



**Suwandi Baskara**



**Buku Putih**

# **TikTok Affiliate**

**Strategi Cepat Meraup Untung Berlipat  
dari TikTok Affiliate**

# Apa yang akan kamu dapatkan dari buku ini?



## Buku ini cocok buat kamu:

- Para pebisnis, baik pemula maupun yang sudah lama untuk meledakkan penjualan.
- Para karyawan yang ingin mendapatkan tambahan pendapatan berlipat-lipat.
- Ibu-ibu muda hingga emak-emak, tanpa mengganggu aktivitas utamanya.
- Para mahasiswa yang ingin segera kaya raya.
- Semua orang yang aktif di media sosial dan ingin berlimpah cuan.



[www.ranahbuku.com](http://www.ranahbuku.com)



Penerbit Ranah Buku



BISNIS

Buku Putih

# **TikTok Affiliate**

**Suwandi Baskara**

Buku Putih

# **TikTok Affiliate**



## BUKU PUTIH TIKTOK AFFILIATE

Penulis: Suwandi Baskara

Editor: Hermanto

Tata Sampul: Twekz Widianto

Tata Isi: Atika

Pracetak: Antini, Dwi, Wardi

Cetakan Pertama, 2023

Penerbit

Ranah Buku

Wonorejo Utara RT 003/RW 004 Desa Banyuwangi

Bandongan, Kab Magelang

Telp/WA : 082233032004

Email : redaksiranahbuku@gmail.com

Website : www.ranahbuku.com

Perpustakaan Nasional: Katalog Dalam Terbitan (KDT)

Baskara Suwandi

Buku Putih Tiktok Affiliate/Suwandi Baskara editor; Hermanto-cet. 1-  
Yogyakarta: Ranah Buku, 2023

172 hlmn; 14 x 20 cm

ISBN 9870000000002

I. Bisnis

II. Hermanto

I. Judul

## Kata pengantar

Akhir-akhir ini, Tiktok(isme)—jika boleh disebut demikian—mulai digandrungi oleh masyarakat dari semua kalangan dan usia di Indonesia. Anak-anak, remaja, dewasa, orang tua, hingga lansia pun bermain Tiktok. Entah hanya sekadar iseng, have fun, menghabiskan waktu, hingga untuk mencari cuan. Ya, alasan terakhir ini menjadi motivasi utama sebagian besar orang bermain Tiktok.

Tiktok menjadi salah satu media sosial terpopuler dan paling banyak ditonton di Indonesia, bahkan disebut-sebut mengalahkan YouTube. Tidak hanya itu, Tiktok juga hadir menawarkan sebuah tawaran yang sangat menggiurkan bagi semua kalangan, yaitu cuan.

Orang-orang yang bermain Tiktok dapat memperoleh cuan dengan mudah dan gampang. Orang-orang yang bekerja kantoran dapat menjadikan Tiktok sebagai sumber penghasilan tambahan yang menggiurkan. Anak-anak pengangguran bisa memanfaatkan Tiktok untuk mendapat penghasilan. Pun, Tiktok tidak mengganggu pekerjaan utama.

Bagi kalangan pengusaha atau orang yang memiliki produk dan jasa untuk dijual tetapi bingung cara meningkatkan profit penjualan, Tiktok bisa menjadi solusinya. Salah satu program Tiktok yang tepat dan

cocok untuk kalangan ini adalah Tiktok Affiliate. Apa itu? Jawabannya dikupas tuntas dalam buku ini. Ya, buku ini secara garis besar adalah tentang cara memanfaatkan, menggunakan, dan memperoleh cuan dari Tiktok Affiliate.

Untuk itu, buku ini penting dibaca oleh siapa saja, terutama pengusaha yang ingin produk dan jasa yang dijualnya bisa dipromosikan sehingga berpeluang besar untuk terjual laris. Di buku ini, Anda akan disuguhkan step by step bermain Tiktok Affiliate yang benar dan efektif, serta sukses meraup cuan berlimpah.

Segudang topik pembahasan terkait Tiktok Affiliate yang disajikan dengan ringkas dan mudah dipahami. Topik-topik tersebut niscaya dapat mengantarkan Anda menjadi seorang Tiktokers sejati, yang sukses mendulang cuan, baik dari sistem afiliasi yang ditawarkan Tiktok maupun dari cara-cara lainnya.

Pada intinya, buku ini mengajak Anda untuk memperoleh segudang penghasilan hanya dengan bermain Tiktok di sela-sela pekerjaan utama Anda. Akhirnya, semoga kehadiran buku ini dapat memberantas pengangguran, meningkatkan *pasif income* keluarga, dan yang terpenting menyalurkan hobi dalam membuat konten-konten kreatif. Selamat membaca dan semoga sukses!

5 April 2023

Penulis

# Daftar Isi

<b>Kata pengantar .....</b>	<b>5</b>
<b>Daftar Isi .....</b>	<b>7</b>
<b>1 Hal yang Paling Awal Sekali: Kuatkan Niat!.....</b>	<b>11</b>
<b>2 Sekilas Mengenal Tiktok Affiliate .....</b>	<b>12</b>
<b>3 Banyak Cara untuk Mendapatkan Cuan di Tiktok .....</b>	<b>15</b>
<b>4 Penghasilan Tiktok Affiliate itu Komisi.....</b>	<b>19</b>
<b>5 Mencari dan Menentukan Niche yang Tepat.....</b>	<b>23</b>
<b>6 Lanjut ke Pembuatan Akun Tiktok Anda.....</b>	<b>25</b>
A. Langkah-Langkah Pembuatan Akun Tiktok Shop .....	25
B. Langkah-Langkah Pembuatan Akun Tiktok Affiliate .....	30
<b>7 Jurus Sakti Membuat Video Tiktok yang Menarik</b>	<b>34</b>
A. Skrip Video: Pengertian, Manfaat, dan Cara Membuatnya.....	34
B. Membuat/Merekam Video .....	37
C. Langkah Pamungkas: Editing Video.....	39
<b>8 Setelah Video Pertama Diupload, Apa yang Mesti Dilakukan? .....</b>	<b>42</b>
<b>9 Cara Membalas Komentar Tiktok dengan Video</b>	<b>43</b>
<b>10 Untuk apa membalas komentar? .....</b>	<b>46</b>
<b>11 Bagaimana Cara Optimasi Akun Tiktok? .....</b>	<b>47</b>

12	Langkah-Langkah Mengunggah Produk ke Etalase Tiktok .....	51
	A. Menambahkan Produk ke Etalase Melalui Link (Shopee, Tokopedia, dll).....	51
	B. Menambahkan Produk Melalui Aplikasi .....	54
13	Jurus Sakti Memilih Produk yang Cepat Hasilkan Cuan .....	59
14	Cara Gila Mendapatkan Produk Gratis di Tiktok.	62
15	Pentingnya Riset sebagai Pijakan Keberhasilan .	68
	A. Langkah-Langkah Jitu Melakukan Riset Produk .....	68
	B. Langkah-Langkah Melakukan Riset Konten .....	70
16	Mengenal FYP Tiktok .....	73
17	Mengenal Vidcin dan Cara Mendownloadnya ....	75
	A. Definisi Vidcin?.....	75
	B. Bagaimana Cara Mendownload Vidcin?.....	76
18	Membuat Konten Original .....	79
19	Rekomendasi Jam Upload agar Bisa FYP .....	81
20	Penyebab View Nol Atau Tidak Ada yang Nonton	83
21	Penyebab View Tidak Mengalami Peningkatan..	85
22	Mengenal, Memahami, dan Mengatasi Shadow Ban Tiktok .....	86
23	Cara Jitu agar Melejitkan Penjualan Barang .....	89
24	Beberapa Resiko saat Bermain Tiktok Affiliate...	92
25	Cara Cek Gaji Kreator Tiktok dari Jumlah Followers .....	94
26	Cara Mudah Memanfaatkan Suara Google untuk Konten .....	97
27	Trik agar Tiktok Ditonton Banyak Orang dan Menjadi Viral.....	102

28	Cara Menambah Akun Tiktok Baru.....	105
29	Istilah-Istilah Tiktok Yang Wajib Diketahui.....	109
30	1Cara Melihat dan Mengetahui Performa Akun Tiktok Anda.....	112
31	Cara Masuk Akun Tiktok yang Lupa Kata Sandi..	115
32	Omzet Ratusan Juta Pengusaha Sandal di Tiktok	118
33	Copywriting .....	120
	A. Apa itu Copywriting?.....	120
	B. Apa Pengaruh Copywriting Pada Konten Tiktok? .....	121
	C. Cara Copywriting yang Menghasilkan Cuan	122
34	Tips-Tips Seputar Algoritma Tiktok dan Cara Kerjanya.....	125
	A. Definisi Algoritma .....	125
	B. Cara Kerja Algoritma Tiktok.....	126
	C. Tips-Tips Tokcer Memaksimalkan Algoritma Tiktok Agar FYP .....	128
35	Mencairkan Komisi Tiktok itu Mudah .....	130
36	1Meraih Penjualan dari Live Streaming di Tiktok	132
	A. Mengenal Live Streaming Tiktok .....	133
	B. Cara Melakukan Live Streaming (Sebelum, Selama, dan Sesudah).....	133
	C. Hal-Hal Penting dalam Live Streaming yang Tak Boleh Diabaikan.....	136
	D. Live Teaser untuk Menaikkan Trafik.....	140
	E. Tips Menguasai Live Streaming.....	141
	F. Tanya-Jawab Seputar Live Streaming .....	142
	G. Beberapa Ide Kreatif untuk Konten Live Streaming .....	145
37	Tips dan Trik Jitu Seputar Beriklan di Tiktok .....	147

A. Beriklan di Tiktok Shop dan Manfaatnya.....	147
B. Cara Aktivitas Iklan di Tiktok Shop.....	148
C. Macam-Macam Iklan di Tiktok Shop .....	149
D. Beriklan di Tiktok Ads .....	151
E. Macam-Macam Tiktok Ads .....	154
F. Cara Menggunakan Fitur Iklan Belanja di Seller Center.....	156
G. Membuat Iklan dengan Stiker Hitung Mundur.....	159
38 Langkah-Langkah Belanja di Tiktok Shop .....	163
39 Yang Penting, Gasss!.....	165
40 Tiktoker Berpenghasilan Jutaan Rupiah yang Layak Diinspirasi .....	167
<b>Daftar Pustaka .....</b>	<b>171</b>
<b>Tentang penulis.....</b>	<b>172</b>

## Hal yang Paling Awal Sekali: Kuatkan Niat!

Jika Anda tertarik dengan Tiktok Affiliate sebagai “mesin” penghasil cuan tamabahan, maka pertama sekali yang harus dilakukan adalah menanamkan niat yang kuat di dalam hati. Ya, niat inilah yang menjadi dasar pijakan kita menekuni Tiktok Affiliate. Tanpa niat yang kuat, ketika menghadapi rintangan dan tantangan selama menjalankan Tiktok Affiliate, bukan tidak mungkin Anda akan berhenti di tengah jalan.

Niat itu penting. Jika niat Anda bermain Tiktok adalah untuk menghasilkan cuan, itulah yang akan terjadi. Anda akan berusaha semaksimal mungkin untuk belajar dan belajar agar bisa menghasilkan cuan di Tiktok. Ibarat kereta api, niat adalah masinis yang selalu mengarahkan kereta api pada relnya. Nah, setelah betul-betul mantap dengan niat Anda menekuni Tiktok Affiliate sebagai “mesin cuan”, barulah melangkah pada tahap-tahapan selanjutnya yang lebih praktis.



## Sekilas Mengenal Tiktok Affiliate

**D**efinisi paling mudah dipahami dari Tiktok Affiliate, yaitu Anda mempromosikan atau membantu memasarkan produk atau jasa orang lain (perusahaan atau perorangan yang menjadi seller) dengan cara menyematkan link produk atau jasa ke dalam konten Tiktok Anda. Dari hal itu, Anda akan memperoleh bayaran dari seller yang disebut komisi.

Tiktok Affiliate pada dasarnya mengusung konsep Affiliate Marketing. Affiliate Marketing adalah cara menghasilkan cuan di internet dengan memasarkan produk atau jasa orang lain, dan Anda akan memperoleh imbalan komisi dari setiap hasil penjualannya.<sup>1</sup> Jadi, komisi itu diterima oleh konten creator/influencer Tiktok hanya apabila produk atau jasa yang terjual.

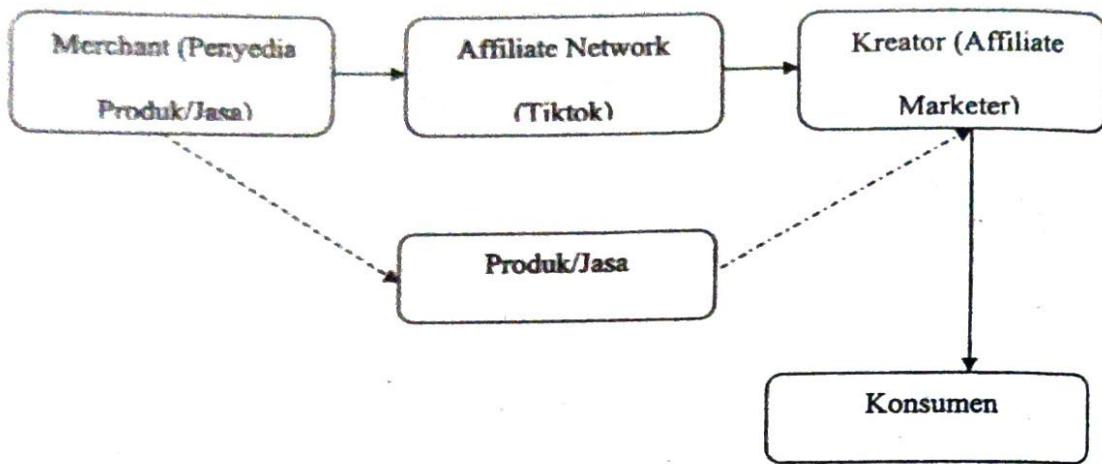
---

<sup>1</sup> James Timothy, *Membangun Bisnis Online* (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2010), hlm. 46.



Gambar 1. Prinsip Kerja Affiliate Marketing (bisnis.id)

Sedikitnya ada 3 pihak yang terlibat dalam Tiktok Affiliate, yakni **merchant** (seller/penyedia produk atau jasa), **affiliate network** (dalam hal ini Tiktok), dan **kreator** (**affiliate marketer**). Cara kerjanya, merchant bekerjasama dengan **affiliate network** dalam mempromosikan produk atau jasanya, kemudian dari **affiliate network** diteruskan kepada kreator. Di tangan kreator inilah, informasi produk atau jasa disampaikan kepada calon konsumen.



Seorang kreator baru bisa mempromosikan produk/jasa dari merchant hanya apabila ia telah terdaftar sebagai bagian dari Tiktok Affiliate. Ia akan mendapatkan kode unik dari merchant. Kemudian, kreator dapat mempromosikan produk/jasa yang telah disediakan merchant. Biasanya, kode unik itu akan tertaut otomatis ke video atau bio profil kreator. Jika ada produk/jasa yang terjual, kreator berhak mendapatkan imbalan dalam bentuk komisi (cuan).



## Banyak Cara untuk Mendapatkan Cuan di Tiktok

Menghasilkan cuan dari Tiktok menjadi salah satu alasan utama seseorang bermain Tiktok. Ya, Tiktok menyajikan banyak cara untuk para kreator agar memperoleh cuan dengan mudah. Setidaknya ada 9 cara yang bisa digunakan, yakni sebagai berikut:

1. Berjualan di Tiktok Shop. Cara ini sangat cocok bagi Anda yang memiliki produk atau jasa untuk dijual atau dipromosikan kepada khalayak. Dengan pengunjung Tiktok yang mencapai jutaan orang setiap harinya, peluang untuk menjual barang/jasa menjadi sangat besar sekali. Tiktok Shop adalah bagian dari Tiktok yang khusus dibuat untuk menjual produk secara langsung kepada konsumen. Jadi, Anda dapat mengiklankan barang dagangan sendiri melalui akun Tiktok Shop Anda.

2. **Tiktok Creator Fund.** Cara ini cocok untuk Tiktoker yang sudah memiliki banyak followers. Dengan bergabung dalam Tiktok Creator Fund, Anda bisa memonetisasi akun Tiktok, dan menghasilkan cuan darinya. Namun sayang, Tiktok Creator Fund untuk saat ini masih tersedia di beberapa negara saja, seperti Amerika, Prancis, Inggris, Jerman, Spanyol, dan Italia. Walau begitu, tidak menutup kemungkinan ke depannya juga tersedia di Indonesia. Jadi, kita tunggu saja ya!
3. **Payout Coins.** Maksudnya adalah Anda akan memperoleh cuan dari hasil donasi yang diberikan para fans Anda ketika sedang *live streaming*. Konsepnya sederhana, ketika *live streaming* para viewer dapat memberikan stiker gift yang bisa ditukarkan dengan cuan. Untuk sukses menghasilkan cuan dengan cara ini, Anda harus membuat konten semenarik mungkin dan bermanfaat.
4. **Sponsored Content Post.** Cara lain yang bisa digunakan untuk menghasilkan cuan di Tiktok, yaitu dengan memanfaatkan **Sponsored Content Post**. Di sini Anda sebagai *influencer* Tiktok yang akan mempromosikan brand tertentu. Cara ini sangat cocok bagi Anda yang sudah memiliki ribuan atau lebih followers.
5. **Tiktok Marketing.** Cara ini ditujukan bagi Anda pemilik suatu brand dan ingin menarik konsumen melalui aplikasi Tiktok. Ada yang namanya **Tiktok Ads** yang bisa digunakan. Dengan sistem ini, Tiktok akan membantu agar iklan Anda dapat dilihat oleh target konsumen yang diinginkan.

- ✓ 6. Menjalankan Misi. Cara kerjanya juga mudah, yaitu Anda tinggal mengikuti kuis di Tiktok. Jika Anda berhasil menyelesaikan misi, maka Anda akan menerima hadiah berupa koin. 10 koin Tiktok setara dengan Rp.1. Artinya, semakin banyak coin yang berhasil dikumpulkan, semakin besar cuan yang akan didapat.
- 7. Crowdfunding. Cara ini sangat bagus untuk pemula yang ingin menghasilkan cuan di Tiktok. Cara kerjanya adalah dengan membuat konten untuk tujuan mengumpulkan sumbangan atau pendanaan untuk suatu proyek tertentu, seperti bantuan bencana, pembangunan fasilitas, dan sebagainya.
- 8. Mempromosikan Lagu. Bagi Anda yang hobi menyanyi, Tiktok bisa menjadi salah satu cara menghasilkan cuan yang efektif. Anda bisa mempromosikan lagi dari para penyanyi atau band musik. Dari sini, Anda bisa mendapatkan cuan dan sekaligus *followers* meningkat.
- 9. Membuat Iklan in-feed di Tiktok. Cara ini cocok untuk Anda yang ingin barang dagangan dilihat dan diketahui konsumen. Anda beriklan di Tiktok, maka produk Anda akan dikenal audiens dan menjadi sasaran pengguna Tiktok.

Dari 9 cara di atas, Anda bisa memilih salah satunya untuk memperoleh penghasilan tambahan dari Tiktok. Tentu, cara-cara tersebut adalah di luar dari Tiktok Affiliate yang sedang kita bahas ini. Yang jelas, apa pun cara yang Anda pilih, hal pertama yang harus dilakukan, yaitu memiliki (membuat) akun Tiktok terlebih dahulu. Logikanya, tanpa akun Tiktok, bagaimana Anda memperoleh cuan dari Tiktok?

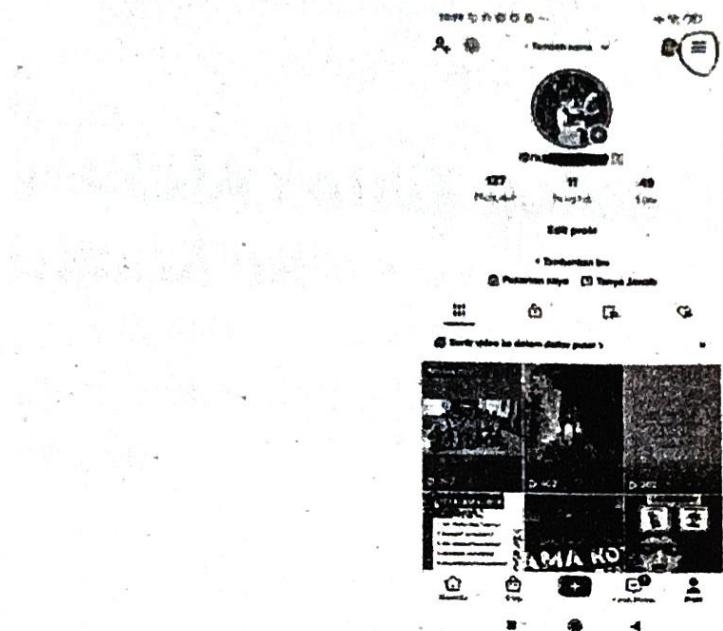
## Penghasilan Tiktok Affiliate itu Komisi

**C**uan yang dihasilkan di Tiktok Affiliate adalah komisi, bukan omzet. Omzet adalah pendapatan kotor dari hasil penjualan dalam periode tertentu, dan menjadi milik merchant (pedagang). Sedangkan komisi adalah cuan yang dikeluarkan merchant per produk yang terjual kepada reseller atau kreator (affiliate marketer).

Lantas, berapakah komisi yang didapat dari Tiktok Affiliate? Para kreator yang mempromosikan produk di Tiktok Affiliate mendapatkan komisi antara 5 sampai 10 persen (walau ada brand yang memberikan komisi hingga 15 persen) dari setiap produk terjual. Dan, komisi Tiktok dapat ditarik dengan jumlah minimal 10 ribu rupiah.

Untuk mengecek komisi yang Anda peroleh dari Tiktok Affiliate, bisa mengikuti petunjuk bawah ini:

- Langkah #1 masuk ke halaman Tiktok Anda, lalu klik ikon garis tiga di bagian pojok kanan atas (lihat lingkaran).



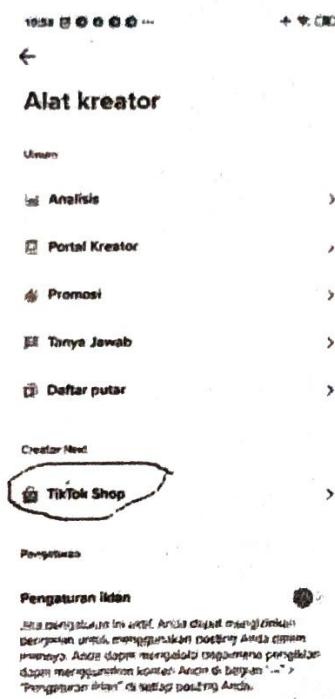
Gambar 2. Masuk ke halaman Tiktok Anda

- Langkah #2: pilih menu “Alat Kreator” di bagian bawah (lihat lingkaran).



Gambar 3. Menu “Alat Kreator”

- Langkah #3: pilih menu “Tiktok Shop” di bagian Monetisasi.



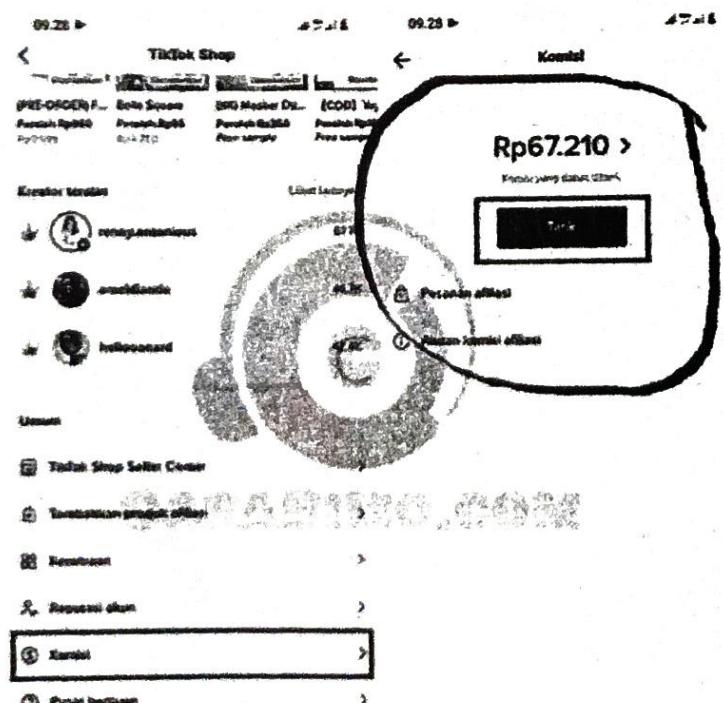
Gambar 4. Menu “Tiktok Shop”

- Langkah #4: scroll ke bawah, dan pilih menu “Komisi”. Anda akan melihat jumlah komisi dari Tiktok Affiliate Anda.



Gambar 5. Menu Komisi  
(sumber jakartastudio.com)

- Langkah #5: selesai! Anda akan melihat jumlah komisi di laman tersebut.



Gambar 6. Jumlah komisi  
(carabimo.com)

## Mencari dan Menentukan Niche yang Tepat

**A**pa sih niche itu?

Niche adalah target pasar dan konsumen yang spesifik. Menentukan niche merupakan hal pertama yang harus dilakukan di awal riset sebelum membuat akun Tiktok Affiliate untuk topik tertentu. Misalnya, jika yang ingin dijual adalah smartphone, maka niche yang harus dipilih adalah smartphone. Tujuan dari memilih niche adalah agar kita bisa melakukan riset yang lebih terstruktur.<sup>2</sup>

Ada beberapa manfaat penting yang akan diperoleh dari pemilihan niche, di antaranya:

- Pemasaran menjadi lebih mudah,
- Potensi penjualan meningkat,
- Lebih fokus dalam berbisnis,
- Mudah dikenal orang,

<sup>2</sup> Hardan Gautama, dk., *Internet Marketing for Your Business* (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2019), hlm. 51.

- Persaingan Anda menjadi tidak terlalu ketat, dan
- Dapat mengurangi biaya pemasaran.

Menentukan niche dapat dilakukan dengan empat langkah berikut:

- Menentukan dulu passion Anda terhadap suatu bidang,
- Mengidentifikasi kebutuhan pelanggan,
- Riset pasar, dan;
- Mencari pangsa pasar lebih spesifik.

