

Panduan lengkap cara menghasilkan uang dari Tiktok
walau kamu enggak punya produk sekalipun



Money *from* Tiktok

edisi terbaru



Robi Afrizan

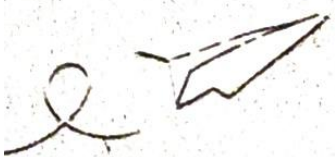
Tiktok @100jutapertamamu

**BEST
SELLER**


Money from TikTok

Kenapa buku ini wajib kamu baca?

- Menjelaskan panduan lengkap cara daftar akun Tiktok yang bisa menghasilkan uang walau kamu enggak punya produk
- Membongkar pola penting agar videomu bisa viral (FYP)
- Membongkar cara dapat uang dari Tiktok yang tidak semua orang tahu
- Menjelaskan cara mudah mengubah akunmu jadi akun kreator yang siap mendatangkan uang
- Menjelaskan dengan mudah cara daftar Tiktok Affiliate
- Membongkar cara gampang menautkan produk afiliasi
- Penjelasan fitur-fitur penting yang wajib kamu tahu
- Membongkar strategi agar bisa menjual produk dan mendapatkan komisi penghasilan
- Membeberkan ide konten brilliant untuk bikin video yang menarik
- Membongkar pola rahasia copywriting yang mendatangkan penjualan
- Menjelaskan cara mendapatkan produk gratis dan ongkir gratis, langsung dikirim ke alamat rumahmu
- Membeberkan pilihan produk yang bisa hasilkan cuan
- Teknik optimasi akun agar followers makin nambah
- Tiga hal penting teknik penjualan di tiktok yang harus kamu tahu
- Cara tarik/ambil komisi penghasilan agar langsung masuk ke rekening
- dan info penting lainnya yang wajib kamu tahu!



Money From Tiktok



**Jangan hanya mau jadi penonton video orang doang,
optimasi akun tiktokmu agar bisa menghasilkan uang!**

Robi Afrizan
Tiktok @100jutapertamamu



MONEY FROM TIKTOK

Penulis

Robi Afrizan

Tiktok @100jutapertamaimu

Editor & Layouter

Sarugo Creative

Desainer Sampul

Sarugo Creative

Diterbitkan oleh:

Penerbit Khaira – Bandung

Instagram @penerbitkhaira

khairapublishing@gmail.com

Cetakan ke-1, Desember 2022

Cetakan ke-12, Maret 2023

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang.

Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan dengan cara apa pun tanpa izin tertulis dari penerbit.

DAFTAR ISI

8	Cerita awal “terjun” ke Tiktok
13	Panduan lengkap cara daftar akun yang bisa menghasilkan uang
21	Pola penting agar videomu FYP
28	Cara dapat uang dari Tiktok yang tidak semua orang tahu
31	Cara mudah mengubah akunmu jadi akun kreator yang siap mendatangkan uang
38	Cara mudah daftar affiliate
52	Cara menautkan produk afiliasi
60	Penjelasan fitur-fitur penting yang wajib kamu tahu
70	Strategi agar bisa menjual produk dan mendapatkan komisi penghasilan
74	Ide konten brilian untuk bikin video yang menarik
77	Pola rahasia copywriting yang mendatangkan penjualan
82	Cara mendapatkan produk gratis dan ongkir gratis, langsung dikirim ke alamat rumahmu
91	Pilihan produk yang bisa hasilkan cuan
97	Teknik optimasi akun agar followers makin nambah
102	Tiga hal penting teknik penjualan di tiktok yang harus kamu tahu
106	Cara tarik/ambil komisi penghasilan agar langsung masuk ke rekening

**Jangan hanya sekedar nontonin
video orang doang**

**Mulai jadikan akun tiktokmu agar
bisa menghasilkan uang**

**Panduan lengkap dan langkah demi langkahnya
sudah saya bocorkan lewat buku
“Money from Tiktok” ini.**

Baca sampai selesai dan segera mulai!

Walau tidak punya produk sendiri,
kamu tetap bisa menghasilkan uang
lewat Tiktok.

Semua cara dan panduannya udah ada
di buku "Money from Tiktok" ini.



Selamat ...

Selamat untuk kamu yang sudah membeli buku ini dan sudah ada di tanganmu sekarang.

Artinya, **saya yakin kamu ingin ambil peluang agar enggak sekadar nontonin video orang doang, tapi kamu juga pengen dapat uang dari akun tiktokmu.**

Apakah bisa?

Ya, jelas tentu bisa karena sendiri sudah membuktikannya. Dapat omset puluhan juta bahkan ratusan juta hanya dengan tiktok.

Dahsyaaaat ...

Perkembangan tiktok saat ini sudah pesat sekali dan tiktok itu peduli banget sama penggunanya. Dia bikin

cara agar penggunaanya pun nyaman dan bisa mendapatkan uang dari akun tiktoknya masing-masing.

Bahkan, walau tidak punya produk sekalipun, kamu tetap bisa mendapatkan uang dari tiktok.

Ini yang akan saya bongkar tuntas di buku ini, khusus untuk kamu yang beneran sungguh-sungguh pengen dapat uang dari tiktok.

Siapkan stabilo atau pulpen untuk mencatat poin-poin penting yang harus segera kamu eksekusi.

Sudah siappp?

Baca *bismillahirrahmanirrahim* dulu dong.

Biar berkah dan ikhtiarmu dilancarkan oleh Allah.

Cerita Awal “Terjun” ke Tiktok

“Saya kira dulu Tiktok itu isinya video orang joget-joget doang, ternyata enggak sama sekali. Video yang muncul ke Tiktok kita bergantung video apa yang kita like dan save. Begitu algoritmanya, Cuy!”

Sebelum mulai, saya pengen cerita dulu awal saya “terjun” ke tiktok ini.

Awalnya saya enggak mau bikin akun tiktok.

Kenapa?

Karena “termakan” ucapan orang-orang kalau isi video tiktok itu orang joget-joget aja. Orang enggak jelas. Alhasil karena termakan ucapan orang begini, saya mengurungkan niat buat bikin akun tiktok.

Suatu ketika saya join sebuah webinar tentang tiktok ini dan mendapatkan insight penting kalau tiktok isinya bukan orang joget-joget doang.

Tapi, beragam banget.

Ada edukasi, ada hiburan, ada video tutorial, ada video orang ngajarin skillnya secara gratis lewat tiktok, dan video-video bermanfaat lainnya.

Sejak saat itu, saya coba bikin akun tiktok.

Awalnya hanya sekadar bikin konten doang dan enggak kepikiran buat dimonetisasi.

Monetisasi ini artinya menjadikan akun tiktok bisa menghasilkan uang.

Tapi saya pikir-pikir sayang banget kalau cuma bikin konten doang, tapi enggak bisa dapat uang.

Saya pun mencoba memonetisasi akun saya.

Pelan-pelan, sehari dua hari belum dapat uang, konsisten terus bikin konten.

Karena konsisten terus bikin konten dan belajar terus mengenai Tiktok Affiliate & Tiktok Shop ini.

OMSET-nya terus naik menuju 100 juta. Dan, ini bertambah terus setiap hari.

Kamu enggak percaya?

Ini buktinya ...

Pendapatan ⓘ

Rp90.386.696

N/A



Dan ini akan terus bertambah setiap harinya tanpa saya bekerja bikin konten lagi.

Karena saya sudah punya banyak stok konten yang bisa bekerja dengan sendiri.

Maksudnya, video saya jalan terus dan orang bisa kapan saja membeli produk yang ada di “keranjang kuning” akun saya.

Bahkan, saat saya tidur pun, orang bisa membeli produknya karena videonya udah terupload.

Saya tidur, komisi masuk terus ke'akun saya.

Enak kan? Hehehe.

Ini yang akan saya ajarkan dan BONGKAR untuk Anda.

Tolong Anda serius membaca buku ini.

Bukan hanya serius, tapi Anda juga harus praktikkan semua ilmu yang saya bocorkan.

Kalau enggak dipraktikkan, sama aja bohong. Jadi, harus Anda praktikkan.

Sebelumnya, asalkan Anda tahu, ada banyak content creator di Tiktok yang sudah bisa membeli rumah cash, beli mobil, pergi umroh, dan lain-lain karena dapat uang dari tiktok ini.

Sayang sekali kalau kamu enggak ikut ambil peluangnya.

Yukk kita mulai bahas sekarang.

Sebelum kamu benar-benar memulai, saran saya pahami beberapa hal penting ini dulu.

1. Luruskan niatnya dulu buat belajar. Kalau niat udah lurus, insyaallah ada banyak jalan kemudahan yang akan datang.
2. Pahami bahwa ada prosesnya. Nah, itu yang harus dijalani satu per satu.
3. Tanamkan mindset bahwa kalau orang lain bisa, kamu pun pasti bisa. Jangan banyak alasan. Sebab, di luar sana sudah banyak orang yang membuktikan bahwa beneran bisa dapat uang dari Tiktok ini. Sayang banget kalau kamu gak ikut ambil peluang ini.

Siap ya?

Mohon baca buku ini hingga tuntas agar kamu bisa mendapatkan informasi dan langkah-langkahnya secara utuh. Jangan baca setengah-setengah. Nanti kamu gak paham. Baca semua halaman bukunya hingga halaman terakhir. Praktikkan langsung!

Step pertama, bikin akun tiktok

Saya akan mulai dari dasar banget ya. Kalau kamu udah punya akun tiktok, ya bisa saja, tapi nanti harus dianalisis dulu.

Apakah akunmu nanti berpotensi buat dimonetisasi atau enggak. Karena itu penting.

Saya awali dengan dua poin besar dulu.

- 1. Akun tiktok yang menampilkan wajah**
- 2. Akun tiktok yang tidak menampilkan wajah**

Saya yakin, ada sebagian di antara kamu enggak percaya diri buat menyorot wajahnya dengan kamera, dibikin video, dan di-upload ke media sosial.

Sebagian di antara kita ada yang enggak pede.
Benar?

Nah, kamu bisa bikin akun yang tidak menampilkan wajah.

Apa maksudnya?

Begini, bikin akun yang berisi teks yang divideokan.

Misalkan, kamu bikin akun yang berisi konten edukasi tentang keuangan, tentang motivasi, tentang quote-quote, tentang cara berpenampilan menarik, tentang belajar bahasa asing, tentang pranikah/rumah tangga, dan lain-lain.

Saya salah satunya bikin **akun tiktok yang tidak menampilkan wajah.**

Kamu bisa **cek akun tiktok @100jutapertamamu** dan dengan akun ini omset saya terus menanjak menuju 100 juta dan terus bertambah tiap harinya.

Bukan berarti bulan depan segera tercapai omsetnya itu. Saya yakin bisa mencapai itu bahkan lebih, lebih,

dan lebih. Insyaallah bismillah. Asalkan saya konsisten bikin konten terus.

Oke, next

Selain itu, kalau kamu bikin akun tiktok yang isinya kumpulan quote, misalnya. Produk yang bisa kamu promosikan adalah buku.

Setiap orang membeli buku dari keranjang kuning di videomu, kamu akan dapat komisi. Begini gambarannya. Teknis detail nanti akan saya jelaskan pada bagian berikutnya.

Kamu baca terus aja buku ini hingga selesai.

Jadi, kalau memang kamu enggak percaya diri buat bikin akun tiktok yang menampilkan wajah, kamu bisa bikin akun yang enggak menampilkan wajah. Istilahnya akun publik.

Coba cek, kamu pengen bikin akun yang isinya konten nanti tentang apa?

- Kontennya quote
- Kontennya tips dan trik

- Kontennya tutorial
- Kontennya resep masakan
- Konten mainan anak-anak
- Kontennya tentang peralatan rumah tangga
- Kontennya tentang kecantikan
- Kontennya tentang tips berpenampilan menarik
- Kontennya tentang review buku
- Atau konten yang isinya apa? Kamu bisa sesuaikan dengan minatmu masing-masing.

Kamu bisa pilih dan tentukan dulu.

Sebagai gambarannya, kalau kamu pilih konten quote atau review buku, produk yang kamu promosikan nanti adalah buku.

Kalau kamu bikin konten yang isinya tentang tips cantik dan menarik, produk yang kamu promosikan nanti bisa skincare atau parfum.

Kalau kamu bikin konten yang isinya tentang resep masak, masakan, video makan. Produk yang kamu

promosikan nanti bisa peralatan rumah tangga atau dapur.

Dan lain-lain. Gambarannya begitu. Pahami ya?

