

Mengapa buku ini wajib kamu baca ??

- Buku ini adalah hasil dari praktek langsung penulis yang telah menghasilkan omset **1 MILYAR** dari tiktok affiliate.
- Rahasia para penulis dalam menjalankan akun affiliate dibongkar secara gamblang.
- Didalam buku ini dijelaskan secara detail bagaimana bermain tiktok affiliate, mulai dari membuat akun, menautkan keranjang kuning, setting dan optimasi akun, sampai dengan bagaimana cara untuk menarik komisi .
- Juga dijelaskan bagaimana riset produk, riset sound dan riset hastag sehingga membuat konten yang kita buat menarik perhatian banyak orang (FYP).
- Terdapat berbagai penjelasan tips dan trik dalam mengelola akun tiktok affiliate.

Selain untuk pemula, buku ini juga cocok untuk orang yang sudah terjun ke dunia tiktok affiliate, karena terdapat pembahasan mengenai cara merombak akun "anyep" menjadi akun potensial, serta dijelaskan bagaimana memperbaiki kesalahan yang sering affiliate lakukan untuk menghindari 0 views dan pelanggaran.

Menariknya buku ini dilengkapi dengan studi kasus para affiliate dalam meraih omset jutaan bahkan milyaran.

TANPA
JOGETAN,
TANPA TAMPIL WAJAH
TANPA MINIMAL
FOLLOWERS

KITAB MERAH TIKTOK AFFILIATE

**Rahasia Ngomset 1 Milyard
dari Tiktok Affiliate**

**Muh Salim
Eko Muhyi Safaat**

KITAB MERAH TIKTOK AFFILIATE

**Rahasia Ngomset 1 Milyard dari TikTok
Affiliate**

Muh Salim

Dan

Eko Muhyi Safaat

STA STORE - DEKA DIGITAL

KITAB MERAH TIKTOK AFFILIATE

Rahasia Ngomset 1 Milyard dari TikTok Affiliate

Penulis:

Muh Salim

Eko Muhyi Safaat

Editor:

Lutfi Amirudin

Windre Erneste

Layout:

Lordtendi

Penerbit:

STA Store Pemasang

Percetakan:

Lordtendi - 081323723341

Cetakan Pertama, Februari 2023

Hak cipta dilindungi undang undang.

Dilarang mengcopy dan memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini dalam bentuk apapun tanpa seizin tertulis dari penerbit.

All rights reserved.

"Jangan biarkan kesulitan menghentikan Anda, jadikanlah mereka sebagai batu loncatan menuju kesuksesan." –

Unknown

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum wr. wb.

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Allah Swt yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, serta karunia-Nya kepada kita semua. selawat serta salam tetap terlimpahkan kepada Nabi Besar Muhammad saw, yang telah menjadi teladan bagi umat manusia.

Buku "**Kitab Merah TikTok Affiliate**" ini merupakan karya dari dua penulis yang berbakat, yaitu Muh Salim dan Eko Muhyi Safaat. Dalam buku ini, Anda akan dibawa untuk memahami secara mendalam tentang strategi dan teknik menjadi seorang Affiliate marketer di platform TikTok.

Kami merasa bangga dan bersyukur karena dapat berpartisipasi dalam penerbitan buku ini. Harapan kami, buku ini dapat memberikan manfaat yang besar bagi pembaca, khususnya para pemula yang ingin terjun di dunia Affiliate TikTok.

Kami juga ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang turut membantu dalam proses penerbitan buku ini,

terkhusus untuk Lord Tendi (Tendi Rahmat) sebagai guru dan pembimbing kami.

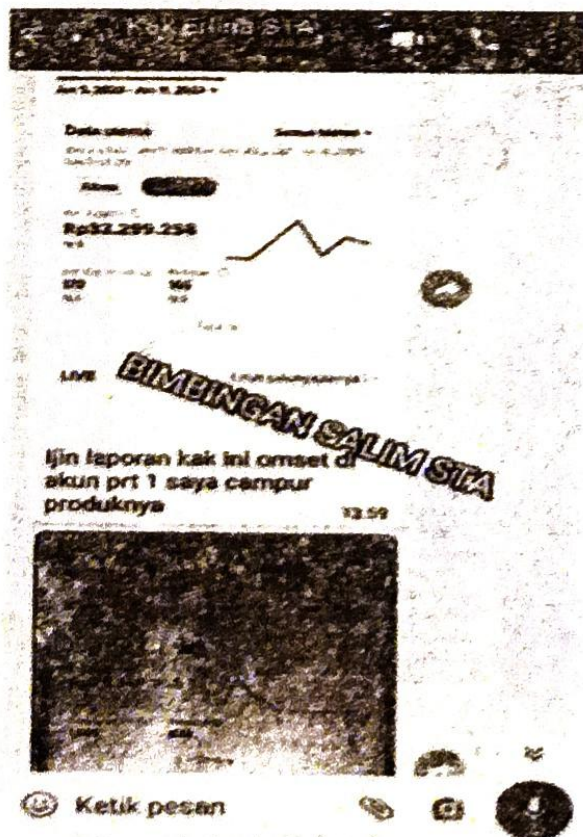
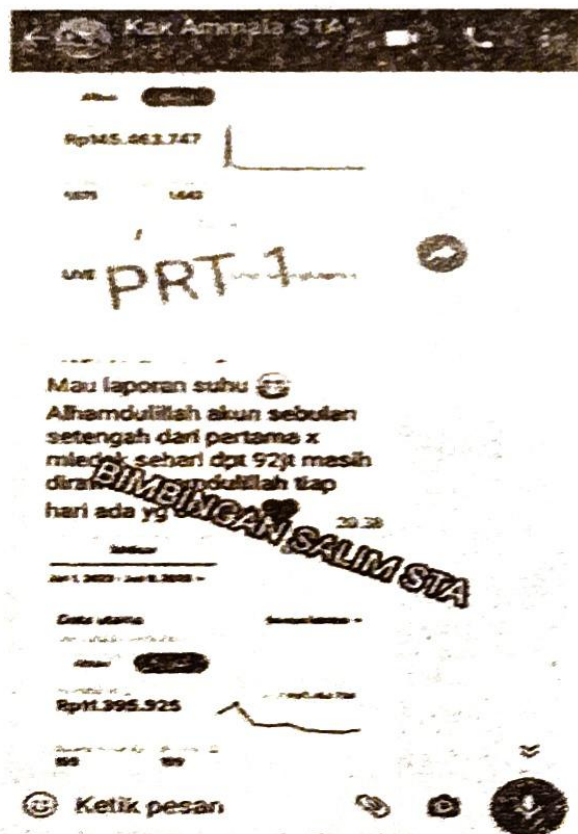
Akhir kata, semoga buku ini dapat menjadi panduan yang bermanfaat bagi para pembaca, dan semoga segala upaya membuahkan hasil yang gemilang.

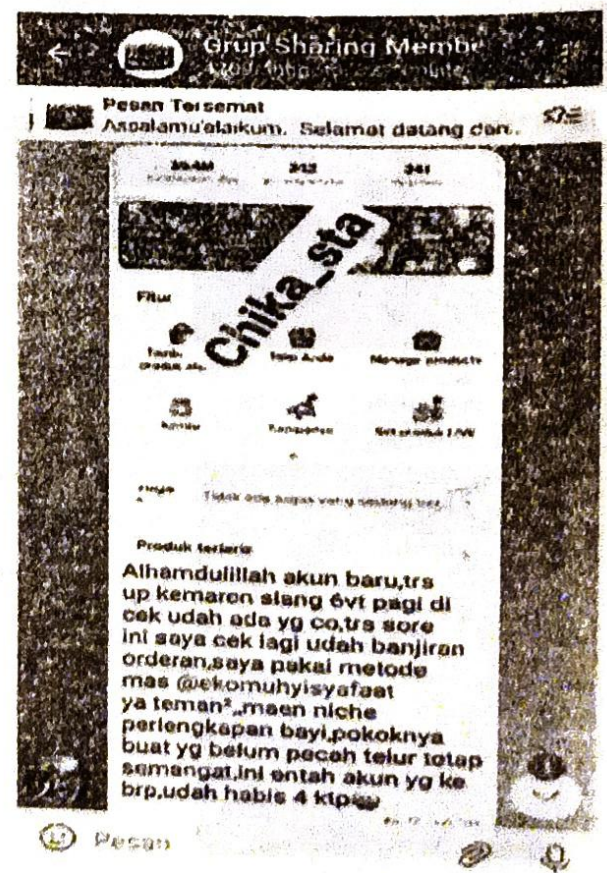
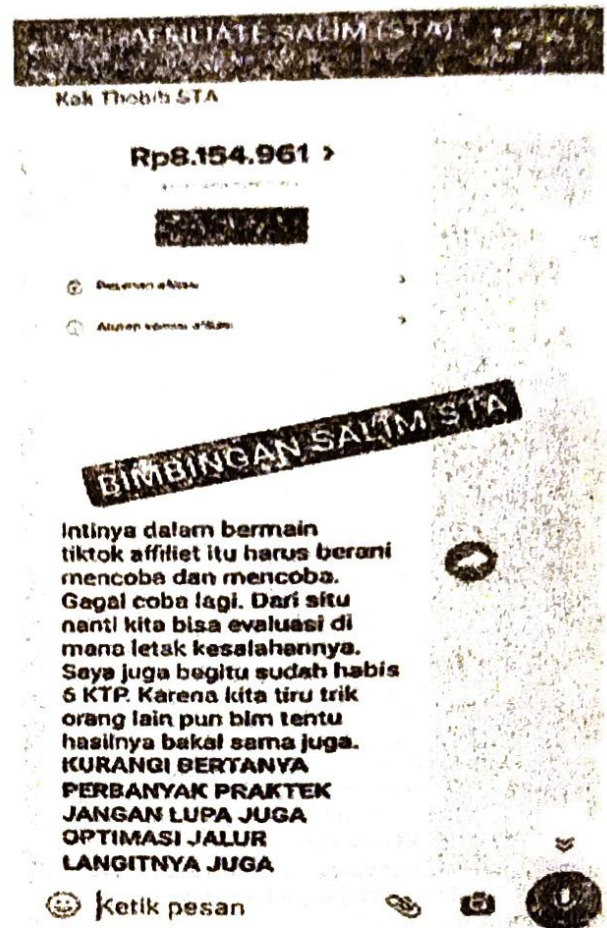
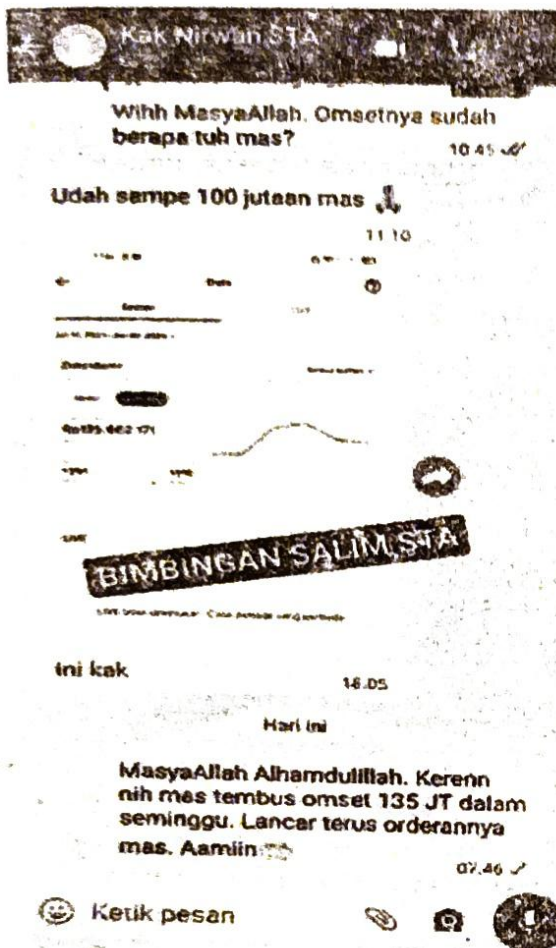
Wassalamu'alaikum wr. wb.

Lutfi & Windre

(Founder Deka Digital dan Kelas Sharing TikTok Affiliate)

TESTIMONI







Salim

Salim

Salim

Hampir 1M view mas
alhamdulillah.. orderan ngalir
teruss awalnya iseng2 buat
ikut kelas kok malah udh
d ksh balik modal banyak
bgt sma Allah. Trimakasih
tipsnya. walau akun yg lain
baru ngejar. ini yg pecah bgt..
suwun mas ekoo

18:55

Alhamdulillah Sukses selalu,
semoga selalu di beri kesehatan,
Rezekinya lancar teruss Berkah
Berlimpah..Aamin

19:04

Ketik pesan



Kak Rendi Firma

Rp76.867.585

1.028

1.004

LIVE

BIMBINGAN SALIM STA

Alhamdulillah Mas Tembus
1000 Orderan Ini Pertama
Kalinya Ya Allah Saya Paling
Banyak Orderan 700 an
sekarang terpecah kan juga
dapat 1000 orderan
ada banyak akun tapi belum
saya cek semua Karna saya
cek nanti kalo akun sudah
umur 1 Minggu saya cek
semua akun nya saya juga
temak akun tiap hari hihi
sangat membantu sekali
mas kelas STA mas Salim ini
Terimakasih mas bimbingan
nya. Jadi Makin
Semangat Buat Akun Tiap
Hari Kalo Gini

08:44



Wahyudi Reseller

31 Desember

Data utama

Affiliat

Rp34.514.991

268

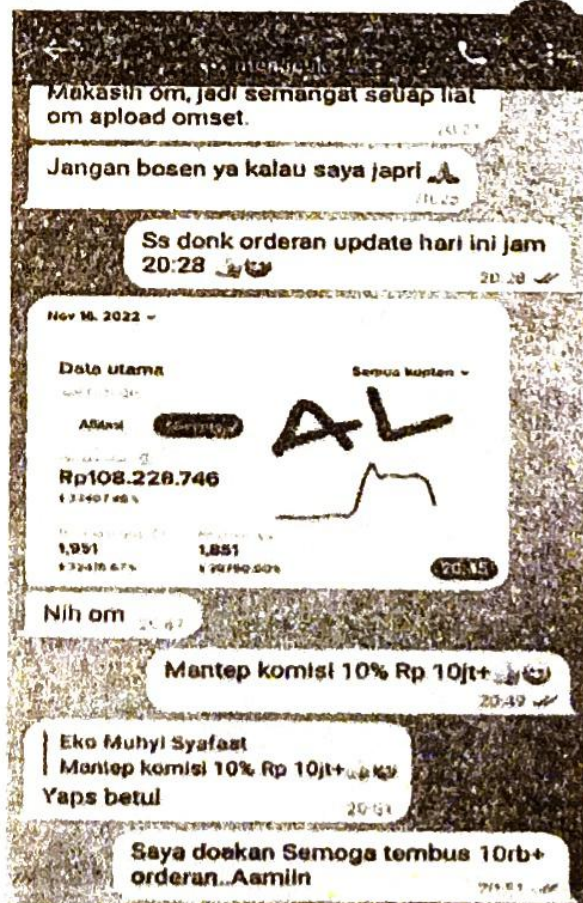
268

LIVE

LIVE tidak diperbolehkan. Hanya akun yang
berhenti.

Spill penghasilan 1 akun di
Bulan Desember mas,
Mekasih udah kasih tips dan
bimbingan terutama sudah
ngajak saya gabung di Kelas
STA.
Sekali lagi terima kasih.

Alhamdulillah Sukses selalu,
semoga selalu di beri kesehatan,
Rezekinya lancar teruss Berkah
Berlimpah..Aamin



Makasih om, jadi semangat selup liat
om apload omset.

Jangan bosan ya kalau saya japri

Ss donk orderan update hari ini jam
20:28

Nov 16, 2022

Data utama

Affiliat

Rp108.228.746

1.991

1.851

Nih om

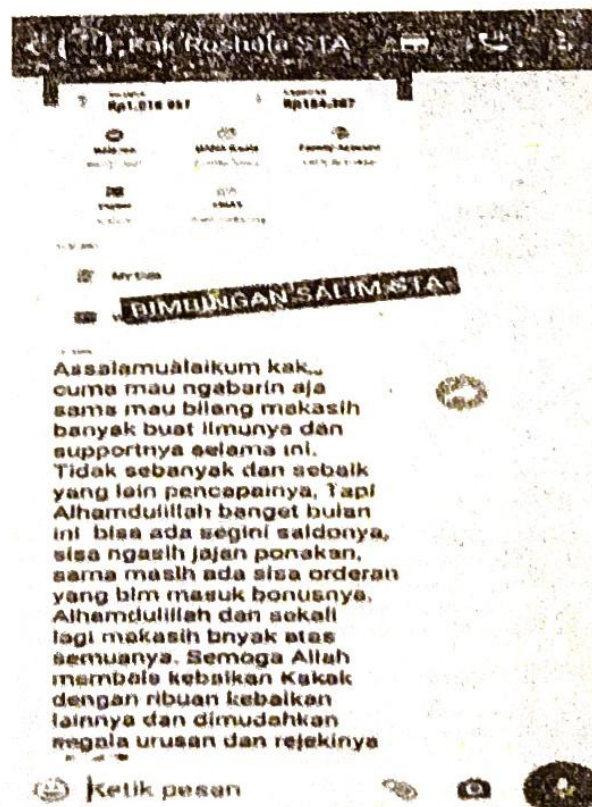
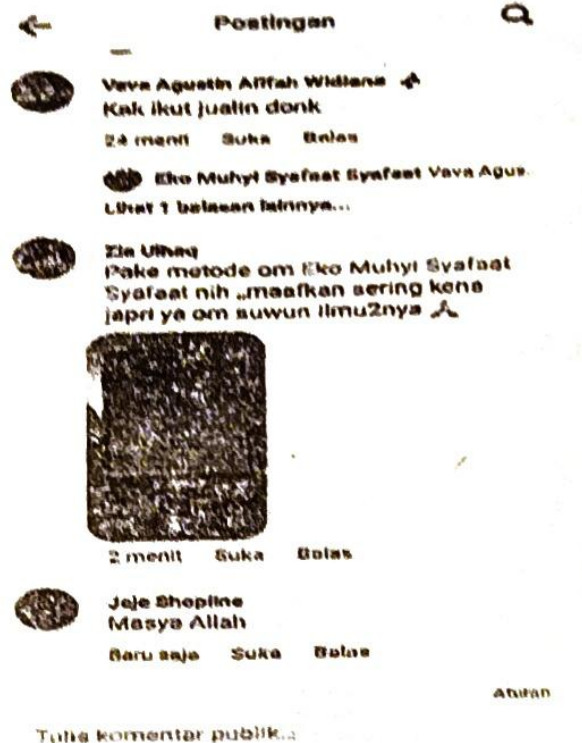
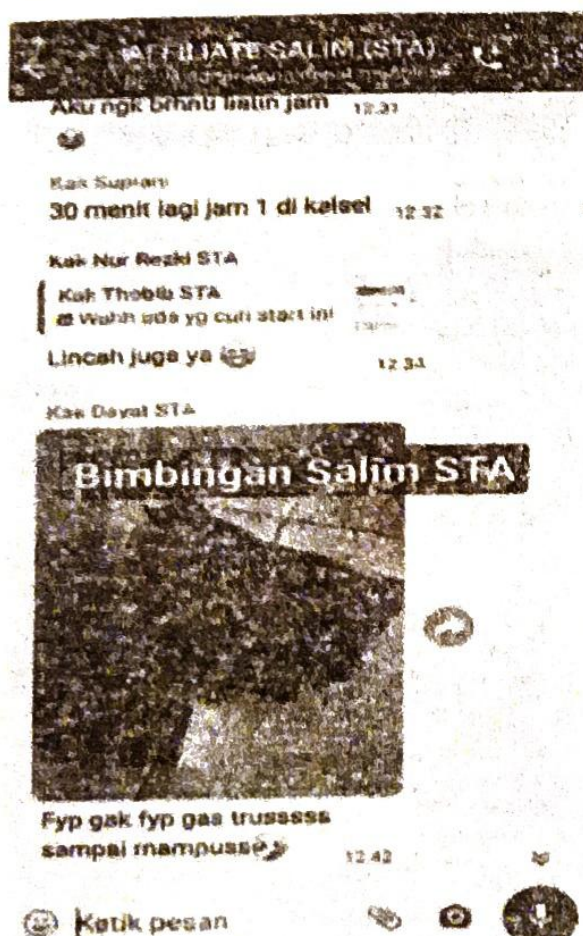
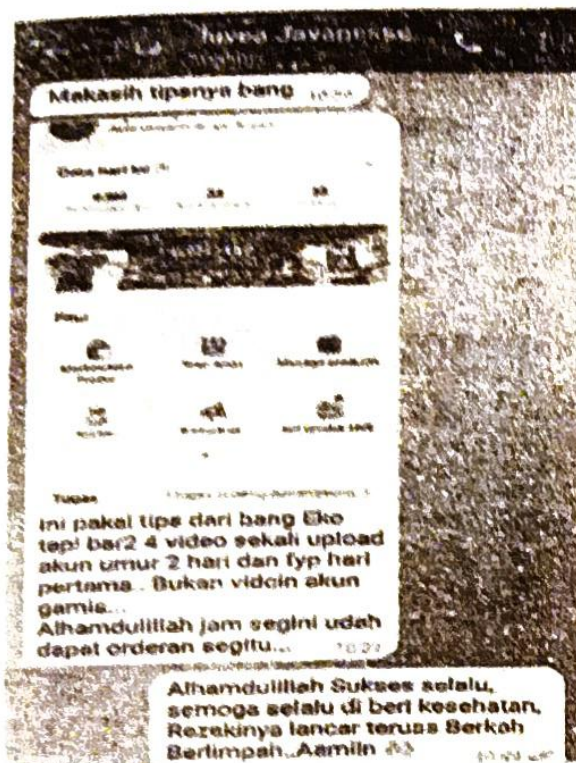
Mantep komisi 10% Rp 10jt+

Eko Muhyi Syafast

Mantep komisi 10% Rp 10jt+

Yaps betul

Saya doakan Semoga tembus 10rb+
orderan..Aamin



DAFTAR ISI

| | |
|---|----|
| • Kata Pengantar | 3 |
| • Testimoni | 5 |
| • Daftar Isi | 12 |
| • Apa itu TikTok Affiliate? | 14 |
| • Harus tahu bedanya omset dan komisi | 16 |
| • Mindset yang harus ditanam sebelum bermain TikTok Affiliate | 18 |
| • Cara membuat akun TikTok Shop dan mengaktifkan keranjang kuning meskipun 0 follower | 22 |
| • Cara membuat akun TikTok Affiliate | 30 |
| • Cara setting dan optimasi akun TikTiknya | 31 |
| • Riset produk yang laris di TikTok Shop | 34 |
| • Cara menambahkan produk di akun TikTok Affiliate | 53 |
| • Apa itu konten vidcin? | 56 |
| • Cara download video china di aplikasi Douyin dan Kuaishou | 61 |
| • Kumpulan web buat download video china | 64 |
| • Text to speech recommended (teks menjadi suara google) | 66 |
| • Link text to speech recommended | 69 |
| • Editing konten video china lewat aplikasi capcut | 71 |
| • Ide konten selain vidcin | 79 |
| • Tips konten original | 84 |
| • Catat step by step | 89 |
| • Teknik konten berantai | 91 |
| • Rekomendasi jam upload | 94 |
| • Resep rahasia mas Eko | 96 |

| | |
|---|-----|
| • Pola upload Eko & pola upload Salim | 103 |
| • Akun yang bisa di ATM | 108 |
| • Algoritma TikTok | 111 |
| • Vt view 0? Ini 10 alasan & cara memperbaiki kesalahan 0 view (versi om Ari STA) | 114 |
| • Apa itu copywriting? Apakah pengaruhnya buat video? | 121 |
| • Buat penonton terhipnotis | 132 |
| • Caption memancing interaksi | 134 |
| • Point penting agar mudah pecah telur | 137 |
| • Cara rombak akun | 140 |
| • Apa itu LKS dan LKT | 141 |
| • Istilah- istilah paling sering muncul di TikTok Affiliate | 145 |
| • Riset sound | 147 |
| • Riset hastag | 153 |
| • Cara menarik komisi | 156 |
| • 20 pertanyaan sering muncul di bimbingan Salim STA | 164 |
| • Study case member bimbingan TikTok Affiliate Salim | 189 |
| • Penutup | 196 |
| • Tentang Penulis M Salim | 197 |
| • Tentang Penulis Eko Muhyi Safaat | 198 |
| • Scan Barcode | 199 |

APA ITU TIKTOK AFFILIATE?

Sebelum kita lanjut ke tahap cara bermain TikTok Affiliate, aku mau jelasin terlebih dahulu apa itu TikTok Affiliate. Jadi, TikTok Affiliate adalah program yang dibuat oleh TikTok untuk kolaborasi Seller dan Kreator. Adanya program afiliasi ini akan sangat membantu dalam meningkatkan penjualan Seller. Kemudian kita selaku Affiliate juga akan mendapatkan keuntungan dari setiap komisi per penjualan. Jadi keduanya bisa saling menguntungkan satu sama lain.

Jadi untuk memasarkan produk yang ada di TikTok Shop kita membuat suatu video yang menarik lalu menambahkan fitur keranjang kuning. Di dalam fitur keranjang kuning inilah orang-orang akan melakukan order atau checkout.

Enaknya TikTok Affiliate itu:

- Tidak perlu repot ngatur stok barang. Kita hanya fokus memasarkan saja, jadi kita tidak ada sangkut pautnya dalam bagian ini. Semua sudah diatur oleh Sellernya. Produk sudah tersedia secara lengkap di TikTok Shop tinggal kita pilih produk mana yang mau diaffiliasikan.
- Tidak perlu pusing memikirkan packing barang. Packing barang orderan pembeli merupakan tugas seller.

- Tidak perlu bingung jika ada return atau komplain dari pembeli, karena seller yang akan menangani masalah tersebut, bukan kita.
- Tidak perlu ada modal besar. Cukup modal paket data dengan skrip video yang menarik.

Tujuan dari TikTok Affiliate adalah memasarkan produk yang telah disediakan dari berbagai kategori. Kita sebagai Kreator harus pandai-pandai dalam membuat konten supaya orang tertarik untuk membeli. Semakin bagus kualitas konten yang dibuat, maka video afiliasi kita akan semakin disebarluaskan. Ketika kontennya masuk ke beranda TikTok disinilah orderan akan membludak. Makin banyak interaksi pada videonya maka peluang videonya akan dilihat semakin besar sehingga jangkauan produknya semakin luas.

Nanti akan dijelaskan semua di bab-bab selanjutnya gimana membuat konten menarik. Dijelaskan secara lengkap dan rinci, jadi buat pemula sekalipun akan mudah memahami isi materinya. Dari segi editing, pola upload, pola LKS dan pola LKT, serta setting akunnya kayak gimana semua akan dibahas secara lengkap

HARUS TAHU BEDANYA OMSET DAN KOMISI

Kebanyakan para pemula yang terjun di dunia TikTok Affiliate mengira omset adalah hasil keseluruhan yang didapatkan. Padahal omset itu pendapatan yang masih kotor. Pendapatan bersih yang kita dapatkan yaitu komisi sekian persen dari penjualan. Jadi jangan kaget kalau melihat postingan orang meraih omset 100 juta, itu belum pendapatan bersih.

Rata-rata komisi yang kita dapatkan di TikTok Affiliate yaitu 5-20%. Bahkan ada juga yang di atas dan di bawahnya. Jadi setiap produk memiliki presentase komisi yang berbeda tergantung seller . Contohnya seperti gambar produk karpet bulu.



Dapatkan Rp8.477 untuk setiap produ...

Harga: Rp56.514 Tingkat komisi: 15%

📦 Sampel gratis

Perhitungannya seperti ini:

Harga produk: Rp56.514

Tingkat komisi: 15%

Pendapatan: Rp8.477

Jadi kalau kita mampu menjual produk karpet bulu ini 100 produk maka hitungan:

$\text{Rp}56.514 \times 100$ (harga produk \times total penjualan)

Hasilnya: Rp5.651.400

Keterangan tersebut omset. Ini belum hasil bersih yang kita dapatkan dari penjualan. Untuk komisi yang diperoleh produk karpet bulu di atas perhitungannya seperti ini:

$\text{Rp}8.477 \times 100$ (per komisi \times total penjualan)

Hasilnya: Rp847.700

Keterangan tersebut komisi. Ini adalah hasil bersih yang kita peroleh.

Jadi sudah tahu ya, yang membedakan mana omset mana komisi. Jadi Jangan dulu kaget kalau misal meraih omset 100 juta apalagi omset 10 juta. Fokus pada perhitungan komisi saja. Yuk tetap semangat membaca buku ini ke bab selanjutnya. Jangan terburu-buru, pastikan semua dibaca dengan pelan dan dipahami agar pas prakteknya tidak bingung lagi. Yuk lanjutkan terus ke bab selanjutnya.

