance

Step 2: Enter your Payment Details

Please fill in your details

Email

First Name

Infix

Last Name

Adyen B.V. is processing this payment as a payment facilitating agent on behalf of Facebook Payments International Ltd and for that reason Adyen may appear on your bank statement or any other report from the payment method you use to make this payment.

Continue
Back
Cancel

5. Silakan klik tombol kembali, dan akan tampil pesan status pending seperti gambar berikut.

Payment Submitted



Thank you. Your ad account balance is pending. You'll be notified when the money is in your account.

Okay

Setelah metode pembayaran sudah Anda tambahkan dan masuk sebagai saldo pada akun ads manager, iklan Anda akan aktif secara otomatis.

Account Overview									
Campaigns									
Ad Sets									
Ads									
+ Create Campaign Edit Create Similar Campaigns... Create Rule More Columns: Performance Breakdown Export									
	Campaign	Delivery	Results	Reach	Cost	Amount Spent	Ends		
☐	Lalu Lintas	Active	Link Click	—	Per Link Click	Rp0	Apr 16, 2017		
	Results from 1 Campaign		Link Click	People	Per Link Click	Rp0 Total Spent			

5. Pasang Pixel Facebook untuk Pelacakan Tindakan Pengunjung

Pixel Facebook adalah tool analytics yang dapat Anda gunakan untuk mengukur efektivitas iklan Facebook dengan memahami tindakan pengunjung website Anda.

Anda dapat menggunakan Pixel Facebook dengan meletakkan kode pixel pada bagian header website Anda. Ketika pengunjung datang dan melakukan tindakan pada website Anda (misalnya membeli barang), Pixel Facebook akan melaporkannya kepada Anda. Dengan cara ini, Anda akan langsung tahu ketika pelanggan melakukan suatu tindakan. Anda pun dapat menjangkau mereka kembali di kemudian hari.

Manfaat Pixel Facebook

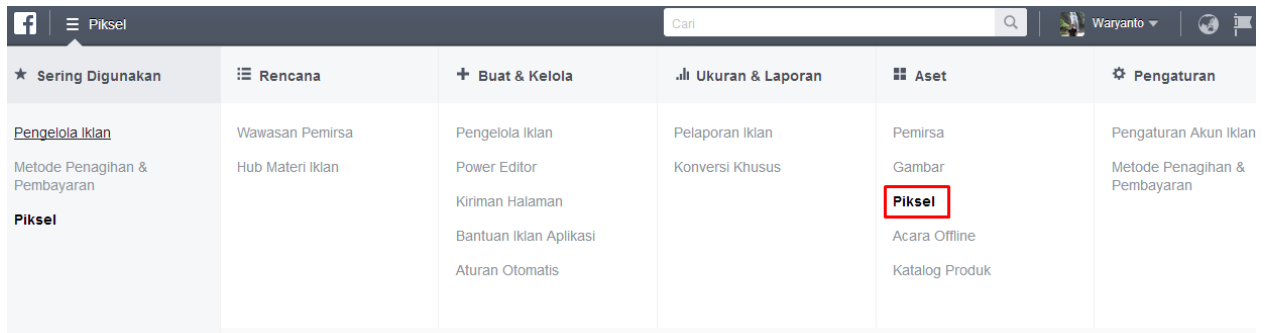
Ada beberapa manfaat utama yang bisa Anda dapatkan hanya dengan menggunakan Pixel Facebook.

- **Menjangkau Orang yang Tepat**
Jangkau pelanggan baru, maupun orang-orang yang mengunjungi halaman tertentu serta melakukan tindakan di website Anda. Kemudian, Anda juga bisa membuat Lookalike Audiences untuk menjangkau orang-orang yang memiliki kemiripan dengan para pelanggan Anda.
- **Meningkatkan Penjualan**
Buat penawaran otomatis untuk menargetkan orang-orang yang memiliki kemungkinan lebih besar melakukan tindakan seperti membeli produk Anda.
- **Ukur Hasil Iklan Anda**
Temukan sendiri faktor penyebab kesuksesan iklan Anda dengan melihat hasilnya secara langsung. Anda bisa melihat laporan konversi serta penjualannya di sini.

Setelah Anda berhasil memasang iklan di Facebook, hal yang cukup penting adalah melakukan retargeting atau hanya sekedar melacak pengunjung. Hal tersebut dapat dilakukan dengan menggunakan Pixel Facebook.

Memasang Piksel Facebook

1. Silakan buka tab [Piksel Facebook](#) di ads manager Anda.



2. Setelah itu silakan klik tombol **Atur Piksel**.

Siapkan Piksel Facebook Anda

Siapkan piksel Facebook tunggal untuk membuka kunci alat yang hebat dalam iklan Facebook.