## Lanjut ke Pembuatan Akun Tiktok Anda

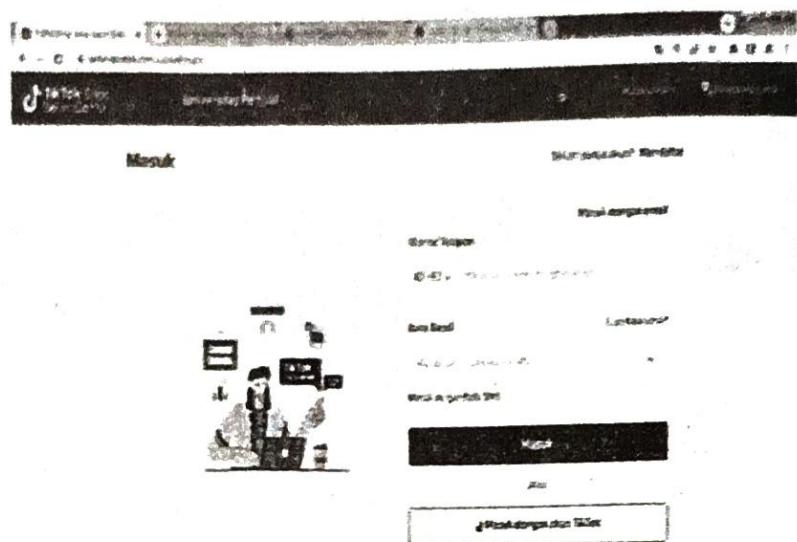
**S**etalah tahap awal (niche) ditetapkan, sekarang lanjut pada tahapan praktis bermain Tiktok Affiliate. Yaitu, membuat akun Tiktok.

Ada dua akun Tiktok yang perlu dibuat, yakni akun Tiktok Shop dan akun Tiktok Affiliate. Sebab, syarat untuk membuat akun Tiktok Affiliate, salah satunya, harus memiliki akun Tiktok Shop.

### A. Langkah-Langkah Pembuatan Akun Tiktok Shop

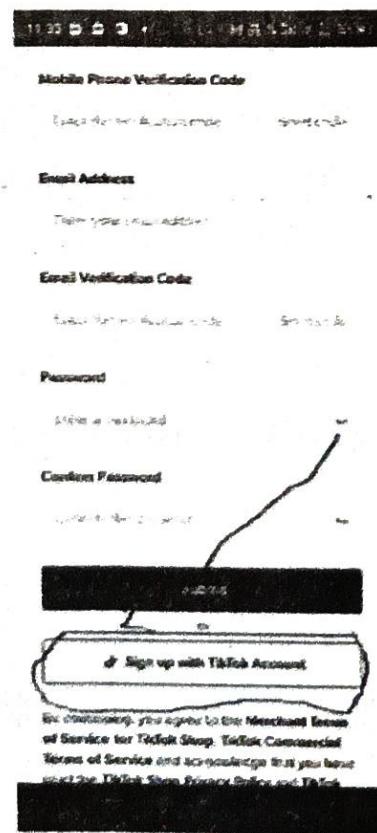
Berikut adalah langkah-langkah dalam membuat Tiktok Shop:

Langkah #1: Masuk ke situs Tiktok Shop di <http://seller-id.tiktok.com/account/welcome>.



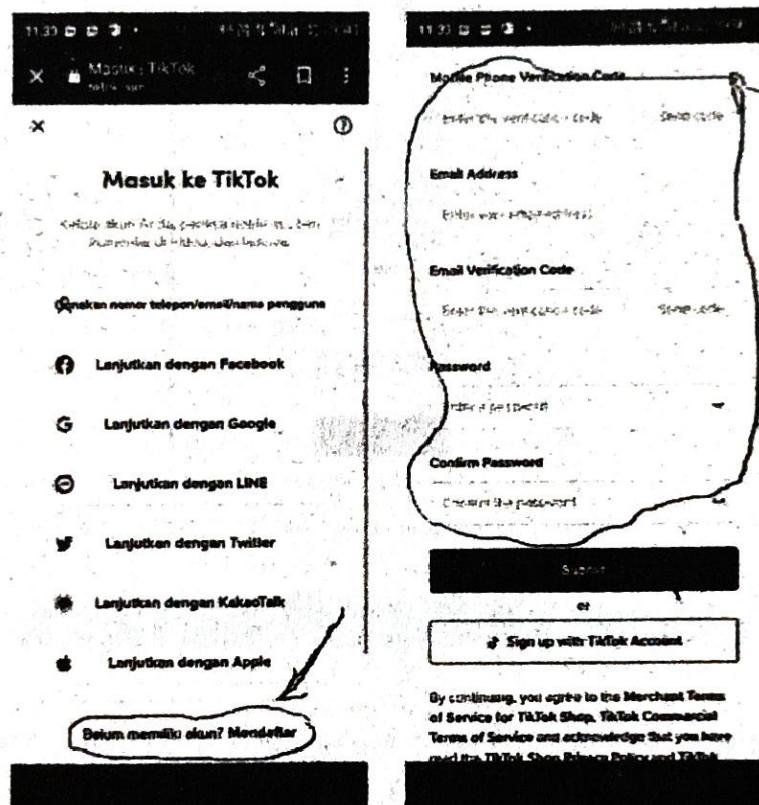
Gambar 7. Halaman Tiktok Shop

- Langkah #2: Klik “Masuk dengan Akun Tiktok (Sign up with Tiktok Account)” (jika sudah punya akun Tiktok).



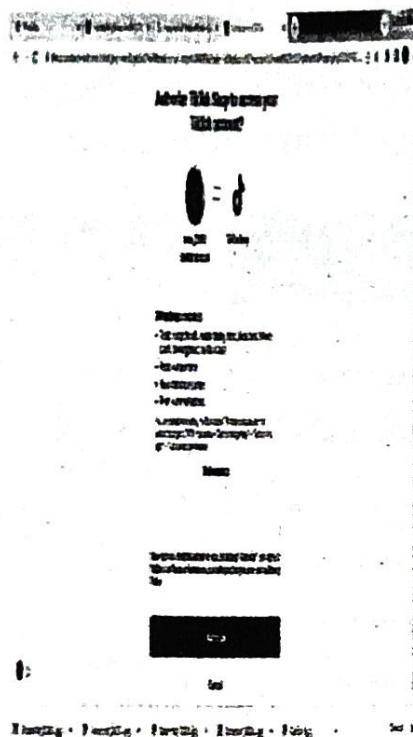
Gambar 8. Masuk akun Tiktok

- Langkah 3#: Pilih “Mendaftar (Sign Up)” jika belum punya akun Tiktok, lalu isi data-data di kolom yang tersedia, lalu submit (lihat panah).



Gambar 9. Mendaftar (Sign Up) akun Tiktok

- Langkah #4: Jika sudah berhasil membuat akun, login dengan akun Tiktok yang telah dimiliki, lalu klik “Authorize” untuk mengizinkan Tiktok Shop mengakses akun Tiktok Anda.

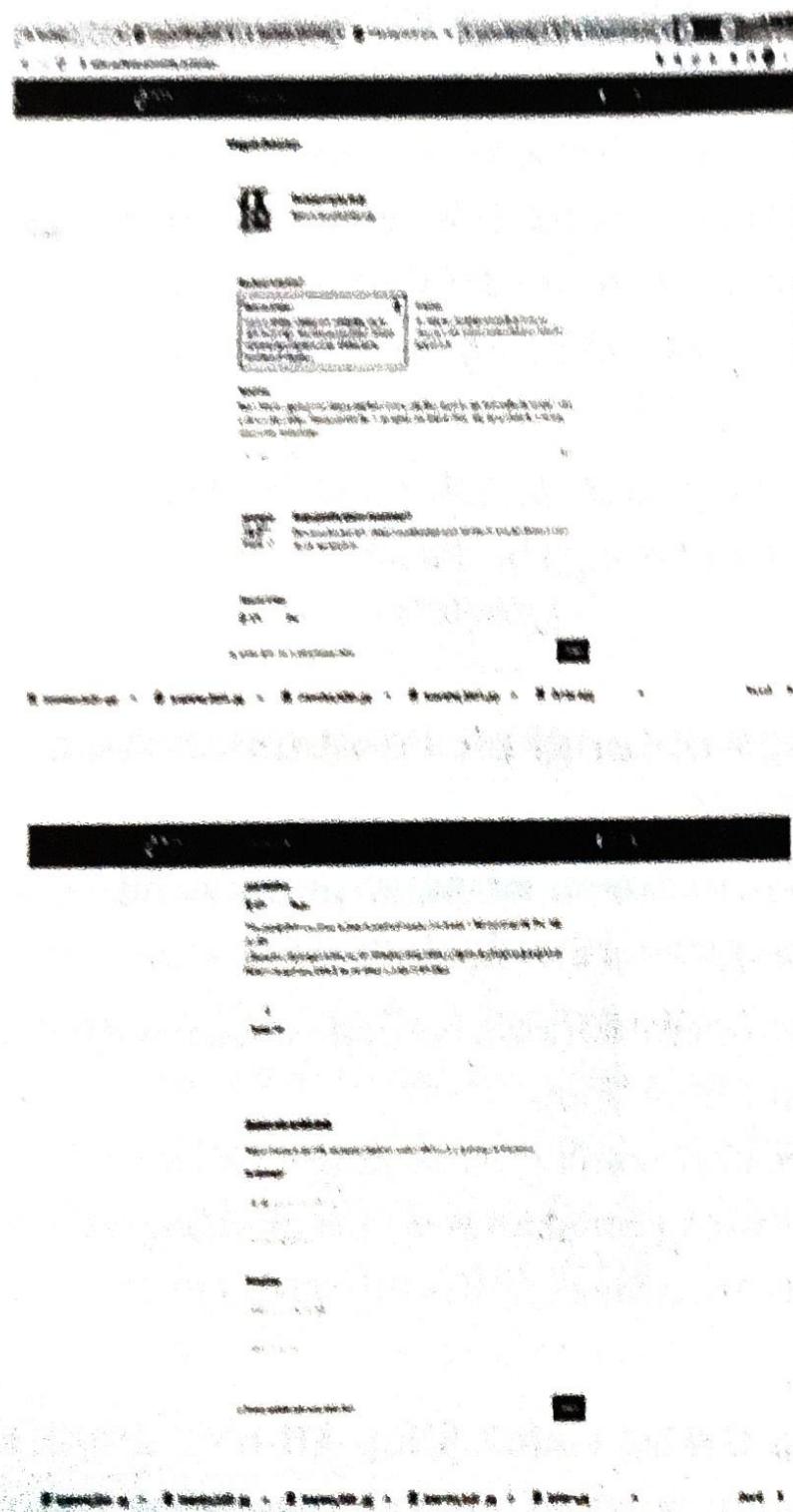


Gambar 10. Authorize

- Langkah #5: Verifikasi email (jika Anda sebelumnya tidak punya akun Tiktok).
- Langkah #6: Unggah dokumen, dan lengkapi formulir untuk mendaftarkan toko Anda. Isi informasi mengenai pendaftaran toko Anda untuk mendapatkan verifikasi dari Tiktok Shop, dan tunggu hingga Tiktok memberikan konfirmasi. Anda akan mendapatkan konfirmasi dari Tiktok terkait fitur Tiktok Shop. Kalau sudah, Anda sudah bisa melakukan aktivitas jual-beli menggunakan fitur tersebut.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Katadata.co.id



Gambar 11. Unggah dokumen dan melengkapi formulir

Meski sudah berhasil membuat akun Tiktok Shop, tetapi Anda hanya akan bisa menggunakan fitur tersebut apabila syarat-syaratnya sudah terpenuhi, yakni:

- Nama toko harus sesuai dan tidak melanggar syarat ketentuan Tiktok Shop Center;
- Menginput alamat toko atau gudang secara akurat;
- Melakukan verifikasi data pribadi; dan
- Menginput rekening bank yang valid.

Sekarang Anda sudah memiliki akun Tiktok Shop. Selamat dan semoga berhasil!

## **B. Langkah-Langkah Pembuatan Akun Tiktok Affiliate**

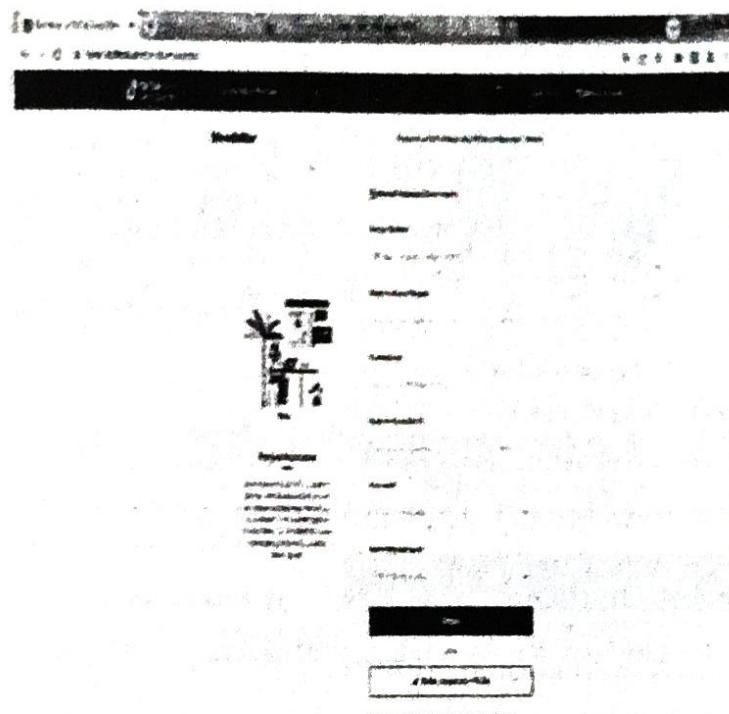
Sebelum membuat akun Tiktok Affiliate, ada tiga syarat yang harus dipenuhi:

1. Sudah memiliki (atau harus membuat terlebih dahulu) akun Tiktok Shop,
2. Memiliki rekening bank yang valid, dan
3. Aktif menggunakan akun Tiktok sebagai bukti bahwa akun Anda layak untuk mengikuti program affiliate.

❖ **Cara Daftar Tiktok Shop Affiliate untuk Kreator**  
Adapun langkah-langkah mendaftar Tiktok Shop Affiliate untuk kreator adalah sebagai berikut:<sup>4</sup>

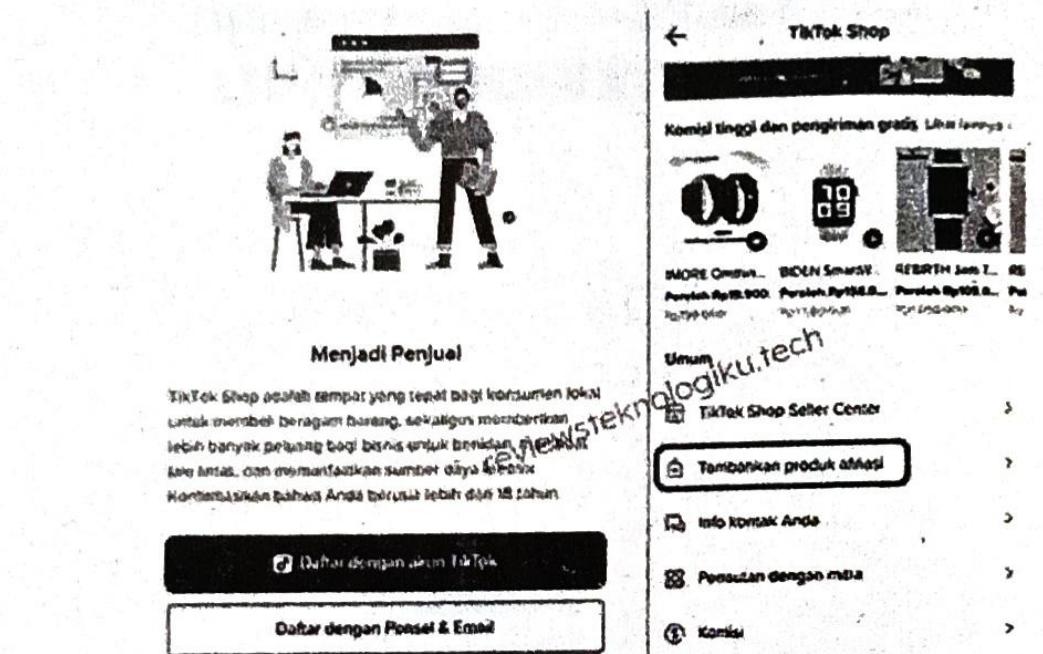
- Langkah #1: Kunjungi halaman [seller-id.tiktok.com/account/welcome](https://seller-id.tiktok.com/account/welcome) melalui browser.

<sup>4</sup> [www.fortuneidn.com](http://www.fortuneidn.com)



Gambar 12. Halaman [seller-id.tiktok.com/account/welcome](http://seller-id.tiktok.com/account/welcome)

- Langkah #2: Silakan klik “login” menggunakan akun kreator Tiktok Shop Anda. Jika belum punya akun Tiktok Shop, maka buat dulu akunnya dengan langkah-langkah yang telah dijelaskan sebelumnya.
- Langkah #3: Dari akun Tiktok Shop tersebut, Anda tinggal pilih menu “Tambahkan Produk Afiliasi”. Pilih produk menggunakan link dari Tiktok Shop.



Gambar 13. Menu “Tambahkan Produk Afiliasi”  
(reviewsteknologiku.tech)

- Terakhir, silahkan cek komisi dari hasil promosi produk yang Anda lakukan. Selesai!

#### ❖ Cara Daftar Tiktok Shop Affiliate untuk Seller

Seller atau merchant juga dapat membuka akun Tiktok Shop Affiliate. Salah satu tujuannya adalah untuk melakukan pengaturan dalam menentukan komisi yang akan diberikan kepada kreator. Adapun langkah-langkah mendaftar Tiktok Shop Affiliate untuk Seller adalah sebagai berikut:

- 1) Kunjungi halaman [seller-id.tiktok.com](http://seller-id.tiktok.com), lalu login ke akun Tiktok.
- 2) Masuk ke website Tiktok Shop Affiliate.
- 3) Pilih menu Program > Program Toko.

- 4) Buat dan pilih jenis komisi yang ingin diberikan.
- 5) Tentukan prosentase komisi yang akan diberikan.
- 6) Klik "kirim" untuk validasi. Jika Anda ingin menghentikan program afiliasi, tinggal pilih opsi "Hentikan Program".

#### ◆ Perbedaan Tiktok Shop dan Tiktok Affiliate

Tiktok Shop dan Tiktok Affiliate memiliki tiga perbedaan utama, yakni:

- 1) Tiktok Shop digunakan seller menjual produknya, sedangkan Tiktok Affiliate menghasilkan cuan dengan cara mendapat komisi dari merchant/seller.
- 2) Dari sisi cara kerja, Tiktok Shop cara kerjanya mirip dengan e-commerce, sedangkan Tiktok Affiliate menggunakan sistem affiliate marketing.
- 3) Tiktok Shop mengharuskan pengguna memiliki produk untuk dijual, sedangkan Tiktok Affiliate tidak mengharuskan pengguna memiliki produk.

Dari penjelasan tersebut, dapat diketahui bahwa Tiktok Affiliate adalah fitur Tiktok yang memungkinkan penggunanya memperoleh cuan dari komisi produk atau barang dan jasa milik orang lain (merchant/seller) yang dipromosikannya. Sedangkan Tiktok Shop digunakan untuk merchant/seller untuk menjual produk/jasanya.



## Jurus Sakti Membuat Video Tiktok yang Menarik

**S**etelah memiliki akun Tiktok Affiliate, langkah berikutnya adalah berkreasi sekreatif mungkin dengan membuat video Tiktok yang menarik. Kenapa video Tiktok harus menarik? Agar view dan followers Anda lekas meningkat.

Dalam membuat konten video Tiktok, ada beberapa hal yang harus diperhatikan. Silahkan simak penjelasan berikut.

### A. Skrip Video: Pengertian, Manfaat, dan Cara Membuatnya

Hal pertama yang harus dilakukan sebelum memulai pembuatan video Tiktok, yaitu menyusun atau membuat script video. Apa itu script video? Yaitu, semacam *blue print* dari apa yang akan disampaikan dalam video. Ada yang mengartikan, script video adalah daftar rangkaian atau

alur peristiwa yang akan divisualisasikan dalam pembuatan video.

Lantas, pentingkah membuat script video?

Sangat penting. Sebab, script dapat berperan sebagai peta dalam mengendalikan penggarapan substansi konten ke dalam video. Adapun fungsi-fungsi script video, antara lain:

- (1) sebagai acuan pembuatan video,
- (2) sebagai dasar penghitungan anggaran,
- (3) sebagai landasan tentang durasi video yang akan dibuat,
- (4) mempermudah dalam memahami alur cerita, dan
- (5) sebagai pedoman untuk narasi atau dialog.<sup>5</sup>

Untuk membuat script video yang baik dan menarik, berikut langkah-langkahnya:

1. Membuat brief. Fungsi brief dalam script video adalah agar script lebih terstruktur dan jelas. Brief pada hakikatnya memuat tentang tujuan, topik, audiens, rencana *call-to-action* yang akan disampaikan, dan lain sebagainya.

---

<sup>5</sup> [Videos.id](http://videos.id)

Title	What Is a Content Brief and How to Write It (+ Examples & Templates)
Target keyword	content brief
Secondary keywords	what is content brief content brief template content brief examples
Meta description	Please write a 160 characters summary of the post using the target keyword once.
Content funnel stage Examples	TOFU / MOFU / BOFU
Target audience	Writers, content marketers, editors, editorial strategists Ideal Buyer Persona – Mike, the Marketer.
Post Goal	Education. Provide actionable information + downloadable templates.
Target word count	2,500-3,000 words
Deadline	TBD

Gambar 14. Contoh brief konten  
(bestwriting.com)

2. Menulis kerangka besar. Fungsi dari kerangka garis besar dalam script video adalah untuk membuat tim dapat memahami struktur script video dengan baik.
3. Menyusun dialog. Dalam tahap ini, yang perlu dilakukan adalah membuat poin-poin yang sudah di susun di tahap sebelumnya menjadi dialog sederhana.
4. Membuat hook. Fungsi dari hook pada script video adalah mendapatkan perhatian penonton secara cepat. Dengan hook yang bagus, penonton akan terpikat dan sulit untuk berhenti menonton. Hook terbagi atas dua macam, yakni *straight hook* dan *in medias res hook*. *Straight hook* adalah cara penyampaian pesan secara langsung dan cepat dalam video. Sedangkan *in medias res hook* adalah memulai video dengan menampilkan cerita di awal dan menempatkan hook di akhir.

5. **Isi Script Video.** Setelah empat tahap selesai, barulah masuk pada isi atau tubuh script video.
6. **Midpoint engagement.** Untuk mengantisipasi kebosanan penonton ketika melihat isi dari video Anda, maka penting untuk mengembalikan semangat mereka untuk tetap menonton. Caranya dengan membuat *midpoint engagement*. Apa itu? Yaitu bagian dari script video yang mirip *hook* dengan tujuan menarik perhatian penonton. Contoh *midpoint engagement* adalah mengajukan pertanyaan kepada penonton, sehingga mereka merasa terlibat.
7. **Penutup.** Di akhir script video yang Anda buat, tuliskan *call-to-action* sebagai penutupnya. Contoh, ajak penonton untuk mengunjungi Tiktok Anda, atau link website tertentu, atau channel YouTube Anda.<sup>6</sup>

## B. Membuat/Merekam Video

Setelah script video selesai dibuat, lanjutkan pada tahap pembuatan video. Ada beberapa hal yang perlu dilakukan agar hasil video Anda terlihat keren. Berikut adalah hal-hal yang dimaksud:

Pertama, pencahayaan. Dalam merekam atau membuat video, agar diperoleh hasil yang bagus, pencahayaan harus tepat. Sebab, pencahayaan merupakan unsur penting dalam pembuatan video yang tidak boleh diabaikan.

---

<sup>6</sup> glints.com

Kedua, pemilihan lagu. Hal kedua yang juga penting untuk meningkatkan viewer Anda, yaitu pemilihan lagu. Ingat, pilihlah lagu yang pas dan cocok dengan konten Tiktok Anda. Jika konten Anda tentang masakan, jangan pilih lagu tentang olahraga. Tidak cocok.

Ketiga, teknik sinematografi. Untuk memperkeren video Anda, usahakanlah menggunakan teknik sinematografi dalam pembuatannya. Meski Anda masih pemula, setidaknya diusahakan semampu Anda. Dengan adanya teknik sinematografi dalam video Tiktok Anda, penonton akan semakin terkesan, dan video Anda pun memberikan kesan bahwa Anda serius dalam membuatnya. Tentu ini disesuaikan dengan konten Anda, karena tidak semua konten butuh sinematografi.

Keempat, aplikasi editor. Menjadi rahasia umum di kalangan konten kreator, bahwa setelah video selesai dibuat, maka video tidak langsung di upload melainkan diedit terlebih dahulu. Nah, untuk mengedit video ini, Anda perlu menggunakan aplikasi editor. Ada banyak aplikasi editor yang bisa digunakan, silahkan pilih sesuai dengan kemampuan Anda.

Kelima, jangan malas menonton video orang. Hal ini sangat penting dilakukan. Fungsinya adalah untuk menyerap dan menginspirasi teknik-teknik pembuatan video maupun ide-ide lainnya.

### C. Langkah Pamungkas: Editing Video

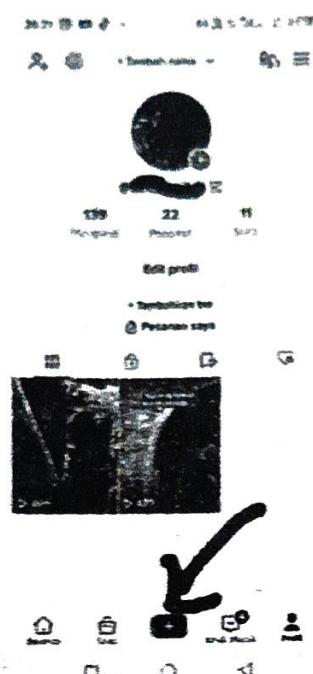
Setelah video siap diunggah, Anda hanya perlu melakukan satu sentuhan terakhir lagi, yaitu editing. Ada banyak software dan aplikasi video editing yang bisa digunakan, seperti KineMaster, FilmoraGo, Alight Motion, Jedag Jedug, dan lain-lain. Bahkan, Anda bisa mengedit video langsung di Tiktok.

Berikut adalah langkah-langkah mengedit video di Tiktok, mudah dan tidak ribet.

1. Pastikan di Hp Anda sudah terinstal aplikasi Tiktok, dan Anda sudah punya akun Tiktok. Lalu, buka aplikasi Tiktok di Hp Anda.



2. Lalu, klik tombol + di bagian bawah tengah untuk upload video.



3. Klik Ungguh atau Upload di sebelah kanan bawah.



4. Silahkan pilih Video atau Foto dari Galeri Hp Anda untuk diunggah. Lalu, klik Next.
5. Gunakan lagu yang Anda suka dengan menu Sound Sync. Ingat, pilih lagu yang cocok dengan konten video Anda.
6. Pilih juga efek yang Anda sukai dengan mengklik ikon Effects.
7. Tambahkan teks dengan mengklik ikon Text.
8. Jika ingin menambahkan stiker, klik ikon Stikers.
9. Jangan lupa menambahkan filter pada video Anda dengan mengklik ikon Filter.
10. Jika ingin menambahkan suara, pilih ikon Voiceover. Lalu, silahkan lanjutkan upload video Anda ke Tiktok. Selesai!

Jadi gimana? Mudah, kan? Edit video di Tiktok dan langsung menguploadnya. Atau jika Anda ingin hasil yang lebih maksimal, bisa menggunakan aplikasi atau software video editing yang sudah terkenal, seperti KineMaster, FilmoraGo, dan sebagainya.