MINDSET YANG HARUS DITANAM SEBELUM BERMAIN TIKTOK AFFILIATE

Sebelum membuka ke bab-bab selanjutnya, yang juga harus kita perbaiki adalah mindset. Kenapa mindset harus diubah? Karena jika sewaktu-waktu akun yang dibuat tidak sesuai ekspektasi ataupun tidak sesuai dengan keinginan kita, kita tidak menyerah dan bisa langsung berbenah. Memiliki kemauan untuk menganalisis akun tersebut, kira-kira apa yang masih kurang dan mana yang harus diperbaiki.

Kebanyakan pemula langsung menyerah dan tidak mau melanjutkan lagi akun yang anyep, padahal video yang diupload masih sedikit. Seharusnya kita tetap konsisten terlebih dahulu dan video-video yang kita buat dipermantap terus kualitas serta editingnya.

Untuk itu aku akan membagikan tips mengubah mindset dalam bermain TikTok Affiliate:

Jangan fokus pada follower, tetapi fokuslah pada market. Jadi follower bukan masalah utama dalam mengaffiliasikan produk meskipun akunnya masih 0 follower. Faktor utama yang paling penting adalah target market. Kalau kita menemukan market yang pas meskipun produk yang dijual mahal ataupun viewnya belum terlalu banyak maka akan tetap ada yang order, karena produk tersebut menyasar ke audiens yang tepat.

Sebaliknya, meskipun view/penonton banyak kalau bukan market yang pas maka konversi penjualannya sangat kecil. Hal ini dikarenakan market tidak sesuai dengan produk yang dipasarkan.

Contohnya seperti ini:

Kita menjual produk alat rumah tangga seperti panci. Tetapi videonya malah nyasar ke akun-akun bocil. Maka isi komentar, like, dan follow akun diserbu akun anak kecil. Akibat yang ditimbulkan, konversi penjualan sangat kecil meskipun video ditonton puluhan ribu bahkan ratusan ribu.

Jadi penargetan audiens harus dilakukan agar tidak salah sasaran. Nanti akan dijelaskan lebih detail di bab tersendiri agar konten kita tidak nyasar ke akun bocil dan nyasar ke keluar negeri.

- Jangan dulu menganggap akunmu gagal kalau baru beberapa jam diupload, tapi view masih puluhan atau masih 0. Setiap akun mempunyai algoritma tersendiri. Jadi pergerakan view tiap akun berbeda-beda. Perhatikan ini:

- Ada video yang cepat banget FYP. Baru 2-3 jam setelah diupload, sudah tembus ribuan view. Kalau akun kita memiliki perkembangan begitu cepat di awal upload, maka biasanya akan berpotensi FYP. 1 Minggu awal mengalami view yang deras. Bisa tembus puluhan, ratusan ribu, bahkan jutaan view.

- Ada video yang lumayan perlu waktu untuk FYP. Misalnya kalau uploadnya pagi maka FYPnya muncul malam atau besoknya. Kenapa bisa? Karena videonya difilter oleh TikTok untuk dicek terlebih dahulu, apakah videonya layak disebar luaskan jangkauannya atau dibatasi. Video yang cepat naik view itu memang memiliki keunikan dan daya tarik untuk ditampilkan. Setelah video dirasa aman oleh TikTok, maka TikTok akan menyebar luaskan videonya sesuai audiens.
- Ada video lambat dalam menemukan FYP. Harus Extra sabar dalam mengelola akun yang seperti ini. Video yang diupload tidak langsung menemukan viewnya. Butuh ber jam-jam bahkan berhari-hari. Harus kita ketahui, jangan tinggalkan akunnya kalau masih 3-4 hari. Tetap konsisten upload dan upgrade kualitas kontennya, karena sewaktu-waktu video tersebut bakal FYP. Jadi jangan dulu berasumsi akun gagal, akun tidak berhasil, atau lainnya. Tidak ada salahnya dirawat dulu apakah ada perkembangan atau mentok.
- Kalau akunnya benar - benar gagal maka catat point-point penyebab kegagalannya. Setelah berhari-hari menunggu perkembangan akun yang telah dibuat dan ternyata tidak naik sama sekali, maka harus catat apa saja isi akun dan video yang telah dibuat.

Perhatikan semua:

- Sound - Copywriting
- Hastag - Username
- Sampul - Bio
- Isi video - Foto profil dan lainnya.

- Analisis semua, kira-kira apa yang kurang dan perlu diperbaiki. Contohnya seperti ini:
"Ternyata kalau pakai sound ini kurang membantu menaikkan view pada video." Coba kita cek terlebih dahulu akun-akun kompetitor. Setelah memakai sound tersebut bagaimana perkembangan akunnya. Jika ternyata terjadi hal yang sama, maka soundnya jangan dipakai lagi. Tetapi, kalau soundnya dipakai beberapa kompetitor dan ternyata hasilnya bagus, maka sound bukan faktor yang membuat video gagal, tetapi ada hal yang lain. Entah itu dari segi video, penggunaan copywriting, ataupun lainnya.
- Terus mencoba dan tetap mencoba
Ketika baru memulai 1 akun dan tidak berhasil, jangan langsung menyerah. Jadikan motivasi untuk membuat akun baru agar lebih bagus lagi dari akun sebelumnya. Berhenti mengeluhkan yang telah lewat. Bisa jadi di akun-akun selanjutnya kita berhasil dan memiliki potensi akun dengan view dan omset melejit.
- Pola boleh sama tetapi faktor rezeki berbeda
Kadangkala kita sudah membuat akun dengan konsep yang telah diberikan oleh orang yang berhasil, tetapi tidak ada perubahan sama sekali. Maka bisa jadi rezeki belum berpihak kepada kita. Untuk itu kita harus memohon kepada Allah SWT agar diberikan petunjuk dan dibukakan pintu rezeki melalui TikTok Affiliate.

CARA MEMBUAT AKUN TIKTOK SHOP DAN MENGAKTIFKAN KERANJANG KUNING MESKIPUN 0 FOLLOWER

Banyak yang masih belum paham bagaimana cara membuat akun TikTok Affiliate tanpa minimal follower. Disini aku akan membongkar caranya. Jadi tidak perlu memikirkan follower lagi untuk menjadi Kreator Affiliasi ataupun live.

Sebelum itu hal-hal yang harus dipersiapkan:

- NOMOR HP AKTIF
- GMAIL AKTIF
- KTP ATAU PASPORT
- NO REKENING UNTUK PENARIKAN KOMISI

Hal yang harus diperhatikan:

1 KTP hanya bisa digunakan 1 Akun TikTok Seller.

Jadi KTP ini kalau sudah digunakan satu kali maka tidak bisa digunakan lagi.

Tujuan pembuatan TikTok Seller hanya untuk menautkan akun aja di bagian pemasaran.

Supaya apa? Supaya keranjang kuning akun kita terbuka. Jadi ga perlu otak-atik TikTok Sellernya, isi alamat, rekening, atau lainnya. Cukup tautkan akun saja dibagian pemasaran. Jangan ditautkan diakun resmi, karena penautan akun resmi hanya untuk akun Seller.

Gimana kalau sudah terlanjur tertautkan? Caranya dilepas dulu diakun resmi, kemudian ditautkan lagi diakun pemasaran. 1 AKUN TIKTOKSHOP bisa menautkan akun sampai 4 kali. Jadi kita bisa aktifkan keranjang kuning sampai 4 akun.

Kalau misalnya salah satu dari 4 akun ini sudah tidak terpakai, bisa dilepas tautannya. Kita masih bisa mengganti tautan akun sampai 6 kali lagi. Nanti jika slotnya sudah habis, sudah terpasang 10 akun, akan ada keterangan bisa ditautkan kembali dengan menunggu 180 hari. Kalau sudah dapat keterangan seperti itu, kita bisa buat akun TikTok Seller baru, dengan catatan memakai KTP baru dan nomor baru.

Jadi, 1 Akun TikTok Shop bisa memunculkan 4 akun keranjang kuning dan bisa mengganti tautan sampai 6 kali.



Masuk ke tahap pembuatan akun TikTok Seller:

1. Download aplikasi TikTok Seller di Playstore



2. Setelah itu klik bagian verifikasi document

Mulai cepat

| | | |
|---|--|-------------------|
|  | Tambah produk pertama Tambahkan produk yang ingin Anda jual. | Tambah |
|  | Verifikasi Dokumen Verifikasi informasi untuk membuat produk Anda terlihat oleh pembeli. | Verifikasi |

3. Kemudian pilih bisnis perorangan. Untuk bagian memasukkan nama toko, bebas saja

Apa Jenis Usaha Anda?

Bisnis perorangan

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

Korporasi

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

Nama toko

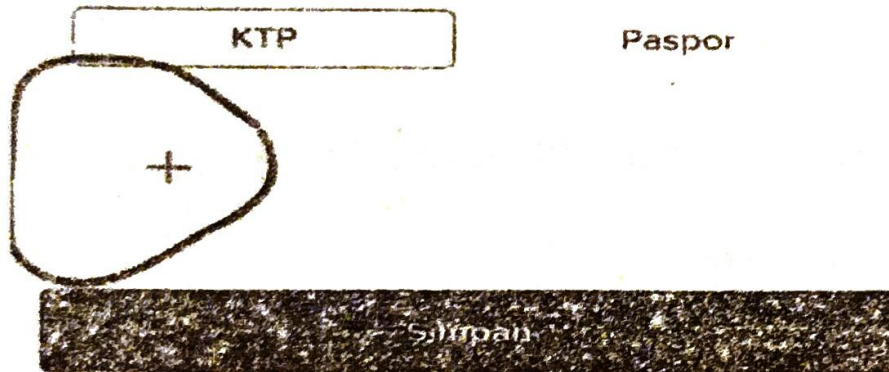
Mohon tidak menggunakan kata 'Flagship' atau 'Resmi' di nama toko. Mohon tidak menggunakan angka atau karakter khusus yang tidak sesuai dengan nama perusahaan atau merek dagang yang terdaftar. Mohon tidak menggunakan karakter asing selain karakter bahasa Inggris.

Masukkan nama toko

4. Setelah itu, unggah document disini untuk melakukan verifikasi. Bisa KTP atau Paspor

Verifikasi Informasi Pribadi

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



5. Pastikan data di KTP sudah cocok dengan data keterangan di bawah. Setelah cocok, klik simpan

Verifikasi Dokumen

tanda tangan Anda. Pastikan...Tampilkan lebih banyak



- ① Pastikan informasi yang dimasukkan di bawah ini sama persis dengan informasi di dokumen identitas yang Anda unggah, termasuk spasi, ejaan, dan huruf besar kecilnya

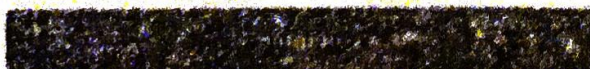
Nama Perwakilan Hukum

Siapkan rekening pembayaran yang sah agar Anda dapat menerima pembayaran. Nama yang dimasukkan di sini harus sama persis dengan nama yang tertera di rekening pembayaran Anda

Agar bisa melakukan transaksi dengan kami



Tanggal lahir
05/09/2001



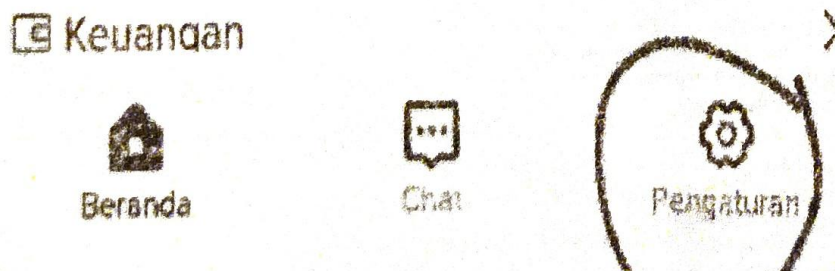
6. Setelah itu kita tunggu verifikasi. Maksimal 1x24 jam

① Dokumen Anda sedang ditinjau. Produk Anda akan terlihat oleh pembeli setelah Anda diverifikasi. Terima kasih telah menunggu!

7. Setelah lolos verifikasi. Klik pengaturan



8. Kemudian klik akun TikTok yang ditautkan



9. Klik akun pemasaran

Akun pemasaran

Akun TikTok pemasaran untuk toko Anda. Anda hanya dapat menautkan 1 akun pemasaran dan akun tersebut tidak boleh ditautkan ke toko lainnya. Produk yang Anda cantumkan tidak secara otomatis disinkronkan ke profil akun TikTok pemasaran Anda, sehingga Anda perlu menyinkronkan produk Anda ke akun TikTok Anda secara manual. Anda tidak perlu membayar komisi untuk pesanan yang dibuat dari akun ini.

10. Lalu klik tautkan akun baru

Tautkan Akun Baru

11. Masukkan username akunnya disini lalu klik kirim undangan

Akun tersedia

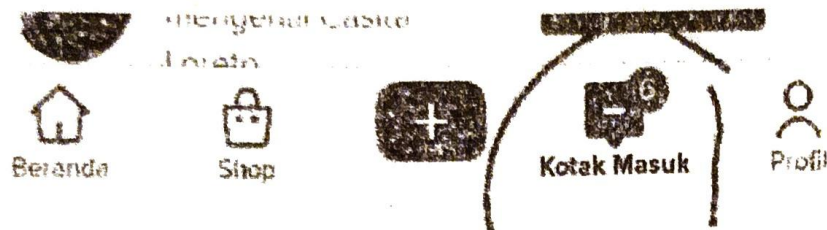
0

Akun TikTok ?

@masukkan nama pengguna TikTok

Kirim undangan

12. Kemudian pilih notifikasi lalu pilih notifikasi sistem



13. Klik permintaan baru

Permintaan baru

Nevillies25 meminta Anda untuk menautkan akun Anda ke toko mereka sehingga Anda dapat menjual produk mereka. 7 m

14. Setelah itu klik terima undangan

Nah setelah akun tertautkan, akun kita sudah ada keranjang kuningnya.

Berarti sudah kehitung 1 yang tertaut di akun TikTok Shop kita.

Mengapa saya perlu menautkan?

Penjual mengundang Anda untuk menautkan akun Anda dengan tokonya dan menjual produknya. Penjual mungkin telah menghubungi Anda secara offline.

Catatan

Setelah akun Anda ditautkan dengan penjual:

- Anda tidak akan mendapatkan komisi dari penjualan produk toko.
- Anda dapat menambahkan produk secara langsung dari penjual tersebut ke showcase Anda.
- Data terkait live Anda, seperti pendapatan gabungan, jumlah penonton, dan durasi rata-rata, akan tersedia untuk toko.
- Anda dapat membatalkan tautan toko setelah penjual mengonfirmasi.

Permintaan kedaluwarsa dalam 48 jam.

Terima permintaan

Jadi, kita masih bisa menautkan 3 akun lagi.

CARA MEMBUAT AKUN TIKTOK AFFILIATE

Ini beda lagi ya, setelah pembuatan akun TikTok Shop kita lanjut dengan pembuatan akun TikTok Affiliate. Disinilah tempat untuk memasarkan produk. Tapi sebelum melangkah untuk jualan, harus setting akun terlebih dahulu.

Aku merekomendasikan agar menggunakan akun baru, karena peluang FYP-nya jauh lebih besar dibandingkan akun lama. Jadi semua serba baru, dimulai dari pembuatan Gmail sampai setting akunnya. Selama ini aku membuat akun baru menggunakan Gmail, atau menggunakan nomor HP juga bisa. Mari kita melangkah ke tahap pembuatan akunnya.

1. Pastikan sudah menyediakan Gmail baru
2. Pastikan sudah mendownload aplikasi TikTok
3. Setelah itu klik profil lalu klik mendaftar
4. Login Gmail, Facebook, No hp atau lainnya. Pastikan akses yang digunakan aktif agar sewaktu-waktu nanti aman saat butuh verifikasi
5. Pastikan pilih negara Indonesia dan memilih umur di atas 18 tahun agar lolos verifikasi. Karena kalau tidak melakukan itu maka tidak akan memenuhi syarat

CARA SETTING DAN OPTIMASI AKUN TIKTOKNYA

PENGGUNAAN NAMA

Pastikan memilih nama harus menarik, unik dan sesuai dengan produk yang mau diaffiliasikan. Tujuannya agar sinkron dan audiens tahu lebih jelas kita menjual produk apa.

Contoh seperti ini, Kita mau menjual peralatan atau perabotan rumah tangga maka nama yang kita gunakan:

- Perabotanviral
- Peralatanrumahtangga
- Pusatalatrumahtangga
- Perabot.rumah
- Peralatan.emak
- Bantalviral2023
- Olshopbunda
- Panciprestomurah
- Alatpelterbaru
- Grosiranpanci
- Serba perabotan
- Pancipestokuning
- Agen panci Teflon
- Pabrik panci

Kalau kita mau menjual fashion maka nama yang digunakan:

- Pusatdistro.id
- Juraganfashion
- Outfitkekinian
- OOTD Terbaru.id
- Legging.viral
- Pabrikkaosmurah
- Agenkulot
- Pabrikkulot

Intinya dalam penggunaan nama harus ada unsur keterkaitan dengan produk.

TAMBAHKAN BIO

Dengan adanya bio, membuat akun lebih menarik untuk dilihat. Tampilan jauh lebih bagus dan orang - orang akan tahu deskripsi tentang akun kita. Saat audiens melihat video yang diupload muncul di beranda, pasti mereka akan penasaran dan cek profil kita. Jika bio yang kita gunakan menarik, mereka akan mengikuti(follow) agar tidak ketinggalan postingan terbaru di akun kita.

Contoh bio yang menarik bisa seperti ini:

- Video hanya pemanis
Untuk produk asli
Pastikan cek lengkap ulasan
- Cari panci berkualitas disini
Kualitas bagus harga murah
Tetapi tidak murahan
- Mau nyari produk apa?
Semua ada disini ya!
- Bantal hotel premium
Kualitas super bagus
Cek aja disini
- Pusat distro Indonesia
Harga terjangkau
Kualitas tidak diragukan lagi
- Nyari sepatu murah, kan?
Sudah benar tempatnya disini bro
Yuk cek-cek di bawah

- Ga usah bingung lagi
Hoodie disini sudah paling bagus
Pastinya lembut

Serta bio lainnya. Intinya dalam penggunaan bio, buatlah semenarik mungkin agar akunnya terlihat lebih professional dan berkualitas. Bio juga salah satu daya tarik dalam mengajak audiens untuk melakukan follow lalu order.

MEMASUKKAN FOTO PROFIL

Seperti yang kita ketahui, penambahan foto profil akan membuat akun kita semakin menarik. Pastikan dalam penggunaan foto profil juga harus sesuai dengan niche akun kita.

Cara memasukan foto profil:

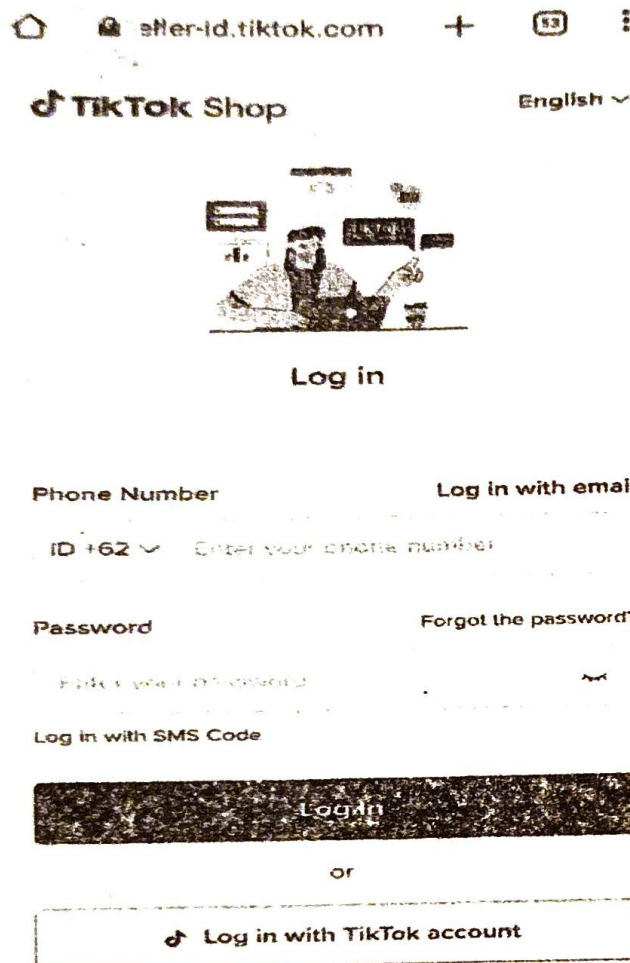
- Klik profil
- Klik edit profil
- Klik ubah foto
- Lalu pilih dari galeri.

Misalnya produk rumah tangga, bisa mengambil gambar dapur atau ruang tamu. Jika akun tentang fashion bisa mengambil gambar model atau gambar aesthetic produknya.

Referensi buat nyari profil menarik:

- Aplikasi pinterest
- Aplikasi Canva, dll.

RISET PRODUK YANG LARIS DI TIKTOK SHOP



Home seller-id.tiktok.com + 53

TikTok Shop English

Log in

Phone Number Log in with email

ID +62 Enter your phone number

Password Forgot the password?

Log in with SMS Code

Login

or

Log in with TikTok account

Harus kita tahu terlebih dahulu, kunci keberhasilan penjualan yang banyak di TikTok adalah produk winning. Maksud dari produk winning yaitu produk yang dapat terjual dengan mudah di pasaran dengan kualitas dan manfaat yang sudah terbukti.

Untuk yang belum tahu sama sekali, aku akan membantu mencari produk winning agar mudah pecah telur dan orderan membludak.

Cara meriset produk untuk menemukan produk yang tepat:

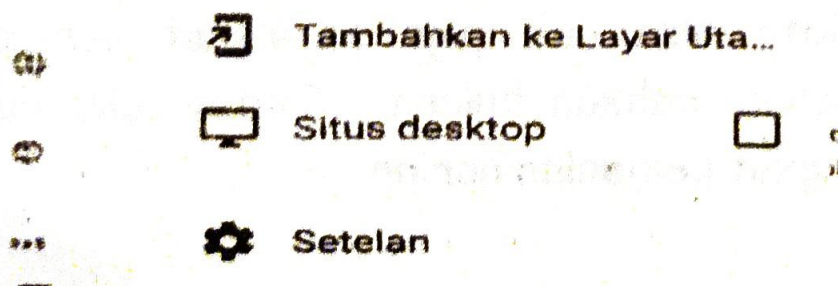
- Web Seller TikTok Shop

- Pertama masuk terlebih dahulu ke web TikTok Seller
- Setelah itu kita login memakai akun TikTok Seller yang telah dibuat.
- Buat yang login di hp, klik titik tiga sebelah kanan untuk menampilkan tampilan desktop terlebih dahulu. Kalau lewat PC atau laptop langsung tampilan otomatis.

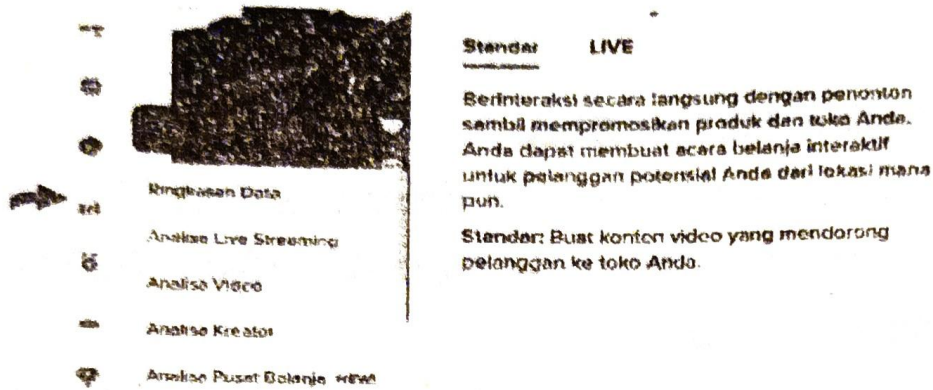


2 langkah untuk mem hadiah!

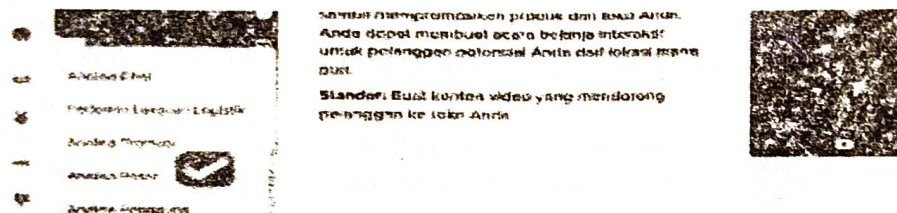
- Setelah klik tampilan desktop bagian bawah



- Kemudian klik kompas data seperti pada gambar



- Lalu klik analisa pasar










Siapkan Iklan Belanja untuk TikTok For Business

- Setelah itu akan muncul analisa pasar dari TikTok Shop. Disitu terlihat menu:
 - Peringkat produk
 - Peringkat toko
 - Peringkat kata kunci





Aku sering menggunakan peringkat produk lalu memilih peringkat penjualan. Setelah itu klik fitur sebelah kanan, jenis kategori apa saja yang mau dicari.

Kita bisa cek juga peringkat penjualan harian, mingguan, bahkan bulanan. Contoh, aku disini memilih peringkat penjualan harian.