1 Buat Piksel Anda

Piksel Facebook untuk akun Anda memungkinkan Anda mengukur konversi, mengoptimalkan iklan untuk tindakan yang berharga, dan membuat pemirsa untuk remarketing.



2 Pasang Kode

Tempatkan kode piksel di judul situs web Anda. Unduh **pembantu piksel** untuk melihat apakah kode tersebut bekerja, atau **dapatkan panduan**.



3 Pilih Tindakan Anda

Gunakan acara konversi standar atau konversi khusus berbasis aturan untuk menjelaskan tindakan mana yang berharga bagi Anda.

Atur Piksel

3. Klik bagian **Salin dan Tempel Kode**.

Pasang Kode Pksel Anda

Langkah 1: Pilih Bagaimana Anda Ingin Memasang Kode Pksel Anda

Untuk menjadikan pksel Anda bekerja, Anda perlu memasang kode di halaman situs web Anda. Ada dua cara melakukan ini.



Gunakan Integrasi atau Pengelola Label

Pilih opsi ini jika Anda menggunakan alat bantu pengelola label atau platform ecommerce yang menawarkan integrasi dengan Facebook. [Pelajari selengkapnya.](#)



Salin dan Tempel Kode

Pilih opsi ini jika Anda perlu secara manual menyisipkan snippet kode pksel ke dalam kode situs web Anda. Kami akan menuntun Anda untuk melakukannya. [Pelajari selengkapnya.](#)

Batalan

4. Silakan salin kode Pksel untuk dipasang pada bagian header website Anda.

1.2 Salin seluruh kode dasar pksel dan tempelkan di header situs web.

Jika memungkinkan, tempelkan kode dasar pksel di bagian bawah bagian header, tepat di atas tag `</head>`.



Jangan mengubah kode ini.

```
<!-- Facebook Pixel Code -->
<script>
!function(f,b,e,v,n,t,s){if(f.fbq)return;n=f.fbq=function(){n.callM
n.callMethod.apply(n,arguments):n.queue.push(arguments)};if(!f._fbq
n.push=n;loaded=!0;n.version='2.0';n.queue=[];t=b.createElement(e
t.src=v;s=b.getElementsByTagName(e)[0];s.parentNode.insertBefore(t,
document,'script','https://connect.facebook.net/en_US/fbevents.js')
fbq('init', 'XXXXXXXXXXXX'); // Insert your pixel ID here.
fbq('track', 'PageView');
</script>
<noscript></noscript>
<!-- DO NOT MODIFY -->
<!-- End Facebook Pixel Code -->
    
```

☐ **KECOCOKAN LANJUTAN** ⓘ

Next

Pasang Kode Peristiwa untuk Melacak Tindakan Di Website

Jika Anda ingin mengetahui laporan mengenai jumlah tindakan pada website Anda, maka Anda harus memasang kode peristiwa pada setiap halaman yang ingin Anda lacak.

Misalnya, Anda ingin mengetahui laporan berapa jumlah orang yang mendaftarkan email mereka pada situs Anda, maka kode peristiwa ditambahkan pada halaman setelah pendaftaran.

1. Silakan pilih jenis **kode peristiwa / event** yang sesuai dengan tindakan yang akan dilakukan pada halaman website Anda.

Pada contoh ini kami ingin melacak jumlah orang yang mendaftarkan email pada download ebook, dan kami memilih kode **Prospek/Leads** pada bagian **Salin kode peristiwa > Dasar**

Salin kode peristiwa.

Salin kode peristiwa untuk setiap konversi yang ingin Anda lacak dan optimalkan bagi iklan Anda. Gunakan versi kode peristiwa yang disarankan atau lanjutan jika Anda ingin menambahkan parameter agar pengukuran dan pengoptimalan lebih terpisah.

Dasar

Disarankan

Lanjutan

Pemasangan dasar kode peristiwa memungkinkan Anda melacak peristiwa, mengoptimalkan untuk konversi, dan menargetkan pemirsa berdasarkan orang yang mengambil tindakan.

Mis: Anda dapat mengoptimalkan iklan untuk konversi pencarian agar mendapatkan hasil pencarian situs secara maksimal dengan harga terendah.