## Setelah Video Pertama Diupload, Apa yang Mesti Dilakukan?

**S**etelah video atau postingan pertama dilakukan, sekarang tinggal menunggu respons dari viewer Anda. Tunggulah dalam waktu 30–60 menit.

Kemudian Anda bisa melakukan dua hal untuk meningkatkan viewer Anda, yakni membuat video untuk membalas komentar viewer dan membalas setiap komentar mereka.

Jadi, dalam membalas komentar viewer, Anda bisa melakukannya secara langsung (teks) atau dengan membuat video penjelasan.

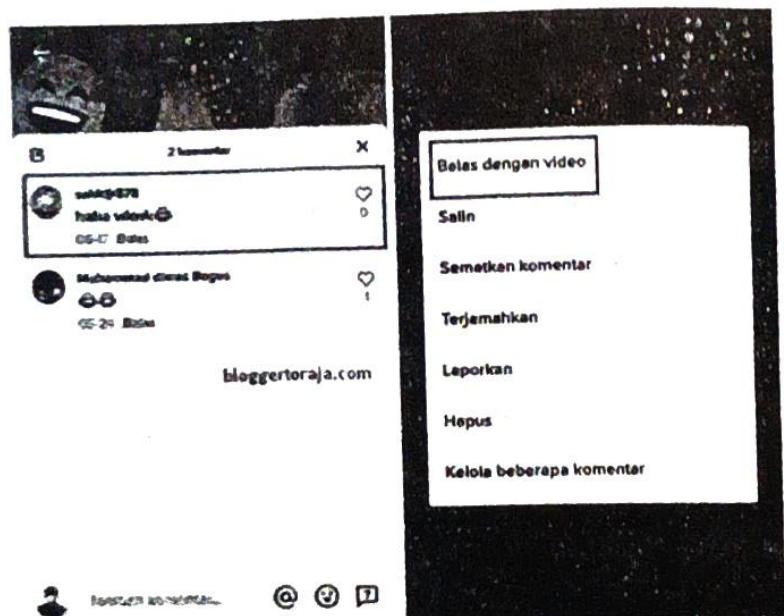


## Cara Membalas Komentar Tiktok dengan Video

**B**agaimana cara membuat video balasan komentar di Tiktok? Untuk dipahami, membalas komentar dengan video adalah dengan cara menambahkan video di kolom komentar. Hal ini sangat besar manfaatnya, terutama untuk meyakinkan viewer akan loyalitas Anda sebagai kreator. Berikut adalah langkah-langkahnya:<sup>7</sup>

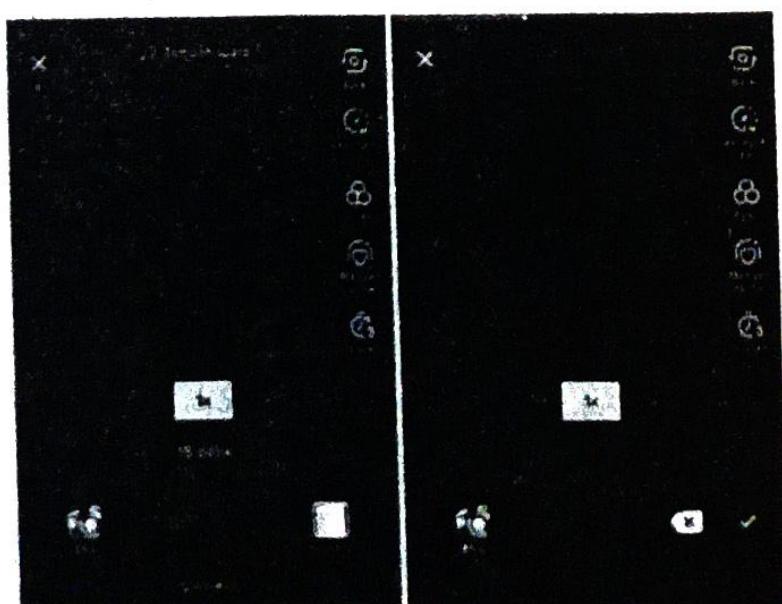
*Pertama, silakan Anda klik komentar yang ingin dibalas.*

*Kedua, lalu silakan tap ikon kamera video yang terletak di sisi kiri. Atau, cara lain yaitu menekan dan menahan komentar yang ingin dibalas.*



Gambar 15. Membalas Komentar dengan Video  
(bloggertoraja.com)

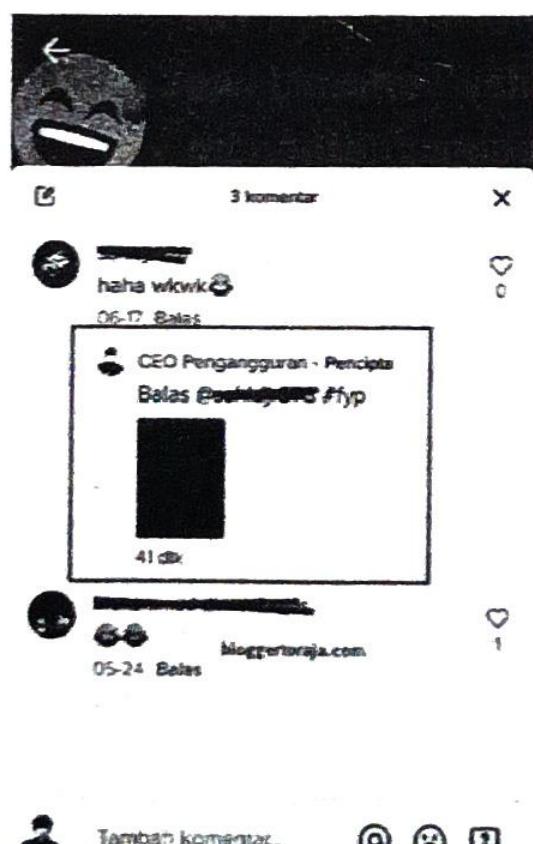
Ketiga, silakan merekam video seperti biasa.



Gambar 16. Merekam Video Dilakukan Seperti Biasa  
(bloggertoraja.com)

Keempat, Anda bisa menyertakan komentar yang dibalas di video Anda, sehingga hal ini bisa memberitahukan kepada viewer lain bahwa Anda telah menanggapi sebuah komentar.

Kelima, setelah selesai merekam video, langsung saja upload atau post video seperti biasa. Video tersebut akan muncul di dua tempat sekaligus, yaitu di bagian komentar dan di halaman Tiktok Anda. Selesai!



Gambar 17. Penampakan Video Balasan  
di Kolom Komentar  
(bloggertoraja.com)



## Untuk apa membalas komentar?

**M**embalas setiap komentar pada video Tiktok sangatlah penting. Ada sejumlah manfaat yang bisa Anda peroleh, di antaranya:

1. Menunjukkan profesionalitas Anda sebagai konten kreator.
2. Membangun komunitas yang loyal.
3. Menaikkan rating atau viewer Tiktok Anda.
4. Berpotensi membuat video Anda FYP.

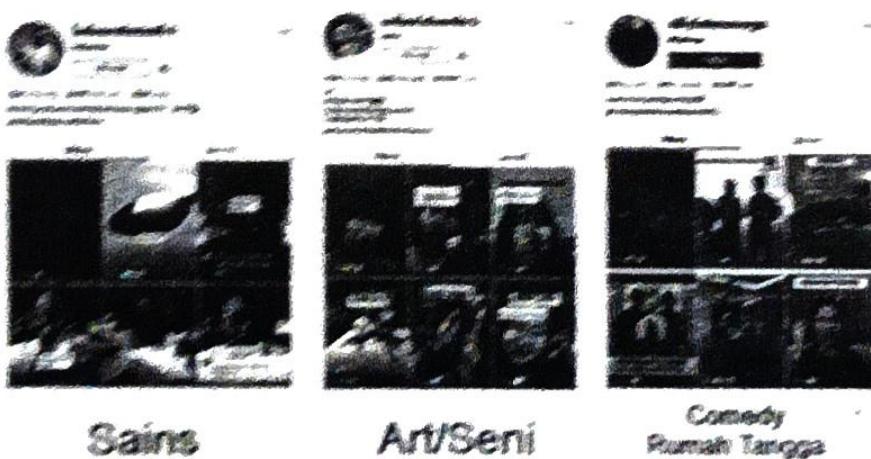
Jadi, jangan malas ya membalas setiap komentar yang masuk ke video Tiktok Anda.



## Bagaimana Cara Optimasi Akun Tiktok?

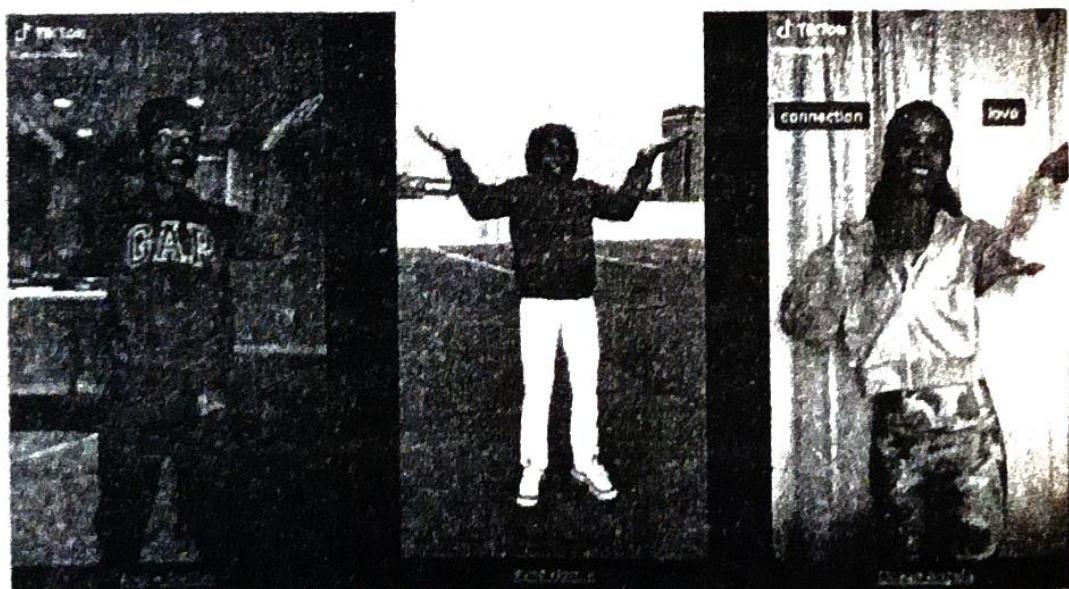
Optimasi akun Tiktok dapat dilakukan dengan banyak cara. Beberapa di antaranya adalah berikut:

1. Memilih niche yang tepat. Ya, dengan memilih niche yang sesuai dengan passion Anda dan yang sedang trending dapat meningkatkan viewer dan follower Tiktok. Untuk itu, buatlah konten yang terkonsep dan terstruktur dengan baik.



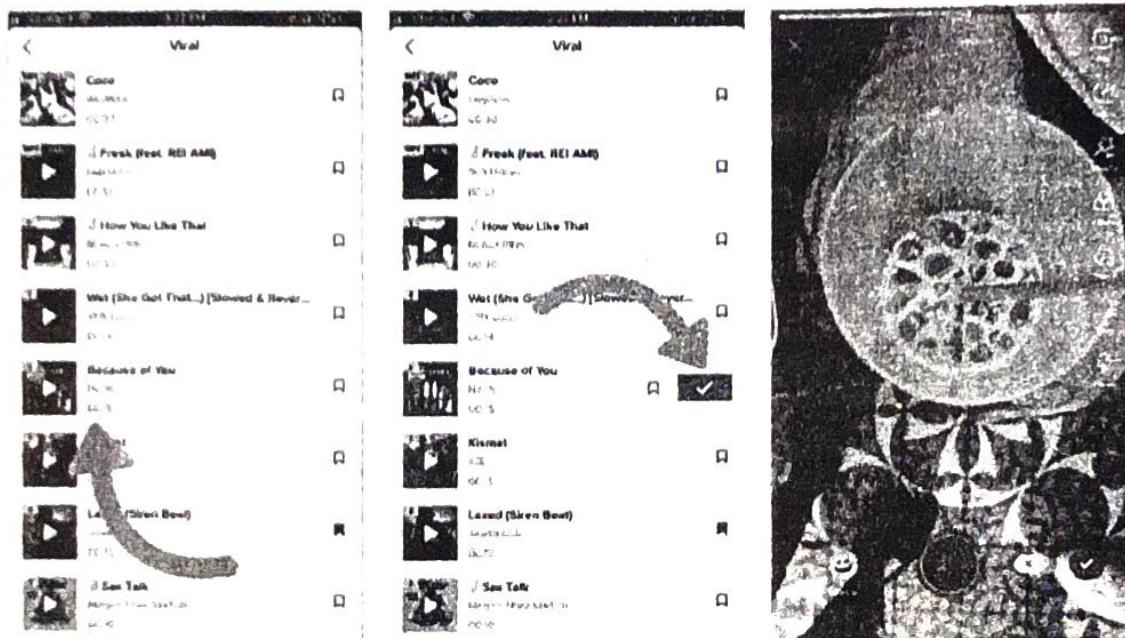
Gambar 12. Contoh Tiktokter dengan Niche yang Spesifik  
(yogjahost.co.id)

2. Mengoptimalkan pembuatan konten. Untuk bisa membuat konten video dengan optimal sehingga berpeluang FYP, maka perhatikan hal-hal berikut:
  - a. Pilih format video vertikal daripada horizontal, karena karakter video Tiktok bersifat vertikal.
  - b. Maksimalkan kualitas video Anda, sehingga akan terlihat gambar yang bagus dan berkualitas.
  - c. Buatlah konten yang kreatif, baik dari segi gagasan, konsep, maupun editing video.
  - d. Buatlah konten yang bermanfaat bagi penonton. Artinya, konten Anda tidak hanya menarik, tetapi memiliki nilai edukasi.
3. Ikutilah tren yang berkembang dan populer.



Gambar 19. Contoh trend dan challenge Tiktok  
(thesocmed.com)

#### 4. Pilihlah sound yang sedang hype



Gambar 20. Pemilihan Sound pada Konten Tiktok  
(jogjahost.co.id)

#### 5. Sering-seringlah berkolaborasi dengan kreator atau influencer lain dengan memanfaatkan fitur Duet.



Gambar 21. Kolaborasi Video Tiktok  
(jalantikus.com)

## 6. Optimalkan penggunaan hashtag



Gambar 22. Hashtag Tiktok Membantu Konten Cepat FYP  
(blog.hootsuite.com)

7. Perhatikan jam upload yang tepat.
8. Jangan malas untuk share konten Anda ke berbagai kanal yang dimiliki.<sup>8</sup>
9. Aktif berinteraksi dan update konten secara rutin.
10. Pasang Tiktok Ads

Itulah beberapa tips atau cara jitu untuk meng-optimalisasi konten Tiktok Anda, sehingga berpeluang FYP. Semoga berhasil!

<sup>8</sup> [www.jogjahost.co.id](http://www.jogjahost.co.id)



## Langkah-Langkah Mengunggah Produk ke Etalase Tiktok

**M**enambah produk ke etalase Tiktok merupakan salah satu syarat dalam pembuatan akun Tiktok Shop maupun akun Tiktok Affiliate.

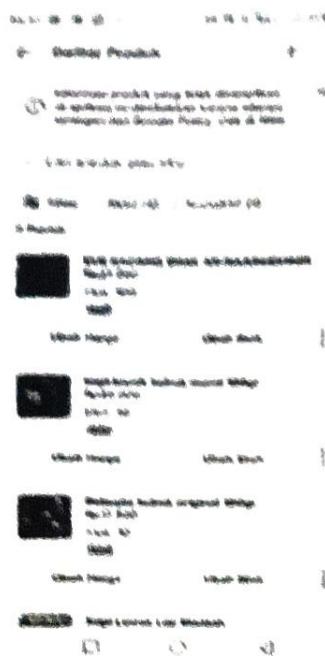
Bagaimana caranya?

Ada dua cara yang bisa dilakukan, yaitu menambahkan produk melalui *link* dan menambahkan produk melalui *aplikasi*.

### A. Menambahkan Produk ke Etalase Melalui Link (Shopee, Tokopedia, dll)

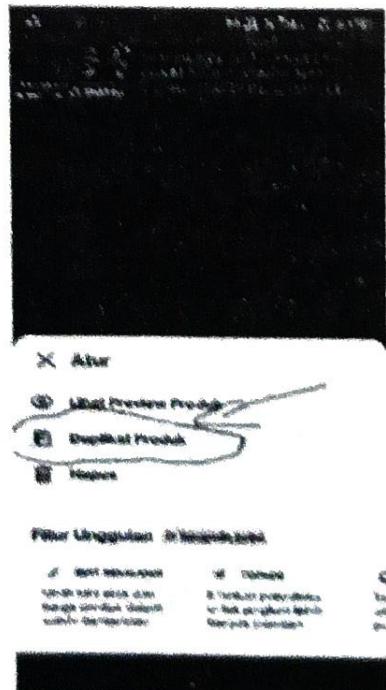
Langkah-langkahnya adalah sebagai berikut:

1. Silakan buka produk yang Anda jual di marketplace lain, seperti Shopee, Tokopedia, dll.



Gambar 23. Produk dari Marketplace Lain

2. Lalu klik ikon “Share” (atau ikon titik tiga), lalu pilih “Salin Tautan” atau “Duplikat Produk”.



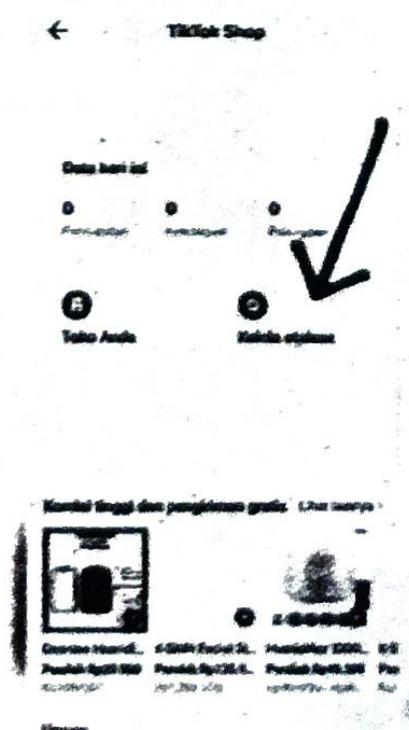
Gambar 24. Menu “Duplikat Produk”

3. Lanjutkan login ke akun Tiktok Shop Anda, lalu klik ikon keranjang.



Gambar 25. Ikon keranjang Tiktok Shop  
(ginee.com)

4. Pilih “Kelola Etalase”, lalu klik “Opsi URL Produk”.



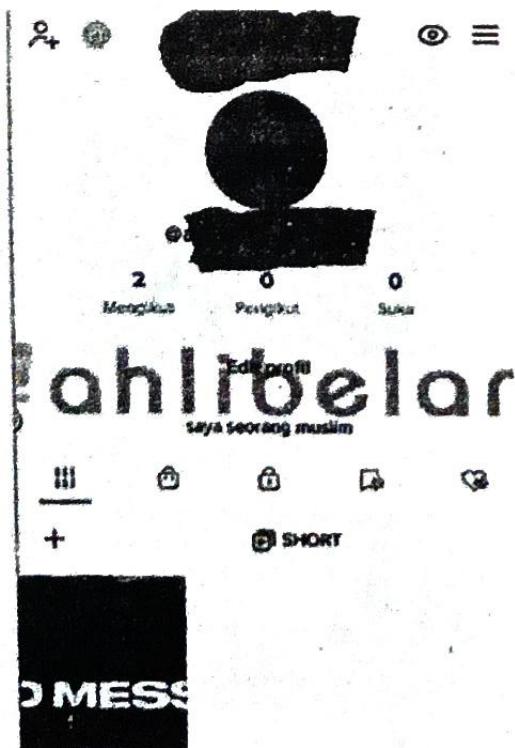
Gambar 26. Menu “Kelola Etalase” pada Tiktok Shop  
(ginee.com)

5. Pilih ikon Centang biru dan hijau yang muncul di pojok kanan bawah.
6. Masukkan nama produk dan harga, lalu upload produk Anda.
7. Langkah terakhir, tambahkan gambar sampul. Dalam waktu kurang dari 1 jam, produk Anda akan terkonfirmasi. Jika dalam waktu 1 jam belum terkonfirmasi, artinya produk yang Anda upload atau jual tidak lolos dari kebijakan Tiktok Shop.

## B. Menambahkan Produk Melalui Aplikasi

Adapun langkah-langkahnya adalah sebagai berikut:

1. Masuk ke akun Tiktok Shop Anda.



Gambar 27. Akun Tiktok Shop  
(ahlibelanja.com)

2. Masuk ke dashboard Tiktok Shop. Caranya, klik pada ikon keranjang, lalu klik “Masuk”. Anda akan diarahkan ke halaman profil Tiktok Shop Anda.



Gambar 28. Dashboard Tiktok Shop  
(ahlibelanja.com)

3. Lanjut menuju ke dashboard Tiktok Shop Seller Center Anda. Scroll ke bawah di menu Tiktok Shop, lalu pilih menu “Tiktok Shop Seller Center”.



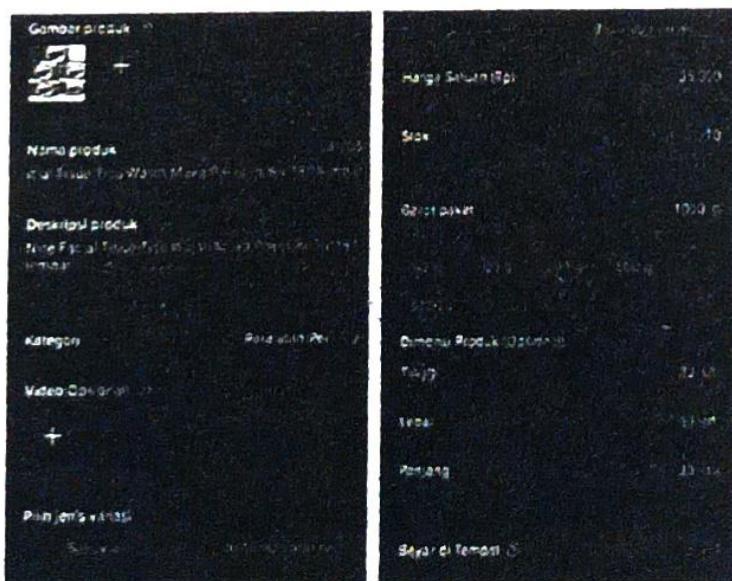
Gambar 29. Dashboard Tiktok Shop Seller Center  
(ahlibelanja.com)

4. Silakan pilih atau klik “Tambah Produk” di tampilan Tiktok Seller Center.



Gambar 30. Menu “Tambah Produk” di tampilan Tiktok Seller Center  
(ahlibelanja.com)

5. Lengkapi atau isi informasi produk, seperti gambar, nama produk, deskripsi produk, kategori, jenis variasi, harga produk, stok, berat paket, dan dimensi produk. Juga, aktifkan metode pembayaran COD.



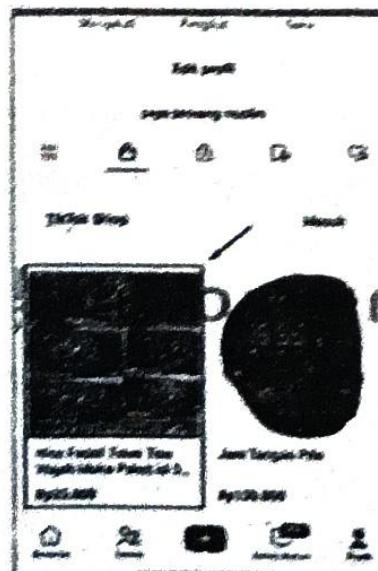
Gambar 31. Lengkapi atau isi informasi produk  
(ahlibelanja.com)

6. Setelah selesai memasukkan informasi produk, klik pada menu “Aktifkan” di bagian bawah. Dalam beberapa saat, produk yang Anda tambahkan masih dalam tahap pengecekan. Jika produk tersebut sesuai dengan kebijakan Tiktok, maka penambahan produk akan berhasil.



Gambar 32. Menu "Aktifkan" di bagian bawah  
(ahlibelanja.com)

7. Jika produk muncul di etalase Tiktok Shop Anda setelah melalui tahap pengecekan, berarti produk tersebut lolos pengecekan. Selesai!\*



Gambar 33. Etalase Tiktok Shop  
(ahlibelanja.com)



## Jurus Sakti Memilih Produk yang Cepat Hasilkan Cuan

Jangan sembarangan memilih produk untuk dijual ataupun diafiliasi. Tetapi, pilihlah produk yang benar-benar bisa menghasilkan cuan.

Bagaimana caranya?

Yaitu, dengan memperhatikan dan meriset produk-produk kategori apa saja yang laris di Tiktok.

Ada beberapa kategori produk yang laris di Tiktok, di antaranya sebagai berikut:

**Pertama, Aneka produk kosmetik dan Skincare.** Ya, kategori produk kecantikan ini terbilang produk yang paling laris di berbagai marketplace, termasuk di Tiktok. Anda bisa menjadikannya sebagai produk jualan Anda di Tiktok Affiliate Anda.

**Kedua, Aneka produk fashion kekinian.** Produk dari kategori *fashion* juga bisa menjadi alternatif jualan di Tiktok. Sama dengan produk kecantikan, produk *fashion* kekinian juga termasuk produk yang laris, bahkan mendominasi penjualan di Tiktok. Contoh, kaos sablonan dengan gambar atau tulisan lucu, celana jogger, dan lain-lain.

**Ketiga, Aksesoris fashion.** Masih dalam kategori *fashion*, produk yang juga laris adalah aksesoris. Kalung, gelang, anting-anting, dan jam tangan sangat popular di kalangan pengguna Tiktok.

**Keempat, Alat elektronik.** Menempati posisi keempat dalam daftar produk terlaris di Tiktok adalah alat-alat elektronik, seperti powerbank, earphone, Bluetooth speaker, dan sebagainya.

**Kelima, Mainan dan hobi.** Tidak mau kalah dengan produk-produk tadi, mainan adalah jenis produk yang terlaris di Tiktok, terutama mainan-mainan yang menyasar kalangan anak-anak. Sebab, Tiktok sering menjadi platform untuk memperlihatkan trik-trik baru

tentang mainan. Contohnya, lato-lato, fidget, puzzle, dan sebagainya.

**Keenam, Perhiasan.** Di segmen aksesoris wanita, ada perhiasan yang menjadi produk laris di Tiktok. Seperti cincin, gelang, liontin, dan kalung. Perhiasan tidak harus emas, tetapi semua jenis perhiasan yang unik dan menarik.

**Ketujuh, Peralatan rumah tangga.** Produk-produk seperti blender, panci anti lengket, rice cooker, penggiling kopi, alat pemotong sayuran, dan sebagainya sangat popular di Tiktok. Terlebih lagi, banyak konten kreator yang menyajikan konten cara menggunakan peralatan-peralatan tersebut dengan efektif.