1. PERLENGKAPAN RUMAH

| Jenis Perangkat | Peringkat penjualan | Peringkat perkembangan | Perengkapan Rumah | | | |
|-----------------|--|------------------------|-------------------|-----------------------------|--------------------|-----------------|
| Peringkat | Info Produk | Skor penjualan | Skor perkembangan | Skor Traffic Live Streaming | Skor Traffic Video | harga Referensi |
| 1 |  Benda a square the blue ra | 100 | 98.78 | 100 | 97.12 | Rp96.900 |
| 2 |  RAJA COD HANGAT MAN | 97.85 | 0 | 94.75 | 87.49 | Rp200.000 |
| 3 |  [LIVE] Gai Laundry Multi | 97.77 | 99.43 | 88.65 | 0 | Rp56.000 |
| 4 |  RAF Jas Muga Pda Wenc | 94.89 | 0 | 94.3 | 92.74 | Rp120.000 |
| 5 |  paket isi tda son 180 sh | 92.58 | 95.79 | 92.33 | 0 | Rp50.150 |
| 6 |  chral toples murat 6pcat | 92.56 | 99 | 94.18 | 57.2 | Rp56.000 |
| 7 |  100 Lembar Stiker Motiv | 92.12 | 97.97 | 92.26 | 90.14 | Rp76.000 |








2. PERALATAN DAPUR

| Jenis Perangkat | Peringkat penjualan | Peringkat perkembangan | Peralatan Dapur | | | |
|-----------------|--|------------------------|-------------------|-----------------------------|--------------------|-----------------|
| Peringkat | Info Produk | Skor penjualan | Skor perkembangan | Skor Traffic Live Streaming | Skor Traffic Video | harga Referensi |
| 1 |  [COD][READY] pengisi s | 99.96 | 84.92 | 97.54 | 82.71 | Rp85.000 |
| 2 |  TATS By YK DESIGN Waja | 99.23 | 98.42 | 94.94 | 84.63 | Rp389.000 |
| 3 |  PAKET SUPER G Ramada | 99.23 | 99.61 | 90.95 | 67.49 | Rp225.000 |
| 4 |  ROK HOKI SALEH LEBIH | 98.09 | 0 | 95.42 | 84.02 | Rp180.000 |
| 5 |  Botol Minum 2 Liter + 10 | 97.1 | 0 | 89.78 | 90.34 | Rp63.000 |
| 6 |  5 SEGIT 1 BUKAT FREE T | 95.69 | 88.28 | 91.92 | 70.42 | Rp45.000 |
| 7 |  COD RAKET RAMADHAN | 93.55 | 97.02 | 90.1 | 0 | Rp300.000 |

3. TEKSTIL & SOFT FURNISHING








| Jenis Peringkat | | Peringkat penjualan | | Peringkat perkembangan | | Tekstil & Soft Furnishing | |
|-----------------|---|---------------------|---------------------|-------------------------------|----------------------|---------------------------|--|
| Peringkat | Info Produk | Skor penjualan ① | Skor perkembangan ② | Skor Traffic Live Streaming ③ | Skor Traffic Video ④ | Harga Referensi ⑤ | |
| 1 |  Kaspet bulu_rasfia_ukur | 100 | 100 | 97.56 | 80.96 | Rp120.000 | |
| 2 |  (Motif K1-K70) Kaset Kaka | 96.85 | 90.28 | 97.52 | 79.13 | Rp45.000 | |
| 3 |  Paket Hemat Selimut 3 p | 96.48 | 0 | 99.35 | 85.65 | Rp100.000 | |
| 4 |  SEPREI AESTHETIC ANTI | 96.07 | 95.55 | 96.02 | 76.68 | Rp61.999 | |
| 5 |  Kaspet Turki Ostrich Vars | 95.37 | 89.82 | 88.55 | 94.7 | Rp68.586 | |
| 6 |  SPREI MOTIF BUNGA KO | 94.96 | 0 | 97.88 | 73.88 | Rp49.900 | |
| 7 |  GORDEN PINTU JENDEL | 94.65 | 91 | 93.67 | 82.91 | Rp45.000 | |

4. PERALATAN RUMAH TANGGA

| Jenis Peringkat | | Peringkat penjualan | Peringkat perkembangan | Peralatan Rumah Tangga | | |
|-----------------|--|---------------------|------------------------|------------------------------|---------------------|-------------------|
| Peringkat | Info Produk | Skor penjualan ① | Skor perkembangan ② | Skor Trafik Live Streaming ③ | Skor Trafik Video ④ | Harga Referensi ⑤ |
| 1 |  [COD] READY STOCK AD... ② | 95.16 | 0 | 98.57 | 81.51 | Rp322.222 |
| 2 |  KULKAS LG INVERTER SI... ② | 93.96 | 91.32 | 0 | 42.59 | Rp15.000.000 |
| 3 |  12.12 COD, Gratis Ongkir ... ② | 93.23 | 0 | 95.81 | 91 | Rp145.000 |
| 4 |  (HARGA MURAH) BLEND... ② | 91.46 | 93.4 | 100 | 74.98 | Rp118.998 |
| 5 |  S.J-56TSHARP G-BK Kulk... ② | 91.26 | 96.14 | 60.12 | 0 | Rp10.999.000 |
| 6 |  [COD]Kadanta Penyedot ... ② | 90.61 | 0 | 91.92 | 91.47 | Rp420.000 |
| 7 |  Philips Blender 5000 Ser... ② | 90.36 | 96.76 | 78.06 | 78.57 | Rp1137.000 |








5. PAKAIAN & PAKAIAN DALAM WANITA

Jenis Peringkat: ☒ Peringkat penjualan Peringkat perkembangan Pakelan & Pakelan Dalam Wanita

| Peringkat | Info Produk | Skor penjualan ⁽¹⁾ | Skor perkembangan ⁽¹⁾ | Skor Traffic Live Streaming ⁽¹⁾ | Skor Traffic Video ⁽¹⁾ | Harga Referensi ⁽¹⁾ |
|-----------|---|-------------------------------|----------------------------------|--|-----------------------------------|--------------------------------|
| 1 |  Kyla Fashion - Almel Fish... | 100 | 98.67 | 100 | 93.52 | Rp70.000 |
| 2 |  Pakaian wanita campura... | 96.72 | 0 | 96 | 0 | Rp10.000 |
| 3 |  BM - Set RANGA outer da... | 94.82 | 96.87 | 98.57 | 85.3 | Rp69.999 |
| 4 |  DASTER CRINKLE POLO... | 94.39 | 0 | 93.24 | 89.65 | Rp65.000 |
| 5 |  (SFANA NEW) / KORSET... | 94.19 | 100 | 63.36 | 100 | Rp64.000 |
| 6 |  Kyla Fashion - One Set K... | 93.23 | 91.99 | 95.34 | 78.18 | Rp100.000 |
| 7 |  ALJO : Cessie Cuffote I Ku... | 93.11 | 93.79 | 94.97 | 89.6 | Rp219.000 |

6. FASHION MUSLIM





Jenis Peringkat: ☒ Peringkat penjualan Peringkat perkembangan Fashion Muslim

| Peringkat | Info Produk | Skor penjualan ⁽¹⁾ | Skor perkembangan ⁽¹⁾ | Skor Traffic Live Streaming ⁽¹⁾ | Skor Traffic Video ⁽¹⁾ | Harga Referensi ⁽¹⁾ |
|-----------|--|-------------------------------|----------------------------------|--|-----------------------------------|--------------------------------|
| 1 |  BM - Jade Katana (FREE T... | 99.64 | 0 | 98.82 | 82.73 | Rp54.999 |
| 2 |  Pashmina Instan Inner C... | 93.51 | 100 | 95.42 | 77.59 | Rp45.000 |
| 3 |  Sari fashion Monica Dres... | 97.35 | 98.9 | 97.98 | 38.63 | Rp135.000 |
| 4 |  ELZE BLOUSE POLOS S... | 95.92 | 94.41 | 95.59 | 100 | Rp45.000 |
| 5 |  (FREE TALS) Katana Dress... | 95.19 | 0 | 100 | 87.48 | Rp120.000 |
| 6 |  GAMIS CAMFUR KODE A... | 95 | 97.76 | 98.41 | 0 | Rp5.000 |
| 7 |  Oneset Sierra candy strip... | 94.92 | 93.96 | 97.39 | 89.14 | Rp185.000 |








7. SEPATU

| Jenis Peringkat | Peringkat penjualan | Peringkat perkembangan | Sepatu | | | |
|-----------------|--|------------------------|-------------------|-----------------------------|--------------------|---------------|
| Peringkat | Info Produk | Skor penjualan | Skor perkembangan | Skor Traffic Live Streaming | Skor Traffic Video | Harga Returam |
| 1 |  GSI Clearance Sale Sepatu | 99.98 | 100 | 98.24 | 9 | Rp120.000 |
| 2 |  H2052 Sneakers Pria Sepatu | 97.35 | 0 | 93.77 | 91.36 | Rp425.000 |
| 3 |  Sepatu Sandal Jelly Fuji B | 96.16 | 92.31 | 92.2 | 95.13 | Rp155.000 |
| 4 |  PWN Yeri Sepatu Sneakers | 95.68 | 0 | 94.59 | 90.95 | Rp599.900 |
| 5 |  J2027 Sepatu Pria Original | 95.57 | 93.53 | 94.89 | 90.13 | Rp425.000 |
| 6 |  LURAD Sandal Heels Wanita | 95.26 | 0 | 94 | 75.76 | Rp328.000 |
| 7 |  CANI Luma Sepatu Sneakers | 95.23 | 95.38 | 95.54 | 93.7 | Rp100.000 |








8. PERAWATAN & KECANTIKAN

| Jenis Peringkat | Peringkat penjualan | Peringkat perkembangan | Perawatan & kecantikan | | | |
|-----------------|---|------------------------|------------------------|-----------------------------|--------------------|---------------|
| Peringkat | Info Produk | Skor penjualan | Skor perkembangan | Skor Traffic Live Streaming | Skor Traffic Video | Harga Returam |
| 1 |  PAKET MAMI WHITENING | 99.31 | 99.95 | 94.71 | 83.93 | Rp500.000 |
| 2 |  BEST SELLER (J3) Paket | 99.00 | 97.88 | 92.85 | 94.33 | Rp100.000 |
| 3 |  (FREE LOTION LU) (J3) Paket | 97.73 | 0 | 93.25 | 74.65 | Rp300.000 |
| 4 |  Maybelline Superstay Makeup | 96.3 | 91.43 | 93.57 | 90.76 | Rp132.500 |
| 5 |  Herborist Juice For Skin | 95.87 | 91.31 | 94.2 | 99.37 | Rp99.000 |
| 6 |  LS SKINCARE NEW BOO | 95.84 | 93.18 | 94.48 | 86.93 | Rp160.000 |
| 7 |  Anniko Instant Whitening | 95.52 | 0 | 96.95 | 100 | Rp227.200 |

9. TELEPON & ELEKTRONIK








| Jenis Perangkat | | Perangkat penjualan | | Perangkat perkembangan | | Telepon & Elektronik | |
|---|-----------------------------|---------------------|-------------------|-----------------------------|--------------------|----------------------|--|
| Perangkat | Info Produk | Skor penjualan | Skor perkembangan | Skor Traffic Live Streaming | Skor Traffic Video | Harga Referensi | |
|  | iPhone 14 Pro Garansi Re... | 95.42 | 96.43 | 74.06 | 0 | Rp19.700.000 | |
|  | SMARTWATCH GEN 5 N | 90.48 | 94.85 | 100 | 75.25 | Rp112.000 | |
|  | TABLET iPad Air 5 MI 20 | 90.48 | 93.11 | 96.26 | 81.15 | Rp8.350.000 | |
|  | Smartphone Apple iPhon... | 90.24 | 95.79 | 96.09 | 81.32 | Rp7.082.000 | |
|  | FREE ANGPAD TWS F9 | 89.63 | 90.85 | 97.37 | 66.29 | Rp199.000 | |
|  | vivo Y35T (8+128) - Snap | 89.11 | 89.81 | 99.43 | 73.58 | Rp3.399.000 | |
|  | BISA COD, SORS AC k | 88.59 | 94.26 | 98.28 | 71.41 | Rp195.000 | |

10. KOMPUTER & PERALATAN KANTOR

| Jenis Perangkat | | Perangkat penjualan | | Perangkat perkembangan | | Komputer & Peralatan Kantor | |
|---|-----------------------------|---------------------|-------------------|-----------------------------|--------------------|-----------------------------|--|
| Perangkat | Info Produk | Skor penjualan | Skor perkembangan | Skor Traffic Live Streaming | Skor Traffic Video | Harga Referensi | |
|  | Laptop MacBook Air M2 | 94.37 | 93.74 | 87.73 | 80.59 | Rp17.159.000 | |
|  | P999 Dlx. Sound Card Li | 89.95 | 0 | 96.1 | 85.85 | Rp299.000 | |
|  | FLASHDISK CUAN ALA | 87.93 | 92.91 | 93.93 | 56.16 | Rp999.000 | |
|  | PINKET 2 BOX 200 Lam | 86.68 | 85.43 | 83.5 | 84.87 | Rp44.999 | |
|  | Laptop Yoga11E Inten Col | 81.9 | 83.87 | 83.42 | 73.02 | Rp1.800.000 | |
|  | buku tulis pelajaran part 1 | 84.8 | 82.11 | 99.18 | 0 | Rp75.000 | |
|  | LESH MURAH PINKET 4B | 82.89 | 0 | 0 | 75.19 | Rp80.999 | |








11. PERLENGKAPAN HEWAN PELIHARAAN

Jenis Produk: **Perengkapan Hewan Peliharaan**








| Perengkapan | Jenis Produk | Skor Produk (1-5) | Skor Perengkapan | Skor Rata-Rata Produk (1-5) | Skor Rata-Rata Perengkapan | Harga Estimasi |
|-------------|---|----------------------|---------------------|--------------------------------|-------------------------------|----------------|
| 1 |  Olive Care Pet House 02 B | 95.74 | 0 | 94.45 | 100 | Rp10.000 |
| 2 |  MASPROBEST - KAYU | 94.87 | 99.85 | 93.90 | 94.22 | Rp42.000 |
| 3 |  Paw Paw - Paw Paw 02 B | 79.49 | 0 | 800 | 79.77 | Rp35.000 |
| 4 |  ALUMORRORERO - KAYU | 88.96 | 9.44 | 86.49 | 71.79 | Rp105.000 |
| 5 |  Jupha Pet House 002 | 93.35 | 95.42 | 90.56 | 86.72 | Rp225.000 |
| 6 |  POCAT Pet House 002 | 96.68 | 94.67 | 93.6 | 76.59 | Rp225.000 |
| 7 |  Olive Care Pet House 02 | 96.17 | 4.4 | 87.27 | 86.99 | Rp81.000 |

12. BAYI & PERSALINAN








Jenis Produk: **Bayi & Persalinan**

| Produk | Jenis Produk | Skor Produk (1-5) | Skor Persalinan | Skor Rata-Rata Produk (1-5) | Skor Rata-Rata Persalinan | Harga Estimasi |
|--------|--|----------------------|--------------------|--------------------------------|------------------------------|----------------|
| 1 |  MAKURU SAP Diapers C | 99.77 | 98.12 | 94.84 | 100 | Rp93.000 |
| 2 |  Bibi - Bibi 02 B | 97.89 | 0 | 88.32 | 78.33 | Rp100.000 |
| 3 |  Jupha 2 B | 97.52 | 95.98 | 75.64 | 74.55 | Rp106.000 |
| 4 |  2 B | 95.61 | 94.2 | 78.42 | 69.27 | Rp102.500 |
| 5 |  Bibby Happy Prints M34 | 95.45 | 92.41 | 0 | 0 | Rp65.000 |
| 6 |  Bibby Happy Prints M34 | 94.5 | 100 | 100 | 73.68 | Rp50.000 |
| 7 |  KARTON 02 B | 94.31 | 0 | 92 | 73.67 | Rp184.899 |








13. OLAHRAGA & OUTDOOR

| Jenis Perangkat | Perangkat Dengan | Perangkat Perkerelangan | Olahraga & Outdoor | | | |
|-----------------|---|-------------------------|--------------------|-----------------|-----------------|-------------|
| Perangkat | Info Produk | Sale persentase (%) | Sale omset (Rp) | Sale Total (Rp) | Sale Total (Rp) | Info Produk |
| 1 |  Paket KSI SPES 5.6Pcs Sp | 100 | 100 | 100 | 78.14 | Rp27000 |
| 2 |  SWEATSHIRTS STILFY J | 97.52 | 0 | 82.97 | 95.89 | Rp149.996 |
| 3 |  KORSET NEM SLIM JUMP | 88.79 | 0 | 87.47 | 89.42 | Rp45.000 |
| 4 |  1 Set Pakaian Olahraga | 99.74 | 99.77 | 92.95 | 69.49 | Rp270.000 |
| 5 |  Baby Tery ICGRB Dams 4... | 96.1 | 0 | 92.54 | 72.52 | Rp100.000 |
| 6 |  Vending Pouch Low Block | 85.04 | 87.54 | 81.12 | 81.15 | Rp309.800 |
| 7 |  Resistance Bands Mini 1 | 84.82 | 92.93 | 78.36 | 88.35 | Rp65.000 |

14. MAINAN & HOBI

| Jenis Perangkat | Perangkat Dengan | Perangkat Perkerelangan | Mainan & Hobi | | | |
|-----------------|---|-------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-------------|
| Perangkat | Info Produk | Sale persentase (%) | Sale omset (Rp) | Sale Total (Rp) | Sale Total (Rp) | Info Produk |
| 1 |  Viral Paket Super Lengkap | 100 | 0 | 0 | 100 | Rp150.000 |
| 2 |  TENDA OTOMATIS TEN | 92.68 | 95 | 95.31 | 96.99 | Rp125.000 |
| 3 |  CODI SK M97 Mainan S | 92.42 | 0 | 97.64 | 86.67 | Rp179.999 |
| 4 |  CODI Mainan Anak Baru | 92.28 | 0 | 93.74 | 89.62 | Rp200.000 |
| 5 |  GITAR ELEKTRIKULELE S | 92.16 | 0 | 89.12 | 90.87 | Rp300.000 |
| 6 |  Paperbook House Super | 92 | 92.72 | 87.33 | 93.1 | Rp42.000 |
| 7 |  Infusapan mainan bebek | 91.9 | 91.55 | 76.26 | 84.58 | Rp120.000 |

15. FURNITUR

| Jenis Peringkat | | Peringkat penjualan | Peringkat perkembangan | | Furnitur | | |
|-----------------|---|---------------------|------------------------|------------------------------|---------------------|-------------------|--|
| Peringkat | Info Produk | Skor penjualan ① | Skor perkembangan ② | Skor Trafik Live Streaming ③ | Skor Trafik Video ④ | Harga Referensi ⑤ | |
| 1 |  Kasur Busa IN THE BOX H | 98.45 | 94.13 | 87.24 | 79.2 | Rp1.399.000 | |
| 2 |  Kasur Spring Bed IN THE BOX H | 97.61 | 73.94 | 89.66 | 82.98 | Rp999.000 | |
| 3 |  Kasur Spring Bed IN THE BOX H | 96.87 | 81.78 | 90.5 | 93.17 | Rp1.099.000 | |
| 4 |  [PROMO] Kasur Spring Bed IN THE BOX H | 96.72 | 0 | 86.71 | 88.01 | Rp2.299.000 | |
| 5 |  Kasur Spring Bed Orthopedic | 91.77 | 95.9 | 86.42 | 69.91 | Rp3.499.000 | |
| 6 |  [PROMO] Kasur Spring Bed Orthopedic | 90.17 | 97.6 | 80.37 | 84.53 | Rp3.599.000 | |
| 7 |  [Bundle] Kasur Spring Bed Orthopedic | 88.98 | 95.28 | 94.16 | 71.43 | Rp2.269.000 | |

16. ALAT DAN PERANGKAT KERAS

| Jenis Peringkat | | Peringkat penjualan | Peringkat perkembangan | | Alat & Perangkat Keras | | |
|-----------------|---|---------------------|------------------------|------------------------------|------------------------|-------------------|--|
| Peringkat | Info Produk | Skor penjualan ① | Skor perkembangan ② | Skor Trafik Live Streaming ③ | Skor Trafik Video ④ | Harga Referensi ⑤ | |
| 1 |  [COD] KUNCI SOCKET WRENCH SET | 100 | 88.87 | 93.58 | 99.24 | Rp258.900 | |
| 2 |  Lakban (Ag.paket 100) | 97.91 | 100 | 98.91 | 0 | Rp100.000 | |
| 3 |  [BISA COD] Mesin Cordless Drill | 96.05 | 96.16 | 85.74 | 97.8 | Rp58.999 | |
| 4 |  Set Kunci Socket Wrench | 94.71 | 0 | 94.68 | 93.21 | Rp85.200 | |
| 5 |  adaptor gerinda chanda | 93.11 | 94.16 | 99.31 | 76.46 | Rp90.000 | |
| 6 |  Kova (COD) X-40 Yellow | 92.52 | 98.49 | 70.2 | 78.34 | Rp429.800 | |
| 7 |  Full Set Korden Pipa Kusi | 90.29 | 93.66 | 97.2 | 43.34 | Rp8.000 | |








17. PERBAIKAN RUMAH

| Image | Item Name | Price | Weight | Volume | Material | Color | Size | Quantity |
|-------|---|-------|--------|--------|----------|-------|-------|----------|
| | Black and white photo of a small, dark, rectangular object, possibly a book or a small box. | 1.00 | 0.10 | 0.10 | Black | Black | Small | 1 |
| | Black and white photo of a small, dark, rectangular object, possibly a book or a small box. | 1.00 | 0.10 | 0.10 | Black | Black | Small | 1 |
| | Black and white photo of a small, dark, rectangular object, possibly a book or a small box. | 1.00 | 0.10 | 0.10 | Black | Black | Small | 1 |
| | Black and white photo of a small, dark, rectangular object, possibly a book or a small box. | 1.00 | 0.10 | 0.10 | Black | Black | Small | 1 |
| | Black and white photo of a small, dark, rectangular object, possibly a book or a small box. | 1.00 | 0.10 | 0.10 | Black | Black | Small | 1 |
| | Black and white photo of a small, dark, rectangular object, possibly a book or a small box. | 1.00 | 0.10 | 0.10 | Black | Black | Small | 1 |
| | Black and white photo of a small, dark, rectangular object, possibly a book or a small box. | 1.00 | 0.10 | 0.10 | Black | Black | Small | 1 |
| | Black and white photo of a small, dark, rectangular object, possibly a book or a small box. | 1.00 | 0.10 | 0.10 | Black | Black | Small | 1 |
| | Black and white photo of a small, dark, rectangular object, possibly a book or a small box. | 1.00 | 0.10 | 0.10 | Black | Black | Small | 1 |
| | Black and white photo of a small, dark, rectangular object, possibly a book or a small box. | 1.00 | 0.10 | 0.10 | Black | Black | Small | 1 |








18. MOBIL & SEPEDA MOTOR

[illegible]

19. AKSESORIS FASHION








| Jenis Peringkat | Peringkat penjualan | Peringkat perkembangan | Aksesori Fashion | | | | |
|-----------------|---|------------------------|-------------------|----------------------------|-------------------|-----------------|--|
| Peringkat | Info Produk | Skor penjualan | Skor perkembangan | Skor Trafik Live Streaming | Skor Trafik Video | Harga Referensi | |
| 1 |  GRATIS ANGPAD + EMA | 100 | 0 | 100 | 91.21 | Rp75.000 | |
| 2 |  (Free Anypac Batry Gold | 89.56 | 0 | 93.29 | 79.99 | Rp80.000 | |
| 3 |  BISA COD BUY 1 GET 1 J | 89.3 | 0 | 94.46 | 85.54 | Rp59.995 | |
| 4 |  BUY 1 GET 1 Jam Tangan | 89.28 | 96.21 | 90.67 | 69.88 | Rp99.000 | |
| 5 |  Kacamata Photocromic T | 83.25 | 0 | 87.9 | 93.42 | Rp65.000 | |
| 6 |  JAM TANGAN CROCODIL | 87.62 | 97.93 | 86.4 | 58.55 | Rp2.500.000 | |
| 7 |  JAM COUPLE JAM TAN | 85.99 | 95.4 | 90.67 | 82.82 | Rp110.000 | |

20. MAKANAN & MINUMAN

| Jenis Peringkat | Peringkat penjualan | Peringkat perkembangan | Makanan & Minuman | | | | |
|-----------------|---|------------------------|-------------------|----------------------------|-------------------|-----------------|--|
| Peringkat | Info Produk | Skor penjualan | Skor perkembangan | Skor Trafik Live Streaming | Skor Trafik Video | Harga Referensi | |
| 1 |  KOPI KAPAL API DUS (12 | 99.86 | 99.98 | 89.63 | 80.71 | Rp200.000 | |
| 2 |  1kg - BASRENG SULTAN | 97.5 | 97.54 | 100 | 100 | Rp60.000 | |
| 3 |  Kapal Api Kopi Instan Sp... | 94.19 | 97.55 | 76.74 | 61.71 | Rp159.000 | |
| 4 |  1 BAG - INDOCAFE COF... | 93.66 | 98.19 | 87.1 | 62.07 | Rp500.000 | |
| 5 |  Paket 1 Liter Lemaita Sa... | 93.82 | 0 | 93.28 | 94.79 | Rp75.000 | |
| 6 |  12 BUNGKUS BASO ADI | 92.7 | 0 | 89 | 97.09 | Rp65.000 | |
| 7 |  GRATIS SNACKTOK KO... | 92.23 | 97.36 | 95.63 | 89.1 | Rp165.000 | |








21. KESEHATAN

Jenis Peringkat: ☒ Peringkat penjualan ☐ Peringkat perkembangan Kesehatan








| Peringkat | Info Produk | Skor penjualan | Skor perkembangan | Skor Trafik Live Streaming | Skor Trafik Video | Harga Referensi |
|-----------|---|----------------|-------------------|----------------------------|-------------------|-----------------|
| 1 |  PAKET HEMAT 2 I Minum... | 98.59 | 98.62 | 90.23 | 92.31 | Rp599.000 |
| 2 |  IPPEUNE GLOOPRIME IT... | 98.45 | 96.38 | 90.25 | 90.36 | Rp299.900 |
| 3 |  READY (BPOM) CooVita... | 98.27 | 0 | 92.03 | 97.51 | Rp149.500 |
| 4 |  Noera Collagen Drink W... | 97.68 | 83.73 | 97.14 | 94.56 | Rp200.000 |
| 5 |  Noera Collagen Drink W... | 94.9 | 0 | 92.23 | 93.55 | Rp200.000 |
| 6 |  Sheeby Beauty S PCS ML... | 94.9 | 98.47 | 89.99 | 86.42 | Rp175.000 |
| 7 |  Beaudelat Collagen Pow... | 94.28 | 95.95 | 89.59 | 91.27 | Rp169.000 |

22. BUKU, MAJALAH, AUDIO








Jenis Peringkat: ☒ Peringkat penjualan ☐ Peringkat perkembangan Buku, Majalah, & Audio

| Peringkat | Info Produk | Skor penjualan | Skor perkembangan | Skor Trafik Live Streaming | Skor Trafik Video | Harga Referensi |
|-----------|--|----------------|-------------------|----------------------------|-------------------|-----------------|
| 1 |  Mushaf Alquran Duo Lati... | 100 | 98.51 | 100 | 100 | Rp149.000 |
| 2 |  BUKU TUNTUNAN LENG... | 87.64 | 98.5 | 52.25 | 94.89 | Rp48.000 |
| 3 |  [PO BATCH 4] Kilab Maj... | 87.16 | 0 | 76.33 | 94.42 | Rp85.000 |
| 4 |  [READY STOK] Buku Maj... | 86.38 | 0 | 75.78 | 97.26 | Rp95.000 |
| 5 |  Buku Belajar Membaca 3... | 85.88 | 94.09 | 79.66 | 98.39 | Rp75.000 |
| 6 |  Kilab Hutan Tidak Afakate | 85.33 | 0 | 85.79 | 95.66 | Rp89.000 |
| 7 |  Smp Krim Buku Majmu 5... | 82.33 | 89.79 | 83.21 | 91.19 | Rp109.000 |








23. FASHION ANAK

| Jenis Peringkat | | Peringkat penjualan | | Peringkat perkembangan | | Fashion Anak | |
|-----------------|--|---------------------|-------------------|----------------------------|-------------------|-----------------|--|
| Peringkat | Info Produk | Skor penjualan | Skor perkembangan | Skor Trafik Live Streaming | Skor Trafik Video | Harga Referensi | |
| 1 |  Kaos anak paket hemat L | 100 | 94.75 | 99.62 | 77.4 | Rp120.000 | |
| 2 |  PAKET SETELAN SUPER | 95.13 | 99.83 | 100 | 63.03 | Rp99.000 | |
| 3 |  Paket Setelan SPCS Kaos | 94.92 | 91.94 | 81.55 | 88.03 | Rp130.500 | |
| 4 |  LIBBY 1 stel Setelan Obion | 91.91 | 95.31 | 87.08 | 0 | Rp52.300 | |
| 5 |  PIYAMA ANAK 50 RIBU | 91.55 | 93.29 | 92.14 | 97.28 | Rp50.000 | |
| 6 |  Argenius Dress Gaun Ov | 90.29 | 97.17 | 97.84 | 79.54 | Rp160.000 | |
| 7 |  Sweater Hoodie Anak Cu | 89.82 | 71.67 | 89.37 | 84.29 | Rp59.000 | |








24. PAKAIAN & PAKAIAN DALAM PRIA

| Jenis Peringkat | | Peringkat penjualan | | Peringkat perkembangan | | Pakaian & Pakaian Dalam Pria | | |
|-----------------|---|---------------------|-------------------|----------------------------|-------------------|------------------------------|--|--|
| Peringkat | Info Produk | Skor penjualan | Skor perkembangan | Skor Trafik Live Streaming | Skor Trafik Video | Harga Referensi | | |
| 1 |  Hoodie Emboss Pull&Be | 100 | 0 | 100 | 94.97 | Rp250.000 | | |
| 2 |  [100RB 3PCS] Kaos Polos | 95.47 | 94.16 | 88.48 | 99.12 | Rp125.000 | | |
| 3 |  PAKET 4 PCS KAOS DIST | 92.87 | 87.82 | 93.54 | 95.03 | Rp100.000 | | |
| 4 |  Celana jeans pria Bahan | 92 | 87.6 | 95 | 94.88 | Rp95.200 | | |
| 5 |  Sweater Hoodie Zipper B | 91.99 | 100 | 93.92 | 66.78 | Rp229.000 | | |
| 6 |  JDM Hoodie Motif JDM s | 91.45 | 93.26 | 95.9 | 91.23 | Rp150.000 | | |
| 7 |  CELANA PRIA CHINO Sil | 90.11 | 0 | 91.53 | 92.9 | Rp90.000 | | |

25. KOPER & TAS

| Jenis Peringkat | | Peringkat penjual | | Peringkat perkembangan | | Koper & Tas | |
|-----------------|--|--------------------|-----------------------|--------------------------------|-----------------------|----------------------|--|
| Peringkat | Info Produk | Skor penjualan (%) | Skor perkembangan (%) | Skor Trafik Live Streaming (%) | Skor Trafik Video (%) | Harga Referensi (Rp) | |
| 1 |  Tas import Selampang W | 100 | 100 | 100 | 92.24 | Rp100.000 | |
| 2 |  Windo Buo Tas wanita pro | 97.6 | 94.78 | 96.42 | 93.56 | Rp250.000 | |
| 3 |  (MEMILIKI 3 RUANGAN) | 97.19 | 98.71 | 95.27 | 94.16 | Rp200.000 | |
| 4 |  London Bag Tas Sempai | 91.08 | 0 | 97.7 | 85.76 | Rp100.000 | |
| 5 |  PAB ORDER LADYDUS B | 90.44 | 91.01 | 91.87 | 79.64 | Rp54.900 | |
| 6 |  KIDINFEELIA - TAS SLEM | 90.24 | 0 | 94.05 | 90.29 | Rp60.000 | |
| 7 |  NARITA - Quany Tas Set | 90.78 | 96.81 | 90.25 | 88.91 | Rp199.900 | |

26. AKSESORIS PERHIASAN

| Jenis Peringkat | | Peringkat penjual | | Peringkat perkembangan | | Aksesori Perhiasan & Turunannya | |
|-----------------|---|-------------------|-------------------|----------------------------|-------------------|---------------------------------|--|
| Peringkat | Info Produk | Skor penjualan | Skor perkembangan | Skor Trafik Live Streaming | Skor Trafik Video | Harga Referensi | |
| 1 |  Lokumen Nominal Satu | 97 | 100 | 0 | 0 | Rp1.060.000 | |
| 2 |  LM EMAS ANTAM 10 Gram | 95.69 | 96.65 | 0 | 66.04 | Rp9.780.000 | |
| 3 |  Agung Mulia Abadi Antam | 93.61 | 98.34 | 100 | 78.58 | Rp585.000 | |
| 4 |  LM EMAS ANTAM 5 Gram | 89.86 | 0 | 0 | 74.52 | Rp4.920.000 | |
| 5 |  Antam Certiaye Terbaru | 88.69 | 93.09 | 95.84 | 80.48 | Rp1.063.750 | |
| 6 |  Antam edisi terbaru certi | 84.43 | 89.77 | 0 | 61.16 | Rp580.000 | |
| 7 |  ANTAM LOGAM MULIA 1 | 83.59 | 89.92 | 93.52 | 61.29 | Rp10.160.000 | |

Video Inspiran

Carilah juga inspirasi kreatif dalam mencari produk yang sedang viral dan berkembang dengan TikTok. Di video inspirasi ini akan membantu banyak kita mencari dan referensi produk. Cara mudah ke video inspirasi

Berikut ke tempat yang

1. Insipen disebarkan awal ke banyak user melalui inspirasi video & foto

Sebelum itu akan banyak inspirasi video yang bisa kamu pilih untuk di jadikan video untuk viral di tiktok

Untuk inspirasi ini akan ada 3 cara bisa dapat melalui penelusuran keyword yang sudah ada di tiktok atau melalui penelusuran keyword yang ada di produk yang akan kamu cari

1

Inspirasi video

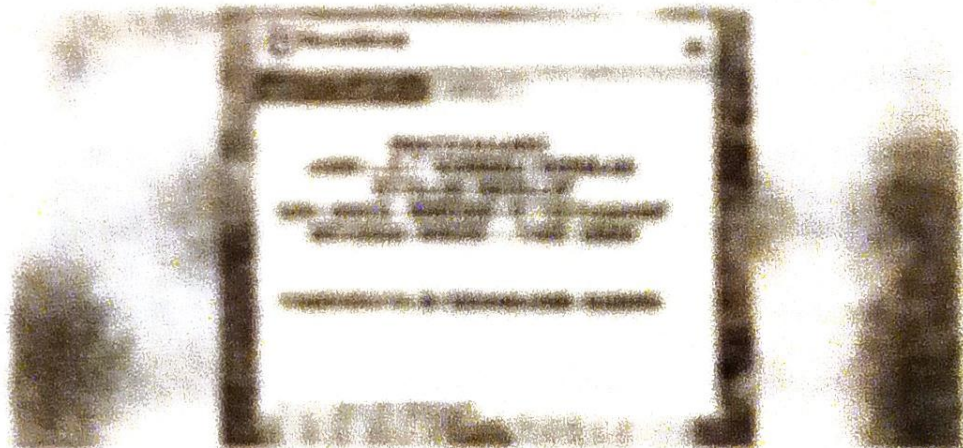
2

Video inspirasi

Video inspirasi

Video inspirasi

Video inspirasi



- Tampilan dashboard TikTok Shop

Dari dashboard ini kita bisa melihat:

- Produk pasti laku
- Produk FYP mu!
- Cuan untung besar!

