

FACEBOOK: BUKAN SEKADAR MEDIA SOSIAL TETAPI KUASA PENGGERAK PERNIAGAAN ANDA

Disediakan oleh: Afiqa Anis Tarmizu

Meskipun Facebook kini kurang dibicarakan berbanding 10-15 tahun lalu, ramai usahawan moden membangun empayar perniagaan melalui platform ini. Facebook bukan sekadar media sosial, tetapi alat utama membina jenama, meningkatkan keterlihatan produk, dan strategi perniagaan digital yang berkesan.

Selain laman web berdomain .MY, Facebook menjadi tulang belakang ekosistem perniagaan digital hari ini. Ia membolehkan peniaga menyampaikan produk terus kepada pelanggan dengan cepat, murah, dan efektif. Dengan beberapa klik, produk anda boleh dikenali ribuan hingga jutaan orang, membuka peluang luas untuk pemasaran digital dan membina hubungan erat dengan pelanggan.

KEPENTINGAN FACEBOOK UNTUK PERNIAGAAN ANDA

Facebook menyediakan pelbagai ciri yang boleh menjadi senjata utama dalam strategi pemasaran digital anda. Melalui Fanpage, Marketplace, dan Facebook Ads, usahawan boleh mengurus promosi dengan mudah tanpa perlu bajet yang besar.

TAHUKAH ANDA?

Sehingga tahun 2025, terdapat lebih **23.1 juta pengguna aktif** Facebook di Malaysia, bersamaan dengan **lebih 64% daripada populasi negara**. Secara global pula, Facebook mencatat **lebih 3 bilion pengguna aktif** bulanan, menjadikannya platform paling ramai digunakan di dunia (Statista, 2025).

Facebook Ads

- Membantu peniaga mesasarkan pelanggan berdasarkan lokasi, umur, minat, dan tingkah laku. Malah, kini Facebook menggunakan AI (Meta Advantage+) untuk mengoptimumkan iklan anda secara automatik, menjadikan setiap ringgit yang dibelanjakan lebih berbaloi.

Facebook Marketplace

- Platform jual beli terintegrasi yang membawa pelanggan dan peniaga berjumpa secara digital dengan sistem yang lebih selamat seperti semakan latar belakang melalui profil pengguna.

Fanpage

- "Kedai Online" yang membantu membezakan antara aktiviti peribadi dan perniagaan sambil membina jenama yang profesional

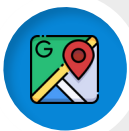
TIPS INTEGRASI BIJAK

Salah satu contoh yang boleh dilihat pada masa kini, ramai usahawan kecil menggunakan Facebook Live untuk memperlihatkan cara menggunakan produk secara langsung. Pelanggan bukan sekadar menonton, tetapi terus bertanya dan membeli melalui pautan WhatsApp yang dikongsi semasa siaran.



Hubungkan ke WhatsApp Business

- Memudahkan pelanggan bertanya & terus membeli.



Pautkan dengan Google Business Profile

- Membantu pelanggan menemui anda di enjin carian.



Gunakan laman web .MY

- Meningkatkan kredibiliti dan keyakinan pelanggan.

AMALAN TERBAIK DI FACEBOOK



Konsistensi adalah kunci

- Terbitkan kandungan 3-5 kali seminggu untuk kekal relevan di "feed" pelanggan.



Manfaatkan Facebook Live dan Stories.

- Kandungan video secara langsung lebih mudah menarik perhatian berbanding posting bergambar.



Gunakan automasi pintar

- Chatbot di Messenger boleh bantu anda jawab pertanyaan asas pelanggan 24/7, sementara anda fokus pada strategi perniagaan.

Pengguna Malaysia menggunakan Facebook secara purata **hampir 14 jam sebulan**, menjadikan ia platform yang efektif untuk menjangkau dan berinteraksi dengan pelanggan. Pertumbuhan pengguna yang konsisten menandakan kekuatan Facebook sebagai saluran utama pemasaran digital di negara ini.



Kesimpulannya, dengan strategi pemasaran yang tepat dan memanfaatkan teknologi terkini di Facebook, perniagaan anda bukan hanya berpeluang untuk bertahan tetapi berpotensi untuk berkembang pesat pada era digital ini serta membuka peluang untuk mencapai pelanggan baharu dan meningkatkan keuntungan secara signifikan.

SUMBER RUJUKAN

Statista. (2025). Facebook users by country | Statistic. Statista; Statista.
<https://www.statista.com/statistics/268136/top-15-countries-based-on-number-of-facebook-users/>