**Kedelapan, Buku dan majalah.** Meskipun tidak selaris produk-produk tadi, tetapi buku dan majalah juga masuk kategori produk yang popular di Tiktok. Hal ini disebabkan tidak sedikit konten yang membahas alur cerita dalam sebuah buku atau majalah. Selain itu, Tiktok juga menjadi platform untuk mereview buku dan majalah, serta merekomendasikan bacaan yang menarik.

Jadi, silahkan tentukan niche Anda, mau pilih kategori produk yang mana dari produk-produk terlaris di Tiktok yang tersebut tadi. Yang jelas, produk-produk tersebut dapat menghasilkan cuan, lho.



## Cara Gila Mendapatkan Produk Gratis di Tiktok

Tiktok Affiliate tidak hanya menawarkan komisi yang menggiurkan, tetapi juga menawarkan produk gratis yang langsung dikirim ke rumah Anda. Produk gratis ini disebut sampel gratis Tiktok Shop. Tujuannya adalah agar produk tersebut di-review oleh Anda.

Bagaimana cara mendapatkan produk gratis tersebut?

Silakan pilih salah satu dari empat cara di bawah ini:<sup>10</sup>

### Cara #1: Bergabung dengan Tiktok Shop Official

Ini adalah cara yang paling mudah untuk mendapatkan produk gratis di Tiktok. Cara bergabung dengan Tiktok Shop Official pun mudah dan tidak dipungut biaya. Tentunya, Anda harus memiliki akun Tiktok Shop terlebih dahulu. Adapun cara bergabung dengan Tiktok Shop Official adalah sebagai berikut:

1. Buka akun Tiktok > klik ikon garis tiga di pojok kanan atas > pilih “Alat Kreator” > pilih menu “Tiktok Shop”, kemudian temukan banner “Komunitas Tiktok Shop Official”. Klik banner.



Gambar 34. Menu Alat Kreator

2. Di halaman tersebut akan tampil beberapa keuntungan bergabung di “Komunitas Tiktok Shop Official”, termasuk mendapatkan sampel gratis.
3. Masukkan nama akun dan nomor telepon Anda. Klik Submit.
4. Anda akan di-invite ke grup oleh admin Tiktok. Di sana ada banyak informasi menarik seputar Tiktok Shop. **Selesai!**

## Cara #2: Mengajukan Permintaan ke Merchant/Seller

Cara lain yang juga mudah untuk bisa mendapatkan produk gratis di Tiktok, yaitu dengan mengajukan permintaan langsung ke seller. Berikut langkah-langkahnya:

1. Buka aplikasi Tiktok, lalu login dengan akun Anda, klik menu “Tiktok Shop”.
2. Pada halaman “Today’s Data”, klik “Add Products”. Di sana akan tampil banyak pilihan produk + komisi yang bisa Anda review.
3. Anda bisa memilih produk di menu “Kategori”, atau scroll ke bawah di bagian “You May Also Like”. Kemudian, pilih salah satu produk, klik “Add”.
4. Untuk mengirimkan permintaan ke seller, Anda bisa langsung scroll ke bawah dan klik “Hubungi Penjual” atau ikon headphone untuk mengirimkan pesan. Atau bisa juga melalui etalase “Tiktok Shop”.
5. Silahkan Anda kirimkan permintaan sampel produk gratis. Adapun format surat permintaannya adalah sebagai berikut:

Hai, nama saya adalah (...) dengan akun Tiktok (...) dengan jumlah followers saat ini (...).

No WhatsApp saya (...) alamat saya (...). Saya ingin tahu apakah Anda dapat mengirimkan sampel, karena saya sangat tertarik merekam video dan mempromosikan produk ini.

Silahkan follow saya, besar harapan saya untuk bekerja sama lebih lanjut.

Terima kasih.



6. Sebagai catatan, tidak semua seller/merchant memberikan sampel gratis seperti yang Anda harapkan. Semoga berhasil!

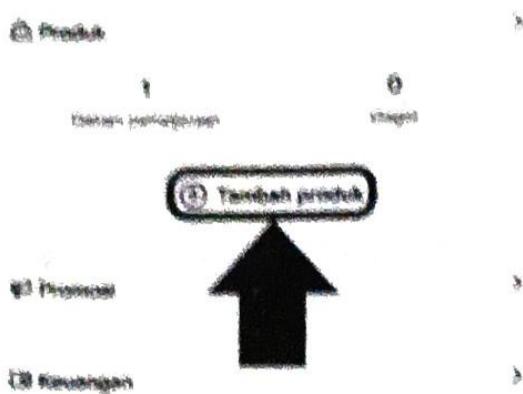
### **Cara #3: Mengikuti Program Incentive Tiktok Shop**

Cara yang ketiga ini tentu tidak semudah dua cara sebelumnya. Sebab, pada cara ini, hanya kreator yang terpilih saja yang akan mendapatkan sampel produk gratis. Tetapi tidak ada salahnya jika Anda mencoba terlebih dahulu.

### **Cara #4: Toko dengan Label Sampel Gratis**

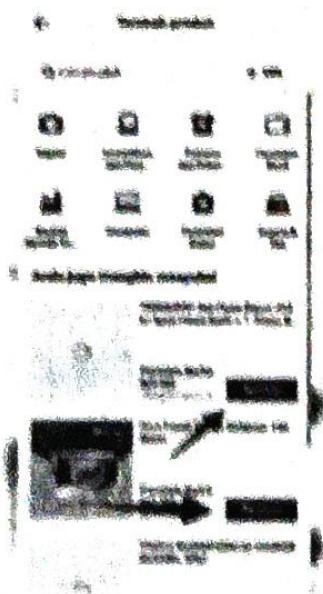
Jika tiga cara tadi masih gagal mendapatkan produk gratis, silahkan coba cara yang keempat ini. Carilah toko yang menyediakan sampel gratis. Adapun langkah-langkahnya adalah:

1. Buka aplikasi Tiktok, lalu setelah login masuk ke menu “Tiktok Shop”.
2. Pada bagian “Add Products/Tambah Produk”, silahkan diklik.



Gambar 35. Menu "Tambah Produk"

3. Cari barang yang ingin di-review. Jika ada pilihan sampel gratis, klik pilihan "Minta" untuk mengajukan pengiriman produk.



Gambar 36. Penampakan Menu "Tambah Produk"  
(ginee.com)

4. Pilih variasi/warna produk (jika tersedia), lalu klik "Minta Sampel Gratis".

5. Di halaman “Informasi Pribadi”, silahkan masukkan info kotak Anda, seperti nama, alamat email, dan nomor Hp. Lalu, klik “Simpan”.
6. Kemudian akan muncul format permintaan sampel gratis beserta pernyataan kesediaan untuk memposting video/live streaming berisi link produk setelah barang terkirim dalam 15 hari. Lalu, centang pada bagian pernyataan tersebut, klik “Kirim”.
7. Selesai! Silahkan pantau prosesnya pada halaman Perincian Permintaan.



## Pentingnya Riset sebagai Pijakan Keberhasilan

**M**elakukan riset bagi kreator sangatlah penting untuk keberhasilan konten-konten yang dibuat. Terlebih lagi jika Anda seorang kreator Tiktok Shop Affiliate.

Ada dua jenis riset yang perlu dilakukan, yakni *riset produk* dan *riset konten*. Silahkan simak penjelasannya berikut ini.

### A. Langkah-Langkah Jitu Melakukan Riset Produk

Riset produk dilakukan guna mencari produk-produk yang sedang laris di Tiktok. Ini penting dilakukan, agar Anda tidak salah memilih produk dalam mempromosikannya. Produk yang laris akan berefek domino pada peluang penghasilan cuan Anda.

Adapun cara-cara melakukan riset produk adalah sebagai berikut: .

1. Mencari produk yang sedang laris di Tiktok melalui penelusuran Hashtag. Anda dapat mencari hashtag atau kata kunci yang terkait dengan produk tertentu, serta menemukan video-video yang mempromosikannya.
2. Mencari produk laris dengan fitur pencarian. Di Tiktok ada fitur Pencarian yang membuat Anda bisa menemukan produk berdasarkan kategori atau kata kunci tertentu.
3. Menemukan produk laris hanya dengan melihat katalog produk. Ini adalah cara termudah, karena hanya dengan mengamati katalog produk, Anda bisa mengetahui produk yang sedang laris dan produk baru.
4. Mengecek rating produk. Semakin bagus dan tinggi ratingnya, semakin laris produk itu. Jadi, manfaatkan rating untuk menemukan produk terlaris di Tiktok.
5. Mengikuti tren yang sedang berkembang. Biasanya, tren di Tiktok berhubungan dengan sebuah produk yang laris. Misal, tren bermain lato-lato, maka diikuti oleh produk lato-lato yang laris. Intinya, carilah produk sesuai dengan tren yang sedang berkembang.
6. Selalu *up to date*. Dengan mengikuti perkembangan terbaru, akan lebih mudah bagi Anda menemukan produk yang sedang laris dan populer. Maka dari itu, Anda sebagai Tiktok Shop maupun Tiktok Affiliate harus mengikuti perkembangan terbaru di Tiktok Shop dan mengetahui produk terbaru yang sedang diluncurkan.

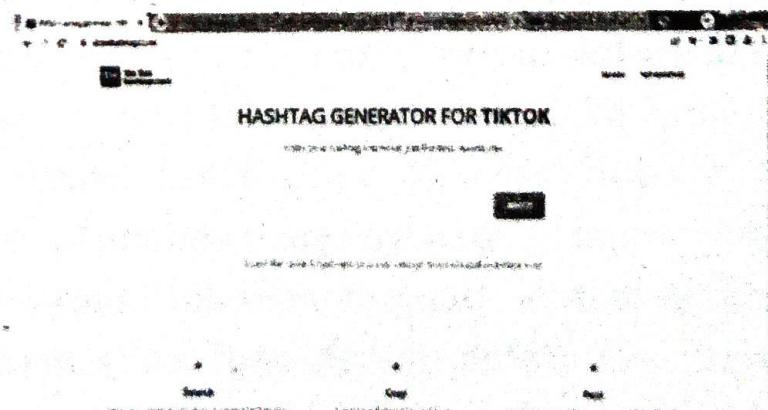
Enam cara riset produk tersebut bisa Anda lakukan untuk meningkatkan penghasilan cuan melalui penjualan produk-produk yang sedang viral atau laris.

## **B. Langkah-Langkah Melakukan Riset Konten**

Riset konten dapat dilakukan dengan memanfaatkan beragam Tools yang ada. Salah satunya adalah tool riset hashtag Tiktok. Fitur ini mungkin masih jarang diketahui. Dengan alat pencarian ini, Anda bisa menemukan berbagai macam hashtag Tiktok yang sedang viral.

Setelah itu, baru Anda bisa memanfaatkannya untuk mendongkrak rating konten Anda. Berikut adalah langkah-langkah menggunakan tool riset hashtag Tiktok:

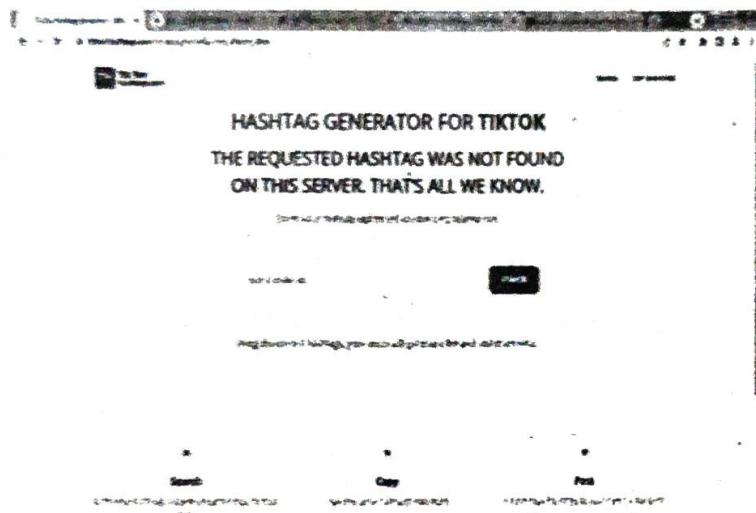
1. Kunjungi situs <https://tiktokhashtags.com/> melalui browser di desktop.



Gambar 37. Penampakan Halaman Tool Riset Hashtag Tiktok

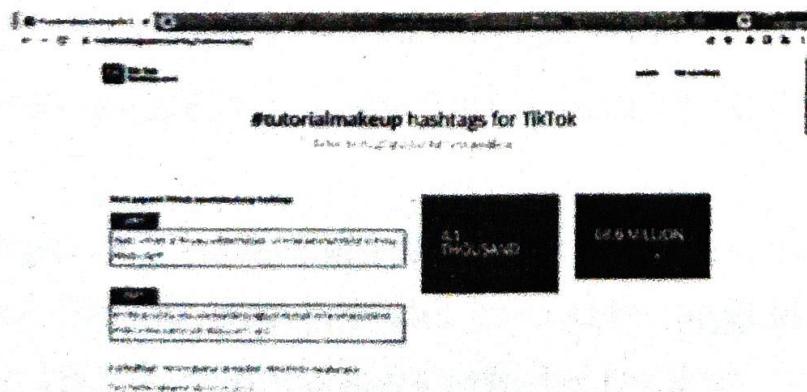
2. Setelah masuk ke halaman tersebut, lanjutkan dengan memasukkan kata kunci yang mendekati dengan

konten Anda pada kolom yang disediakan. Lalu, klik “Search”. Sebagai contoh, kita akan mencari hashtag untuk kategori “Tutorial Make U”.



Gambar 38. Contoh Pencarian Tutorial Make Up

3. Tunggu beberapa detik hingga hasil pencarian muncul.



Gambar 39. Hasil Pencarian dengan Tools Riset Hashtag Tiktok

4. Nah, pada gambar tersebut, ada dua kolom yang menyajikan hashtag terkait dengan kata kunci

pencarian. Juga dilengkapi dengan dua menu yang menunjukkan total jumlah video Tiktok yang diposting menggunakan hashtag tersebut. Maka, jika hashtag itu dirasa bagus dan relevan dengan konten Anda, langsung saja klik tombol “Copy” yang berada di atas kolom hashtag.

5. Setelah meng-copy semua hashtag, tinggal di-paste ke dalam video Tiktok Anda. Selesai!"

**Gampang, bukan? Semoga berhasil!**

**F**YP itu apa sih?

Istilah FYP dalam dunia Tiktok merupakan istilah yang populer. FYP adalah singkatan dari For Your Page. FYP adalah sebuah laman awal yang berisikan berbagai konten video di Tiktok.<sup>12</sup> Ketika video sudah FYP, maka peluang untuk viral semakin terbuka lebar.

Lantas, bagaimana agar Tiktok bisa FYP dan banyak like?

Hanya ada satu caranya, yaitu memaksimalkan optimasi Tiktok. Ada banyak cara dan langkah untuk optimasi Tiktok, di antaranya sebagai berikut:

---

<sup>12</sup> Dwi Aris Nurohman, *Konten Kreator Cara Kreatif Menghasilkan Uang dengan Menjadi Blogger, Youtuber, atau Tiktokcer* (Bengkulu: Penerbit Elmakazi, 2021), him. 129.

1. Membuat konten yang original dan berkualitas.
2. Membuat video dengan durasi pendek. Karena video durasi pendek lebih mudah FYP dibandingkan durasi panjang.
3. Memilih sound yang sedang booming atau trending.
4. Memperhatikan tren yang sedang berlangsung.
5. Membuat caption yang menarik dan unik.
6. Memanfaatkan hashtag. Untuk cara riset hashtag yang sedang laris sudah dijelaskan sebelumnya. Atau bisa juga menambahkan hashtag #FYP dan #ForYou.
7. Memperhatikan jam upload. Utamakan mengupload konten pada saat *prime time*.

Membangun engagement dengan follower. Tujuannya adalah agar followers tertarik untuk meninggalkan komentarnya.



## Mengenal Vidcin dan Cara Mendownloadnya

Pernah mendengar istilah vidcin? Mungkin bagi pemula, istilah ini terasa asing. Tetapi, vidcin merupakan salah satu alternatif yang sering digunakan orang agar bisa FYP.

Lantas, apa itu vidcin? Berikut adalah penjelasan ringkasnya.

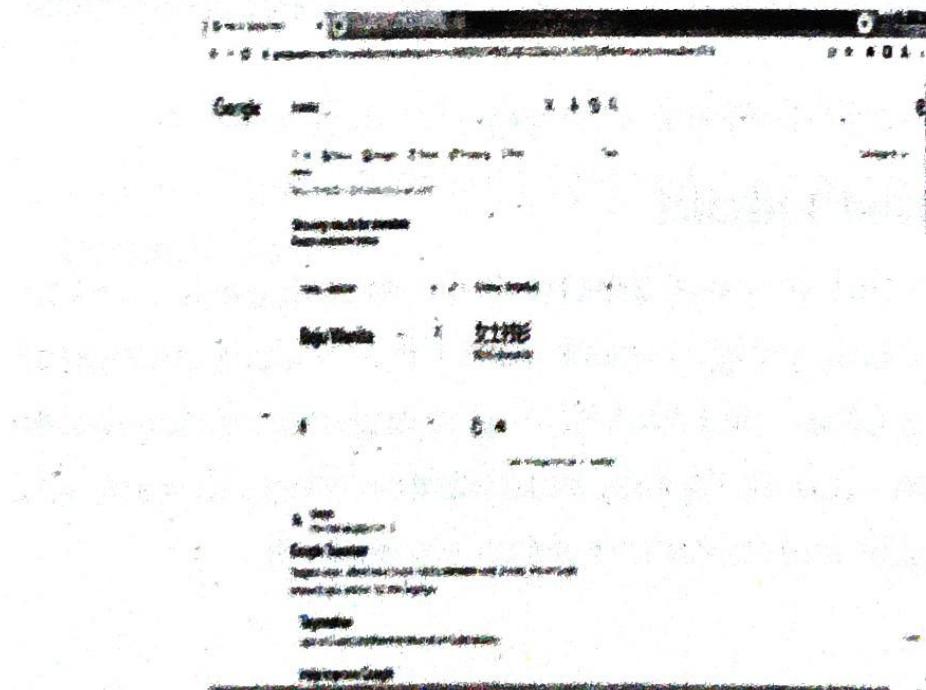
### A. Definisi Vidcin?

Istilah Vidcin yang dibahas ini merujuk pada konten-konten Tiktok yang berasal dari Cina. Vidcin singkatan dari Video Cina. Jika kita sering menonton video-video kreatif dan lucu di Tiktok, atau video-video edukasi, kita pasti banyak menemukan video-video Cina.

## B. Bagaimana Cara Mendownload Vidcin?

Video-video Cina yang sangat inspiratif itu, dapat didownload secara gratis. Tentu jika kita mengetahui caranya. Berikut langkah-langkah yang bisa dilakukan untuk menemukan dan mendownload Vidcin secara gratis dari aplikasi Tiktok Cina atau Douyin.

1. Tentukan dulu niche Anda, saya ambil contoh baju wanita.
2. Kunjungi aplikasi Tiktok Cina atau Douyin, kemudian tuliskan apa yang Anda cari di kolom pencarian. Tapi sebelum itu, kata yang akan di-search harus di-translate dulu ke bahasa mandarin atau bahasa Cina. Jadi, yang kita paste di Douyin adalah dalam bahasa Cina.



Gambar 40. Translate Indonesia-Cina di Google

3. Silahkan copy “Baju Wanita” dalam bahasa Cina tersebut, lalu paste di Douyin.



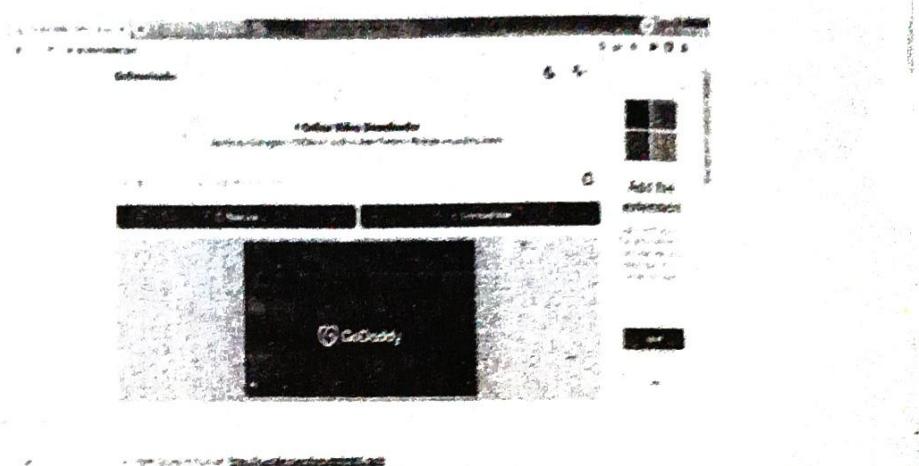
Gambar 41. Hasil Pencarian Baju Wanita di Douyin/Tiktok Cina  
(@Cuan Online Official/YouTube)

4. Setelah hasilnya muncul, silahkan scroll ke bawah untuk menemukan video Cina yang cocok dengan produk yang akan Anda tawarkan. Setelah menemukannya, klik tanpa panah di bawah, kemudian cari tautan (logo berbentuk rantai).



Gambar 42. Logo Berbentuk Rantai (Panah) untuk Mengcopy URL Vidio  
(@Cuan Online Official/youtube)

5. Masuk ke Google, lalu buka “GoDownloader” untuk mendownload Vidcin tadi.



Gambar 43. Halaman Muka Website GoDownloader

6. Langsung paste alamat URL Vidcin yang tadi Anda salin dari Douyin. Tinggal klik “download”. Tunggu hingga video selesai di download.
7. Terakhir, Anda bisa mengupload Vidcin tadi ke Tiktok Anda. Sebaiknya, sebelum diupload, edit dulu untuk mempercantik dan memberikan beberapa tambahan teks pada video. Selesai!

Demikian cara mendownload Vidcin yang kemudian digunakan untuk konten di Tiktok Anda. Tidak jarang, Vidcin sering menjadi penyebab Tiktok seseorang menjadi FYP.

## Membuat Konten Original



Konten original memiliki banyak kelebihan dibandingkan konten Vidcin. Salah satu kelebihannya, yaitu dapat meningkatkan follower dan viewer, serta dapat membuat Tiktok Anda menjadi FYP. Yang dimaksud konten original adalah konten atau video yang murni merupakan hasil kreativitas Anda sebagai kreator, mulai dari ide, konsep, hingga pembuatan video.

Dengan orisinalitas tersebut, konten menjadi benar-benar baru dan unik yang belum pernah dipublikasikan sebelumnya oleh kreator lain. Ada beberapa keuntungan yang bisa didapat dengan membuat konten orisinal, di antaranya:

- Meningkatkan peringkat SEO dan *Backlink*.
- Meningkatkan kredibilitas kreator.
- Meningkatkan engagement.
- Meningkatkan viewer dan follower.

Dengan beragam alasan itu, tidak heran jika konten original lebih disukai oleh para kreator dibandingkan konten-konten plagiasi.



# Rekomendasi Jam Upload agar Bisa FYP

**S**alah satu faktor pendukung keberhasilan Tiktok agar FYP adalah jam upload. Jika Anda mengupload konten pada jam yang tepat, peluang FYP menjadi sangat besar. Walau begitu, jadwal FYP Tiktok tergantung pada banyak faktor, seperti demografi, lokasi, dan jam aktif audiens di wilayah tempat Anda tinggal.

Mengutip dari ekrut.com, berikut adalah jadwal jam FYP Tiktok yang bisa dijadikan inspirasi untuk upload konten:

#### Gambar 44. Jadwal FYP Tiktok (dewaweb.com)

Dari semua jadwal FYP tersebut, hari minggu adalah hari yang memiliki waktu FYP paling banyak. Hal itu karena hari Minggu adalah hari libur, sehingga banyak orang lebih senang menghabiskan waktunya di rumah sambil menonton Tiktok. Untuk itu, pada hari Minggu, Anda bebas mengupload konten pada jam berapa saja, kecuali siang hari.



## Penyebab View Nol Atau Tidak Ada yang Nonton

Bagi pemula, pasti akan gelisah dan galau ketika melihat konten yang diuploadnya tidak ada yang nonton alias nol view. Tahukah Anda, apa yang menjadi penyebab sebuah konten nol view?

Ada sejumlah faktor utama, yakni:<sup>13</sup>

### #1 Video Baru Diupload

Penyebab pertama nol view pada konten adalah karena konten tersebut baru saja diupload. Bagi pemula yang followers-nya masih sedikit, kejadian ini merupakan hal wajar.

### #2 Konten Kurang Menarik

Faktor kedua yang menyebabkan konten nol view atau minimal ditonton oleh sedikit orang, yaitu karena video Anda tidak menarik. Masih ingat dengan optimasi Tiktok

agar FYP? Salah satunya adalah membuat konten yang menarik dan bermanfaat. Jika sebaliknya, wajar konten Anda sedikit viewer. Jadi, cobalah untuk membuat konten yang lebih menarik, edukatif, informatif, dan unik.

### **#3 Tidak Menambahkan Judul dan Hashtag**

Fungsi judul, deskripsi, dan hashtag atau tagar sangat penting untuk membuat konten Anda bisa ditonton banyak orang. Untuk itu, jika mengalami view mandek atau nol, cobalah periksa pada bagian-bagian tersebut, mungkin ada yang belum Anda isi dengan baik dan benar. Minimal gunakan hashtag yang relevan dengan topik konten Anda.

### **#4 Konten Melanggar Kebijakan Tiktok**

Jika bukan tiga penyebab tadi, mungkin saja konten Anda tidak ada yang nonton karena tidak memenuhi atau melanggar syarat-syarat Tiktok. Akibatnya, konten yang baru Anda upload itu disembunyikan oleh pihak Tiktok dan tidak tampil di pengguna mana pun. Hal yang sama juga berlaku untuk konten yang dianggap spam oleh Tiktok.

Itulah beberapa kemungkinan penyebab konten video Tiktok Anda sedikit penonton atau bahkan nol. Untuk mengatasinya, jangan putus asa. Terus ciptakan konten-konten baru yang lebih bermanfaat dan unik, lalu upload. Usahakan dalam mengupload konten minimal 1 hari 1 video. Jangan terlalu banyak, karena justru akan dianggap spam oleh pihak Tiktok.



## Penyebab View Tidak Mengalami Peningkatan

**A**pakah Anda pernah mengalami view konten Tiktok yang mandek alias tidak ada peningkatan? Bagi pemula, mungkin hal ini wajar. Akan tetapi, tahukan Anda apa penyebabnya? Ternyata, salah satu penyebabnya adalah karena kualitas konten yang sangat rendah. Akibatnya, pihak Tiktok menghentikan merekomendasikan konten tersebut kepada khalayak.

Apa yang dimaksud dengan konten kualitas rendah? Yaitu konten dengan kriteria berikut:

1. Kontennya statis, monoton, atau tidak ada keterlibatan musik, sehingga menyebabkan konten tersebut jelek.
2. Format konten yang sangat pendek sekali, seperti konten yang menyajikan beberapa gambar saja, atau gambar bergerak seperti gif.
3. Konten Anda adalah konten reupload. Meskipun Anda telah melakukan revisi atau editing di sana sini, tetap saja konten Anda adalah reupload. Ini sangat tidak direkomendasikan.