Kemudian kita bisa memilih produk di fitur:

- | | |
|----------------------------|--------------------------------|
| • Untuk anda | • Aksesoris ponsel |
| • Skincare | • Home organizer |
| • Makeup & Parfum | • Sprei |
| • Perawatan hidung & mulut | • Tekstil rumah tangga |
| • Peralatan perawatan | • Perlengkapan perawatan rumah |
| • Dekorasi rumah | • Kitchen appliance |
| • Perlengkapan minum | • Emas |
| • Peralatan & gadget dapur | • Audio & video |
| • Suplemen makanan | |

- Akun buzzer

Akun ini bertujuan untuk melihat produk apa saja yang paling sering muncul di beranda TikTok. Kamu bisa membuat 1 akun dengan follow banyak akun Seller dan Affiliate. Agar lebih optimal, rutin LKT akun-akun Seller dan Affiliate. Nanti beranda kamu akan dipenuhi dengan konten-konten jualan. Bisa memilih produk apa yang sering muncul lalu ATM (Amati Tiru dan Modifikasi)

CARA MENAMBAHKAN PRODUK DI AKUN TIKTOK AFFILIATE

Setelah kita menautkan akun di TikTok Seller, akan ada keranjang kuning di akun kita. Untuk memulai menambah produk pertama kali, simak gambar dan cara-caranya dibawah ini.

Pertama. Klik memulai:

Mulai raih pendapatan dengan TikTok Shop

Kini, Anda bisa mendapatkan komisi dari setiap penjualan

Memulai

Kedua. Klik "marketplace produk"

Fitur



Ketiga. Cari produk yang mau diaffiliasikan. Kita bisa memakai fitur pencarian agar lebih cepat menemukan produknya.

Filter

Sampel gratis

Peringkat toko yang tinggi



GRATIS ONGKIR
DAN
BAYAR DITEMPAT

Peroleh Rp3.457

(PROMO 5PCS) NEW
ARRIVAL Celana Boxer ...
Rp43.215

2.8K terjual
(★3.8)

Tambah



Herborist Juice For Skin
Body Serum / Body Scr...

Peroleh Rp2.600

Sampel gratis

Rp51.999

980 tK terjual
(★4.5)

Tambah



GRATIS 2 PCS EMAS
LOGOAN KUNCI

Peroleh Rp16.000

Sampel gratis

6 Botol Parfum Le Laboo
(Free 2 pcs Emas Loga...
Rp80.000

58.6K terjual
(★3.8)



PT. HUI

Peroleh Rp777

KAOS POLOS O-NECK
LENGAN PENDEK COT...
Rp25.900

2.7K terjual
(★4.3)

Dari gambar ini terlihat produk yang mau diaffiliasikan. Sudah tertera semua secara lengkap dari nama produk, harga produk, penjualan produk, komisi yang diperoleh setiap

penjualan, rating produk bahkan kita bisa mengecek deskripsi produknya.

Kalau kamu butuh sample, cari saja produk yang mengaktifkan fitur samplanya. Kita bisa melakukan pengajuan meminta sample. Aku sarankan jika ingin meminta sample, pastikan sudah ada penjualan produknya.

Contoh di atas, produk 6 botol parfum le laboo dengan harga 80ribu. Setiap 1 penjualan memperoleh 16ribu komisi per penjualan. Kalau bisa terjual 100 botol? Keren kan.

Kalau mau lebih detail memilih produk, bisa memakai fitur filter produk

Reset Filter X

Harga

Rp Termurah — Rp Termahal

Kurang dari 30.0K 30.0K - 60.0K

60.0K - 100.0K 100.0K - 200.0K

Lebih dari 200.0K

Tarif komisi (%)

Termurah % — Termahal %

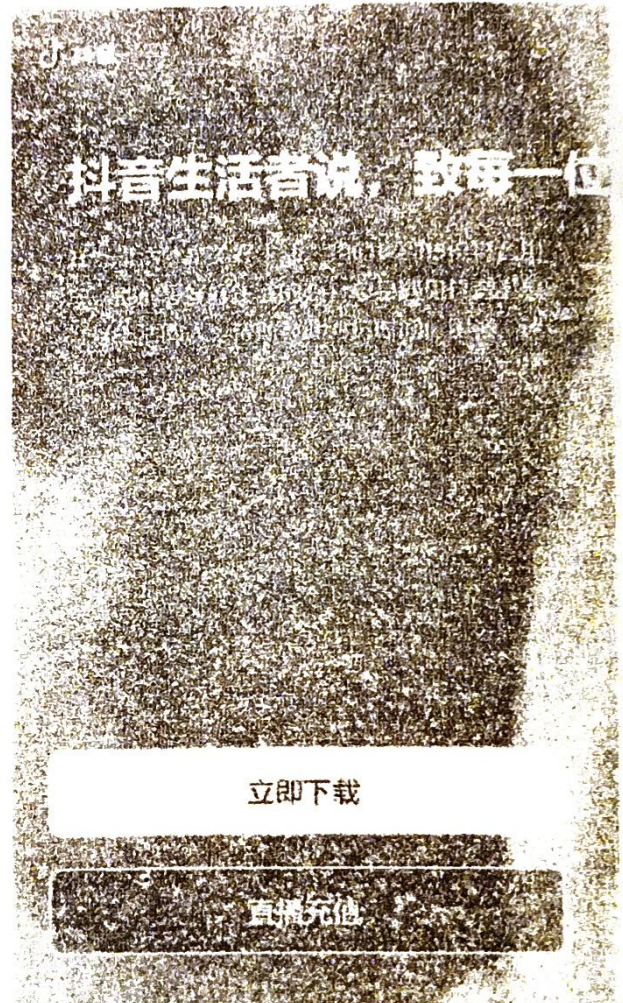
Kurang dari 3% 3% - 5% 5% - 10%

10% - 15% Lebih dari 15%

APA ITU KONTEN VIDCIN?

Konten video China

Konten video China atau bisa disingkat Vidcin adalah konten video yang diambil dari situs TikTok China. Jadi kita mencari video-video China yang menarik, kemudian mencocokkan produk yang ada di TikTok Shop. Vidio Cina tersebut tidak boleh langsung diupload mentah-mentah ke TikTok karena akan terkena konten duplikat. Untuk itu nanti akan diajarkan cara editing.



Sebelum melangkah lebih jauh, persiapkan dulu aplikasi Douyin (TikTok China)

Link download: <https://www.douyin.com/home>



Cara download: Klik tulisan background putih seperti pada gambar di atas.

Kemudian klik tulisan China background putih lagi:



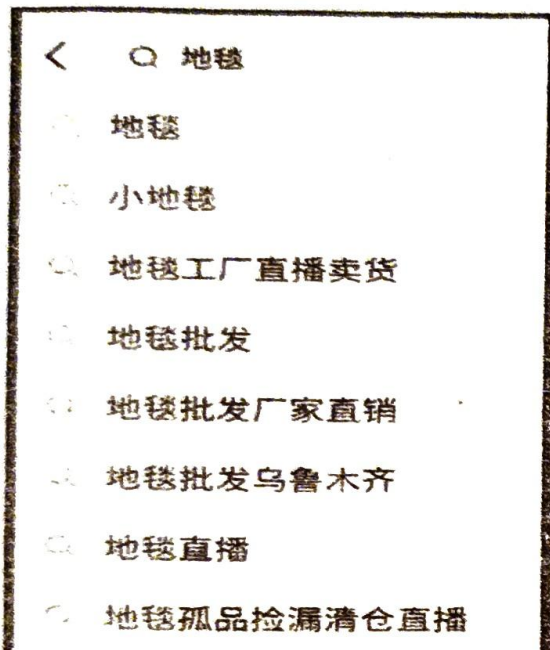
Cara download video di TikTok China

Pertama masuk ke Google Translate, kemudian Translate Bahasa Indonesia ke Bahasa Inggris, lalu translate lagi bahasa Inggris ke Bahasa China.

Kata kunci yang dipakai kalau mau lihat video pabrik-pabrik:

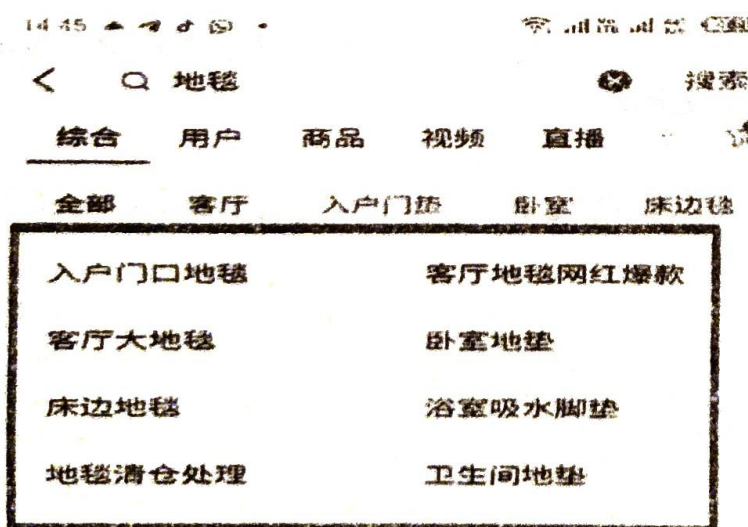
- Pabrik
- Industri
- Bengkel
- Pembuatan
- Konveksi

Bisa juga langsung translate produk yang mau dicari.



Misalkan kamu mau mencari produk "karpet" dengan Bahasa China "地毯". Setelah menulis dipencarian kata kunci karpet. "地毯" akan muncul text tambahan di bawah pencarian itu. Kita bisa pilih salah satunya .

Bisa juga cek disini setelah pencarian



一口的装修日记

2022 12 07

地毯怎么选不踩坑？总结避坑经验！#卡提菲亚 #

Tulisan China yang ditandai merupakan kata kunci dalam kategori yang sama. Bisa cek semua kata kunci tersebut untuk melihat video-video lain yang menarik dan unik.

Bisa cek juga di bagian Hastag Douyin



Gambar di atas adalah hasil pencarian dengan kata kunci karpet yang paling banyak dicari. Cek semua hastag yang muncul, kemudian cari video yang jarang digunakan. Cari video yang benar-benar fresh agar tidak terkena duplikat atau konten berulang.

Bisa juga cek disini



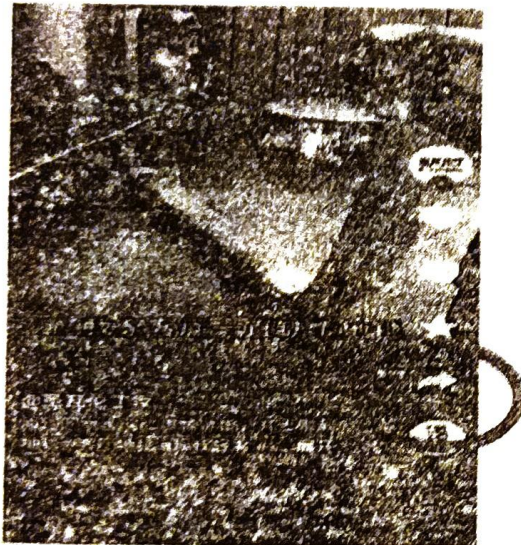
Gambar di samping merupakan tampilan live di aplikasi Douyin. Ini juga salah satu cara untuk mencari ide konten yang menarik. Cari live unik dengan setting tempat suatu pabrik, konveksi, atau lainnya. Setelah ketemu live yang menarik, klik masuk lalu rekam layar beberapa detik saja. Jangan lupa geser ke kanan untuk menghilangkan semua tulisan atau gambar China yang muncul.

Aplikasi tambahan buat nyari video china:

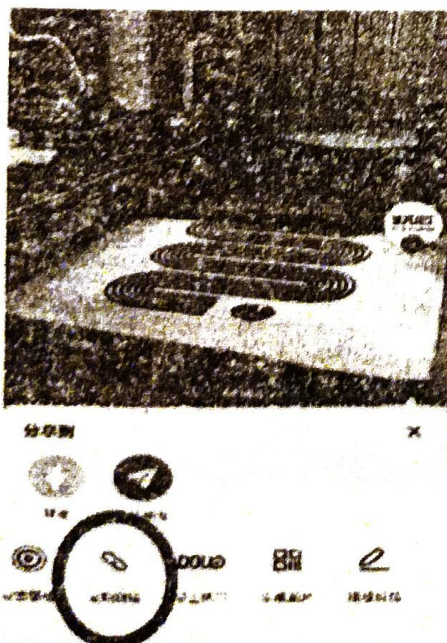
- Aplikasi Kuaishou
- Aplikasi Xiaohongshu (di playsore)
- Alibaba
- Aliexpress
- JD ID
- Dan lain-lain.

CARA DOWNLOAD VIDEO CHINA DI APLIKASI DOUYIN DAN KUAISHOU

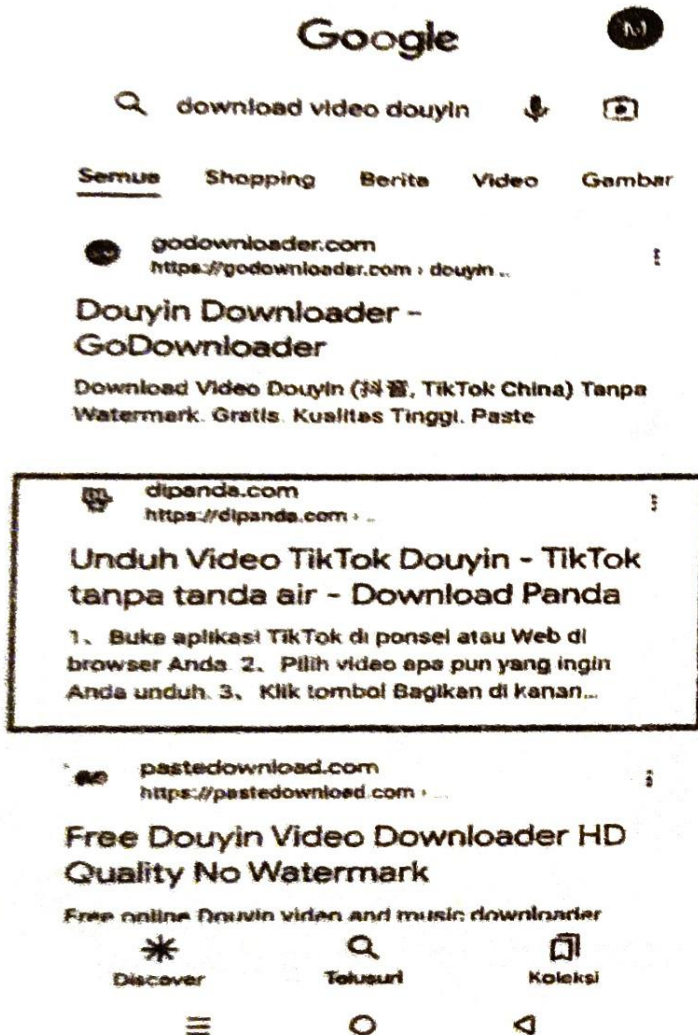
1. Klik tombol share pada video yang akan didownload



2. Setelah itu klik salin tautan pada icon yang ditandai



3. Masuk ke web buat download video China
Contoh di bawah ini aku download lewat web Panda.



4. Masukkan link yang sudah disalin lalu klik unduh



5. Lalu klik unduh video



Unduh Video TikT...
dlpanda.com



DownloadPanda



Unduh Video 

Unduh Audio 

Unduh Video (2) 

KUMPULAN WEB BUAT DOWNLOAD VIDEO CHINA

Di bawah ini ada beberapa link yang digunakan untuk mendownload video china dari aplikasi Douyin ataupun aplikasi Kuaishou. Jadi tidak perlu bingung lagi cara downloadnya. Cukup memilih salah satu link di bawah.

DOWNLOAD LEWAT DOUYIN

- <https://dlpanda.com/id>
- <https://pastedownload.com/douyin-video-downloader/>
- <https://bravedown.com/id/douyin-video-downloader>
- <https://steptodown.com/douyin-video-downloader/>
- <https://flydownloader.com/douyin-video-downloader/>
- <https://www.videofk.com/douyin-video-download>
- <https://godownloader.com/douyin-downloader>
- <https://givefastlink.com/douyin-video-downloader/>
- <https://youtube4kdownloader.com/id42/download-douyin-video.html>

DOWNLOAD LEWAT KUAISHOU

- <https://pastedownload.com/kuaishou-video-downloader/>
- <https://bravedown.com/id/kuaishou-video-downloader>
- <https://www.videofk.com/id/kwai-video-download>
- <https://thedownvideo.com/kwai-video-downloader?lang=en>
- <https://kstake.id.aptoide.com/app>

Jika ada link yang eror atau bermasalah setelah melakukan download video, maka ganti link web yang lain. Pastikan sudah salin link video yang akan diunduh.

Scan QR code dibawah ini untuk mendapatkan Bonus - Referensi Link, Info Penting Penulis/Deka Digital.



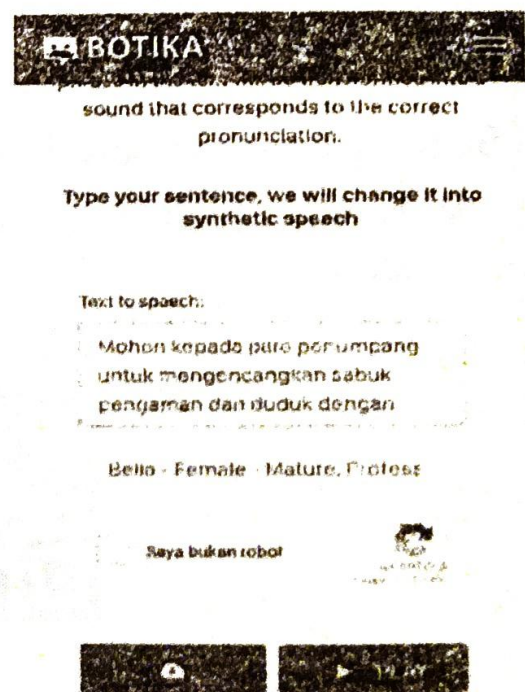
TEXT TO SPEECH RECOMMENDED (TEKS MENJADI SUARA GOOGLE)

Mungkin masih ada yang belum tahu aplikasi/web untuk membuat suara-suara google yang menarik. Sering kita lihat di TikTok, video afiliasi terutama konten vidcin, kebanyakan menggunakan suara google agar lebih unik dan menarik audiens. Maka dari itu kita harus tahu semua voicemaker yang bagus. Makin unik dan berbeda suaranya dengan akun lain, maka potensi untuk naik viewnya akan semakin besar. Karena di TikTok jika kita upload video fresh atau jarang digunakan skripnya akan memiliki peluang yang sangat besar untuk FYP.

Di bawah ini ada beberapa web text to speech dan cara penbuatannya.

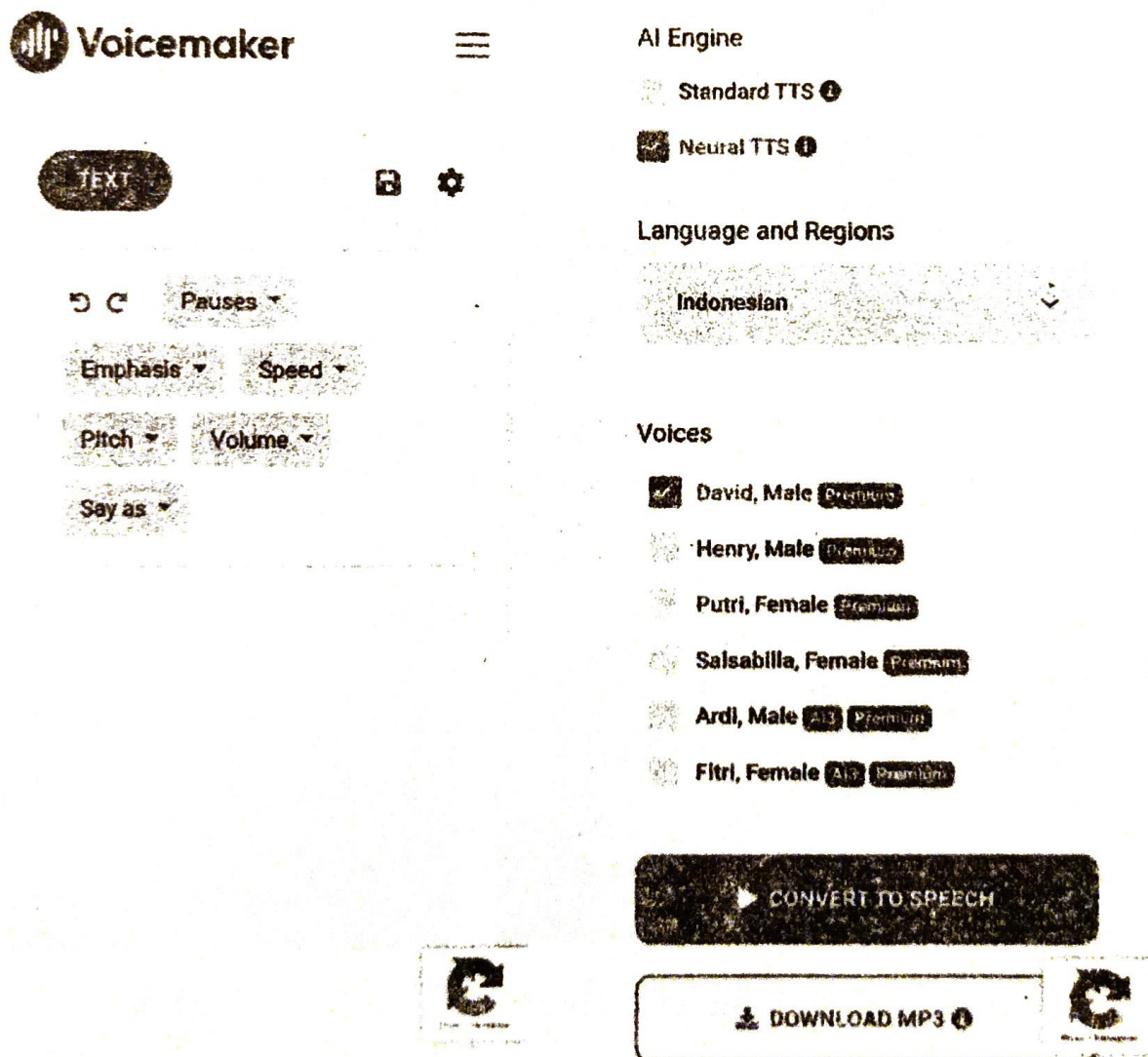
1. Cara buat suara google di web Botika

- Masuk ke web Botika
- Masukkan teks yang mau dijadikan suara google
- Pilih tipe suara
- Centang bukan robot
- Lalu klik download



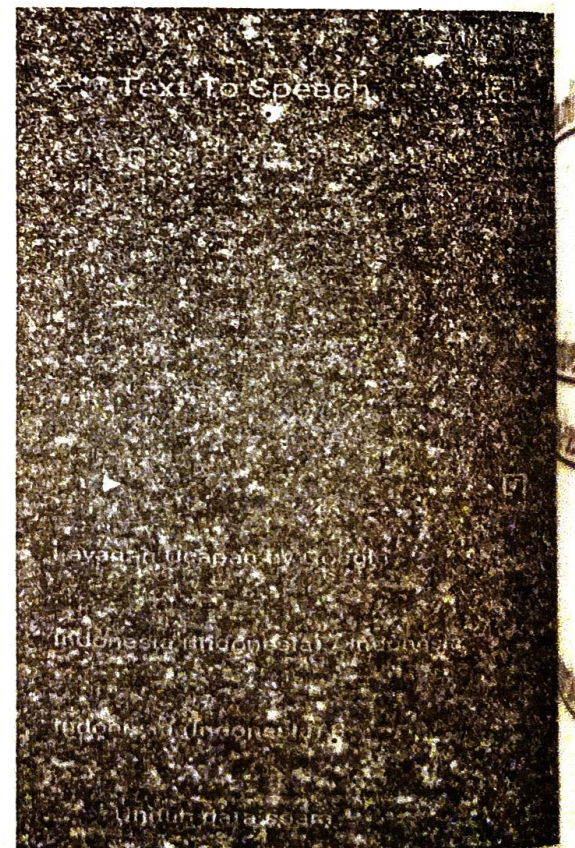
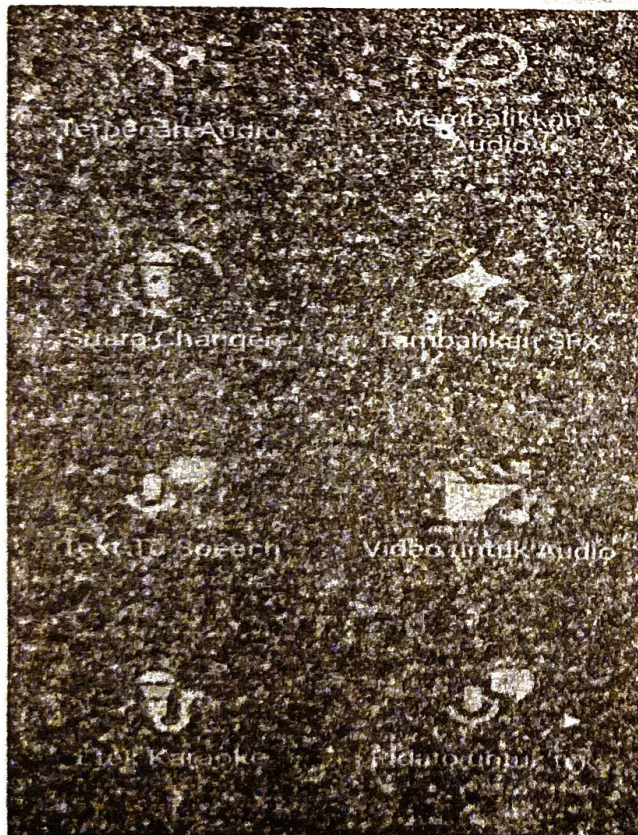
2. Cara buat suara google di web Voicemaker

- Masuk ke web voicemaker
- Masukkan teks yang mau dijadikan suara google
- AI engine pilih Natural TTS
- Pilih negara Indonesia
- Pilih tipe suara
- Klik convert to Speech
- Kemudian pilih download MP3



3. Cara buat suara google lewat Aplikasi AudioLab

- Masuk ke aplikasi Audiolab
- Pilih Text To Speech
- Masukkan teks yang mau dijadikan suara google
- Mesin ucapan pilih by Google
- Bahasa pilih Indonesia
- Pilih tipe suara
- Fitur Pitch untuk ubah nada suara
- Fitur Kecepatan untuk ubah suara menjadi lambat atau cepat
- Setelah itu klik download



LINK TEXT TO SPEECH RECOMMENDED

Dibawah ini sudah aku rangkum beberapa web dan aplikasi rekomendasi untuk mengubah teks menjadi suara. Aku sarankan buat semenarik mungkin agar potensi peluang FYP lebih besar.

