

FITRIYATUL KHULUD

50 JUTA PERTAMA DARI INSTAGRAM



50 JUTA PERTAMA DARI INSTAGRAM

Fitriyatul Khulud

Internet Marketer – Content Creator

Terimakasih sudah mendownload ebook ini, itu artinya
Anda akan belajar 3 hal dibawah ini :

- ✔ Mindset bangun IG
- ✔ Cara dapat penghasilan dari IG
- ✔ Cara dapat penghasilan rutin dari IG

Bismillah,

Saat ebook ini dibuat, Instagram (IG) masih menjadi platform yang sangat potensial untuk mendapatkan penghasilan. Nah di ebook ini, Saya akan share bagaimana cara tembus **50 juta** pertama dari IG.

Sebenarnya potensinya jauh lebih banyak dari itu ya, cuman karena ebook ini dibuat untuk pemula, jadi biar lebih kebayang untuk mencapainya, Saya pakai angka **50 juta**, hehe

Lah, kata motivator kita di suruh mimpi setinggi-tinggi nya Mba?

Iya memang, gak ada yang larang bermimpi tingi-tinggi, asal cara mencapai nya secara bertahap ^_^

Bahasa nya begini, kalau kita belum pernah mencapai 10 juta, maka jangan dulu ngotot pengen dapat 100 juta, nanti otak kita gak kuat, dan khawatirnya malah panjang angan, karena gak kebayang cara mencapainya.

Nah menurut Saya, angka 50 juta ini lebih kebayang untuk dicapai, karena selain yang akan di share di ebook ini adalah dari pengalaman pribadi, angka ini menurut Saya lebih masuk akal dicapai meski untuk pemula sekalipun.

Sip ya?

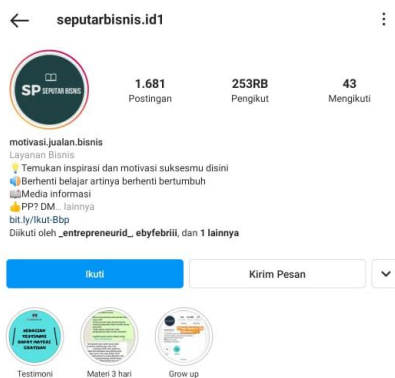
Nah lalu, gimana Mba caranya?

Sabaarr. . Saya akan bahas satu persatu, jadi pastikan Anda simak ebook ini sampai akhir ya. . .

Ngomong ngomong tentang akun IG, secara umum akun IG itu ada 3 jenis:

Pertama Akun Public (Anonym)

Contoh nya seperti salah satu akun yang Saya kelola yaitu [@seputarbisnis.id1](https://www.instagram.com/seputarbisnis.id1) Isi kontennya biasa berupa konten motivasi, quotes, informasi, fakta, dan lain-lain.



Kedua Akun Selebgram

Yaitu akun personal yang followersnya banyak. Contohnya kaya akunnya selebgram itu, isi konten nya biasanya aktivitas mereka setiap harinya, bisa jalan-jalan, liburan, dan kegiatan-kegiatan lain, dan yang pasti, konten endorse-an, (kalau yang buka jasa endorsement), hehe.

Ketiga Akun Olshop atau Jualan

Seperti namanya, isi kontennya ya biasanya jualan. Jadi kalau kita mau bangun akun IG, baik nya kita harus tau dulu jenis akun apa yang akan di bangun. Karena tiap-tiap jenis akun punya tujuan, dan pastinya punya cara yang berbeda untuk meningkatkan followers, kalau di hantam rata nanti hasilnya gak maksimal.

Nah, di ebook ini Saya akan fokus membahas akun public (anonym) ya. Tapi sebelum lanjut Anda perlu tau nih, bahwa sampai saat ini, instagram (IG) masih jadi platform yang sangat potensial untuk dijadikan tempat promosi dan menghasilkan uang.