## Mengenal, Memahami, dan Mengatasi Shadow Ban Tiktok

**S**alah satu persoalan terkait dengan view Tiktok yang mandek adalah shadow ban. Apa itu? Yaitu, larangan atau pembatasan yang bersifat sementara pada akun Tiktok pribadi.

Shadow ban dilakukan secara otomatis oleh algoritma Tiktok sehingga Anda (pemilik akun) tidak akan diberi tahu kalau akun Anda terkena shadow ban.

Lantas, apa penyebab akun Tiktok terkena shadow ban? Di antara penyebabnya adalah:

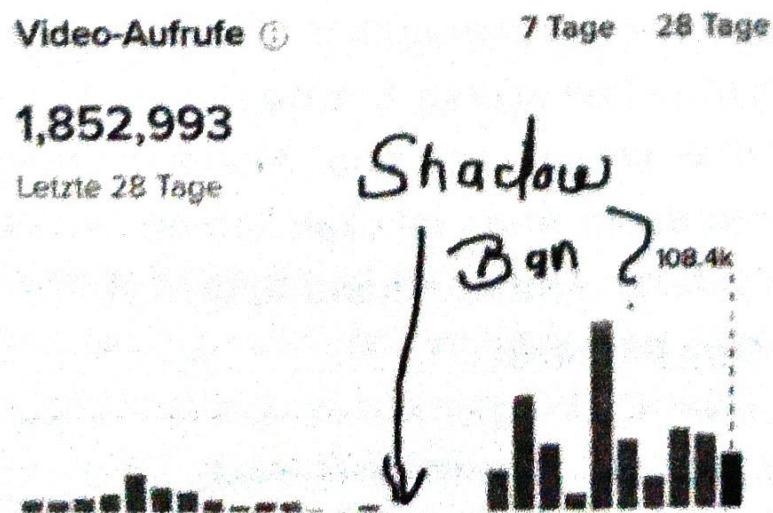
1. Video/konten Anda ditandai sebagai spam oleh algoritma Tiktok. Sebuah konten berpotensi menjadi spam apabila Anda terlalu sering upload per harinya. Solusinya, uploadlah minimal 1 hari 1 konten.
2. Konten melanggar hak cipta. Ini adalah penyebab lain akun Tiktok terkena Shadow ban. Untuk itu, hati-hati dalam menggunakan musik atau reupload agar tidak melanggar hak cipta.

3. Konten mengandung unsur dewasa atau +18. Beberapa unsur dewasa seperti SARA, kriminalitas, seksualitas, hingga pornografi.
4. Video Anda mengandung unsur illegal, seperti narkoba, senjata tajam, dan sebagainya.
5. Ada 2 akun dalam satu Hp.

Lantas, apa akibatnya jika akun Tiktok Anda terkena shadow ban?

Akibat paling buruk shadow ban adalah mempengaruhi view. Konten Anda tidak akan berkembang alias mandek. Sebab, shadow ban akan membuat konten Anda tidak muncul di beranda Tiktok.

Tidak hanya itu, nama dan konten Tiktok Anda juga tidak muncul di pencarian. Jika sudah tidak muncul di pencarian, maka otomatis konten Anda menjadi sangat sulit ditemukan oleh audiens.

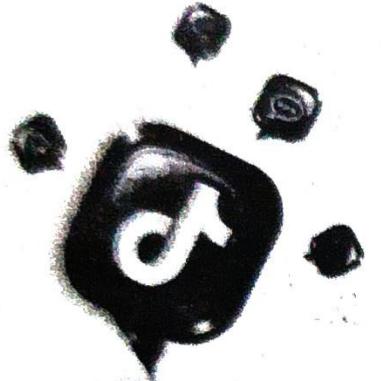


Gambar 45. Akibat Akun Tiktok Terkena Shadow Ban  
(check-app.de)

Apakah akun Tiktok yang terkena shadow ban bisa dipulihkan?

Bisa. Ada beberapa cara yang perlu Anda terapkan ketika akun Tiktok Anda terkena shadow ban, yakni:

1. Jangan upload konten terlebih dahulu dalam beberapa hari, minimal 3 hari dan maksimal 14 hari.
  2. Jika shadow ban disebabkan oleh konten yang melanggar, maka delete konten tersebut.
  3. Bersihkan cache Tiktok Anda, karena cache Tiktok merekam segala aktivitas Anda yang mungkin saja menjadi penyebab shadow ban. Dengan menghapus cache, berarti Anda telah membersihkan jejak tersebut.
  4. Cobalah untuk Log Out dan hapus aplikasi Tiktok untuk sementara. Lalu, install lagi aplikasi Tiktok dan Log In. Solusi ini digunakan jika shadow ban disebabkan karena aplikasi Tiktok Anda error.
  5. Jangan memasukkan hashtag dulu, dan lakukan aktivitas sewajarnya saja. Aktivitas mengupload konten dapat Anda lakukan kembali maksimal 14 hari setelah Anda berhenti upload.<sup>14</sup>
- Semoga berhasil!



## Cara Jitu agar Melejitkan Penjualan Barang

**B**agaimana sih caranya agar produk atau barang yang kita jual atau promosikan bisa laris?

Tidak ada cara atau pedoman khusus yang menjamin Tiktok Shop dan Tiktok Affiliate yang kita kelola berhasil. Tetapi, ada banyak cara yang memungkinkan produk atau barang yang dijual/dipromosikan bisa terjual bahkan laris. Meskipun cara ini tidak menjamin 100% berhasil, setidaknya ada peluang 50% untuk berhasil.

Berikut adalah tips yang bisa dilakukan agar produk atau barang yang dijual cepat laku:

### #1 Katalog Produk

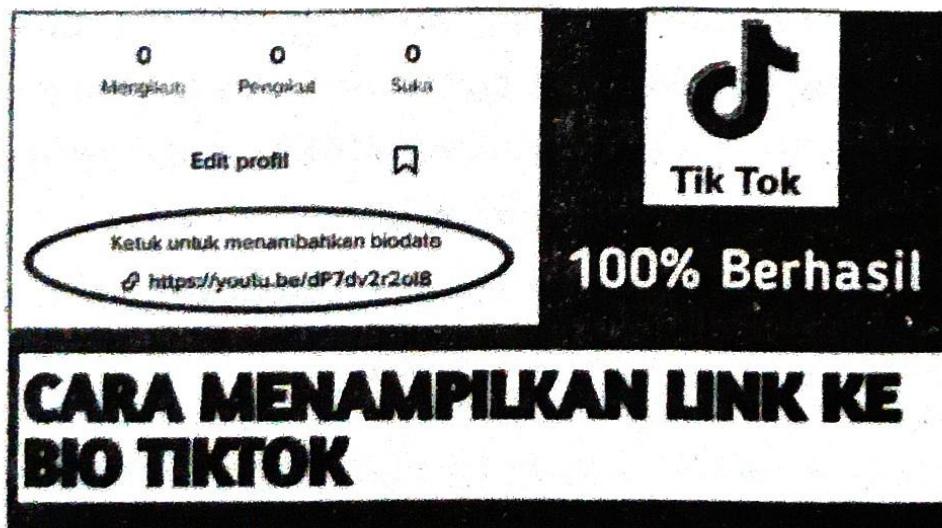
Tips pertama yang bisa Anda lakukan, yaitu membuat katalog produk yang eye-catching. Dengan katalog produk yang menarik, viewer dan followers Anda kemungkinan akan tertarik untuk melihat-lihatnya, bahkan ada kemungkinan membeli produk tersebut.

## #2 Judul Produk Jangan Terlalu Panjang

Perhatikan ketika Anda memberikan judul pada produk Anda. Idealnya, judul produk tidak boleh lebih dari 34 karakter. Sebab, bila judulnya terlalu panjang, produk Anda bisa ditampilkan dengan judul yang terpotong. Tentu ini mempengaruhi viewers untuk melihat produk tersebut. Informasi produk detail bisa dimasukkan di deskripsi.

## #3 Memasang Link di Bio Tiktok

- Jika Anda ingin memasang atau menautkan link di bio Tiktok, sebaiknya pilih dengan cermat. Sebab, bio Tiktok hanya dapat diisi dengan 80 karakter. Selain itu, di bio Tiktok hanya dapat menambahkan satu tautan link saja.



Gambar 46. Tautan Link di Bio Tiktok  
(youtube.com)

## #4 Menautkan Produk di Konten

Cara lain untuk memaksimalkan promosi dan penjualan Tiktok Shop Anda, yaitu dengan menautkan produk jualan Anda di konten yang dibuat. Ini penting, karena cara ini sama saja dengan beriklan tanpa perlu membuat video iklan.

## #5 Kerjasama dengan Influencer

Keberadaan influencer sangat penting untuk meningkatkan penjualan produk Tiktok Shop Anda. Seorang influencer memiliki followers dan viewers yang sangat banyak, sehingga peluang penjualan produk jika bekerjasama dengannya menjadi lebih besar. Bahkan, tidak sedikit seller atau merchant yang sebagian besar penjualan produknya berasal dari kerjasama ini.

Demikian tips-tips yang bisa Anda lakukan untuk meningkatkan penjualan produk Tiktok Shop Anda. Tips ini bisa dilakukan oleh seller/merchant yang menjual produknya melalui Tiktok Shop miliknya maupun oleh kreator Tiktok Affiliate.



## Beberapa Resiko saat Bermain Tiktok Affiliate

**A**pakah bermain Tiktok Affiliate memiliki risiko?

Yang namanya pekerjaan pasti ada risikonya. Begitu pula dengan Tiktok Affiliate. Menurut Tiktokter Iyandris dalam akun Tiktoknya, beberapa risiko pemain Tiktok affiliate, antara lain:

- Penurunan komisi yang dibuat oleh seller/merchant. Pada awalnya mendapatkan komisi 10%, tetapi kemudian diturunkan menjadi 5%. Ini salah satu risiko Tiktok Affiliate.
- Stok produk habis, secara otomatis logo keranjang kuning juga menghilang. Seandainya konten Anda masuk FYP, tentu Anda akan rugi karena peluang mendapatkan komisi dari penjualan menjadi nol akibat produk yang tidak tersedia.
- Seller menutup program afiliasi secara sepihak. Misalnya, karena produknya sudah laris, kemudian

seller secara tiba-tiba menghentikan program afiliasinya. Ini tentu sangat merugikan kreator affiliate.

Jadi kesimpulannya, tidak ada pekerjaan yang tidak berisiko. Walaupun mencari cuan di Tiktok terkesan sangat mudah, tetapi risikonya pun sangat banyak. Di atas tadi hanya beberapa contoh saja yang paling sering dialami oleh kreator affiliate. Semoga tidak terjadi kepada kita!



## Cara Cek Gaji Kreator Tiktok dari Jumlah Followers

Menjadi konten kreator Tiktok kini memang sangat menjanjikan dari segi penghasilan. Sebab, semakin banyak followers, maka semakin besar cuan yang akan diperoleh. Secara umum, penghasilan konten kreator Tiktok bisa mencapai ratusan juta hingga miliaran rupiah per bulannya, tergantung dari banyaknya followers dan lain sebagainya.

Untuk mengetahui kisaran besaran penghasilan para Tiktoker berdasarkan jumlah followersnya, silakan perhatikan tabel berikut:<sup>15</sup>

**Daftar Gaji Tiktoker Menurut Jumlah Followers**

No.	Jumlah Followers	Penghasilan
1.	Tiktoker Pemula	\$100 hingga \$700 per bulan (atau Rp. 1.455.000 – Rp. 101.838.000)

<sup>15</sup> [mahirtransaksi.com](http://mahirtransaksi.com)

2.	1K Followers	\$9 sampai \$20 per bulan (Rp. 100.000 sampai 300.000)
3.	10K Followers	\$20 sampai \$35 per bulan (Rp. 300.000 sampai Rp. 550.000)
4.	100K Followers	\$100 sampai \$700 per bulan (Rp. 1.500.000 sampai Rp. 10.500.000)
5.	1M Followers	\$1.000 sampai \$10.000 per bulan (Rp. 15.000.000 sampai Rp. 150.000.000)
6.	2M Followers	\$10.000 sampai \$50.000 per bulan (Rp. 150.000.000 sampai Rp. 750.000.000)

Berdasarkan daftar penghasilan Tiktoker tersebut, tentu bayangan “manis” langsung menguasai pikiran kita. Perlu diingat, meskipun di atas kertas penghasilan menjadi Tiktoker sangat menggiurkan, namun proses menuju ke sana tidaklah mudah. Artinya, tidak semua Tiktoker bisa mendapatkan penghasilan dari akun dan followers. Sebab, ada sejumlah persyaratan yang harus dipenuhi terlebih dahulu agar bisa memperoleh *cuan* dari Tiktok.

Banyaknya followers tentu bukan jaminan penghasilan besar. Sebab, followers itu haruslah berupa akun aktif, yaitu orang yang menggunakan Tiktok dan selalu menonton video, memberi like, share, dan komentar pada video Anda. Baru Anda akan memperoleh penghasilan sesuai dengan jumlah followers aktif tersebut. Kisaran penghasilan tersebut adalah yang berasal dari *Tiktok Creator Fund*.

Penghasilan lain juga diperoleh dengan mengikuti program afiliasi Tiktok atau Tiktok Affiliate.

Untuk menghitung secara pasti penghasilan Anda berdasarkan jumlah viewer dan followers, maka Anda tinggal memasukkan data-data tersebut ke dalam calculator Tiktok. Caranya adalah kunjungi <https://influencermarketinghub.com/tiktok-money-calculator/>, lalu scroll ke bawah, dan masukkan data-data dalam calculator Tiktok.



## Cara Mudah Memanfaatkan Suara Google untuk Konten

Dalam membuat konten video untuk sosial media, baik Tiktok, YouTube, atau lainnya, tidak sedikit kreator yang memanfaatkan suara google sebagai sound utama. Cara ini sangat cocok pula diterapkan oleh Anda yang merasa suara Anda kurang bagus atau tidak percaya diri.

Lalu, bagaimana cara menggunakan suara google untuk konten?

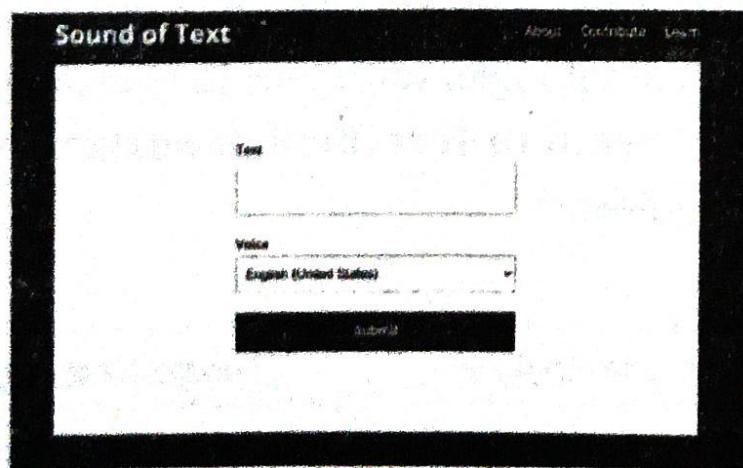
Ada tiga macam aplikasi yang bisa digunakan untuk membuat suara google, yaitu *text to speech*, *Narrator's Voice*, dan *Speech to Text*. Berikut adalah penjelasan singkat ketiganya:<sup>6</sup>

No.	Nama Aplikasi	Fungsi/Keterangan
1.	<b>Text to Speech (TTS)</b>	Aplikasi ini menyediakan lebih dari 30 bahasa yang bisa mengubah format teks menjadi suara.

<sup>6</sup> [kumparan.com](http://kumparan.com)

2.	Narrator's Voice	Aplikasi ini berfungsi mengubah teks menjadi format audio MP3 maupun MP4.
3.	Speech to Text	Aplikasi ini sering dijadikan alternatif untuk membuat suara khas google. Kelebihannya dibandingkan yang lain, yaitu telah mendukung banyak bahasa TTS dan bisa digunakan secara offline.

Selain tiga aplikasi tersebut, kini telah hadir aplikasi lain yang serupa. Seperti, Sound of Text, suara google di Capcut, suara google di telegram, suara google di Tiktok, dan lain sebagainya. Jadi, tinggal pilih saja salah satu dari aplikasi tersebut.



Gambar 47. Salah Satu Aplikasi Suara Google SoundofText  
(hoteller.id)

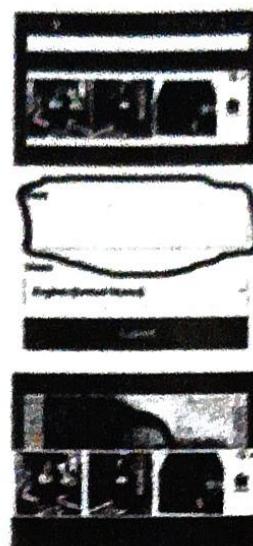
Dari segi teknis pembuatannya, suara google dapat dibuat melalui tiga cara, yakni tanpa aplikasi di PC, tanpa aplikasi di Hp, dan dengan aplikasi. Berikut penjelasan ringkas langkah-langkah membuat suara google tanpa aplikasi dan dengan aplikasi:

## **#1 Membuat Suara Google Tanpa Aplikasi di PC**

- (1) Silahkan buka Google Translate di PC atau laptop Anda.**
- (2) Pilih bahasa Indonesia dan terjemahan bahasa Indonesia.**
- (3) Ketik teks yang akan diubah oleh suara google.**
- (4) Ketuk ikon suara atau *speaker* di bagian bawah teks.**
- (5) Hasilnya bisa Anda unduh melalui Google Translate. Selesai!**

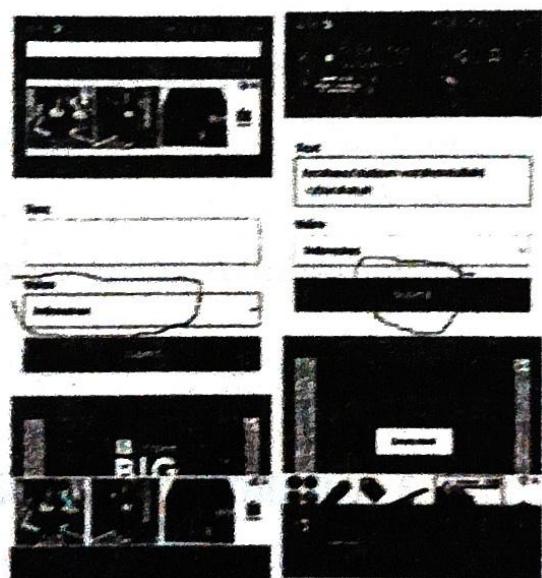
## **#2 Membuat Suara Google Tanpa Aplikasi di Hp**

- (1) Kunjungi laman soundoftext melalui browser di Hp.**
- (2) Ketik teks yang ingin dibuat suara google pada kolom yang tersedia.**



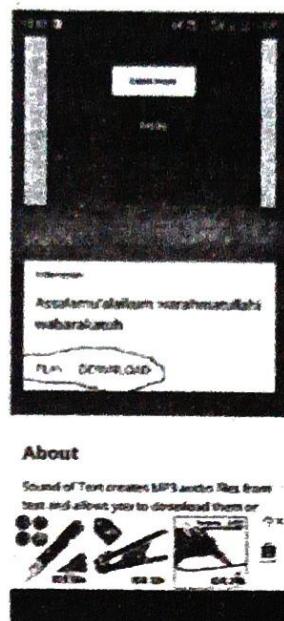
Gambar 48. Masukkan Teks pada Laman SoundofText (lingkaran)

- (3) Pilih bahasa Indonesia, lalu klik "Submit".



Gambar 49. Ubah Bahasa Inggris menjadi Indonesia, dan klik Submit (lingkaran)

- 4) Terakhir, klik "Play", dan pilih "Download" untuk mengunduh suara google. Selesai!



Gambar 50. Pilih “Play” dan “Download” (lingkaran)

## #2 Membuat Suara Google dengan Aplikasi

- (1) Silahkan buka aplikasi Text to Speech pada Hp.**
- (2) Lalu ketik atau masukkan teks (bisa dengan copy paste) pada kolom yang tersedia.**
- (3) Klik ikon “Speaker” pada menu.**
- (4) Setelah selesai direkam, klik ikon “Titik Tiga” pada kanan atas, pilih menu “Save to Waf File”.**
- (5) Selesai!**

Silahkan pilih aplikasi atau tanpa aplikasi mana yang akan Anda gunakan untuk membuat suara google. Yang jelas, pilihlah yang menurut Anda paling mudah dan paling bagus hasilnya. Semoga berhasil!



## Trik agar Tiktok Ditonton Banyak Orang dan Menjadi Viral

Seiring semakin banyak orang yang menonton konten Anda, semakin besar peluang untuk menghasilkan cuan banyak. Tidak hanya itu, bagi Anda yang berjualan di Tiktok, semakin banyak penonton konten Anda, semakin besar peluang produk yang Anda promosikan terjual. Karena itu, hal yang perlu dilakukan adalah bagaimana caranya agar konten Anda bisa ditonton oleh banyak orang hingga menjadi viral.

Selain melakukan optimasi akun Tiktok sebagaimana pernah dijelaskan di awal, beberapa langkah berikut ini dapat dilakukan agar konten Tiktok Anda bisa ditonton oleh banyak orang dan menjadi viral, di antaranya:

### #1 Upload Konten dengan Konsisten

Sejak Anda membuat akun Tiktok, maka tugas Anda yang selanjutnya adalah membuat dan memposting konten. Sebuah tips bagi Anda agar konten-konten Anda ditonton banyak orang dan viral, yaitu harus konsisten

dalam memposting konten. Misalnya, setiap hari minimal posting 1 konten, atau setiap dua hari sekali 1 postingan. Intinya, harus konsisten, karena konsistensi postingan ini mempengaruhi algoritma Tiktok.

## #2 Selalu Update

Selain konsisten dalam memposting konten di Tiktok, tips lain yang juga mendukung konten Anda ditonton banyak orang dan viral, adalah selalu update Tiktok Anda. Dalam konteks ini, Anda harus bisa beradaptasi dengan perubahan-perubahan yang terjadi. Ikuti tren terbaru. Cari tahu apa yang sedang popular. Cari tahu jenis video yang mendapat banyak perhatian pada waktu tertentu.

## #3 Gunakan Hashtag

Tips ini sudah dibahas dalam topik sebelumnya tentang optimasi akun Tiktok agar FYP. Jadi tidak perlu dijelaskan ulang di sini. Yang pasti, jangan lupa untuk selalu menggunakan hashtag agar konten Anda ditonton banyak orang dan viral.

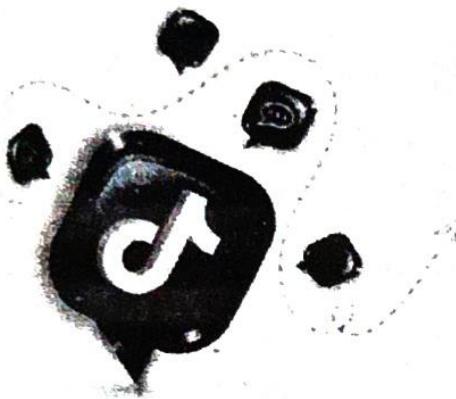
## #4 Aktif dalam Interaksi di Tiktok

Semakin Anda aktif di Tiktok, seperti memberi like dan mengomentari video orang lain, terutama Tiktokers yang sudah memiliki banyak follower, maka peluang konten Anda dikenal orang menjadi semakin besar. Dengan

komentar Anda di video orang, Anda bisa mengarahkan penonton ke halaman Tiktok Anda.

## #5 Tangkap Penonton Anda Secepat Mungkin

Tips ini berkaitan dengan bagaimana cara Anda membuat sebuah konten. Untuk bisa menangkap penonton secepat mungkin, maka Anda harus membuat konten yang benar-benar menarik dan membuat penasaran di awal video. Biasanya, penonton hanya akan melihat konten beberapa detik saja sebelum berpindah ke konten lain. Untuk itu, buatlah penonton merasa penasaran dengan konten Anda pada 5-8 detik pertama sehingga mereka tetap bertahan menonton sampai selesai.



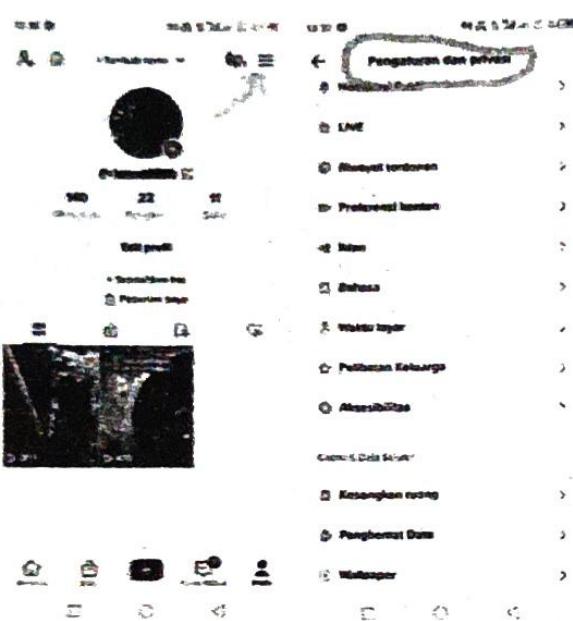
## Cara Menambah Akun Tiktok Baru

Dalam 1 Hp, apakah bisa memiliki akun Tiktok lebih dari satu? Jawabannya bisa. Dalam 1 Hp, kita bisa menambah beberapa akun Tiktok baru dalam satu aplikasi. Dengan memiliki akun Tiktok lebih dari satu, maka kesempatan atau peluang untuk menghasilkan cuan menjadi lebih besar lagi.

Lantas, bagaimana cara menambah atau membuka akun baru di akun Tiktok kita? Silahkan simak langkah-langkahnya di bawah ini.

### #1 Masuk ke Akun Tiktok Anda

Pertama-tama, silahkan Anda login dulu ke akun Tiktok Anda yang pertama. Setelah itu, silahkan klik pojok kanan atas (garis tiga) lalu pilih menu Pengaturan dan Privasi.



Gambar 51. Masuk ke Akun Tiktok, lalu Pilih Menu di Pojok Kanan Atas

## #2 Klik Menu “Beralih Akun”

Jika sudah masuk ke menu Pengaturan dan Privasi, maka scroll ke bawah dan pilih menu “Beralih Akun”, lalu klik “Tambah Akun” (panah).



Gambar 52. Menambahkan Akun Baru

### #3 Lakukan Pendaftaran Tiktok

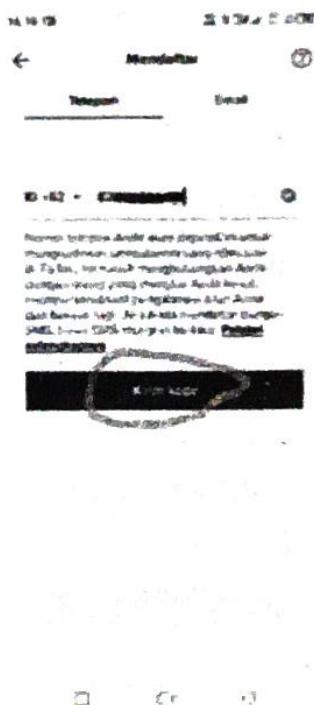
Pada langkah ini, Anda tinggal melakukan pendaftaran Tiktok sebagaimana pembuatan Tiktok baru. Bisa menggunakan nomor Hp atau Email. Silahkan klik “Gunakan Nomor Telepon atau Email” (lingkaran pada gambar berikut).



