



KITAB HITAM TIKTOK AFFILIATE

TANPA
MUNCULIN WAJAH,
TANPA JOGET-JOGET,
TANPA MINIMAL
FOLLOWERS!

Rahasia Mendapatkan Komisi
Jutaan Rupiah dari Tiktok Affiliate

RIZQI AKBAR SYAH

Di buku ini kamu akan belajar tentang :

- Cara daftar tiktok affiliate sampai siap buat jualan
- Cara meriset produk dan meriset konten
- Step by step akun baru supaya mudah pecah telur
- Teknik menyusun skrip video yang menjual
- Check list yang harus dilakukan saat mau upload video
- Trik supaya produk yang laku tidak itu-itu saja
- Cara mengatasi shadowban tiktok
- Tips FYP sesuai pedoman algoritma Tiktok
- Dan tips-tips seru lainnya tentang Tiktok Affiliate

Buku ini cocok dibaca oleh :

- Pengusaha yang tertarik untuk bekerjasama dengan para affiliator tiktok, dan ingin lebih memahami cara mereka bermain.
- Karyawan kantoran yang ingin mendapatkan penghasilan tambahan tanpa perlu mengganggu pekerjaannya
- Ibu rumah tangga yang ingin mendapatkan uang tambahan di sela-sela mengasuh anak dan mengurus rumah.
- Mahasiswa yang ingin stop kiriman bulanan dari orangtuanya, dan ingin mandiri bisa bayar kuliah sendiri.
- Pengangguran yang tiap hari buka sosmed, tapi cuma skrol-skrol gak jelas, main tiktok affiliate aja bro!



bisnishack
publisher

KITAB HITAM TIKTOK AFFILIATE

Rahasia Mendapatkan Komisi Jutaan
Rupiah Dari Tiktok Affiliate, Tanpa
Munculin Wajah, Tanpa Joget-Joget,
Tanpa Minimal Followers

Rizqi Akbar Syah



KITAB HITAM TIKTOK AFFILIATE

Penulis:

Rizqi Akbar Syah

Layout & Desain Cover :

Burcham Kamaludin

Penerbit:

BP Publishing

Yogyakarta - Indonesia

Cetakan Ke-3, November 2022

Cetakan ke-4, Desember 2022

Cetakan ke-5, Desember 2022

Cetakan ke-6, Januari 2023

Pemegang Hak Cipta :

PT Bisnishack Bahagia Mendunia

ID Haki : EC002022109334

UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA

NOMOR 19 TAHUN 2002

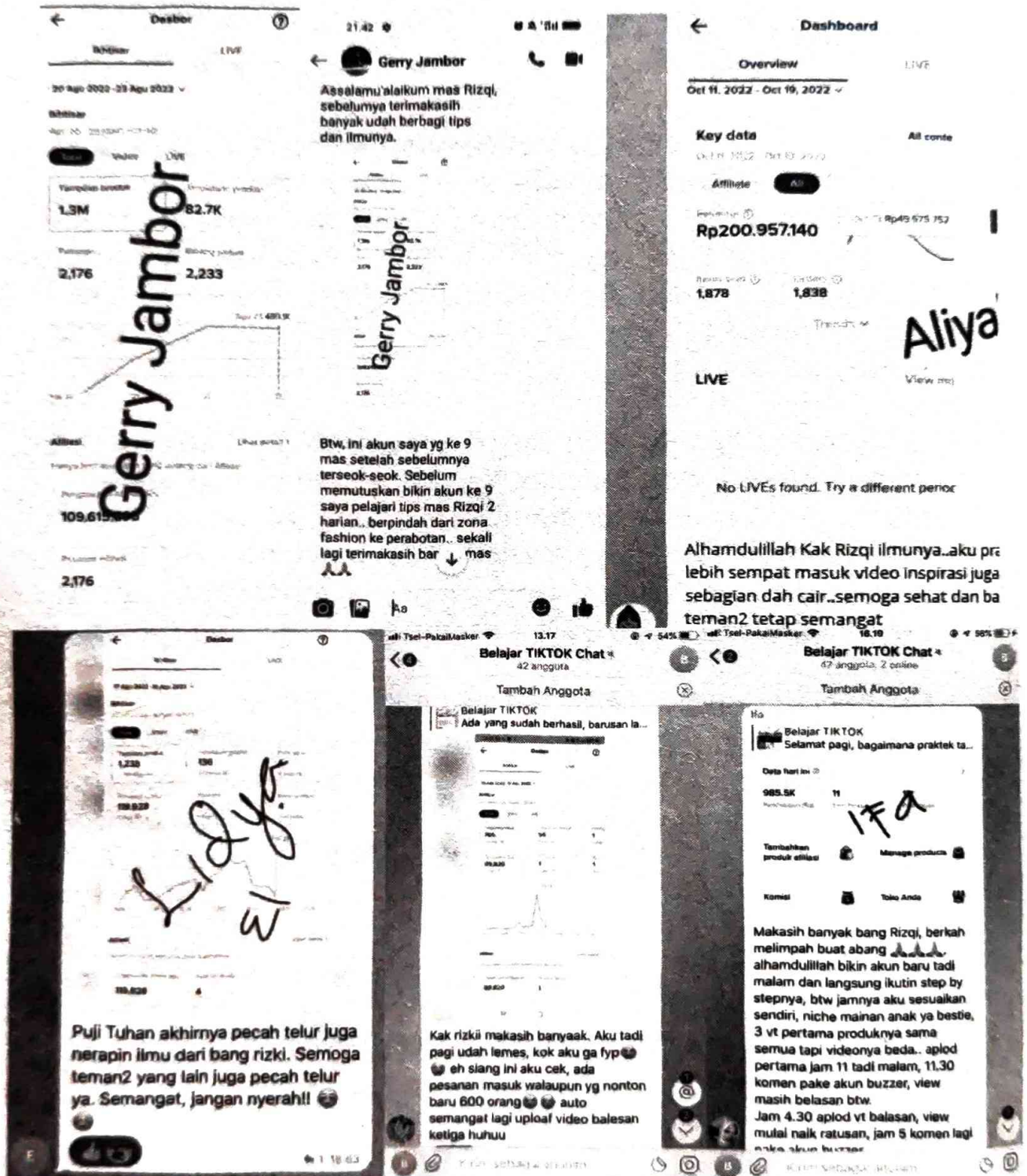
Pasal 72

(1) Barangsiapa dengan sengaja dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (1) atau Pasal 49 ayat (1) dan ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling singkat 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp1.000.000,00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama 7 (tujuh) tahun dan/ atau denda paling banyak Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah).

(2) Barangsiapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu Ciptaan atau barang hasil pelanggaran Hak Cipta atau Hak Terkait sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

(3) Barangsiapa dengan sengaja dan tanpa hak memperbanyak penggunaan untuk kepentingan komersial suatu Program Komputer dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/ atau denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

Testimoni



wahyu idhayati
Belajar TIKTOK Foto

Semoga ini awal yg baik.. bikin akun td malam sesuai arahan kak risky.. makasih kak risky semoga ilmunya berkah buat Kaka dan kluarga

Ridwan rhyorinmaru
Belajar TIKTOK Foto

Alhamdulillah ka Rizqi makasih ilmu nya..semoga kebaikan kebahagiaan di limpahkan oleh Allah.. aamiin..

Belajar TIKTOK Chat

Ka rizki mau tanya boleh ?

Rpt.173.618

NITA

Alhamdulillah berkat ilmu dari kak Rizki 🙏 makasih A dapat segini udah seneng bngt karena pertama kali nya.. mudan2 an kedepannya bisa fyp lagi videonya

Belajar TIKTOK Chat

penyebab view akun baru tidak naik -naik : 1. ti

mas rizqi, makasih banget ilmunya ya. ini akun aku ada 2, niche perabotan dan niche makanan, keduanya sama sama umur 2 hari akunnya.
yg perabot follower 20.
yg makanan follower 4.
tapi viewers naik terus, alhamdulillah sudah bisa pecah telur utk kedua akunnya.

Belajar TIKTOK Chat

22 Apr 2022 - 20 Apr 2022

Alhamdulillah. Masih gak nyangka akhirnya pagi ini bisa tembus ratusan order. Semoga Abang yang bagi bagi ilmu dilancarkan rizkinya, diberi kesehatan diri dan keluarga nya. Aamiin...

Belajar TIKTOK Chat

Pesan Tersemaat Untuk KURSUS harga diatas Kuota tersisa < 20 pe

Data hari ini

297.4K 4 4

Tambahkan produk afil... Manage products

Alhamdulillah juga hasil nerapin tips dari kak rizqi. Semoga ngalut terus rezekinya kak 🙏

Belajar TIKTOK Chat

47 anggota, 2 online

Tambah Anggota

Syawal_id

Belajar TIKTOK

Ada yang sudah berhasil, barusan la...

Data hari ini

845.4K S. Y. L

Alhmdllohrobbil alamin, Uplod jam 5 subuh. Vidio kedua upload jam 11. Nerapin ilmu dari mas Rizki, trima kasih bnyak mas Rizky, moga berkah, rezky berlimpah, dan juga kawan2 di group ini, smangat trus

DAFTAR ISI

○ Sambutan	8
○ Terimakasih	10
○ Disclaimer	12
○ 8 Cara Cari Duit di Tiktok	14
○ Awal Mulanya	20
○ Memilih Niche	26
○ Mau Jualan Apa?	29
○ Membuat Akun Tiktokshop	32
○ Membuat Akun Tiktok	37
○ 24 Jam Pertama	42
○ Hari Kedua Setelah Bikin Akun	43
○ Cara Menambahkan Produk di Akun Tiktok	49
○ Riset Produk	52
○ Riset Konten	53
○ Rekening Komisi	57
○ Hari Ketiga Setelah Bikin Akun (LKS)	60
○ Unsur-Unsur di Video Tiktok	63
○ Menyusun Skrip Video	65
○ Menyiapkan Video	71
○ Ngedit Video	73
○ Tahap Finishing Edit Video	77
○ Checklist Saat Mau Upload	82
○ Cara Biar Keranjang Kuning Muncul	84
○ 30 Menit Setelah Postingan Pertama	85
○ Buat Video Balasan Komentar	86
○ Balas Setiap Komentar yang Masuk	87

○ Timeline Akun Baru	89
○ Penyebab View Akun Baru Tidak Naik-Naik	93
○ Kalau Lagi FYP, Harus Ngapain Aja?	95
○ Omset Itu Bukan Komisi!	100
○ Cara Penarikan Komisi di Tiktok Affiliate	104
○ Nambah Akun Baru	111
○ Biar Barang yang Laku Gak Itu-Itu Saja	113
○ Memahami Algoritma Tiktok	115
○ Pedoman Algoritma Biar FYP	119
○ Lagu-Lagu yang Lagi Trend	122
○ Rekomendasi jam upload	125
○ Solusi Views yang Terjun Bebas	127
○ Resiko Terburuk Main Tiktok Affiliate	129
○ Alternatif Suara Google	131
○ Shadowban Tiktok,	133
○ Cara Cek Performa Akun	137
○ Kalau Lagi Buntu, Mau bikin Video Apa lagi?	140
○ Cara Bikin Akun-mu Jadi Anyep	143
○ Akun Diserbu Bocil	147
○ Pengalaman Sepi Orderan	150
○ Pengalaman Banjir Orderan	153
○ Study Case Omset 200 juta	162
○ Menghidupkan Akun yang sudah lama mati	166
○ Penutup	169
○ Bonus Script konten	171
○ Affiliate Kitab Hitam	172
○ Tentang Penulis	173

KATA SAMBUTAN

Kita semua pasti tahu, bahwa semakin ke sini, biaya hidup semakin tinggi. Tadinya, kita pikir setelah pandemi mereda, hidup kita akan lebih mudah dan kembali menyenangkan.

Namun, ternyata ada badai krisis, dimana hampir semua kebutuhan sehari-hari naik. Mulai dari sembako, gas elpiji, biaya sekolah, dan yang terbaru harga BBM naik.

Kita tidak ada pilihan lain, selain harus belajar untuk menambah penghasilan. Tidak hanya mengandalkan gaji, atau dari satu sumber penghasilan saja.

Di jaman internet ini, ada banyak sekali cara mencari penghasilan, cara mendapatkan uang. Salah satunya adalah dengan memanfaatkan social media Tiktok.

Buku yang ditulis oleh Mas Rizqi ini, mengajarkan cara memulai tiktok affiliate hingga menghasilkan komisi. Setahu kami, ini adalah buku fisik pertama di Indonesia yang mengajarkan tentang Tiktok Affiliate.

Cerita sedikit, Mas Rizqi adalah salah satu member dari kelas tiktok yang kami kelola. Beliau bergabung di kelas kami pada pertengahan Juli 2022. Walaupun belum lama, tetapi ia cepat berhasil. Akun tiktok yang ia kelola banyak yang FYP dan mencapai ribuan order dalam hitungan hari saja.

Tidak hanya itu, Mas Rizqi juga salah satu orang yang paling rajin dalam berbagi tips di grup. Mungkin karena ada hobi menulis, sehingga tidak heran ketika ia bisa cepat dikenal oleh teman-teman, dan bahkan bulan

Agustus kemarin ia berhasil juara 1 kompetisi affiliate di promo kelas yang kami kelola.

Kami yakin, kalau teman-teman menyimak dan mempraktekkan isi buku ini dengan tuntas, maka teman-teman juga bisa berhasil mendapatkan komisi dari Tiktok. Semoga berhasil ya!

Lutfi & Windre

Founder Deka Digital & Mini Kelas STA

TERIMAKASIH

Segala puji, nikmat, dan kuasa hanya milik Allah SWT. Semoga ridho-Mu selalu menyertai hamba-Mu yang lemah ini. Semoga Engkau mengampuni segala dosa-dosa yang tidak aku sadari.

Shalawat serta salam semoga selalu tercurah kepada Nabi Besar Muhammad SAW. Beserta keluarganya, para sahabatnya, semoga di akhirat nanti, umatmu yang bodoh ini diperkenankan untuk bertemu langsung denganmu.

Kepada Bapak dan Ibuku yang telah melahirkanku di dunia ini. Terimakasih banyak atas segala kasih sayangnya. Kepada istri dan kedua anakku yang selalu menjadi inspirasi terbesarku dalam berjuang.

Terimakasih kepada semua guru-guruku, yang telah mengajarkan banyak ilmu kepadaku. Mohon maaf tidak bisa aku sebutkan satu-persatu karena banyak sekali.

Kepada tim Bisnishack, terimakasih karena telah memberiku kesempatan untuk beristirahat sejenak, sehingga aku memiliki waktu luang yang lebih untuk bisa belajar ilmu-ilmu baru.

Terimakasih aku sampaikan buat kamu, yang sedang membaca buku ini. Terimakasih banyak telah menginvestasikan waktu dan uangmu untuk membaca buku ini. Kamu adalah salah satu inspirasiku agar terus bisa berkarya dan lebih baik lagi dalam menciptakan karya terbaru.

Semoga apa yang aku tulis di buku ini bisa bermanfaat. Aku bukanlah orang yang sempurna. Maka dari itu, apabila ada poin-poin yang aku tulis, di buku ini, dan menurutmu tidak baik untuk ditiru, maka tinggalkanlah, tidak usah ditiru. Cukup ambil poin-poin yang baik saja.

Terimakasih.

Rizqi Akbar Syah



DISCLAIMER

Sebelum kamu membaca lebih jauh, aku mau bilang beberapa hal di bawah ini.

1. Buku ini aku tulis murni berdasarkan pengalamanku menjalankan tiktok affiliate sejak 15 juli 2022 sampai saat ini.
2. Setiap cetakan baru, materi selalu aku update sehingga relevan dengan perubahan tiktok saat ini (Desember 2022).
2. Hasil setiap orang berbeda-beda, tergantung usaha, konsistensi, kegigihan dalam mengulik suatu konten, amalan ibadah, dan bisa jadi doa dari orangtua atau pasangan bagi yang sudah menikah.
3. Niche akun pertamaku adalah perabotan dapur. Nantinya aku akan sedikit banyak membahas affiliate perdapuran.
4. Aku menulis buku ini dengan cepat. Jadi, mohon maaf apabila nantinya kamu menemui beberapa kesalahan ketik di buku ini. Karena, mohon maaf, kalau nunggu masuk penerbitan, nunggu editor, atau nunggu bagian redaksi, bisa lama banget sampai 5 bulan. Aku takut ilmunya

keburu basi duluan (kadaluarsa). Makanya, aku tidak melewati tidak melewati proses penerbitan buku pada umumnya. Pokoknya nulis cepet, layout pakai jasa teman, lalu langsung aku cetak dan distribusikan bukunya.

Tiktok itu terkenal dengan kecepatan, durasi pendek, dan perubahan algoritma bisa terjadi kapanpun. Sekarang saja (15 Desember 2022), beberapa menu di dashboard tiktok sudah berubah. Jadi, kalau kamu mendapatkan inspirasi atau ilmu baru dari buku ini, silahkan langsung di praktekan karena aku tidak tahu apakah ilmu ini 6 bulan lagi masih relevan atau tidak, karena kita tergantung dari platform tiktok itu sendiri.

Demikian beberapa disclaimer tentang buku ini, semoga kamu bisa memahami dan semakin bersemangat praktek. Terimakasih.



8 CARA CARI DUIT DI TIKTOK

Oke, sebelum kita masuk ke materi tiktok Affiliate, aku mau sharing dulu poin ini. Supaya cara kita melihat TikTok lebih luas, istilahnya pakai "Helicopter View". Bahwa cari duit di tiktok itu jalannya ada banyak.

Jadi, awalnya aku kira tiktok cuma buat bocil bocil dan anak anak ABG yang suka joget joget. Tapi, pas lihat banyak orang jualan alat dapur dan laris manis, aku berubah pikiran.

Bahkan, banyak data akhir akhir ini menyebutkan, kalau tiktok lebih sering dibuka daripada instagram.

Salah satu faktor yang bikin orang suka dengan tiktok adalah karena bisa menghasilkan duit dengan lebih gampang.

Berikut ini adalah beberapa cara yang bisa kita lakukan, untuk menghasilkan uang dari TikTok :

1. Endorsement.

Endorsement, kita semua tahu lah ya, kalau endorse itu ada cuannya. Termasuk juga di TikTok. Endorsement biasanya dilakukan oleh mereka yang udah punya banyak followers dan engagement yang tinggi.

Tarifnya beragam, tergantung jumlah followers dan exposure. TikTok juga menawarkan fitur TikTok Creator Marketplace untuk mempromosikan diri ke endorser. Kalau udah begini, peluang endorsement pun jadi semakin terbuka lebar.

2. TikTok Live

Kamu pasti udah tahu ini juga ya. Banyak orang sekarang live di tiktok, paling sering adalah cewek-cewek atau ibu-ibu jualan baju atau perabotan.

Bukan hanya jualan, tapi kalau live, yang live bisa dapet bermacam-macam hadiah virtual dari para penonton. Nantinya, hadiah tersebut bisa dicairkan jadi duit.

Untuk menggunakan fitur TikTok Live, kita harus memenuhi berbagai syarat, yaitu berusia minimal 16 tahun dan punya followers lebih dari 1000.

3. Menjual Produk sendiri melalui Tiktokshop.

Di tiktok itu ada semacam marketplacenya, yaitu Tiktokshop. Kamu bisa daftar dan upload barang daganganmu di situ, dan nanti dipromosikan secara organik olehmu.

Misalnya kamu punya produk sepatu, kamu upload foto-fotonya, mengikuti gaya gaya pengambilan foto yang sesuai dengan tiktokshop, lalu mulai buat konten yang menarik sehingga mulai berdatangan trafik orang melihat tokomu di tiktok.

4. Membuat iklan melalui TikTok Ads.

Seperti facebook, TikTok juga punya fasilitas iklan, yaitu TikTok Ads. Fungsi dari TikTok Ads ini adalah biar kita sebagai pemain bisa monetisasi akun. Ini memang harus merogoh uang lebih dahulu, baru dapat menikmati fasilitas TikTok Ads. TikTok Ads ini bisa jadi alternatif yang efektif. Dengan membuat iklan berbayar di TikTok, kita bisa memperluas jangkauan agar dilihat oleh lebih banyak orang.

5. Menggalang dana.

Dengan kondisi organik tiktok sekarang masih bagus bagusnya (Pertengahan 2022), hal ini bisa dimanfaatkan salah satunya untuk penggalangan dana. Misalnya penggalangan dana untuk bantuan bencana, maupun pembangunan fasilitas-fasilitas umum di tempat terpencil.

6. Membuat konten bersponsor.

Ini bisa dilakukan oleh orang yang personal brandingnya udah kuat. Misalnya nih, seorang dengan personal branding traveller, ia bisa kerjasama sponsorshop dengan dinas

pariwisata di daerah tertentu, dengan tujuan untuk meningkatkan promosi wisata. Dia juga bisa bikin konten sponsor yang berkaitan dengan aplikasi atau jasa yang menyediakan tur wisata. Ini contoh ya.

6. Merekomendasikan TikTok.

Cara lain untuk mendapatkan duit dari TikTok adalah dengan merekomendasikannya pada teman. Kita bisa membagi kode referral pada teman yang mau menginstal TikTok. Kalau sampai si temen kita itu pake kode yang dibagikan, maka kita akan dapat poin yang bisa dituker jadi duit. Enak banget gak sih tiktok ini?

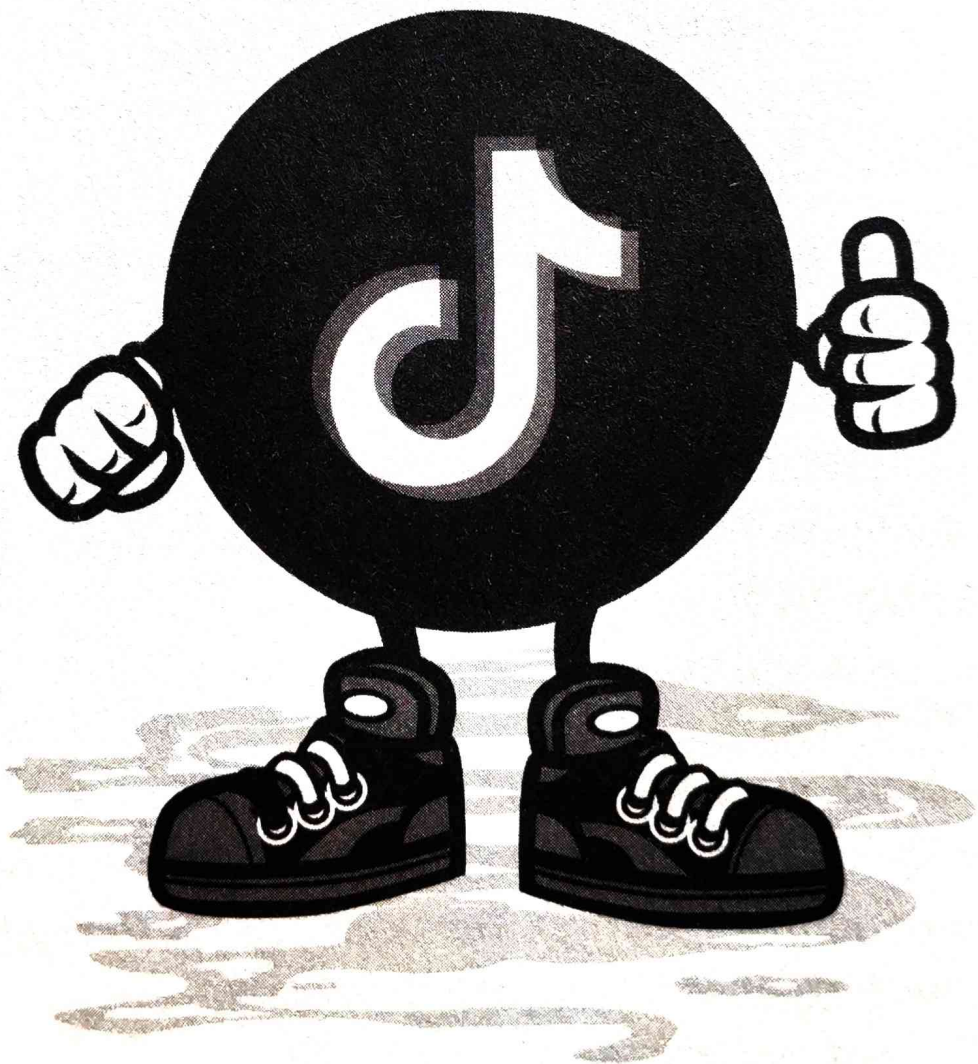
7. Ternak Akun.