Karena hingga kini, sudah tak terhitung lagi berapa banyak orang yang dapat penghasilan dari IG, dengan berbagai profesi, ada yang cuman jualan, buka jasa endorsement, paid promote, jadi sponsored untuk brand tertentu, dll

Pokoknya banyak lah ya . . . hehe

Meskipun sekarang ada saingannya yaitu tiktok, tapi menurut salah satu instagram expert, instagram akan tetep eksis hingga beberapa tahun kedepan koq. Jadi siapapun masih punya kesempatan membangun dan dapat penghasilan dari IG.

Nah kesempatan ini berlaku untuk semua orang, gak peduli latar belakang, usia, gender, tak terkecuali Anda yang baca ebook ini.

Jadi Saya berharap setelah baca ebook ini, Anda akan dapat sesuatu yang bermanfaat, entah ilmu, entah inspirasi, atau minimal bisa mengubah mindset Anda yang sebelumnya.

Baik, langsung disimak mulai dari poin pertama ya.

Silahkan ke halaman selanjutnya ^_^

MULAI DARI MINDSET

Entah ada apa Saya dengan mindset, koq Saya sering banget bahas ini dimateri-materi yang Saya tulis, hehe. Mungkin semua bermula setelah Saya baca materi dari Guru Saya, beliau berkata begini:

“Mindset atau Pola Pikir Akan Mempengaruhi Cara Seseorang Bertindak, dan Ujung-Ujungnya Mempengaruhi Kualitas Hidup”

Dengan kata lain, kualitas hidup seseorang bergantung dari cara pikir nya. Ada yang setuju? Kalau Saya sih setuju banget, hehe.

Nah, mindset ini berlaku dalam hal apapun, termasuk saat bangun IG. Lalu apa mindsetnya?

Ini boleh dicatet ya

Mindset dalam bangun IG menurut Saya adalah **menentukan siapa target audience yang akan kita bidik.**

Untuk sukses dalam membangun akun IG, mindset ini perlu di miliki. Jadi sebelum mulai bangun akun nya, kita bisa menentukan terlebih dahulu siapa target audience nya, supaya kita bisa sediakan konten yang relevan untuk mereka.

Jadi bukan ngasal ya.

Saya ada tuh temen di WA yang bilang katanya mau bikin akun IG, tapi dia gak tau target audience nya siapa, pokok nya pengen aja bikin akun.

Kalau bikin akunnya ngasal, khawatirnya konten nya juga bakal ngasal. Dan segala sesuatu yang di bikin ngasal, hasilnya juga akan ngasal.

Masa nama akun nya mindsetpebisnis.id, tapi isi kontennya koq kebanyakan bahas politik? Itu niat nya mau bangun akun public atau mau jadi politikus? Hehe

Tapi bisa sih kita membahas tema yang berbeda dengan tema akun kita. Misal nya tema akun nya adalah hal-hal positif, tapi kadang kita share konten jokes atau candaan.

Kenapa bahas jokes Mba?

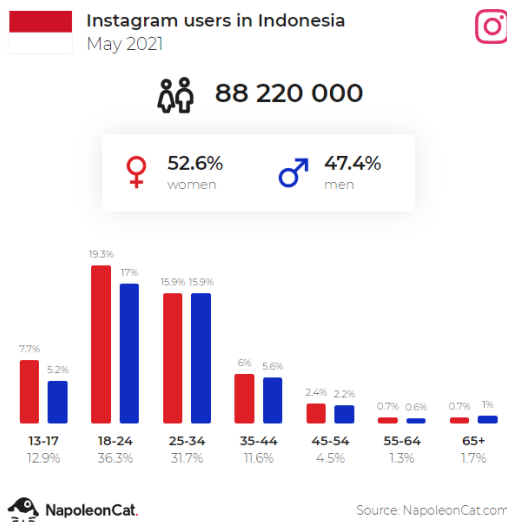
Ya Karena konten jokes lebih aman dari konten politik, haha.

Jadi gitu ya. .

Lalu, cara menentukan target audience nya gimana?