Gambar 53. Mendaftar Tiktok

### #4 Masukkan Nomor Telepon/Email

Langkah selanjutnya adalah memasukkan nomor telepon atau email (sesuai selera Anda), lalu klik “Kirim Kode” untuk mendapatkan kode verifikasinya. Jika menggunakan nomor telepon, pastikan nomor Anda memiliki pulsa karena pengiriman kode tersebut akan otomatis menyedot pulsa Anda. Jika tidak ada pulsa, maka kode tidak akan terkirim.



Gambar 54. Laman Pendaftaran Tiktok

## #5 Ikuti Petunjuk yang Tertera pada Laman Tiktok

Setelah kode terkirim, silahkan masukkan kode tersebut ke laman Tiktok, lalu ikuti petunjuk yang tertera hingga pembuatan akun Tiktok selesai.

Jadi, sangat mudah, bukan! Menambahkan atau membuat akun baru melalui akun Tiktok lama Anda. Sehingga, Anda memiliki dua akun Tiktok di satu Hp. Tetapi ingat, agar aman, sebaiknya gunakan email atau nomor telepon baru yang belum pernah didaftarkan ke Tiktok.

## Istilah-Istilah Tiktok Yang Wajib Diketahui

Salah satu istilah penting dalam Tiktok adalah FYP atau For Your Page yang pernah dibahas dalam pembahasan sebelumnya. Tetapi, tahukah Anda, bahwa istilah di Tiktok tidak hanya FYP saja, tetapi masih ada beberapa istilah lain yang juga penting untuk diketahui. Berikut adalah beberapa di antaranya:

### #1 CEO

Dalam pengertian umum, kata CEO dihubungkan dengan posisi atau jabatan tinggi dalam sebuah perusahaan. CEO adalah singkatan dari Chief Executive Officer. Akan tetapi, CEO dalam Tiktok memiliki makna yang berbeda, yang hanya dipahami oleh para pengguna Tiktok saja. CEO di Tiktok sama dengan istilah Selebtwit di Twitter.

Arti CEO di Tiktok adalah istilah yang digunakan untuk menyebut Tiktoker yang sudah ahli di bidang tertentu, seperti konten menari, menyanyi, atau informasi-informasi

terbaru. Artinya, seorang Tiktoker disebut CEO apabila ia sudah ahli atau mahir dalam konten spesifik tertentu.

## #2 Check

Istilah lain yang juga popular di Tiktok adalah **Check**. Apa itu? Yaitu sebuah istilah yang digunakan pada konten-konten yang memperlihatkan atau menonjolkan sesuatu, seperti rich people check atau private school check.

## #3 OK Boomer

Di Tiktok, istilah “OK Boomer” digunakan sebagai respon terhadap orang lain yang dianggap kolot.

## #4 VSCO Girl

Istilah ini merupakan istilah ejekan di Tiktok. **VSCO Girl** digunakan untuk mengejek pengguna Tiktok yang sering dianggap caper atau menunjukkan konten-konten pamer foto menggunakan aplikasi editing foto bernama VSCO.

## #5 VT

Pernah mendengar istilah **VT** di Tiktok? Bagi pemula istilah ini mungkin masih asing. Padahal, **VT** adalah singkatan dari **Video Tiktok**. Istilah ini digunakan untuk memudahkan pengguna Tiktok dalam menyebut konten yang diupload ke Tiktok.

Itulah beberapa istilah penting di Tiktok yang perlu Anda ketahui. Meskipun tidak berhubungan secara signifikan dengan meningkatnya viewers dan followers, tetapi sebagai Tiktoker tentu harus mengetahui istilah-istilah unik tersebut. Dalam bahasa Roland Barthes –seorang ahli Semiotika–, istilah-istilah tersebut dinamakan “mitos”, karena hanya dipahami oleh kelompok tertentu saja, yakni pengguna Tiktok.



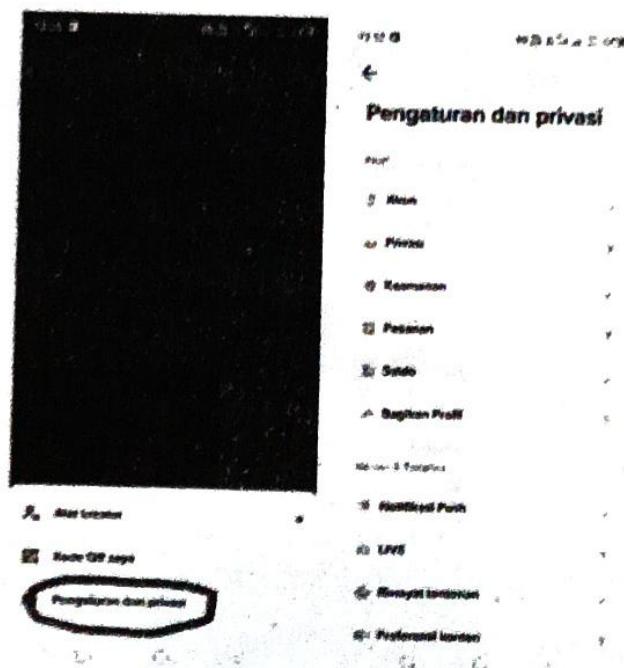
## Cara Melihat dan Mengetahui Performa Akun Tiktok Anda

**M**engecek performa akun Tiktok itu penting. Sebab, dengan mengetahui performa tersebut, Anda dapat mengambil tindakan tertentu terkait dengan konten Tiktok. Misalnya, jika ternyata performa Tiktok Anda menurun, maka Anda perlu melakukan langkah-langkah untuk meningkatkan performa Tiktok Anda.

Lantas, bagaimanakah cara mengecek performa akun Tiktok?

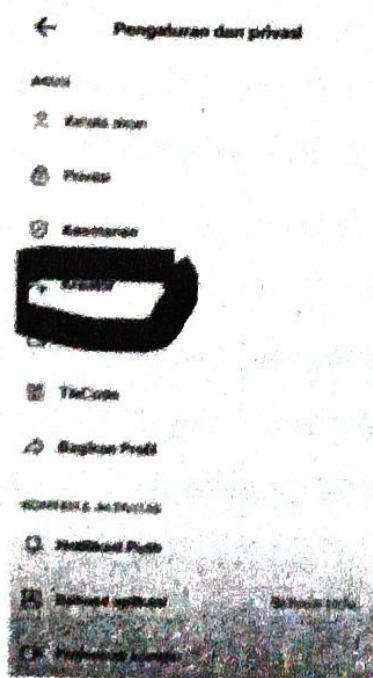
Mengecek performa akun Tiktok sebenarnya merupakan bagian dari analisis Tiktok. Artinya, mengecek performa Tiktok berarti Anda melihat analisis Tiktok. Adapun langkah-langkahnya adalah berikut:

1. Masuk ke “Pengaturan dan Privasi”, lalu scroll ke bawah.



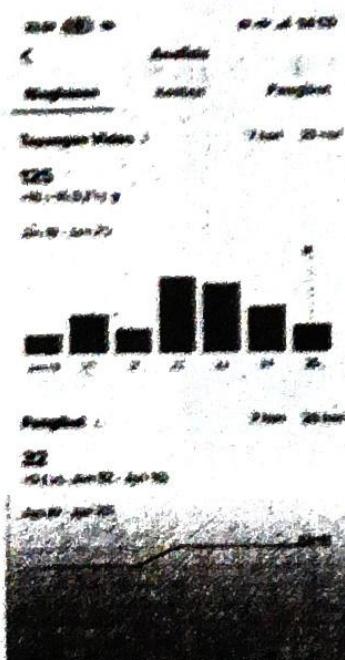
Gambar 55. Pengaturan dan Privasi

2. Klik menu “Kreator”.



Gambar 56. Menu Kreator  
(influencer.id)

3. Klik "Analisis", maka akan muncul grafik performa akun Tiktok Anda. Selesai.



**Gambar 57. Penampakan Performa Akun Tiktok (influencer.id)**

## Cara Masuk Akun Tiktok yang Lupa Kata Sandi

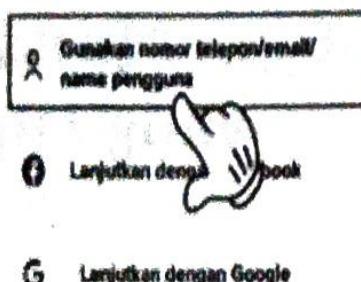
Lupa memang sifat alamiah manusia. Tetapi, jika yang dilupakan itu adalah hal penting, tentu akan membuat galau. Salah satunya, misalnya, lupa kata sandi akun Tiktok, padahal Anda sudah bisa menghasilkan cuan dari Tiktok tersebut. Bisa dibayangkan, betapa stress dan galaunya!

Tetapi tenang, jika Anda lupa kata sandi akun Tiktok, Anda masih bisa masuk ke akun tersebut. Bagaimana caranya? Silahkan ikuti langkah-langkah berikut:

- #1 Kunjungi Aplikasi Tiktok, baik di Hp maupun PC.
- #2 Klik menu di pojok kanan bawah, lalu pilih “Mendaftar”.
- #3 Pilih akun Tiktok yang sudah pernah Anda daftarkan.
- #4 Pilih opsi “email” atau “username” atau “nomor telepon” pada urutan paling atas.

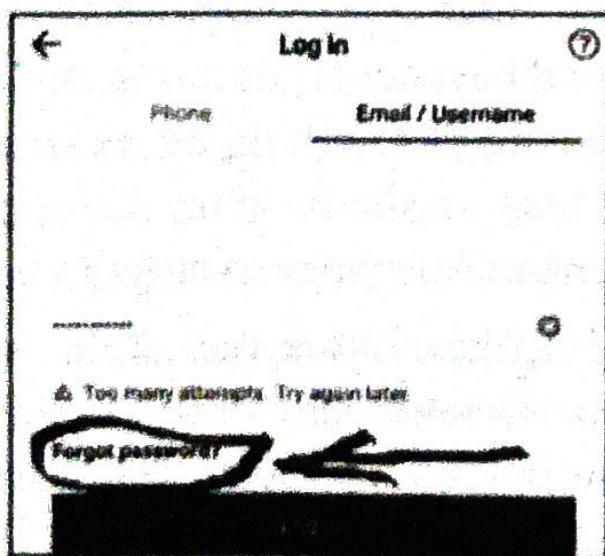
### Masuk ke TikTok

Kreasi yang Anda pertontonkan, atau komentar di video, dan lainnya.



Gambar 58. Opsi masuk akun (onlinemetro.id)

#5 Setelah opsi tersebut dipilih, lalu pilih menu “Masuk” atau “Log In”. Kemudian, klik menu “Lupa Kata Sandi” (Forgot Password).



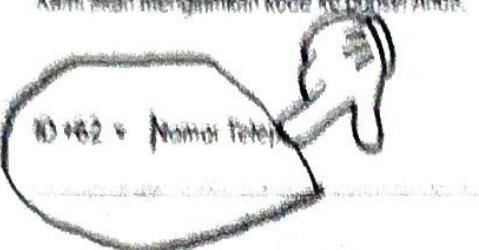
Gambar 59. Ruas “Forgot Password” (mahirtransaksi.com)

#6 Masukkan nomor telepon jika lupa email, lalu klik “Kirim kode”.

← Reset ⌂

### Masukkan nomor telepon Anda

Kami akan mengirimkan kode ke nomor Anda.



Kirim kode

Gambar 60. Ruas nomor telepon  
(onlinemetro.id)

- 7 Tiktok akan mengatur ulang kata sandi. Silahkan masukkan kata sandi baru. Selesai!



## Omzet Ratusan Juta Pengusaha Sandal di Tiktok

**N**amanya Regina Aldena. Usianya masih terbilang muda, yaitu 28 tahun. Tetapi, ia termasuk salah satu orang sukses di Tiktok dengan omzet hingga ratusan juta rupiah hanya dengan menjual sandal. Tentu saja, ia hanyalah satu dari puluhan orang yang bermasib sama: sukses menjual produk hingga hasilkan omzet ratusan juta lewat Tiktok.

Kisah Regina ini patut dijadikan inspirasi bagi kita, terutama Anda yang memiliki produk untuk dijual. Produk sandal yang dijual Regina yang paling laris di Tiktok adalah sandal wedges setinggi 4 cm merek Vila Premium. Regina mengakui bahwa penjualan produknya menduduki peringkat pertama pada bulan Februari 2022 dalam kategori Sandal di Tiktok Shop. Setiap harinya, produknya terjual antara 50 sampai 200 paket per hari.

Kesuksesan Regina dalam bisnisnya itu tidak lain adalah berkat ketekunannya atau konsistensinya dalam mempromosikan Vila Premium di Tiktok. Dalam waktu

enam bulan sejak laris, ia berhasil meraup omzet 700 juta rupiah. Ada dua fitur yang dimanfaatkannya di Tiktok untuk meraup cuan yang tidak sedikit itu, yakni fitur ads di Tiktok Shop dan fitur afiliator.

“Jadi, di Tiktok Shop kita buat konten total per hari ada 9 konten kemudian di boost dengan iklan,” katanya sebagaimana dilansir kompas.com (19/03/2023).

Nah, apa yang dialami oleh Regina tersebut, adalah satu bukti bahwa apabila kita konsisten dalam membuat konten promosi di Tiktok, maka dalam waktu yang tidak lama kesuksesan bakal bisa diraih. Semoga kisah ini bisa menjadi inspirasi kita bersama untuk lebih giat dan semangat serta konsisten dalam bermain Tiktok Shop maupun Tiktok Affiliate.

Pernahkah kita mendengar istilah copywriting? Saya yakin, istilah ini sudah tidak asing di telinga. Tetapi, tahukan Anda apa yang dimaksud dengan copywriting itu? Apa pengaruhnya pada Video Tiktok kita? Dan bagaimana caranya hanya dengan copywriting kita bisa menghasilkan cuan? Simak uraian ringkasnya berikut ini.

### A. Apa itu Copywriting?

Copywriting adalah teknik penulisan naskah dalam dunia pemasaran yang bertujuan mengajak calon konsumen agar membeli atau memakai barang atau jasa yang diiklankan. Dengan kata lain, copywriting merupakan pekerjaan atau aktivitas menulis teks iklan.

Meski definisinya dihubungkan dengan iklan, tetapi tidak semua copywriting adalah tentang iklan. Ada pula yang menggunakan copywriting untuk menulis naskah berita dengan tujuan memberi informasi.

Copywriting ada dua macam, yaitu copywriting teks dan copywriting headline. Contoh copywriting teks adalah:

“Woow, keren. Menjadi Tiktoker Affiliate dapat membuatmu kaya, lho!”

Sedangkan contoh copywriting headline adalah:

“Temukan berbagai tips karier menarik lainnya di sini. Jangan lupa download aplikasi ini sekarang juga dan dapatkan info lowongan kerja terbaru.”

## **8. Apa Pengaruh Copywriting Pada Konten Tiktok?**

Copywriting memiliki sejumlah manfaat penting bagi sebuah produk yang diiklankan. Beberapa di antaranya adalah berikut:

- #1 Memudahkan dalam Menggaet Konsumen.
- #2 Dapat Meningkatkan Reputasi.
- #3 Dapat Meningkatkan Penjualan.

Dari tiga manfaat copywriting tersebut, sudah jelas bahwa apabila teknik ini diterapkan ke dalam pembuatan konten, maka niscaya konten Anda akan disukai banyak

orang dan produk yang Anda iklankan atau promosikan semakin besar peluangnya untuk terjual hingga laris.

### C. Cara Copywriting yang Menghasilkan Cuan

Membuat copywriting yang menarik sehingga bisa menghasilkan cuan ada aturan mainnya. Ada langkah-langkah yang harus diperhatikan dengan saksama. Berikut adalah panduan membuat copywriting yang menarik dan menjual:

#### **#1 Pahami Produk yang Akan Dijual/Dipromosikan**

Langkah pertama dalam membuat copywriting yang menarik adalah memahami produk secara detail. Ya, Anda harus betul-betul mengenal produk yang akan dijual atau dipromosikan. Tanpa hal ini, copywriting yang Anda buat tidak akan sesuai dengan harapan. Untuk itu, pelajari produk atau jasa yang akan dijual secara detail, mulai dari deskripsi, keuntungan konsumen membeli produk tersebut, dan target pasar. Ketahui pula kelebihan dan kekurangan produk yang Anda promosikan.

#### **#2 Menentukan Jenis Copywriting**

Setelah memahami dengan detail produk yang akan dijual/dipromosikan, hal berikutnya adalah menentukan jenis copywriting: apakah copywriting akan digunakan untuk promosi di video YouTube, Tiktok, dan media sosial

lainnya. Ataukah untuk artikel di internet, atau hanya untuk iklan.

Pentingkah menentukan jenis copywriting tersebut? Jawabannya, penting. Karena setiap jenis copywriting memiliki perbedaan tergantung akan digunakan untuk apa dan di media apa. Contoh, copywriting untuk video promosi di YouTube memiliki karakter dan panjang tulisan yang berbeda dengan copywriting untuk Tiktok.

### **#3 Membuat Slogan yang Menarik**

Langkah berikutnya setelah menentukan jenis copywriting, yaitu membuat slogan yang menarik. Slogan ini perlu Anda sisipkan dalam bentuk hashtag di semua jenis copywriting, baik di YouTube, Tiktok, atau lainnya. Contoh slogan: #BersamaKitaBisa.

### **#4 Gunakan Kalimat Singkat, Padat, dan Jelas**

Video promosi di Tiktok itu memiliki durasi yang cukup singkat. Oleh karena itu, copywriting yang baik untuk media ini haruslah kalimat yang singkat, padat, dan jelas. Hindari penggunaan kata atau kalimat yang bertele-tele dan membosankan.

### **#5 Kata Harus Sederhana**

Hal lain yang juga harus diperhatikan adalah pemilihan dixsi atau kata dalam copywriting. Gunakanlah kata yang

sederhana, sehingga bisa dipahami oleh semua orang dari berbagai kalangan.

## #6 Buat Kata yang Menyentuh

Jangan lupa juga untuk menyematkan, menyisipkan, atau menuliskan kata-kata yang dapat menyentuh audiens. Dengan kata itu, audiens menjadi tertarik pada konten Anda dan berkemungkinan besar tertarik pula pada produk yang ditawarkan.

## #7 Gunakan Kata-Kata Rayuan/Bujukan

Pemilihan kata yang tepat sangat mempengaruhi penonton atau calon konsumen untuk melakukan tindakan selanjutnya: membeli atau tidak. Oleh karena itu, sebisa mungkin, pilihlah kata-kata yang sifatnya rayuan atau bujukan agar penonton dapat mengambil tindakan setelah melihat konten Anda.

Itu tadi langkah-langkah yang bisa Anda jadikan pedoman dalam membuat copywriting untuk konten Tiktok Shop maupun Affiliate Anda. Semoga berhasil!



## Tips-Tips Seputar Algoritma Tiktok dan Cara Kerjanya

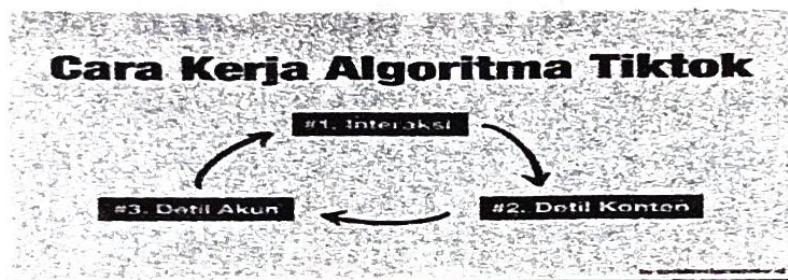
### A. Definisi Algoritma

Definisi algoritma yang paling sederhana, sebagaimana dilansir dalam ekrut.com, adalah instruksi yang diberikan kepada komputer agar dirinya menyelesaikan tugas yang diberikan. Algoritma Tiktok adalah algoritma yang didesain untuk menyajikan konten kepada audiens menurut ketertarikannya. Artinya, algoritma Tiktok akan merekomendasikan konten-konten yang sesuai dengan konten yang menjadi ketertarikan penonton.

Misalnya, Anda adalah pengguna Tiktok yang masih baru, kemudian Anda tertarik pada konten bertema olahraga, maka algoritma Tiktok akan merekomendasikan di laman Tiktok Anda konten-konten seputar olahraga. Karena itu, bagi para kreator Tiktok sangat penting mengetahui cara kerja algoritma Tiktok agar konten-kontennya ditonton banyak orang dan viral.

## B. Cara Kerja Algoritma Tiktok

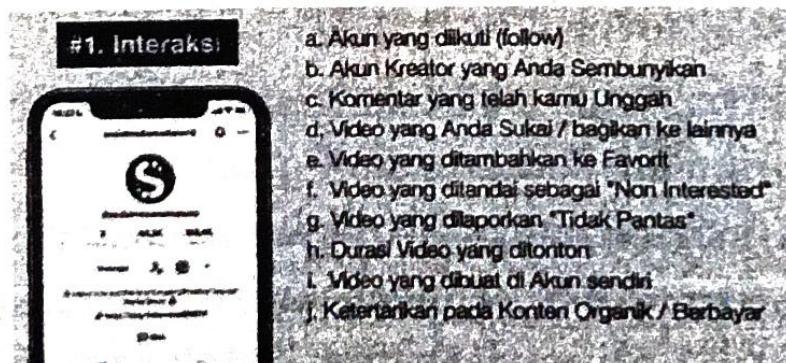
Cara kerja algoritma Tiktok sebenarnya sederhana, yaitu tidak lepas dari tiga faktor yang saling terkait: interaksi, informasi video/konten, dan pengaturan aun.



Gambar 61. Cara Kerja Algoritma Tiktok  
(sosialmediamarketer.id)

### 1. Interaksi Pengguna/*User Interaction*

Algoritma Tiktok memberikan rekomendasi berdasarkan interaksi pengguna dengan konten. Dalam hal ini, interaksi itu adalah macam-macam konten yang disukai atau tidak disukai oleh pengguna Tiktok. Adapun faktor interaksi pengguna yang mempengaruhi rekomendasi di FYP bisa dilihat pada gambar berikut.



Gambar 62. Faktor yang Mempengaruhi Rekomendasi di FYP  
(sosialmediamarketer.id)

## 2. Detail Video/Informasi Video

Informasi detail sebuah video atau konten menjadi landasan bagi algoritma Tiktok dalam melakukan tugasnya. Dari informasi video itulah, algoritma Tiktok merekomendasikan konten untuk ditampilkan pada FYP pengguna.



Gambar 63. Informasi pada Video  
(sosialmediamarketer.id)

## 3. Detail Akun/Pengaturan Akun

Cara kerja algoritma Tiktok yang berikutnya berkaitan dengan pengaturan akun/device. Algoritma Tiktok menjadikan pengaturan akun ini sebagai preferensi untuk menyajikan konten FYP. Ada 4 hal yang menjadi dasar algoritma Tiktok dalam hal ini, yakni: preferensi bahasa, pengaturan Negara, tipe device yang digunakan, dan kategori minat yang dipilih saat menjadi pengguna baru.

### C. Tips-Tips Tokcer Memaksimalkan Algoritma Tiktok Agar FYP

Ada cara yang bisa dilakukan untuk memaksimalkan algoritma Tiktok agar konten Anda bisa FYP. Berikut adalah tips-tips tersebut:

1. Usahakan membuat penonton tertarik pada konten Anda begitu mereka melihat di 5 detik pertama. Artinya, buatlah copywriting yang menarik di awal konten, sehingga penonton Anda betah dan menonton sampai selesai.
2. Buatlah konten-konten yang fokus pada satu tema tertentu, jangan seperti gado-gado. Jika konten Anda tentang olahraga, maka fokuslah menggarap niche tersebut. Hal ini akan membuat algoritma Tiktok semakin mengenali jenis konten Anda.
3. Jika harus menggunakan sound, maka pilihlah sound yang sedang menjadi trending.
4. Tulislah *caption* yang engaging. Tentang masalah engagement sudah pernah dibahas dalam poin-poin sebelumnya.
5. Gunakan hashtag yang relevan. Dalam dunia Tiktok, penggunaan hashtag ini bisa dikatakan wajib untuk meningkatkan ranting atau penonton konten Anda.
6. Buatlah konten yang mudah diakses. Semakin mudah konten Anda diakses, semakin banyak orang dapat menontonnya.

7. Perhatikan pula jam upload, jangan sampai memposting pada jam yang tidak tepat.
8. Buatlah video sesuai dengan karakter Tiktok, yaitu vertikal dan berdurasi pendek. Tiktok mengutamakan video yang vertical demi kenyamanan penggunanya. Juga, durasi maksimal Tiktok adalah 3 menit. Jangan pandai-pandailah membuat copywriting agar konten Anda memenuhi kedua unsur tersebut.



## Mencairkan Komisi Tiktok itu Mudah

**K**etika Anda sudah berhasil memperoleh *cuan* dari komisi Tiktok Affiliate, sekarang Anda tinggal menarik komisi itu ke rekening bank Anda. Bagaimana caranya? Sangat mudah. Silahkan ikuti langkah-langkah berikut:

1. Masuk ke akun “Tiktok Affiliate” Anda, lalu pergi ke menu “Profil”. Di sana terdapat ikon “Keranjang”. Lalu, klik “Masuk”.
2. Setelah masuk, scroll ke bawah dan klik “Komisi”.
3. Kemudian muncul nominal komisi yang Anda peroleh dari Tiktok Affiliate. Jika dirasa sudah mencapai batas minimal penarikan, langsung saja klik “Tarik”.
4. Klik ikon “+”, kemudian isi data dengan lengkap dan benar, seperti nama, nomor rekening, email, dan alamat.
5. Klik “Kirim”, lalu klik “Konfirmasi”.
6. Terakhir, masukkan jumlah komisi yang akan Anda tarik. Klik “Tarik Uang Sekarang”. Selesai!

Itulah panduan atau langkah-langkah menarik komisi Tiktok Affiliate ke rekening bank Anda. Untuk jelasnya, perhatikan gambar berikut.

**Gambar 64. Penarikan Komisi Tiktok Affiliate (fame.grid.id)**



## Meraih Penjualan dari Live Streaming di Tiktok

**M**enghasilkan cuan di Tiktok merupakan impian banyak orang. Faktanya, tidak sedikit yang berhasil sukses menjadi kaya raya dari Tiktok. Faktanya juga, tidak sedikit yang kecewa karena masih belum beruntung memperoleh penghasilan dari Tiktok.

Untuk diketahui, Tiktok adalah media sosial yang menyajikan penghasilan menggiurkan. Penghasilan itu ditawarkan tidak hanya dalam satu bentuk saja, tetapi ada tiga bentuk. Ya, penghasilan dari Tiktok dapat diperoleh dengan tiga cara, yakni membuat video, *live streaming*, dan berjualan.