Selain itu, dalam dunia Tiktok Affiliate yang kita bahas dalam buku ini, ada juga orang yang membuat akun dan video atau konten yang diupload berasal atau diambilnya dari Telegram atau Pinterest.

Ini banyak orang yang ngambil bidang peralatan rumah tangga yang diimport dari China lalu dijual di Indonesia.

Kalau kamu pernah lihat video orang ngepel lantai terus ada keranjang kuning pel lantai super dan pemeran videonya orang china, ini yang saya maksud.

Istilahnya konten VIDCIN (Video China).

Nah, ini bisa didapatkan di mana?

Kamu bisa cari di Telegram.

Search aja Vidcin atau Video China atau Video Cina.

Nanti akan ada itu channel Telegram yang ngasih video gratis. Kamu tinggal download lalu upload ke Tiktokmu. Cari produk yang sesuai dengan video tersebut. Tautkan ke keranjang kuning. Jangan lupa off-kan musiknya dan ganti musik yang disediakan platform tiktok langsung agar videomu bisa menjangkau view yang optimal.

Nanti saya kasih tutorial dalam bentuk foto/screenshoot agar jelas.

Kedua, akun tiktok yang menampilkan wajah.

Ini saya yakin kamu udah kebayang ya.

Kamu bikin akun tiktok yang menampilkan wajahmu.

Bisa aja isi kontennya tentang aktivitas keseharianmu, atau beli jajanan di jalanan, atau video tutorial kamu (life hack) atau video edukasi sesuai bidangmu, dll..

Ini enggak perlu saya jelaskan detail.

Kamu tinggal bikin video yang menampilkan wajahmu, lalu upload ke Tiktok dan tautkan produk keranjang kuning.

Biar dapat gambaran, kamu bisa cek akun Tiktok @mursid241

Pak Mursid ini salah satu content creator Tiktok yang suksesnya luar biasa. Dia bisa beli rumah cash, beli mobil cash, bisa umroh, dan lain-lain karena dapat uang dari tiktok ini.

Awalnya Pak Mursid ini bikin video-video receh doang loh. Tentang aktivitasnya sehari-hari. Diremehkan dan dipandang sebelah mata sama orang.

Bahkan dalam salah satu videonya saya tonton. Pak Mursid ini dulunya adalah pencari barang rongsokan. Dia sendiri yang cerita di video tiktoknya.

Atas izin Allah, lewat tiktok nasibnya berubah hingga bisa bangun rumah cash, beli mobil, pergi umroh, dll..

Sayang sekali kalau kamu enggak ambil kesempatan ini.

Oke ya, paham dengan konten tiktok yang menampilkan wajah ya.

Kita lanjut pembahasan berikutnya.

Sekarang kamu tentukan dulu, kamu mau bikin akun tiktok yang menampilkan wajahmu atau enggak menampilkan wajahmu?

Nanti akunmu akan membahas tentang apa?

Apa nama akunmu rencananya?

Ini harus direncanakan dari awal agar akunmu nanti bisa berkembang dengan cepat.

Kalau sebelumnya kamu sudah punya akun tiktok dan hanya sekadar akun doang tanpa punya tujuan untuk dimonetisasi. Sebaiknya, kamu evaluasi akun itu. Apakah dengan mengganti nama atau bikin akun yang baru.

Silakan dipertimbangkan dulu.

Pola Penting Agar Video FYP (Viral)

Pengguna tiktok saya yakin udah enggak asing lagi dengan istilah FYP (For Your Page) ya.

FYP = VIRAL

Videomu ditonton banyak orang dan tersebar ke mana-mana. Orang banyak like, banyak komen, dan banyak yang nge-save videomu.

Bayangkan kalau videomu yang viral itu ada keranjang kuningnya atau ada produk yang kamu promosikan.

Anggap saja komisi yang kamu dapatkan per penjualan produk adalah 10.000 dan videomu ditonton jutaan orang.

Dari jutaan orang yang nonton ada yang beli produkmu 5.000 pcs aja x 10.000 = total komisi yang kamu dapatkan bisa mencapai Rp50.000.000

Luar biasa bukan? Bahkan bisa jauh lebih banyak.

Pertanyaan berikutnya, gimana caranya FYP?

Bagi saya, kuncinya hanya satu.

Video yang kamu bikin membuat mata orang tertarik buat menonton hingga selesai.

Maksudnya, orang nonton/lihat videomu sampai beres.

Saat mereka tertarik, pasti akan nge-like videomu. Benar?

Nah, kamu pancing juga orang buat komen di videomu. Bisa dengan bikin sedikit kontroversi atau kamu bikin typo ditulisannya atau kamu kasih pertanyaan yang mancing orang buat berpendapat dan ngomen.

Kemudian, kalau videomu menarik, pasti orang bakal ngesave doang dan ngeshare ke orang lain.

Artinya video yang kamu bikin tadi mendapatkan
**RETENTION + LIKE + KOMENT + SAVE +
SHARE = FYP/Viral**

RETENTION itu waktu yang digunakan orang buat nonton videomu. Sampai selesai bahkan mengulang menonton videomu.

LIKE itu orang yang menyukai videomu.

KOMENT ya komentar orang di videomu itu. Walau kadang mulut netizen itu pedas ngomen-ngomen. Ladenin aja dan balas. Biar algoritma

tiktokmu naik terus. Itu berpotensi bikin videomu FYP loh.

SAVE itu orang yang menyimpan videomu. Tombolnya ada di video tiktok sebelah kanan bawah.

SHARE ya orang yang membagikan videomu.

Kalau paket lengkap itu ada dalam satu video, **kemungkinan** agar video tersebut FYP akan semakin besar.

Pertanyaan berikutnya, apakah harus bagus edit videonya?

Kalau kamu bisa ngedit dan mau meluangkan waktu yang banyak buat edit, ya edit aja.

Tapi itu pun enggak bakal menjamin videomu jadi FYP loh.

Karena ada yang videonya biasa-biasa aja, tapi FYP dan ditonton banyak orang.

Contohnya apa?

Kamu tahu ALIF CEPMEK ya?

Yang dulu pernah viral karena kalimat "Kamu nanya? Kamu bertanya-tanya?" Sampai dia diundang ke TV dan diajak kolaborasi sama brand-brand besar loh.

Itu kameranya burik, jelek, tapi yang nonton ribuan, ratusan ribu, bahkan jutaan orang.

Jadi, kuncinya adalah **VIDEO YANG MENARIK.**

Menarik ini sesuaikan lagi dengan bidang/niche konten yang kamu angkat tentang apa.

Apakah itu tentang edukasi, hiburan, entertain, tips dan trik, quote/kutipan, tutorial atau apa pun itu. Semua punya potensi untuk FYP.

Paham sampai di sini ya?

Bikin video yang menarik dan menarik ini bukan berarti harus editingnya bagus. Enggak juga.

Pokoknya videonya menarik dan bikin penasaran orang buat nonton videomu sampai selesai.

Oke, paham ya?

Coba mulai dipikir-pikir pengen bikin video yang gimana.

Tapi, kamu harus ingat juga kalau satu video yang kamu bikin belum FYP, ya jangan nyerah.

Bikin terus aja konten videonya. Bisa aja video ke-100 baru FYP dan akunmu meledak.

Terus coba dan cari pola atau model baru videomu pengen gimana konsepnya.

Kalau baru bikin beberapa video, terus enggak ada yang FYP. Lalu kamu menyerah. Itu namanya mental pecundang. Bukan mental pemenang.

Susah berhasil kalau kamu punya mental mudah menyerah begitu.

Enggak ada orang sukses yang gampang nyerah, tapi mereka punya mental berjuang yang kuat luar biasa.

Kamu baca lagi aja kisah Thomas Alfa Edison yang menemukan lampu. Pada percobaan ke-1.000 kali baru lampunya nyala dan berhasil ditemukannya.

Kalau saja pada percobaan ke-50 Edison nyerah, mungkin kita masih gelap-gelapan sekarang kalau malam hari.

Paham ya?

Pasang mental pejuang, bukan pecundang.

FYP atau konten viral itu misteri. Kita gak pernah bisa menebak konten mana yang akan viral. Jadi, jangan pernah berhenti buat bikin konten dan upload. Bisa saja konten yang ke-500 baru viral dan akunmu meledak.

Ada proses yang harus dilalui. Maka dari itu, di awal saya sudah sampaikan bahwa niat untuk belajar itu penting dimiliki agar kamu gak gampang menyerah!

Cara Dapat Uang dari Tiktok yang Tidak Semua Orang Tahu

Nah, ini pembahasan ini kita.

TIKTOK AFFILIATE

Cara rahasia dapatin uang dari akun tiktokmu.

Saya akan awali dengan dua quote dulu.

*Kamu bisa dapat omset bombastis, tanpa harus
joget-joget erotis.*

*Kamu bisa dapat uang puluhan bahkan ratusan juta,
tanpa punya produk sama sekali, tanpa nyetok
produk sama sekali.*

Dan inilah dia namanya affiliate marketing.

Dulu zaman orang tua kita masih muda, belum ada ini istilah affiliate marketing.

Kalau ditanya ke mereka, mungkin mereka juga enggak tahu.

Lalu, apa artinya affiliate marketing itu?

Affiliate marketing adalah kita mempromosikan produk orang lain dan ketika produk itu terjual kita akan mendapatkan komisi.

Dalam halnya Tiktok Affiliate, kita mempromosikan produk orang lain itu lewat konten video yang kita buat. Lalu kita tautkan produk orang itu ke keranjang kuning.

Setiap orang beli lewat video kita yang ada keranjang kuning tadi, kita dapat komisi.

Mungkin ada pertanyaan, gimana cara ngeceknya orang beli? Apakah tiktok transparan melaporkan penjualan? Apakah tidak penipuan? Dan pertanyaan lainnya.

Saya sampaikan sesuai pengalaman saya yang sudah mendapatkan jutaan rupiah dari tiktok, sejauh ini aman-aman aja kok.

Ada lagi pertanyaan, "Gimana caranya mendaftarkan akun tiktok kita ke tiktok affiliate ini?"

Nah, ini dia yang akan saya bahas ya, Bestie.

Kamu yang baru pemula banget di dunia Tiktok ini, jangan khawatir. Saya akan jelaskan semua langkah-langkahnya dengan sebisa mungkin menggunakan bahasa yang mudah dipahami semua orang.

Tinggal keseriusanmu apakah beneran mau mempraktikkannya atau enggak.

Kalau kamu serius belajarnya, kamu praktikkan semua langkah-langkah dari saya, saya yakin suatu hari nanti kamu pasti akan mendapatkan hasil atas apa yang kamu perjuangkan sekarang.

Yok, seriuskan niatmu dan maksimalkan ikhtiarmu!

Cara Daftar Tiktok Affiliate

Pertama, sesuai yang sudah saya sampaikan di atas, kamu harus punya akun tiktok pribadi dulu.

Itu loh pembahasan yang saya sampaikan di atas terkait akun yang menampilkan wajah dengan yang tidak menampilkan wajah.

Nah, itu. Bikin dulu akunnya.

Akun ini yang akan digunakan sebagai **akun pemasaran** untuk mempromosikan produk orang-orang nanti. Kamu bisa dapat komisi setiap bisa menghasilkan penjualan.

Terserah kamu pengen bikin akun yang menampilkan wajah atau enggak menampilkan wajah.

Kalau pengen nampilin wajah, bikin aja username akunmu sesuai nama kamu.

Kalau pengen tidak menampilkan wajah, bikin username akun sesuai konten yang akan kamu upload di akun itu.

Misalkan, akun saya usernamenya @100jutapertamamu. Saya bahas konten yang isinya edukasi keuangan dan bisnis.

Atau mungkin akunmu usernamenya *reviewbukuislami*, *tampilkeren*, *skincarecantik*, *outfitkerenwanita* atau apa pun itu.

Pikirkan dari awal pengen upload konten tentang apa dan sesuaikan dengan nama usernamenya.