Jadi sebelum menentukan target audience nya, baiknya kita perlu tau dulu data dari semua audience yang ada di IG. Saya gak perlu bahas data nya secara detail disini ya, karena takutnya nanti ebooknya kepanjangan.

Jadi menurut data yang di rilis oleh NAPOLEON CAT untuk kategori usia, pengguna instagram paling banyak yaitu usia 18-24 tahun.



Dengan hanya mengetahui data tentang usia ini aja, sebenarnya kita bisa langsung menentukan target audience kita berdasarkan usia dan minat.

Misalnya kita mau membidik audience dengan usia 18-24 tahun.

Nah kita bisa bikin akun dan isi akun tersebut dengan konten-konten yang disukai oleh orang yang usianya segitu. Umumnya nih, orang-orang dengan usia segitu, biasanya dekat dengan dunia pendidikan, dan impian.

- ☑ Dekat dengan pendidikan karena profesinya pelajar/mahasiswa.
- ☑ Dekat dengan impian karena biasanya mereka punya cita-cita yang ingin dicapai.

Maka untuk mewujudkan hal itu, kita bisa bikin akun yang bertema pendidikan atau motivasi untuk mengejar mimpi.

Gimana? Kebayang? ^_^

Contohnya untuk akun yang bertema pendidikan itu seperti akun @seputarkuliah, @pemburumahasiswa, @campuspedia dan lain-lain.

Contoh akun yang bertema motivasi untuk mengejar mimpi seperti akun @motivatonmu, @inspirasisukses, dan lain-lain.

Ini hanya contoh dari gambaran umum ya, sebenarnya masih bisa dipecah lagi menjadi lebih spesifik.

Misalnya motivasi nya tentang apa? Bangun bisnis kah? Atau motivasi biar jadi orang kaya dan sukses? Atau motivasi apa?

Saya contohkan salah satu akun Saya ya, jadi saat ini Saya kelola adalah [@seputarbisnis.id1](https://www.instagram.com/seputarbisnis.id1), nah akun tersebut target audience nya adalah anak muda usia. Kurang dari 30 tahun, yang sudah punya bisnis atau punya ketertarikan didunia bisnis.

Jadi kebanyakan konten yang dibahas adalah seputar motivasi dan inspirasi tentang orang-orang yang sudah sukses, terutama sukses bisnisnya. Dan terkadang Saya juga bikin konten tips-tips jualan dan bisnis.

Insyallah bisa dipahami ya, tentang menentukan target audience
^ _ ^

"Mindset Penting Bangun IG adalah Menentukan Target Audience yang Akan Kita Bidik"

Jadi begitu caranya kalau kita liat data. Tapi kalau Anda gak mau ribet liat data, coba aja amati akun-akun yang sudah sukses punya ratusan ribu sampai jutaan followers, lalu Anda bikin akun yang sejenis dengan akun mereka, dan isi konten-konten yang serupa yang dibahas di akun mereka.

Atau istilah nya ATM alias amati, tiru, dan modifikasi. Itu udah yang paling gampang, gak perlu ribet-ribet pakai data. Hehe

Sekedar sharing, Saya pernah liat sebuah video dari seorang selebram yang sekarang total folowers sudah jutaan dan dia ternyata juga paham mindset ini lho. .

Nama selebramnya Saya gak perlu sebutin ya, tapi yang jelas dia tuh penghasilan nya ratusan juta hanya dari endorse doang. Belum penghasilan dari diundang-undang untuk ngisi event, dan dari bisnis yang dia bangun, pokoknya cuan nya gede lah, hehe.

Kata dia *“Caranya sukses bangun akun, kita harus bikin konten yang di IYA in sama orang”*.

Iya, konten yang id IYA in sama orang. Nah kalau kita liat di instagram, orangnya kan macem-macem ya, semua pasar ngumpul disitu.

- Ada yang suka bisnis,
- Ada yang suka hal-hal yang berbau islami,
- Ada yang suka kuliner,
- Ada yang suka motivasi,
- Ada yang suka kata-kata baper,
- Ada yang suka komedi,
- Bahkan ada yang suka horror.

