

CARA PALING POPULAR UNTUK MENDAPATKAN PENGHASILAN DARI INSTAGRAM

Nabila Camillia Putri¹, Danang Maulana Sanjaya², Marrisa Muharromah³, Pujia Tania⁴

<mailto:nabilacamilia@gmail.com>

1. Universitas Guna Dharma
2. Universitas Nusa Putra
3. Universitas Nusa Putra
4. Universitas Nusa Putra

ABSTRAK

Penghasilan adalah jumlah uang yang didapat dalam jangka waktu tertentu yang telah dikurangi dengan biaya-biaya lainnya, atau bisa juga disebut dengan pendapatan bersih. Dalam sebuah perusahaan, penghasilan adalah penentu utama harga saham suatu perusahaan, karena penghasilan serta faktor-faktor yang berkaitan dapat menunjukkan apakah bisnis akan menguntungkan dan berhasil dalam jangka panjang. Mengapa berbisnis di Instagram itu menjanjikan? Instagram adalah salah satu platform terbaik untuk berbisnis. Anda tentu tahu bahwa Instagram adalah platform media sosial populer dengan lebih dari 1 milyar pengguna. Yang mungkin Anda belum tahu adalah Instagram memiliki berbagai fitur yang mendukung bisnis, terutama bagi UMKM. Berbagai fitur yang memudahkan berjualan bisa Anda gunakan dengan mudah. Mulai dari Shopping Post untuk mempercepat transaksi hingga hashtag yang memudahkan pencarian untuk melakukan riset pasar. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana cara mendapatkan penghasilan melalui Instagram, bagaimana cara menarik perusahaan untuk mempromosikan produknya oleh kita, dan bagaimana cara kita melakukan usaha dengan baik dan stabil di Instagram ”. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan metode deskripsi. Hasil analisis ini menunjukkan bahwa cara dan peluang apa saja yang tersedia di Instagram yang bisa di manfaatkan untuk mendapatkan penghasilan di Instagram.

Kata Kunci : *Cara Paling Populer Untuk Mendapatkan Penghasilan Dari Instagram, Dengan Menjual Layanan Dan Aktivitas Lain di aplikasi*

Abstract : Income is the amount of money earned within a certain period of time which has been reduced by other costs, or it can also be called net income. In a company, earnings are the main determinant of the stock price of a company, because earnings and related factors can indicate whether the business will be profitable and successful in the long run. Why is doing business on Instagram promising? Instagram is one of the best platforms for doing business. You certainly know that Instagram is a popular social media platform with more than 1 billion users. What you may not know is that Instagram has various features that support business, especially for MSMEs. You can use various features that make selling easy. Starting from Shopping Posts to speed up transactions to hashtags that make it easier to search for market research. This study aims to analyze how to earn income through Instagram, how to attract companies to promote their products by us, and how do we do business well and stable on Instagram. This research is a quantitative research with descriptive method. The results of this analysis show that what methods and opportunities are available on Instagram that can be used to earn income on Instagram.

Keyword: *The Most Popular Way To Earn Income From Instagram, By Selling Other Services And Activities in the App*

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dunia secara global menghadapi kemajuan yang sangat pesat akan perkembangan teknologi yang ada, hal ini dikarenakan adanya telepon pintar (smartphone) dan juga komputer, serta dengan hadirnya internet yang makin memudahkan setiap orang di berbagai belahan dunia untuk melakukan sesuatu, yang antara lain yaitu untuk berkomunikasi, mengakses hiburan, maupun informasi. Serta dengan munculnya internet dapat memberikan suatu alternatif baru bagi masyarakat untuk melakukan interaksi sosial yang berbeda dengan interaksi sosial sebelumnya. Media sosial memberikan ruang untuk memasarkan suatu produk dengan cara beriklan melalui media sosial. Social Media Influencer merupakan subjek yang paling sering digunakan untuk mengiklankan suatu produk, hal ini dikarenakan media sosial sendiri tidak akan memberikan pengaruh berlebih atas pemasaran suatu produk, namun yang memberikan pengaruh atas naiknya penjualan suatu produk dari beriklan yaitu konten yang dibuat oleh para Social Media Influencer. Strategi marketing penggunaan influencer untuk mendorong penjualan suatu produk untuk segmen target tertentu dapat dikatakan merupakan cara paling efektif yang dapat digunakan di era media sosial. Pada saat ini Social Media Influencer muncul sebagai pihak ketiga dalam strategi pemasaran yang dinamis, dengan pemanfaatan platform media sosial seperti Facebook, Instagram, Twitter dan Youtube, mereka membuat konten untuk mempublikasikan informasi, produk dan promosi terbaru untuk mempromosikan produk tersebut kepada para pengikut mereka, dikarenakan konten yang dibuat oleh Social Media Influencer dapat menarik bagi konsumen.