Kedua, terkait pendaftaran akun tiktok affiliate/tiktok shop

- Kamu sudah punya lebih 3.000 followers

- Kamu masih kurang 3.000 followers

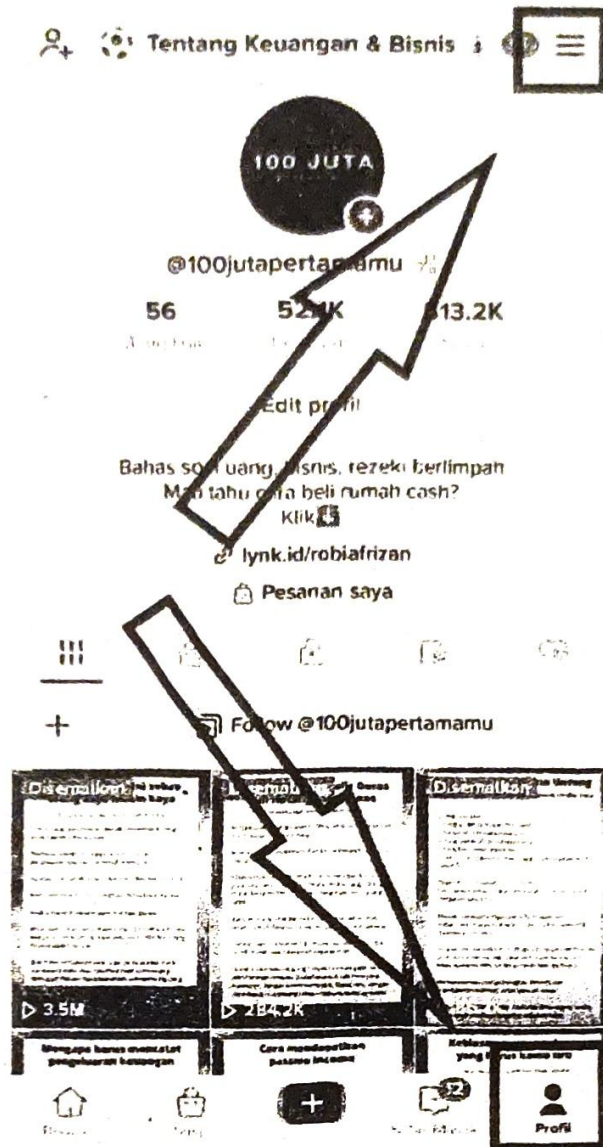
Kalau kamu udah punya 3.000 followers, lalu jumlah penayangan (view) videomu lebih dari 50 view, kamu ada upload minimal 1 video dalam 28 hari terakhir, dan usiamu minimal 18 tahun. Itu kamu bisa langsung aktifkan tiktok affiliate kamu lewat aplikasi tiktok di HP-mu.

Sebentar. Sebelumnya, kamu harus mengubah akun tiktok pribadimu menjadi akun bisnis dulu.

Begini tutorialnya ...

Cara Mengubah Akun Pribadi menjadi Akun Bisnis

1. **Buka aplikasi Tiktok** di HP kamu
2. Pojok kanan bawah ada tulisan **"Profil"**, klik itu.
3. Lalu klik pada pojok kanan atas ada **"garis tiga/titik tiga"**.



4. Kemudian pilih **"Pengaturan & privasi"** dan klik **"Akun"**

Pengaturan dan privasi

Akun

 Akun

 Privasi

 Keamanan

 Pesanan

 Saldo

 Bagikan Profil

5. Setelah klik “akun”. Lalu, klik “**alihkan ke akun bisnis**”



Akun

Informasi akun

Kata sandi

Alihkan ke Akun Bisnis

Unduh data Anda

Dapatkan salinan data TikTok Anda

Nonaktifkan atau hapus akun

6. Kemudian muncul tampilan seperti gambar terlampir. Klik "berikutnya"



Bisnis



Pelajari pelanggan Anda

Dapatkan wawasan tentang kinerja video dan keterlibatan agar Anda dapat membuat konten dengan tingkat konversi yang bagus.



Gunakan suara bebas royalti

Pilih dari suara dan musik bebas royalti yang tersedia untuk keperluan komersial bagi merek Anda.



Dapatkan inspirasi

Dapatkan panduan dan inspirasi untuk konten Anda di Pusat Kreatif Bisnis kami.



Akses alat-alat Business Suite

Kelola bisnis Anda di TokTok dengan penjadwal Post, pesan otomatis, dan lebih banyak fitur lainnya yang akan segera hadir!

Berikutnya

7. Kemudian akan muncul pilihan kategori seperti gambar terlampir. Ada kategori seni & kerajinan, otomotif & transportasi, dll.. Kalau

kontenmu berisi hal personal pilih “blog pribadi”. Kalau gak ada kategori yang sesuai akunmu. Pilih “lainnya”. Setelah itu klik “berikutnya” dan ikuti stepnya terus sampai selesai dan akun berubah jadi akun bisnis.

Pilih kategori

Pilih kategori yang paling tepat menggambarkan isi akun Anda. Kategori ini tidak akan dapat diganti secara langsung.

Seni & Kerajinan

Otomotif & Transportasi

Bayi

Kecantikan

Pakaian & Aksesori

Pendidikan & Pelatihan

Elektronik

Keuangan & Investasi

Cara Mudah Mendaftar Tiktok Affiliate

Selanjutnya, kita bahas cara mendaftarkan akun tiktok kreator kamu ke akun tiktok shop, khususnya akun tiktok affiliate.

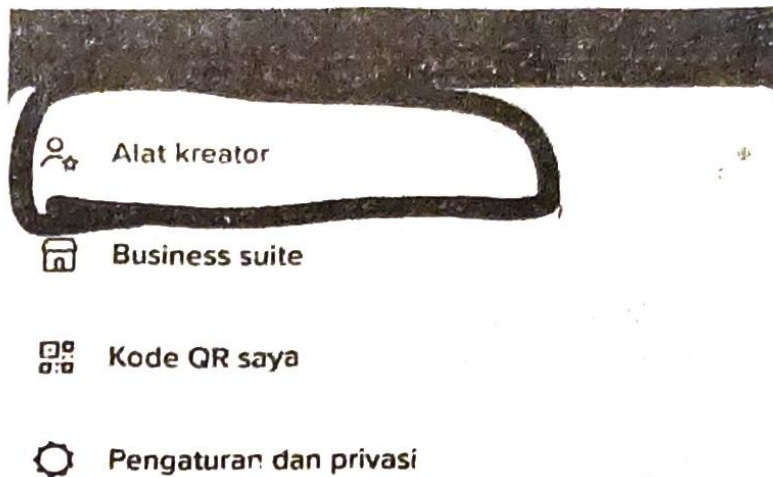
1. Cara mendaftar jika akunmu sudah memiliki lebih dari 3.000 followers

Pertama, buka akun tiktokmu.

Kedua, klik "profil" di pojok kanan bawah.

Ketiga, klik "titik tiga/garis tiga" di pojok kanan atas seperti tadi lagi.

Keempat, muncul pilihan seperti gambar di bawah ini. Pilih "**alat kreator**".



Kelima, lalu klik pilihan “Tiktok Shop”



Keenam, kemudian akan muncul tampilan seperti di bawah ini.



Klik "marketplace produk".

Marketplace produk ini tempat ribuan produk yang bisa kamu pilih dan kamu promosikan. Kamu bisa dapat komisi dari hasil promo/penjualannya.

PENTING!

Ketika kamu klik “marketplace produk” untuk pertama kalinya. Lalu kamu pilih salah satu produk yang ada. Atau kamu klik menu “komisi” di dashboard tersebut.

Maka, kamu akan disuruh memasukkan namamu. **Kamu WAJIB & HARUS memasukkan nama lengkap kamu sesuai dengan nama di buku rekening bankmu.**

Tujuannya agar komisi yang kamu dapatkan bisa cair masuk ke rekening nantinya.

Perbedaan nama yang kamu isi dengan nama rekening bank akan menyebabkan komisi/uang tidak bisa dicairkan.

Jadi, wajib sama namanya ya! **HARUS SAMA!**

Kalau kamu sudah sampai pada titik ini, artinya akunmu sudah ready untuk menjadi affiliate marketing tiktok shop. Kamu tinggal bikin konten video dan tautkan produk yang sudah kamu tambahkan di menu "tiktok shop – klik marketplace produk" tadi.

2. Cara mendaftar kalau followersmu kurang dari 3.000 orang

Nah, permasalahan berikutnya, kalau kamu belum punya followers 3.000 orang, maka kamu enggak akan bisa mendaftarkan akunmu menjadi tiktok affiliate lewat aplikasi di HP.

Lalu gimana caranya?

Berikut saya jelaskan juga tutorialnya. Mohon kamu baca, pahami, dan praktikkan langsung.

Begini tutorial mendaftarkan akun yang followers-nya kurang dari 3.000 ke tiktok affiliate.

Walaupun akunmu baru bikin dan followersnya masih 0 (nol), kamu akan tetap bisa mendaftar tiktok shop affiliate jika dengan cara di bawah ini.

Perhatikan dan pahami baik-baik ya karena untuk mendaftar affiliate dengan jumlah followers kurang dari 3.000 cukup detail caranya.

Kata kuncinya, kamu harus **membuat 2 akun dulu**. Akun tiktok shop dan akun tiktok affiliate (akun pemasaran)

Biar enggak bingung, saya jelaskan dulu mengenai mengapa harus bikin 2 akun.

Akun tiktok shop ini adalah akun yang digunakan untuk mempromosikan “produk milikmu sendiri”. Ibarat akun resmi jualanmu. Nanti katalog produknya ada di akun ini.

Muncul pertanyaan ini, **“Saya akan enggak ada produk, cuma mau jadi affiliate aja. Gimana?”**

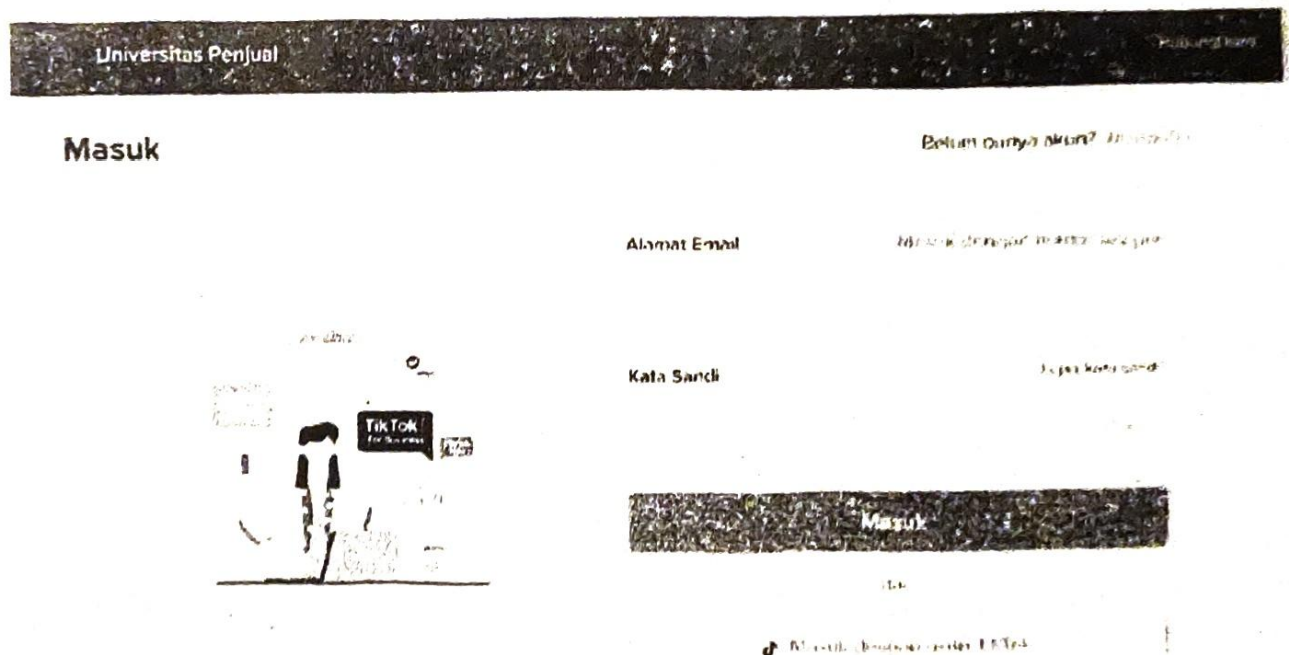
Iya saya paham, tadi kan masalahnya akunmu kurang dari 3.000 followers, kalau daftar via aplikasi di HP enggak bisa. Jadi, harus daftar via browser/web di laptop dulu.

Nah, akun tiktok shop ini sebagai akun pemancing atau akun bayangan agar kamu bisa daftar affiliate.

Kamu tinggal bikin akun tiktok shop aja, tapi enggak perlu tambahkan produk jualan, karena emang enggak punya produk sendiri kan.

Lebih lengkapnya, ini saya jelaskan ya.

1. Buka di browser/google laptopmu link ini → **seller-id.tiktok.com**
2. Kemudian akan muncul tampilan seperti di bawah ini.