Nah, dari tiga bentuk itu, berikut ini dijelaskan secara detail tentang cara memperoleh cuan dari Tiktok melalui *live streaming*. Silahkan cermati dan baca sampai habis penjelasannya berikut ini.

## A. Mengenal Live Streaming Tiktok

Para pengguna sosial media pasti tidak asing dengan istilah *live streaming*. Istilah ini digunakan untuk menyebut kreator yang tampil secara *live*. Jadi, definisi *live streaming* adalah kegiatan siaran langsung, di mana para konten kreator melakukan kegiatan (membuat konten) dengan merekamnya secara langsung dan disiarkan melalui media sosial yang digunakan.<sup>17</sup>

Sebagai kreator Tiktok Shop maupun Tiktok Affiliate, salah satu kelebihan *live streaming* Tiktok adalah dapat membuat konten yang sekaligus menawarkan (menjual) produk-produk Anda. Dari sinilah Anda akan memperoleh penghasilan melalui *live streaming*.

## B. Cara Melakukan Live Streaming (Sebelum, Selama, dan Sesudah)

Melakukan *live streaming* itu ada tahapan-tahapannya, yakni tahapan sebelum *live streaming*, selama *live streaming*, dan sesudah *live streaming*. Untuk jelasnya, silahkan simak uraian berikut.

### #1 Sebelum Melakukan Live Streaming

Tahapan pertama dalam *live streaming* adalah tahapan persiapan atau *pra-live streaming*. Pada tahap ini, seorang konten kreator atau host *live streaming* harus melakukan

serangkaian persiapan, baik persiapan mental maupun materi (yang akan dibawakan dalam *live streaming*). Termasuk dalam tahap persiapan adalah latihan.

Dalam melakukan *live streaming* perlukan minimal 2 orang: 1 orang sebagai host dan 1 orang sebagai admin (opsional). Ada beberapa hal yang harus dipersiapkan sebelum *live streaming* dimulai, yakni sebagai berikut:

Pertama, pembagian kerja. Seperti disebutkan tadi, *live streaming* minimal dikerjakan oleh dua orang. Dalam hal ini, harus ada pembagian yang jelas di antara keduanya. Ada yang menjadi host dan ada yang menjadi admin (meskipun admin tidak terlalu dibutuhkan). Tugas admin adalah menyiapkan segala keperluan host selama *live streaming*.

Kedua, persiapan produk. Bagi Anda yang tujuan *live streaming* untuk berjualan maupun promosi, maka perlu dilakukan persiapan produk terlebih dahulu. Beberapa hal terkait produk yang harus disiapkan, antara lain: daftar produk lengkap dengan semua variannya, membuat daftar produk untuk ditampilkan selama *live streaming*, dan penempatan produk berdasarkan produk yang paling diminati. Hal-hal tersebut perlu dilakukan sebelum *live streaming*.

Ketiga, pengaturan studio. Pengaturan studio *live streaming* sebaiknya disesuaikan dengan niche Anda. Jika Anda *live streaming* untuk tujuan bisnis online, maka gunakan latar belakang produk-produk Anda. Intinya, atur studio sedemikian rupa, sehingga enak dipandang.

Keempat, peningkatan trafik. Untuk persiapan yang terakhir ini, buatlah video tease sebelum *live streaming* dan promosikan ke platform lain seperti facebook, instragram, twitter, dan sebagainya.

Dengan selesainya empat persiapan tersebut, maka tahapan sebelum *live streaming* bisa dikatakan telah selesai dilakukan. Sekarang tinggal masuk pada inti acara, yaitu *live streaming*.

## #2 Selama Melakukan *Live Streaming*

Bagi Anda yang menjadi *host live stream*, maka ada beberapa hal yang harus diperhatikan selama *live streaming* berlangsung, yakni:

*Pertama*, aktif berkomunikasi dengan audiens. Sudah menjadi tugas dan kewajiban *host* untuk aktif dalam *live streaming*. Jika Anda kurang aktif dengan penonton, itu bisa mempengaruhi rating *live streaming* Anda.

*Kedua*, *gimmick*. Anda harus memberikan penawaran spesial kepada penonton selama *live streaming* berlangsung. Contohnya, memberikan *flash deal*. Cara ini sangat efektif untuk meningkatkan penjualan selama *live streaming*.

*Ketiga*, sebagai *customer service*. Seorang *host* juga menjadi *customer service* yang tugasnya membantu menjawab pertanyaan dari pembeli dan membantu proses sebelum hingga setelah pembelian.

### #3 Setelah *Live Streaming*

Apa yang harus dilakukan setelah *live streaming*? Ada beberapa hal yang perlu dilakukan, yakni sebagai berikut:

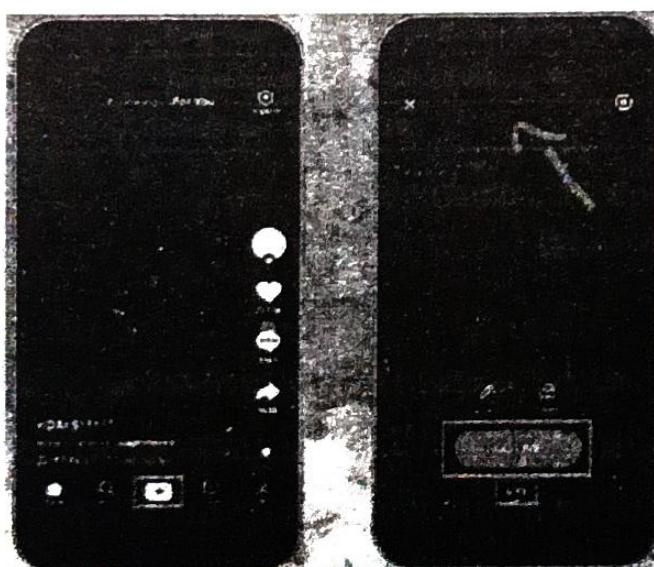
- Meringkas komentar selama *live streaming* untuk kemudian dijadikan bahan video balasan (jawaban).
- Melakukan konversi pesanan dari setiap *live streaming*.
- Melacak sumber asal trafik.
- Mengecek jumlah penonton selama *live streaming*.
- Mengecek pengikut baru.
- Mengecek pendapatan.
- Mengecek ranking viewers.
- Melakukan dan mempersiapkan promo pasca *live streaming*, seperti mengunggah setiap hadiah atau give away yang diberikan selama *live streaming* melalui short video.
- Sebagai *customer service*, Anda juga harus menindaklanjuti pesanan sesegera mungkin. Selain itu, Anda juga harus mengajak pembeli untuk segera melakukan pembayaran/*check out*.

## C. Hal-Hal Penting dalam *Live Streaming* yang Tak Boleh Diabaikan

Dalam melakukan atau mempersiapkan *live streaming* Tiktok Shop, ada beberapa hal penting yang tidak boleh luput dari perhatian Anda. Di antaranya sebagai berikut:

## #1 Judul dan Cover Live Streaming

Hal pertama yang tidak boleh diabaikan dalam *live streaming* adalah mengenai judul dan sampul atau cover. Dalam hal ini, wajib untuk membuat judul dan cover semenarik mungkin, agar dapat menarik perhatian penonton. Selain itu, hal ini juga dapat membuat Anda berhasil menarik lebih banyak penonton.



• Gambar 65. Masukkan Judul yang Menarik  
(tribunnews.com)

## #2 Menambahkan Daftar Produk

Hal penting lain yang tidak boleh dilupakan dalam *live streaming* adalah daftar produk yang harus disiapkan sebelum *live streaming* dimulai. Dengan melakukan hal ini, penonton diberikan kesempatan untuk membeli produk secara langsung.



Gambar 66. Tambahkan Daftar Produk di Live Streaming  
(seller-id.tiktok.com)

Daftar produk di live streaming untuk memudahkan penonton dalam membeli produk. Produk yang disematkan penjual selama *live streaming* akan disematkan di bagian paling atas showcase (seller-id.tiktok.com).

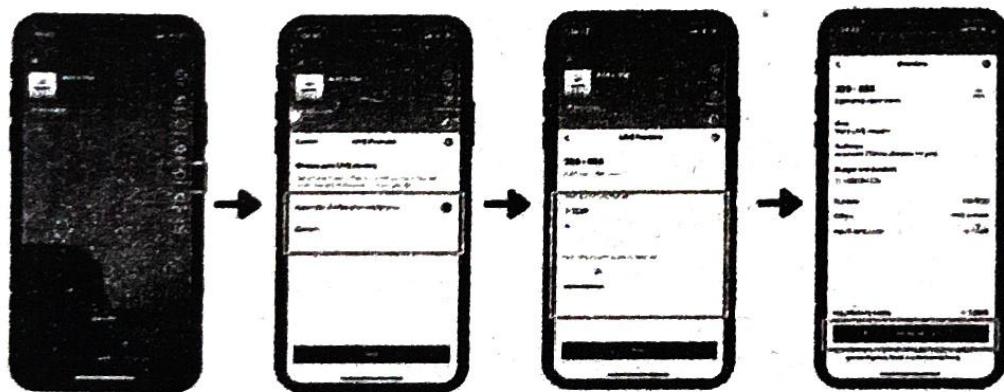


Gambar 67. Penyematan Produk  
(seller-id.tiktok.com)

### #3 Mengatur Promosi

Mengatur promosi dalam *live streaming* termasuk hal yang sangat penting dilakukan. Sebab, satu set promosi dapat mengubah penonton Anda menjadi pembeli dan meningkatkan konversi.

Jangan lupa mempromosikan *live streaming* Anda dengan cara seperti di gambar:



Gambar 68. Mempromosikan *live streaming*  
(seller-id.tiktok.com)

### #4 Mengatur Lokasi dan Tempat

Pengaturan lokasi dan tempat *live streaming* berkaitan dengan pengaturan ruangan/studio. Ada dua jenis pengaturan yang bisa dilakukan, yaitu virtual dan real. Pengaturan virtual adalah Anda tidak membutuhkan latar belakang yang sebenarnya, tetapi cukup dengan background hijau. Sedangkan pengaturan real adalah Anda harus memilih dan mengatur latar belakang studio sesuai dengan topik *live streaming* atau produk yang ditawarkan.

## D. Live Teaser untuk Menaikkan Trafik

Secara bahasa, teaser artinya penggoda. Video teaser dibuat untuk tujuan memancing atau menggoda penonton agar lebih penasaran dan ingin tahu lebih mendalam materi/konten/produk yang Anda tawarkan.<sup>18</sup> Video teaser berbeda dengan trailer. Teaser memiliki durasi singkat, yaitu 1 menit. Sedangkan trailer durasinya lebih lama, yaitu hingga 3 menit.

Karena durasi teaser sangat pendek, maka video ini sangat cocok dijadikan sebagai alat promosi *live streaming* Anda untuk menarik perhatian banyak penonton. Bagikan teaser ini melalui berbagai saluran, terutama short video di Tiktok. Adapun tips-tipsnya adalah sebagai berikut:

- Buatlah 2-3 video teaser untuk diposting pada hari yang berbeda, yaitu H-3, H-1, dan H-0 (sesaat sebelum *live streaming* dimulai).
- Saluran yang tepat untuk membagikan teaser adalah short video Tiktok.
- Usahakan membuat teaser yang menarik dan kreatif dengan durasi waktu maksimal 1 menit.
- Video teaser harus memuat beberapa informasi mendasar agar penonton dapat mengetahui tujuan *live streaming*, yaitu judul streaming langsung, hari dan tanggal streaming langsung, stiker hitung mundur ke streaming, mengajak penonton mengupdate aplikasi Tiktok, undang penonton untuk memfollow akun

---

<sup>18</sup> [Animasistudio.com](http://Animasistudio.com)

Tiktok Anda, dan informasi-informasi lain yang dirasa perlu (penting).

## E. Tips Menguasai Live Streaming

Live streaming Anda akan berhasil tergantung pada diri Anda sendiri. Artinya, Anda harus bisa menguasai *live streaming*. Bagaimana caranya? Ada beberapa tips yang bisa Anda lakukan, yakni sebagai berikut:

### #1 Mengenali Diri Sendiri

Ya, Anda harus mengenal diri Anda sendiri terlebih dahulu sebelum melakukan *live streaming*. Untuk apa? Agar Anda bisa *live streaming* dengan optimal dan *perfect*. Anda harus mengetahui karakter Anda itu seperti apa. Ingat, identitas Anda menentukan citra Anda di depan penonton. *Be a your self!*

### #2 Pahami Kemampuan Anda

Setelah mengetahui karakter Anda, lalu Anda juga perlu memahami keahlian apa yang ada di dalam diri Anda. Jika sudah ketemu, maka fokuslah pada konten kreatif berdasarkan keahlian dan keterampilan yang Anda miliki sebagai kreator. Hal ini dapat membangun trust penonton terhadap kredibilitas Anda di bidang yang sedang Anda sampaikan.

Jawab: Lakukan *live streaming* minimal 3 sampai 5 kali dalam seminggu.

**#3 Tanya: Berapa syarat followers agar bisa melakukan *live streaming*?**

Jawab: *Live streaming* hanya bisa dilakukan jika jumlah followers Anda sudah mencapai 1.000 orang.

**#4 Tanya: Bagaimana cara setting untuk *live streaming* di Tiktok?**

Jawab: Cara setting agar bisa *live streaming* adalah sebagai berikut:

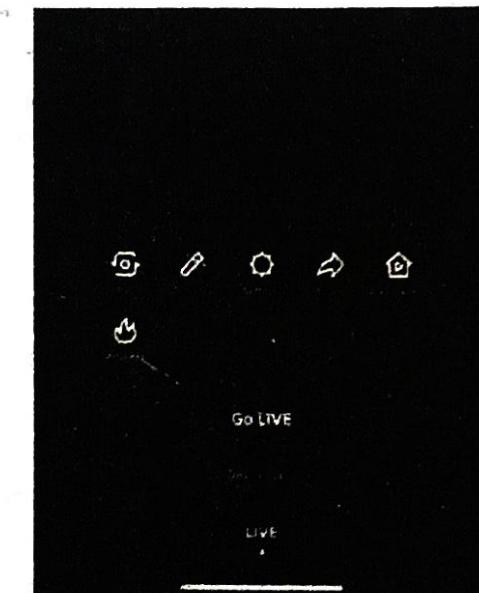
1. Masuk ke akun Tiktok Anda. Klik tombol “+” atau create di halaman bagian bawah.



Gambar 69. Perhatikan Panah untuk Menuju Menu *live streaming* (businessinsider.com)

2. Carilah tombol “Live”, lalu klik dan tuliskan judul *live streaming* Anda.

3. Terakhir, tekan tombol “Go LIVE”. Jika sudah selesai melakukan *live streaming*, akhiri dengan menekan tombol X.



Gambar 70. Ruas Go LIVE

**#5 Tanya: Bagaimana cara *live streaming* bersama teman?**

Jawab: Jika Anda ingin duet dengan teman saat *live streaming*, maka langkah-langkahnya adalah berikut:

1. Masuk ke akun Tiktok, cari ikon “+” atau create.
2. Pilih opsi atau pilihan “Live” pada bagian bawah layar.
3. Klik ikon di bagian sudut kiri bawah, lalu akan muncul jendela tentang daftar *host*.
4. Klik tombol “Undang” untuk mengajak teman *live streaming* bersama.

## G. Beberapa Ide Kreatif untuk Konten Live Streaming

Ada banyak sekali ide kreatif yang bisa digarap sebagai konten *live streaming*. Tetapi sekali lagi, usahakan topik tersebut relevan dengan apa yang akan Anda tawarkan kepada penonton. Berikut adalah beberapa inspirasi ide kreatif untuk konten *live streaming*, yang mungkin relevan dan cocok dengan tujuan Anda melakukan *live streaming*:

### #1 DIY-Life Hack

Salah satu ide kreatif yang paling popular dalam konten *live streaming* adalah DIY-Life Hack. Ide ini berkaitan dengan tutorial atau cara membuat sebuah kerajinan sendiri di rumah. Jika Anda memiliki keterampilan dan bakat di bidang ini, tentu ide ini sangat cocok untuk dijadikan konten *live streaming*.

Lewat DIY-life hack, Anda bisa berbagi tips dan trik pembuatan karya melalui *live streaming* Tiktok. Tidak perlu melakukan yang rumit atau susah, tetapi cukup kerjakan yang sederhana dan mudah saja. Tutorial kerajinan merupakan salah satu ide yang bisa membuat konten Anda menjadi FYP.

### #2 Beauty and Fashion

Ide kreatif yang berikutnya yang juga popular dan memiliki peluang untuk ditonton banyak orang adalah kecantikan dan fashion. Para wanita pengguna Tiktok akan

sangat menyukai konten yang berisi tutorial kecantikan ini. Seperti tips make up, review produk kecantikan dan fashion, atau mempromosikan produk-produk tersebut secara langsung. Intinya, topik beauty and fashion merupakan topik yang paling popular dan trending di berbagai media sosial, termasuk Tiktok.

### **#3 Tutorial Memasak**

Seorang orang bisa memasak, tetapi tidak semua dari mereka memiliki keahlian dan kepandaian dalam memasak. Artinya, banyak orang masih melihat tutorial memasak dari media sosial untuk dipraktikkan sendiri di rumah. Melihat fakta ini, maka ide kreatif tutorial memasak merupakan ide yang sangat patut dijadikan konten *live streaming*. Terlepas dari produk apa yang Anda tawarkan, konten ini memiliki rating yang cukup tinggi selain Beauty and Fashion.

Hal utama yang dibahas dalam konten tutorial memasak, yaitu penyajian tips dan trik memasak berbagai jenis masakan. Mengingat durasi *live streaming* yang cukup panjang, maka tutorial memasak menjadi hal yang sangat menarik untuk dilakukan.



## Tips dan Trik Jitu Seputar Beriklan di Tiktok

**S**ebagai media sosial yang sedang popular di masyarakat, Tiktok dapat menjadi ajang promosi paling menjanjikan bagi para seller/merchant. Ada banyak fitur yang bisa dimanfaatkan untuk mempromosikan dan menjual produk atau jasa di Tiktok, seperti Tiktok Shop, Tiktok Ads, dan Fitur Iklan Hot.

### A. Beriklan di Tiktok Shop dan Manfaatnya

Untuk beriklan di Tiktok Shop, maka Anda harus memiliki atau membuka akun Tiktok Shop. Langkah-langkah membuka akun Tiktok Shop sudah dijelaskan di awal (dalam poin 6 bagian a). Setelah memiliki akun Tiktok Shop, langkah selanjutnya adalah memposting atau mengunggah produk yang akan Anda jual di laman Tiktok Shop.

Lantas, apa keuntungan beriklan di Tiktok Shop?

Beriklan di Tiktok Shop memiliki beberapa keuntungan, yakni:

1. Tiktok Shop akan membantu seller/merchant (baca: Anda) dalam menjangkau lebih banyak pelanggan.
2. Tiktok Shop akan membantu mendorong lebih banyak trafik berkualitas ke bisnis Anda.
3. Tiktok Shop membantu menargetkan pelanggan potensial secara tepat dan efektif, sehingga Anda tidak perlu buang-buang waktu dan tenaga untuk menarik para pelanggan potensial tersebut.
4. Tiktok Shop memiliki pengukuran efektifitas iklan yang tepat dengan data yang transparan.<sup>19</sup>

Dengan keuntungan-keuntungan beriklan di Tiktok Shop tersebut, peluang bisnis Anda dikenal banyak orang semakin besar. Hal itu berbanding lurus dengan potensi penjualan atau penghasilan yang akan Anda peroleh. Semakin produk Anda diketahui banyak orang, semakin besar kesempatan untuk terjual banyak. Itu adalah hukum ekonomi.

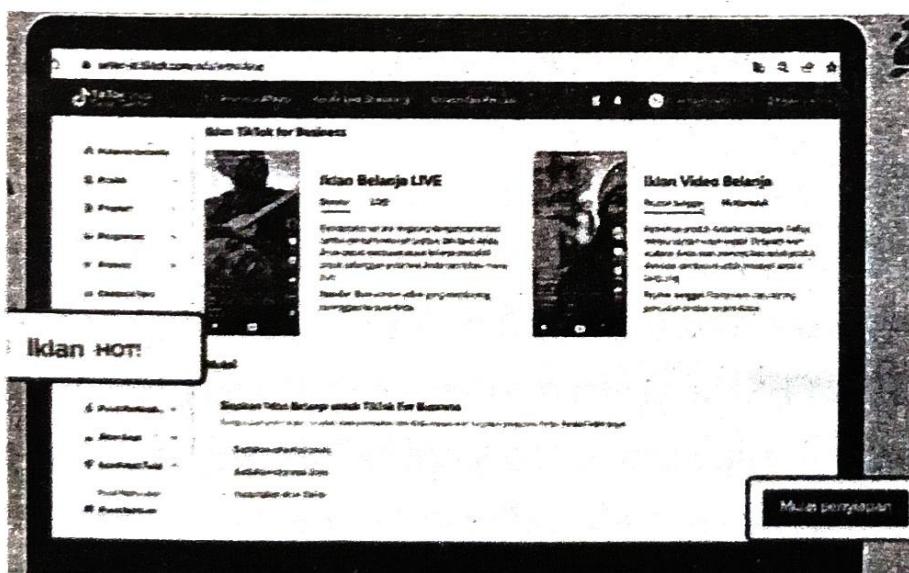
## B. Cara Aktivitas Iklan di Tiktok Shop

Bagaimana cara beriklan di Tiktok Shop?

<sup>19</sup> Seller-id.tiktok.com

Cara menjual atau menawarkan produk di Tiktok Shop atau Tiktok for Business sangat mudah. Setelah Anda memiliki akun Tiktok Shop, maka lakukan langkah-langkah berikut:

1. Masuk ke “Seller Center”.
2. Pilih menu “Iklan Hot”.
3. Lalu klik “Mulai Penyiapan”, kemudian Anda tinggal mengikuti petunjuk yang tertera di laman tersebut. Selesai!



Gambar 71. Cara Berikan di Tiktok Shop  
(seller-id.tiktok.com)

### C. Macam-Macam Iklan di Tiktok Shop

Ada beberapa macam iklan untuk Tiktok Shop yang bisa Anda manfaatkan, di antaranya sebagai berikut:<sup>20</sup>

<sup>20</sup> glnts.com

1. **Collection ads.** Fitur iklan di Tiktok Shop yang ini memungkinkan brand menyertakan *slides* produk dan dapat digeser dalam bentuk *video in-feed* nya. Setiap *slide* menampilkan produk berbeda untuk dijual. Saat penonton atau pengguna Tiktok mengklik *slide* tersebut, maka ia akan dibawa ke halaman di mana produk itu ditampilkan. Juga, iklan jenis ini dapat digunakan untuk mengarahkan trafik pengguna ke website seller/merchant.
2. **Dynamic showcase ads (DSA).** Jenis iklan berikutnya yang ada di Tiktok Shop dinamakan **Dynamic showcase**. Dengan fitur ini, seller atau merchant diberikan kesempatan untuk mempromosikan ribuan bahkan jutaan produknya melalui konten *video* yang dipersonalisasi. Untuk memudahkan dan membantu seller, Tiktok telah menyiapkan template DSA dalam bentuk klip atau *video* singkat lengkap dengan musik dan teksnya. Jadi, seller tidak perlu lagi repot-repot membuat *video* promosinya sendiri.
3. **Lead Generation.** Jenis iklan ini tersedia dalam bentuk *video in-feed* yang membantu seller mengumpulkan informasi dari pengguna Tiktok melalui formulir online. Iklan jenis ini lebih cocok untuk kategori penjualan jasa, atau produk yang masa siklusnya lebih lama. Salah satu contoh produk atau jasa yang tepat untuk dipromosikan menggunakan jenis iklan **lead generation** adalah aplikasi.

4. Spark Ads. Satu lagi jenis iklan yang ada di Tiktok Shop, yaitu spark ads. Iklan jenis ini menggunakan postingan dari akun Tiktok riil, yang memastikan bahwa semua tayangan, komentar, bagikan, suka, dan ikuti yang diperoleh saat promosi diberikan ke postingan organic Anda.<sup>21</sup>

## D. Beriklan di Tiktok Ads

Tiktok memiliki fitur yang dinamakan Tiktok Ads, yaitu fitur yang disediakan Tiktok khusus untuk mengembangkan bisnis yang Anda miliki melalui pemasangan iklan di Tiktok. Salah satu kelebihan dari fitur ini adalah dapat membuat produk atau iklan Anda ditonton atau mendapat perhatian jutaan orang di seluruh dunia.

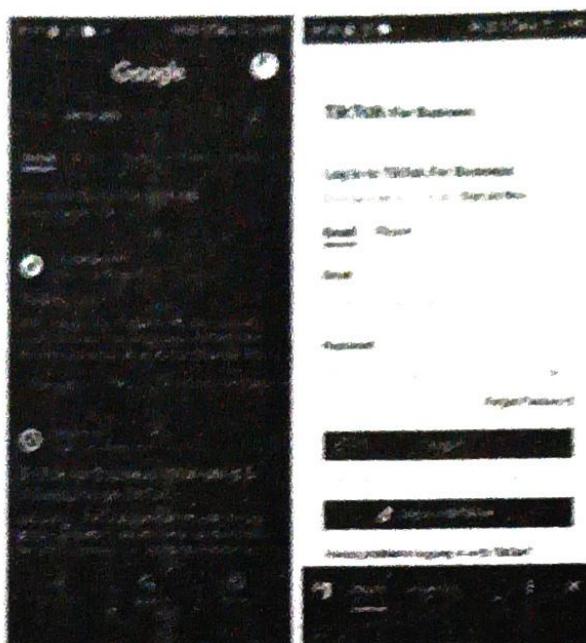
Lantas, bagaimana cara beriklan di Tiktok Ads? Berikut adalah langkah-langkahnya:

### #1 Mendaftar Tiktok Ads

Silahkan kunjungi situs Tiktok Ads di alamat <https://ads.tiktok.com>, atau tulis saja Tiktok Ads di pencarian Google. Setelah itu, klik dan masuk ke laman Tiktok Ads. Silahkan login dengan akun Tiktok Anda.

---

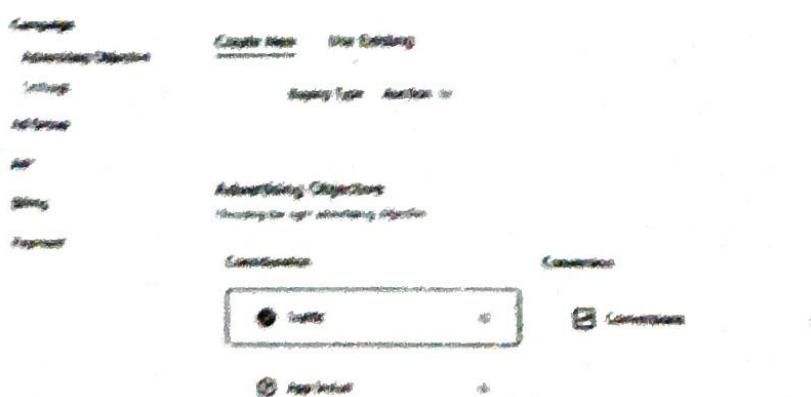
<sup>21</sup> Seller-id.tiktok.com



Gambar 72. Login ke Tiktok Ads

## #2 Membuat Campaign Tiktok Ads

Setelah memiliki atau mendaftar Tiktok Ads, silahkan Anda buat *campaign* dengan cara memilih menu “Campaign” yang ada di dashboard. Lalu klik tombol “Create”. Kemudian, pilih tujuan *campaign* Anda terlebih dahulu. Ada tiga opsi, yaitu traffic, conversions, dan app install.