Instagram telah menjadi salah satu pusat media sosial terbesar dalam beberapa tahun terakhir, dengan jutaan pengguna online berinteraksi dengan orang dan akun baru setiap hari. Dengan kelebihan anda di platform, orang dan bisnis telah menemukan banyak cara untuk mendapatkan uang dalam jumlah besar dari menjual layanan dan aktivitas lain di aplikasi. Jika Anda tertarik untuk mendapatkan penghasilan dari platform, sangat penting untuk menemukan cara dan teknik untuk membuat akun Anda tumbuh dan melibatkan lebih banyak orang. Mendapatkan bantuan dari penyedia layanan pertumbuhan Instagram tingkat atas dapat membantu akun Anda mendapatkan lebih banyak pengikut dan keterlibatan secara keseluruhan, membuat Anda sukses di platform. Melakukan pemasaran media sosial yang tepat sangat penting agar aktivitas Anda diperhatikan oleh audiens dan meningkatkan jangkauan Anda, mendorong lebih banyak orang untuk berinteraksi dengan profil Anda, dan membantu Anda mencari nafkah yang layak dari aplikasi.

Menjadi seorang influencer adalah salah satu cara paling populer untuk menghasilkan uang di Instagram. Jika Anda memiliki kehadiran yang kuat di aplikasi, dengan jumlah pengikut yang layak, pertimbangkan untuk menjangkau merek dan organisasi dan membuat konten yang mensponsori produk atau layanan mereka dengan biaya layanan. Merek memahami pentingnya pemasaran, dan memberikan arti penting bagi influencer, menjadikannya aset utama bagi perusahaan mereka dan memberi mereka penghargaan yang sesuai. Influencer dengan 100.000 pengikut menghasilkan rata-rata \$500 untuk posting yang disponsori. Membuat toko online kini sudah menjadi sebuah kewajiban. Kebiasaan masyarakat dalam berbelanja yang dahulu serba offline, kini sudah berubah seiring meningkatnya penetrasi internet di Indonesia. Kegiatan perdagangan dari Sabang hingga Merauke pun bisa dilakukan dengan instan. Meski potensi toko online dalam menggerakkan ekonomi sangat besar, masih banyak pelaku usaha yang belum mulai memasarkan produknya secara online.

Alasannya pun beragam, mulai dari belum menguasai teknologi terkini hingga rendahnya kepercayaan terhadap aspek keamanan dari online shop. Jadi, bisa disimpulkan kalau ketidaktahuan atau ketidakpahaman masih menjadi alasan utama yang membuat mereka ragu terjun ke dunia online. Sejatinya, memulai usaha dalam dunia maya tidaklah sulit. Semua orang bisa melakukannya asalkan mereka memiliki sumber informasi yang tepat, alat untuk melakukannya, dan keinginan untuk mempelajari hal baru.

Melihat paparan yang dijabarkan diatas, penulis tertarik melakukan peneliatian dengan judul “CARA PALING POPULAR UNTUK MENDAPATKAN PENGHASILAN DARI INSTAGRAM”.

B. Tujuan

1. Mengetahui peluang apa saja yang bisa di manfaatkan untuk menghasilkan uang di dalam Instagram
2. Mengetahui bagaimana cara menarik perusahaan untuk mempromosikan produknya oleh kita
3. Mengetahui bagaimana cara kita melakukan usaha dengan baik dan stabil di instagram

METODOLOGI

A. Kategori Penelitian

Kategori penelitian yang digunakan penulis dalam penyusunan skripsi ini adalah penelitian kuantitatif dengan menggunakan metode deskriptif. Metode ini memberikan gambaran untuk membandingkan kenyataan yang terjadi dengan teori yang ada sehingga diperoleh deskriptif lengkap dan akurat dari suatu permasalahan yang dianalisis.

B. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan data sekunder. Data sekunder merupakan data yang didapatkan secara tidak langsung atau data telah didapatkan dari pihak lain. Data dalam penelitian ini diperoleh dengan metode pengumpulan data sebagai berikut:

1. Studi Kepustakaan

Studi kepustakaan dilakukan dengan mengkaji buku-buku yang relevan dengan permasalahan yang diangkat untuk mendapatkan kejelasan konsep dan mengumpulkan literatur-literatur yang relevan dengan pembahasan penelitian.

2. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu mengumpulkan data tertulis baik dari dokumen-dokumen yang sudah ada maupun dari literatur-literatur pendukung lainnya. Metode dokumentasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan mengumpulkan data sekunder berupa laporan keuangan tahun 2017-2020 perusahaan transportasi melalui website www.idx.co.id, <https://finance.yahoo.com/> dan data pendukung lainnya yang diperoleh dari jurnal-jurnal di google scholar.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil statistic dan pengujian tentang bagaimana cara mendapatkan penghasilan melalui Instagram, peluang apa saja yang bisa di manfaatkan untuk menghasilkan uang di dalam instagram, dan bagaimana cara kita melakukan usaha dengan baik dan stabil di instagram diperoleh hasil sebagai berikut :

1. Bagaimana Cara Mendapatkan Penghasilan Melalui Instagram
 - a. Cara mendapatkan penghasilan melalui instagram bisa dengan membuka E-commerce yang mana jika memiliki bisnis yang menjual barang fisik, maka membuat toko e-niaga di aplikasi akan membantu meningkatkan aktivitas bisnis dengan meningkatkan jangkauan secara keseluruhan. Mengubah akun menjadi profil bisnis juga akan sangat menguntungkan aktivitas dan membuat produk tampak teratur dan profesional bagi calon pembeli. Banyak bisnis telah menjadi sukses dengan membuka toko mereka di Instagram, dan telah menciptakan kehadiran merek yang kuat, dan memperoleh pelanggan setia.
Bisa juga menjadi Influencer, yang mana saat ini marak sekali banyak artis asal dari Instagram khusus nya Indonesia dengan jumlah pengikut yang banyak, dan pertimbangkan untuk menjangkau merek dan organisasi lalu mereka membuat konten yang mensponsori produk atau layanan mereka dengan biaya layanan. Merek memahami pentingnya pemasaran, dan memberikan arti penting bagi influencer, menjadikannya aset utama bagi perusahaan mereka dan memberi mereka penghargaan yang sesuai. Influencer dengan 100.000 pengikut menghasilkan rata-rata \$500 untuk posting yang disponsori.
2. Mengetahui bagaimana cara menarik perusahaan untuk mempromosikan produknya oleh kita ?
 - a. Cara menarik perusahaan agar produknya mau di promosikan oleh kita dengan cara Memperlihatkan skill kita, kumpulkan testimoni dari para penjual yang menggunakan jasa kita, memiliki latar belakang yang baik, sering mengikuti acara amal.
Seperti contoh Tasya Farasya dia seorang beauty influencer dan pasar dia adalah para Wanita dan para perusahaan yang berlatar kosmetik.
3. Bagaimana Cara Kita Melakukan Usaha Dengan Baik Dan Stabil Di Instagram
 - a. Ada beberapa cara untuk menjaga usaha agar stabil dan baik di Instagram, membangun Profile yang menarik, menentukan target yang sesuai dengan pasar yang sesuai, gunakan strategi seperti giveaway dan promosi diskon lalu, pertimbangkan kerja sama dengan influencer.

KAJIAN PUSTAKA

A. Instagram sebagai media komunikasi

1. Pengertian komunikasi

Komunikasi berasal dari bahasa latin *Communis* yang artinya membuat kebersamaan atau membangun kebersamaan antara dua orang atau lebih. Komunikasi juga berasal dari akar kata dalam bahasa latin *Communico* yang artinya membagi (Cherry dalam Cangara, 2012). Artinya adalah komunikasi merupakan suatu proses penyampaian pesan dari sumber kepada penerima untuk mencapai persepsi yang sama dalam memaknai pesan yang disampaikan. Harold D. Lasswell dalam Cangara (2012), juga mendefinisikan secara singkat bahwa cara yang tepat untuk menerangkan sebuah tindakan komunikasi ialah menjawab pertanyaan “Siapa yang menyampaikan, apa yang disampaikan, melalui saluran apa, kepada siapa, dan apa pengaruhnya”. Definisi ini lebih dikenal dalam bahasa Inggris yaitu “ Who says what in which channel to whom with what effect”. Definisi ini juga berkaitan dengan komponen komunikasi.