PERTAMA

<https://tts.prosa.ai/>

KEDUA

<https://botika.online/TextToSpeech/>

KETIGA

<https://responsivevoice.org/text-to-speech-languages/teks-berbicara-dalam-bahasa-indonesia/>

KEEMPAT

<https://www.narakeet.com/languages/text-to-speech-indonesian/>

KELIMA

<https://play.ht/text-to-speech-voices/indonesian/>

KEENAM

<https://widyawicara.com/text-to-speech/>

KETUJUH

<https://murf.ai/text-to-speech/indonesian>

KEDELAPAN

<https://micmonster.com/text-to-speech/indonesian-indonesia/>

KESEMBILAN

<https://www.voiceoftext.com/p/text-to-speech-indonesia.html>

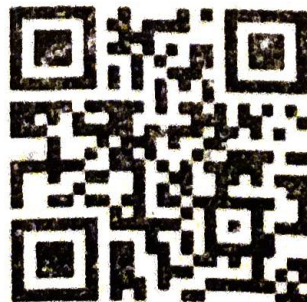
KESEPULUH

<https://voicemaker.in/>

KESEBELAS

Aplikasi AudioLab

Scan QR code dibawah ini untuk mendapatkan Bonus -
Referensi Link, Info Penting Penulis/Deka Digital.

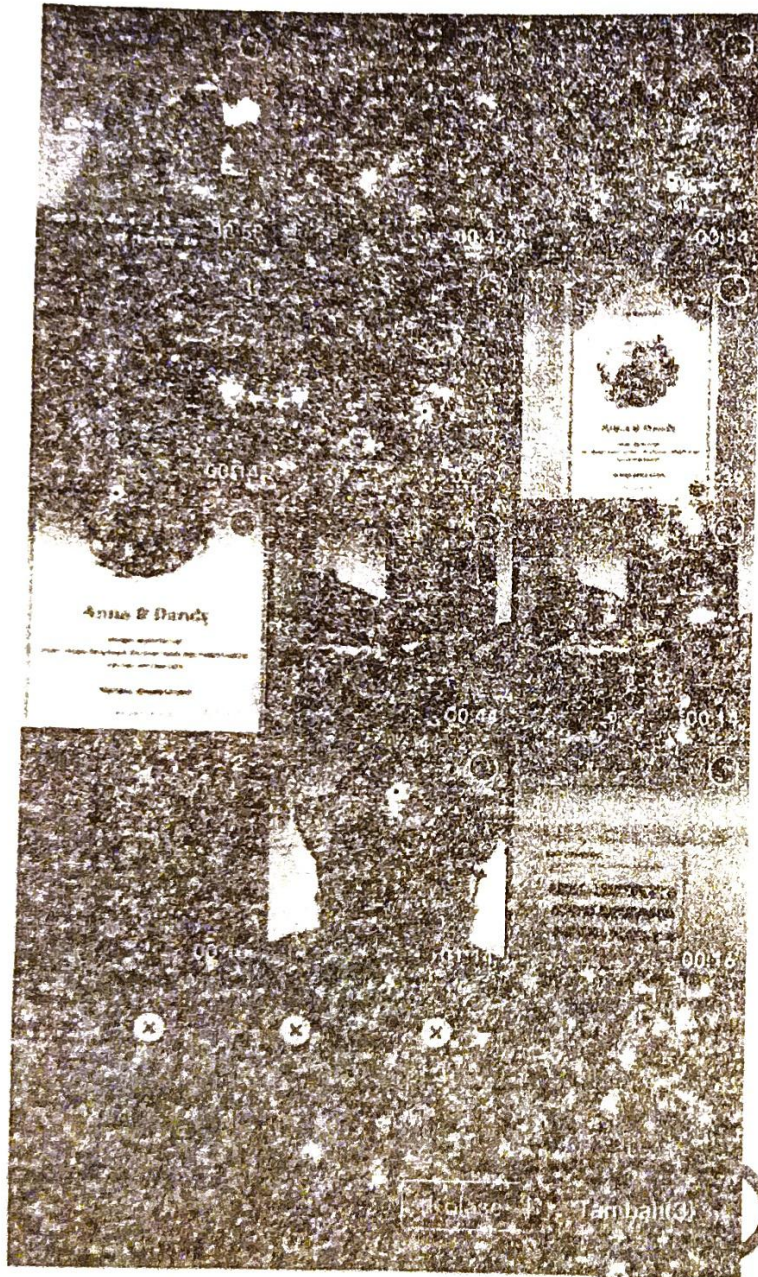


EDITING KONTEN VIDEO CHINA LEWAT APLIKASI CAPCUT

1. Masuk ke aplikasi Capcut
2. Pilih bagian edit lalu klik proyek baru



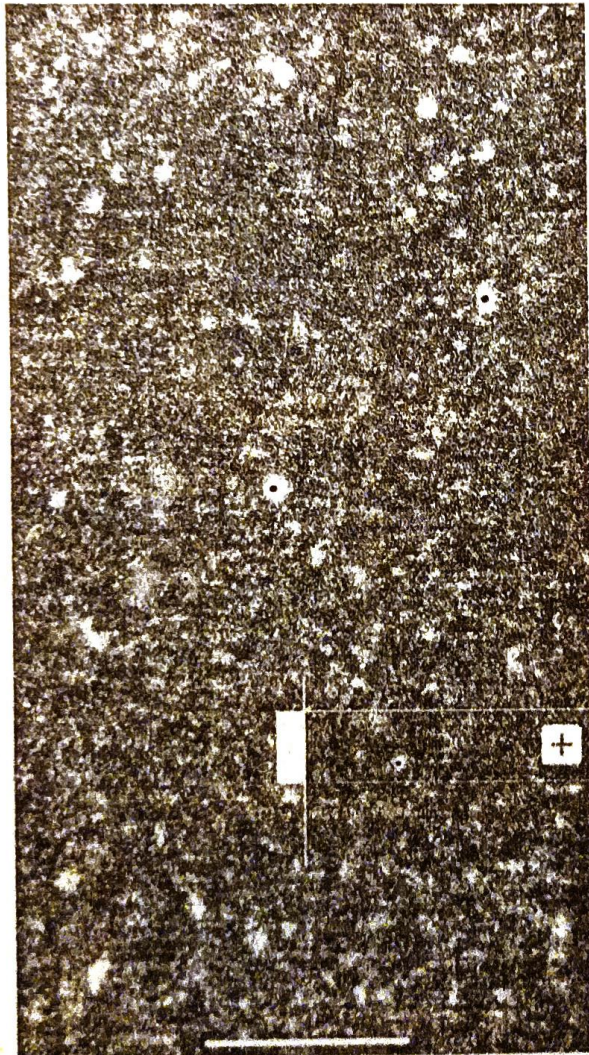
3. Masukkan video mentah yang akan diedit



4. Potong video dan atur kecepatan video

Aku rekomendasikan:

- Durasi video 8-15 detik saja
- Jika ada beberapa video mentah, jangan lupa dipotong. Ambil bagian video yang paling menarik. Klik fitur "bagi" untuk memotong video pada bagian yang mau dihilangkan.



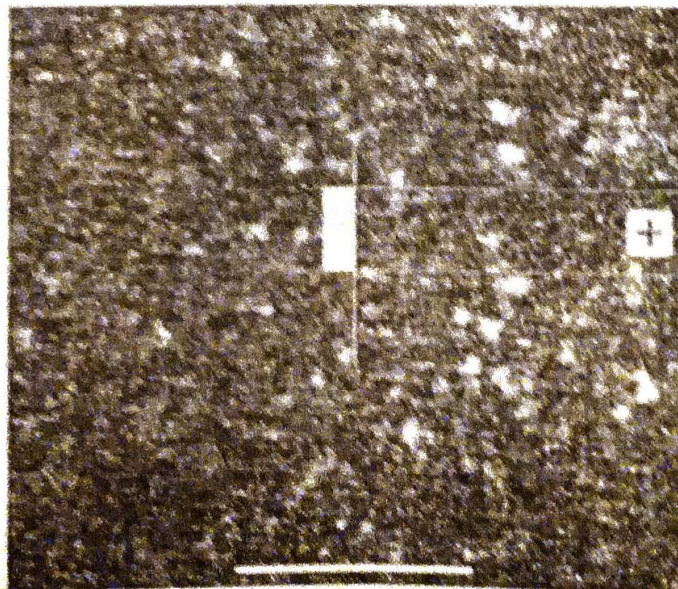
- Atur kecepatan, tidak terlalu lambat dan tidak terlalu cepat.
- Klik fitur "Kecepatan" lalu klik "normal"



- Setelah itu crop video dan mode cermin.

Klik fitur "pangkas" untuk crop videonya sedikit saja.

Klik fitur "cermin" untuk tampilan 180 derajat.



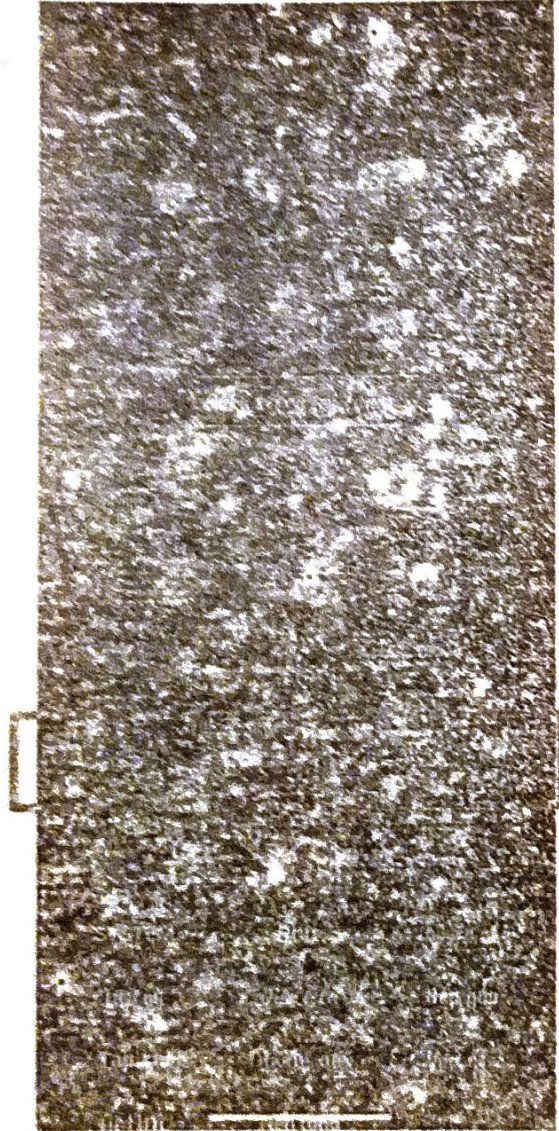
- Atur kualitas video.

Klik "filter", lalu pilih "sesuaikan", dan setting pencahayaan videonya. Ini settingan rekomendasi dari aku:

- Kecerahan 5
- Kontras 5
- Saturasi 10
- Cahaya 7
- Pertajam 8
- Soroti 8
- Bayangan -5
- Suhu 10

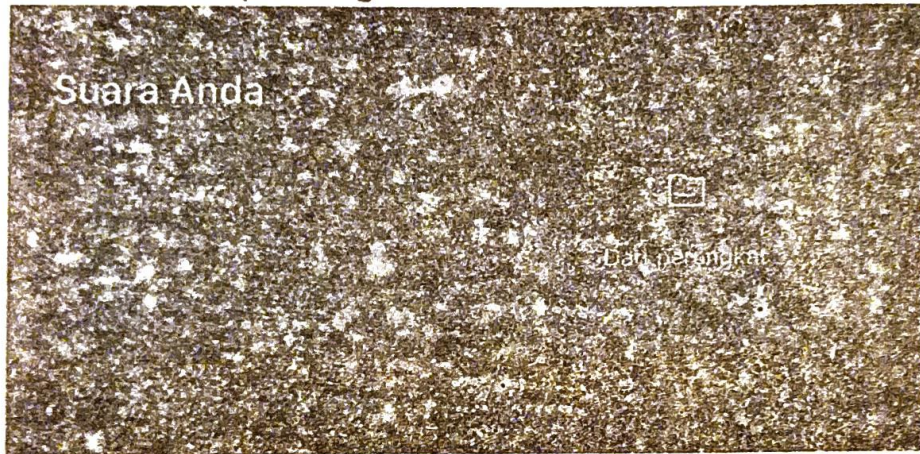
Namun perlu diingat, tidak semua vido cocok dengan settingan ini. Jika merasa kurang cocok, bisa atur sendiri. Sebisa mungkin jangan terlalu gelap dan jangan terlalu cerah.

- Masukkan tulisan copywriting.
Klik "Teks" lalu pilih "Tambahkan teks"



- Font untuk tipe huruf
- Gaya untuk variasikan huruf
- Efek untuk tampilan art
- Gelembung untuk tampilan teks lebih unik
- Animasi untuk membuat tulisan bergerak

- Masukkan Text To Speechnya (suara google).
 - Klik Audio
 - Pilih suara
 - Pilih file
 - Pilih dari perangkat

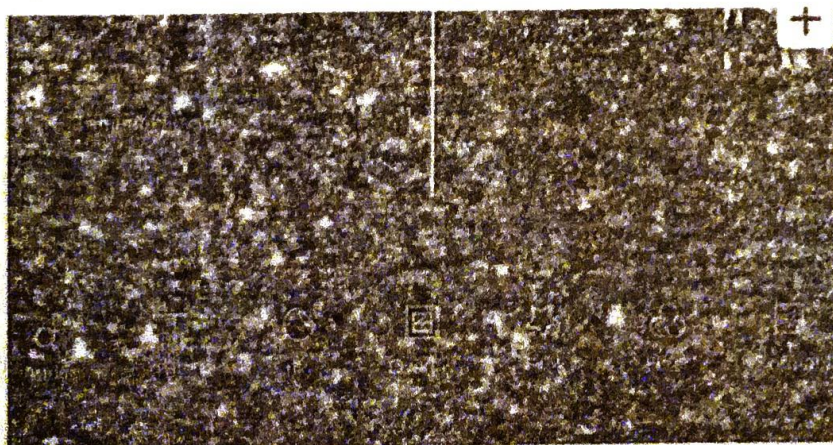


- Masukkan tambahan overlay

Agar memancing banyak interaksi bisa memakai suara google, teks atau overlay. Seperti ajakan untuk like, share, follow, ataupun komentar.

Cara menambahkan greenscreen overlay:

- Klik overlay



- Masukkan mentahan overlay



- Hilangkan greenscreennya

Klik greenscreen lalu pilih "memotong" kemudian pilih kunci kroma. Pada bagian kunci kroma:

- Pemilihan warna geser ke hijau
- Intensitas full 100
- Bayangan full 100

Setelah selesai proses editing, video bisa kita simpan. Resolusi rekomendasiku 1080p dan tingkat bingkai 30. Tujuan dari editing seperti ini agar videonya tidak terkena duplikat. Maka usahakan untuk melakukan editing video yang menarik dan berbeda.

IDE KONTEN SELAIN VIDCIN

Konten afiliasi tidak hanya vidcin saja, ada banyak ide - ide konten yang bisa kamu praktekan. Dibawah ini sudah aku rangkum rekomendasi beberapa ide konten yang menarik dan mudah dipraktekan.

1. Konten SS + JJ

Konten SS merupakan konten yang paling mudah diantara yang lain, karena dalam editingnya sangat simple. Hanya mengambil tangkapan gambar di TikTok Shop. Tingkat peluang FYP juga bagus.

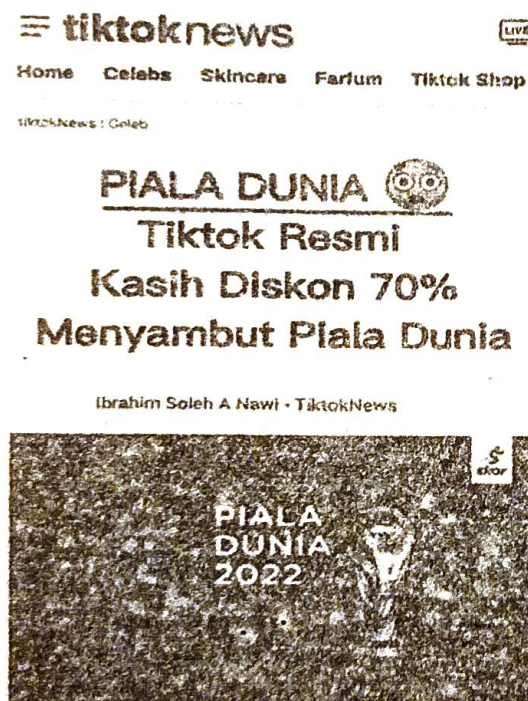
Caranya seperti ini:

- Masuk ke dashboard keranjang TikTok Shop
- Cari produk yang mau diafiliasikan
- Klik gambar yang muncul lalu screenshoot
- Setelah itu masuk ke video pinterest, cari mentahan foto. Contoh produk skincare maka cari foto cewek cantik
- Masuk ke aplikasi Capcut
- Pilih template
- Cari template JJ yang menarik
- Klip pertama masukkan gambar yang dari pinterest. Kemudian klip selanjutnya masukkan gambar yang di ss di TikTok Shop.
- Lalu Simpan

- Setelah itu masuk ke proyek baru
- Masukkan video yang sudah diexport, tambahkan copywriting
- Atur pencahayaan
- Selesai

Ide konten tambahan:

2. SS + Berita



Konten SS Berita merupakan salah satu konten yang sedang trend akhir-akhir ini. Bahkan sering muncul di video inspirasi. Apalagi menjelang event atau perayaan tertentu. Seperti contoh di gambar, perayaan piala dunia. Konten SS Berita juga salah satu konten yang memiliki daya tarik tinggi pada audiens di TikTok.

Cara membuat konten SS berita di Capcut:

- Masuk ke aplikasi capcut
- Pilih template
- Tulis template berita
- Masukkan gambar atau video pendukung
- Ubah teks copywriting
- Selesai

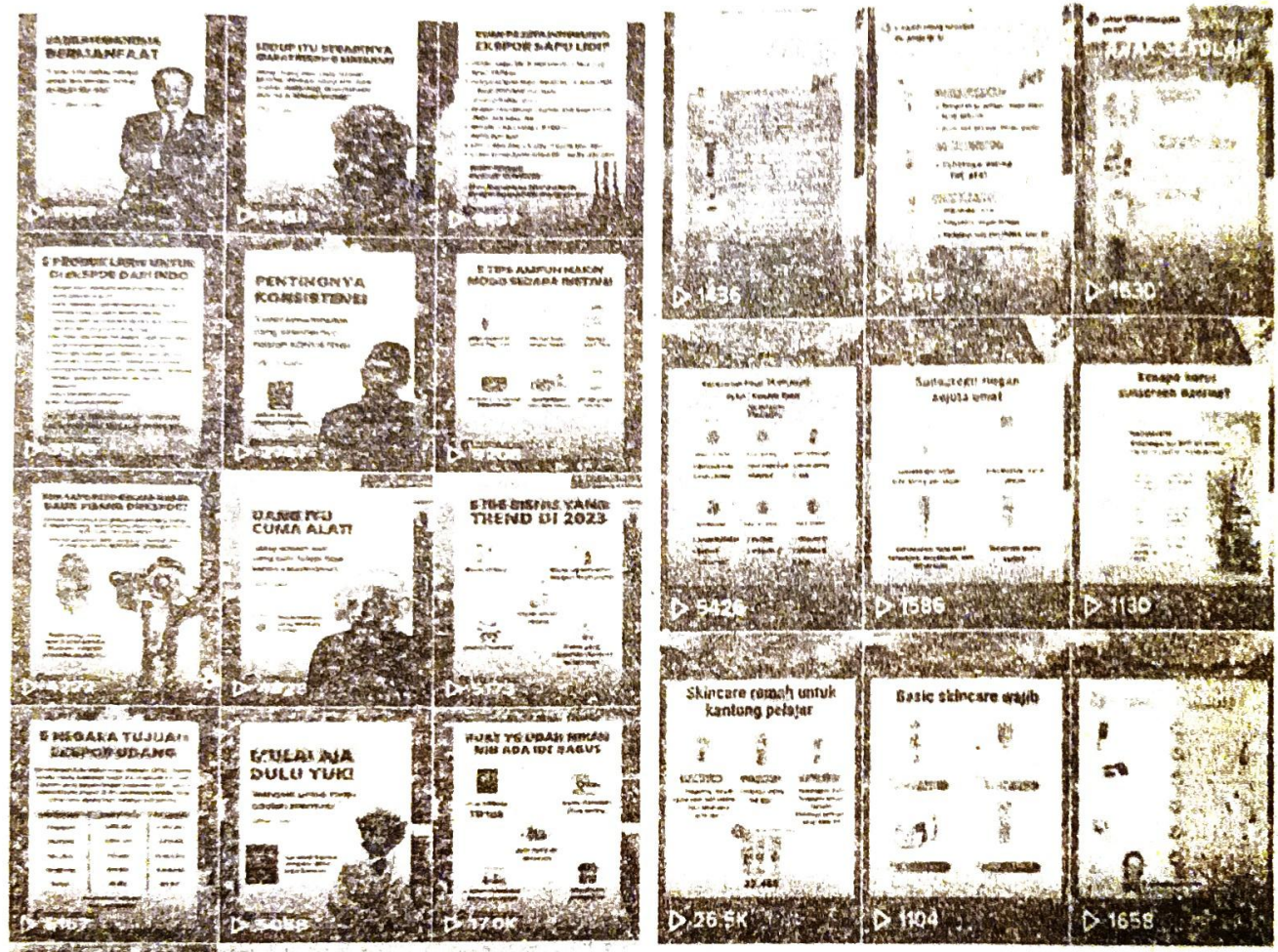
Cara membuat konten SS Berita otomatis di Canva:

- Masuk ke aplikasi canva lalu cari template berita
- Masukkan teks copywriting berita
- Masuk gambar tambahan produk
- Masukkan background video produk atau video aesthetic
- Selesai

Cara membuat konten SS berita manual di Canva:

- Masuk ke aplikasi canva
- Pilih ukuran video seluler
- Klik masuk layar lalu klik ganti background masukkan video produk atau gambar aesthetic
- Klik tambah lalu pilih elemen, lalu pilih garis & bentuk
- Setelah itu tambah lalu masukkan gambar produk atau lainnya
- Setelah itu klik tambah lalu memasukkan teks copywriting
- Lalu simpan

Tidak hanya itu, di canva juga bisa membuat konten skincare, buku, dan lainnya seperti contoh gambar di bawah.



3. Photoroom

Konten yang menampilkan beberapa gambar di produk dengan tampilan rapih dan menarik. Editing seperti ini memiliki ciri khas tersendiri. Cara pembuatannya:

- Pastikan punya aplikasi photoroom mod
- Pilih gambar tas toko minimal
- Resize ukuran instagram story
- Pilih handbag
- Pilih replace
- Masukkan gambar produk

- Pilih background untuk ganti warna
- Pilih image untuk memasukkan gambar lain
- Pilih text untuk menambahkan teks penjelasan produk
- Lalu simpan
- Masuk ke aplikasi capcut
- Cari template sesuai yang kamu inginkan
- Lalu simpan



4. Video dari Seller

Buat kamu yang bingung cari video mentah produk yang mau diaffiliasikan. Kamu bisa meminta video mentah langsung dari Sellernya. Di toko Seller tercantum kontak yang bisa dihubungi untuk meminta video. Nanti Seller merespon dan akan mengirim banyak video. Jangan lupa diedit ya.

TIPS KONTEN ORIGINAL

Pasti kamu sudah tahu kan? Konten original yaitu konten yang menampilkan diri sendiri atau mereview produk secara langsung. Inti dari konten original adalah kamu terlibat langsung dalam isi video. Konten ori terbagi menjadi 2 :

1. Konten Ori Hardselling

Kamu terjun menjadi Kreator TikTok Affiliate dan langsung mempromosikan produk secara to the point. Jadi mulai dari konten pertama, langsung membuat video pemasaran produk. Sebenarnya cara ini bisa saja dilakukan untuk mengajak orang membeli produk yang dipasarkan, dengan memperhatikan hal-hal berikut ini:

- *Harus tahu dulu gaya konten.*

Jangan langsung terjun begitu saja tanpa persiapan apapun. Bukannya ada penjualan malah tidak ada peningkatan sama sekali. Jadi harus diperhatikan gaya kontennya gimana.

- *Mengetahui value produk*

Kamu harus kuasai secara detail produknya agar konsumen yakin untuk membeli. Bisa dilihat dari segi bahan, kualitas, harga, rating, dan lainnya.

- *Produk sudah banyak digunakan*

Ketika memasarkan produk yang sudah dikenal luas maka tidak perlu lagi pusing memikirkan fitur dan benefitnya, karena konsumen sudah memahami

produk tersebut. Kita hanya perlu mengemas produk tersebut dalam sebuah konten yang menarik.

- *Harga murah*

Semakin murah produk yang di affiliasikan akan semakin mudah pula pemasarannya. Audiens akan makin tertarik apabila produk yang ditampilkan memiliki harga yang terjangkau.

- *Pancing pembeli*

Kamu harus jago dalam marketing. Buat orang-orang untuk segera melakukan transaksi, bisa dengan copywriting:

- Promo 50ribuan untuk hari ini saja
- Ada bonus khusus order hari ini
- Stok tinggal sedikit
- Gratis ongkir, Dan lainnya.

2. Konten Ori Softselling

Berbeda dengan sebelumnya, konten softselling tidak langsung melakukan penjualan. Tetapi lebih ke branding terlebih dahulu. Fokus menaikkan trafik video dan follower. Jadi sebisa mungkin kamu dikenal oleh orang terlebih dahulu. Setelah mulai dikenal, baru deh kamu menautkan produk di keranjang kuning.

Terbagi beberapa bagian:

- Konten Sharing
- Konten Review dan Testimoni
- Konten Tutorial & Tips
- Konten Viral

- Konten Behind The Scene
- Konten Challenge & Giveaway

Contoh seperti ini:

Kamu mau memasarkan produk skincare. Maka branding terlebih dahulu dengan membuat konten-konten seputar skincare. Jadi Ketika akunnya sudah besar dan sesuai market, tautkan produk di keranjang kuning.

Kunci konten ori:

- **Fokus branding**

Sebelum itu kamu harus tahu skill, bakat atau kelebihan, seperti:

- Jago Bidang Olahraga
 - Jago Bidang Masak
 - Jago Bidang Bisnis
 - Jago Bidang Desain
 - Jago Bidang Nulis
 - Jago Bidang Ngelawak
- Dan lainnya.