Ternak akun di sini, banyak terjadi di Tiktok. Orang-orang membangun akun dari nol hingga bisa ribuan bahkan puluhan ribu followers. Lalu setelah besar akunnya, akun tersebut dijual ke orang lain. Kisaran harganya pun beragam, mulai 300 ribu hingga jutaan rupiah. Tergantung kualitas akun dan jumlah pengikutnya.

Namun, kini marak jual beli akun yang menipu. Sudah dibayar tapi tidak kunjung dikasih akses ke akunnya. Maka, pesanku ke kamu yang mau beli akun, berhati-hatilah. Walaupun ada pihak ketiga, seringkali pihak ketiganya itu juga bersekongkol dengan yang jual akun.

8. TikTok Affiliate.

Nah, ini dia yang mau kita bahas di buku ini. Cara dapat duit dan komisi dari Tiktok dengan bantu jualan produk orang, tanpa kita perlu repot repot nyetok dan kirim orderan. Tanpa minimal followers, dan tanpa kita harus jadi terkenal dulu. Tugas kita cuma satu yaitu bikin video.



“
Teruslah belajar,
karena dunia ini
cepat sekali
perubahannya.”





AWAL MULANYA MAIN TIKTOK AFFILIATE

Aku mau buka di bab ini dengan sharing yang aku alami sendiri, dari akun tiktok yang aku kelola.

Aku awalnya ga minat tiktok sama sekali.. males main tiktok karena males joget-joget, dan nggak bisa ngedit video, aku bisanya bikin text copy sama storytelling. Jadi, ini bener-bener dari nol.

Targetku belajar tiktok bukan pengen aku terkenal (males nampilin wajah dan males joget2), tapi targetku adl JUALAN dan CARI DUIT di waktu senggang.

Karena sekarang (Agustus 2022) harga-harga sembako pada naik, krisis, inflasi, dan apapun yang bu Sri Mulyani bilang soal perekonomian kita..aku percaya saja. Makanya aku makin semangat buat siapin "payung sblm hujan".

Sebelum bikin akun tiktok, aku pelajari ilmu affiliate tiktok.

Kenapa affiliate?

Karena aku belum punya produk fisik yang demand-nya tinggi. tapi aku punya sedikit eksperience tentang kontenan duniawi.. gimana alur bikin konten dari cara ngide sampai tahap eksekusinya.

Setelah faham cara mainnya, 15 juli 2022 aku buat akun tiktok dari 0 follower. Konten pertama, langsung hard selling gas jualan produk punya orang. Yang aku affiliate in ini adalah alat-alat dapur. Panci, teflon 4 lubang, tudung nasi, blender mini, wajan, sampai alat asah pisau.

Hari ke 5 (19 juli) pecah telur jualan teflon.. dan hari ke 7 kemarin (21 juli), ada satu postingan jualan yang FYP dapet 2,5M penonton dalam 3 hari. Kalau dihitung, dari pertama bikin akun 15 juli sampai tgl 25 hari ini (10 hari) ini aku dapet omset 175 juta dan barang yang terjual saat itu totalnya 2.015 barang.

Tanpa biaya iklan sama sekali.

100% organik.

Oiya.. inget.

Aku affiliate, ya.

Bukan pemilik produk.

Jangan ngira duit 175 juta itu masuk kantongku semua. Namanya affiliate, komisinya biasa 5-15% dari omset. Tergantung barangnya. Dan ada juga biaya ongkir, karena angka omset di dashboard affiliate itu juga termasuk biaya ongkir, bila di produk itu tidak ada fasilitas free ongkir.

Dan namanya jual beli online, angka omset di dasbord itu bisa berbeda dengan realita.

Kenapa?

Karena, biasanya, dari 200 pembeli yang check out, akan ada aja customer yg (misalnya) COD tapi gak jadi bayar padahal barangnya sudah dianter kurir sampai rumah. Atau customernya gak puas dengan produk, lalu dibalikin lagi dan minta refund.

Banyak orang yang seringkali kalap, kalau lihat dashboard omset sekian, mikirnya "Wah dia dapet segitu masuk kantong dia banyak juga ya", padahal itu omset. Bukan profit bersih. Belum lagi kalo ada customer return barang.

Ada juga sisi gak enaknya tiktok, aku spill biar teman-teman di sini juga tahu sisi tidak enaknya. Jangan cuma tahu enaknya doang.

Yaitu biasanya akun baru akan bagus banget reach audiensnya, tapi setelah itu misal setelah sebulan dia akan turun banget views atau yg nonton.

Nah, ini terbukti di grup-grup pemain affiliate tiktok di Facebook. Kalau kata mereka-mereka yang sudah pengalaman, di tahap berikutnya nanti sudah mulai "content is the king".

Mungkin akunku ini sekarang (10 Agustus 2022) ramai, karena baru berumur 3 mingguan dan sudah menghasilkan 400 juta omset, tapi kita tidak pernah tahu bagaimana algoritma tiktok ke depan, bisa jadi sebulan lagi akunku sepi bangeet. Tapi itu urusan nanti. Pasti ketemu solusinya, Banyak koq tiktokers yang sudah setahun tapi tetap bagus. Harusnya aku bisa juga KALAU aku mau terus ngulik belajar dan gak gampang puas.

Aku orangnya nothing to lose, kalau sepi pun ga papa juga. Akibatnya apa emang kalau akunku sepi? Ngga ada orderan? Ga ada duit masuk?

Lhaaa.. bukannya kalo ngga main tiktok affiliate juga udah pasti aku ga dapet duit? dan aku cuma nontonin orang orang disini pada posting hasil jualannya? Hehehe.

Menurutku, Main tiktok afiliate konsekuensinya ada 2 :

1. Akunnya sepi dan anyep.
2. Akunnya ramai dan banjir order.

Tidak ada konsekuensi kita akan dipenjara, digebukin orang sekampung, kita akan kehilangan uang dan rugi

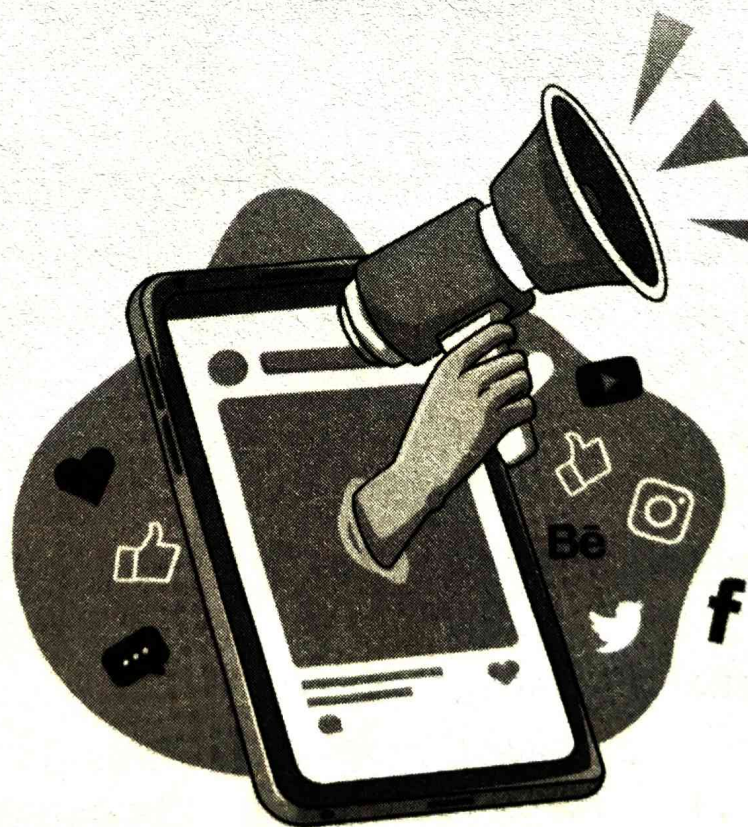
banyak, selama ngafiliate nya sesuai cara yang sudah diatur oleh Tiktok.

Nah, itu beberapa sisi gak enaknya dari tiktok affiliate.

Tapi sisi enaknya ya itu, sekarang lagi bagus banget algoritmanya, cocok buat jualan barang bagi yang budget iklan terbatas.

Oke, demikian cerita pembuka awal aku terjun ke dunia affiliate tiktok ini, dan sedikit sudut pandangku tentang affiliate tiktok.

Berikutnya, kita masuk ke step berikutnya, yaitu...





Kalau views 0,
bersabarlah 3 hari.
Mungkin akunmu
belum terbaca oleh
system tiktok. Kalau
sudah lebih dari 3 hari
masih 0, hapus saja
videonya, atau diprivat
juga bisa.





MEMILIH NICHE

Kita semua tahu, niche itu kunci awal supaya sukses di Tiktok. Kalau niche ini belum ditentukan, kita akan terjebak terus dalam kebingungan "mau jualan apa ya?"

Mungkin kamu sudah tahu definisi niche, tapi akan aku jelaskan lagi karena siapa tahu di sini ada yang belum faham tentang niche.

Niche adalah ceruk pasar.

Misalnya kamu ingin jualan ke ibu ibu. Tapi ibu ibu itu kan luas. Yang mau kamu sasar itu ibu ibu yang kebutuhannya apa? Misal alat dapur, baju menyusui, mpasi, perlengkapan rumah, atau kesehatan ibu ibu.

Cara menentukan niche, buat kamu yang masih bingung mau jualan apa :

1. Pilihlah sesuai hobimu.
2. Pilihlah yang kamu fahami seluk beluknya
3. Pilihlah yang marketnya kamu kenali masalah dan kebutuhannya

Misalnya aku di sini nichenya adalah alat dapur buat ibu ibu biar kegiatan masak memasak lebih cepat selesai dan biar dapur biar rapi.

Di tiktok sendiri, ada beberapa niche yang cukup besar marketnya. Diantaranya adalah :

1. Peralatan dan gadget dapur
2. Baju Muslimah
3. Outfit cewek
4. Barang unik
5. Skincare
6. Make up dan parfum
7. Perawatan Hidung dan mulut
8. Peralatan perawatan
9. Dekorasi rumah
10. Perlengkapan minum
11. Suplemen makanan
12. Home Organizer
13. Tekstil rumah tangga
14. Perlengkapan Perawatan dapur
15. Kitchen Appliances
16. Audio & Video
17. Emas



MAU JUALAN APA?

Aku faham, betapa menggemaskannya kalau kita kebanyakan pilihan. Jadi bingung toh mau jualan apa?

Karena saking banyaknya pilihan.

Saranku, biar tidak terjebak habis waktu di fase ini, langsung pakai trik aku yang satu ini saja.

Cara cepat mengambil keputusan versiku :

1. Fahami dulu bahwa, mayoritas pemain affiliate tiktok mereka sukses bukan di akun pertamanya. Tapi bisa di akun ke lima, akun ke 6 bahkan akun ke 11 yang ia buat.
2. Maka dari itu, di akun pertama tanamkan bahwa akun pertama buat uji coba saja dahulu, buat belajar. Sehingga kamu cepat geraknya.
3. Rata-rata orang lama di sini karena udah kejauhan mikirnya, ia mikir bahwa nasibnya di masa depan

akan ditentukan di akun pertamanya ini.

4. Setelah kamu mengerti poin ini, yuk aku ajarin pelan-pelan menentukan akun yang cocok buat kamu jualan untuk pertama kalinya di tiktok affiliate.

Langkahnya sebagai berikut :

1. Cek sekelilingmu, di rumahmu, di kosmu. Barang apa yang ada di dekatmu saat kau baca ini. Misal, kamu lagi rebahan atau tengkurap di atas kasur. Artinya ada kebutuhan orang yaitu Sprei, bantal, atau kipas angin portable yang kecil biar kamar gak gerah. Mulailah dari situ, yaitu niche peralatan rumah tangga.
2. Cek rumahmu, terakhir kali ekspedisi nganterin paket ke rumahmu, mereka nganterin apa? Misalnya istri, atau emak, atau kakak perempuanmu belanja sesuatu, nah itu berarti ada pasarnya. Coba jualan itu dan cari produknya di tiktokshop.

Sudah beres ya? Udah ketemu mau jualan apa?

Aku anggap di tahap ini kamu udah tahu mau jualan apa, sehingga udah tahu mau bikin akun namanya apa, dan sebagainya.

“
Jangan terlalu
berharap di akun
pertama akun kedua,
kamu langsung banjir
order. Aku butuh 2 akun
dikorbankan untuk
belajar. Diluaran sana
bahkan sampai habis
belasan akun, baru
bisa merasakan fyp





MEMBUAT AKUN TIKTOKSHOP

Akun tiktok itu aku yang buat upload video. Sedangkan akun tiktokshop (tiktok seller) itu tokonya.

Di tiktokshop inilah, kita akan mengatur supaya muncul keranjang kuning di etalase akun tiktok kita. Dan orang bisa check out di video kita dengan klik keranjang kuning.

Apa yang perlu dipersiapkan saat mau membuat akun tiktokshop?

- KTP atau Pasport
- Email aktif
- Nomer HP Aktif
- No. Rekening (untuk menerima komisi)

Langkah-langkah mendaftar tiktokshop adalah sebagai berikut ini. Tulisan ini ditulis update tanggal 15 Desember 2022, aku menulis berdasarkan cara mendaftar saat ini, jika nantinya ada perubahan, bisa kamu sesuaikan ya.

Langkah pertama, silakan membuat toko dahulu di Tiktokshop ya. Panduannya seperti dibawah ini :

Instal aplikasi "Tiktok Seller" seperti dibawah ini



TikTok Seller

TikTok Pte. Ltd.

Lalu daftar menggunakan ponsel/email.

Login

Mulai Jualan di TikTok

Selamat datang di TikTok Shop Seller Center

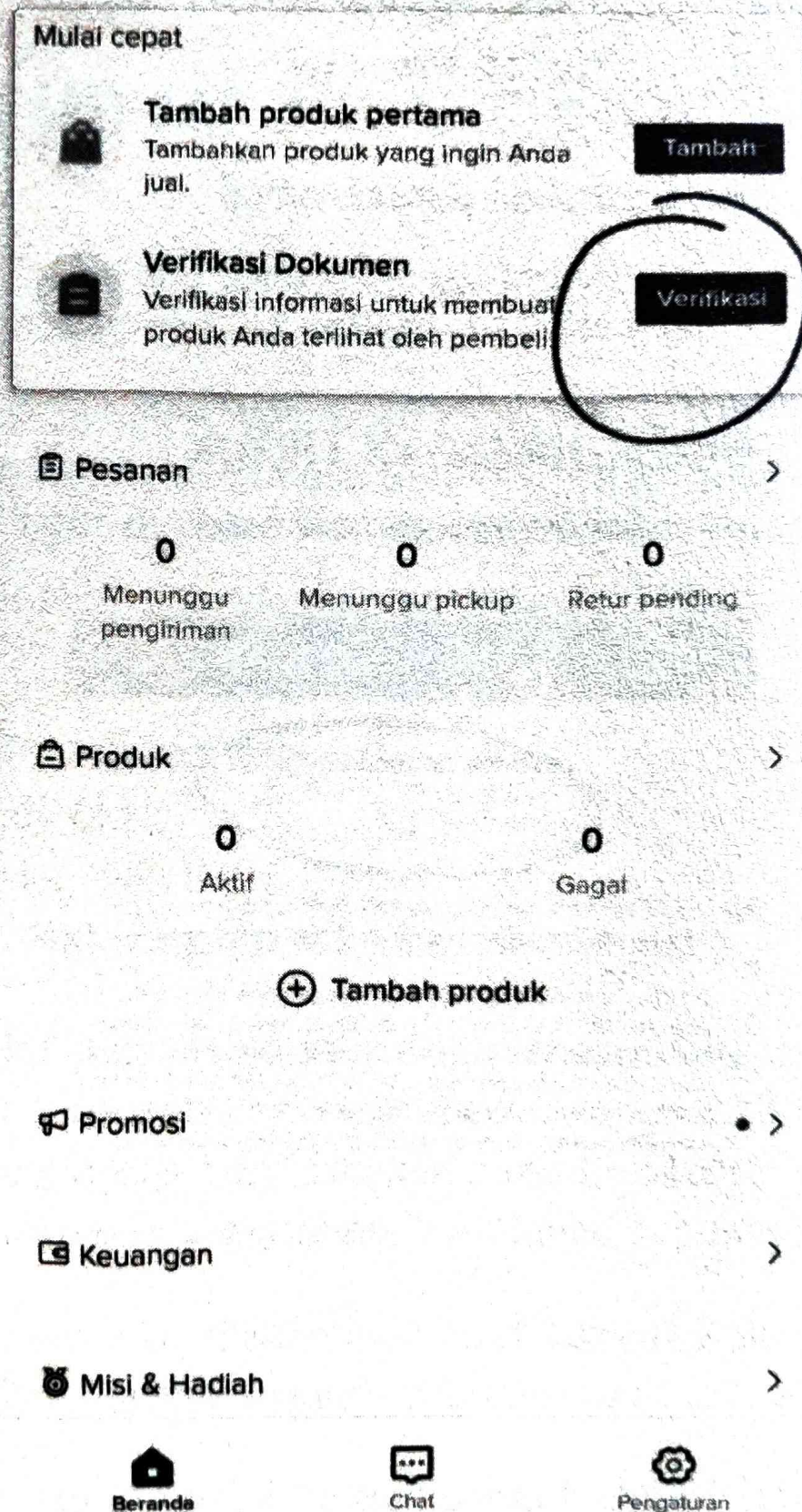
 Login dengan TikTok

Daftar dengan ponsel

- Dapatkan informasi tentang tren, berita, promosi, rekomendasi dan pembaruan akun dari TikTok Shop

Dengan melanjutkan, Anda menyetujui Ketentuan Layanan Merchant Untuk TikTok Shop, Ketentuan Layanan Komersial TikTok, dan mengakui bahwa Anda telah membaca Kebijakan Privasi TikTok Shop dan TikTok untuk Bisnis - Kebijakan Privasi untuk mempelajari cara kami mengumpulkan, menggunakan, dan membagikan data Anda.

Setelah berhasil, klik "verifikasi"



Lalu isi poin poin yang saya lingkari

< **Verifikasi Dokumen**

Apa Jenis Usaha Anda?

Bisnis perorangan
Jika Anda mendaftar sebagai penjual perseorangan, pilih jenis usaha 'Perseorangan'. Perlu diingat bahwa kami hanya menerima permohonan dari penjual perseorangan di Indonesia yang menyertakan KIR dan paspor.

Korporasi
Jika Anda mendaftar sebagai perusahaan, pilih jenis usaha 'Perusahaan'. Perlu diingat bahwa perusahaan harus menyediakan bukti izin usaha.

Nama toko
Mohon tidak menggunakan kata 'Flagship' atau 'Resmi' di nama toko. Mohon tidak menggunakan angka atau karakter khusus yang tidak sesuai dengan nama perusahaan atau merek yang terdaftar. Mohon tidak menggunakan karakter asing selain karakter bahasa Inggris.
Masukkan nama toko

Demi kepatuhan, kami akan memverifikasi pemilik toko utama. Informasi ini tidak akan dibagikan ke luar layanan keamanan kami.

Siapa pemilik utama perusahaan?

Verifikasi Informasi Pribadi

1. File yang diunggah harus berupa file pindalan berwarna dan berukuran kurang dari 10 M dalam format JPG, PNG, JPEG, atau PDF.
2. Pastikan foto yang diunggah tampak jelas dan menampilkan seluruh informasi yang relevan, termasuk tanda tangan Anda. Pastikan juga... Tampilkan lebih banyak

Setelah beres, kita tinggal menunggu peninjauan dokumen oleh pihak tiktok.

“
Sisihkan sebagian
komisi yang kamu
dapatkan dari tiktok
affiliate, untuk
membahagiakan
orangtua atau
keluarga.





MEMBUAT AKUN TIKTOK

Setelah kamu membuat akun Tiktoshop, kini saatnya kamu membuat akun tiktok yang buat jualan nantinya.

Aku rekomendasikan banget buat kamu untuk bikin akun baru saja, daripada memakai akun lamamu.

Kenapa?

Karena, pengalaman banyak affiliate, akun baru itu lebih fresh dan lebih bagus algoritmanya di mata TikTok. Maksudnya lebih gampang buat FYP-nya.

Apa saja yang perlu di persiapkan untuk membuat akun baru : Email dan No. HP.

Dua hal diatas sifatnya opsional, bisa pilih salah satu. Bisa daftar pake nomer hp saja, bisa juga pakai email saja. Lebih bagus kalau dua duanya ada.

Kita masuk ke next step. Tahap-tahap membuat akun baru di tiktok :

1. Unduh TikTok dari Google Play atau App Store.

2. Buka aplikasi.
3. Ketuk Profil di kanan bawah.
4. Pilih metode untuk mendaftar.
5. Pas mengisi tanggal lahir, pastikan usianya udah diatas 18 tahun, dan regionalnya Indonesia ya. Supaya lolos dan bisa buat jualan tiktok affiliate.

Catatan: Pastikan email dan nomor telepon kamu valid karena diperlukan untuk masuk dan pemulihan kata sandi.

TIPS NAMA AKUN

1. Beri kata depan seperti : rekomendasi, racun, gudang, grosir, agen, toko, juragan, perabot, pabrik, pusat, dan sebagainya.
2. Cari nama yang ada unsur niche atau produk yang kamu jual, misal : dapur, outfit, elektronik, cellular, rumah, skincare, kulot, dan sebagainya.
3. Akhiri dengan kata imbuhan seperti : murah, cantik, unik, lucu, keren, dan sebagainya. Bisa juga pakai angka.
4. Contoh rangkaian : pusatoutfitlucu, grosirkulotmurah, pabrikascantik, tokoelektronik99, dan sebagainya.
5. Kamu juga bisa memakai nama pribadi, atau bahkan namamu sendiri.