B. Instagram

Instagram merupakan salah satu bentuk hasil dari kemajuan internet dan tergolong salah satu media sosial yang cukup digandrungi oleh khalayak masa kini. Hal ini dapat dibuktikan dengan meningkatnya pengguna instagram pada setiap tahunnya. Terhitung pada April 2017 lalu, Instagram mengumumkan bahwa pengguna aktif bulannya telah mencapai kisaran 800 juta akun dan angka tersebut lebih banyak dibandingkan tahun sebelumnya (Yusuf, 2017). Berbeda dengan media sosial lainnya, instagram menitik beratkan kepada postingan foto dan video dari para penggunanya. Keunikan yang membuat instagram satu ini berbeda dengan media sosial pada umumnya. Apalagi, instagram seringkali memperbaharui sistemnya. Sejak kemunculannya pada tahun 2010 silam, instagram sering memperbarui fitur yang ada sehingga fiturnya lebih lengkap dan lebih menarik. Berikut adalah fitur-fitur yang ada di instagram pada saat ini:

1. Pengikut (Follower) dan Mengikuti (Following)

Sistem sosial di dalam instagram adalah dengan menjadi pengikut akun pengguna lainnya, demikian pula sebaliknya dengan memiliki pengikut instagram. Dengan demikian komunikasi antara sesama pengguna Instagram sendiri dapat terjalin dengan memberikan tanda suka dan juga mengomentari foto atau video yang telah diunggah oleh pengguna lainnya. Untuk menemukan teman-teman di Instagram, dapat juga menggunakan link yang dihubungkan dengan akun media sosial lainnya, seperti Facebook dan Twitter.

2. Mengunggah Foto/Video dengan Caption (Posting)

Kegunaan utama dari Instagram adalah sebagai tempat untuk mengunggah dan berbagi foto atau video kepada pengguna lainnya. Di Instagram, pengguna hanya dapat berbagi maksimal 10 file foto atau video dalam sekali unggahan. Untuk video sendiri, video hanya dapat diunggah dengan batas waktu maksimal 1 menit. Sebelum mengunggah foto atau video, para pengguna juga dapat memasukkan judul atau keterangan mengenai foto tersebut sesuai dengan apa yang ada di pikiran para pengguna. Para pengguna juga dapat memberikan label pada judul foto tersebut, sebagai tanda untuk mengelompokkan foto tersebut di dalam sebuah kategori.

3. Siaran langsung

Fitur ini memungkinkan pengguna dalam sebuah akun untuk melakukan siaran video secara langsung tanpa terbatas waktu yang akan dinikmati oleh pengikutnya.

KESIMPULAN

Kemajuan yang sangat pesat akan perkembangan teknologi yang ada, hal ini dikarenakan adanya telepon pintar dan juga komputer, serta dengan hadirnya internet yang makin memudahkan setiap orang melakukan sesuatu, diantara yang lainnya yaitu untuk berkomunikasi, mengakses hiburan yang berbeda dengan interaksi sosial sebelumnya merupakan subjek yang paling sering digunakan. Pengaruh berlebih atas pemasaran suatu produk, namun yang memberikan pengaruh atas naiknya penjualan suatu produk dari beriklan yaitu konten yang dibuat merupakan cara paling efektif yang dapat dan dinamis, dengan pemanfaatan platform media pengikut mereka, karena konten yang dibuat oleh Social Media Influencer melakukan pemasaran media sosial yang tepat sangat penting agar aktivitas Anda diperhatikan oleh audiens dan meningkatkan jangkauan serta mendorong lebih banyak orang untuk berinteraksi dengan profil Anda, dan membantu Anda mencari nafkah yang layak dari aplikasi. Jika Anda memiliki kehadiran yang kuat di aplikasi, dengan jumlah pengikut yang layak, pertimbangkan untuk menjangkau merek organisasi dan membuat konten yang mensponsori produk atau layanan mereka dengan biaya layanan.