Kamu harus menentukan target atau tujuan ke depan sesuai skill atau kemampuan. Cari tahu passion terlebih dahulu. Ketika sudah menemukannya, tekuni dan tetap konsisten agar audiens mengenalmu sesuai dengan branding yang kamu buat.

Karena ketika paham passion kamu maka akan mudah dan nyaman dalam membuat ide-ide konten. Jangan sampai kamu terjebak dalam zona nge-stuk. Kamu bingung mau konten apa lagi dan tak tahu arah ke depan. Jadi tahu kemampuan dan passion adalah yang penting

- **Cari target audiens**

Agar tingkat penjualan meledak, maka kamu harus tahu target audiens. Harus tahu niche/topik apa yang akan kamu bawa dan kamu harus punya style atau karakter tersendiri agar mudah dikenali.

Jika target remaja maka kamu harus memiliki karakter dan pembawaan yang diterima kalangan remaja. Begitupun jika target audiens kamu orang dewasa, harus juga bisa menyesuaikan.

- **Mengikuti trend**

Kelebihan konten ori bebas bereksprimen apa saja. Kamu bisa mengikuti video-video yang sedang trend dengan konsep dan ciri khas kamu. Saat video kamu FYP dan masuk top sound maka orang-orang akan semakin mudah mengenali kamu.

- **Konsisten**

Untuk pemula wajib banget konsisten dalam membuat konten. Karena jangan sampai follower kamu kabur kalau malas-malasan buat ngonten. Jadi sebisa mungkin aktif tiap hari dan post konten minimal 1-2 video. Makin rutin upload video-video menarik maka TikTok akan merekomendasikan video kamu masuk beranda bahkan masuk ke top video inspirasi. Jika beruntung TikTok akan menaikkan terus trafik video kamu.

- **Aktif berinteraksi**

Kamu bisa berkomentar di video - video yang sedang trend atau video yang FYP. Jika komentar kamu unik maka akan jadi top comment. Orang-orang akan penasaran, mulai cek akunmu bahkan nge-follow.

3. Konten story telling

Konten yang dapat menimbulkan rasa penasaran audiens. Kita bisa baluti iklan tersebut suatu cerita atau alur yang menarik.

Kreativitas dalam membawa cerita harus benar-benar bagus agar audiens tetap menonton sampai masuk ke bagian iklan.

Contoh seperti:

Kamu bercerita sebuah isi buku dengan menarik. Penonton penasaran dari awal hingga terbawa suasana. Pada bagian klimaks, buat cerita tergantung lalu arahkan untuk membaca cerita selengkapnya pada buku yang sudah ditautkan di keranjang kuning.

CATAT STEP BY STEP

Pada saat kita melakukan praktek, usahakan catat semua agar terstruktur dan sewaktu-waktu ilmunya bisa digunakan kembali di akun lain jika polanya berhasil.

1. Catat jika sudah buat Gmail

Agar tidak lupa, mendem berapa hari Gmailnya. Karena memendam Gmail 1-7 hari pada akun baru, ada pengaruhnya.

2. Catat sudah buat video

Pastikan sudah melakukan dengan benar teknik editing, apalagi vidcin seperti:

- Crop
- Mode cermin
- Kecepatan
- Pencahayaan
- Copywriting
- Potongan video
- Overlay

3. Catat sudah upload video

Seperti:

- Sudah memakai sound
- Sudah memakai caption
- Sudah memakai hastag
- Sudah memakai sampul
- Sudah menambahkan produk di keranjang

4. Catat sudah LKS dan LKT

- Sudah LKS di beranda sebelum dan sesudah upload.
Catat waktunya kalau perlu
- LKT ke akun yang sesuai niche

Tujuan teknik mencatat adalah supaya tidak lupa. Apalagi masih pemula, lakukan secara perlahan agar menghindari kesalahan-kesalahan yang tidak seharusnya. Cara ini juga memudahkan dalam praktek. Tidak menjadi bingung lagi arahnya mau kemana. Makin paham alurnya maka makin terasa mudah prakteknya.

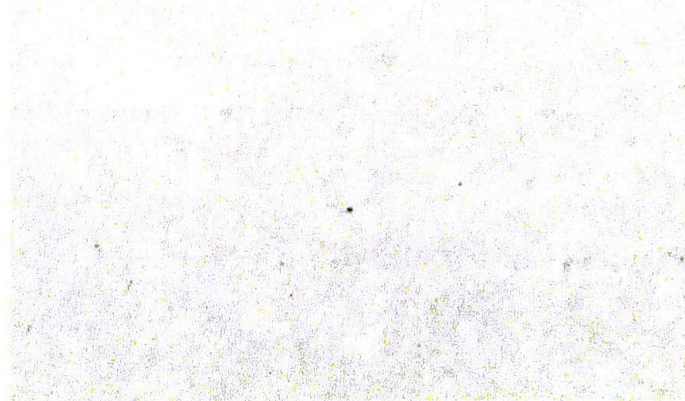
Tidak perlu terburu-buru dalam praktek. Tidak ada masalah kalau lambat yang penting dilakukan dengan benar. Agar hasilnya lebih maksimal, catat secara rinci semuanya termasuk jam upload.

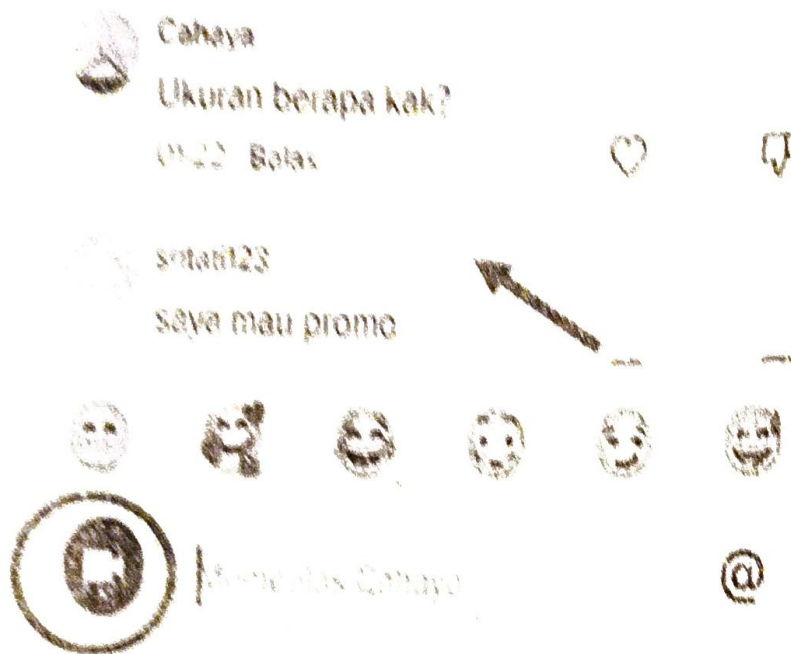
TEKNIK KONTEN BERANTAI

Ini adalah salah satu senjata untuk menaikkan interaksi akun. Konten berantai yaitu menggabungkan dua video FYP. Jadi saat video satu FYP ketika memakai teknik ini maka video kedua ikut juga FYP. Jadi ini bisa menjadi keuntungan dalam menaikkan jumlah orderan. Tidak hanya fokus 1 video saja tetapi video lain juga ikut diangkat viewnya.

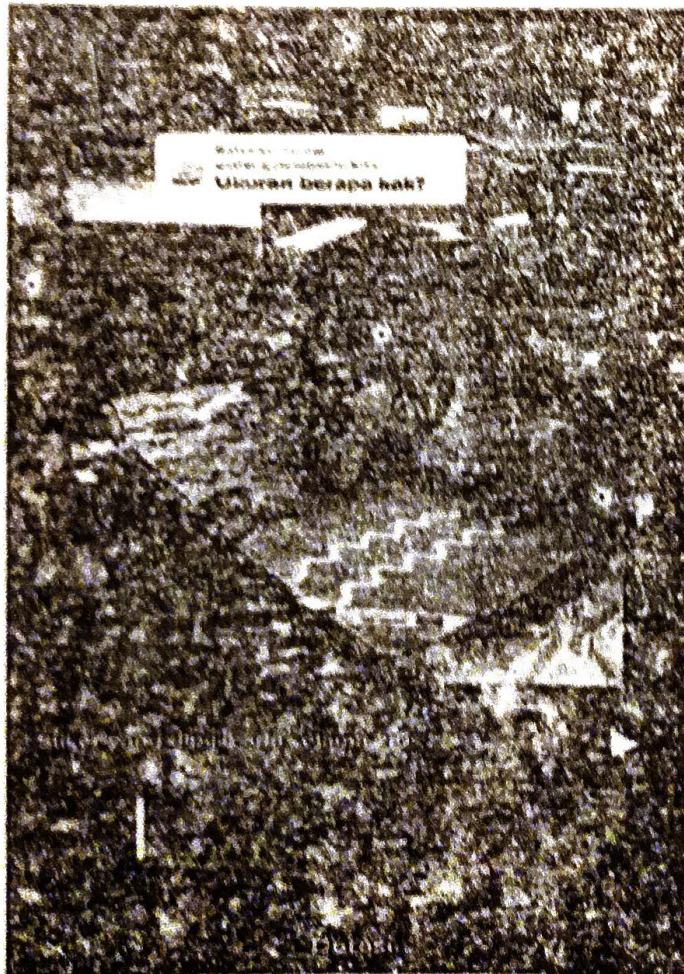
Cara-caranya seperti ini:

1. Setelah 3-5 jam upload, lakukan komentar buzzer. Buzzer ini maksudnya kita memiliki akun lain yang digunakan untuk berkomentar. Pastikan komentarnya relevan dan terlihat natural, dan pastikan komentarnya sudah masuk.
2. Kemudian setelah 2-3 jam komen buzzer, saatnya melakukan konten berantai. Komentar tadi kita balas menggunakan balasan video.





3. Lalu cari video menarik yang sudah di edit. Setelah itu atur durasi komentarnya yang muncul buat 1-3 detik saja.



Seperti biasa, pastikan:

- Sudah memasukkan sound
- Sudah memasukkan caption
- Sudah memasukkan hastag
- Sudah memasukkan sampul
- Sudah memasukkan produk

Setelah sudah lengkap semua, lanjut upload videonya.

Catatan:

Setiap komentar masuk jangan lupa dibalas. Tetapi jangan dibalas sekaligus, buat jeda. Misalnya sudah balas 10 komentar bisa 10 menit lagi baru dibalas komentar lain agar tidak terjadi spam.

REKOMENDASI JAM UPLOAD

Waktu posting TikTok terbaik berdasarkan pengalaman penulis :

Senin: 06.00, 10.00, 22.00 Jumat: 05.00, 13.00, 15.00
Selasa: 02.00, 04.00, 09.00 Sabtu: 11.00, 19.00, 20.00
Rabu: 07.00, 08.00, 23.00 Minggu: 07.00, 08.00, 16.00
Kamis: 09.00, 12.00, 19.00

Apakah waktu posting TikTok penting? Singkatnya, ya. Waktu posting TikTok sangat penting untuk memicu algoritma dan membuat video kamu lebih banyak dilihat. Algoritma TikTok memutuskan apakah akan mendorong video lebih luas tergantung pada berapa banyak waktu tonton, penayangan, dan keterlibatan yang didapat video. Oleh karena itu, memposting video saat banyak orang sedang menggunakan tiktok memiliki peluang yang besar untuk mendapatkan keterlibatan yang tinggi, sebaliknya jika kita memposting video dimana kebanyakan orang sedang tidak menggunakan TikTok, akan mengakibatkan berkurangnya keterlibatan, sehingga jangkauannya berkurang.

Selain itu, jam posting yang bagus juga bisa di cari dengan menggunakan fitur Analytics TikTok. Kamu bisa cek dianalisis akun seperti demografi dan jenis kelamin. Mencari tahu waktu terbaik untuk memposting vidio. Setelah kamu mengakses Analytics di TikTok, kamu dapat mulai melakukan riset dan membuat rencana waktu yang tepat untuk

94 - Kitab Merah Tiktok Affiliate

memposting konten baru. Melihat 'Wilayah Teratas' kamu bisa mengetahui negara mana yang paling banyak terlibat dengan konten. Kemudian, dengan melihat 'Aktivitas Pengikut' kamu bisa tahu di jam mana audiens akunmu aktif bermain TikTok.

RESEP RAHASIA MAS EKO

APA TUJUAN TERJUN DI DUNIA AFFILIATE?

Ini Penting. Sebelum teman-teman terjun di dunia Affiliate TikTok tentukan dari sekarang tujuannya.

Contohnya

- Mau Dapat Penghasilan tambahan
 - Mau Untuk Bayar Amanah (Hutang)
 - Mau Ngasih Hadiah Umroh Buat Orang Tua
 - Mau Untuk Beli Tanah
 - Mau Untuk Bangun Rumah, Karena sudah Lama Ngontrak
 - Mau Untuk Beli Motor Baru
 - Mau Untuk Beli Sepedah Anak
 - Mau Ngerasain Punya Mobil Baru
 - Mau Nabung Untuk Berangkat Haji
 - Mau Ngajak Jalan-Jalan Anak Yatim Dekat Rumah
 - Mau Untuk Mudik Karena Sudah Bertahun2
 - Mau Mudik Ongkosnya Belum Cukup
 - Mau Beli Hp Iphone 13
 - Mau Renovasi Rumah
 - Mau Ngasih Duit Bulanan Ke Orangtua Minimal 3jt/bulan
- Silahkan tulis di kertas Apa tujuan teman2 terjun dunia TikTok Affiliate, setelah ditulis tempel di kamarnya masing masing Nah tujuan itulah, yang kita jadikan motivasi untuk terus berdoa Belajar & Praktek Saya turut mendoakan semoga tujuan yang teman2 sudah tulis

hari ini segera terwujud, Gak ada yang mustahil bagi Allah..

BELAJAR SAMA YANG SUDAH TERBUKTI

Belajar sama yang sudah terbukti adalah sebuah keputusan yang tepat. Ibarat gini, teman-teman mau ke suatu tempat, contoh ke rumah bapak Sudiro, lebih enak ada yang mengarahkan, nanti lewat sini, lurus belok kiri, maju dikit ada indomart, nah pas di depan indomart itu yang rumahnya warna putih ada mobil pajero warna merah parkir.

Sama halnya teman-teman yang mau belajar TikTok Affiliate lebih enak belajar sama yang sudah terbukti diarahkan step by step Mulai dari Mindset, cara buat akun, cara upload video, jam berapa waktu yang tepat upload video, gimana cara buat video yang menarik dan lain-lain

Zaman sudah terus berkembang, belajar bisa dengan cara ikut kelas Online atau Beli Buku seperti yang teman-teman lakukan saat ini, pastikan membaca bukunya sampai tuntas jika ada yang mau didiskusikan bisa langsung WhatsApp 082-326-248-407 (Eko Muhyi Syafaat)

Jangan pernah berhenti belajar, karena dunia terus berkembang, dulu TikTok terkenal hanya untuk joget-joget sekarang sudah banyak konten positif, bahkan banyak yang sudah menghasilkan cuan dari TikTok, contohnya yang sedang kita bahas di buku ini, jangan cuma jadi penonton, jadilah pemain, belajar & segera praktek supaya teman-teman bisa segera merasakan gurihnya cuan dari TikTok Affiliate,

Alhamdulillah izin Allah saya sudah merasakan gurihnya cuan dari TikTok Affiliate sekarang giliran teman-teman yang baca buku ini, saya doakan bisa dapat lebih dari yang saya dapatkan.

JANGAN GAMPANG BERKATA-KATA NEGATIF

Sejatinya apa yang kita ucapkan akan kembali ke kita juga, untuk itu biasakan dari sekarang berkata-kata yang positif.

Contoh sebelum upload, kita berdoa

- Ya Allah Semoga Akun ini Tembus Omset minimal 100jt
- Ya Allah Semoga Tembus Ribuan Orderan Perhari
- Ya Allah Semoga Akun ini bisa menghasilkan Komisi 50jt+
- Ya Allah Semoga akun ini viewnya bagus
- Ya Allah Semoga akun ini FYP sesuai market audiensya

Hindari kata-kata seperti ini:

- Videoku kok sepi penonton Terus
- Kok Tidak ada orderan sih
- Kapan ya bisa pecah telur
- Gimana sih cara orderan banyak

ubah kata-katanya Seperti ini:

- Video hari ini belum ada yang nonton, semoga besok FYP
- Hari ini 10 orderan aku yakin besok 1000 orderan
- Belum pecah telur pasti besok orderannya membludak

Intinya disini harus yakin banget dengan apa yang kita inginkan. Tidak boleh ragu dalam meminta. Pastikan terus berfikir secara positif

AMALAN HARIAN MAS EKO

Amalan harian yang saya lakukan

- Bangun Persiapan Sholat Subuh di masjid
- Sholat 2 rakaat Sebelum Sholat Subuh di masjid
- Lanjut Sholat Subuh
- Setelah selesai sholat subuh Baca Alquran, saya biasa baca surat yasin
- Sedekah Subuh
- Sholat Duha
- Sholat Duhur di masjid
- Sholat Ashar di Masjid
- Sholat Magrib di masjid
- Setelah itu Baca Alquran Surat Al-Waqiah
- Sholat Isha di masjid Tambahan yang tidak boleh diabaikan selalu Minta Doa ke Orangtua, yang jauh dari orang tua atau lagi di perantauan bisa via telfon atau video Call.. Doanya orangtua sangat mustajab langsung tembus langit

BELAJAR SAMPAI TUNTAS & JANGAN LUPA PRAKTEK

Adab dalam belajar, walaupun ilmu yang disampaikan sudah pernah kita ketahui, tetap kita harus menyimak sampai tuntas, istilah kerennya kosongkan gelas.

Contoh teman-teman belajar di guru A & Guru B, di guru A sudah pernah dijelaskan poin 1 2 & 3, di guru B juga kebetulan ada poin 1 2 & 3, Nah tugas kita tetap harus menyimak sampai tuntas, walaupun judul materinya sama, tapi setiap guru punya gaya penyampaian yang berbeda-beda.

Setelah menyimak materi sampai tuntas jangan lupa praktek, karena teori tanpa praktek hasilnya NOL.

Saat proses praktek jika ada yang kurang jelas, jangan malu untuk bertanya, makin aktif bertanya makin bagus.

TUGAS KITA BERDOA BELAJAR & PRAKTEK

Rezeki dari Allah Banyak, luas, tak terhingga dan tak terduga. Allahu Akbar (أَكْبَرُ اللهُ) (Allah Maha Besar)

Jangan pernah berhenti Berdoa Belajar & Praktek, Hasilnya serahkan sama Allah SWT. Bagi Allah Mudah Ngasih 1 Milyard, tapi kita harus memantaskan diri dulu, kita mau 1 milyar tapi wadah kita baru bisa nampung 1jt

Mulai dari sekarang siapkan wadahnya, kalau wadahnya sudah cukup insyaAllah, Allah pasti ngasih. Nikmati Prosesnya & Stop Mengeluh.

INVESTASI LEHER KE ATAS

Jika mau bertumbuh jangan lupa investasi leher ke atas, yang dimaksud investasi leher keatas adalah bentuk 'menabung' untuk mengembangkan diri dengan tujuan untuk mendapatkan sesuatu yang lebih besar di masa mendatang. Tak hanya dalam bentuk uang, hasil dari investasi leher ke atas bisa berupa relasi, keluarga, serta keterampilan lainnya

Teman-teman baca buku ini, itu termasuk investasi leher keatas. Semoga wasilah membaca buku ini, bisa jadi solusi untuk nambah-nambah penghasilan. Main TikTok Affiliate itu asyik Gak perlu modal jutaan, cukup modal kuota + konten menarik. Sederhana tapi hasilnya Nyata Setelah Komisi cair tinggal

Tarik

Tarik

Tarik

Tarik

Semangat jangan pernah berhenti untuk belajar

Jangan SMS

Susah Melihat Orang Senang, Senang Melihat Orang
Susah Kalau ada teman yang berhasil di suatu bidang, kita ikut mendoakan. jangan malah nyinyir Contoh ada yang Srenshoot penghasilannya dari TikTok Affiliate Teman-teman komen

- Alhamdulillah selamat ya kak
- Alhamdulillah Semoga nular
- Alhamdulillah Berkah & sukses selalu kak
- Alhamdulillah semoga saya juga bisa merasakan dapat komisi 100jt dari TikTok Affiliate - Doakan saya juga ya kak semoga bisa mengikuti jejak kaka
- Semoga Impiannnya segera tercapai kak, Semangat kak Kita mendoakan orang lain, sejatinya doa itu akan

kembali ke kita juga, jadi mulai dari sekarang doa yang baik-baik ya

Ini juga sering ditanyakan ke saya, kalau kita ikut kelas online/offline ada jaminan sukses gak kak/mas/kang/bang eko muhyi?

Gini teman-teman, saya pribadi sekolah SD SMP SMA Lanjut Kuliah S1 gak ada jaminan sukses dari pak guru atau pak dosen

Intinya gini teman-teman, kalau kita mencoba ada 2 Kemungkinan

- Berhasil
- Belum Berhasil

Tapi kalau teman-teman gak mencoba sudah dipastikan gak akan dapat hasil apa-apa. Jika Berhasil Alhamdulillah Jika belum berhasil coba lagi, InsyaAllah jika kita terus mencoba Belajar & Praktek, berhasil tinggal menunggu waktu.

POLA UPLOAD EKO & POLA UPLOAD SALIM

Pola upload Eko:

1. Buat akun, sebelum buat akun pastikan sudah ketemu akun inspirasi untuk kita ATM (Amati Tiru Modifikasi)
2. Setelah Buat Akun, diamkan akunnya 24jam
3. Siapkan 7 video
4. Jam 10 pagi draf 6 video
5. Jam 11 siang upload 6 video yang sudah di draf, jangan lupa LKS sebelum & sesudah upload, 5 menit aja cukup
6. Setelah diupload, komen video pakai akun klonengan/buzzer
7. Balas komen dengan 1 video
8. Malamnya jam 7 atau jam 8 LKS seperlunya, kalau saya 5 menit aja cukup. Semoga bermanfaat. semangat salam banjir order

Pola upload Salim:

1. Hari pertama aku buat Gmail baru dari aplikasi gmail agar tidak verifikasi nomor hp lagi.
2. Masih di hari pertama aku masuk ke aplikasi TikTok untuk membuat akun baru.
3. Pastikan region Indonesia
4. Umur di atas 18 tahun
5. Setelah buat akun baru jangan lupa clear cache lalu beralih ke akun lain.

6. Akun tersebut aku pendam selama sehari
7. Sambil menunggu besoknya buat 3-7 video.
8. Hari kedua sekitar jam 7 atau 9 pagi, masuk ke akun yang baru dibuat. Lalu setting akun:
Username akun - Foto Profil - Bio
9. Ubah jadi akun bisnis sesuai kategori.
10. Jam 10an LKS dan LKT sekitar 5-10 menit
11. Jam 11 Draft semua video yang mau diupload
12. Jam 1 siang upload semua video. Sebelum dan sesudah upload jangan lupa LKS dan LKT minimal 5-10 menit.
13. Jam 4-5 sore komentar dua akun buzzer. Komentarnya yang relevan, Contoh:
 - bagus banget produknya
 - saya mau pesan kak.
 - apakah bisa COD?
 - seriusan kak?
 - keren banget harga segitu.
 komentar 2 video TikTok kita pakai 2 akun buzzer.
14. Lalu malamnya. Balas komentar pakai video. 2 video langsung 2 komentar buzzer itu.
15. Lalu, besok upload 1 vt saja. Bebas di jam mana saja. Saya rekomendasikan siang jam 1 atau malam jam 7.
16. Kita lihat perkembangannya selama 3-5 hari apakah naik atau mentok

Pola Salim versi 2:

awal-awal gini: Saya buat gmail selalu di sore hari sekitar jam 5an. Saya tuntaskan semua.

- pasang foto profil

- nama akun
- bio
- alihkan ke akun bisnis (saya pilih furniture karena emang produk panci teflon)

Setelah itu langsung tautkan akunnya ke TikTok Seller kemudian cari produknya. Masukkan nama penerima komisi. lalu keluar dari akun. Saya selalu persiapkan 6 Video. Bentar ku kirim konsep videonya dan aturan settingannya

Besoknya: Sekitar jam 10an saya LKS (Like koment share) dan LKT (Like koment target)

LKT gini:

- Saya cari di pencarian TikTok sesuai produk yang saya mau upload. Kan teflon nih. Maka saya cari kata kunci "teflon"
- Saya like dan komentar semua video yang muncul dengan barbar. (Saya ga nonton full. Asli cuma spam barbar like komentar)

Habis like, komentar gini:

- Keren
- Bagus
- Mantap
- Suka

Itu aku ulang terus sampai 20-30 video. (Ingin memecahkan aja tentang harus nonton full dulu namanya juga trial ternyata bisa spam juga)

Setelah itu saya lanjut LKS (Like koment share) Kalau disini memang Nonton stengah video lah bahkan full pun karena memang videonya bagus Sekitar 5 menit lebih lah LKS dan LKTnya Kan, selama ini rata-rata pakai trik draft, saya coba deh pola upload langsung.

- Pakai 3 sound
- Ga pakai caption

Hastag relevan 4 dan 1 tambahan hastag

#TikTokshopindonesia

Pakai sampul Setelah upload 1 video saya lanjut upload video lainnya.

Ga ada jeda

Habis 1 lanjut gitu sampai 6 video Rumus video:

- 4 video beda 2 video
- Pakai 2 video + 1 video jadi overlay Gini konsep

editnya:

Cari 2 video mentahan dulu.

Usahakan video pertama itu ngehook (sesuatu yang menarik/kontroversi) Nah saya pakai video bapak-bapak botak itu mukul pancinya Setelah itu baru deh pasangkan video pabrik panci teflon.

Kemudian saya tambahkan video overlay produk yang menumpuk (kan ceritanya produk menumpuk)

SESUAIKAN COPYWRITINGNYA DENGAN ISI VIDEONYA Saya coba pakai konsep ini beberapa akun hasil trial minggu ini Alhamdulillah naik semua.

ga pakai teknik balas komentar. Cuma upload 6 video aja pakai keranjang semua

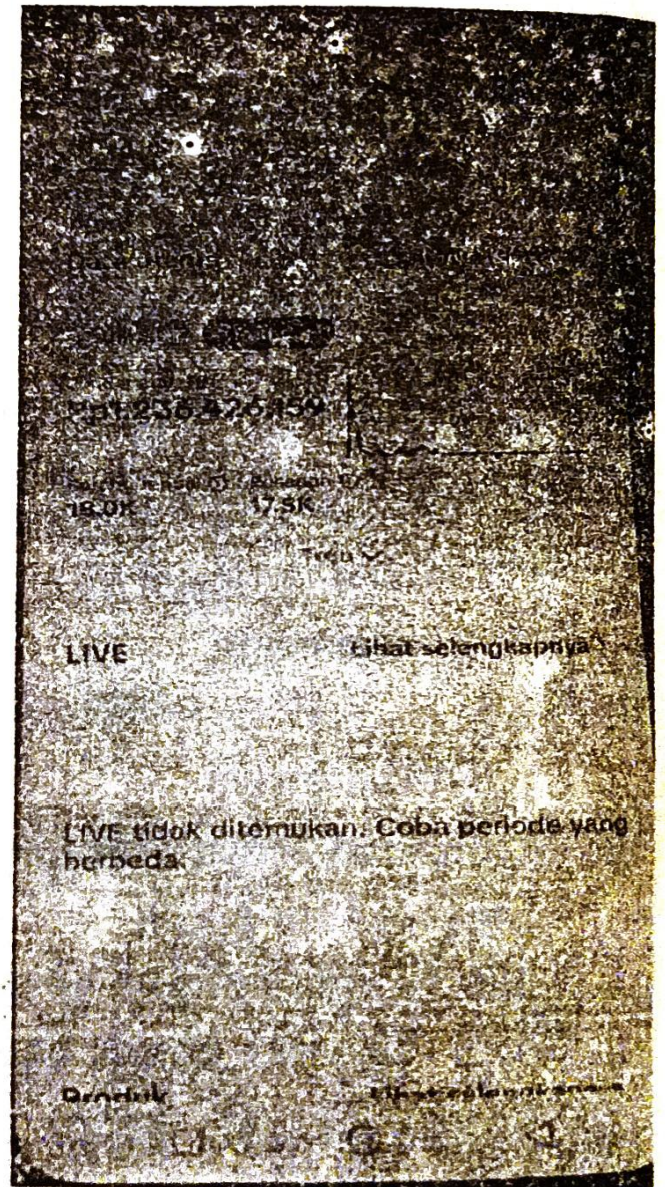
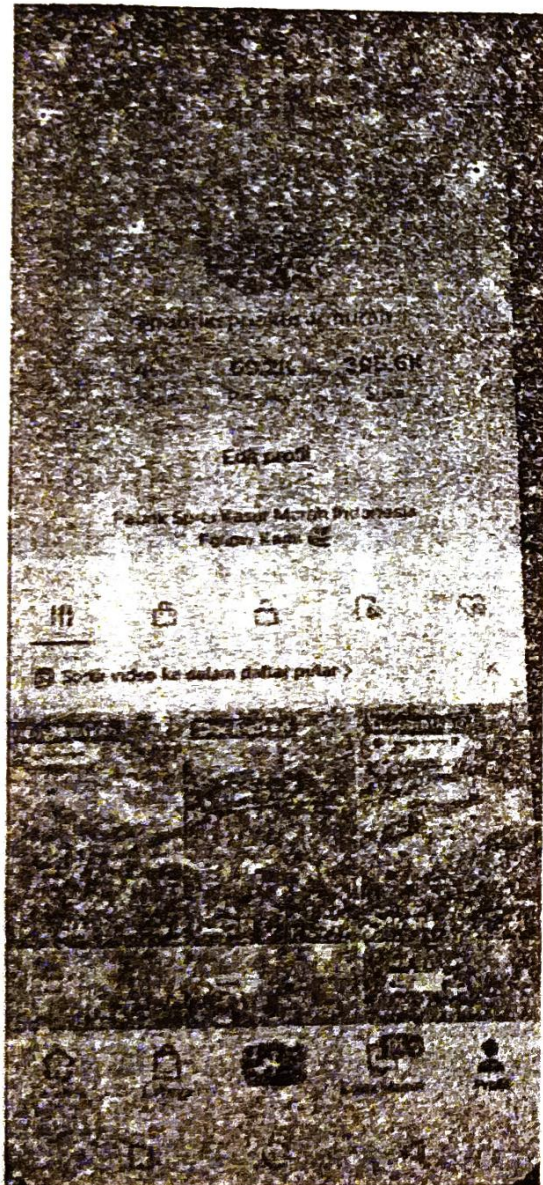
AudioLab buat sound googlenya

Kalau bisa pakai overlay yang ngomong "saya mau promo" Karena trik itu lebih cepat naik. Dibanding disuruh salin tautan. Saya buat akun rata-rata cuma tautkan 1 produk. Karena lebih mudah cepat naik.