- ▶ Pencarian
- ▶ Lihat Konten
- ▶ Tambah ke Keranjang
- ▶ Tambahkan ke Daftar Keinginan
- ▶ Mulai Proses Pembayaran
- ▶ Tambah Informasi Pembayaran
- ▶ Beli
- ▼ **Prospek**

Peristiwa **prospek** harus ditempatkan di halaman konfirmasi formulir atau dipicu oleh tombol kirim ketika formulir prospek dilengkapi (misal: ketika seseorang mendaftar buletin).

```
<script>
  fbq('track', 'Lead');
</script>
```

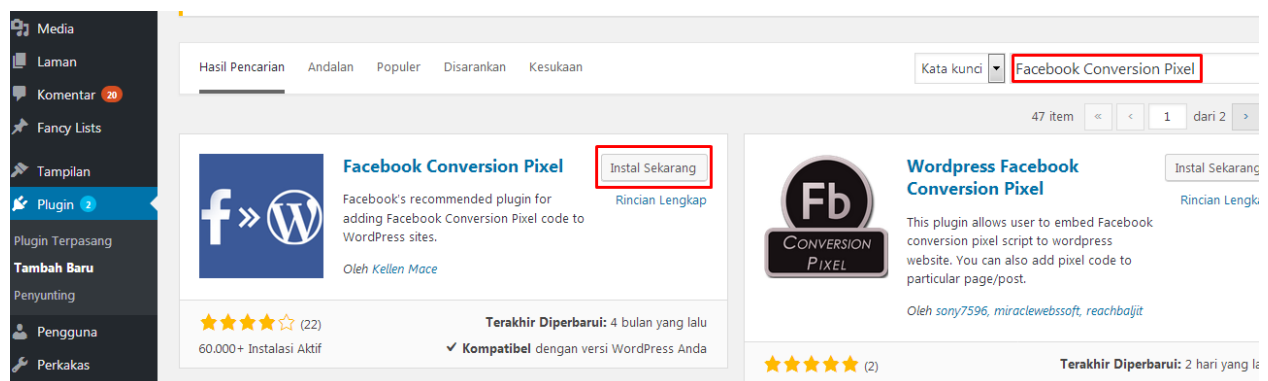
2. Silakan paste kode tersebut pada setiap halaman website Anda yang ingin Anda ketahui tindakan apa yang dilakukan pengunjung. Pada contoh ini dipaste di halaman setelah selesai memasukkan alamat email dan menekan tombol download. Untuk lebih jelasnya silakan lihat gambar di bawah ini.

CATATAN: Pastikan kode peristiwa tersebut diletakkan **di bawah tag </head>** pada halaman yang akan dilacak.

```
<head>
  <!-- Facebook Pixel Code -->
  <script>
    !function(f,b,e,v,n,t,s){if(f.fbq)return;n=f.fbq=function(){n.
    n.callMethod.apply(n,arguments):n.queue.push(arguments)};if(!f
    n.push=n;n.loaded=!0;n.version='2.0';n.queue=[];t=b.createElem
    t.src=v;s=b.getElementsByTagName(e)[0];s.parentNode.insertBefore
    document,'script','https://connect.facebook.net/en_US/fbevents
    fbq('init', '3[REDACTED]5'); // Insert your pixel ID here.
    fbq('track', 'PageView');
  </script>
  <noscript></noscript>
  <!-- DO NOT MODIFY -->
  <!-- End Facebook Pixel Code -->
</head>
<script>fbq('track', '<EVENT_NAME>');</script>
```

Jika Anda menggunakan CMS WordPress, dapat menginstal sebuah plugin untuk menempatkan **kode peristiwa** pada halaman yang diinginkan, yaitu [Facebook Conversion Pixel](#).

a. Silakan masuk ke dashboard admin WordPress Anda, kemudian pilih menu **Plugin > Tambah baru**, kemudian ketikkan pada kolom pencarian **Facebook Conversion Pixel**. Setelah itu klik tombol **Instal Sekarang**. Setelah itu silakan untuk diaktifkan.



b. Silakan letakkan kode piksel untuk peristiwa pada halaman atau postingan yang ingin Anda ketahui tindakan dari pengunjung. Untuk kodenya diletakkan pada form **Facebook Conversion Pixel** yang sudah tersedia, yaitu di bagian bawah dari artikel.

Facebook Conversion Pixel

Insert Code
☒ *Insert Facebook Conversion Pixel code on this page*

Conversion Pixel

```

<script>
fbq('track', 'Lead');
</script>

```

Paste your Facebook Conversion Pixel code here

Aktifkan Kode Pksel untuk Iklan

Setelah Anda berhasil melakukan pengaturan kode piksel pada website, saatnya untuk mengaktifkan kode piksel pada iklan Anda.

- Silakan masuk ke Pengelola Iklan/Ads Manager, <https://www.facebook.com/ads/manager>.