Foto profil

Untuk menambah atau mengubah foto profil atau video:

1. Ketuk Profil di kanan bawah.
2. Ketuk Edit Profil.
3. Ketuk Ubah Foto atau Ubah Video.
4. Untuk foto, pilih Ambil foto atau Pilih dari Galeri.
Untuk video, pilih dari galeri kamu.

Catatan: Foto profil tidak akan terlihat di profil kamu setelah video profil ditetapkan. Foto harus minimal 20x20 piksel agar dapat diunggah.



Mengganti Nama Pengguna

Untuk mengganti nama pengguna, berikut cara-caranya :

1. Ketuk Profil di kanan bawah.
2. Ketuk Edit profil.
3. Masukkan nama pengguna yang Anda inginkan.

Catatan: Nama pengguna hanya dapat diubah sekali setiap 30 hari. Nama pengguna hanya boleh berisi huruf, angka, garis bawah, dan titik. Namun, titik tidak dapat diletakkan di akhir nama pengguna.



“

Jangan
membanding-
bandingkan omsetmu
dengan omset orang
lain di tiktok. Fokus
saja ke diri sendiri,
karena setiap orang
punya angka
cukupnya masing-
masing.





HARI PERTAMA

Setelah kamu buat akun tiktok, langkah berikutnya adalah biarkan dulu akunnya 24 jam. Jangan di apa-apain.

Jangan buat like postingan orang, jangan buat skrol skrol, dan jangan diubah ubah settingannya. Biarin aja.

Ilmu ini aku dapatkan dari Mas Kent dan mas Lutfi Amirudin, di course Sharing Tiktok Affiliate punya Deka Digital yang aku ikuti.



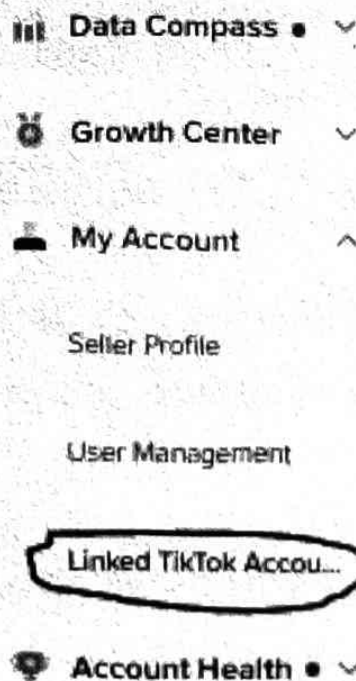


HARI KEDUA SETELAH BIKIN AKUN

Setelah masuk hari kedua, langkah berikutnya adalah coba kamu lakukan hal-hal berikut ini :

- Tautkan akun tiktok tersebut ke akun tiktokshop di bagian akun Pemasaran.

Caranya adalah kamu buka akun tiktokshopmu yang di seller-id.tiktok.com, nanti pilih yang dilingkari dibawah ini :



Setelah kamu invit
tiktokmu.

adalah cek akun

Pilih Linked Tiktok Accounts, lalu pilih Marketing accounts

Linked TikTok Accounts

Official account

Marketing accounts

Marketing accounts ?

Lalu klik "Link New Tiktok Account"

Link New TikTok Account












Nanti kamu tinggal invite akunnya. Kamu bisa aktifkan 4 akun tiktok buat ditautkan di sini.

Kalau kamu pakai aplikasi TikTok Seller bagaimana?

Kalo pake Aplikasi TikTok Seller cara menautkannya begini :

Klik pengaturan di pojok kanan bawah, lalu pilih akun yang mau ditautkan

Pengaturan

-  Informasi akun >
-  Informasi toko >
-  Informasi bisnis >
-  Pengiriman >
-  Pembayaran >
-  Alamat gudang >
-  Mode hari libur >
-  Akun TikTok yang ditautkan >
-  Push notif >
-  Bahasa >
-  Seputar TikTok Seller >


Beranda


Chat


Pengaturan

Lalu pilih akun Pemasaran

9:29 4G



Akun TikTok yang ditautkan

Akun resmi



Akun resmi merupakan akun yang merepresentasikan toko Anda di TikTok. Akun resmi memiliki akses untuk melakukan live streaming dan mengunggah video yang dapat ditautkan dengan produk toko Anda, sehingga penjualan dapat langsung dilakukan.

Akun pemasaran



Akun TikTok pemasaran untuk toko Anda. Anda hanya dapat menautkan 4 akun pemasaran, dan akun tersebut tidak boleh ditautkan ke toko lainnya. Produk yang Anda cantumkan tidak secara otomatis disinkronkan ke profil akun TikTok pemasaran Anda, sehingga Anda perlu menyinkronkan produk Anda ke akun TikTok Anda secara manual. Anda tidak perlu membayar komisi untuk pesanan yang dibuat dari akun ini.

Nanti tinggal disinvite nama akun tiktok kamu.

Biasanya ada pemberitahuan dari tiktok kalau kamu di invite oleh tokomu, lalu

KONFIRMASI terima invite tersebut.

- Selanjutnya, ubah akun tiktokmu, dari akun pribadi menjadi Akun Bisnis.
- Selanjutnya, Ubah kategorinya sesuai bidang akunmu mau jualan apa. Kalau bingung, pilih kategori "Lainnya" di paling bawah.
- Selanjutnya, follow 5 akun besar yang kategorinya sama dengan punyamu. Misal kamu mau jualan sprei atau selimut, kamu search di tiktok akun akun yg udah besar udah ribuan followers, lalu follow. Cukup 5 saja.
- Selanjutnya, kamu bisa menambahkan beberapa produk yang mau kamu jual di akunmu besok.



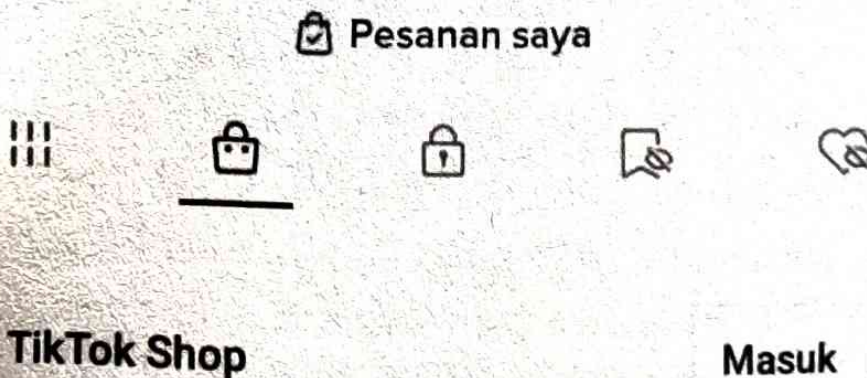
1 KTP bisa untuk
menautkan 10 akun
pemasaran, tetapi
tidak bersamaan.
Melainkan Cuma 4 slot,
sisanya kamu perlu
lepas satu, setelahnya
baru bisa pasang satu
akun yang baru.





CARANYA MENAMBAHKAN PRODUK DI AKUN TIKTOKMU

Aku anggap, akunmu udah tertaut ke akun tiktokshopmu ya. Jadi harusnya pas buka profil tiktokmu, dibawah foto profil ada gambar keranjang seperti dibawah ini :



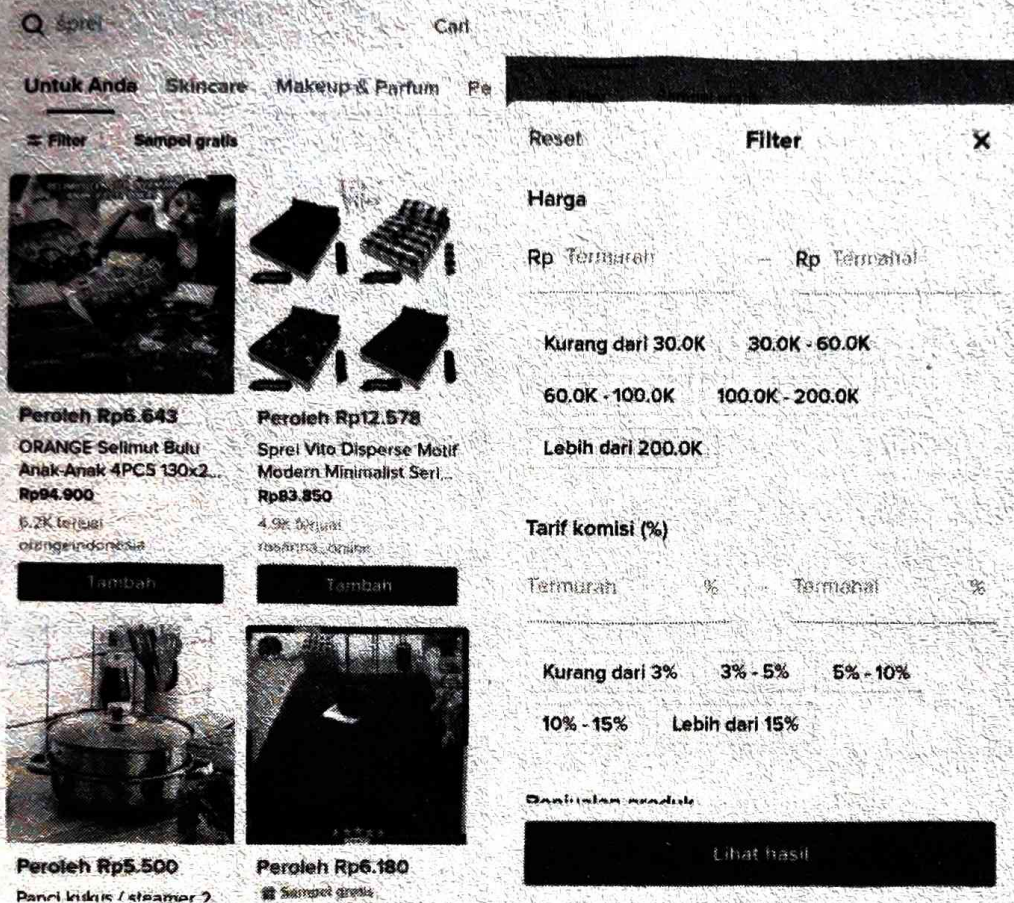
Nah, kalau muncul begini, kamu klik "Masuk".

Lalu akan muncul tampilan begini :



Di atas ini, ada 4 fitur : Tambahkan produk affiliate, Toko Anda, Manage products, dan Komisi. Kamu klik "Tambahkan produk Affiliate".

Lalu akan muncul gambar seperti berikut :



Di situ udah kelihatan harga jual, dan komisi yang kamu dapatkan. Misal ORANGE Selimut Bulu Anak-anak, harga jualnya 94 ribu. Sudah terjual 6,2K. Dan kamu dapat komisi Rp 6,6 ribu kalau berhasil jual produk itu 1 pcs.

Di sebelahnya adalah gambar tampilan kalau kamu mau pakai fitur "Filter". Di sini kamu bisa cek produk sesuai yg kamu cari, mulai kisaran harga, kisaran komisi, kisaran jumlah terjual. Nanti hasilnya bisa custom sesuai yang kamu cari.



RISET PRODUK

Alih-alih kita pake ilmu titen, atau ilmu kira kira, mending memanfaatkan dashboard tiktokmu buat riset.

Riset produk di dashboard tiktokshop-mu. Cari barang apa yang lagi laris banget.

Lalu sesuaikan dengan niche akunmu, jualan tentang apa. kepoin terus produk-produk yang lagi laris di dashboard itu, dan pilih yang cocok dengan akunmu.

Ingat ya, sesuai niche akunmu.

Memanfaatkan Shopee buat Riset Produk

Selain memanfaatkan Tiktokshop, kita juga sebenarnya bisa memanfaatkan Shopee buat riset. Aku sering melakukan ini.

Di shopee kita bisa memfilter barang tertentu yang lagi laris, produk terlaris yang per bulannya terjual ribuan pcs. Itu artinya permintaannya banyak.



RISET KONTEN

Sering aku jumpai, kalau ada yang laris jualan selimut, semua ikut jualan selimut. Tapi hasilnya bisa beda banget.

Yang satu berhasil, yang niru niru jualan 90% gagal.

Padahal produknya sama.

Penyebabnya, kalau aku amati, ini menurutku ya... adalah karena KONTENNYA. Kenapa dengan kontennya?

Pertama, karena tidak menarik penonton buat beli

Kedua, karena tidak diedit dengan baik, sehingga sama Tiktok terbaca sebagai duplikat upload.

Kadang aku sering gemes kalau ada orang minta video ke orang lain di grup. Menurut aku ini gak ada gunanya, kenapa? Karena video yang diminta itu pasti udah dipake duluan sama yang ngasih video, dan belum lagi di grup itu ada banyak orang, pasti ada beberapa orang yang diam diam download dan pakai juga.

Jadinya malah doble triple duplikat konten. (Kecuali kita ngeditnya dengan teliti dan maksimal, sehingga

tidak terbaca sebagai duplikat oleh tiktok). Mending cari bahan video sendiri, meminimalisir itu video udah dipake orang lain berulang ulang..

Cara riset konten

Cara terbaik riset konten menurut aku adalah :

1. Cek di beranda akun tiktok kita, lalu tandai dan ATM vt vt yang lagi FYP. Baik itu amati skripnya, amati lagunya apa, dan amati juga hastag yang dipake sama dia apa, termasuk juga keranjang kuningnya ada satu produk aja atau multi produk. Semua di catat buat riset.
2. Cek di dashboard tiktok kita, ada Inspirasi Video, kayak dibawah ini :

Inspirasi video



4. Langsung Tanya ke seller, atau pemilik produk. Chat via WA atau DM akunnya, tanyain yang lagi viral konten apa aja dan jualan apa?
5. Pake kolom search Tiktok, lalu ketik "Promo 9.9 Tiktokshop" atau langsung pake kata kunci niche akunmu "Promo 9.9 perabotan dapur" misalnya. Nanti akan banyak keluar tuh konten2 buat tambahan referensi.

Aku ada video tutorial cara riset. Silahkan ditonton dengan scan barcode berikut:



Ada juga cara riset konten atau produk paling gampang. Sebenarnya bisa dilakukan di akun tiktok kamu yang biasa

Cara riset versi sederhana :

1. Ketik nama produk yg mau di riset di kolom search tiktok
2. Pilih "video"
3. Lalu klik filter di pojok kanan atas, pilih seminggu terakhir.

Nanti akan muncul banyak variasi konten yang anyep maupun yang rame. Dari situ, kamu bisa mendapat banyak inspirasi cara pembuatan video untuk produkmu. Dari situ juga, kamu akan tahu bahwa ternyata orang lain jualan barang yang sama dengan yang kita jual, tapi dia tetap rame orderan. Sedangkan kita anyep.

Kamu bisa catet juga cara mereka posting, pemilihan sampul, username, hastag, sound, tanggal tanggal mereka posting di hari pertama berapa video, dan lain lain.

Di bawah ini ada barcode link video, contoh video riset versi sederhana yang aku lakukan. Gampang banget. Selamat meriset semoga dapat inspirasi.





REKENING KOMISI

Saat kamu menambahkan produk di etalasemu untuk **PERTAMA KALINYA**, kamu akan ditanya untuk membuat akun komisi dahulu.

Tampilannya seperti ini.



Nah, kalau muncul begini, kamu klik saja "Buat akun". Lalu isi nama sesuai nama rekening yang mau kamu pakai buat menerima komisi.

Akun komisi ini, setiap rekening setahu aku Cuma bisa dipakai untuk 3 akun tiktok saja. Jadi nanti kamu kalau buat 4 akun, perlu menyiapkan satu rekening baru lagi. Pakai namamu lagi gapapa. Misal tadinya BCA, kamu tambah rekening lagi di Mandiri.

Oke.

Setelah kamu berhasil menambahkan produk, dan menambahkan akun komisi, langkah berikutnya adalah, tinggalkan akunmu lagi. Gak usah diapa apain dulu.

“

Tahun 2023
prediksiku, Live
streaming akan
semakin menjadi
tren bagus untuk
jualan di Tiktok.





HARI KETIGA SETELAH BIKIN AKUN (BAHAS LKS)

Setelah kemarin hari kedua kita setting akun, hari ketiga kita akan masuk ke LKS.

Apa itu LKS?

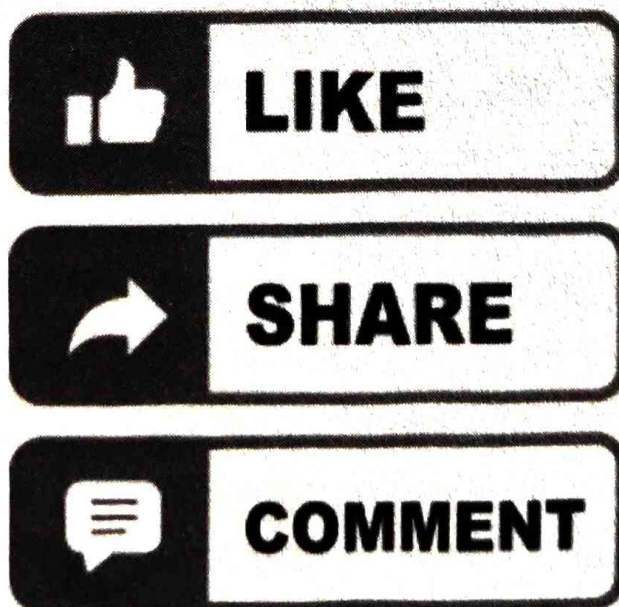
Itu adalah singkatan dari Like, Komen, dan Share. Metodi ini kita lakukan dengan tujuan untuk "memberitahu" Tiktok kalau akun kita aktif dan bukan robot.

Lebih jelasnya, kita like komen dan share video orang yang lewat beranda kita atau video orang yang kita ikuti.

Bagaimana metode LKS yang benar supaya tidak nyepam?

- Pertama dan paling penting, pastikan kamu nonton video orang **SAMPAI SELESAI DAHULU**, baru like. Jangan baru nonton langsung di like, ini rawan akan kebaca spam oleh algoritmanya Tiktok.

- Pilih salah satu saja, mau like aja, komen aja, atau share aja. Jangan semuanya kalau menurutku.
- Di selang seling, jangan tiap video di like biar lebih natural
- Nonton Live orang lain, nonton sekitar 5 menit, lalu kita komen yang relevan, ini juga termasuk LKS. Tips ini aku dapatkan dari Mak Qorina RD di grup Sharing Tiktok Affilaite.
- LKS-nya ke semua video yang lewat beranda, apa yang ke video sesuai niche kita? Jawabanku, setiap orang punya caranya masing masing. Bebas. Kalau caraku, aku lks ke video random yang lewat beranda. Kalau kamu mau LKS ke video yg sesuai niche, silahkan.
- Lakukan LKS sesempatnya, usahakan pagi, siang, malam sekitar 5 menit per LKS.



Catatan





UNSUR-UNSUR DI VIDEO TIKTOK

Di tiktok itu ada beberapa unsur konten yang dijadikan VT (video tiktok). Unsur konten ini sifatnya fleksibel, bisa dipisah bisa digabungkan jadi satu, dan saling melengkapi.

Apa saja unsurnya?

- **Screenshoot.** Ini adalah jenis konten yang kita tinggal screenshoot barang dagangan, lalu dibuat model slide-slide kayak power point dijadiin video. Bisa juga dalam bentuk foto slide slow.
- **Footage video.** Ini adalah kumpulan video video potongan yang dijadiin satu dengan tujuan supaya sesuai dengan skrip videonya.
- **Suara.** Kita sering melihat video tiktok yang ada suara orangnya, tapi gak kelihatan orangnya. Dia Cuma rekam suara, lalu videonya pakai footage atau pakai video orang, atau screenshoot
- **Teks di layar.** Teks ini seringkali berfungsi mirip seperti subtitle film. Teks ini bisa jadi membantu memperjelas apa yang diomongin oleh si suara di video itu, atau teks ini sebagai alat komunikasi utama ke penonton (tanpa ada suara). Teks di layar juga sering dipakai buat mencantumkan headline

pembuka videonya, supaya orang-orang tertarik. Contohnya seperti teks "Sekarang memasak daging tidak perlu nunggu berjam-jam lagi bun, pakai panci presto ini"

Unsur unsur diatas, bisa kamu gabungkan semuanya. Bisa juga kamu pilih salah satu ada dua. Tergantung selera, yang penting pesan utama dari video tiktok kita tersampaikan ke penonton.





MENYUSUN SKRIP UNTUK VT

Bagiku, skrip ini penting. Mungkin buat orang lain atau pemain affiliate yang lain, skrip tidaklah penting, tapi bagiku penting.

Skrip bisa panjang, bisa juga pendek. Kalau pendek, biasanya di awal video, skrip openingnya harus cukup nendang supaya orang jadi kepo dan pengen beli barang yang kita jual.

Buat skrip videonya. Dari detik 1 sampai detik 15.

Aku pakai alur skripnya begini :

1. Masalah/Kebiasaan ibu-ibu
2. Solusi berupa produk
3. Sebut 3 manfaat produknya
4. Tekankan kalo itu bagus
5. Jelaskan kenapa harus CO sekarang
6. Arahkan ke keranjang kuning.

Contoh :

1. masalah yg dihadapi ibu ibu di dapur. misal "Bunda, meja makan di dapur sering penuh?"

Pembukanya harus nge hook. nge hook itu maksudnya nampar orang. misal aku jual tudung saji, 2 detik pertama videonya suami melempar tudung nasi ke lantai.

2. nunjukin solusi berupa barang yg dijual. misal "Coba pakai ini bun..(sambil nunjukkin tudung saji), praktis banget!"

3. sebutin maksimal 3 manfaat barang itu buat si ibu-ibu dapur. Misal "irit tempat, makanan hangat lebih lama, aman dari debu dan lalat"

4. ucapkan kata-kata yg meyakinkan ibu ibu, misalnya "Pokoknya bagus bun!" pakai nada yang semangat. karena perempuan itu gampang percaya omongan laki-laki, makanya aku pake suara cowok.

5. sebutin kenapa harus beli sekarang. Misal "Mumpung masih promo, mumpung stok masih ada.."

6. call to action, "klik keranjang kuning ya bun".. atau "klik panah, salin tautan, dll"

TIPS Skrip :

Coba search produk yang mau kamu jual di shopee, atau di toped. Lalu cek deskripsinya. Biasanya penjual sudah bikin teks promosinya, apa aja manfaat produk itu buat pengguna. Tinggal kamu tiru dan modif saja biar lebih singkat.

Macam-macam Emosi Manusia untuk Membuat Skrip

Pahami macam-macam emosi manusia, terutama emosi wanita karena merekalah yg doyan banget belanja.

Biasanya skrip kayagini :

"Tetangga iri gara gara aku beli celana kulot sebegus ini padahal di tiktokshop harganya cuma..."

Skrip itu menekankan ttg orang lain iri ke kita.

Ada lagi skrip kayagini

"Dikira anak sultan gara gara bawa kotak makan sebegus ini padahal di tiktokshop cuma..."

Skrip ini menekankan ttg orang lain kagum ke kita.

Adalagi skrip kayagini

"Mertua seneng banget gara gara selimut di kamarnya aku ganti sebegus ini padahal cuma seribuan..."

Skrip ini menekankan ttg orang lain senang ke kita.