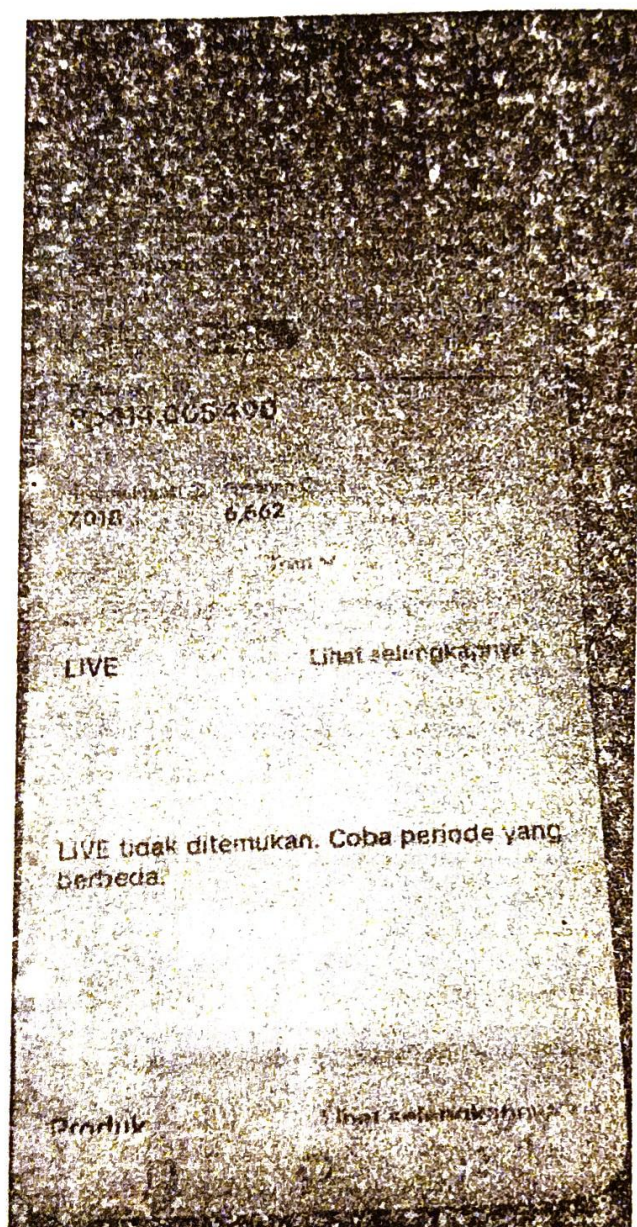
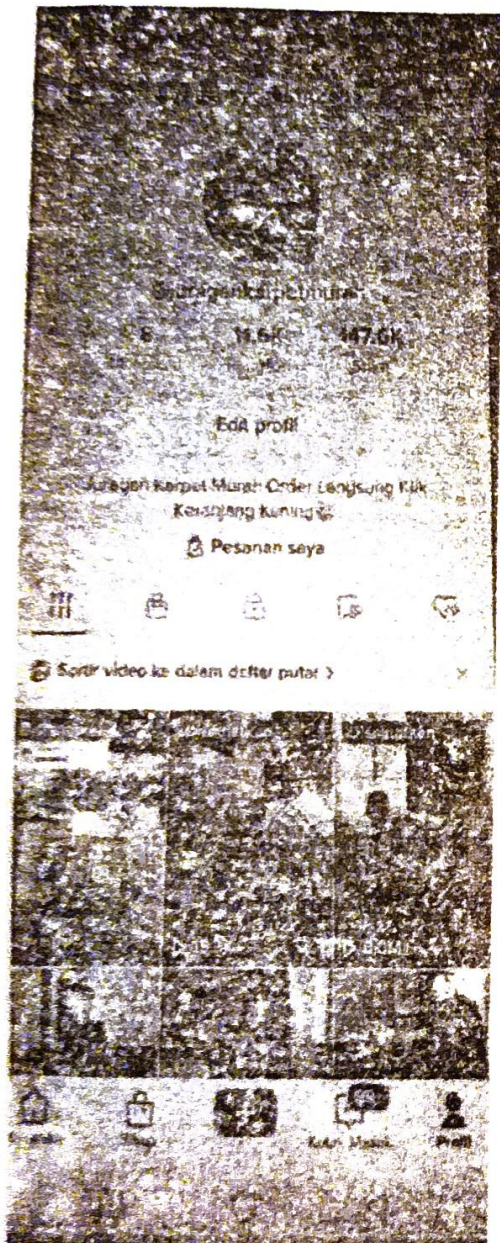
Pola upload Salim (versi slow)

1. Hari pertama Buat gmail baru lalu di amkan seharian
2. Hari kedua optimasi akun.
 - ubah username
 - bio
 - jadi akun bisnis
 - follow beberapa akun seniche
 - tambah foto profil
3. Upload 1 video di jam 12 siang
4. Hari ketiga dan selanjutnya upload 2 video
 - 1 video jam 07:00 pagi
 - 1 video jam 20:00 malam
5. LKS dan LKT seperti pada bab materi.
6. Pakai teknik balas komentar kalau masih produk yang sama. Kalau produk berbeda pakai upload biasa saja.
7. Kalo ngestuk viewnya jangan upload video selanjutnya dulu. Kalau 2-3 hari masih ngestuk lanjut upload.
8. Privasi video yang mentok 0 view

AKUN YANG BISA DI-ATM



Akun ini awal upload video tgl 13 September 2022 Start 0 Follower Alhamdulillah tgl 14 langsung meledak, Penonton Terus meningkat, otomatis follower meningkat, orderan juga meningkat

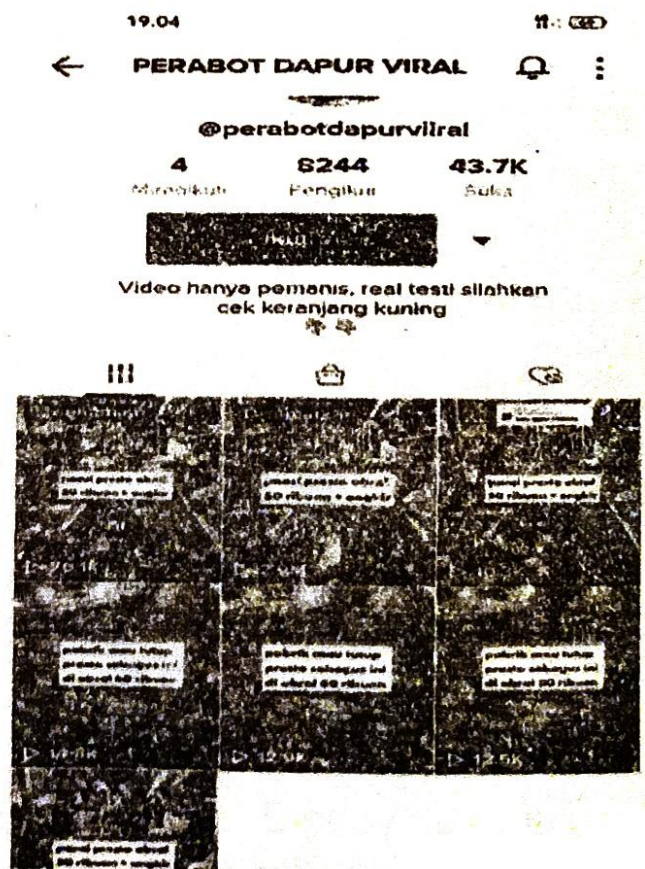
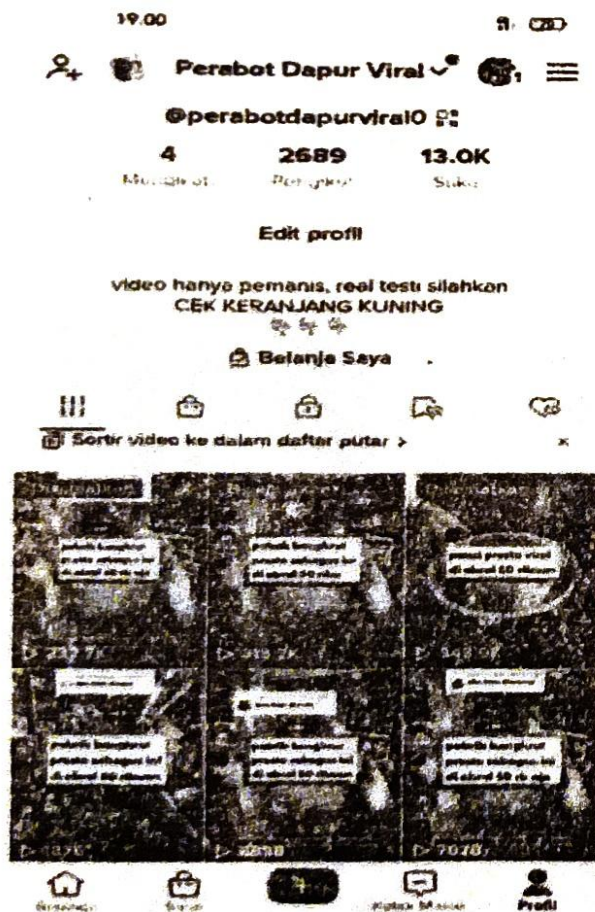


Ini akun yang 2 hari tembus omset 400jt+ komisi 10%

Awal upload video tgl 6 september 2022 Alhamdulillah izin Allah tgl 8-9 orderan meledak, sampai harga dinaikan 3 kali lipat oleh Seller, ketika saya tanya kenapa harga dinaikan? Adminnya jawab, orderan overload jadi harga dinaikan 3 kali lipat biar yang order sedikit. Rezeki dari Allah itu banyak, tak terhingga & tak terduga, tugas kita

memantaskan diri untuk dapat rezeki tsb. Total omset 2 hari 400jt+ komisi 10% 40jt+ update pas saya nulis halaman ini komisi naik 15%

Total Omset 1,2Milyard + Komisi 7% Rp80jt+ Alhamdulillah atas izin Allah komisi yang sudah cair & masuk rekening 68jt+



ALGORITMA TIKTOK

TikTok memang menjadi salah satu sarana agar bisa menjadi lebih populer dan memperoleh cuan. Ada banyak peluang dalam platform TikTok seperti TikTok Affiliate. Namun, jika Kamu tidak mengenali bagaimana algoritma yang bekerja di platform ini, maka video kamu akan sulit untuk memperoleh view & engagement. Agar lebih mantap hasil yang didapatkan maka perlu memahami algoritma TikTok. Makin paham arahnya kemana, maka akan makin mantap dalam praktek.

Aku sering menganalisis cara kerja algoritma TikTok agar hasilnya lebih optimal. Diperlukan analisis yang terus menerus untuk bisa mengikuti perkembangannya. Jika mentok pada satu tempat maka siap-siap saja akan ketinggalan. Ide-ide baru harus terus keluar untuk menemukan pola yang tepat.

TikTok sebenarnya adalah platform algoritma yang menggunakan data besar dan AI cerdas untuk menganalisis setiap video, dan mengidentifikasi tag minat setiap pengguna melalui tindakan seperti suka, tetap, komentar, posting ulang, dan penggemar.

Jadi seperti ini sistemnya:

Like dinilai dengan 1 point

Komentar dinilai dengan 2 point

Share dinilai dengan 3 point

Rewatch (ditonton ulang) dinilai dengan 4 point

Makin banyak interaksi yang diperoleh maka akan semakin tinggi peluang untuk FYP. Jadi kuncinya disini:

Pertama akan dishare ke 10 orang. Setelah 10 orang ini merespon dengan bagus maka akan disebar lagi ke 100 orang, kemudian 1000 orang dan seterusnya. Makin tinggi interaksi pada video maka akan makin bagus peluang untuk naik viewnya. Tetapi jika dari awal tidak ada interaksi sama sekali dari audiens, maka view videonya akan ngestuk atau mentok.

Seiring berjalannya waktu persaingan di TikTok akan semakin ketat, maka diharapkan agar lebih kreatif dalam membuat ide-ide konten. Konten yang menarik, beda dari yang lain, akan memiliki insight yang tinggi. Sehingga dapat mengalahkan persaingan video kompetitor.

Harus kamu tahu saat video diupload, TikTok akan memfilter terlebih dahulu kontennya, apakah layak disebarluaskan atau tidak. Videonya difilter sesuai kategori masing-masing. Dalam proses filter ini bersaing dengan banyak video yang sejenis.

TikTok memiliki sistem yang canggih untuk memilih konten yang paling bagus. Biasanya video yang dianggap menarik ini setelah beberapa jam upload perkembangan viewnya sangat signifikan. Bahkan 1-3 jam sudah memiliki view 1000an. Normalnya 3 jam video sudah masuk ke angka 100an view..

Jadi harus diketahui:

Ada video cepat dalam FYP

Ada video lambat dalam FYP

Makin unik, menarik dan kontroversi videonya, maka peluang untuk FYP makin tinggi. Jadi aku sarankan harus pandai - pandai dalam mengedit dan memperbaiki kualitas konten. Sebisa mungkin hindari video yang monoton. Karena audiens akan mudah skip jika terasa membosankan untuk ditonton. Sehingga videonya bakal sepi.

Buat videonya nge-hook 1-5 detik pertama supaya penonton penasaran untuk melanjutkan sampai selesai. Salah satunya yaitu teknik Copywriting.

VT VIEW 0? INI 10 ALASAN & CARA MEMPERBAIKI KESALAHAN 0 VIEW (VERSI OM ARI STA)

Mendapatkan 0 view di TikTok adalah bug yang bisa diketahui penyebabnya, dan itu bukan berarti video kita tidak memiliki potensi untuk viral.

Bagaimana kita tahu ini? Algoritma TikTok sepenuhnya ditentukan oleh data, dan seberapa luas video Kita ditampilkan kepada pengguna, ditentukan dari awal kita memposting video.

Cara Memperbaiki Kesalahan Tampilan TikTok 0 view

Ada banyak alasan mengapa video kita mandek di 0 view. Diantaranya ada dalam kendali kita. Sekarang mari kita mulai pahami dulu, kira-kira dimana letak kesalahannya.

1. Pelanggaran Pedoman Komunitas

Pedoman komunitas TikTok cukup banyak, berikut adalah beberapa pelanggaran yang paling sering dilakukan :

- Kekerasan atau perilaku kekerasan
- Konten dewasa.
- Konten rasis, seksis, atau jenis konten lainnya yang menargetkan sekelompok orang
- Keterangan yang salah
- Penipuan
- Spam
- Zat terlarang (termasuk vaping, rokok, dan alkohol.)

2. Item yang Dilarang.

Beberapa item yang menjadi penyebab 0 view antara lain:

- Pakaian renang atau bikini di luar tempat berenang
- Busur
- Gunting
- Pisau
- Simbol rasis.
- Sifat 'dewasa' apa pun. Ini termasuk mainan, atau pakaian yang terlalu terbuka.
- Apa pun yang mempromosikan situs web berbahaya

3. Kata-kata Hujatan / Makian

Ini juga mencakup hal-hal seperti teks, tagar, dan stiker apa pun yang ada dalam video

4. Menggunakan VPN

5. ShadowBan

Kalau video kita stuck di 0 view, ada kemungkinan kita terkena Shadowbans. Shadowbans dapat membuat akun Kita tidak terekspos ke orang lain. Sulit untuk mengetahui apakah kesalahan 0 view disebabkan oleh Shadowbans. Namun, jika Kita terkena shadowban, itu akan memengaruhi semua video baru yang kita publikasikan hingga masa shadowban habis.

Beberapa tindakan yang dapat menyebabkan Shadowban di TikTok antara lain:

- Memposting dan memposting ulang video TikTok yang sama berulang kali
- Suka spam
- Mengikuti terlalu banyak orang
- Penggunaan otomatisasi atau bot
- Komentar yang tidak pantas ditinggalkan di postingan orang lain
- Melanggar pedoman komunitas
- Memposting konten yang mengejutkan atau menyinggung

6. Pelanggaran Hak Cipta / Repost

7. Sinyal Kepercayaan yang Buruk

TikTok melihat akun Kita secara keseluruhan, saat menentukan apakah video Kita akan didistribusikan atau tidak. Oleh karena itu, sangat masuk akal bagi kita untuk meneliti akun baru dengan lebih teliti, terutama jika kita mulai memposting video untuk pertama kalinya. TikTok ingin memastikan akun baru kita dapat dipercaya, dan tidak digunakan untuk spam atau perilaku melanggar aturan. Beberapa hal yang dapat Kita lakukan untuk membuat akun terlihat lebih tepercaya antara lain:

- Menghabiskan waktu untuk benar-benar menjelajahi TikTok sebelum Kita mulai menerbitkan video Kita sendiri.
- Shoot video pertama Kita dalam aplikasi TikTok itu sendiri.

- Mengunggah foto profil.
- Mengikuti beberapa akun yang menarik bagi Kita.
- Menunggu beberapa hari sebelum memublikasikan video pertama Kita (opsional)
- Hindari membeli pengikut palsu, atau menggunakan alat untuk meningkatkan jumlah pengikut Kita secara artifisial
- Tulis biodata.
- Hindari mengupload video dalam jumlah banyak secara berurutan. Beri jarak dan cobalah untuk menerbitkan tidak lebih dari 5-6 sehari untuk awalnya (anjaran TikTok antara 1 - 4 kali post / hari)
- Mengunggah video di TikTok lebih dahulu, sebelum mengunggahnya ke platform lain seperti YouTube Shorts atau Instagram Reels. (TikTok posesif)
- Semua aktivitas ini membantu membuktikan kepada TikTok bahwa Kita sebenarnya adalah akun asli dan bukan akun bot.

8. Kualitas Video Buruk

9. Video Kita Sedang Ditinjau

Jika TikTok Kita macet pada 0 view, ada kemungkinan akun sedang ditinjau. Video dapat ditinjau sebelum dikirim ke user, sistem otomatis TikTok merasakan sesuatu yang salah dan memerlukan moderasi manusia untuk memeriksanya. Review TikTok biasanya memakan waktu hingga 48 jam, meskipun terkadang bisa lebih lama

kadang lebih cepat dalam hitungan menit. Salah satu trik kecil yang dapat Kita gunakan untuk mengetahui apakah video kita sedang ditinjau adalah dengan mencoba membagikannya. Ketika kita mau share vt kita dan tombol berbagi tidak ada maka kemungkinan sedang ditinjau.

10. Kita Belum Beruntung / Belum Rezeki / Hoki

Kesimpulannya, jika video kita mandek pada 0 view, kemungkinan karena salah satu alasan diatas. Ingatlah bahwa 0 view selalu merupakan kesalahan. Semua video TikTok setidaknya memiliki beberapa view, selama tidak ada yang salah. Meskipun demikian, ada hal-hal tertentu yang menyebabkan video tidak didistribusikan ke user. Kita dapat membuat penyesuaian yang diperlukan agar video kita mendapatkan tayangan.

CARA MENGHINDARI AUDIENS BOCIL

Untuk menghindari audiens bocil ada beberapa langkah yaitu:

1. Ubah copywriting dan targetkan untuk dewasa.

Contoh jika target emak-emak: "Promo besar awal tahun, Bund! TikTok lagi diskon besar-besaran" Fokus pada penggunaan kata "Bund"

Karena jika memakai kata-kata yang random biasanya akan nyasar ke bocil-bocil. Jadi sebisa mungkin copywriting merujuk pada target yang dituju.

Contoh copywriting target orang dewasa penggunaan awalan, tengah atau akhiran:

- | | | |
|----------|------------|----------------|
| - Bund | - Tetangga | - pak |
| - Emak | - ibu | - Bos |
| - Mertua | - Suami | Dan lain-lain. |

Contoh copywriting target remaja penggunaan awalan, tengah atau akhiran:

- | | |
|----------|---------|
| - Bro | - Teman |
| - Bestie | - Sob |
| - Ngab | - Gan |

Jangan menggunakan sound yang disukai bocil. Untuk menghindari itu cari sound yang dipakai oleh para-Affiliate sebelumnya. Bisa cek di akun-akun besar, tambahkan favorit soundnya atau bisa sound

rekomendasi yang aku share. Bisa cek di materi riset hastag.

2. Jangan berinteraksi dengan bocil di komentar.
Jika ada komentar bocil masuk tidak usah ditanggapi, kalau ditanggapi nanti akan mengundang bocil lainnya. Jadi sebisa mungkin tidak terjadi interaksi agar TikTok memberhentikan videonya ke audiens bocil.
3. Klik tidak tertarik pada konten bocil.
Jika ada konten bocil yang lewat beranda TikTok kita, tahan videonya kemudian klik "saya tidak tertarik"
4. Blokir beberapa akun bocil.
Ini dilakukan supaya TikTok tahu bahwa kita tidak ingin berinteraksi dengan akun bocil. Sehingga jangkauan video tersebut akan diarahkan ke audiens lain lagi.
5. LKS dan LKT ke akun sesuai market.
Jadi ini kunci terakhir untuk mengarahkan audiens yang tepat. Kita LKS dan LKT sesuai market yang kita target. Bisa ke akun publik, akun kompetitor, ataupun akun Seller yang sesuai niche.
 - Produk alat rumah tangga LKS dan LKT ke konten emak-emak memasak
 - Produk skincare LKS dan LKT ke konten yang membahas masalah kecantikan atau ketampanan
 - Produk herbal LKS dan LKT ke konten yang membahas kesehatan
 - Produk fashion LKS dan LKT ke konten yang membahas tentang outfit remaja
 - Begitupun yang lainnya. Pastikan LKS dan LKT sesuai niche agar lebih tertarget dan tepat audiensnya.

APA ITU COPYWRITING? APAKAH PENGARUHNYA BUAT VIDEO?

Bahasa simplenya seperti ini, di TikTok Affiliate. Copywriting adalah tulisan yang menarik, unik, ataupun kontroversi sehingga memunculkan interaksi audiens. Semakin menarik tulisan yang kita buat maka akan semakin memancing orang-orang akan melakukan like, Komentar, Share, ataupun menonton ulang. Peran copywriting di video sangat berpengaruh besar. Pintu awal untuk FYP yaitu audiens pertama yang menonton, bagaimana interaksinya apakah akan skip atau berhenti menonton sampai akhir.

3-5 detik awal video adalah kunci untuk menarik audiens agar menonton sampai akhir video. Jadi kalau awal video sudah menghipnotis mata penonton, maka disinilah akan terjadi interaksi. Makin banyak interaksi pada video maka peluang FYP akan makin besar. Sehingga pemakaian copywriting ini harus benar-benar maksimal. Sebisa mungkin skrip copywriting harus dibuat berbeda dari yang lain agar TikTok lebih merekomendasikan video kita. Untuk itu di bawah ini aku akan memberikan tips bermain copywriting:

Untuk penulisan skrip copywriting harus paham perasaan atau emosi manusia. Apalagi perasaan seorang wanita yang sangat aktif dalam berbelanja.

1. Emosi Senang

aman, bahagia, bangga, berbunga-bunga, berkenan, bungah, camar, ceria, doyan, enak, gemar, gembira, girang, Puas, lega, riang, damai, bangga, untung, bersyukur, bersemangat. lapang dada, lega, makmur, meriah, nikmat, nyaman, puas, ria, riang, sejahtera, semarak, selesa, suka, sukacita, sukaria, tenang, tenteram.

Contoh copywritingnya:

"Dede bayi merasa aman dan nyaman semenjak memakai baju bayi..., "

2. Emosi Duka

Getir, gundah, lara, masygul, menyesak, Malu, Kosong, kecewa, Kasihan, Berduka, bersalah, Kesepian, sengsara, terlantar. merana, pedih, pilu, prihatin, sedu, susah hati, terharu, trenyuh.

Contoh copywritingnya:

"Anakku sampai terharu dibelikan boneka di TikTok Shop..., "

3. Emosi Marah

ambek, bengis, berang, berangsang, berapi-api, bergelora, gemas, geram, gondok, gregetan, Iri, kesal, benci, murka, cemburu, tersinggung, gusar, hangat, hangus dada, hangus hati, jaki, jengkel, keki, makan bawang, makian, meluap, membayang, mendidih, mendongkol, menepuk.

Contoh copywritingnya:

"Tetangga sampai jengkel gara-gara saya membeli karpet bulu..."

4. Emosi Jijik

benci, cicik, enek, muak, risih, bosan, penat, jejap, meloya

Contoh copywritingnya:

"Suami sampai muak mesin bornya mati mulu akhirnya ku belikan yang baru..."

5. Emosi Terkejut

kaget, nanap, terbangun, tercengang, tercengung, tergemap, terheran, terjaga, Heran, tertipu, terpesona, terkesiap, terperangah, terperanjat, tersadar, tersentak, tertegun.

Contoh copywritingnya:

"Emak sampai kaget dibelikan spreng baru padahal..."

6. Emosi Takut

bergidik, bimbang, cabar (hati), cemas, ciut, cuak, curiga, empot-empotan, gamang, gelisah, Ngeri, Gugup, Cemas, Tersiksa, Waspada, Ragu-ragu, Tak Berdayagemang, gemetar, gen-tar, gerun, giris, hormat, jeri, kecil.

Contoh copywritingnya:

"Awalnya ragu-ragu beli di TikTok Shop setelah tahu barangnya..."