Nah kita pilih secara spesifik, konten kita mau di iya in nya sama orang yang seperti apa?

- Apakah di iya in sama orang yang punya minat bisnis?
- Apakah di iya in sama orang yang suka konten islami?
- Apakah di iya in sama orang yang suka kulineran?
- Apakah di iya in sama orang yang suka quotes positive?
- Apakah di iya in sama orang yang suka konten horror?

Jadi kita pilih salah satu dari minat orang-orang yang ada di IG, baru bikin akun dan isi kontennya sesuai dengan tema yang mau dibahas.

Paham kan? ^_^

Jadi kesimpulannya, untuk menentukan target audience di Instagram, itu ada 3 opsi:

- ☑ Lihat pakai data, bisa data dari Napoleon cat, We Are Social, dan lain-lain.
- ☑ ATM, alias amati, tiru, dan modifikasi akun-akun yang sudah sukses di Instagram
- ☑ Bikin konten yang diiyain sama orang, sesuai minta audience yang ada di Instagram.

Sampai sini insyaAllah paham ya.

Itu yang pertama tentang mindset.

Nah poin yang kedua adalah cara dapat penghasilan dari Instagram.

CARA DAPAT PENGHASILAN DARI INSTAGRAM

Kalau Anda cari info diluaran sana tentang cara dapat penghasilan dari IG itu banyak, tapi Saya akan sebutkan dengan bahasa Saya sendiri ya, yang menurut Saya sudah umum dilakukan.

Maksudnya yang sudah umum dilakukan adalah cara yang “paling banyak” digunakan oleh akun-akun besar di IG diluaran sana untuk menghasilkan uang.

Nah, Anda bisa tiru juga cara ini, Langsung simak ya. . .



1. Jualan

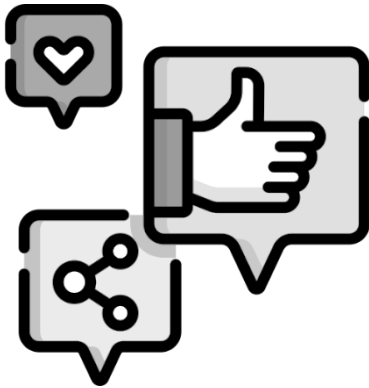
Kalau ini kayaknya semua orang udah tau, hehe. Jadi kita bisa jualan produk yang berhubungan dengan audience kita. Kalau belum punya produk sendiri bisa jadi dropshiper atau reseller. Kayak missal akun kita bahas bisnis, maka kita bisa jualan ecourse atau pelatihan bisnis, atau buku-buku bisnis dan sebagainya.

Kalau tema akun kita tentang quotes remaja, kita bisa jualan custom case, parfum untuk remaja, dan produk-produk lain yang dibutuhkan oleh seorang remaja.

Paham ya??

Untuk cara jualan nya sendiri Saya gak akan bahas detailnya disini, karena itu masuknya di ilmu instagram marketing. Tapi akan Saya bahas sedikit di poin ke 3 yakni “gimana cara dapat penghasilan rutin” Jadi pastikan simak sampai akhir ya ^_^

2. Buka Jasa Paid Promote/ Endorse



Seiring bertambahnya followers instagram, maka kemungkinan besar akun Anda akan dilirik oleh olshop atau brand-brand diluaran sana untuk mempromote kan produk mereka. Ditambah lagi kalau engagement nya bagus, pasti bakal banyak banget tuh DM an masuk minta info paid promote. Koq bisa tau Mba??

Iya karena Saya ngalamin sendiri, sampe-sampe bingung mau balas DM an yang mana dulu, haha.

Nah kita bisa ambil tawaran ini atau enggak, Tapi kalau bisa, kita ambil tawaran nya dari brand atau olshop yang target pasar mereka serupa dengan mayoritas audience kita di IG ya, biar hasilnya juga lebih efektif.

Misal nya akun kita tema nya bisnis, maka usahakan hanya terima paid promote dari brand yang punya produk yang masih ada hubungan nya dengan bisnis.