Kamu bisa ikuti saja alurnya untuk login ya. Cara mudahnya, kamu login aja dengan klik menu "masuk dengan akun Tiktok" atau bisa juga daftar dulu dengan email atau nomor HP sesuai tampilan gambar di atas ini.

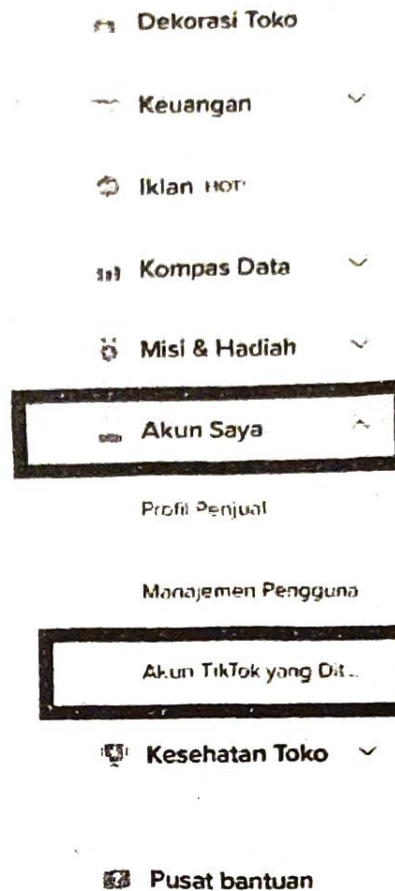
Nanti akan diminta verifikasi KTP. Ikuti aja alurnya. Tujuannya agar pencairan dana komisi/uang nanti gampang. Makanya butuh identitas asli kamu.

Kalau kamu mau login dengan akun tiktok. Seperti yang saya sampaikan tadi, bikin 2 akun tiktok dulu.

Pertama, akun bayangan pura-pura sebagai tokomu, namanya mungkin "Toko bla bla bla, terserahmu namanya."

Login dengan akun bayangan ini.

Setelah login akan tampil menu seperti di bawah ini.



Pilih “akun saya”.

Lalu, pilih “Akun Tiktok yang Ditautkan”.

Muncul tampilan seperti ini.

Akun TikTok yang Ditautkan

Akun resmi

Akun pemasaran

Akun resmi adalah akun bayangan yang kamu gunakan untuk login tadi. Akun tokomu pura-pura tadi. Jadi, walau enggak punya produk, bikin aja akun toko pura-pura. Gunanya untuk siasat agar bisa login ke Tiktok Shop Seller Center ini.

Nahhh, ini yang pentingnya “akun pemasaran”.

Pada menu “akun pemasaran” inilah kamu bisa menautkan akun yang akan kamu gunakan untuk affiliate/pemasaran produk orang lain.

Paham ya sampai di sini? Makanya, tadi saya suruh bikin 2 akun dulu.

Satu akun buat bayangan/pura-pura jadi tokomu agar bisa login ke tiktok seller center.

Satu lagi akun untuk ditautkan ke akun pemasaran ini. Yang bisa digunakan untuk mempromosikan produk orang lain dan setiap kamu bisa melakukan penjualan. Kamu akan dapat komisi.

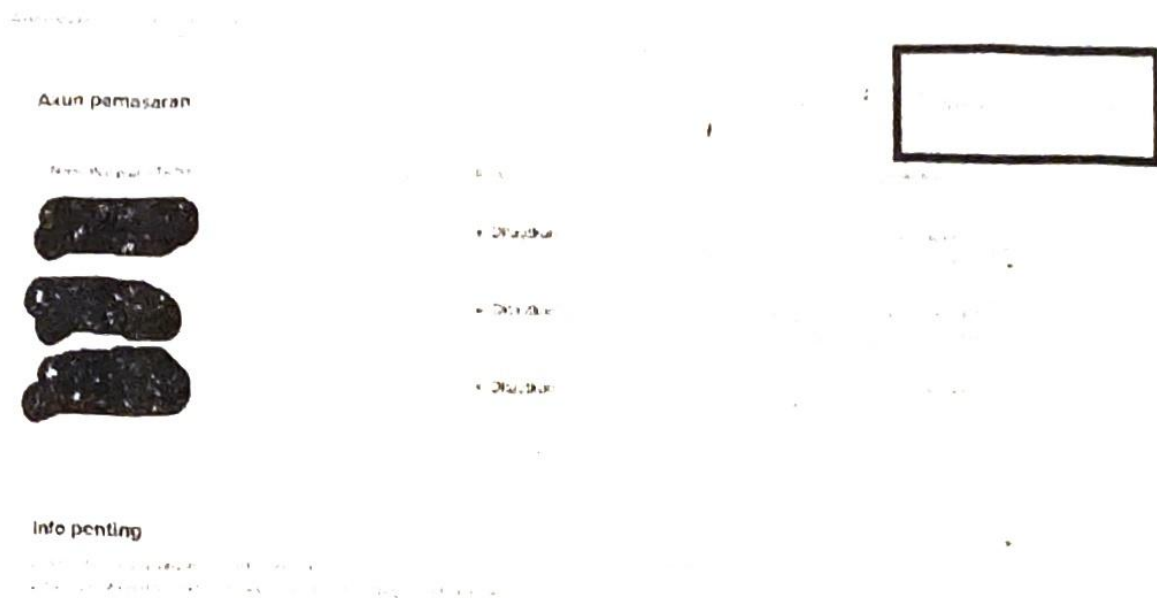
Ini yang dimaksud dengan tiktok affiliate dan kamu bisa dapat uang walau tanpa punya produk sendiri.

Cukup bikin konten video lalu tautkan produk orang lain untuk dijual. Nanti deh saya bikinin juga tutorialnya di halaman berikut agar kamu benar-benar paham sampai akunmu ready buat jualan.

Oh ya, pada menu "akun pemasaran" ini kamu bisa menautkan maksimal 4 akun tiktok untuk jadi affiliate/pemasar produk orang lain.

Coba lihat gambar di bawah ini agar kamu makin paham.

Akun TikTok yang Ditautkan



Nah, ini saya sudah menautkan 3 akun pemasaran.
Tinggal 1 akun lagi yang bisa saya tautkan.

Untuk menautkan akun, kamu tinggal klik "tautkan akun tiktok baru".

Lalu ikuti langkah-langkahnya.

Setelah kamu masukkan username akun tiktok yang akan kamu tautkan, lalu buka lewat aplikasi tiktok di HP akun tersebut untuk menerima permintaan tautan itu.

Caranya:

- Buka akun tiktok yang kamu tautkan itu di HP kamu
- Klik menu "kotak masuk" pojok kanan bawah.
- Klik "notifikasi sistem"
- Lalu klik "monetisasi".
- Nanti akan ada notifikasi permintaan penautan akun. Kamu klik itu dan "terima/setuju".

Jika sudah sampai di titik ini, artinya akun yang kamu tautkan di akun pemasaran ini sudah resmi dan ready bisa mempromosikan produk orang lain. Paham ya?

INGAT: Akun yang akan kamu gunakan untuk ngonten/aktif di Tiktok nanti, tautkan di menu akun pemasaran ya. Bukan di akun resmi.

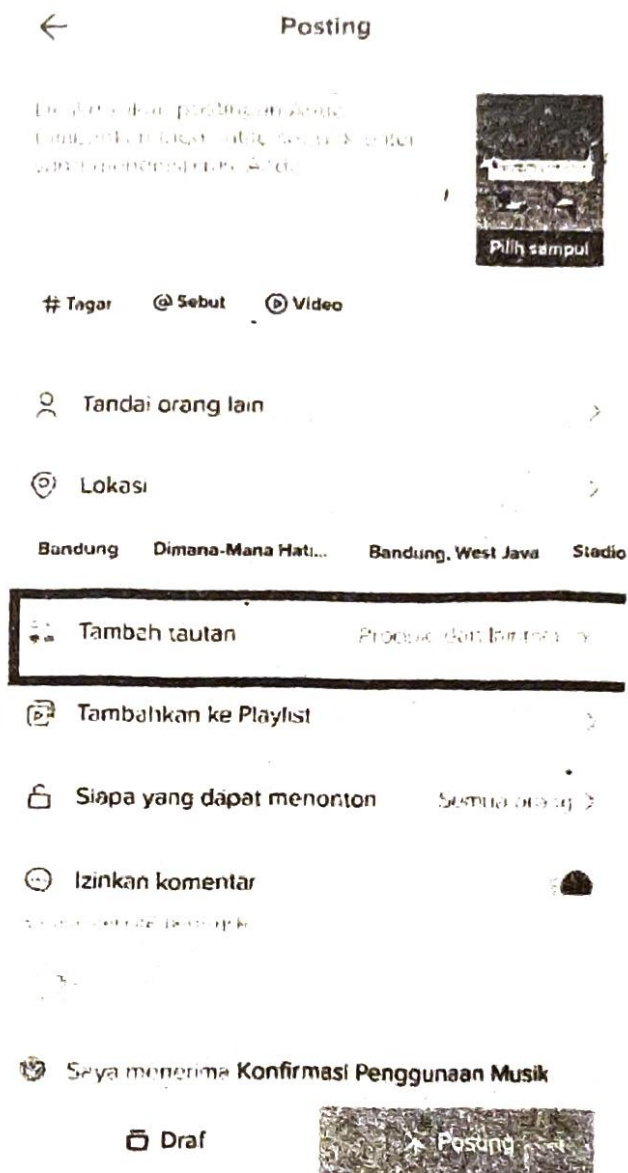
NOTE: Kalau kamu diminta upload produk. Abaikan saja. Karena kamu gak punya produk sendiri. Langsung saja pilih menu akun ditautkan. Lalu tautkan akunmu ke akun pemasaran tersebut ya.

Kamu tinggal ikuti langkah-langkah ini.

1. Kamu buka aplikasi Tiktok di HP-mu.
2. Kamu klik menu profil di pojok kanan bawah.
3. Kamu klik titik tiga/garis tiga di kanan atas.
4. Pilih alat kreator.
5. Pilih tiktok shop.
6. Jika sudah klik “marketplace produk” untuk pertama kali.
7. Kamu akan disuruh memasukkan nama.
8. Masukkanlah nama lengkap sesuai nama yang ada di buku rekeningmu agar komisimu bisa cari nanti.
9. Setelah itu, akunmu ready deh buat mempromosikan/affiliate produk orang lain walau followersnya kurang dari 3.000 orang atau bahkan masih 0 followers pun tetap bisa mempromosikannya.
10. Bikin videonya, lalu upload dan tautkan produk afiliasi yang ingin kamu promosikan.

Begini cara menautkan produk afiliasi sebelum video di-upload

1. Buat dulu konten video yang akan kamu upload. Bebas video apa pun itu terserahmu.
2. Kuncinya sesuaikan dengan produk apa yang mau kamu promosikan. Kalau ingin mempromosikan fashion misalnya, kamu bisa bikin video yang berkaitan dengan fashion juga. Misal tips dan trik fashion cantik untuk wanita muda dan ide lainnya.
3. Sebelum di-upload, wajib klik “tambah tautan” seperti gambar di bawah ini.



Produk yang akan muncul di “tambah tautan” adalah produk yang sudah kamu tambahkan di dashboard “marketplace produk” tadi.

Kalau lupa, ini saya kirimkan lagi gambarnya.



TikTok Shop



100jutapertamamu

Akun dilautkan dengan Toko Singa

Data hari ini ?