Gambar 73. Fitur Campaign yang Bisa Dipilih  
(glints.com)

## #3 Menetapkan Peletakan Tiktok Ads, Detail, dan Target

Pilih tempat yang tepat untuk iklan Anda agar menjangkau lebih banyak target.



Gambar 74. Pilih Tempat  
(giant.com)

Silahkan isi nama tampilan, gambar, kategori yang relevan, dan lain-lain untuk menjalankan iklan Anda. Lalu, tentukan penargetan pasar yang tepat.



Gambar 75. Penargetan pasar yang tepat (giints.com)

#### #4 Menentukan Budget (Anggaran) dan Jadwal

Silahkan Anda tentukan berapa lama iklan akan ditayangkan di Tiktok Ads. Sesuaikan dengan budget Anda. Semakin lama iklan ditayangkan, semakin besar budget yang harus dikeluarkan.

Budget & Schedule

Budget Daily Budget  USD

Schedule 2019-10-08 19:25

Time Zone: UTC+9

Run continuously → Your ad groups will run continuously after this start.

Departing All Day

Gambar 76. Isi Budget dan Jadwal Iklan  
(glints.com)

Itulah tata cara atau langkah-langkah memasang iklan di Tiktok Ads. Semoga berhasil!

#### E. Macam-Macam Tiktok Ads

Untuk diketahui, bahwa Tiktok Ads memiliki beberapa macam menurut jenis iklannya. Pertama, In-Feed Video. Jika Anda menggunakan jenis iklan ini, maka iklan Anda akan berada di bagian bawah video Tiktok. Dan biasanya, jenis iklan ini paling banyak dipilih oleh seller/merchant.



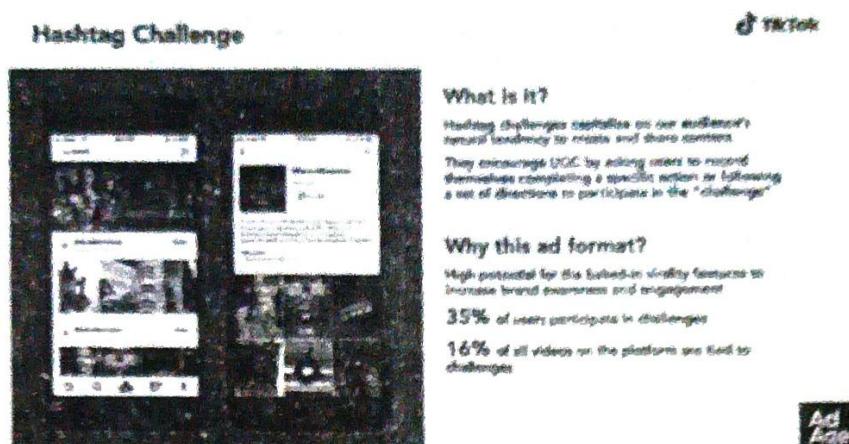
Gambar 77. Posisi Iklan di Bawah Video  
(blog.taboola.com)

*Kedua, Brand Takeover.* Ketika Anda menonton video Tiktok, lalu selama beberapa detik muncul iklan penuh di layar, maka itu disebut *brand takeover*. Setelah iklan muncul penuh, kemudian iklan akan menghilang dari layar dan berganti berada di bagian bawah video menjadi *in-feed*.



Gambar 78. Iklan yang Muncul Penuh  
(ebakery.de)

Ketiga, Hashtag Challenge. Jenis iklan ads ini akan muncul pada halaman discovery.



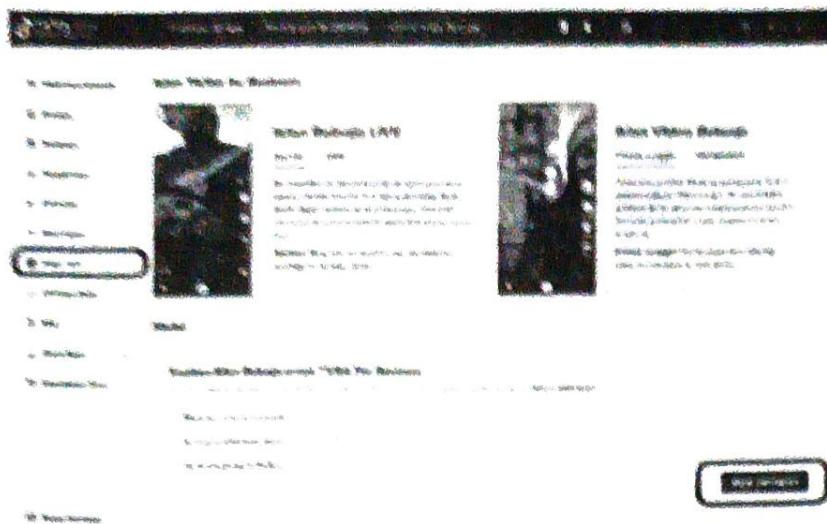
Gambar 79. Jenis Iklan *Hashtag Challenge*  
(omr.com)

## F. Cara Menggunakan Fitur Iklan Belanja di Seller Center

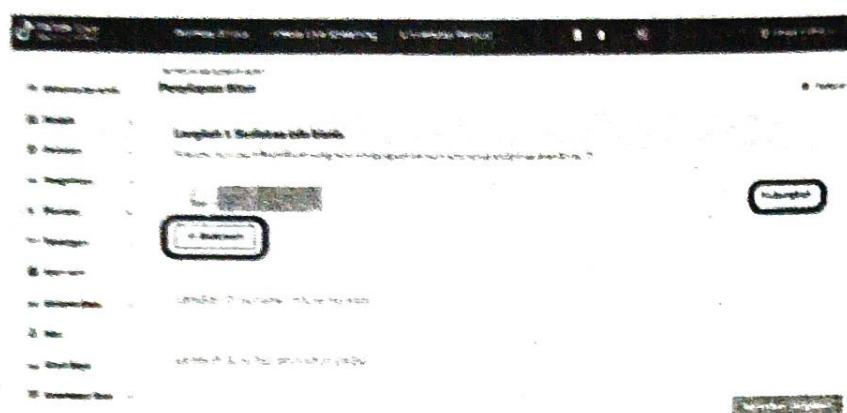
Mengutip dari seller-id.tiktok.com, seller yang sudah memiliki akun Tiktokj Shop dan ads manager, atau yang belum memiliki akun, dapat menautkan akun tersebut ke fitur “Iklan Belanja” di “Seller Center”.

Bagaimana caranya? Berikut langkah-langkahnya:

1. Silahkan tautkan akun pusat bisnis Anda, atau jika belum punya silahkan membuat akun baru terlebih dahulu.

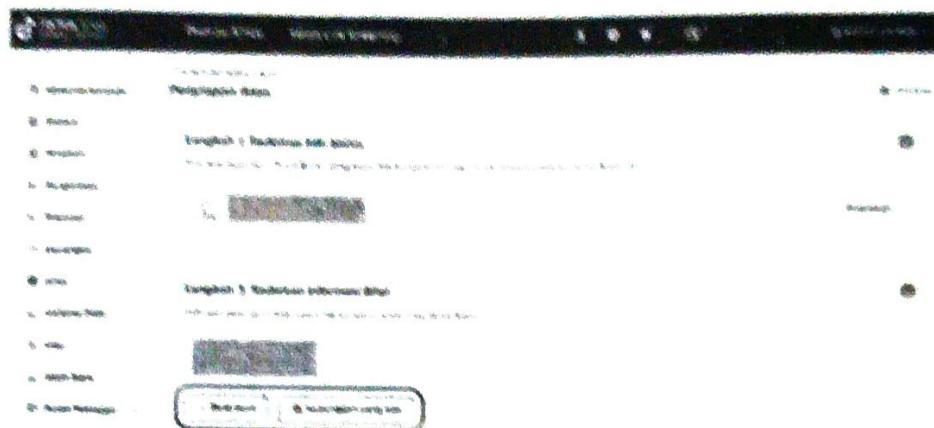


**Gambar 80. Menautkan akun Pusat Bisnis (Bagi yang Sudah Punya)  
(seller-id.tiktok.com)**



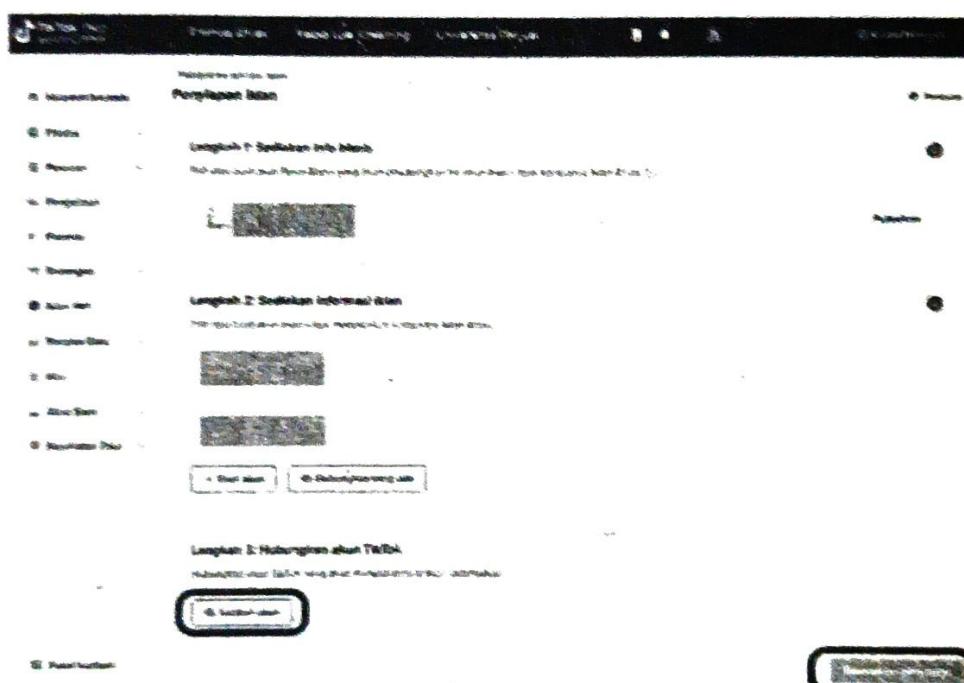
**Gambar 81. Membuat Akun Baru  
(seller-id.tiktok.com)**

2. Tautkan akun Ads Manager Anda atau buat baru.



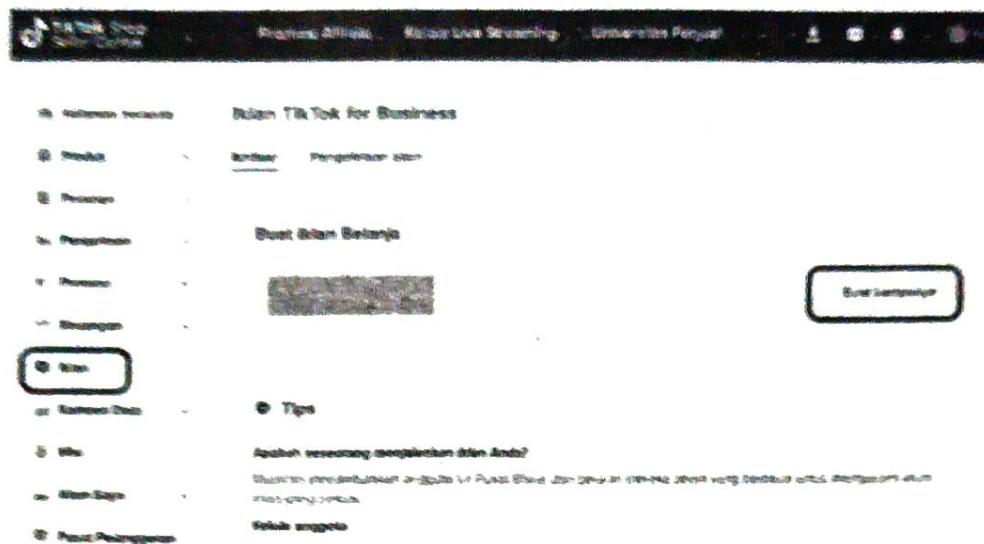
Gambar 82. Menghubungkan Akun Ads Manager/Buat Baru (seller-id.tiktok.com)

3. Silahkan Tautkan akun Tiktok Anda (yang akan digunakan untuk menayangkan iklan).



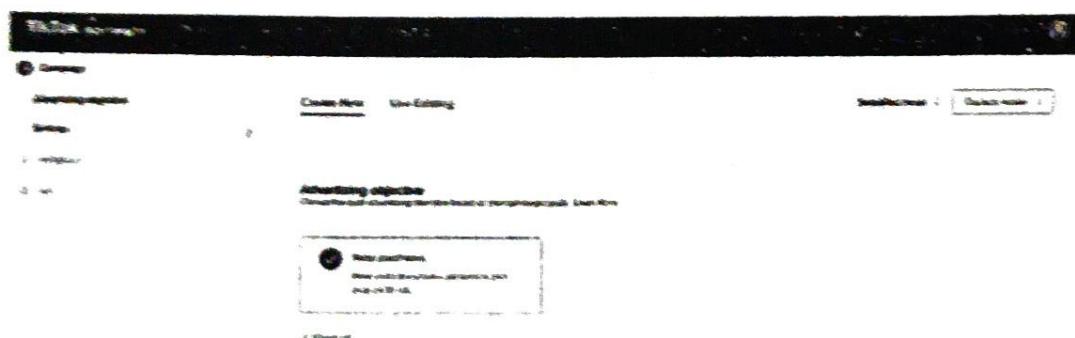
Gambar 83. Menghubungkan Akun Tiktok atau Membuat Baru (seller-id.tiktok.com)

4. Silahkan Anda mulai menayangkan iklan dengan cara sebagaimana pada gambar berikut:



Gambar 84. Cara Menayangkan Iklan (seller-id.tiktok.com)

5. Silahkan pilih tujuan kampanye “Shop Purchases”. Selesai.

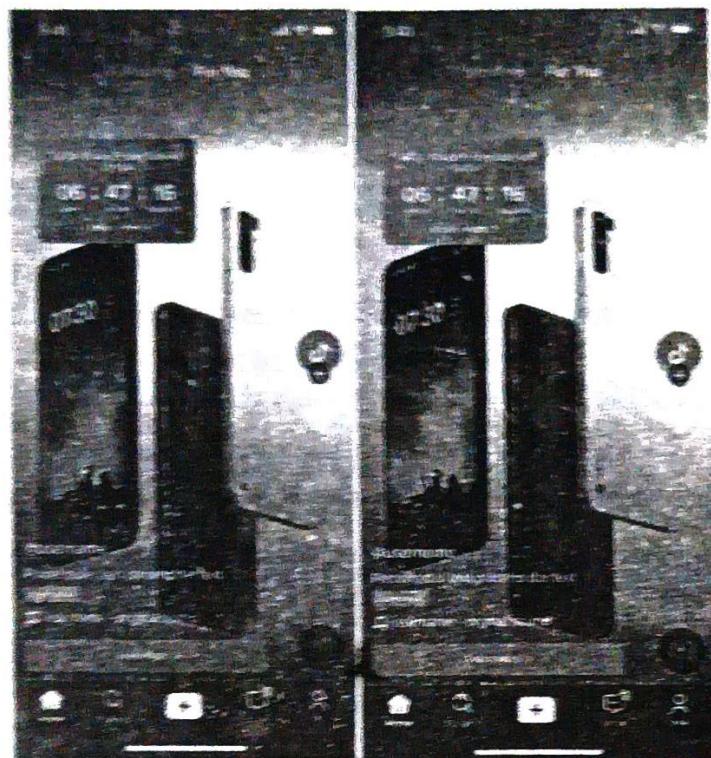


**Gambar 85. Pilih tujuan kampanye “Shop Purchases” (seller-id.tiktok.com)**

## G. Membuat Iklan dengan Stiker Hitung Mundur

Di Tiktok ada iklan yang menggunakan stiker hitung mundur. Stiker ini merupakan Add-on Interaktif yang

memungkinkan seller menambahkan waktu (timer) ke iklan. Selain berfungsi sebagai timer, stiker ini juga mempercantik tampilan iklan sehingga bisa menarik perhatian penonton.



Gambar 86. Stiker Hitung Mundur Hari-Jam-Menit  
(ads.tiktok.com)

Ada dua jenis stiker hitung mundur menurut waktunya, yaitu stiker hitung mundur Hari-Jam-Menit dan stiker hitung mundur Jam-Menit-Detik (lihat gambar tersebut). Salah satu fungsi “ajaib” stiker ini adalah apabila penonton mengekliknya, maka ia akan diarahkan ke halaman yang disediakan oleh seller atau pengiklan.

Lantas, bagaimana cara membuatnya stiker hitung mundur?

Berikut adalah langkah-langkah membuat stiker hitung mundur:<sup>22</sup>

1. Masuk ke “Tiktok Ads Manager”, dan buat kampanye baru.
2. Pada halaman tersebut, silahkan pilih “Tipe Pembelian” dan “Tujuan Iklan”.
3. Siapkan “Grup Iklan”, lanjutkan ke “Pembuatan Iklan”.
4. Kemudian aktifkan toggle “Identitas” untuk membuat Spark Ads, atau nonaktifkan untuk membuat Non-Spark Ads (In-Feed Ads biasa).
5. Silahkan pilih menu “Video Tunggal” sebagai format iklan.
6. Lalu tambahkan “Video, Teks Iklan, Tautan dan CTA”.
7. Pada menu “Add-on Interaktif”, klik “Buat”. Dari pop-up Add-on Interaktif, pilih “Stiker” > “Stiker Hitung Mundur”, lalu klik “Konfirmasi”. Selesai!

Setelah tujuh langkah tersebut selesai, yang berarti stiker hitung mundur sudah siap digunakan, maka Anda masih harus mengatur stiker tersebut, baik dari sisi letak maupun waktunya. Adapun cara mengatur stiker hitung mundur adalah sebagai berikut:

<sup>22</sup> ads.tiktok.com

1. Masuklah pada "Judul Stiker", lalu masukkan waktu yang Anda inginkan dengan pilih "Zona Waktu, Tanggal, dan Jam".
2. Silahkan pilih "Warna, Sudut Tampilan, Penempatan, dan Ukuran Stiker". URL Add-on Interaktif akan sama dengan URL destinasi iklan Anda.
3. Lalu klik "Konfirmasi" untuk membuat stiker voting, kemudian klik "Kirim" jika sudah siap mempublikasikan iklan. Selesai!
4. Catatan: jika ingin mendapatkan informasi lebih detail tentang iklan stiker hitung mundur, silahkan kunjungi Add-on Interaktif Tiktok: Stiker Hitung Mundur.



## Langkah-Langkah Belanja di Tiktok Shop

Sebagai penyempurna buku ini, berikut diinformasikan tentang cara belanja di Tiktok Shop. Sebenarnya topik ini ditujukan untuk para penonton yang ingin membeli produk yang ditawarkan di Tiktok Shop maupun Tiktok Affiliate.

Berikut adalah langkah-langkah cara belanja di Tiktok Shop:

1. Buka aplikasi Tiktok di Hp maupun PC Anda. Lalu, kunjungi akun toko atau merchant yang ingin Anda beli produknya.
2. Silahkan klik atau pilih ikon “Keranjang” atau “Shop” (berlogo keranjang). Anda akan diarahkan pada beragam produk yang disediakan oleh akun tersebut.
3. Setelah produk yang ingin dibeli ditemukan, langsung saja klik “Buy Now” atau “Add to Cart” (untuk membeli lebih dari 1 produk di akun yang sama).

4. Masukkan alamat Anda dengan benar dan pilih metode pembayarannya. Lalu, pilih tombol “Place Order”. Pembelian selesai, dan barang akan segera diproses oleh seller.



## Yang Penting, Gasss!

**S**ampai di sini, apakah Anda masih bingung dengan langkah-langkah praktis untuk menghasilkan cuan dari Tiktok Affiliate, Tiktok Shop, maupun Tiktok Ads?

Jangan khawatir. Sebagai pemula yang masih dalam tahap belajar, tentu Anda masih bingung. Wajar. Semua orang mengalami hal ini.

Satu hal yang harus Anda lakukan saat ini, yaitu kunjungi [tiktok.com](https://tiktok.com) di website (jika menggunakan PC) atau unduh aplikasi Tiktok di Hp. Untuk apa? Ya, untuk memulai langkah pertama menghasilkan cuan dari Tiktok.

Silahkan Anda membuat akun Tiktok Shop atau Tiktok Affiliate Anda, dan eksplorasi lebih mendalam lagi tentang keduanya.

Kata pepatah, “Untuk sampai pada tujuan yang jauhnya ribuan kilometer, maka harus dimulai dengan langkah pertama”. Nah, membuka akun Tiktok Shop

maupun Tiktok Affiliate adalah langkah pertama Anda untuk sukses menghasilkan cuan dari Tiktok.

Semua Tiktoker sukses yang kini memiliki penghasilan jutaan hingga miliaran rupiah, pada awalnya juga mengalami hal yang sama: bingung untuk memulai dari mana! Tetapi, berkat “langkah pertama” yang mereka lakukan, kini mereka bisa menjadi sukses, terkenal, dan yang pasti berpenghasilan besar.



## Tiktoker Berpenghasilan Jutaan Rupiah yang Layak Diinspirasi

Sebagai penutup, berikut adalah kisah dan kesaksian para Tiktoker yang sukses di usia muda dari Tiktok. Mereka memperoleh penghasilan dari Tiktok Shop maupun Tiktok Affiliate. Semoga dapat menginspirasi dan menggugah semangat Anda untuk mengikuti jejak langkah kesuksesan mereka.

### #1 Ayyu Syalda; Influencer Asal Kota Malang

Ayyu Syaida namanya. Perempuan berusia 29 tahun (pada tahun 2023) ini adalah seorang influencer yang berasal dari kota Malang, Jawa Timur. Diusianya yang terbilang muda, ia dapat menjadi salah satu inspirator bagi pemuda-pemudi di Indonesia untuk menggapai kesuksesan melalui Tiktok.

Lewat akunnya @AyyuSyalda, ia pernah berhasil menjadi top seller dengan omzet penjualan mencapai Rp 2,5 miliar hanya dalam waktu seminggu. Wah, dahsyat,

bukan! Tentu saja, karena ia bermain Tiktok Affiliate atau menjadi influencer, penghasilan tersebut bukan semuanya miliknya, melainkan mendapatkan komisi 10-15 persen. Bayangkan, berapa komisi yang diperolehnya dalam seminggu dengan omzet tersebut tadi?

Menurut kisah yang dituturkan Ayyu Syaida sendiri, sebagaimana dilansir dalam merdeka.com, ia tidak pernah menyangka dapat menghasilkan cuan dari Tiktok. Sebab, pada awalnya ia menyangka Tiktok hanya untuk have fun saja. Konten pertamanya pun tentang hubungan jarak jauh (LDR) dengan pacarnya yang kini menjadi suaminya.

Ayyu Syaida juga mengaku di masa-masa awal memulai karir sebagai influencer, ia merasa kesulitan meningkatkan jumlah followers. Akan tetapi kesulitan itu bisa diatasinya dalam enam bulan saja dengan jumlah followers mencapai 280K. Akun Tiktoknya dirintis pada bulan Oktober 2021, sedangkan ia berhasil menjadi Top Seller pada November 2022. Itu artinya, hanya dalam waktu satu tahun, ia sudah sukses meraup penghasilan fantastis dari Tiktok.

Ayyu Syaida mengaku, bahwa perkembangan akun Tiktoknya menjadi pesat ketika muncul platform Tiktok Live. Karena itu, ia menyarankan kepada para influencer pemula agar tidak hanya bermain di konten video saja, tetapi juga Tiktok Live. "Tiktok susah kadang harus benar-benar FYP baru followers banyak. 2021 akhir itu ada platform namanya Tiktok Live. Kita itu daftar, kita itu selling product melalui live, nah di situ kita bisa jaring followers. Jadi selain karena murni dari video, peningkatan jumlah followers

itu dari Tiktok Live itu," katanya sebagaimana dikutip laman merdeka.com.

Lantas, apa kunci sukses Ayyu Syaida? Yaitu konsisten. Ya, Ayyu Syaida menuturkan bahwa kunci keberhasilan bermain Tiktok adalah konsisten. Dengan konsistensinya melakukan live setiap hari dengan jam tertentu, ia berhasil meraup pendapatan antara 200 juta sampai 250 juta per bulan.

Bagaimana dengan Anda? Masih bingung dan takut untuk memulai? Semoga kisah Ayyu Syaida ini menginspirasi Anda untuk segera memulai bermain Tiktok dan menghasilkan cuan.

## #2 Kisah Sukses Rizky Setyo Owner Brand Kattoen

Keberhasilan meraup penghasilan jutaan rupiah tidak hanya terbuka lebar bagi influencer atau Tiktok affiliate saja, tetapi juga bagi seller melalui Tiktok Shop. Salah satu contohnya adalah pria asal Malang bernama Rizky Setyo. Ia adalah pemilik brand fashion "Kattoen".

Menurut penuturannya, brand Kattoen sudah mulai merambah bisnis online sejak 2018. Ketika itu, Kattoen memanfaatkan website official sebagai platform berjualan online. Kemudian, pada tahun 2019, Kattoen terjun ke pangsa pasar yang lebih luas, yaitu melalui marketplace dan media sosial. Dari sini, Kattoen berhasil meningkatkan pendapatannya.

Pada tahun 2022, Kattoen menyadari tentang pentingnya Tiktok dalam promosi penjualan barang. Maka, Kattoen mulai terjun di dunia Tiktok. Melalui konten video dan fitur-fiturnya, Kattoen berhasil meningkatkan omzet berkali-kali lipat di tahun pertama bergabung dengan Tiktok.

“Setelah menggunakan platform ini (Tiktok), Kattoen berhasil meningkatkan keuntungan hingga 50 persen. Ini tentu menjadi hal yang sangat positif bagi Kattoen untuk terus mengenalkan produk dan melakukan ekspansi segmentasi,” ungkap Rizky yang dikutip [fimela.com](http://fimela.com).

## Daftar Pustaka

- Gautama, Hardan dkk. 2019. *Internet Marketing for Your Business*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Nurohman, Dwi Aris. 2021. *Konten Kreator Cara Kreatif Menghasilkan Uang dengan Menjadi Blogger, Youtuber, atau Tiktoker*. Bengkulu: Elmarkazi.
- Timothy, James. 2010. *Membangun Bisnis Online*. Jakarta: Elex Media Komputindo.

### Sumber Website:

- ads.tiktok.com  
animasistudio.com  
duniafintech.com  
fortuneidn.com  
glints.com  
gramedia.com  
hipoin.com  
igzein.web.id  
jogjahost.co.id  
katadata.co.id  
kumparan.com  
kumparan.com  
mahirtransaksi.com  
mashmoshem.co.id  
seller-id.tiktok.com  
videos.id