Lalu yg sekarang lagi ramai adalah skrip

"Bosku marah marah gara gara stok celana numpuk digudang, akhirnya diskon besar besaran.."

Skrip itu menekankan ttg orang lain marah ke kita.

Ya, intinya kayakitu. Kalau mau lebih mendalam, ada 6 emosi dasar manusia dan turunannya.

Kamu bisa pakai buat kata kunci di skripmu:

1. Emosi Bahagia.

Ada Puas, lega, riang, damai, bangga, untung, bersyukur, bersemangat. Contoh skripnya "Aku lega sekarang anakku tidur jadi nyenyak karena pakai piyama ini..."

2. Emosi Sedih.

Ada Malu, Kosong, kecewa, Kasihan, Berduka, bersalah, Kesepian, sengsara, terlantar. Contoh skripnya "Dulu suamiku sering malu bawa aku jalan-jalan tapi sekarang sudah gak lagi gra-gara aku beli blazer sekeren ini di tiktokshop..."

3. Emosi Jijik

Ada enek, muak, risih, bosan, penat. Contohnya kalian mulai kebayang lah ya silakan buat sendiri

4. Marah

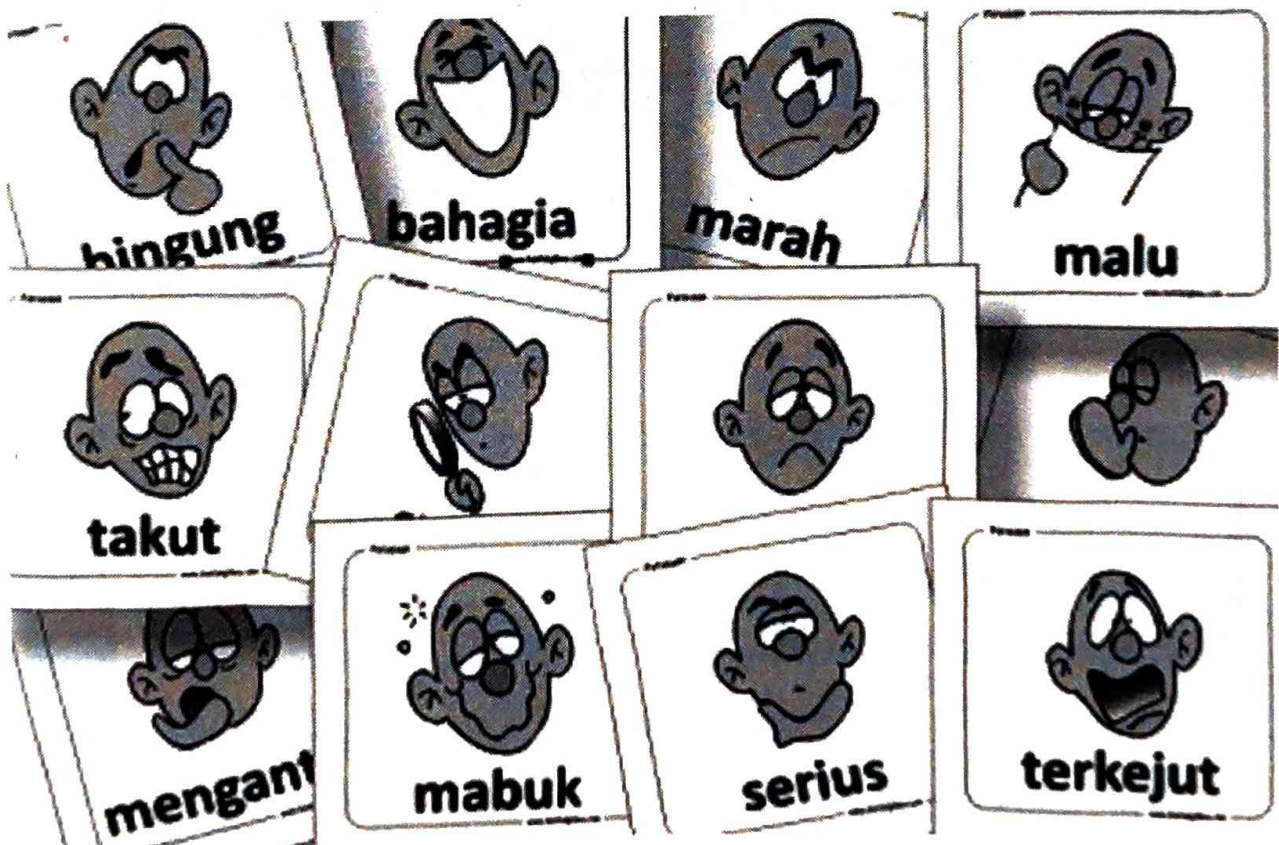
Ada Iri, kesal, benci, murka, cemburu, tersinggung

5. Takut

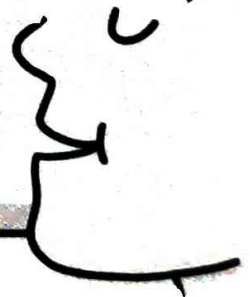
Ada Ngeri, Gugup, Cemas, Tersiksa, Waspada, Ragu-ragu, Tak Berdaya

6. Terkejut

Ada Heran, tertipu, terpesona.



“
Lebih baik sehari
upload 1 video
daripada tidak
upload sama sekali.
Konsistensi itu factor
penting dalam
bermain tiktok
affiliate.”





MENYIAPKAN VIDEO-NYA

Baik, sekarang kita memasuki salah satu fase terpenting dari tiktok affiliate yaitu menyiapkan video.

Sukses tidaknya akun kita, tergantung daripada video yang kita posting. Kalau videonya jelek, hasilnya bakal anyep. Kalau videonya bagus, hasilnya bakalan fyp, jutaan penonton dan komisi kita bisa besar.

Aku udah pernah ngalamin semuanya. Ngalamin FYP, ngalamin juga videonya anyep cuma puluhan yang nonton padahal udah ribuan pengikutnya.

Ada beberapa cara yang biasa dilakukan oleh para pemain affiliate dalam menyiapkan video :

1. Memakai konten screenshoot produk. Misal ada produk baju di etalase, kita screenshoot beberapa bagian, lalu kita jadikan video dengan menggabungkan screenshoot tersebut.

2. Menggunakan video dari website/aplikasi di China. Cara ini sudah sangat terkenal. Paling sering orang-orang memakai aplikasi Douyin untuk mencari konten buat jualan. Kamu pasti sering menjumpai di timelinemu, video china jualan alat dapur, atau rumah tangga.

3. Membuat konten video sendiri. Ini adalah cara yang aku sarankan, karena lebih original, dan akun kita bisa lebih tahan lama dan reputasinya bisa baik terus. Karena kontennya original dari kita sendiri. Memang harus keluar modal, yaitu beli barangnya dahulu biar bisa bikin konten. Tapi menurutku lebih baik yang ini, daripada memakai konten orang lain seperti video china.

4. Meminta video ke seller. Kalau kita bisa kontakan dengan seller atau toko yang mau kita jualin barangnya, ini bagus banget. Kamu bisa langsung minta video ke mereka, buat kamu promosikan di akun affiliate-mu.



NGEDIT VIDEO

Ngedit video aku pake apa?

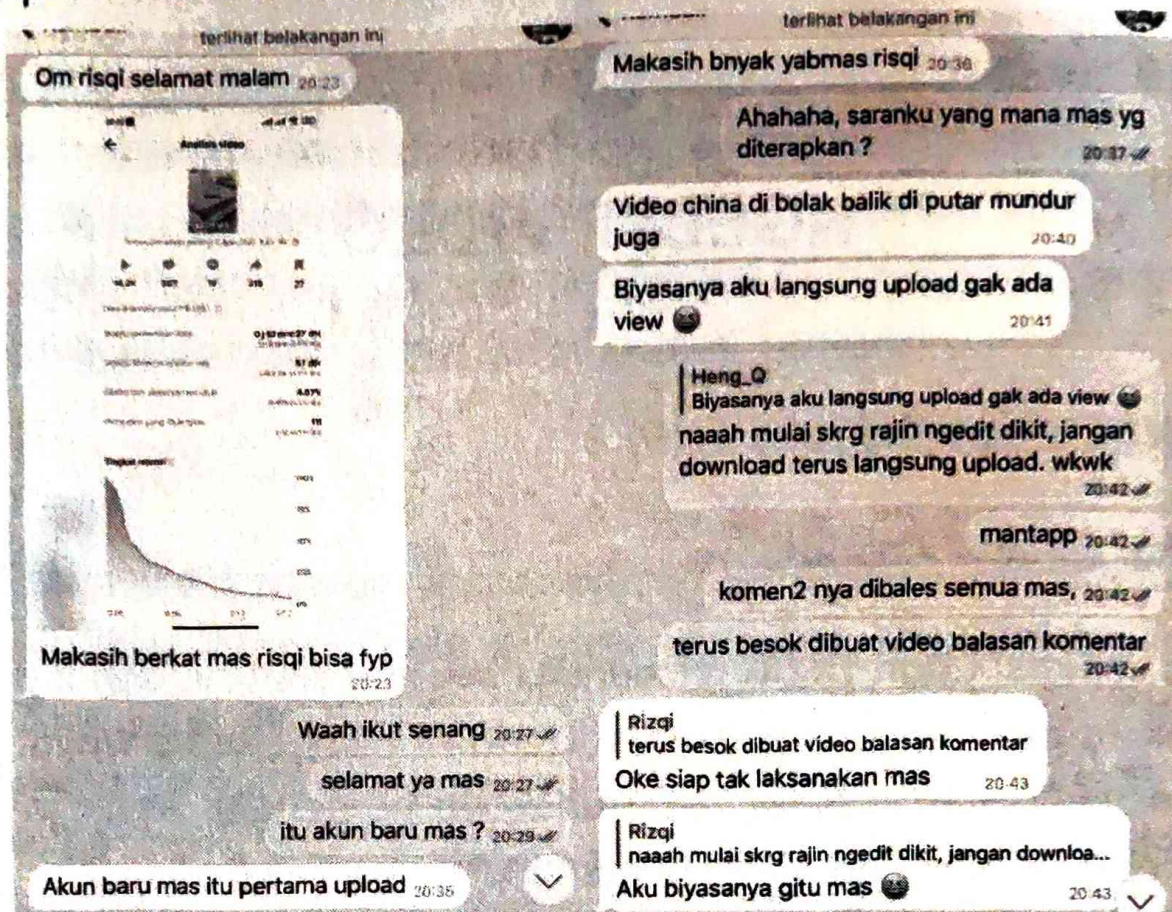
Pakai aplikasi CapCut.

Ini aplikasi udah the best banget sih menurutku, dan memang dibuat khusus buat ngedit video tiktok sepertinya. Karena komplit banget kebutuhannya terpenuhi. Apa aja kelebihan dari CapCut? Ini menurutku ya: Teks ada

- Ngasih suara google ada
- Motong-motong video ada
- Ngatur saturasinya ada
- Ngatur 180 derajat ada
- Pilihan font banyak
- Bikin sampul videonya bisa
- Dan terpenting saat di ekstrak, kualitasnya tidak pecah dan bisa HD

Oke, kita masuk ke materi edit video. Sesibuk apapun kita, usahakan untuk mengedit videonya. Setelah kamu dapat videonya, pastikan itu di edit. Jangan di upload mentah mentah.

Seperti cerita temen baruku satu ini :



Apa aja yg perlu diedit ?

- Di zoom in dikit (perbesar dikit)
- Warnanya, bisa di kontrasin atau di mode pantai mode dingin dll silakan atur
- Di bolak balik 180 derajat, kalo tadi tangan di kiri jadi di kanan.
- Tambahin teks teks pendukung sesuai skrip

Dan, coba kamu pas edit, pastikan skrip yang sudah dibuat, sesuai dengan video pas ditampilin.

Misal, pas skripnya bilang "Mudah dicuci", di video lagi nunjukkin orang lagi nyuci itu barang.

Ini agak teknis, tapi penting.

Tutorial mengedit video pakai capcut :



Tutorial membuat konten versi berita :



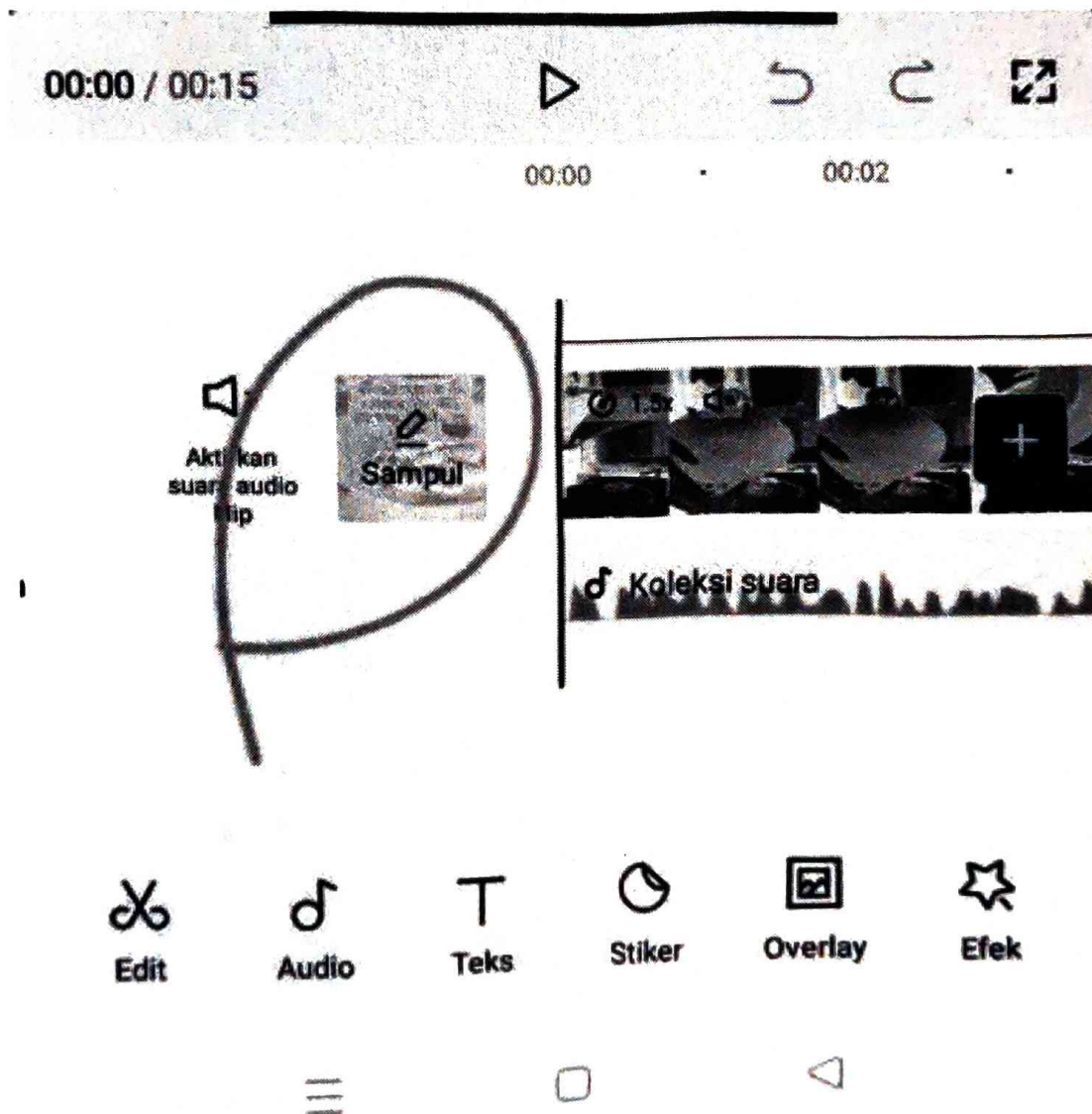
1 rekening bisa
untuk pencairan
komisi di 3 akun
tiktok affiliate. Ini
sepengalamanku.





TAHAP FINISHING EDIT VIDEO

Setelah proses edit dari detik pertama sampai ending selesai, tinggal finishing.



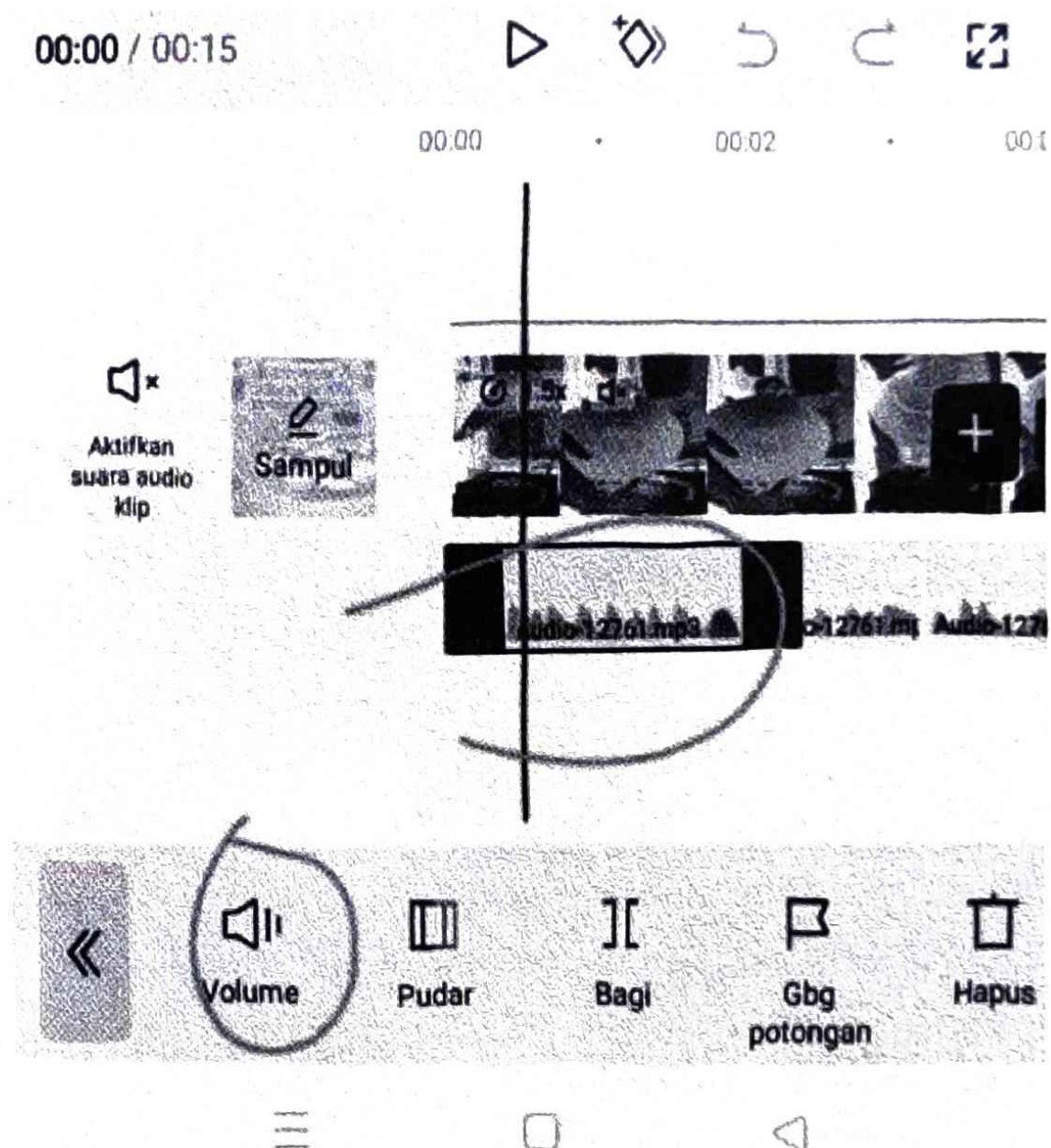
Gambar diatas, pastiin udah bikin foto sampulnya biar tampilan di home tiktok rapi dan ada tulisan "menjual"nya

Teks di sampul kalau aku cukup 3 baris, dan per barus 2-3 kata saja.. yang bikin orang pengen buka

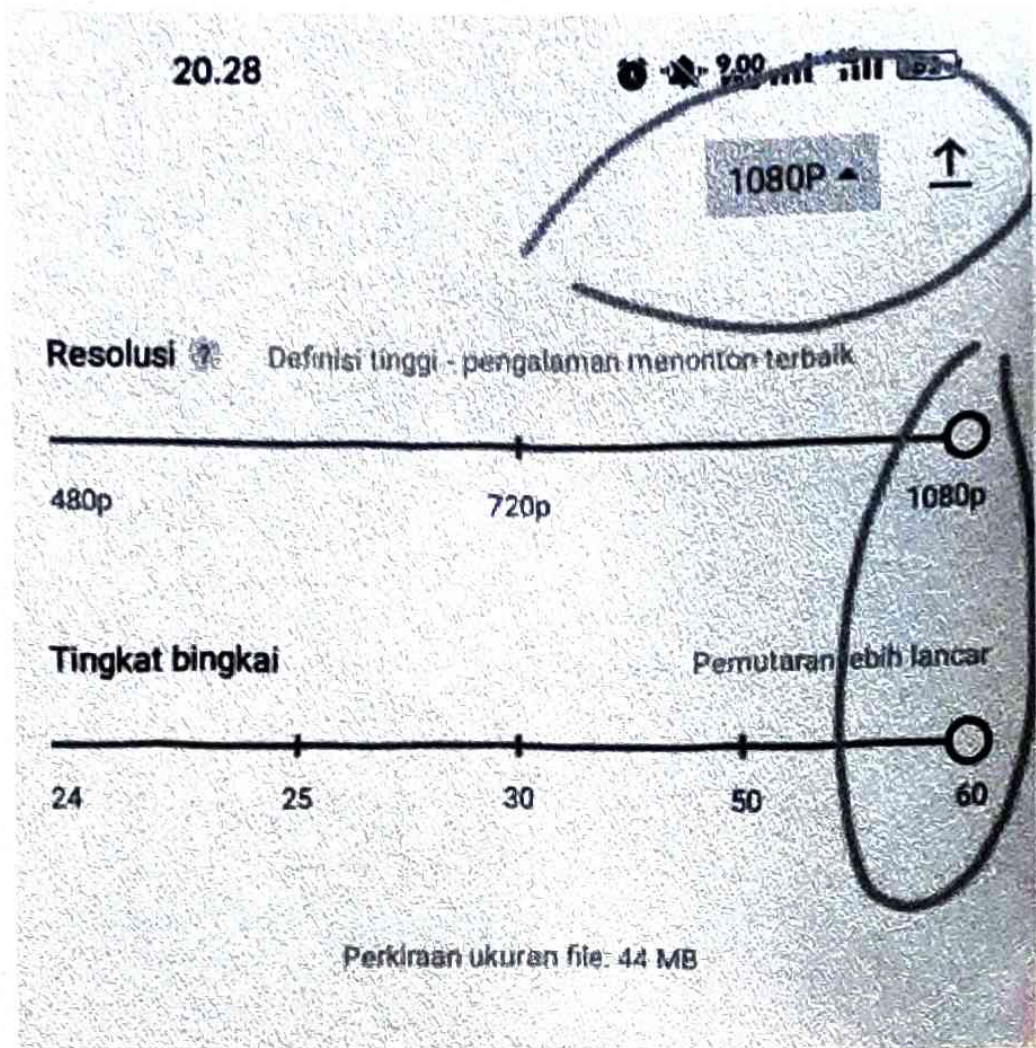
Contohnya begini



Lalu, pastikan volume suara googlenya keras, caranya tinggal di klik rekamannya, lalu pilih volume



Lalu, saat di ekstrak, pastiin resolusinya tertinggi biar bagus hasil editnya.