Pendapatan (Rp)

Barang terjual

Penjualan



Fitur



Marketplace
Produk



Toko Anda



Manage products



Kontisi



Kampanye

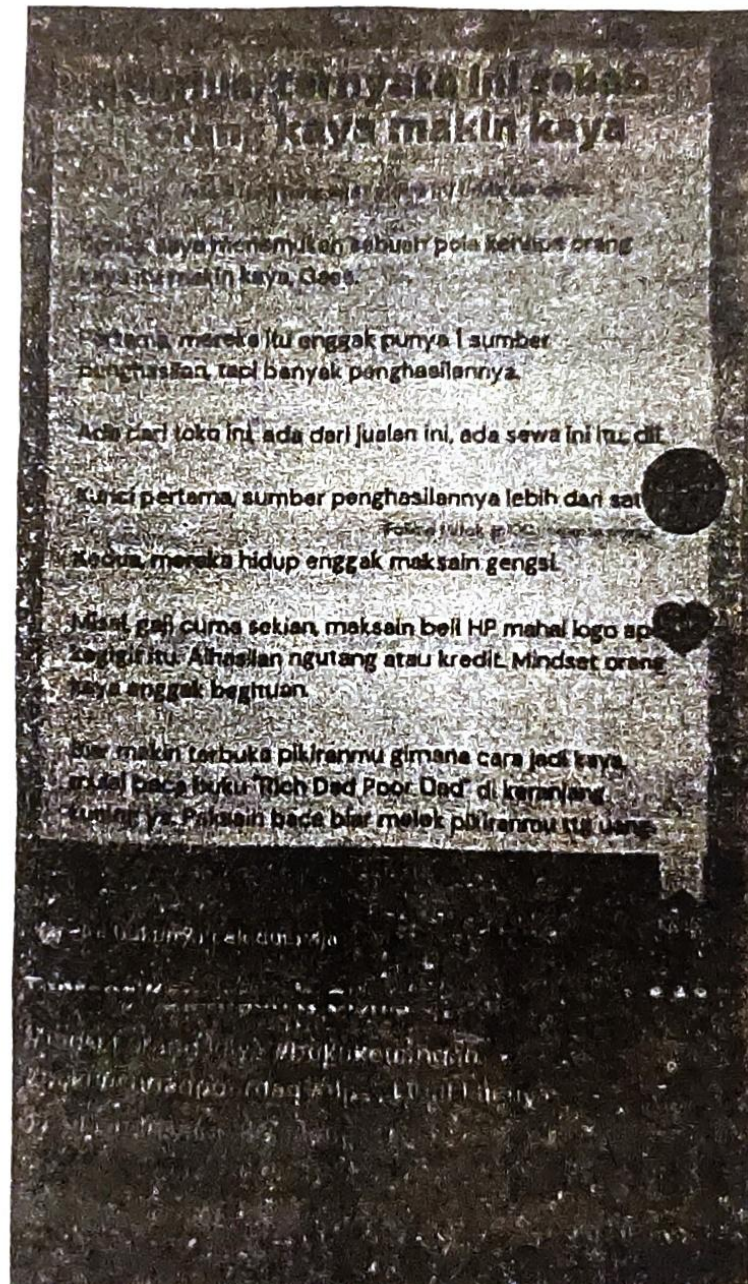


Set produk LIVE

Nah, ini ya. Semua produk yang kamu tambahkan di "marketplace produk". Nanti bisa muncul saat kamu klik "tambah tautan" sebelum videomu diposting/diupload.

Paham ya sampai di sini?

Kalau videonya sudah kamu posting/upload, maka akan muncul “**keranjang kuning**” seperti gambar di bawah ini”.



Nah, kalau videomu sudah ada keranjang kuning seperti yang saya berikan tanda kotak ini, artinya **akunmu 100% sudah benar-benar bisa dijalankan untuk menjadi affiliate tiktok.**

Tinggal kamu konsisten bikin konten, tautkan terus produk yang beragam.

Setiap orang ada membeli produknya lewat keranjang kuning yang ada di videomu itu, kamu akan mendapatkan komisi penjualan.

Berapa komisi yang akan kamu dapatkan?

Itu bergantung produknya juga. Beda-beda biasanya. Kamu bisa melihat estimasi komisi yang kamu dapatkan saat kamu menambahkan produk di menu "marketplace produk" pada dashboard di bawah ini.



100jutapertamamu

Akta telah ditautkan dengan Toko Seribu

Data hari ini 📊

Total Earned Rp

Quoted Earned

Order



Fitur



Marketplace
Produk



Toko Anda



Manage products



Komisi



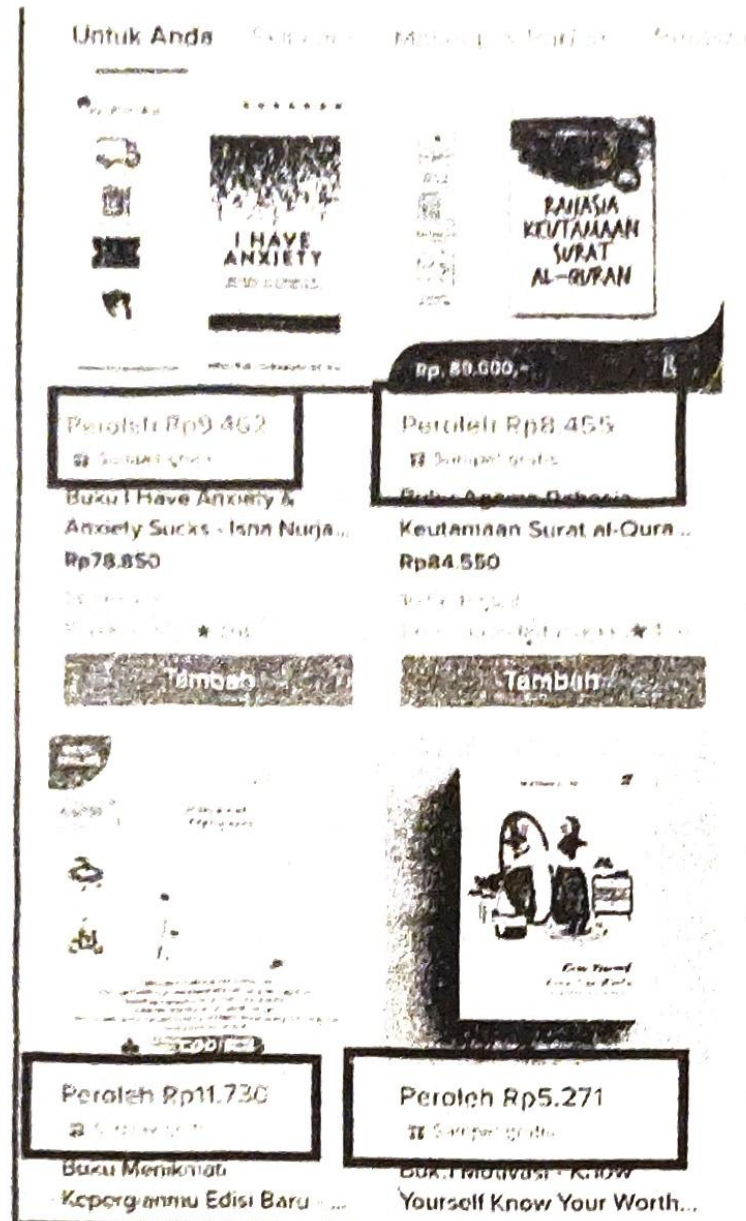
Kampanye



Set produk LIVE

Sebelum kamu menambahkan produk afiliasinya, itu bakal terlihat tuh estimasi komisi yang kamu dapatkan.

Biar makin paham, ini contohnya lihat gambar di bawah ini.



Perhatikan yang saya kotakkan itu.

- Peroleh Rp9.462
- Peroleh Rp8.455
- Peroleh Rp11.730
- Peroleh Rp5.271

Artinya, setiap saya berhasil menjualkan produk itu. Saya akan mendapatkan komisi sebesar nominal yang tertera itu.

Karena saya fokus mempromosikan buku, maka saya contohkan buku juga ya.

Kamu bebas mau promosikan produk apa. Apakah skincare, fashion, mainan anak, karpet, peralatan dapur dll terserah.

Semua bisa dicek di menu dashboard tambahkan produk afiliasi itu. Semua produk akan terlihat.

Gimana? Menarik sekali 'kan.

Gak perlu punya produk, gak perlu ribet ngurus pengiriman, cukup konsisten bikin konten aja. Tiba-tiba bisa dapat uang jutaan rupiah.

Saya sudah buktikan, kini giliran kamu!

Praktikkan semua tips dan trik dari saya di buku ini ya.

Penjelasan Penting Fitur-Fitur TikTok Affiliate untuk Mendapatkan Uang

Selanjutnya, saya akan menjelaskan fungsi menu yang ada di gambar berikut ini



1. Data hari ini, pendapatan, barang terjual, pesanan.

Ini adalah menu yang akan menunjukkan berapa banyak produk terjual olehmu dalam sehari. Batas waktu penghitungannya sampai jam 12 malam setiap hari. Setelah lewat jam 12 malam, data akan direset (kembali ke nol lagi) karena ini rekap penjualan harian.

Untuk melihat rekap penjualan mingguan, bulanan, atau custom hari, kamu tinggal klik aja tulisan "data hari ini" itu ya.

2. Marketplace produk

Ini menu yang bisa kamu gunakan untuk menambahkan produk apa saja agar kamu bisa menautkan produk tersebut sesaat sebelum video diposting/upload seperti yang sudah saya sampaikan sebelumnya.

3. Toko Anda

Kalau ini adalah produk yang kamu jual sendiri. Produk milikmu. Cara menambahkannya lewat browser/google link **seller-id.tiktok.com** ini tadi. Kamu bisa login dengan akun bayangan atau akun toko pura-pura yang saya jelaskan sebelumnya.

Tapiiii, kalau kamu memang fokus pada affiliate atau mempromosikan produk orang lain. Abaikan saja menu “Toko Anda” ini. Kecuali kamu memang juga mau jualan produk milikmu sendiri, nah bisa tambahkan produknya lewat link **seller-id.tiktok.com** ini ya.

4. Manage Products

Ini adalah rekap produk apa saja yang sudah kamu tambahkan. Semuanya ada di sini. Bahkan kamu juga bisa mengecek

ketersediaan stok produk yang akan kamu promosikan.

Seperti tampilan di bawah ini nih.



Buku Mindset - Carol S. Dweck Original Edisi Reguler
Mindset - Carol S. Dweck
Rp111.000



Buku Finansial Nak, Belajarlah Soal Uang - Original GPU Gramedia
Rp118.000



Buku Just Keep Buying - Nick Maggiori
- Baca
Sampel gratis
Rp99.000



Buku Think And Grow Rich : Cara Para Jutawan dan Miliarder Meraih Kekaya...
Rp111.000

Tambah produk

Terlihat jelas ya itu ada tulisan Stok: 183 ada juga Stok: 29 dan lain-lain. Itu artinya stok yang tersedia.

Kalau stoknya habis sedangkan videomu masih berjalan terus, artinya orang enggak bisa beli lagi produknya lewat keranjang kuning yang ada di videomu tadi. Kamu juga enggak akan dapat komisi karena tidak ada penjualan.

Makanya, pastikan stok produk aman dan banyak. Apalagi kalau video kamu nanti FYP. Kamu juga bisa menghubungi penjualnya agar menambahkan stok produk agar penjualan bisa terus terjadi.

5. Komisi

Kalau ini adalah rekap komisi/penghasilan yang kamu dapatkan. Termasuk cara menarik komisi/penghasilan uangnya ada di menu ini.

Kamu tinggal klik aja dan akan tampil seperti gambar di bawah ini.



Komisi

Rp



Komisi yang dapat ditarik

Tarik



Pesanan afiliasi



Aturan komisi afiliasi



Nominal yang tampil sesuai berapa yang sudah kamu dapatkan. Terus tinggal klik tulisan "TARIK" masukkan nomor rekeningmu dan pastikan nama rekening sesuai dengan nama yang kamu masukkan di awal tadi ya.

Lalu tiktok akan memproses penarikan uangmu maksimal dalam 1 hari kerja.

Namun, biasanya berdasarkan pengalaman saya. Enggak sampai 5 menit, uang komisinya udah masuk ke rekening saya.

Hal penting berikutnya, klik **"pesanan afiliasi"**.



Komisi

Rp



Komisi yang dapat ditarik

Tarik



Pesanan afiliasi



Aturan komisi afiliasi



Menu “pesanan afiliasi” adalah tampilan rekap penjualan yang masuk lewat keranjang kuning kamu. Tampilannya seperti ini.



Pesanan afiliasi



Tanggal pemesanan ▾

17 Okt 2022 - 15 Jan 2023 ▾

Semua

Tertunda

Selesai

Tidak memenuhi syarat

Semua = total produk yang terjual lewat keranjang kuning di videomu.

Tertunda = produk yang sedang proses pengiriman ke alamat para pembeli. Komisinya belum masuk ke akunmu karena masih proses pengiriman. Produk belum diterima pembeli.

Selesai = produk sudah diterima pembeli dan komisinya masuk ke akunmu.

Tidak memenuhi syarat = produk yang ditolak oleh pembeli. Kebanyakan ini kasus produk COD. Pembelinya enggak mau menerima barang dengan berbagai alasan dan enggak bayar uangnya ke kurir. Alhasil, produknya ditolak pembeli, dikembalikan ke penjual, dan kamu tidak jadi mendapatkan komisi.

6. Kampanye

Lanjut lagi ke penjelasan menu “kampanye”.