Dan yang jadi catatan, kita harus hati-hati dalam milih produk yang mau di promotekan. Jangan sampai followers kita merugi karena belanja di olshop penipu yang kita promote kan.

Kita sih gak rugi, malah untung karena dapat penghasilan, tapi followers kita?? Kasian dong mereka, Sip ya. .

3. Jadi Pembicara di Event

Pekerjaan ini bisa kita ambil, syarat nya kalau ada yang nawarin, hehe Iya kan? Memangnya Mau bicara di event nya siapa kalau gak ada nawarin. Tapi bisa kalau mau bikin event sendiri, lalu kita yang jadi pembicaranya, wkwk.

Kalau ada kesempatan ditawarkan ini, kalau sudah siap tampil didepan umum, saran Saya ambil aja, karena semakin kita dikenal orang, maka akan semakin mudah kedepan nya. Paham kan maksud Saya?? ^_^

Terus kalau belum siap gimana?

Ya gak diambil dulu gapapa, tapi ini kesempatan langka si sebenarnya, Sayang kalau di lewatkan. Saya aja nyesel udah nolak tawaran ini beberapa kali, hehe

4. Nulis Buku

Ya, Kita bisa jadi penulis buku dengan tema yang sama dengan akun kita. Kaya contohnya akun kita bertema islami, maka kita bisa nulis buku yang bertema islami juga.

Beberapa akun besar di IG diluaran sana juga melakukan ini, mereka nulis buku yang tema nya sama dengan tema akun nya. Jenis bukunya bisa berupa novel, atau yang lain nya



5. Jadi Sponsored untuk Sebuah Platform

Nah ini yang baru Saya tau juga, ternyata kita bisa promoin platform lain di akun kita. Misal nya platform tiktok, jadi kerja nya cuman upload-upload video tiktok doang, nanti kita dibayar untuk itu.

Ini berbeda dengan paid promote atau endorse, karena system pembayarannya itu CPM alias Cost Per Mile, dimana setiap 1000 view akan dibayar 0.15 USD. Tapi biasanya ini ditawarkan dari agencynya ya, jadi kita gak bisa langsung upload –upload aja tanpa sebelumnya ada perjanjian dari agencynya. Karena kalau seperti itu gak ada yang mau bayar, hehe.

Oke, jadi itu ya cara dapat penghasilan dari IG, Anda bisa pakai semuanya, atau sebagian. Tapi sepengalaman Saya, ambil 1 atau 2 cara aja kalau fokus, hasilnya udah lumayan banget koq ^_^

CARA DAPAT PENGHASILAN RUTIN DARI INSTAGRAM HINGGA BISA TEMBUS 50 JUTA PERTAMA

Nah kalau di poin sebelumnya kan bahas cara-cara dapat penghasilan dari IG, nah kalau yang terakhir ini gimana cara. Dapat penghasilan secara rutin dari IG dengan memanfaatkan 5 cara sebelumnya, hingga bisa tembus 50 juta pertama.

Nangkap ya bedanya? Hehe.

Jadi saat ini, dari 5 cara dapat penghasilan dari IG yang disebutkan di poin sebelumnya, hanya 3 yang Saya pakai.



Pertama jualan, kedua buka jasa paid promote, ketiga jadi sponsor untuk platform. Tapi yang akan Saya bahas yang poin pertama dan kedua aja ya, soalnya kalau poin ketiga itu kampanyenya terbatas, jadi gak bisa digantungin.

Siap-siap ya, kali ini pembahasannya agak teknis, hehe

#Pertama, Jualan

Ini sebenarnya sepele, karena kalau followers banyak kan tinggal posting-posting produk aja, hehe betul?

Tapi Sayang nya untuk dapat penghasilan rutin secara maksimal, gak seperti itu caranya.

Karena sama seperti sosmed lain, instagram pun ada algoritma yang mengatur, itu mengapa dari semua followers di instagram, gak semuanya bisa lihat postingan kita.