Kalau sudah, tinggal di klik panah atas diatas.

Catatan





CHECKLIST SAAT MAU UPLOAD

Oke, memasuki hari ke empat, ini adalah hari dimana kita perlu mengupload video untuk pertama kalinya.

Beberapa poin yang perlu kamu lakukan diantaranya adalah :

1. Upload pertama, buat caption yang cukup satu kalimat. Tips bikin caption bisa dimulai dengan kata "Biar...tidak perlu lagi..." atau pakai "Sekarang... lebih mudah sejak ada ini"
2. Hastag. Pilih maksimal 4 hastag, kalau bisa ga usah hastag #fyp dan sejenisnya. Langsung hastag produk itu, dan cari hastag paling umum biar dapet hastag yang udah jutaan kali dipakai. Missal kita jual crayon anti air, kita bisa pake hastag #mewarnai, #menggambar, #crayon, #pensilwarna... itu lebih umum. Lalu pilih 2 hastag spesifik sesuai produk.
3. SOUNDS. Tentu kita perlu memakai sound yang lagi viral. Sekarang ini bulan Desember 2022, lagu yang lagi viral salah satunya adalah "Bukan Main Main".

Kalau pakai suara google, coba lagunya cukup lagu instrument aja (bukan lagu yang ada suara penyanyinya). kenapa?

karena pendengar atau penonton itu biasanya gak focus karena ada 2 suara : suara google dan suara lagu orang nyanyi. ini aku praktekin di akunku. kalau ga ada suara googlenya, bisa pake lagu yang ada vokalisnya.

4. Kalau mau tetep pake lagu yg ada suara manusianya, dan pake suara google... pastiin volume google lebih keras 2x daripada lagunya. Biar jelas di telinga penonton kita ngomong apa.

5. Kalau sudah, tinggal tambahkan produk. Cara menambahkan produk, sudah ada di option saat mau upload produk ya.

6. Lalu di draft bentar (jangan langsung upload). Di draft, habis itu kita nonton video video orang yg lewat beranda sekitar 5 menit, sambil komen / like. Pastiin kalau mau like/komen, nonton dulu sampai selesai videonya. Kalau ga suka videonya di swip up langsung gapapa.

7. Setelah itu baru balik lagi ke draft video, lalu PUBLISH.

8. Setelah publish, LKS sekitar 10 menit bentar ya.



CARA UPLOAD VIDEO + KERANJANG KUNING

Tatacara upload video dengan menautkan keranjang kuning, sudah aku buatkan videonya. Silakan tonton di youtube privat aku ya. Scan barcode berikut ini :





30 MENIT SETELAH POSTINGAN PERTAMA

Setelah durasi 30 menit - 1 jam di upload, coba like dan komen Pakai akunmu yang lain, atau minta tolong teman atau adik buat komen di videomu yang baru saja kamu upload.

Komennya bisa bervariasi, misalnya :

- harga berapa?
- ongkir ke kota A berapa..
- wah bagus aku mau..apa bisa COD?
- apa ada warna merah?



BUAT VIDEO BALASAN KOMENTAR

Durasi 3-6 jam setelah upload vt pertama, langsung kamu upload vt balasan komentar yang tadi. Nanti skrip bisa divariasi lagi, misal begini :

"Apa bisa COD?"

"Bisa banget bun! Produk A ini lagi laris, masak masak jadi praktis, anti lengket dan mudah dibersihkan.

Kalau bunda mau pesan, klik saya order ya bun?"

Catatan :

- Sebelum dan sesudah upload vt kedua ini, juga lks ya.
- Pastikan videonya berbeda dengan video pertama tersebut.



BALAS SETIAP KOMENTAR YANG MASUK.

Kalau gak ada komen, support dg komen pakai akun cadangan kita, atau minta teman komen senatural mungkin.

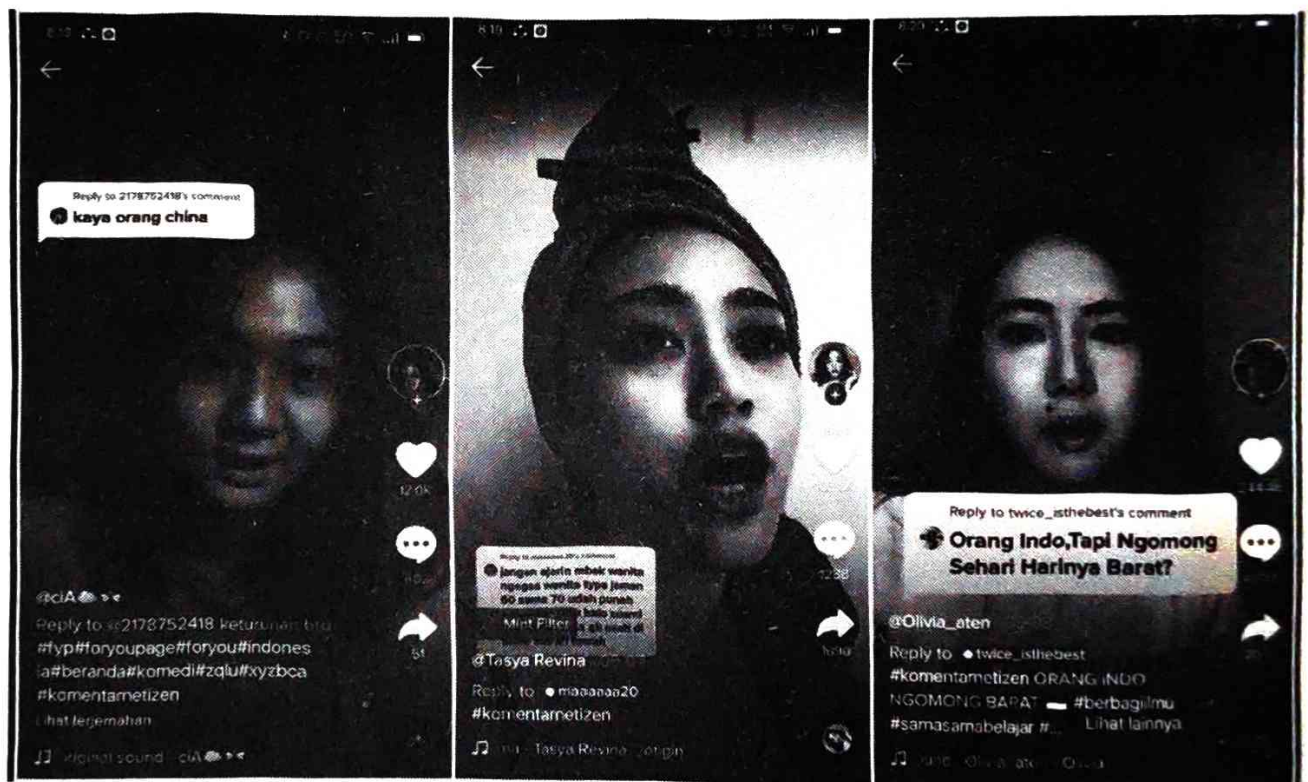
Setelah itu, saat video kedua viewnya tinggi, ini adalah umpan lambung yang sangat bagus. Dan kita perlu buat video ketiga berupa vt balasan komentar lagi. Komentarnya ambil dari komen komen di vt kedua ya!

NOTE :

3 video pertama, usahakan yang dijual barangnya sama. Biar masih nyambung video video balasannya.

Di step ini, seharusnya video kita udah mulai nyentuh 10K penonton. Faktor kuncinya di sini menurut aku adalah :

1. Balasan komentar itu sendiri udah cenderung lebih mudah fyp
2. Kualitas video apakah menarik atau tidak ini menentukan jg.





TIMELINE AKUN BARU

Nih, biar kamu gak pusing, aku buatin timelinenya. Timelinenya ini aku gak nyebutin tanggal, cukup aku sebutin hari ke satu sampai hari ke-enam saja ya.

Hari pertama :

- Buat akun tiktok lalu diamkan saja
- Buat akun tiktokshop

Hari kedua :

- Tautkan akun tiktoknya ke tiktokshop biar keranjang kuningnya muncul
- Ubah dari akun pribadi jadi akun bisnis
- Ubah kategorinya sesuai bidang, atau kalau bingung kategorinya, pilih saja opsi "Lainnya"
- Follow 5 akun yang sesuai niche
- Tambahkan produknya ke etalase keranjang yang ada di bawah foto profil akun tiktokmu
- Buat akun komisi dengan nama sesuai nama rekening penerima komisimu

Hari ketiga :

- Lakukan LKS senatural mungkin
- Pagi, siang, malam, masing masing 5 menit atau sesempatnya
- LKS juga ke orang yang lagi LIVE
- Bisa LKS sesuai niche atau yang lewat beranda, menurut aku bebas saja.
- Pastikan nonton videonya sampai selesai, baru LKS.
- Pilih salah satu antara like, komen, atau share. Jangan semuanya dilakukan di satu video.
- Jangan setiap video yang lewat di LKS in. Di selang seling supaya lebih natural
- Cari bahan buat videonya
- Edit videonya

Hari ke-empat :

- Waktunya upload, minimal 1 video.
- Jam upload saran saya, antara jam 12 malam, jam 4 pagi, jam 11 siang, atau jam setengah 5 sore.
- Sebelum dan sesudah posting, pastikan LKS 5 menit.
- Jeda 30 menit setelah upload, komen pake akunmu yang lain, atau minta teman buat komen. Sebutlah namanya Budi yg komen
- Setelah 3-5 jam, buat video balasan komentar untuk membalas komentar si Budi.

- Selang 1 jam, komen lagi dengan akun yang lain di video Budi itu. Kali ini yang komen sebutlah namanya Andi.
- Di tahap ini, sudah ada 3 video yang diupload, dengan produk yang sama. Kita lihat hasilnya. Ini banyak yang menerapkan cara ini, banyak yang berhasil pecah telur. Semoga kamu juga ya.
- Di video ke empat, kamu bisa upload video baru dengan produk yang lain. Polanya bisa mengikuti seperti di awal, atau mau berkreasi sendiri silahkan.

Hari ke-5 sampai ke-7 :

- Lakukan ini selama 7 hari konsisten upload, lalu lihat progresnya. Biasanya 7 hari pertama itu bagus bagusnya akun kita. Kalau tidak ada perkembangan, saran saya di hari ke 8 kamu perlu bikin akun baru lagi buat bereksperimen lagi.

Pernahkah kamu
berdoa kepada
Tuhan begini, "Ya
Tuhan, tolong FYP
kan konten video
saya ya? Saya
butuh duit."





PENYEBAB VIEW AKUN BARU TIDAK NAIK-NAIK

Kalau aku ditanya, kak knapa ya akunku viewnya gak naik. Padahal akun baru, kok malah anyep. Kalau ditanya begitu seringkali aku bingung jawabnya. Bingung karena aku perlu cek akunnya langsung. Ada banyak hal yang membuat sebuah vt bisa naik viewnya. Ada juga penyebab kenapa vt anyep padahal akun baru.

Berikut menurut analisaku, factor-faktor penyebab view akun baru tidak naik -naik :

1. tidak melakukan LKS
2. video tidak menarik
3. video cuma re upload dari punya orang
4. produk yg ditawarkan demand-nya tidak tinggi
5. frekuensi upload yg terlalu berdekatan
6. jam uploadnya belum cocok
7. ritual sebelum dan sesudah upload tidak dilakukan (LKS)
8. tiga detik pertama di video tidak nge hook, sehingga orang mudah swip up

9. tidak nyobain fitur vt balasan komentar
10. ngedit videonya belum maksimal
11. amalan harian, strategi bisa sama persis tapi rejeki orang bisa beda beda hehe.
12. kena shadow ban karena komen nyepam atau karena dilaporkan oleh orang lain.
13. dan sebagainya.

“

“Setiap akun itu unik,
setiap device HP juga
unik. Aku menulis bab
penyebab views tidak
naik ini, berdasarkan
pengalamanku
sendiri ya.”

”



KALAU LAGI FYP, HARUS NGAPAIN AJA?

FYP adalah singkatan dari For Your Page. Kalau video yang kita unggah berhasil masuk FYP, maka secara otomatis akan membuat video itu cepat dikenal public, serta orang yang ada di video atau si pengunggah video juga akan ikut terkenal. Dengan dikenal banyak orang, maka akan menambah follower pada akun TikTok kita.

Aku pribadi, mendefinisikan FYP kalau view akun mencapai minimal 10K dalam waktu 3 jam pertama. Kalau udah 10K views, biasanya 6 jam atau 24 jam berikutnya udah tembus ratusan ribu views.

Saat terjadi fyp, apa yang sebaiknya kita lakukan?

Menurutku, ini menurutku ya, kamu boleh setuju boleh tidak. Ini yang selama ini aku lakukan sehingga VT ku yang fyp bisa bertahap sebulan lebih dan orderan tetap masuk.

Yang perlu dilakukan saat VT kita fyp :

- ✓ Untuk 3 hari ke depan, jangan posting produk lain dahulu. Fokus pada satu produk yang lagi fyp itu.
- ✓ Posting satu vt per hari dahulu, dengan memanfaatkan fitur balas komentar, dan produknya sama. Misal kita posting hari minggu sore jam 4, ternyata senin pagi itu udah fyp dengan view diatas 100K. Nah, senin siang, atau senin sore, kita buat video balas komentar dari komen-komen netizen di video yg fyp itu.
- ✓ Usahakan balas setiap komentar orangnya. Dengan catatan, jangan copy paste balasan komentarnya. Harus senatural mungkin, sehingga tidak terdeteksi sebagai spam komen.
- ✓ Nikmati dulu suasana fypnya, sesekali sambil LKS video orang lain yang lewat branda kita.
- ✓ Nanti hari selasa, kita buat vt balasan komentar lagi.
- ✓ Baru, hari rabu, atau kamis, kita mulai up produk baru.

Cara Membaca Dashboard Penjualan di Akun Tiktok

Ikhtisar

LIVE

Jul 19, 2022 - Agu 18, 2022 ▾

Data utama

Semua konten ▾

Jul 19, 2022 - Agu 18, 2022

Afiliasi

Semua

Pendapatan ⓘ

Rp528.127.385



Barang terjual ⓘ

6,143

Pesanan ⓘ

5,965

Tren ▾

Ini adalah contoh dari salah satu akun yang aku kelola. Jualan alat dapur. Di sini, adalah penjualanku di periode sejak tanggal 19 juli sampai 18 agustus 2022.

Omset: Rp 528.127.385

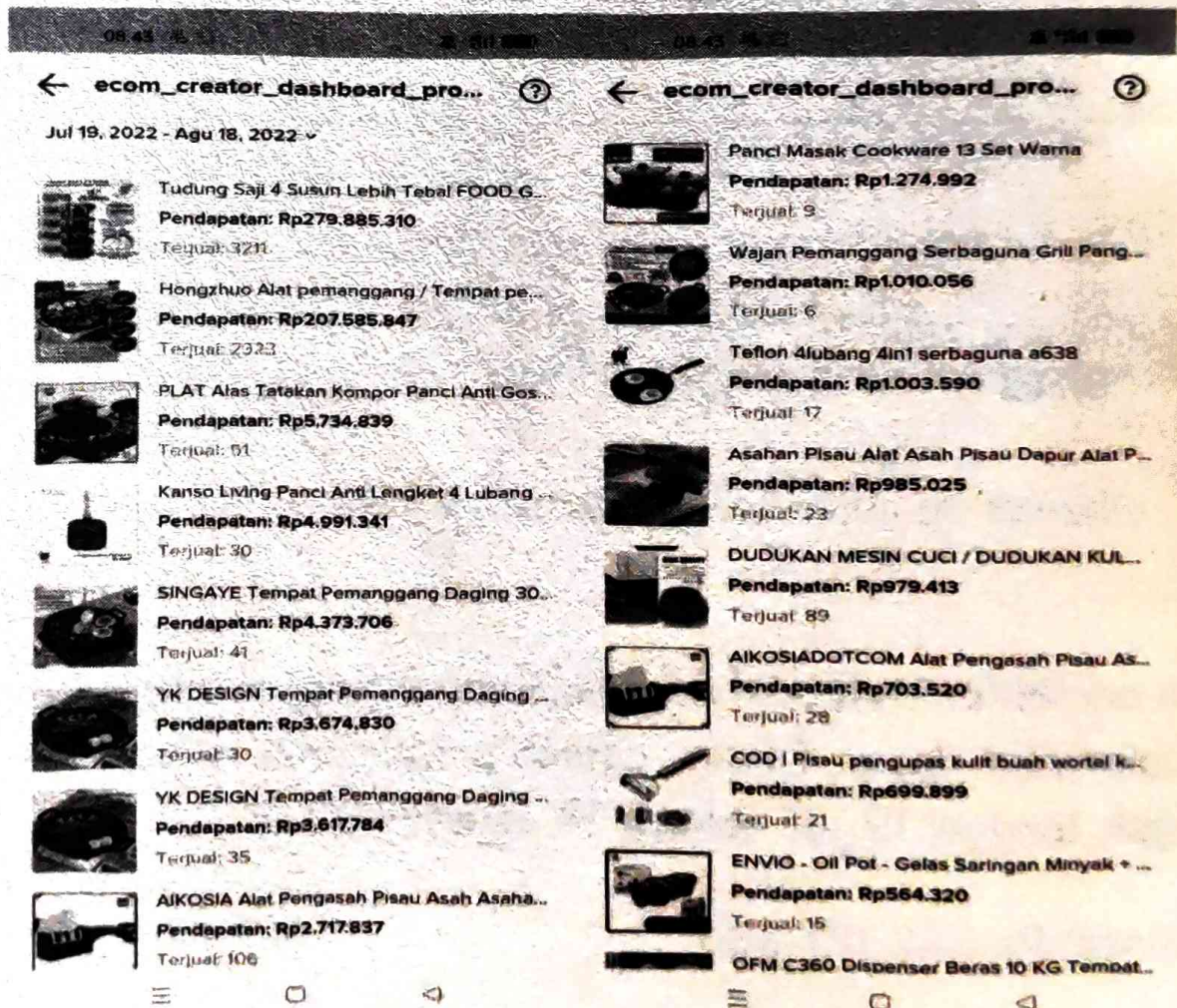
Barang terjual : 6.143 pcs

Pesanan: 5.965 orang yang pesan

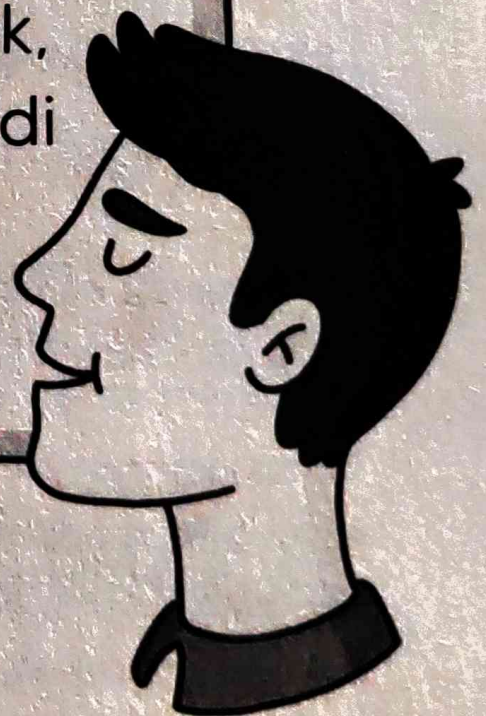
Kalau kamu bingung kenapa barang terjual lebih banyak dari pesanan, itu karena pesanan itu adalah orang yg order. Sekali order, biasanya orang-orang beli nggak Cuma satu pcs, tapi bisa dua bahkan 5 pcs. Makanya barang terjual hitungannya lebih banyak.

Nanti di bagian bawah dashboard, kamu akan lihat data barang apa yang terjual dan berapa pcs.

Contoh tampilannya seperti berikut ini :



“
Kondisi kepepet
seringkali jadi
pendorong paling
ampuh saat kita malas
malasan buat konten di
tiktok. Misal ga punya
duit, bayar hutang,
kebutuhan mendesak,
keluarga sakit, habis di
PHK, dan lainnya.





OMSET ITU BUKAN KOMISI !!

Kalau lihat angka penjualan para affiliator... misal sehari omset sampe 100 juta... jangan terlalu kalap ya! Sering aku menjumpai, omset itu dikira duitnya masuk ke affiliator semua. Masuk ke kantong dia semua. Masuk rekening pribadi semua. Segeeerr beneer. Kalau itu beneran terjadi, aku jamin Hotman Paris pensiun jadi pengacara, lalu main affiliate tiktok pake aspri dia.

Omset di tiktok affiliate itu, terdiri dari dua hal ya :

1. Harga jual barang dari toko (seller)
2. Ongkos kirim

Yang masuk ke rekening affiliator adalah sekitar 5 sampai 15 % dari harga jual, tergantung produknya.

Terus, karena ini jual beli online, dan ada sistem COD, maka bisa dipastikan ada barang return. Kamu kalau sering buka tiktok, pasti pernah ya... nonton video seorang pemilik produk yg ngeluh karena paketan COD pada balik lagi.

Jadi, kalau kalian kepo berapa komisi yang diterima oleh affiliator... kurang lebih 5 sampai 15 persen dari omset, dikurangi barang COD yang return. Dan komisi biasanya cair paling cepet SEMINGGU setelah terjadi penjualan. Ada juga yg lebih lama.

Misalnya, omset kita tanggal 1 Agustus adalah 80 juta. Biar gampang, itu jualan dari 1 jenis produk aja ya. Komisinya 5% yang artinya kita dapet komisi 4 juta (5% dari omset 80 juta) dari penjualan tanggal 1 agustus.

Nah, pada realitanya, yang cair itu tidak 4 juta gaeess... Kenapa? Karena pembeli di tiktok itu, suka banget sama sistem COD. Dan pasti ada return. Aku punya beberapa teman yg punya produk dan jualan produknya di tiktok-shop. Mereka untungnya memang besar, lebih besar dari kita sebagai affiliator. Tapi mereka jg punya beberapa kegalauan.

Kegalauan pemilik produk di tiktokshop itu begini :

Rasio barang return dari sistem COD itu hampir mendekati 50% dari barang yg dikirim. Jadi kalau ada pesanan COD 100 paket, yang pakatnya balik bisa sampe 40 paket. Kaaan sediih ya.

Kalau pemilik produk gak menerapkan sistem bayar COD, omsetnya turun dratis banget.

Nah, sebagai affiliator... Biar kita gak terlalu ngarep, aku selalu berekspektasi bahwa yg akan aku terima adalah 1/2 dari nilai yang seharusnya cair. Misalnya seperti kasus di atas, harusnya aku dapet 4 juta kan dari penjualan di tanggal 1 agustus, maka yg aku ngarepnya cuma 2 juta aja.