Kampanye ini adalah tawaran resmi dari perusahaan tiktok kepadamu sebagai kreator.

Semacam ada tugas-tugas yang bisa kamu kerjakan. Dan, jika selesai kamu mendapatkan bonus.

Tugasnya ada disuruh bikin video pendek yang menautkan produk.

Ada juga tugasnya disuruh LIVE untuk jualan.

Ada juga tugasnya berupa target penjualan yang harus kamu kejar.

Kalau kamu berhasil menyelesaikan tugasnya, kamu dapat bonus. Bonusnya bisa dapat voucher sample produk gratis, bisa dapat potongan harga kalau kamu beli produk di tiktok shop, bisa juga bonus lainnya.

Agar lebih jelas kamu bisa klik aja menu kampanye itu.

7. Set Products LIVE

Kalau menu ini digunakan untuk menata produk apa saja yang mau kamu jual saat sesi LIVE STREAMING di akunmu.

Sebagai syarat, LIVE STREAMING bisa dijalankan kalau followersmu sudah lebih 1.000 orang dan usiamu di atas 18 tahun ya.

Oke saya rasa cukup untuk penjelasan mengenai fitur atau menu-menu yang ada di dashboard tiktok shop ini.

Fitur



Marketplace
Produk



Toko Anda



Manage products



Komisi



Kampanye



Set produk LIVE

Strategi Agar Bisa Menjual Produk dan Mendapatkan Komisi Penghasilan

Selain memang harus bikin konten video untuk diposting, kita juga harus punya strategi agar orang mau mengklik keranjang kuning di video itu dan melakukan pembelian. Agar kita bisa dapat komisi penghasilan.

Nah, ini tentu harus ada strateginya ya. Ada beberapa strategi agar videomu bisa maksimal.

1. Trending musik
2. Teks
3. Video efek/stiker
4. Tagar/*Hashtag*

5. *Product Anchor/Icon Keranjang*
6. *Ajakan/Call to Action*

1. Trending Musik

Sebelum posting video, selalu masukkanlah musik yang sedang trending di tiktok. Caranya kamu bisa amati video apa saja yang sering FYP di beranda tiktokmu. Amati musik apa yang digunakannya. Lalu save musik itu dan gunakan juga di video yang akan kamu posting.

Gunakan sesuai momentum musik atau lagu tersebut kapan viralnya.

2. Pakai Teks di Video

Tiktok itu menyediakan fitur teks dan gunakanlah itu. Perhatikan komposisi warna agar menarik, letak/posisi teks juga berpengaruh agar yang lihat video enggak terganggu dengan teks tersebut ya.

3. Video Efek atau Stiker

Agar videomu bisa menarik orang buat ditonton sampai selesai, tambahkanlah efek atau stiker yang lagi trend. Ini juga membantu videomu bisa viral.

4. Tagar/hashtag

Tagar ini penting untuk mengelompokkan video berdasarkan algoritma tiktok dan memudahkan audiens/pengguna tiktok untuk mencari video yang mereka butuhkan.

Kamu bebas menggunakan tagar apa pun asalkan relevan dengan video yang akan kamu posting. Selain itu, kamu juga bisa menyelipkan tagar yang trend ya.

5. Icon Keranjang Kuning

Jangan lupa untuk selalu menautkan produk di setiap videomu agar icon keranjang kuning bisa muncul.

Tujuannya agar audiens yang menonton videomu bisa klik keranjang kuning itu untuk membeli

produknya. Kamu pun akan mendapatkan komisi penjualan saat berhasil menjual produknya.

6. Kalimat Ajakan/Call to Action

Agar yang nonton video mau klik keranjang kuning dan beli produknya, dorong mereka dengan call to action agar klik keranjang kuning.

Misalnya, kamu tambahkan stiker panah menuju keranjang kuning atau kamu tambahkan kalimat "Cek keranjang kuning ya bestie", "lagi diskon cek keranjangnya", dan kalimat lainnya.

Ide Konten Brilian untuk Bikin Video yang Menarik

Ada dua jenis konten yang bisa Anda maksimalkan sebagai kreator tiktok.

Pertama, konten edukasi.

Kamu bisa nge-share apa pun terkait edukasi. Bisa aja itu tips dan trik, review produk tertentu, kutipan atau quote buku, ilmu atau pengetahuanmu terkait bidang skill tertentu.

Kedua, konten hiburan.

Konten yang sifatnya menghibur audiens atau penonton. Bisa konten re-action menanggapi video orang yang lagi viral. Konten yang berisi lelucon atau lawakan. Konten tebak-tebakan. Atau konten lainnya yang bisa memancing gelak tawa audiens.

Tujuannya untuk menjaga engagement (jangkauan) akunmu makin luas dan orang makin banyak tahu dengan akun tiktok yang sedang kamu kembangkan ini.

Saat orang makin banyak tahu dengan akun kamu dan mereka melihat video-videomu menarik.

Otomatis akan memancing mereka untuk mem-follow akun kamu.

Followers kamu akan bertambah, akunmu akan berkembang, dan tingkat kepercayaan audiens saat melihat followersmu banyak akan tinggi. Penjualan produk pun akan mudah terjadi.

Begitu kira-kira polanya ya.

Lalu ide konten apa aja yang bisa dimaksimalkan buat bikin video pendek di tiktok?

1. Konten kuis-kuisan atau tebak-tebakan
2. Konten tips dan trik
3. Konten tutorial
4. Konten unboxing produk
5. Konten rekomendasi kuliner

6. Konten rekomendasi tempat wisata
7. Konten rekomendasi hotel
8. Konten menanggapi video viral
9. Konten komedi
10. Konten edukasi
11. Konten duet dengan orang lain
12. Konten behind the scene
13. Konten seputar pekerjaan
14. Konten perjalanan
15. Konten estetik
16. Konten jajan kuliner
17. Konten skill yang kamu bisa
18. Konten promosi produk
19. Dan konten lainnya yang muncul di beranda tiktokmu, bisa kamu amati dan modifikasi dengan gaya ala kamu

Pola Rahasia Copywriting yang Mendatangkan Penjualan

Copywriting itu artinya adalah kalimat promosi yang kamu buat untuk meningkatkan penjualanmu.

Ketika orang baca kalimatnya, membuat orang itu dengan segera ingin membeli produk yang kamu tawarkan. Nah, itu maksud dari copywriting ini.

Asal kamu tahu, ada pola-pola agar copywritingmu menarik dan bisa mendatangkan penjualan.

Sebelum kamu bikin video dan copywriting-nya, hal super penting yang harus kamu pahami adalah 3 detik pertama videomu nanti harus menarik orang buat nonton.

Agar mereka MAU menonton video itu sampai selesai.

Harus memberikan GEBRAKAN di awal video itu.

Nah, tekniknya bisa gunakan copywriting ini.

Saya akan jelaskan beberapa teknik copywriting yang akan meningkatkan penjualan Anda berdasarkan ilmu, pengetahuan, dan referensi yang saya punya.

POLANYA A-I-D-A

Apa itu A-I-D-A?

A (ATTENTION)

I (INTEREST)

D (DESIRE)

A (ACTION)

Pertama, ATTENTION artinya video yang kamu buat harus bisa MENDAPATKAN PERHATIAN orang yang melihatnya. Makanya, tadi saya sampaikan 3 detik pertama itu penting sekali agar orang penasaran melihat videomu.

Kedua, INTEREST artinya videomu harus bisa membuat orang TERTARIK. Bukan video datar yang bikin orang nge-skip videomu. Harus menarik agar mendatangkan penjualan.

Ketiga, DESIRE artinya videomu itu mempromosikan produk yang MENAWARKAN SOLUSI untuk orang yang menonton video itu.

Misalnya, ada orang yang butuh buku tentang cara dapat uang dari tiktok. Nah, bikin video tawaran produk buku tersebut.

Orang itu butuh, kamu berikan solusi. Otomatis mereka akan BELI.

Keempat, ACTION artinya berikan TINDAKAN agar orang segera membeli produk kamu.

Kalimat ACTION ini bisa mendesak orang agar segera beli contohnya ini:

- GRATIS ONGKIR hanya khusus 10 pembeli pertama

Orang akan segera membeli karena takut kehabisan. Benar?

- Produk langka karena ini stok terakhir kalinya dan tidak akan diproduksi lagi

Menarik orang agar segera beli karena barang akan habis dan tidak akan ada lagi. Benar?

- DISKON 50% hanya hari ini, besok harga naik!

Membuat orang segera membeli hari ini agar bisa kebagian diskonnya. Karena kalau membeli besok, diskon enggak ada lagi, harga naik, dan jadi rugi. Makanya, orang segera beli. Benar?

Nah, itulah rahasia copywriting yang harus kamu praktikkan untuk konten-konten videomu nanti.

Tujuannya agar OMSETMU MELESAT,
PENGHASILANMU MENINGKATKAN.

Ilmu ini akan percuma kalau enggak kamu
praktikkan.

Serius, segera praktikkan agar CUAN bisa masuk ke
rekeningmu dengan segera.

Cara Mendapatkan Produk GRATIS yang Langsung Dikirimkan ke Alamatmu, ONGKIR juga GRATIS

Asalkan kamu tahu, sebagai kreator tiktok, kamu berkesempatan mendapatkan sample gratis dari produk yang akan kamu promosikan.

Sayangnya, enggak semua kreator tahu tentang ini.

Saya pribadi sudah mendapatkan produk sample gratis ini senilai jutaan rupiah. Produknya gratis, ongkirnya gratis, dan datang langsung ke pintu rumah diantar sama kurir.

Enak? Mau juga? Yuk kita belajar bareng-bareng.

Amati gambar di bawah ini dulu.

Untuk Anda Standar Miskin & Ratu Peraya

I HAVE ANXIETY

Peroleh Rp9.462
 Sampel gratis

Buku I Have Anxiety & Anxiety Sucks - Isna Nurja...
 Rp78.850

Tambah

RAHASIA KEUTAMAAN SURAT AL-QURAN

Rp. 89.000,-

Peroleh Rp8.455
 Sampel gratis

Buku Agama Rahasia Keutamaan Surat al-Qura...
 Rp84.550

Tambah

Buku Menikmati Kepergianmu Edisi Baru - ...

Peroleh Rp11.730
 Sampel gratis

Buku Motivasi - Know Yourself Know Your Worth...

Peroleh Rp5.271
 Sampel gratis

Terlihat tulisan **SAMPEL GRATIS?**

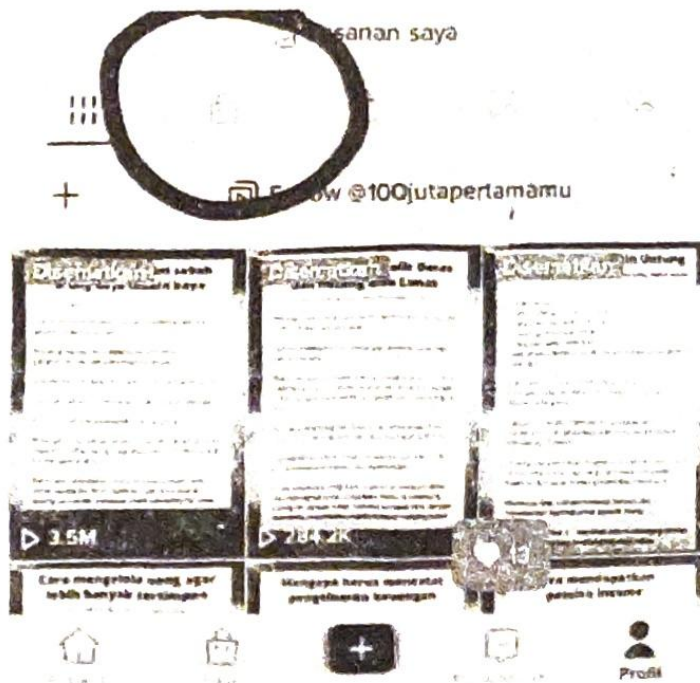
Artinya produk itu bisa kamu dapatkan gratis. Ini bukan saja hanya buku ya. Banyak produk lainnya.

Saya mencontohkan buku karena saya fokus mempromosikan buku.