Kalau gak percaya cek aja akun IG yang followers nya 100rb misal nya, kalau dia ngepost konten, yang nge like gak ada 100rb, paling mentok di angka puluhan ribu, itu juga udah joss banget.

Nah lalu jualan nya dimana?

Kita perlu bantuan platform lain, yang ada fitur ngirim pesan massal alias broadcast, contoh nya seperti WA, Line, dan email, dan lain-lain. Tapi yang Saya rekomendasikan itu WA, dan email

Pakai salah satu boleh, pakai dua-dua nya juga boleh ^_^

Nah caranya, kita sebar umpandi instagram tentang sesuatu yang menarik untuk “target pasar” kita.

Misal nya kita jualan nya buku-buku bisnis, nah itu kan target pasarnya orang-orang yang punya bisnis dan punya minat belajar bisnis.

Maka kita bisa sebar umpan berupa materi atau program belajar tentang bisnis secara gratis untuk menarik target pasar dating. Tujuannya sebar umpan, supaya followers kita di IG mau datang ke WA atau subscribe email kita, lalu setelah mereka datang, kita edukasi mereka, jalin interaksi, baru yang terakhir jualan.

Paham ya alur nya? ^_^

Kalau belum paham bisa dibaca ulang, hehe

Nah, kalau seperti ini followers kita jadi tersaring, dan yang datang ke WA atau email kita adalah orang-orang yang punya minat terhadap produk yang kita jual. Jadi membidik nya lebih tepat sasaran.

Nah enaknya, kalau kita rajin nyebar umpan di akun IG, maka kontak WA kita, atau kontak email kita jadi makin banyak.

Ingat, dalam jualan berlaku hukum ini.

“Semakin Banyak Calon Pembelinya, Maka Semakin Banyak Juga Konversi Penjualan yang Akan Kita Dapatkan”

Lalu enaknya lagi kalau jualan di WA atau email, kita bisa nyebar info produk ke mereka berulang-ulang kali tanpa ada drama algoritma, jadi otomatis pesan kita akan sampai ke mereka.

Misal nya, katakan lah kita punya 5000 kontak WA, maka jika kita kirim pesan broadcast, maka pesan kita akan sampai ke mereka.

Berbeda kalau kita jualan nya cuman di IG, katakanlah kita punya 5.000 followers, kalau kita posting jualan, gak semua 5000 followers itu liat postingan kita.

Jadi sampai sini Anda bisa bandingkan ya, lebih potensial mana antara jualan di instagram langsung, dengan jualan di social messenger seperti WA dkk?

Memang, sama-sama bisa dapat penghasilan rutin, tapi akan lebih maksimal hasil nya kalau jualan di media chatting seperti WA dkk.

Insyallah nangkap ya maksud Saya?

Nah selain nyaring followers di media chatting, kita bisa juga nyaring followers di telegram. Intinya sama dengan nyaring followers di media chatting, beda nya kalau di telegram kan gak ada fitur broadcast, nah sebagai gantinya kita bisa edukasi mereka lewat chanel atau grup.

Enaknya kalau di telegram, selain MB nya lebih ringan, kalau kita bikin grup, member nya bisa muat sampai puluhan ribu, beda dengan di WA yang bisa nampung member grup sampai 257 orang aja. Tapi kekurangannya, gak semua orang pake telegram, hehe.

Jadi intinya, untuk bisa mendapatkan hasil maksimal dari jualan, selain jualan di IG langsung, kita perlu bantuan dari platform lain, yaitu WA, email, dan telegram.

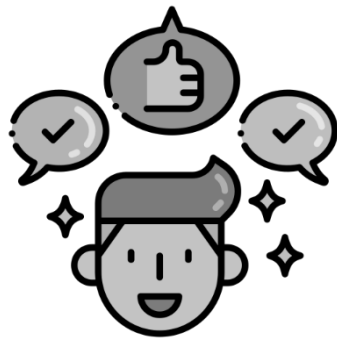
Kalau cara ini di seriusin, kita bisa dapat penghasilan rutin dengan hasil yang maksimal insyaAllah ^_^

Lanjut ke yang kedua

#2. Gimana Cara Dapat Penghasilan Rutin dengan Cara Buksa Jasa Paid Promote atau Endorse

Untuk hal ini sebenarnya kita gak bisa atur, karena tergantung brand atau olshop tertarik mau pakai jasa kita atau enggak. Tapi walaupun begitu, kita tetep bisa ikhtiarin koq, caranya dengan meningkatkan value kita.