Dan nilai 2 juta sehari komisi itu juga udah lumayan banget, kalau dikali 30 hari.. sebulan bisa 50-60 jutaan. Ini dah ngalahin gaji gaji direktur perusahaan besar lho.

Ditambah lagi, sebagai affiliator, kita kerjanya relatif enak karena :

Nggak harus repot ngatur stok barang

Nggak harus pusing mikir packing barang

Nggak terlalu mikirin drama pengiriman barang dan komplain dari pelanggan kalo barang rusak

Kerjaan kita saat jadi affiliator cuma satu :
BIKIN KONTEN YANG MENARIK DOANG !

“
Tiktok adalah
“content distribution
platform”, sehingga
tidak mengedepankan
jumlah pengikut.”





CARA PENARIKAN KOMISI

Komisi itu, biasanya paling cepat cair 7 hari setelah barang terjual. Dan tanda bahwa komisi cair itu, bisa kita cek di akun tiktok kita.

Peraturan tiktok menyebutkan, minimal komisi bisa dicairkan adalah 10 ribu, dan maksimal adalah 999 juta rupiah kalau tidak berubah ya.

Dan nanti di setiap penarikan, ada biaya pelayanan yaitu 4 ribu rupiah + 0,8% dari jumlah transaksi yang di Tarik. Jadi misalnya kamu tarik semakin besar, maka semakin besar jg biaya pelayanannya.

Untuk menarik komisi, menunya ada di dashboard akun tiktok kita. Caranya :

- ✓ Klik profil home akun tiktok kamu
- ✓ Lalu cek keranjang etalase dibawah foto profil, klik "Masuk"
- ✓ Pilih menu "KOMISI", gambarnya seperti dibawah ini :



TikTok Shop



Fitur

Tambahkan
produk afli...



Toko Anda



Manage
products



Komisi



Kalau sudah, nanti akan muncul tampilan seperti berikut ini :



Komisi

Rp3.700 >

Komisi yang dapat ditarik

Tarik



Pesanan afiliasi



Aturan komisi afiliasi



Ini artinya, komisi yang bisa dicairkan baru 3.700 rupiah. Berarti belum bisa ditarik, karena minimal harus 10ribu, dan kalau udah 10ribu juga belum ditarik karena nanti ada biaya adminnya, nilai 10ribu itu harus udah dipotong biaya admin.

Di gambar atas, kalau kamu klik Rp 3.7000 > nya, maka akan muncul tampilan daftar komisi yang udah kamu Tarik :



Komisi	Penarikan
*****4313 Agu 17 8:52 PM	Rp1.476.866 Biaya layanan: Rp16.446
*****4313 Agu 15 5:07 PM	Rp1.007.440 Biaya layanan: Rp12.661
*****4313 Agu 14 4:18 PM	Rp1.056.940 Biaya layanan: Rp13.060
*****4313 Agu 13 5:30 PM	Rp1.542.580 Biaya layanan: Rp16.976
*****4313 Agu 12 9:38 PM	Rp1.001.388 Biaya layanan: Rp12.612
*****4313 Agu 11 5:56 PM	Rp2.279.973 Biaya layanan: Rp22.923
*****4313 Agu 10 11:48 AM	Rp1.160.636 Biaya layanan: Rp13.896
*****4313 Agu 9 3:21 PM	Rp1.222.129 Biaya layanan: Rp14.392

Kalau kamu amati, di atas adalah komisi yang aku Tarik dari awal Agustus sampai tanggal 17 Agustus. Biaya adminnya berbeda-beda, karena ada prosentasenya 0,8% dari jumlah yang ditarik ditambah 4 ribu rupiah.

Kemudian, kalau kamu klik "Kembali" dan tampilan seperti ini lagi,



Komisi

Rp3.700 >

Komisi yang dapat ditarik

Tarik



Pesanan afiliasi



Aturan komisi afiliasi



Coba kamu klik "Pesanan afiliasi". Di sini kamu bisa monitor daftar orderan sudah sampai tahap mana. Apakah sudah selesai diproses, sedang diproses, atau belum diproses, atau barang dikembalikan. Nanti tampilannya kurang lebih seperti berikut ini :



Pesanan afiliasi



Tanggal pemesanan ▾

19 Jul 2022 - 18 Agu 2022 ▾

Semua

Belum selesai

Selesai

Dana kembali

55... Item yang dipesan ⓘ

Rp22.317.128 penghasilan

ID Pesanan: 576610016812238886

Selesai



Hongzhuo Alat pemanggang / Tempat pemanggang bulat BBQ Piring pemangga...

Tarif komisi: 5%

Rp74.000

Pendapatan

Rp3.700

Estimasi komisi

Rp3.700

Komisi

Dipesan: 18 Agu 2022 10:08 ...

Selesai: 23 Agu 2022 3:05 ...

ID Pesanan: 576618965081754476

Selesai



Tudung Saji 4 Susun Lebih Tebal FOOD GRADE Sudah Dirakit dan Siap Digunakan...

Tarif komisi: 6%

Rp59.000

Pendapatan

Rp3.540

Estimasi komisi

Rp3.540

Komisi

Dipesan: 18 Agu 2022 8:55 ...

Selesai: 25 Agu 2022 12:08 ...

ID Pesanan: 576617120413157615

Selesai

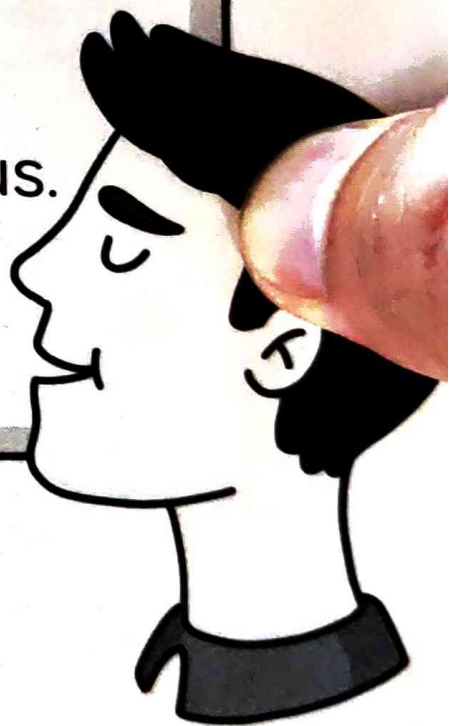


Tudung Saji 4 Susun Lebih Tebal FOOD GRADE Sudah Dirakit dan Siap Digunakan...

Nanti kalau kamu udah praktek, lama-lama akan faham. Karena aku Cuma butuh seminggu buat memahami dashboard dan cara bermain tiktok ini.

Oke, demikian penjelasan tentang cara pencairan komisi. Nanti kalau kamu baru pertama kali narik komisi, akan diminta mengisi nomer rekening dahulu, maka isilah. Juga alamat rumahmu. Isilah sesuai domisili bisa, sesuai KTP juga bisa.

“
Jangan menumpuk
komisi sampai berjuta-
juta, sebisa mungkin
tariklah tiap hari atau
setiap 3 hari. Kita tidak
tahu kalau sewaktu-
waktu akun kita kena
pelanggaran lalu
diblokir, nanti
komisinya jadi hangus.
Kan sayang ya?”





NAMBAH AKUN BARU

Ini pendapatku pribadi ya. Mungkin saranku agak berbeda dari yg lain, tapi menurutku utk kamu yg baru belajar, atau sudah lama terjun tapi belum pernah ngerasain banjir order di akunnya...

Usluku : fokus satu akun dahulu. Sampai bener bener ada omset yang besar, minimal kejar 10 juta omset di akun itu. Baru kalo mau mulai menambah akun lagi gapapa.

Kenapa begitu?

Karena kalau bikin akun terus, tapi kalo masalah utama ada di cara editnya, hasil videonya kurang menarik, editingnya nggak bikin orang berhenti scrool, maka akun barupun masih tetap akan anyep.

Istilahnya, lagu lama kaset baru.

Lalu harus bagaimana?

Menurutku, ini usul aja ya.. Silahkan kalo mau diikuti, ga diikuti jg ga masalah. Kalo aku mending fokus satu akun dahulu terus, SAMBIL terus DILATIH skill penyajian video yang lebih menarik, potong sana potong sini sumber douyin, latihan ss kalau memang suka ss, riset konten konten yang pada fyp, rombak terus skrip video, sampai bisa dapet penjualan bagus. Misalnya tembus 10 juta penjualan di akun itu.

Tidak masalah akun sudah 3 minggu sudah sebulan, prinsipku selama reputasi akun tersebut masih 0/24 atau masih baik, maka masih berpotensi fyp.

Kalau baru awal sudah gonta ganti akun, dikit dikit buat akun baru, tapi cara bikin kontennya masih gitu gitu aja, ya gapapa juga sih... konsekuensinya adalah jatah invite di tiktok seller kamu jadi berkurang terus dan terbuang percuma. Kan sayang?

Tapi silahkan kamu mau nambah juga tidak masalah, ini hanya usulku pribadi.



BIAR BARANG YANG LAKU GAK ITU-ITU AJA

Bagaimana kalau, akun kita, barang yang laris Cuma satu produk aja. Saat upload produk lain, tidaka ada yang checkout.

Inilah trik dari aku selama mengelola akun tiktok buat jualan alat dapur. Saat mengupload produk baru, coba silahkan kamu praktekan barangkali berhasil di akunmu :

1. format video postingan baru disamakan dengan format video yang barangnya laku. Entah itu lagunya, teksnya, susunan skripnya, sampai warna thumbnailnya disamain.
2. Postingnya kalau biasanya di jam jam primetime.. coba sekali kali di jam yang berbeda. Misalnya jam 11 malam, jam 3 pagi, atau jam 5 pagi. Aku sering upload yang jam 11 malem, besok paginya jam 7 sudah ramai yang nonton.
3. Coba pancing dengan jualan produk yang murah, dengan komisi kecil tapi orang gampang co, ga banyak mikir. Ini

aku terapin kemarin, jualan ganjel kulkas, harga 7.500
komisi 750 laku banyak.

4. Pastikan LKS 10 menit sebelum posting dan 10 menit
setelah posting.

Selamat mencoba ya, aku gak tahu 4 trik itu bakal
berhasil di kalian atau tidak, tapi itu yang aku lakuin se-
jauh ini kalau nge up produk baru, dan di aku sejauh ini
berhasil.

“

“Komisi kecil tapi
ada penjualan itu
lebih baik daripada
komisi besar tapi
tidak terjual sama
sekali”

”



MEMAHAMI ALGORITMA TIKTOK

Oke, sekarang kita bahas tentang algoritma tiktok ya. Tujuannya biar membantu teman-teman memahaminya, sehingga harapanku kamu bisa lebih mudah dalam merancang dan membuat video yang FYP.

Peran algoritma tiktok itu penting banget supaya video kita bisa FYP. Nah, apa sih algoritma tiktok itu, cara kerjanya gimana, dan tips memaksimalkan algoritma tiktok biar bisa FYP ?

Apa itu algoritma tiktok?

Penjelasan singkatnya gini, aku kasih contoh langsung ya biar faham. Misal ada cewek namanya Mawar. Dia suka dan sering nonton video tentang make-up. Nah, kalau Mawar buka akun tiktok, video yang lewat beranda dia pastinya akan lebih banyak video yang berhubungan dengan make-up dan kecantikan.

Dan video yang ditonton oleh Mawar ini, tidak akan muncul di beranda si Rendi, yang dia suka nonton video tentang olahraga dan gaming.

Algoritma tiktok itu bekerja sesuai minat dan ketertarikan si Mawar dan Rendi. Sehingga, FYP yang dimiliki Mawar tidak akan sama dengan Rendi karena berbeda ketertarikannya.

Gimana cara kerja algoritma Tiktok?

Kalau kita lihat dari cara kerjanya, ada beberapa faktor yang mempengaruhi ranking video Tiktok sehingga bisa masuk FYP seseorang.

Diantaranya adalah :

1. User Interaction.

Tiktok ngasih rekomendasi berdasarkan interaksi usernya. Apa saja faktornya?

- Akun yang kita ikuti
- Kreator yang kita hide
- Komentar yang kita post di suatu konten
- Video yang kita like atau share
- Video yang kita tambahkan ke favorit
- Video yang kita tandai sebagai "Not Interested"
- Video yang kamu "report"

- Panjang durasi video yang kamu tonton hingga video itu selesai
- Konten yang kamu buat di akunmu sendiri
- Minat yang kamu tunjukkan dengan interaksi terhadap konten dan iklan organik

2. Informasi pada Video Tiktok

Selain faktor diatas, ada juga unsur yang penting yang mempengaruhi algoritma tiktok, diantaranya adalah :

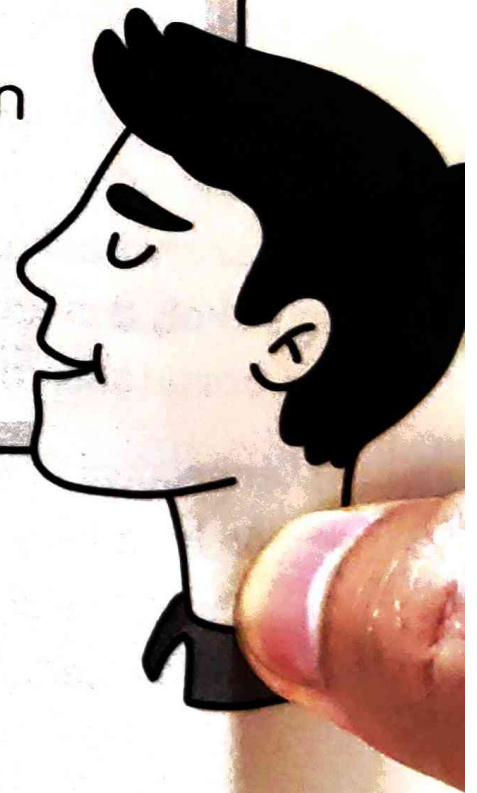
- Caption
- Sound
- Hastag
- Efek
- Trending topik

3. Selain soal caption, pengaturan akun dan device juga berpengaruh terhadap algoritma tiktok. Seperti misalnya : Preferensi bahasa, pengaturan negara, tipe device yang kita pakai, dan kategori minat kamu yang dipilih saat bikin akun baru (akun bisnis).

4. Menariknya, Tiktok tidak melihat jumlah followers kita. Dengan kata lain, meskipun akun kita followersnya sedikit, konten kita tetap berpeluang besar menjadi FYP, sama seperti akun-akun yang followersnya udah banyak.

“
Tiktok saat ini adalah platform sosmed yang paling banyak dibuka oleh orang-orang di Indonesia.

Terus pelajari, jangan berhenti hanya belajar di buku ini saja. Belajarliah juga dari orang orang lain yang menurutmu jago.





PEDOMAN ALGORITMA BIAK FYP

Kita semua tahu, algoritma tiktok akan selalu beradaptasi sesuai dengan perilaku user. Berdasarkan pengalamanku, dan membaca beberapa referensi, dan setelah aku nonton dan mengamati video-video yang FYP, berikut ini adalah beberapa pedoman dasar yang aku pakai, supaya kemungkinan FYP lebih tinggi :

1. Fokus ke satu tema.

Misalnya, satu akunmu mau fokus jualan baju muslimah, fokuslah di satu niche itu. Atau fokus di baju dress pendek, tank top, legging yang seksi-seksi, fokus di situ. Atau kamu fokus pada isi kamar tidur, misalnya bantal, sprei, handuk, selimut, lemari pakaian, rak make up. Fokuslah disitu. Semakin kita konsisten dengan thema konten yang dipilih, algoritma tiktok akan semakin mengenali jenis konten kita, dan bisa menyalurkan ke audiens yang tepat.

Aku ngerasain banget hal ini. Karena niche ku adalah dapur, aku sering banget muncul di berandaku video-video

emek-emek, video orang jualan alat dapur juga. Jarang banget yang video orang lagi benerin motor, atau herbal-herbal, atau mainan anak.

2. Buatlah 3 detik pertama yang nge-hook!

Maksudnya nge hook itu, nendang! Orang nonton video kita sampe habis itu adalah tanda kalau penonton suka sama video yang kita bikin. Maka dari itu, penting banget 3 detik pertama ini. Penonton punya perasaan ingin cepat terhibur, supaya tidak skip dan swip up video berikutnya.

Cara biar 3 detik pertama kita nge hook?

- Tanyakan sebuah pertanyaan yang berkaitan dengan masalah penonton. Contohnya "Bunda, meja makan sering penuh dan susah ditutup?"
- Beri pernyataan yang langsung bikin orang kaget pas nonton, dan gak mau skip. Contoh "Sekarang masak daging tidak perlu lagi nunggu berjam-jam, hemat gas!"
- Langsung hardselling, kasih penawaran yang diluar nalar orang pada umumnya. Contoh "Bunda, selimut murah! 100 ribu dapat 3! Hanya di tiktokshop! Bahan lembut dan tebal." Sambil disajikan video yang bagus.
- Bikin video yg bikin penasaran kelanjutannya. Misal cewek masuk toko, lalu menyodorkan uang 100 ribu "Beliiii... 100 ribu dapat apa aja ya di sini?" .. penon-

ton seringkali mau lanjutin itu video, penasaran dapat apa saja.

- Dan beberapa contoh lainnya, bisa kamu cek di video video FYP yang lewat berandamu yak!

3. Gunakan hastag yang relevan.

Dengan hastag, orang-orang kalau nyari video pakai kata kunci di kolom search tiktok, mereka akan mendapatkan banyak list. dan Video kita bisa muncul di list itu kalau kita pakai hastag yang tepat.

Aku selalu pakai hastag minimal 4. Dua hastag adalah tentang produk itu, dan dua hastag adalah produk secara umum. Misalnya aku jualan wajan pemanggang, aku akan pakai hastag #wajanpemanggang #alatpemanggang . Dua hastag itu khusus menuju ke produk. Lalu dua hastag berikutnya aku pakai hastag yang umum tapi masih nyambung ke produknya, tujuannya cari kata kunci yang udah dipakai puluhan juta kali di hastag tiktok. Misalnya #wajan #alatdapur , dua hastag itu umum.

4. Balas komentar setiap orang.

Saat main tiktok affiliate nanti, kalau video kita mencapai seribu, atau bahkan 5 ribu views, biasanya ada satu atau dua orang yang komen. Maka balaslah komentar itu. Biasanya juga, kita akan menemui komentar dari sesama akun affiliate yang mereka lagi LKS, cukup dibalas sesuai komen mereka. Balasan komentar bisa berbentuk teks,

atau kalau mau dibuat vt juga bisa. Intinya yang penting tidak copas balasan komentarnya supaya tidak terdeteksi sebagai spam.

5. Pake sound yang lagi nge-trend

Algoritma senang sama video yang pake sound trending. Aku saranin banget kamu pake sound yang lagi trending juga. Cara nemuinnya gampang banget. Kamu tinggal nonton beranda Tiktok, lalu tonton beberapa video yang FYP, lalu kalau ada sound yang beberapa kali dipakai orang orang sama, itu sebuah tanda soundnya lagi viral. Aku gak perlu ngajarin lah ya cara nyimpen sound yang viral biar masuk list favoritmu.

Lagu lagu tiktok yang lagi trend per akhir Desember 2022, Lagu-lagu ini, sejauh ini aman. Karena tidak semua lagu diperbolehkan untuk konten jualan. Apa saja listnya?

- Bukan Main Main
- Suara asli - DJ POPO
- Monkeys Spinning Monkeys
- Berakhir Sudah Impian Cinta
- Full Senyum Sayang
- Goodbye Mancing (MFZ Style)
- Slebew (DJ Mbon Mbon)
- Move It Remix
- Party Coy (Kiyau Oyong)
- Begini Batem Remix

- Secret Love Song Lofi Remix (Tik Toker)

- DJ Maafkan Soibah Ku

- Sunrise Official Sound Studio

- Left Right x pak vong

- Dj Tiara Slow Bass

- Dj Hendaklah Cari (DJ Rizal)

- DJ Angel Baby Jedag Jedug

- DJ Kaka Baju Hitam x

- ANGKAT TANGANMU

- ANGEL BABY X ANGEL

- DJ Pok Ame Ame

- Tang Tang Tang - Jee

- Wait a Minute! Duckhead the Bedroom DJ

- Good Boy X Dance

- Kaganangan

- Music Beken - BEKEN

- Suara asli - Zirashafa

- Yeahh Remix

- Toyik Mana (Derix Mail)

6. Bikin caption yang memancing orang buat komen

Mau aku kasih contoh? Misalnya begini :

- Kakak udah punya barang ini belum?
- Adem banget ya bun bajunya, bunda suka yang warna apa?
- Cocok banget buat anak, anak bunda suka menggambar juga?
- Ketik "Saya order" di kolom komen ya kak 😊
- Dan lain sebagainya

7. Upload di jam yang tepat

Untuk menuliskan ini, aku dasarkan pada pengalamanku sendiri ketika FYP uploadnya jam berapa saja. Dan aku juga nanya ke beberapa teman sesama pemain affiliate, dan juga aku riset di beberapa website dalam dan luar negeri.

Inilah prediksi jam-jam upload di Indonesia, yang kemungkinan FYP-nya lebih tinggi.

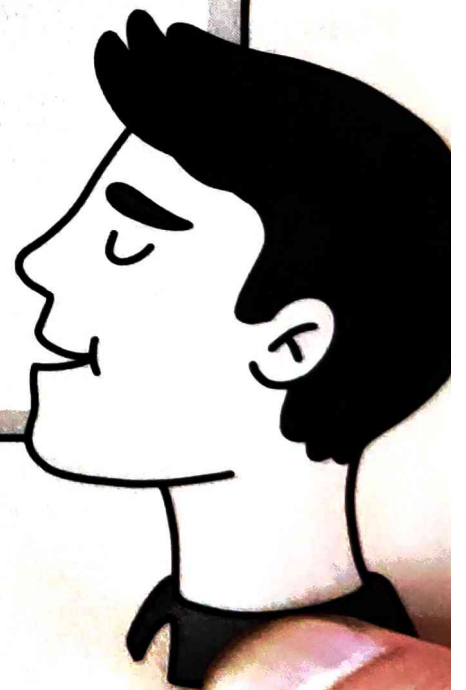
Inilah prediksi jam-jam...

- Senin : 00.00 - 01.00, 05.00 - 06.00,
12.00 - 13.00, 18.00 - 21.00
- Selasa : 00.00 - 02.00, 05.00 - 06.00, 11.00 -
13.00, 17.00 - 18.00, 20.00 - 21.00
- Rabu : 00.00 - 01.00, 05.00 - 06.00, 12.00 -
13.00, 17.00 - 19.00, 20.00 - 21.00
- Kamis : 06.00, 11.00 - 12.00, 18.00 - 22.00
- Jumat : 05.00, 11.00, 16.00, 23.00
- Sabtu : 07.00 - 09.00, 17.00 - 18.00,
20.00-23.00
- Minggu : 00.00 - 01.00, 05.00 - 06.00, 08.00,
12.00 - 13.00, 19.00 - 21.00

“
Nantinya akan ada fase dimana kamu jenuh main tiktok. Tidak apa-apa. Itu adalah hal yang normal.

Tips dariku : Tinggalkan HPmu. Kalau perlu uninstall tiktok. Lalu refreshinglah keluar rumah.