Merek memahami pentingnya pemasaran, dan memberikan arti penting bagi influencer, menjadikannya aset utama bagi perusahaan mereka dan memberi mereka penghargaan yang sesuai Influencer dengan 100.000 pengikut menghasilkan rata-rata \$500 untuk posting yang disponsori. Kebiasaan masyarakat dalam berbelanja yang dahulu serba offline, kini sudah berubah seiring meningkatnya penetrasi internet di Indonesia meski potensi toko online dalam menggerakkan ekonomi sangat besar, masih banyak pelaku usaha yang belum mulai memasarkan produknya secara online. Jadi, bisa disimpulkan kalau ketidaktahuan atau ketidakpahaman masih menjadi alasan utama yang membuat mereka ragu terjun ke dunia online. Semua orang bisa melakukannya asalkan mereka memiliki sumber informasi yang tepat, alat untuk melakukannya, dan keinginan untuk mempelajari hal baru. Melihat paparan yang dijabarkan diatas, penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul “CARA PALING POPULAR UNTUK MENDAPATKAN PENGHASILAN DARI INSTAGRAM”. Untuk video sendiri, video hanya dapat diunggah dengan batas waktu maksimal 1 menit. Sebelum mengunggah foto atau video, para pengguna juga dapat memasukkan judul atau keterangan mengenai foto tersebut sesuai dengan apa yang ada di pikiran para pengguna.

REFEREENSI

Jurnal

Karlan, D. S., & Zinman, J. (2012). List randomization for sensitive behavior: An application for measuring use of loan proceeds. *Journal of Development Economics*, 98(1), 71-75.

Gabbett, T., Jenkins, D., & Abernethy, B. (2010). Physical collisions and injury during professional rugby league skills training. *Journal of Science and Medicine in Sport*, 13(6), 578-583. doi:10.1016/j.jsams.2010.03.007

Makalah Konferensi/Prosiding

Williams, J., & Seary, K. (2010). Bridging the divide: Scaffolding the learning experiences of the mature age student. In J. Terrell (Ed.), *Making the links: Learning, teaching and high quality student outcomes*. Proceedings of the 9th Conference of the New Zealand Association of Bridging Educators (pp. 104-116). Wellington, New Zealand.

MacColl, F., Ker, I., Huband, A., Veith, G., & Taylor, J. (2009, November 12-13). Minimising pedestrian-cyclist conflict on paths. Paper presented at the Seventh New Zealand Cycling Conference, New Plymouth, New Zealand. Retrieved from http://cyclingconf.org.nz/system/files/NZCyclingConf09_2A_MacColl_PedCycleConflicts.pdf

Disertasi

Mann, D. L. (2010). *Vision and expertise for interceptive actions in sport* (Doctoral dissertation, The University of New South Wales, Sydney, Australia). Retrieved from <http://handle.unsw.edu.au/1959.4/44704>

Buku

Collier, A. (2008). *The world of tourism and travel*. Rosedale, New Zealand: Pearson Education New Zealand.

Airey, D. (2010). *Logo design love: A guide to creating iconic brand identities*. Berkeley, CA: New Riders.

Whitney, E., & Rolfes, S. (2011). *Understanding nutrition* (12th ed.). Australia: Wadsworth Cengage Learning.

Bab Buku

Palmer, F. (2007). Treaty principles and Maori sport: Contemporary issues. In C. Collins & S. Jackson (Eds.), *Sport in Aotearoa/New Zealand society* (2nd ed., pp. 307-334). South Melbourne, Australia: Thomson.

Koran

Matthews, L. (2011, November 23). Foodbanks urge public to give generously. *Manawatu Standard*, p. 4.

Little blue penguins homeward bound. (2011, November 23). *Manawatu Standard*, p. 5.

Rogers, C. (2011, November 26). Smartphone could replace wallets. The Dominion Post. Retrieved from <http://www.stuff.co.nz/technology/gadgets/6038621/Smartphone-could-replace-wallets>

Undang-undang

Health and Safety in Employment Act 1992. (2013, December 16). Retrieved from <http://www.legislation.govt.nz>

Internet

Ministry of Health. (2014). Ebola: Information for the public. Retrieved from <http://www.health.govt.nz/your-health/conditions-and-treatments/diseases-and-illnesses/ebola-information-public>

1. <https://www.niagahoster.co.id/blog/cara-mendapatkan-uang-dari-instagram/>
2. <https://www.webarq.com/id/blog/7-tips-memaksimalkan-instagram-bisnis/>
3. <https://penerbitbukudeepublish.com/cara-menarik-pelanggan-membeli-produk/>