Kita bisa tingkatin lagi kualitas konten kita supaya engagement nya jadi bagus. Karena selain liat followers, alasan lain orang mau pakai jasa paid promote di sebuah akun IG, itu karena engagement nya.



Siapa pun brand atau olshopnya, engagement juga jadi perhitungan buat mereka sebelum akhirnya mantep melakukan paid promote. Jadi paham ya bagian ini?

Lalu, caranya meningkatkan kualitas konten gimana Mba??

Untuk cara paling simple nya, ya dengan bikin konten yang relevan untuk audience kita, makanya Saya bilang diawal, kita perlu tau siapa target audience kita, supaya bisa bikin konten yang relevan dan di iya in sama mereka ^_^

Ingat, di IYA in nya bukan sama satu dua orang, tapi sama mayoritas dari audience kita. Kalau begini insyaAllah konten kita akan disukai oleh audience, dan bahkan bisa viral.

Dan kalau konten nya bisa sampai viral, itu artinya akan lebih banyak orang melihat konten tersebut, dan biasanya mereka akan KEPO sama akun nya, hehe.

Kalau sudah kepo, mereka akan mengunjungi profil akun, dan kalau mereka tertarik, ujungnya mereka akan follow.

Alurnya begini :

- ☑ Konten relevan menghasilkan engagement bagus
- ☑ Engagement bagus bisa berpotensi viral
- ☑ Konten viral orang jadi banyak kepo dan mengunjungi profil
- ☑ Setelah mengunjungi profil sebagian akan follow
- ☑ Follower mudah naik, mengundang brand atau olshop untuk paid promote.

Nahh, kalau sudah begini, insyaAllah kita bisa dapat penghasilan rutin dari buka jasa paid promote, bahkan kalau brand nya udah melihat potensi pertumbuhan akun kita , mereka bakal jadi pelanggan setia yang tiap bulan bakal transfer untuk paid promote. Asik kan? Hehe

Cara ini juga yang Saya lakukan, dan Alhamdulillah berhasil, saat ini ada lebih dari 4 brand yang jadi pelanggan paid promote di akun-akun IG yang Saya kelola ^_^

Jadi sudah clear ya semua nya, ke 3 poin yang Saya sebutkan diawal, sudah lengkap Saya bahas.

- ☑ Mulai dari mindset bangun akun IG, yaitu menentukan target audience yang mau dibidik.
- ☑ Cara dapat penghasilan dari akun IG dengan 5 cara
- ☑ Dan yang terakhir cara dapat penghasilan rutin, dengan bantuan dari media chatting dan buka jasa paid promote.

Saya bikin ebook ini sesimple mungkin supaya bisa dengan mudah dipahami oleh pemula, dan semoga Anda yang baca ebook ini juga dapat manfaatnya ya. . . aamiin

Baik, Saya akhiri dulu ebook nya, sampai ketemu dikesempatan berikutnya, ^_^

“Dalam hidup ini, siapapun berhak mendapatkan apa yang ia inginkan, selama mau berusaha dan berdoa secara maksimal.

InsyaAllah suatu hal yang dianggap mustahil oleh orang lain pun bisa dengan mudah dicapai.

Jadi jangan menyerah, karena yang sedang berjuang didunia ini bukan hanya Anda saja“

~ Fitriyatul Khulud ~

Contact Me

WA : [087886652139](https://wa.me/087886652139)

Channel Telegram : [Seputar Bisnis](https://t.me/SeputarBisnis)

Instagram : [seputarbisnis.id1](https://www.instagram.com/seputarbisnis.id1)