Pergi jalan-jalan dengan anak dan pasangan, atau dengan teman. 3 hari lagi aku yakin kamu sudah kembali bagus moodnya.





SOLUSI VIEWS YANG TERJUN BEBAS

Masalah ini sering dialami oleh akun yang udah sebulan atau lebih. Istilahnya, masa-masa FYP-nya udah lewat.

Caraku mengatasi views yang turun, biasanya begini :
Diemin 3 hari itu akun, jangan posting apa-apa, lalu banyakin LKS. Lalu pas hari ke 4 upload video baru. Pastiin VT-nya menarik dan produknya dicari banyak orang (udah terjual diatas 2K).

30 menit setelah upload VT, suruh 2 akun buzzer kita (kalau tidak punya akun buzzer, minta teman buat komen) untuk komen nanyain harga sama nanyain ongkir berapa, lalu di klik panah klik pesan, atau salin tautan.

30 menit berikutnya bales 2 komentar dari buzzer itu.

Harusnya dalam waktu 2-3 jam bangkit lagi viewnya, minimal nyentuh seribu atau dua ribu view lah, nggak dibawah 100 banget.

Oiya, coba uploadnya jam 12 malam atau jam 5 pagi. Akhir-akhir ini VT yang aku upload jam 4-6 pagi, nyentuh 100K view. Semoga berhasil ya, dan ingat selalu berdoa.

“

Akun buzzer adalah akun yang khusus dibuat dengan tujuan untuk meramaikan komen atau like akun jualan kita.

”



RESIKO TERBURUK MAIN TIKTOK AFFILAITE

Mempertimbangan resiko terburuk, atau worst case, adalah cara kita supaya lebih bijak dalam mengambil langkah-langkah dalam hidup.

Seperti juga saat kita mau melangkah maju, untuk terjun di dunia tiktok affiliate. Apa sih resiko terburuk dari main tiktok affiliate?

Akunnya sepi dan tidak ada penjualan? Ngga ada orderan? Ga ada duit masuk? Itu adalah resiko pasti dalam berjualan apapun. Jualan bakso, resikonya juga gak laku dan basi.

Menurutku, Main tiktok afiliate konsekuensinya ada dua :

1. Akunnya sepi dan anyep.
2. Akunnya ramai dan banjir order.

Tidak ada konsekuensi kita akan dipenjara, digebukin orang sekampung, kita akan kehilangan uang dan rugi

banyak, selama ngafiliate nya sesuai cara yang sudah diatur oleh Tiktok.



Main tiktok affiliate, resikonya cukup ringan menurutku. Karena tidak ada unsur kerugian secara keuangan, karena kita gak perlu nyetok barang dan lainnya. Resikonya mungkin waktu kita tersita, dan energi kita terkuras. Namun, dimana-mana juga kalau kita ingin mendapatkan uang lebih, harus berani berinvestasi baik itu waktu tenaga atau uang.

Semoga ini lebih memantapkanmu supaya lebih yakin dalam bergerak.

Dan jangan malu dengan kegagalan. Kita kalo sampai gagal, mungkin diketawain sehari dua hari, habis itu mereka pasti lupa dan sibuk dengan urusan masing masing lagi.

Karena, di dunia orang-orang, kita itu gak sepenting yang kita pikir. Setiap orang sibuk dengan dunianya masing-masing.

Yang paling penting bagi mereka adalah diri mereka sendiri. Bukan kita. Maka dari itu, cuek saja dengan kegagalan dan terus mencoba.



ALTERNATIF SUARA GOOGLE

Waktu awal-awal aku main tiktok, sepertinya baru aku di kelas STA, yang memakai suara google cowok. Lainnya mayoritas pada memakai suara google cewek. Hingga aku membocorkan beberapa sumber suara cowok, sekarang, bulan September 2022 sudah banyak pemain tiktok affiliate yang menggunakan suara cowok di videonya.

Kalau kamu tertarik juga memakai suara google cowok, ada 3 sumber yang bisa kamu pakai, diantaranya adalah :

- Notevibes.com
- Freetts.com
- Voicemaker.in

Kamu juga bisa cari yang lain di google, harusnya ada banyak sumber suara robot seperti google. Ada yang gratis ada yang berbayar.

Kenapa aku pakai suara robot? Tidak pakai suaraku sendiri? Alasannya ada tiga :

- Suaraku jelek, tidak semerdu suara Ariel Noah
- Dirumahku ada dua anak kecil, sehingga suasana rumah cukup ramai, dan sulit sekali mencari waktu dan tempat sepi buat rekam suara
- Mau bayar dan sewa voice over, mahal biayanya.

Kalau kamu bisa bikin suara sendiri, lebih bagus. Aku pakai suara robot karena ada kendala di 3 poin itu saja.



SHADOWBAN TIKTOK

Kalau kamu merasa ada hal yang aneh dengan akunmu, misalnya tadinya view tinggi, tiba tiba drop banget, atau pas orang nyari di kolom search, akunmu gak muncul atau videomu juga gak muncul di list daftar pencarian, itu salah satu tanda bahwa akunmu kena shadowban.

Jujur, aku belum pernah ngerasain shadowban. Dan Tiktok juga gak ngasih tahu ke kita kalau akun kita kena shadowban.

Tapi, berdasarkan artikel-artikel yang aku baca, baik artikel Indonesia maupun artikel di luar negeri, berikut beberapa ciri-ciri akun kita kena shadowban:

- Video tiktok tidak muncul di beranda atau feed
- Konten video tidak muncul di pencarian
- Nama akun kita tidak muncul di pencarian
- orang lain sulit menemukan konten video kita

Penyebabnya apa, kok jadi kena shadowban?

- karena video kita ditandai sebagai spam
- kita melanggar hak cipta (dilaporin sama pemilik video asli)
- Melanggar konten dewasa (misalnya terlalu fullgar, ada unsur kekerasan, atau SARA)
- Konten kita melanggar konten ilegal seperti ada senjata, narkoba, dan sejenisnya
- Kemungkinan memakai dua akun tiktok dalam satu perangkat. Nah ini menarik, karena ini yang dibilang di banyak artikel. Aku juga agak ngerasain sih, pas awal bikin akun cuma ngurus satu akun itu gampang banget fyp, tapi pas mulai bikin banyak akun di satu hp, mulai sulit fyp.

Cara Mengatasi Shadowban Tiktok :

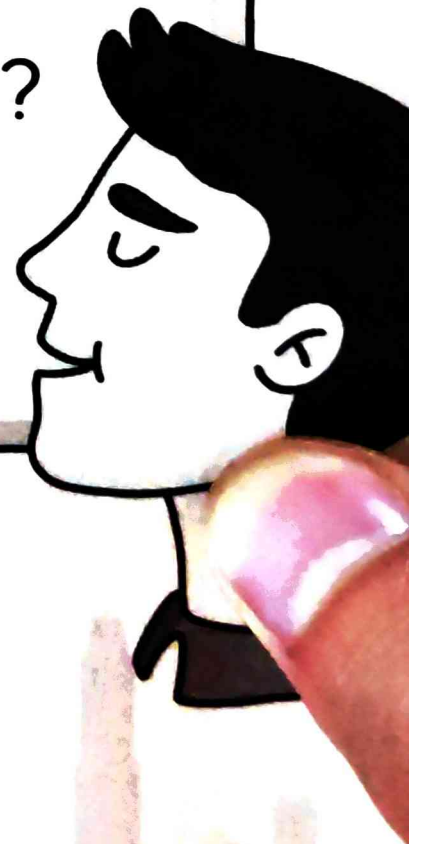
1. Libur dulu upload selama 3 sampai 7 hari
2. Kalau ada video yang melanggar aturan tiktok, langsung hapus aja
3. Hapus cache aplikasi Tiktok
4. Log out akun tiktok dan hapus aplikasinya di HP
5. Reboot HP kita, dan tunggu 10 menit sebelum download app tiktok lagi.
6. Posting video sehari sekali tanpa hastag (Setelah 7 hari)
7. Kasih caption sewajarnya, gak perlu pake hastag dahulu.

8. Sambil bersabar nunggu shadowban berakhir, kita disarankan untuk beraktivitas seperti Like, Komen, dan follow di akun tiktok orang lain secara wajar.

9. Jangan terlalu sering buka aplikasi tiktok, maksimal 3-4 jam sehari saja. Hehehe. Bener juga, kita juga perlu menjaga kewarasan, dan hidup di dunia nyata dan tetap peka dengan sekeliling kita.

Demikain beberapa cara mengatasi shadowban, sesuai yang aku rangkum dari beberapa sumber. Selamat mencoba jika kamu penasaran ingin mencobanya.

“
Saat kamu merasa
ingin menyerah main
affiliate, coba ingat
kembali alasan
kenapa kamu
membeli buku ini?”





CARA CEK PERFORMA AKUN

Untuk mengecek performa akun, apakah akun kita baik baik saja, atau sudah melanggar banyak peraturan tiktok, atau bagaimana.. kita bisa cek.

Caranya :

- Kamu buka profil tiktokmu
- Klik etalase keranjang dibawah foto profil
- Klik "Masuk" , masuk ke dashboard tiktok shop
- Skrol ke bawah sampai bawahnya "Inspirasi Video dan Live"
- Lalu klik "Reputasi Akun"

Inspirasi Video & LIVE



Kreator teratas

	louissescariettfamily	362.7K
	kohcun	342.1K
	robiboiss	297.0K

Reputasi akun

Reputasi baik

- Setelah kamu klik, nanti akan tampil seperti dibawah ini. Dibawah ini adalah contoh akun yang masih bagus performanya dan tidak melanggar banyak aturan



Reputasi Akun

0 /24 Ⓢ

Reputasi baik

Pertahankan!

- Kemudian, dibawah ini adalah contoh akun yang reputasinya sedang, artinya sudah melanggar beberapa peraturan tiktok.



Reputasi Akun



Risiko Sedang

Jika Anda mendapatkan satu poin pelanggaran lagi, akun Anda dapat dikenakan pembatasan dan Anda tidak dapat menjual produk di showcase, video, dan video LIVE Anda.

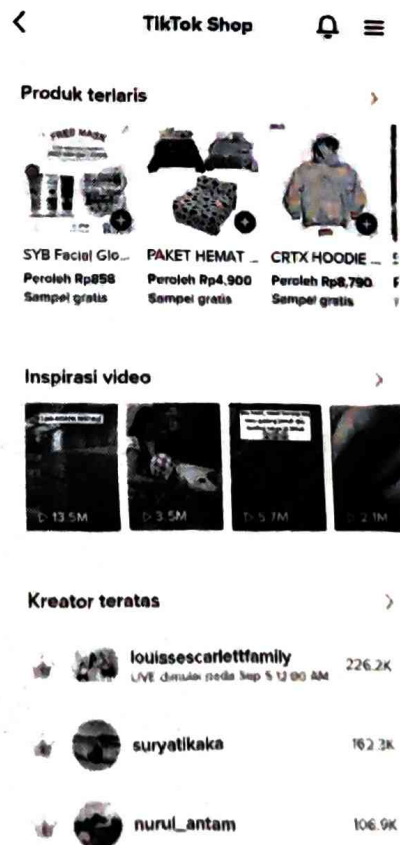
Maka dari itu, mari kita jaga reputasi akun kita sebaik-baiknya ya.



KALAU LAGI BUNTU, MAU BIKIN VIDEO APA LAGI

Nah, kalau lagi buntu, hal pertama yang aku lakuin adalah langsung cek tiktokku. Coba ikuti langkah-langkahku ya :

- ✓ Buka profil tiktokmu
- ✓ Klik keranjang etalase dibawah foto profil, klik "Masuk"
- ✓ Nanti skrol agak ke bawah, akan muncul tampilan seperti dibawah ini :



Di situ, ada 3 poin yang bisa jadi tempat untuk cari inspirasi.

Pertama, adalah bagian Produk Terlaris. Kamu klik, nanti akan muncul banyak opsi produk yang lagi laris banget yang bisa kamu jual, kalau kamu lagi stuck bingung mau up produk apalagi. Tentunya kamu perlu menyesuaikan dengan niche akunmu.

Kedua, dibawahnya ada Inspirasi Video. Disitu kamu bisa klik, dan tonton 10 video inspirasi yang direkomendasikan oleh Tiktok. Rata rata videonya adalah video jualan, jadi kamu bisa amati, tiru, modifikasi sesuai gayamu. Sehingga kamu bisa bikin konten yang FYP seperti mereka, bisa jutaan penonton.

Ketiga, kategori Kreator Teratas. Ini biasanya adalah akun akun yang rajin LIVE di tiktok. Gapapa, kamu cek aja akun akun mereka, cara mereka bikin caption, jam jam upload mereka, cara mereka nyajiin video, dan lainnya.

Aku jamin, kamu dapat banyak banget inspirasi dari 3 hal diatas. Semoga membantu dan tetap semangat ya!

“

Kamu punya banyak grup tentang tiktok? Saranku, kurangilah mantengin grup berjam-jam. Mayoritas obrolannya tidak penting. Cuma menghabiskan waktu. Lebih baik waktunya kamu gunakan untuk riset produk, edit video, dan lainnya.





CARA BIAR AKUN-MU JADI ANYEP

Buat kamu-kamu yg udah bosan FYP, capek karena orderan dapet ribuan terus, dan omsetnya ratusan juta seminggu.

Saya akan berbagi tips biar akun kalian jadi anyep. dan views-nya turun drastis, dan orderan sepii.

Tips ini sangat ampuh, dan sudah dipraktekkan juga oleh banyak orang, dan berhasil anyep tanpa orderan.

Selamat mempraktekkan :

1. Jangan edit video yang udah kamu dapatkan di douyin, atau dari tempat lain. Langsung upload saja. Ngapain repot-repot ngedit, capek!

2. Mintalah video ke orang lain, entah video chi-na atau video review, nggak usah peduliin itu video udah dipake berapa kali. Pokoknya langsung upload aja.

3. Nggak usah LKS, ngapain lks buang buang waktu. Mending waktunya buat nonton drakor atau buat youtuban aja.
4. Juallah produk sesuai feeling kita, nggak perlu riset pasar produk apa yang lagi tinggi permintaanya.
5. Sehari upload 10 video atau sebanyak-banyaknya. Semakin banyak upload semakin seru.
6. Kalau lagi ada video yang fyp, biarin aja. nggak usah dibalas komen komennya. Langsung upload video baru jualan produk lain lagi.
7. Nggak usah memanfaatkan fitur balas komentar.
8. Uploadnya campuran, biar rame akun kita kayak pasar. Gak usah peduliin niche akun kita. Bodo amat apa kata orang, akun kita kok ya terserah kita mau jualan apa. Akun perabotan dapur jualan kemeja pria, gapapa kok! langsung gas aja.
9. Durasi videonya panjang aja, sampai 30 detik. Biar puas nontonnya si penonton. Bikin video kok pendek pendek 8-15 detik, ngapain?
10. Uploadnya semau kita aja. Nggak usah konsisten. Sesuai mood aja. Hari ini upload 4 video, besok dan lusa libur dulu healing dulu, baru 5 hari kemudian upload lagi 6 video langsung. Kan enak, kita nikmati hidup cuy!

11. Seringlah gonta-ganti akun. Satu hape bisa banyak akun, coba login 10 akun di satu aplikasi hape. dan sering switch antar akun di satu waktu. Menurut banyak expert Tiktok di media mainstream, ini salah satu yang bikin akun kita jadi anyep.

12. Kalau harus LKS, nggak usah di tonton videonya sampe abis, pokoknya begitu ada video orang lewat beranda, langsung klik LIKE.. ganti ke video berikutnya, langsung klik LIKE lagi. Ga usah di tonton, langsung like aja.

13. Gampanglah curiga. Curigailah orang-orang yang jualan k3las berbayar di grup ini. Jangan percaya sama foto-foto dashboard omset mereka, karena semuanya editan. Pokoknya jangan percaya apa kata mereka yang pada sukses dapet omset banyak

14. Milikilah kepercayaan bahwa omset tinggi dan fyp itu cuma buat orang-orang yang pinter dan jenius doang. Nggak usah repot repot nyari tips di grup ini, karena mustahil dipraktekkan sama kita-kita yang gaptek. Cuma orang-orang yang IQ nya tinggi yang bisa sukses di tiktok. Mana mungkin emak-emak bisa sukses main tiktok, kan gaptek.

Demikian 14 tips biar akunnya anyep, untuk kamu-kamu yang udah bosan FYP dan pengen sepi orderan. selamat mencoba!

“

Belajarliah satu per satu. Belajar edit, belajar setting akun, belajar riset. Lama lama, kamu akan faham sendiri cara mengoperasikan platform tiktok affiliate ini.



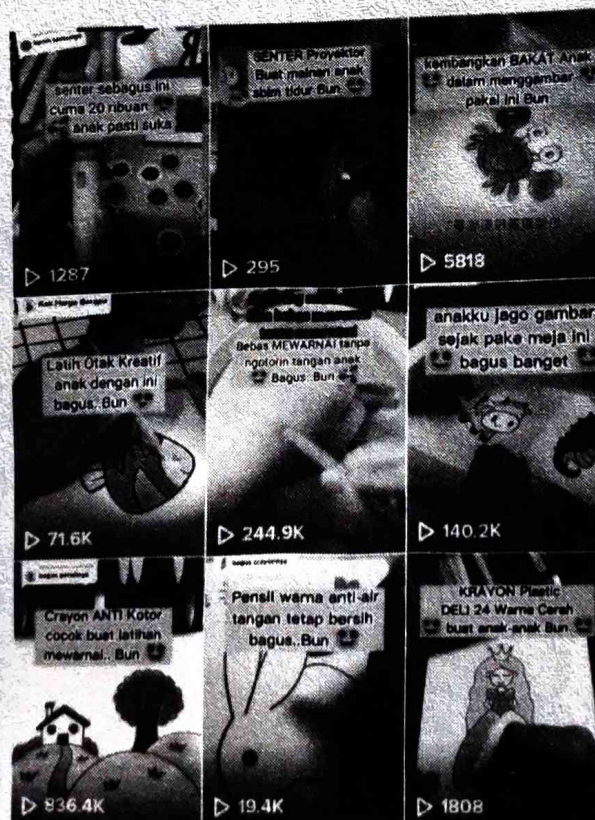


AKUN DI SERBU BOCIL?

Akun diserbu bocil itu aku juga mengalami. Biasanya karena akun kita niche-nya adalah mainan anak. Aku juga punya akun dengan niche mainan anak. Dan banyak video yang FYP juga.

Akun diserbu bocil, menurutku tidak apa-apa. Biarin saja. Toh malah jadiin video kita rame dan fyp. Berdoa aja semoga orangtua si bocil nonton dan mbeliin anaknya mainan ini.

Akun mainanku, berikut tampilannya.



Di niche ini, aku jualan beberapa mainan. Bukan mainan sih tepatnya, tapi alat belajar anak. Apa saja produk yang aku jual :

- Crayon anti kotor / crayon anti air
- Meja proyektor
- Senter proyektor

Tekniknya editnya, lagunya, durasinya, jumlah video mentahnya, sama persis dengan yang aku praktekin di case tudung saji dan wajan pemanggang yang aku jelaskan di buku ini. Bedanya ada di skrip.

Berikut beberapa skrip yang aku pakai untuk video mainan anak :

Skrip Pertama

Bunda, tangan anak sering kotor saat mewarnai?

Coba pakai pensil ini bun, bagus banget.

Tangan tetap bersih, warnanya cerah, tidak mudah patah dan aman digunakan.

Pesan sekarang mumpung masih promo, klik keranjang kuning ya Bun?

Skrip Kedua

pasti tangannya kotor bun!

biar tidak kotor, coba pakai krayon ini.

tangan tetap bersih, dan warnanya cerah.

kalau mau pesan, klik keranjang kuning ya Bun?

Skrip ketiga :

dulu, istriku tiap hari ngomel ngomel karena anak main hape terus. aku sampe pusing dengernya. tapi semenjak beli ini, istriku tidak lagi ngomel-ngomel, dan anak kami sudah lupa sama hape. sekarang, hidupku lebih tenang.

Skrip keempat :

Pa, harganya berapa an? (suara cewek)

Harganya cuma 60 ribuan bun. (suara cowok)

Anak anak bisa menggambar dengan lebih mudah.

Sekaligus melatih anak mengkordinasikan gerakan tangan, mata, dan otak.

Skrip kelima :

Bunda, Sekarang anak anak bisa bebas mewarnai, tanpa mengotori tangannya!

Anti air.

Klik lav, salin lima kali biar harga terjun, lalu klik keranjang kuning ya bun?

Di video mainan anak, aku mengurangi jumlah skrip, lebih banyak nampilin visual yang bagus.



PENGALAMAN SEPI ORDERAN

Di buku ini aku tidak hanya berbagi pengalaman berhasil saja, banjir orderan saja, dan fyp saja.

Aku juga manusia biasa, yang juga banyak mengalami kegagalan sepi orderan, anyep akunnya, dan bahkan dalam sehari ga ada komisi yang tidak bisa dicairkan.

Sejak mulai belajar tiktok pertengahan juli 2022, sampai saat ini, berikut ini adalah pelajaran penting yang membuat aku sepi orderan, dan aku saranin kamu tidak usah mengulangi kesalahanku yang ini. Apa saja ?

Pertama, tidak fokus.

Mending fokus satu akun tapi gacor banget, daripada banyak akun tapi anyep semua, atau biasa biasa aja. Aku ngerasain banget, pas awal-awal main tiktok itu Cuma fokus satu akun dan satu niche, aku jadi mengerahkan seluruh energy dan fokusku di akun tersebut.

Jadi lebih banyak waktu buat nyiapin video yang bagus, lebih banyak waktu buat riset produk yang bagus dan potensial, dan lebih nyaman saja.

Kita seringkali tergoda ternak akun akun baru karena lihat tetangga lebih hijau rumputnya, alias teman kita laris banget jualan niche lain, lalu kita coba tiru tiru.

Ini bisa memecah fokus, dan juga mungkin ya, bikin HP kita yang cuma satu jadi terdeteksi sama Tiktok bahwa HP kita kebanyakan akun. Ini pendapatku pribadi ya. Tidak setuju tidak apa apa.

Kedua, tidak konsisten upload

Penyakit tidak konsisten upload ini muncul ketika aku mulai mengelola banyak akun. Bahkan sehari dua hari bisa sampai lupa upload.

Ketiga, tidak mengedit video dengan maksimal

Tidak ngedit video dengan maksimal, biasanya karena aku terburu-buru, atau aku hari itu tidak mengatur waktu dengan benar sehingga jadwalnya berantakan.

Keempat, tidak menjadi diri sendiri

Aku percaya, setiap orang punya gaya atau style-nya sendiri-sendiri. Karena saking sibuknya ingin meniru orang lain, atau akun orang lain, aku sampai lupa pada ciri khasku, dan kelebihanku. Kamu yang baca ini, bisa belajar skrip dariku di buku ini, tapi mungkin kamu punya gayamu sendiri, maka pakailah gayamu dan buktikan itu bisa FYP.

Dengan menjadi diri sendiri, kita menjadi lebih puas ketika hal yang kita lakukan berhasil.