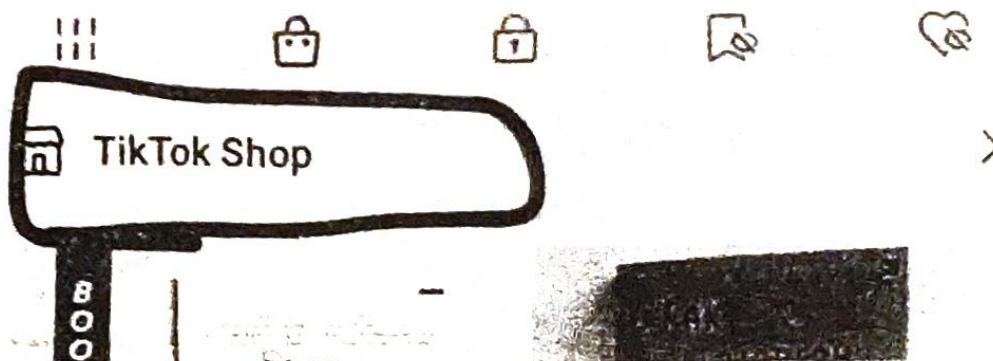
Ada lagi produk fashion, sepatu, skincare, peralatan dapur, peralatan elektronik, dan lain-lainnya yang bisa kamu dapatkan gratis sesuai dengan konten yang kamu bikin fokusnya tentang apa.

Gimana caranya biar dapat gratis?

1. Buka aplikasi tiktok di HP kamu
2. Klik "profil" lalu klik logo sesuai gambar di bawah ini.



3.. Lalu klik "TikTok Shop" sesuai gambar ini.

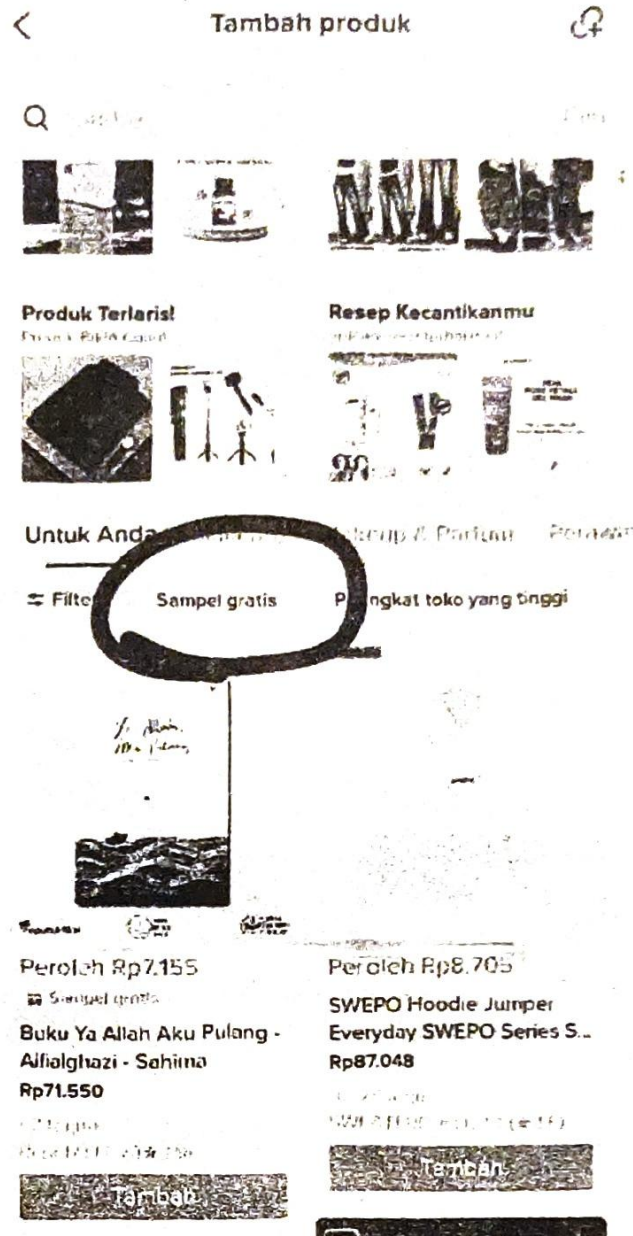


4. Muncul tampilan seperti di bawah ini. Klik sampel gratis. Kamu tinggal pilih produk apa pun yang mau kamu minta.

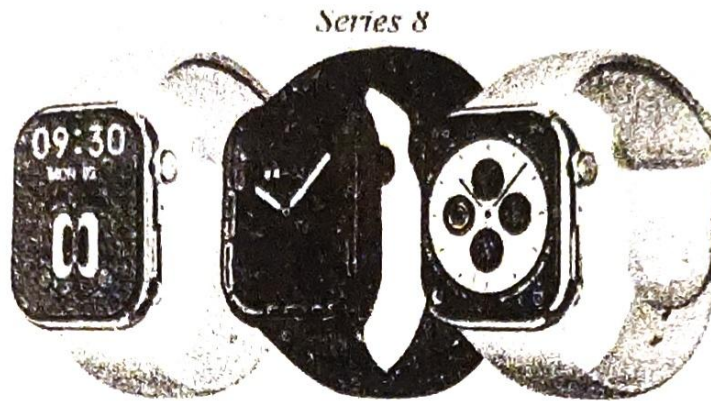
Semua produk yang tertera di menu “sampel gratis” itu bisa diajukan permohonan minta sampel gratis.

Tips, agar pengajuanmu diterima penjual. Mintalah produk yang sesuai dengan konten videomu.

Misal saya, fokus edukasi keuangan & bisnis. Saat saya ajukan sampel gratis buku tentang itu, otomatis diterima penjualnya. Total lebih dari 100 buku gratis dengan nominal lebih 10 juta saya dapatkan. SEMUA GRATIS karena membangun reputasi akun terpercaya dan penjualnya yakin dengan konten saya.



- Setelah kamu pilih salah satu produknya, maka akan muncul tampilan seperti di bawah ini.



Bedside Lamp

ORIGINAL
GARANSI 1 BULAN

KOMPATIBEL
IOS & ANDROID

Dapatkan Rp64.000 untuk setiap produk y...

Harap Rp 399.999 - Untuk 1 item 10

Sampel gratis



Penjualan terbaik Smartwatch OR...
Series8 15 PRO MAX GARANSI FULL SCREEN T...

tercepat 121 dalam stok

Pengiriman

Ini saya contohkan meminta sampel gratis jam tangan ya. Lalu klik "MINTA" sesuai yang saya lingkari ini.

Kemudian kamu akan disuruh mengisi data alamatmu, nama lengkapmu, dan nomor HP-mu.

Lalu kirim permintaan. Penjual akan merespons maksimal 7 hari kerja.

Kalau pengajuan sampel gratismu diterima penjual. Mereka akan segera mengirimkan ke alamatmu TANPA BIAYA. Gratis produknya, gratis ongkirnya.

Saat produk kamu terima, tugasmu WAJIB membuat video promosi yang menautkan produk yang kamu dapatkan itu.

Selain bikin video, kamu bisa LIVE STREAMING mempromosikan produk tersebut dengan durasi minimal 10 menit LIVE.

Gimana kalau pengajuan sampelnya ditolak?

Ya, kamu enggak jadi dapat.

Bisa jadi karena akun kamu followersnya dikit atau penjual melihat bahwa akun kamu kurang berpotensi untuk bisa mempromosikan produk mereka.

Coba ajukan kembali sampel gratis produk lain ke toko atau penjual yang lain.

Sembari kamu bangun terus akunmu, upload terus konten videonya, sampai akunmu berkembang dan punya followers yang banyak.

Kalau akunmu udah besar, followersmu banyak, pasti penjual pun akan percaya. Mereka pun akan dengan mudah mengirimkan sampel gratis ke alamatmu.

Kuncinya, berproses.

Jangan malas bikin konten dan jangan malas mengembangkan akunmu ya!

Pilihan Produk yang Bisa Hasilkan Cuan

Tiktok ini berdasarkan data telah menjadi media sosial super power yang bahkan sudah jauh mengalahkan facebook atau Instagram.

Pasarnya terbuka luas dan ini pilihan produk yang bisa kamu promosikan. Dengan itu, kamu bisa mendapatkan cuan.

1. Perlengkapan rumah

Ini juga banyak jenisnya.

- Home organizer
- Perlengkapan kamar mandi
- Dekorasi rumah
- Perlengkapan perawatan rumah
- Alat & aksesoris laundry

- Perlengkapan perayaan & pesta
- Perlengkapan rumah lainnya

2. Peralatan dapur

- Peralatan teh & kopi
- Pisau dapur
- Barbecue
- Peralatan bar & wine
- Alat pembuat roti
- Peralatan masak
- Sendok garpu & peralatan makan.
- Perlengkapan minum
- Peralatan & gadget dapur

3. Tekstil & soft furnishing

- Seprei
- Tekstik rumah tangga
- Kain & perlengkapan jahit

4. Peralatan rumah tangga

- Kitchen appliances
- Peralatan rumah tangga

- Peralatan komersial

5. Pakaian & pakaian dalam wanita

- Atasan wanita
- Bawahan wanita
- Gaun wanita
- Pakaian khusus wanita
- Setelan & overall wanita
- Pakaian dalam wanita
- Baju tidur wanita

6. Fashion muslim

- Hijab
- Busana muslim pria & wanita
- Pakaian muslim anak
- Aksesori islami
- Perlengkapan ibadah

7. Sepatu

- Sepatu pria, wanita, akseseori sepatu

8. Perawatan & kecantikan

- Makeup & parfum
- Skincare
- Perawatan rambut, tangan, kuku, dll.
- Perawatan pria & wanita

9. Telepon & elektronik

- Aksesori ponsel
- Kamera & fotografi
- Audio & video
- Ponsel & tablet
- Dll

10. Komputer & peralatan kantor

- Komputer, desktop, tablet
- Peralatan kantor
- Penyimpanan data & software
- Dll

11. Perlengkapan hewan peliharaan

12. Bayi & persalinan

- Pakaian bayi
- Sepatu bayi

- Mainan bayi
- Perlengkapan kehamilan
- Dll

13. Olahraga & outdoor

14. Mainan & hobi

15. Furnitur

16. Alat & perangkat keras

17. Perbaikan rumah

18. Mobil & sepeda motor (suku cadang, aksesoris, dll)

19. Aksesoris fashion

20. Makanan & minuman

21. Kesehatan

22. Buku, majalah, & audio

23. Fashion anak

24. Pakaian & pakaian dalam pria

25. Koper & tas

26. Produk virtual

27. Koleksi

28. Aksesoris perhiasan & turunannya

Kategori 28 jenis ini adalah kategori besarnya. Setiap kategori ada subkategori lagi. Kemudian ada lagi ragam dan jenisnya.

Banyak sekali produk pilihan yang bisa kamu promosikan dan bisa mendatangkan cuan untukmu.

Tips dari saya.

Buatlah akun yang fokus membahas satu kategori agar promosimu bisa maksimal. Catatannya, jika akun yang kamu buat adalah akun publik yang tidak menampilkan wajah.

Kalau kamu bikin akun yang menampilkan wajahmu sendiri. Itu agak lebih fleksibel. Kamu bisa mempromosikan beragam kategori sekaligus mereview produknya. Saat membuat konten review, tautkan produk tersebut di keranjang kuning.

Coba cek dan lihat lagi kategori produk di atas. Kira-kira kategori mana yang kamu lebih tertarik untuk menjualnya?

Teknik Optimasi Akun agar Followers Makin Nambah Banyak

Followers memang salah satu kunci agar penjual bisa memberikan kepercayaan yang lebih besar kepadamu. Agar mereka bisa mengirimkan sample gratis untukmu.

Untuk mendapatkan followers yang banyak, berikut beberapa tips dan saran dari saya yang bisa kamu praktikkan.

1. Buatlah nama akun yang jelas.

Misalnya, bisa menggunakan nama aslimu jika akun yang kamu buat fokus menampilkan wajah.

Bisa juga kalau kamu bikin akun publik yang tidak menampilkan wajah, buatlah nama akun yang jelas sesuai dengan apa yang akan kamu bahas.

Contoh akun saya @100jutapertamamu

Saya membahas seputar edukasi finansial/keuangan, bisnis, dan motivasi agar rezeki berlimpah.

Antara nama akun dan pembahasan itu saling berkaitan. Hal tersebut akan memancing orang untuk mem-follow akun kita.

2. Optimasi bio profil akun tiktokmu

Contohnya begini akun tiktok saya.



Optimasi bio profil yang saya tuliskan **adalah** ***“Bahas soal uang, bisnis, rezeki berlimpah”***.

Ini tentu sangat jelas kalau akun ini bahas tentang uang, bisnis, dan rezeki. Kemudian saya arahkan call to action klik link yang mengarah pada kumpulan link produk saya lainnya, salah satunya ebook strategi beli rumah.