Pengelola Iklan

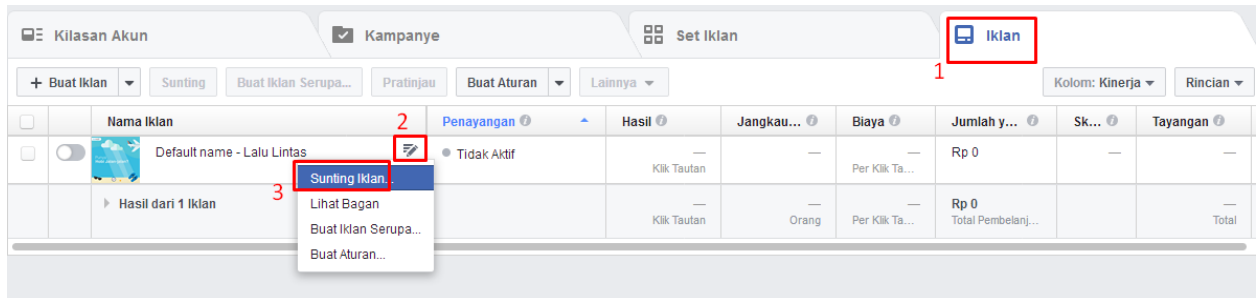
Cari

★ Sering Digunakan	☰ Rencana	+ Buat & Kelola	📊 Ukur
Pengelola Iklan Piksel Metode Penagihan & Pembayaran	Wawasan Pemirsa Hub Materi Iklan	Pengelola Iklan Power Editor Kiriman Halaman Bantuan Iklan Aplikasi Aturan Otomatis	Pelaporan Konversi

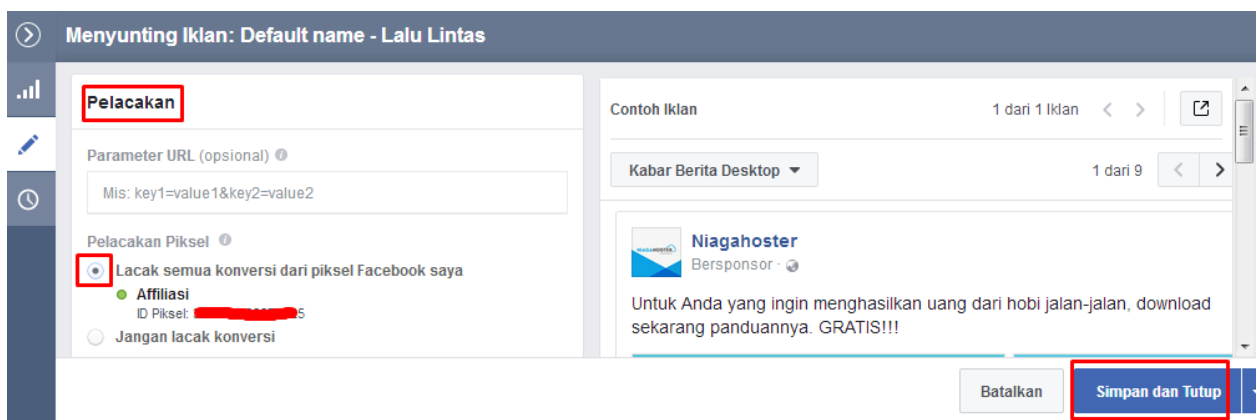
Semua Alat >

Pengelola Iklan: Buat iklan dan kelola kinerja Anda dengan pelaporan terintegrasi.

2. Silakan pilih tab **Iklan** kemudian pilih **Sunting Iklan**.



3. Silakan scroll ke bawah, pada bagian **Pelacakan**, silakan pilih **Lacak semua konversi** dari **piksel Facebook saya** dan klik tombol **Simpan**.



Pada langkah ini Anda telah berhasil membuat Facebook Ads dilengkapi dengan Piksel Facebook.

Penutup

Facebook Ads menawarkan kemudahan beriklan di media sosial. Bahkan, tanpa keahlian pemasaran sebelumnya pun Anda bisa memasang iklan dengan mudah. Soal budget, Anda tidak perlu khawatir. Budget atau anggaran yang Anda alokasikan bisa Anda tentukan sendiri sesuai kebutuhan.

Kampanye iklan yang Anda buat bisa menargetkan siapapun yang menggunakan Facebook. Siapapun, baik itu berdasarkan umur, demografi, maupun hobi atau kesukaan tertentu.

Meskipun demikian, kami menyarankan Anda untuk tidak hanya mengandalkan Facebook Ads saja sebagai satu-satunya cara andalan pemasaran online Anda. Masih banyak channel lain yang juga perlu Anda kembangkan, misalnya email marketing, content marketing, maupun affiliate marketing.

Akhir kata, sekian ebook dari kami. Sampai berjumpa di edisi selanjutnya!

Salam sukses,
Niagahoster.

*Dengan WordPress kini Anda bisa memiliki website sendiri
dengan mudah, hanya dalam lima menit website langsung online.
Klik tautan di bawah ini dan dapatkan diskon 25%!*



**Spesial
untuk Anda**

**Website WordPress
Langsung Online!**

**Diskon
upto
25%**

BUAT SEKARANG