Kelima, overtime

Terlalu menghabiskan banyak waktu main tiktok, sampai lupa kehidupan nyata, baik itu olahraga atau jalan-jalan refreshing. Kadang-kadang kita bisa mantengin tiktok terus karena lagi nyari solusi. Padahal, solusi itu bisa datang, ide itu bisa muncul kalau pikiran kita fresh atau pas kita lagi nggak mikirin hal itu.

Misal kita lagi olahraga, atau jalan-jalan, sama sekali gak mikirin tiktok. Eh malah muncul ide bagus buat barang yang mau dijual nanti di tiktok.. Kayagitu gitu sering aku alami. Coba deh kamu lakuin.



PENGALAMAN BANJIR ORDERAN



Aku akan membagikan cerita waktu aku FYP pertama kali dan kedua kalinya ya. Yang pertama adalah aku jualan tudung saji. Di situ viewsnya sampai 4,8 juta.

Yang kedua aku jualan wajan pemanggang, disitu views 900 ribuan. Dan di bawah ini adalah penjualan yang aku dapatkan dari dua VT dengan view tersebut :



Tudung Saji 4 Susun Lebih Teba

Pendapatan: Rp286.610.438

Terjual: 3272



Hongzhuo Alat pemanggang / Ti

Pendapatan: Rp209.647.770

Terjual: 2348

Study Case Tudung Saji

Oke kita bahas VT yang pertama tentang tudung saji.

Detail teknisnya begini :

- Uploadnya di hari kelima setelah bikin akun
- Aku upload videonya jam 3 sore.
- Durasinya 15 detik
- Pake lagu favoritku yaitu : Fongyingchoong
- Pake suara cowok dengan nada tinggi.

Skripnya pakai teknik mirip persis dengan yang aku ajarkan di buku ini. Kayagini skripnya : "Buun, meja makan sering penuh dan gak bisa ditutup? Coba pakai ini bun, praktis banget. irit tempat, makanan lebih lama angetnya, aman dari debu dan lalat, pokoknya bagus buun. pesan sekarang mumpung lagi promo. klik keranjang kuning ya buun?"

- Editingnya menggabungkan 2 video china + satu screenshoot di ending video. Screenshoot apaan? Yaitu screenshoot tampilan tokonya.
- Setiap suara cowoknya ngomong, aku selalu kasih subtitle dan checklist warna hijau
- Dan aku seiramakan. Maksudnya seirama adalah, misal suara cowok ngomong irit tempat, disaat yang sama videonya munculin meja makan yang tidak penuh piring makanan, dan disaat yang sama juga, aku tampilkan subtitle "irit tempat juga.
- Aku upload jam 3 sore, dan tahukah kamu, jam 5 sore sudah 60K penonton?
- Lebih lucunya lagi, karena banyak yang komen "Mas, ongkirnya eror? Sesama pulau jawa kok sampai diatas 100ribu?". Lalu aku cek dan ternyata benar ongkirnya eror, padahal lagi FYP. Aku kesel banget, lalu kontak sellernya tapi tidak direspon.
- Tahukah kamu apa yang aku lakuin?
- Aku upload lagi video yang sama, waktu itu jam 17:30 sore. Dengan beda seller, ttapi produknya tetep sama yaitu tudung saji. Eh 2 jam kemudian ternyata viewnya naik terus dan menyentuh di angka 60K juga, sedangkan video yang pertama agak mandek viewnya masih di angka 63K.
- Lalu aku privatlah video yang pertama, dan aku biarkan video yang kedua yang jalan. Dengan pertimbangan video kedua ini sellernya lebih bagus dan tidak eror.

- Alhamdulillah ternyata booming FYP sampai jutaan views.
- Kalau udah fyp, biasanya aku gak upload produk baru lagi sampai 3-4 hari ke depan. Aku fokus balesin komentar sama upload video balas komentar. Dari video fyp tudung saji ini, aku buat 2 video balasan komentar.
- Balasan komentar pertama seperti ini skripnya : (suara cewek) Paa? tudung nasinya berapa an?. (suara cowok) yang 4 susun 59 ribu bun, yang 5 susun 76 sampai 95 ribu. barangnya bagus, dan lagi laris bangeet bun. karena pasti dipake terus sama ibu-ibu tiap habis masak, Biar meja makan lebih rapi. pesan sekarang mumpung lagi promo bun, caranya, klik tulisan saya order.
- Balasan komentar kedua, skrip videonya seperti ini : (suara cewek) Yang lima susun berapa harganya pak?. (suara cowok) harganya 76 sampai 95 ribu bun. ayo buruan dibeli! tudung saji ini membuat meja makan lebih hemat tempat dan tetap rapih. Pesan sekarang mumpung masih promo bun! klik keranjang kuning ya bun?.
- Video balasan pertama dan kedua, aku uploadnya beda hari, bukan dihari yang sama. Jadi pas fyp, sehari Cuma upload 1 video, sampai 4 hari ke depan.
- Nah, pelajaran di sini, yang mungkin bisa kamu ambil adalah kalau ada video yang FYP, tapi misal seller kamu error, atau komisi tiba tiba diturunin, coba kamu

upload video yang sama persis dan ganti sellernya. Lalu cek beberapa jam kalau viewnya naik juga, nanti videonya yang pertama di private aja.

Study Case Wajan Pemanggang

Nah, kita lanjut ke wajan pemanggang. Untuk case ini, jujur aku tidak sengaja nemuin videonya. Dan aku awalnya mau up jualan plat alas panci biar gak gosong.

Pas nyari videonya di aplikasi Douyin, pakai kata kunci "Plat alas panci" eh ternyata banyak yang muncul adalah wajan pemanggang. Wkwkwkw.

Lalu aku jadi berubah pikiran mending jualan wajan pemanggang. Pertimbangannya karena aku belum pernah lihat di berandaku orang jualan wajan ini.

Lalu aku editlah videonya. Menggabungkan banyak bahan video, kalau gak salah 4 video jadi satu. Dan teknik editingnya sama persis seperti video tudung saji. Durasinya juga 15 detik, dan lagunya pakai lagu favoritku yaitu Fongyingchoong.

Pakai suara cowok dengan nada tinggi. Skrip videonya kayakini :

Bunda, suka bebakaran di rumah?

Coba pakai wajan pemanggang ini bun, nggak perlu pake arang, dan gak capek kipas-kipas.

Wajannya tidak lengket, panas merata, minyak bisa disimpan lagi, dan mudah dibersihkan! Poko nya bagus bun.

Pesan sekarang mumpung lagi promo, klik keranjang kuning ya bun?

Lalu apa yang terjadi?

Videonya cepat naik dan kalau ga salah sampai 100K.

Lalu, karena banyak yang komen "gak bisa COD padahal mau beli".. lalu esokan harinya, aku cari seller wajan pemanggang yang saat itu bisa COD. Ketemulah dengan seller Hongzhou wajan pemanggang. Harganya bervariasi dari 60 sampai 90ribu sesuai ukuran wajannya.

Nah, aku bualah VT balasan komentar, dengan menggabungkan beberapa video china. Aku pakai dua suara di sini, yaitu suara cewek untuk nanya, dan suara cowok untuk jawab. Dengan skrip seperti ini :

Suara cewek :

Pak, saya mau wajan pemanggangnya, apa bisa C O D?

(kenapa huruf c, o, dan d aku pisah? Karena kalau digabungin, suara cewek ngomongnya jadi cod, bukan ce o de.)

Suara cowok :

Bisa banget bun! ini wajan lagi sangat laris, bebakaran lebih praktis, nggak perlu lagi pake arang, dan gak capek kipas-kipas. Wajannya tidak lengket dan mudah dibersihkan! Poko nya bagus bun. Kalau bunda mau pesan, klik "saya order" ya bun?

Nah, video balasan komentar inilah yang viewnya lebih tinggi dari video pertamanya. Sampai 900K views, omset jualan wajan sampai 200 juta rupiah, dan tembus 2300 orderan wajan.

Kalau kamu cek di skripnya, di ending ada kalimat "Kalau bunda mau pesan, klik SAYA ORDER ya bun?". Jujur, aku awalnya bikin kata SAYA ORDER itu, tampilan teks di keranjang kuningnya pake kata SAYA ORDER, biar orang gampang nyarinya. Eh ternyata, sama penonton kayaknya ibu ibu banyak yang salah denger.

Mereka mungkin dengernya "KETIK Saya order".. jadi di komentar video itu banyak emak emak yang komen "Saya Order".. Ahahahahaha. Ya beruntung banget, malah jadi banyak yang komen sehingga bisa naikin penonton. Itu sedikit trik barangkali kamu mau coba praktekin juga.

Lalu, aku juga buat video balasan komentar berikutnya, dengan skrip berikut ini, tembus 120K, Skripnya kayakini :

Suara cewek : Paa? alat pemanggangnya berapa an?

Suara cowok : Harganya murah bun. yang 32 senti 68 ribu, yang 34 senti 74 ribu, yang 38 senti 90 ribu, yang 40 senti 95 ribuan. ini wajan lagi laris banget, hari jumat kemarin laku 500 wajan bun! buruan beli, mumpung masih ada stok. Kalau bunda mau pesan, klik keranjang kuning ya bun?

Demikian beberapa pengalaman saat aku FYP yang bisa aku bagikan.

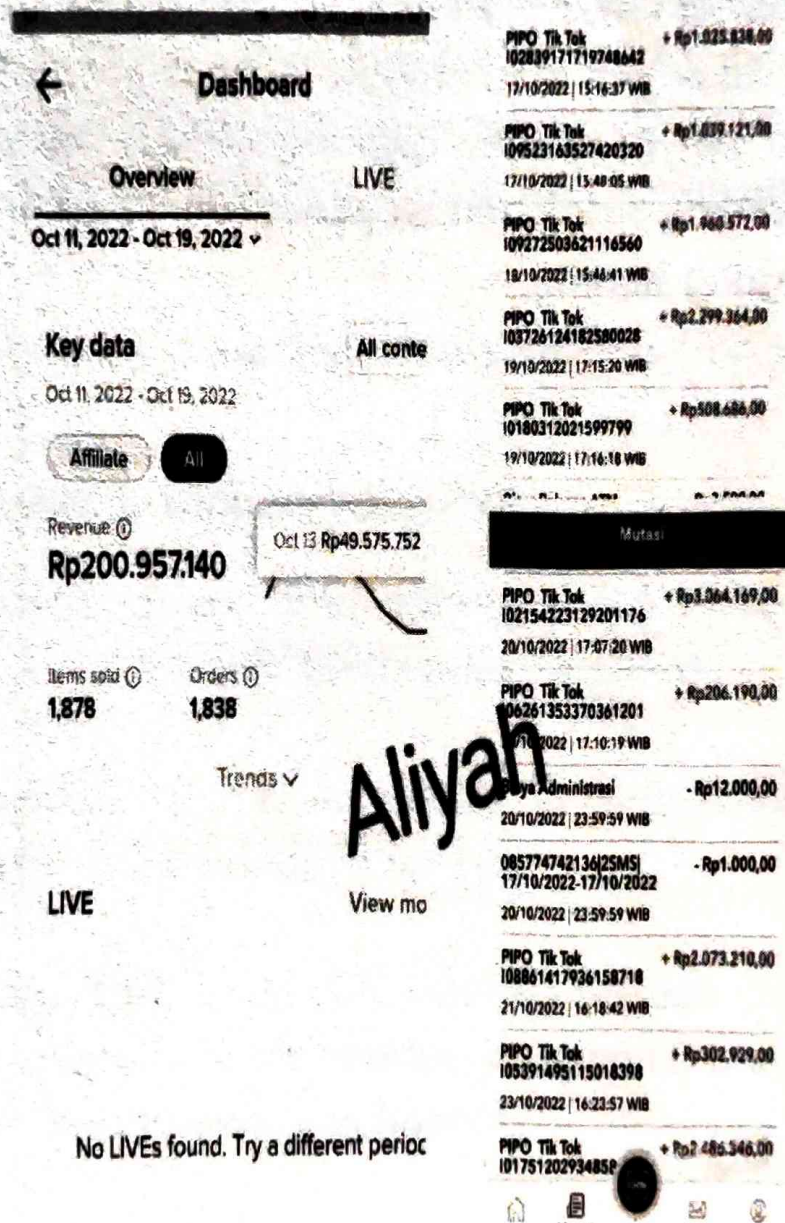
Pelajaran dari 2 videoku yang FYP :

1. Kalau pakai video china, gabungin 3-4 video mentah jadi 1, supaya tidak terdeteksi duplikat.
2. Manfaatkan fitur balas komentar sebaik mungkin, terutama saat videonya lgi fyp.
3. Kalau lagi FYP, libur dulu posting produk baru sampai 4 hari ke depan, fokus produk yang sama dan manfaatkan fitur balas komen.
4. Tambahin subtitle sederhana, nggak harus setiap ucapan google di subtitle kan, tapi cukup poin poinnya aja. Sehingga membuat videonya ter edit dengan maksimal, nggak polos banget. Ini caraku ya, kalau kamu ga sesuai gapapa.

5. Cobain pakai trik ending video yang bikin orang kepancing buat komen, misalnya "Ketik saya order ya bun?"
6. Coba di ending video tampilin SS berupa tampilan etalase produk pas mau checkout. Biar orang tahu berapa harganya, berapa bintangnya, berapa yang udah terjual. Karena tidak semua penonton video kita, mau klik keranjang kuning.



STUDY CASE OMSET 200 JUTA



Dashboard di atas adalah punya Mba Aliyah,

Lalu mba Aliyah sharing tips FYP versinya, yang menghasilkan omset 200 juta dalam 9 hari.

Berikut aku copas dari chat beliau :

Langkah langkah FYP versi aku

Baca Materi dari Kak Rizqi

1. Bikin akun baru bisnis

2. Tautkan ke akun pemasaran

3. Lks Video fyp yang lewat di beranda yang sesuai dgn target market kita aja. Diluar itu jangan di tonton apalagi di LKS. Selama minimal 1 hari atau ketika semua Video2 yg lewat diberanda 90% - 100% udah sesuai dgn target market kita.

Baru boleh upload VT Pertama

Lks ini termasuk like dan balas komen yang ada di VT tersebut dari sini biasanya akan timbul interaksi dan org jadi kepo sama akun kita

4. Upload

Jam upload 5 pagi 11 siang 5 sore. Biasanya saya upload hanya sehari 2 kali aja jam 11 siang sama 5 sore alasannya simpel jam segitu sy ngk terburu2..

Pernah upload jam 5 pagi dan fyp..tapi ngk lanjutin...pagi2 ngk pengen di ribetin sama tiktok..

Alasan lain biar besok punya stok konten

Oh iya saya sebelum upload dan sesudah selalu lks..15 menit biasanya atau klu udah merasa cukup aja

Tambahan

Dan untuk jam upload disesuaikan aja sama target marketnya..klu marketnya bapak..di pelajari aja pola bpk2 tuh kayak apa

Misal upload video pertama jam 11 siang..sorenya saya upload lagi jam 5 paka video balasan komentar.. klu ngk ada yang komentar suruh aja temanya komentar atau pake akun buzer atau kita komentar sendiri balas sendiri pakai VT.

Ini pernah saya lakukan komen sendiri balas sendiri tembus 1.4M view sempat masuk video inspirasi juga.

Klu sudah ada yg FYP hanya upload 1 kali aja sehari dengan balas komentar

Untuk video china

Edit Video 2-3 video jadi 1

Bikin video yang beda biasanya riset sebelum bikin akun atau bikin video..Riset meliputi Riset produk dan Riset ke sesama akun affliator

Mending capek edit. Dibanding capek lihat VT kita anyep..

Konten 3 detik pertama harus bisa bikin orang mau lihat Vt kita..istilahnya mungkin harus ngehit otak mereka.

5.Copywriting juga penting.

Karena ini yang mengerakan orang buat mau klik dan beli produk kita.

Call to Action harus ada.. Seperti order sekarang, beli sekarang sebelum kehabisan dll.

Kayaknya ini aja rangkumannya. Jangan nanya tutor ya-h..aku ngk punya tutor. Edit2 belajar aja di youtube atau klu dah mentok baru tanya di grup..



MENGHIDUPKAN AKUN LAMA YANG SUDAH MATI

Nah, materi yang ini untuk kamu yang sudah bisa main tiktok dan mungkin sudah FYP dan dapat komisi. Tapi lagi putus atau, atau lagi kehabisan stok KTP. Ini cara yang bisa kamu lakuin.

Yang perlu kamu siapin sekarang adalah :

Akun lama yang sudah **SEBULAN LEBIH** tidak diurus, padahal masih tertaut ke tiktokshop.

Lakukan turorial berikut ini :

1. Buka akunnya
2. Hapus semua video baik yang terposting public, maupun yang terposting privat
3. Hapus semua list akun yang kita follow
4. Hapus semua produk di etalase
5. Hilangkan semua list video yang kita **SIMPAN**, listnya ada di video

6. Ubah username dengan nama yang baru, pastikan nichenya berbeda dengan sebelumnya. Misal tadinya jual PRT jadi jual aksesoris kendaraan.
7. Ubah nama akunnya juga.
8. Ubah bionya
9. Hapus riwayat tontonannya
10. Bersihkan cache di akun tersebut.
11. Logout dari akun tiktok tersebut.
12. Uninstall aplikasi tiktokmu
13. Siapin 5 video yang menarik, produknya sama.
14. Besoknya, install lagi dan login lagi.
15. Follow 5 akun seller yang sesuai dengan niche baru
16. LKS yang lewat di beranda, selang seling, tonton videonya sampai selesai baru di like atau komen atau share. Usahakan LKS pertama ini durasinya agak lama ya, 12 menitan.
17. Upload 5 video itu di hari yang sama. Tapi jangan bersamaan. Coba ikuti jadwal seperti ini:

-Jam 05:30 pagi

-Jam 07:30 pagi

-Jam 10:30 pagi

-Jam 15:30 sore

-Jam 17:30 sore

1. Biar gampang, 5 video itu di draft saja, sudah termasuk hastag, caption, teks sampul cover, sama sound viral. Jadi, pas kamu sibuk, pas jadwalnya upload, tinggal upload saja.

2. Dan TERPENTING adalah.. setelah upload, jangan buka bukan tiktok terus. Kalau bisa logout saja. Login lagi pas mau upload saja. Dan jangan juga tengok akun kita pakai akun lain. Pokoknya upload, habis itu tinggalin, kita sibukin kegiatan lain.

Demikian materi praktek barengnya. Kamu bisa mencobanya hari ini atau kapanpun saat kamu bisa.

Selamat mencoba dan semoga sukses. Ingat, tidak ada jaminan berhasil, karena tugas kita adalah mencoba dan berusaha.



PENUTUP

Jujur aku pernah mikir, nulis buku seperti ini bukannya kontra produktif?

Karena aku "menciptakan" kompetitor untukku sendiri. Orang lain yg bisa main affiliate tiktok jadi semakin banyak, jadi sainganku dll.

Tapi kemudian aku inget ini :
Duit itu... jangan didiemin aja di rekening, tapi diputerin.
Jadi roda ekonomi.

Air itu... jangan didiemin di ember kelamaan, nggak dialirkan, itu jadi gak bagus kualitas airnya.

Makanan itu.. kalau udah masuk ke perut, tapi nggak dikeluarkan dalam bentuk kotoran, bisa jadi penyakit.

Jadi manteplah aku bahwa ilmu dan pengalaman itu juga perlu diputar dan dibagikan. Dunia ini terlalu luas kalau dikerjakan sendirian.

Demikian insight, pengalaman, dan cerita yang bisa aku bagikan ke kamu. Aku akan sangat senang kalau kamu langsung praktek, tanpa nunggu sesuatu sempurna.

Karena tiktok itu kecepatan, semakin kita cepat praktek, semakin cepat belajarnya kita dan semakin cepat dapat hasilnya.

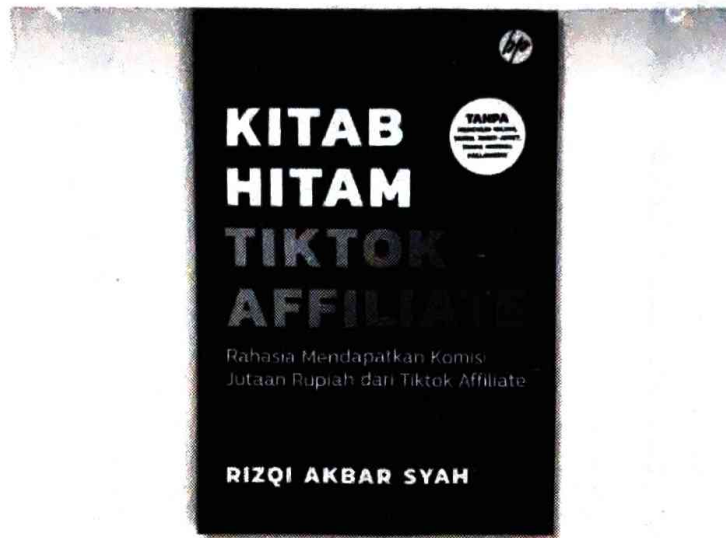


Mau ebook di atas gratis?

Caranya Gampang :

1. Foto atau videoin buku ini. Tambahin caption sesuai gayamu kalau posting-posting.
2. Upload di story instagram kamu.
3. Tag akun instagram @bisnishackcom
4. Screenshoot postinganmu, lalu upload ss-nya di : bit.ly/bonuskitabhitam
6. Dalam 3x24 jam, ebook akan dikirim ke emailmu. Kalau setelah 3x24 jam gak ada email masuk, chat 0812-2986-5151 (Rara)

Mau cuan lewat buku ini?



1/4

Dapatkan Rp7.500 untuk setiap produk ya...

Harga: Rp75.000 Tingkat komisi: 10%

Kitab Hitam Tiktok Affiliate

1419 terjual 114 dalam stok ★ 4.9 (195)

Mari bergabung dengan ratusan affiliator buku "kitab hitam tiktok affiliate" yang sedang kamu baca ini. Dan dapatkan komisi ratusan ribu hingga jutaan rupiah, dengan bikin konten tentang buku ini.

Kumpulan bahan konten tentang buku ini sudah aku kumpulkan di channel telegram : t.me/kitabhitam

Kamu kalau butuh inspirasi, bisa juga search di kolom pencarian tiktok, lalu ketik judul buku ini. Nanti ada banyak video dari para affiliator yang bisa kamu ATM konsep kontennya.



TikTok

TENTANG PENULIS



Rizqi Akbar Syah, panggilannya Rizqi. Tinggal di pulau Jawa, makan sehari 3 kali. Minum sehari 2 liter air putih. Hobinya nonton bola.

Siapa dia tidaklah terlalu penting. Yang terpenting adalah kamu bisa cuan sesegera mungkin dari tiktok Affiliate. Yuk segera praktek dan bikin video tiktoknya! Gas poll!

Penulis saat ini mengelola channel telegram ia aktif berbagi update tentang tiktok di channel telegram : t.me/belajar_tiktok

Catatan



TANPA
MUNCULIN WAJAH,
TANPA JOGET-JOGET,
TANPA MINIMAL
FOLLOWERS!

KITAB HITAM TIKTOK AFFILIATE

Rahasia Mendapatkan Komisi
Jutaan Rupiah dari Tiktok Affiliate

RIZQI AKBAR SYAH