Itu maksud saya optimasi bio profil akun.

Jangan biarkan bio profilnya kosong. Sebab, itu hanyalah tindakan yang tidak akan menarik orang untuk mem-follow akun kita.

Optimasi dan ubah sekarang bio profilnya sesuai dengan akunmu bahas tentang apa.

3. Praktikkan tips resmi dari tiktok

Maksudnya begini. Tiktok itu sering merilis musik/lagu-lagu viral. Kamu bisa menggunakan musik tersebut di video-videomu.

Selain itu, optimasi juga tagar atau hashtag yang sedang tren. Algoritma tiktok akan mendeteksi videomu.

4. Atur durasi menit/detik videomu

Kunci penting lainnya agar videomu bisa FYP atau viral adalah apakah banyak orang yang menonton videomu sampai selesai.

Kalau videomu panjang sekian menit, ada kemungkinan penonton itu akan bosan dan nge-skip videomu tadi.

Jadi, jangan bikin video yang terlalu panjang. Sesuaikan saja.

Kalau memang kamu bakal bahas hal yang butuh waktu panjang. Gunakan strategi video sistem part.

Jadi, ada video part 1, kemudian video part 2, dan seterusnya.

5. Jangan sesekali membeli followers

Membeli followers sama saja akan menghancurkan akunmu. Sebab, tiktok pasti akan bisa mendeteksi

hal itu. Apalagi akun yang nge-follow kamu adalah akun bot atau akun pasif. Buat apa?

Nominal followers banyak, tapi mereka enggak bisa membeli produkmu. Banyak secara angka, tapi pasif tindakannya. Percuma aja.

Hati-hati juga kalau kamu beli-beli followers atau pakai bot boom like, dan lain-lain. Bisa saja nanti akunmu di-banned oleh tiktok.

6. Konsisten buat posting (ngonten)

Nomor enam ini adalah kuncinya. Makin sering kamu bikin video dan posting, makin aktif akunmu. Makin banyak orang yang lihat. Makin luas jangkauannya.

Kalau jangkauannya makin luas, otomatis orang-orang makin banyak yang kepoin akunmu. Dan followers kamu pun bisa semakin bertambah.

Tiga Hal Penting Teknik Penjualan di Tiktok yang WAJIB kamu ketahui

Sebagai kreator yang ingin banyak penjualannya.
Tentu harus melakukan berbagai cara.

Kenapa harus banyak penjualannya? Ya agar
banyak juga dapat komisinya.

Bayangkan saja, kalau kamu bisa menjual 100.000
pcs produk dan dapat komisi rata-rata per produknya
itu Rp10.000

Ini komisi yang akan kamu dapatkan

$100.000 \text{ pcs} \times \text{Rp}10.000 = \text{total komisi}$
 $\text{Rp}1.000.000.000$ (1 miliar rupiah)

Apakah mungkin? **JELAS SANGAT MUNGKIN** karena sudah ada kreator yang mendapatkannya.

Tinggal kemauan dan keseriusanmu untuk ngonten terus dan membangun reputasi akun kamu.

Ini dia tiga teknik penjualan yang bisa kamu lakukan

1. Penjualan melalui short video (video pendek)

Ini seperti pada umumnya ya. Kamu bikin konten video. Kemudian tautkan keranjang kuning. Lalu posting.

Setiap orang beli melalui keranjang kuning yang ada di videomu, maka kamu akan mendapatkan komisi.

2. Penjualan melalui LIVE

Ini kamu butuh meluangkan waktu. Semakin lama dan semakin sering kamu LIVE, tiktok akan mengutamakan akunmu agar ramai yang menonton LIVE kamu.

Kalau kamu hanya LIVE sesekali dan itu pun sebentar, biasanya penonton yang hadir pun akan sedikit.

Skema mendapatkan penjualan lewat LIVE ini adalah kamu mereview atau mempromosikan produk yang ada di ETALASE produk saat live.

Lalu orang beli dan kamu dapat komisi.

3. Penjualan melalui showcase

Showcase itu adalah katalog produk yang sudah kamu tambahkan di akunmu. Contohnya seperti gambar di bawah ini.



Skemanya orang buka profil akunmu. Lalu klik keranjang tersebut. Klik showcase.

Kalau orang kepoin akunmu itu melakukan pembelian lewat showcase, kamu pun akan mendapatkan komisinya.

Muncul pertanyaan, mana yang lebih baik?

Kalau menurut saya, maksimalkan ketiganya.

Ngapain harus satu, kalau ketiganya bisa dioptimasi 'kan?

Luangkan waktu untuk bikin konten short video.

Luangkan waktu untuk LIVE.

Bikin akun yang menarik agar orang kepoin showcase kamu.

Ayo, maksimalkan ketiganya ya!

Cara Tarik/Ambil Komisi Penghasilan yang Langsung Masuk ke Rekeningmu

Ketika kamu sudah konsisten bikin konten atau konsisten mempromosikan produk lewat keranjang kuning afiliasi.

Pasti ada orang yang membeli produkmu.

Makin viral atau FYP videomu yang ada keranjang kuningnya, otomatis akan makin banyak orang yang membeli produknya.

Makin banyak yang beli, makin gede komisi yang kamu dapatkan.

Pertanyaan berikutnya, gimana cara tarik/ambil komisinya?

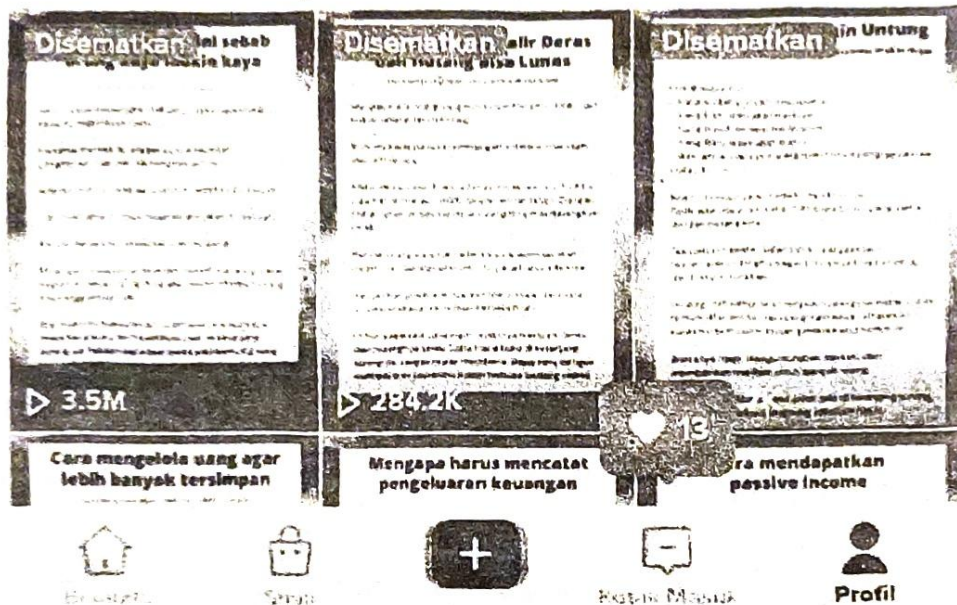
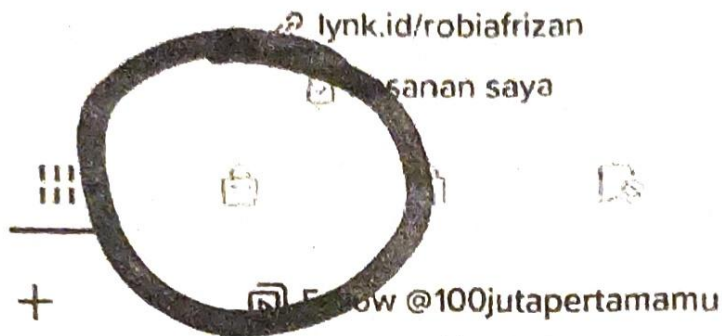
Apakah beneran ditransfer ke rekening atau tidak?

Apakah ada kecurangan atau penipuan oleh tiktoknya?

Sejauh pengalaman saya sampai sekarang ya aman-aman aja. Saya sudah mendapatkan jutaan rupiah dari tiktok dan beneran masuk ke rekening saya tak sampai 5 menit sejak penarikan komisi.

Gimana caranya?

1. Buka aplikasi tiktok di HP kamu
2. Klik profil lalu klik icon keranjang yang saya lingkari ini.



3. Kemudian akan keluar tampilan seperti di bawah ini. Lalu klik "KOMISI"

Fitur



Marketplace
Produk



Toko Anda



Manage products



Komisi



Kampanye



Set produk LIVE

4. Setelah itu akan tampil nominal rupiah yang bisa kamu tarik. Jumlahnya juga bergantung seberapa banyak kamu berhasil menjual. Makin banyak produk terjual, makin besar komisi yang kamu dapatkan.



Komisi

Rp



komisi yang dapat ditarik

Tarik



Pesanan afiliasi



Aturan komisi afiliasi



5. Klik **"TARIK"** yang berwarna merah di layar HP-mu. Masukkan nomor rekeningmu. Isi data-data yang diminta sesuai alamatmu saja.

INGAT, nama yang ada di nomor rekeningmu harus sama nama yang kamu masukkan saat baru pertama kali menambahkan produk afilias. Seperti penjelasan saya sebelumnya,

Kalau namanya berbeda, bahkan salah satu huruf saja. Komisimu terancam enggak bisa ditarik.

Selain itu, pastikan email dan no. HP yang kamu gunakan adalah email dan no. HP aktif ya. Karena tiktok juga meminta verifikasi lewat email atau no. HP-mu itu.

Kalau saja email dan nomor HP-nya berbeda atau tiba-tiba suatu hari nanti kamu ganti no HP dan no HP yang didaftarkan di tiktok itu enggak aktif lagi. Ya, mau enggak mau komisimu enggak bisa ditarik.

Wajib hati-hati jika mengganti nomor HP dan alamat email sesuai akun yang kamu daftarkan itu ya.

6. Setelah kamu klik "tarik", lalu sudah memasukkan data rekeningmu. Maka tiktok akan memproses pencairan dana dalam satu hari kerja.

Namun, sepengalaman saya menarik di hari kerja (Senin-Jumat). Komisi akan masuk ke rekening enggak sampai 5 menit. Kring-kring, komisi masuk.

Setelah komisi masuk ke rekeningmu, kamu tinggal pergi ke mesin ATM terdekat.

Masukkan kartu ATM kamu dan langsung bisa mengambil/menarik uang komisi dari hasil affiliate Tiktokmu.

Berapa nominal yang bisa kamu tarik? Ya, sesuai dengan berapa komisimu. Makin sering kamu ngonten, makin banyak produk terjual, tentu makin banyak juga uang yang akan kamu dapatkan.

Nah, begitulah pola mendapatkan uang dari tiktok yang WAJIB dan HARUS kamu coba.

Jangan jadikan akun tiktokmu sekadar buat happy-happy doang atau nontonin video orang doang.

Tapi kamu juga bisa ambil peluang agar bisa **DAPAT UANG** dari akun tiktok yang kamu punya.

Semua cara dan strategi sudah saya bocorkan di buku ini. Tinggal keseriusan kamu mau mempraktikkan atau tidak.

Kalau kamu praktikkan, kamu mulai, dan kamu berproses. Saya yakin jutaan bahkan puluhan juta. Dan, bahkan ratusan juta bisa masuk ke omset akunmu. Karena ada banyak orang (kreator) yang sudah mendapatkannya.

Tapiiii, kalau buku ini enggak kamu baca. Enggak kamu praktikkan, ya kamu juga enggak akan mendapatkan apa-apa.

Orang lain sudah berjalan jauh, kamu masih diam enggak bergerak.

Saya sudah bongkar semua cara, strategi, dan panduannya. Kini tinggal keseriusanmu mau memulainya atau enggak!




PROFIL

Robi Afrizan adalah kreator dari akun tiktok @100jutapertamamu.

Dia adalah seorang penulis buku dan *juga content creator* di Tiktok serta Instagram @robiafrizan

Robi membocorkan rahasianya mendapatkan uang dari akun Tiktok lewat buku ini agar kamu pun bisa merasakannya.



Namun, kuncinya tetap ada pada dirimu sendiri. Apakah kamu mau memulainya atau sama sekali berdiam diri dan enggak mau mencoba prosesnya. Tinggal kesungguhan dirimu masing-masing saja. Siap mendapatkan jutaan rupiah dari tiktok? Mulai sekarang juga!

Tiktok @100jutapertamamu
Instagram @robiafrizan