Contoh Copywriting rumah tangga:

1. Karena pabriknya mau tutup, panci presto diobral besar-besaran bund. Kini harganya cuma 50ribuan aja
2. Semenjak pakai panci presto ini bund masa ga perlu lama-lama lagi bund.
3. Mumpung lagi turun harga bund, panci presto serbaguna ini cocok banget masak daging, sayur, dan lain-lain.
4. Mentang-mentang lagi promo panci presto ini di harga cuma 50ribuan.
5. Panci presto model terbaru banting harga diskon 50%
6. Promo cuci gudang panci teflon dihargai cuma 20ribuan
7. Mertua gak pernah percaya panci teflon anti lengket ini harganya cuma 20ribuan aja
8. Spesial ulang tahun pabrik bos kami mau bagi-bagi panci teflon dengan harga lebih murah.
9. TikTok promo gila-gilaan wajan berbahan tebal anti lengket ini sekarang tinggal 60ribuan
10. Sering dikira pakai wajan mahal padahal di TikTok shop harganya cuma segini
11. Jelang tahun baru promo alat-alat dapur langsung dari pabriknya.
12. Jelang flashsale 1.1 TikTok promo semua alat-alat dapur langsung dari pabriknya
13. Dapatkan promo termurah 1 set panci isi 15pcs hanya 100ribuan

14. Promo akhir tahun TikTok cuci gudang 100ribu dapat banyak
15. Mentang-mentang akhir tahun TikTok jual cooper mjni ini cuma 10ribuan
16. Bos kami ngamuk gara-gara stok membludak. Blender viral ini diobral cuma 60ribuan tambah gratis ongkir
17. Blender chooper sampai turun harga banget di TikTok shop cuma 60ribuan
18. Tetangga pada emosi gara-gara punya blender mini sebagus ini. Hemat listrik dan bisa di bawah kemana-mana
19. Giling ikan 3 kilo ga sampai 3 menit sejak pakai blender ini bund
20. Ga kebayang pasti rasanya nano-nano bund. Tapi bagus banget blendernya. Super cepat dan mudah digunakan
21. Kacangnya bisa selembut ini Gara-gara pakai blender serba guna ini.
22. Mertua ga percaya banget bund, alat secanggih ini harganya bisa semurah ini
23. Nyesel cuma beli satu alat dapur bund sebagus ini di TikTok harganya cuma 5ribuan
24. TikTok promonya ga main-main dengan 100ribu dapat banyak barang di TikTok shop
25. Pesta diskon besar-besaran TikTok dapatkan banyak alat masak dengan uang 100ribuan saja
26. Sejak ada alat ini, istri saya memasak sayur dan memotong buah jadi lebih cepat

27. Promo puncak akhir tahun paket hemat alat dapur 80ribuan dapat banyak alat dapur
28. Sekarang ga perlu ribet mengukus masakan bund karena sekarang ada alat praktis di TikTok shop harganya cuma 10ribuan
29. Cuma di TikTok shop peralatan dapur harganya cuma 10ribuan
30. TikTok lagi sedekah alat dapur ini dijual murah di TikTok shop
31. Jangan heran. Saya punya panci 3 in serba guna harganya cuma segini
32. TikTok lagi sedekah lagi, masa panci sebagus ini dihargain sangat murah
33. Ini yang ku cari selama ini. Pisau satu set kualitas bagus dengan harga murah di kantong
34. Astaga. Pisau set isi 6 cuma 20ribuan.
35. Istri ku bahagia banget gada-gara saya belikan rak dapur tingkat serba guna ini.
36. Dikira mahal rak dapur ini cuma 50ribuan ajaa.
37. Dikira boros sama mertua gara-gara dapur seperti Sultan. Padahal belinya cuma sisa uang belanjaan.
38. Panci presto paling termurah di Indonesia. Dihargai cuma 50ribuan
39. Promo bulan ini. Bund cukup makai 100ribuan sudah dapat 10 lebih alat dapur.
40. Dimarahin suami akibat kang kurir tiap hari nganterin paket. Padahal bumbu dapur ini TikTok cuma 10ribuan

Copywriting tambahan:

1. Sering difitnah punya sugar daddy gara gara punya... Se mewah ini
2. TikTok Shop lagi sale... Se cakep ini cuman 99 perak
3. Gara gara pake... Ini mantan minta balikkan
4. Dipepet mantan terus gara gara pake... Se cantik ini
5. Sering difitnah punya sugar daddy gara gara punya... Se mewah ini
6. Gara gara pake... Ini mantan minta balikkan
7. Mau heran tapi ini TikTok Shop... Sebagus ini cuma...
8. TikTok apa ga rugi ya? Masa... Sebagus ini cuma...
9. TikTok eror ya?... Sekeren ini kok harganya cuma... Aja
10. Bikin kaget bund!!!... Sebagus ini harganya cuma... Di TikTok Shop
11. Makin disayang suami gara-gara pake... Keren ini, padahal harganya cuma...
12. Jangan ngaku anak gaul, kalau belum punya... Keren ini
13. Jadi perhatian orang satu kelas, gara-gara pake... Keren ini, padahal harganya cuma...
14. Sering dikira pake... Mahal, padahal di TikTok Shop harganya cuma... Aja
15. Mentang-mentang lagi promo... Sebagus ini di TikTok Shop harganya cuma... Aja
16. Pengin nangis bestie, 10 produk terlaris di TikTok Shop lagi diskon gila-gilaan
17. Lemes bestie, baru tau... Yang lagi viral ternyata harganya cuma... Aja di TikTok Shop

18. TikTok ga ada lawan!!! Masa... Sekeren ini cuma... Aja
19. Anget banget!!! Baru tau kalo... Di TikTok cuma... Aja
20. Nyesel banget baru tau sekarang!!! Ini cara bikin ayang tambah cinta
21. Sering dikira abis ke salon mahal, padahal cuma pake ini
22. !! Jangan diskip!! TikTok lagi ngasih dikson besar... Keren ini cuma... Ajapengin pingsan bestie... Ada... Sebagus ini cuma... Aja di TikTok Shop
23. Bisa-bisanya... Sebagus ini cuma seharga cilok
24. Dimarahin emak gara-gara aku borong... Ini, padahal harganya Cuma...
25. Jadi bahan ghibah tetangga gara-gara beli... Keren ini, padahal harganya cuma...
26. Gila banget sih!!! Masa... Sebagus ini cuma... Aja di TikTok Shop
27. Bocil-bocil pasti nangis liat ini, apalagi kalau tau... Keren ini harganya cuma...
28. Bocil-bocil pasti kalap liat ini, apalagi kalau tau... Keren ini harganya cuma...
29. wah baru tahu kalo... Keren ini cuma... Aja. Bocil pasti langsung borong nih
30. Ternyata ini... Paling keren di TikTok Shop. Nomer 4 bikin ayang tambah sayang
31. Kaget banget!!! Hari ini TikTok banting harga !!!... Sekeren ini cuma... Aja
32. Ternyata ini... Keren terlaris di TikTok Shop. Harganya ga bikin kantong kering

33. Suami jadi betah dirumah gara-gara pake... Keren ini, padahal harganya cuma... Aja
34. Wajib punya nih !!!... Keren ini lagi diskon besar-besaran di TikTok Shop
35. Akhrinya!!! Nemu... Senyaman ini di TikTok Shop. Harganya cuma... Aja
36. Ya ampun!!! Baru tahu di TikTok ada... Sekeren ini cuma... Aja
37. TikTok apa ga rugi ya? Jual... Sekeren ini cuma seharga cilok
38. Tetangga sampe ga bisa tidur gara-gara aku beli... Keren ini, padahal cuma... Aja
39. Kaget bestie, masa... Viral ini haraganya cuma... Aja di TikTok Shop
40. Berkat TikTok Shop aku jadi bisa beli... Viral ini modal.. Aja
41. TikTok banting harga gaes... Viral ini harganya cuma... Aja
42. TikTok emang gila!!! Produk viral sekeren ini cuma... Aja
43. Sempet dikira pelihara tuyul gara-gara sering beli... Ini, padahal harganya cuma...
44. Cuma hari ini, produk di TikTok Shop lagi diskon gede-gedean, rugi kalau ga borong sekarang
45. Bisa bisanya... Sebagus ini cuman 20ribu dapat 20
46. Hari ini TikTok ada diskon kilat besar besaran
47. Bocil bocil pasti gemetar lihat... Cuman seribuan
48. Bocil sultan auto kalap lihat... Sekeren ini cuman goceng

49. Dimarahin mama borong.... Ini padahal diTikTok cuman 2ribuan
50. Mau pingsan lihat... Keren ini promo besar besaran
51. Sering dikira temen anak sultan gara gara suka gonta ganti... Mahal padahal cuman 5ribuan
52. Mamah marah besar dikira aku gonta ganti... Mahal padahal cuman seribuan
53. Mau nangis lihat... Mewah ini cuman 500 perak
54. Gak bakal dibully cupu lagi gara gara pake... Se kece ini
55. Gagal jadi idaman mu tapi gak gagal nyari outfit murah diTikTok
56. Digebukkin abang kurir gara gara cod bayar 500 perak
57. 5000 beli seblak 5000 beli.....
58. Jangan beli... Ini kalau gamau digebukkin ayang
59. Dimarahin ayang gara gara beli... Kece ini
60. Kurir sampe ngakak gara gara beli... Sebanyak ini
61. Jangan ngaku bocil gamers kalau belum punya ini
62. Seneng banget dong nemu... Se murah ini diTikTok Shop
63. Yang lagi viral... Inceran anak sultan!!!
64. Ciwi ciwi pasti suka barang ini!!!
65. Nyesel beli... Viral ini cuman 1
66. Mau pingsan lihat harga... Ini cuman 100 perak
67. Sumpah demi apapun!! Serius... Secakep ini cuman 4ribuan
68. Cewek cewek pasti gak akan nolak dikasih... Se cantik ini
69. Suami marah besar aku borong... Ini padahal diTikTok cuman 5ribuan

70. Jangan coba coba beli... Ini kalau gamau dikira sultan
71. Suami emosi aku jajan... Ini padahal diTikTok cuman 2ribuan
72. Pakai... Ini kesekolah auto jadi gibahan kakak kelas
73. Yang skip pasti nyesel... Segemoy ini cuman 100perak
74. Apapun outfitnya warna... Pilihannya
75. Tetangga nangis lihat aku punya... Sebagus ini padahal ditktok goceng
76. Borong... Se keren ini mumpung gratis ongkir dan cod
77. Mentang - mentang mau.... TikTok jual... Ini cuman 3ribuan
78. Kakak kelas auto pingsan lihat aku pake... Kekikian ini
79. Nangis lihat... Viral di TikTok cuman 10ribuan
80. Di omelin ayang gara gara borong... Viral ini padahal cuman 500 perak
81. Ajak bestie beli... Kekinian ini diTikTok Shop cuman 1000an
82. Suami naik pitam gara gara aku borong... Se gemess ini padahal cuman 500 perak

BUAT PENONTON TERHIPNOTIS

Agar memperoleh penjualan yang banyak maka dibutuhkan penonton yang banyak pula agar video kita memiliki interaksi yang tinggi.

Ada beberapa point yang harus kamu perhatikan dalam konten kamu, yaitu:

1. Nge-hook

Sesuatu pada video untuk memancing penonton agar berhenti scroll dan menonton video kamu. Jadi sebisa mungkin jangan sampai penonton bosan dan skip. Tips nge-hook:

- Teks copywriting
- Potongan video kontroversi
- Potongan video menarik
- Sound viral atau trend
- Caption membuat penasaran
- Suara asli atau google unik
- Dan lain-lain.

2. Isi konten

Saat kamu berhasil menghipnotis audiens 3-5 detik awal video, maka tugas selanjutnya buat tetap bertahan dan penasaran menonton sampai akhir. Dengan cara:

- Potongan video menarik
- Penjelasan video produk singkat padat dan jelas
- Sesuatu yang dapat memancing interaksi

3. Arahkan

Di akhir video kamu harus pandai dan kreatif dalam mengarahkan audiens untuk melakukan order. Disini kunci untuk terjadi penjualan yang banyak.

Caranya:

- Bisa dengan overlay ajakan komentar atau share agar dapat diskon, gratis ongkir atau potongan harga.

Contoh:

- "Komentar saya mau promo untuk mendapatkan potongan harga lalu langsung cek keranjang kuning"
- "Jangan lupa salin tautan untuk mendapatkan diskon kemudian langsung cek keranjang kuning"
- "Klik like dan follow untuk dapatkan gratis ongkir buruan cek keranjang kuning"

CAPTION MEMANCIING INTERAKSI

Seberapa pengaruh sih caption untuk video? Caption adalah salah satu bagian untuk memperjelas isi postingan. Caption juga berperan penting dalam menarik interaksi viewers. Saat pengguna TikTok scroll beranda, pandangan mata pasti tertuju pada caption. Ketika caption jelas dan menarik, viewers akan terfokus untuk menonton isi video secara keseluruhan. Lalu gimana sih caption yang menarik?

1. Memperjelas

Caption yang kamu buat harus menjelaskan apa isi video dengan kata-kata singkat, padat dan jelas dengan rangkaian menarik.

Contohnya seperti ini :

"Panci presto yang lagi viral nih bund kualitasnya bagus banget."

"Sepatu yang kamu cari-cari selama ini ngab."

"Karpets bulu ukuran 2 meter bund kualitas lembut, nyaman dan tebal"

Penonton bakal penasaran terutama emak-emak. 3-7 detik awal video, merupakan kunci untuk menarik audiens menonton video kamu sampai selesai.

2. Caption Larangan

Seperti yang kita ketahui, bahwa larangan adalah perintah. Coba pakai trik ini, sangat ampuh.

Contohnya gimana?

"Jangan buka keranjang kuning ya nanti kamu kaget"

"Awat! Jangan dibuka keranjang' nanti kamu tertarik untuk beli"

"Saya sarankan jangan buka keranjang deh!"

Yakin deh, audiens bakal buka keranjang karena seperti ada dorongan.

3. Caption pakai kata *Viral*

Kenapa pakai kata viral? Karena kata ini masuk dalam kata kunci "Algoritma TikTok". Ketika kamu memasukkan kata "viral" di caption maka akan muncul di pencarian.

Contohnya seperti ini:

"Fashion Boge yang lagi viral nih"

Makin banyak vidiomu ditemukan di pencarian dan ditonton sampai selesai maka videonya bakal direkomendasikan oleh pihak TikTok

4. Caption dengan sebuah Pertanyaan

Buat sebuah pertanyaan yang memancing untuk berkomentar. Tujuan dari cara ini adalah untuk memperbanyak interaksi video kamu. Makin banyak yang komentar maka makin berpeluang untuk FYP.

Contohnya gimana?

"Menurut kamu cocok engga sih memakai baju ini?"

"Kalau dibandingkan sepatu A dan B lebih keren yang mana?"

"Parfum favorite kamu apa?"

Dan sejumlah pertanyaan yang memancing audiens untuk berkomentar

5. Caption menyuruh untuk komentar.

Pernah engga lihat postingan captionnya seperti ini

"Yang PP merah komentar"

"Tinggalkan jejak kata-kata sad mu"

"Silahkan ketik kata-kata untuk ibu"

Tujuan dari cara ini adalah untuk memperbanyak interaksi. Kembali lagi, semakin banyak interaksi maka video kita akan berpeluang untuk FYP.

6. Caption menantang

"Ayo! Siapa berani nge tag temannya di kolom komentar"

"Kalau berani! Coba tuliskan isi hati kamu di kolom komentar"

7. Ikuti caption akun besar.

Cari akun-akun besar dan ikuti captionnya. Dan kalau mau beda, cukup ATM captionnya.

POINT PENTING AGAR MUDAH PECAH TELUR

1. Fokus pada 1 produk terlebih dahulu

Buat kamu yang pemula, disarankan fokus pada 1 produk terlebih dahulu. Karena 1 produk maka fokuskan pada ide konten selanjutnya, bukan pada produk apa selanjutnya.

Misalnya:

Kalau fokus produk panci maka seterusnya produk panci.

Kalau fokus produk tas wanita maka seterusnya produk tas wanita

Kalau fokus produk mukenah maka seterusnya produk mukenah

Aku sarankan jangan di ubah-ubah agar viewnya tetap stabil dan berjalan pada algoritma tersendiri.

Kecuali, kamu sudah jago, bisa mencampurkan banyak produk.

2. Fokus pada 1 tipe konten

Aku sarankan jangan mencampur-campurkan tipe konten.

Kalau dari awal konten vidcin maka di video-video selanjutnya tetap konten vidcin. Jangan dicampur,

awalnya vidcin malah diubah ke konten ss atau original.

Masing-masing konten punya alur tersendiri jadi tidak boleh digabungkan satu sama lain.

3. Cari produk winning

Kamu bisa mencari produk yang memang benar-benar dibutuhkan, dicari, memiliki banyak manfaat, lagi trend, berkualitas dan murah. Karena produk juga disini sangat berperang penting. Untuk apa video kamu FYP kalau produk tidak dibutuhkan audiens.

4. Cari target audiens

Cari audiens yang sesuai dengan produk yang akan diaffiliasikan. Contoh seperti ini:

Market: Remaja yang ingin memperbaiki bentuk tubuh dan menaikkan massa ototnya

Produknya: Alat-alat gym dan minuman protein

Ide konten: Bisa share seputar gerakan, alat-alat, edukasi dan lainnya yang menyangkut seputar gym.

5. Konsisten upload

Jangan hanya 1-2 kali upload saja, jangan 1-2 hari saja. Kamu harus konsisten upload beberapa video dulu dalam waktu 1-2 minggu. Kalau memang tidak naik sama sekali atau mentok, bisa memakai teknik rombak akun. Materi ada di bab selanjutnya.

6. Menganalisis akun

Jadi tidak hanya sekedar upload video, kamu juga harus pandai-pandai menganalisis akun. Caranya:

- Masuk Alat kreator
- Klik analisis
- Bagian ringkasan:
 - Tayangan video serta diagramnya
 - Tampilan video
 - Suka
 - Komentar
- bagian konten:
 - 6 postingan terakhir
 - Video Populer
- Pada bagian pengikut:
 - Jumlah pengikut
 - Pengikut Neto
 - Wawasan pengikut seperti Gender, Usia, Negara/wilayah teratas dan kota teratas.
- Waktu paling aktif

Contoh seperti ini. Video kamu FYP di wilayah Jakarta, gender pria, Usia 18-24 tahun dan waktu paling aktif jam 11 siang. Selama ini rutin upload seputar fashion. Dilihat dari analisisnya kamu bisa upload produk fashion yang lagi trend di Jakarta dengan usia 18-24 tahun yaitu Sweater hoodie Erigo. Lalu upload video sesuai jam pengikut paling aktif.

Makin pandai kamu menganalisis akun, maka video yang diupload akan memiliki peluang yang lebih besar untuk FYP dan jumlah orderan yang banyak.

CARA ROMBAK AKUN

Jika akun kamu nge-stuk atau anyep sudah berminggu-minggu dan tidak ada peningkatan sama sekali, jangan dibuang akunnya, tetapi dirombak. Teknik rombak sudah aku lakukan dan ternyata berhasil pada beberapa akun. Caranya seperti ini:

1. Hapus semua video
2. Ubah username akun
3. Ganti bio dan foto profil
4. Unfollow akun
5. Hapus semua riwayat tontonan
6. Clear cache akun lalu log out. Diamkan akunnya selama 2-3 hari. Setelah itu masuk lagi.
7. Ganti pola upload. Usahakan cari produk yang lebih berpotensi untuk terjadi penjualan
8. Cari sound lain
9. Usahakan buat konten yang lebih berkualitas

Lihat tanda-tanda akunnya. Kita tingkatkan editing pada video dan memperluas niche marketnya serta gali kebutuhan market. Kemudian bisa menambahkan jenis produk lain yang masih satu kategori agar bisa menjawab permasalahan market.

APA ITU LKS DAN LKT

Selama ini mungkin beberapa dari kamu hanya tahu FLKS saja. Pasti sudah tahu kan? FLKS singkatan dari follow like koment share. Cuma kebanyakan salah dalam menggunakan cara ini. Bahkan aku pernah lihat sampai spam FLKS ke video orang. Padahal kalau melakukan hal seperti itu, akan merusak algoritma akun.

Perhatikan ini:

Saranku mending jangan main FLKS terlalu barbar apalagi lewat link karena rawan kena spam. Kalau sudah terindikasi spam, viewnya bakal mentok 100, 10an bahkan 0. Jangkauan videonya akan dibatasi oleh TikTok. Videonya akan menyebar sesama pemain FLKS. Kalau sudah seperti ini, maka potensi penjualan akan menurun bahkan tidak ada sama sekali.

Jadi focus saja bermain organik. Perbaiki isi konten dan kualitas video. Boleh LKS tapi lewat beranda dan itupun harus sewajarnya.

Dengan memakai komentar relevan seperti:

"Wah keren banget"

"Bagus ya"

"Menarik banget"

"Apakah bisa COD?"

"Harganya berapa?"

"Apa gratis ongkir?"

Hindari kata:

FLKS yuk

FLKS balik ya

Yuk saling support FLKS

Dan lain-lain.

Tidak perlu FLKS sambil share-share link ke banyak orang. Bisa berhasil tapi kecil kemungkinan, lebih banyak dampak negatifnya buat akun.

Daripada buang-buang waktu main FLKS yang lebih banyak kerugiannya ke akun kita. Lebih baik LKS dan KLT saja. Sebelum melangkah ke tahap caranya, aku jelasin dulu definisinya.

1. LKS adalah singkatan dari Like Koment Share. Fungsi dari LKS yaitu kita melakukan interaksi dengan akun lain supaya TikTok mendeteksi akun aktif. Karena jangan sampai akun yang kita buat menjadi akun zombie. Jika terdeteksi maka akan langsung dibanned permanen oleh TikTok tanpa ada notif pemberitahuan terlebih dahulu.

Cara LKS seperti ini:

- Buka beranda di TikTok.
- Like, komentar, atau share kontennya.
- Kalau video pendek bisa tonton full sampai selesai, kalau video panjang tidak perlu ditonton sampai habis.
- Jangan melakukan LKS yang berlebihan agar TikTok tidak curiga.
- Jangan melakukan boom like pada akun orang
- Minimal 5-10 menit itu sudah cukup
- Kalau saat LKS kemudian muncul kategori yang sama dengan produk yang akan kita affiliasikan, itu sudah bagus

2. LKT adalah singkatan dari Like Komen Target. Fungsi dari LKT yaitu kita melakukan target market sesuai niche. Pastikan target market sesuai kategori akun. Contohnya seperti ini:

- produk alat rumah tangga LKT ke konten emak-emak memasak
 - produk skincare LKT ke konten yang membahas masalah kecantikan atau ketampanan
 - Produk herbal LKT ke konten yang membahas kesehatan
 - Produk fashion LKT ke konten yang membahas tentang pakaian
 - Produk buku LKT ke konten yang membahas seputar buku
- Begitupun dengan lainnya.

Pembahasan detailnya seperti ini:

Contoh Produk "Panci"

- Cari akun kontennya masak-masak, bisa juga akun kompetitor, ataupun akun Seller panci
- Setelah ketemu masuk ke akunnya. Lalu like, koment, atau share beberapa video minimal 1-2 video saja.
- Bisa follow 5-10 akun sekategori
- Pada tampilan video setelah hasil pencarian bisa lakukan juga LKT
- Jangan terlalu barbar LKT-nya agar tidak kena spam
- LKT bisa dilakukan sebelum atau sesudah upload video
- Tonton beberapa detik videonya terlebih dahulu minimal 5 detik lalu lanjut video lain

LKS dan LKT merupakan salah satu cara untuk membuka peluang FYP. Selain itu cara ini juga bertujuan agar video tidak nyasar ke akun-akun bocil ataupun nyasar ke luar negeri.

ISTILAH- ISTILAH PALING SERING MUNCUL DI TIKTOK AFFILIATE

Sebelum melangkah lebih jauh, harus kita tahu dulu istilah-istilah di TikTok Affiliate agar mudah memahami apa yang dibahas dalam materi. Di bawah ini beberapa istilah yang paling sering didengar dunia TikTok Affiliate.

| | |
|--|--|
| VT = Video TikTok Biasa banyak pertanyaan muncu, "vtnya kek gimana?" Jadi vt itu singkatan dari video TikTok. | LKS DAN LKT LKS singkatan dari Like Koment Share Sedang LKT itu singkatan dari Like Koment Target |
| SS dan VIDCIN SS itu singkatan dari Screenshot dan Vidcin itu singkatan dari video China. SS dan VIDCIN bagian dari beberapa metode konten. | HASTAG Hastag itu tanda # yang digunakan saat memposting video. Ini adalah kata kunci agar membantu video lebih tertarget dengan penonton. |
| FYP = For You Page video yang diupload masuk di beranda TikTok. Sehingga banyak yang menonton video. | INTERAKSI Interaksi yaitu banyaknya penonton yang melakukan like, komentar, share pada suatu video. |

| | |
|---|--|
| <p>AKUN BUZZER</p> <p>Buzzer yaitu menggunakan akun lain untuk melakukan interaksi pada akun yang satu. Misal melakukan komentar tujuannya untuk memancing agar penonton lebih banyak.</p> | <p>SHADOW BANNED</p> <p>Akun yang melakukan pelanggaran tinggi dan TikTok membatasi video tersebut sehingga akunnya tidak akan ditemukan di pencarian.</p> |
| <p>SPAM</p> <p>Melakukan hal-hal yang tidak normal di TikTok. Seperti melakukan like atau komentar yang berlebihan.</p> | <p>BANNED</p> <p>Akunnya tidak bisa dipakai lagi. Penyebabnya yaitu melakukan pelanggaran di TikTok. Jika Akun sudah terkena banned permanen maka tidak akan bisa dipakai lagi.</p> |
| <p>VIEW ANYEP ATAU NGESTUK</p> <p>Penonton videonya tiba-tiba menurun atau berhenti. Viewnya tidak mau bergerak (mentok).</p> | <p>COPYWRITING</p> <p>Tulisan atau kata-kata yang menarik, sehingga dapat memancing interaksi audien.</p> |

RISET SOUND

Mungkin dari kamu masih banyak yang bingung penggunaan sound yang bagus. Penggunaan sound yang tepat juga bisa mengangkat view video. Sehingga tidak boleh asal dalam memakai sound agar kualitas videonya lebih maksimal. Disini aku mau jelasin beberapa cara agar menemukan sound rekomendasi.

Kenapa harus paham dalam penggunaan sound, agar terhindari dari:

1. Sound kena mute atau dibisukan
2. Sound tidak muncul sama sekali padahal bukan dimute atau dibisukan
3. Sound kena pelanggaran hak cipta
4. Video yang diupload nyasar ke bocil - bocil
5. Video yang diupload nyasar ke luar negeri
6. Sound dengan isi video tidak sinkron
7. Video kena pelanggaran bahkan sampai dibanned

Agar terhindar dari itu semua, aku akan memberikan beberapa solusi:

1. Sound kena mute atau dibisukan

Biasanya yang terkena masalah ini adalah upload video dengan sound bawaan dari aplikasi Capcut atau aplikasi editing lainnya. Jadi kalau tetap mau pakai sound capcut

maka bisa diatasi dengan timpa sound dari TikTok menggunakan pengaturan volume sebagai berikut:

Sound dari capcut: Volume 100-200

Sound dari TikTok: Volume 1-20

- Penyebab Sound tidak muncul sama sekali disebabkan karena ada beberapa sound yang tidak bisa digunakan pada akun bisnis afiliasi produk. Jadi agar tidak kena masalah tersebut, aku rekomendasikan beberapa sound, diantaranya :

- X ojo dibandingke
- Ku berharap engkau mengerti
- Ado Vaganza
- Tiba-tiba speed up
- tolong - all
- mukamu manis
- lyodra sang dewi nyinden
- dj pajri btm
- lip love faozia remix
- no comment by tuty wibowo
- bukan main-main Remix by Ali
- dj everyone nose
- dj sipak nando-nando Dedeomat
- yasir lana
- arief akdw
- joko tingkir remix
- Aiya susansi drxml remix
- Ramadhan Tiba
- In shaa Allah 2

- Takbiran version 1 Ustad Jefri
- Rahmatun lil Alameen - Maher Zain
- kehilangan berat bagiku - kangen band
- Hati dan janji wek wek - sri rahayu

Cara riset sound agar tidak nyasar ke bocil atau ke luar negeri

1. Masuk ke web
<https://ads.TikTok.com/business/creativecenter/mobile/en> (Kalau memakai hp jangan lupa tampilan desktop)
2. Setelah itu langsung login TikTok saja supaya gak ribet

Log In

Email Phone

Email

Password

Forgot Password

Log In

Log in with TikTok

Sign Up Now

3. Pilih sound. Setelah itu akan muncul sound paling populer yang direkomendasikan oleh TikTok. Bisa kita atur viral dalam 7 hari ini atau 30 hari



4. Pilih salah satu soundnya. Disini akan terlihat umur rata-rata yang mendengar sound tersebut. Lalu bisa juga melihat rata-rata kategori apa saja yang menggunakan sound tersebut. Dari sini kita tahu sound mana yang akan nyasar ke bocil dilihat dari umur audiens.

Karena TikTok belum meperbolehkan umur 18 ke bawah sehingga keterangan umur 18 tahun ini digunakan para bocil-bocil untuk mendaftar TikTok.



Audience insights

Age range



Related interests



See related videos

5. Lalu kita bisa tahu juga sound ini paling populer negara mana. Jadi kedepannya bisa meminimalisir video agar tidak nyasar keluar negeri.



Trend detail



Life Hacks 296

Toys & Games 208

Regional popularity

Top regions

- 1 Malaysia
- 2 Cambodia
- 3 Indonesia
- 4 Vietnam
- 5 Thailand

or ready-to-use music



A storm raged in the middle of the night, ...

See related videos

Untuk riset sound lain bisa cek:

Video inspirasi TikTok

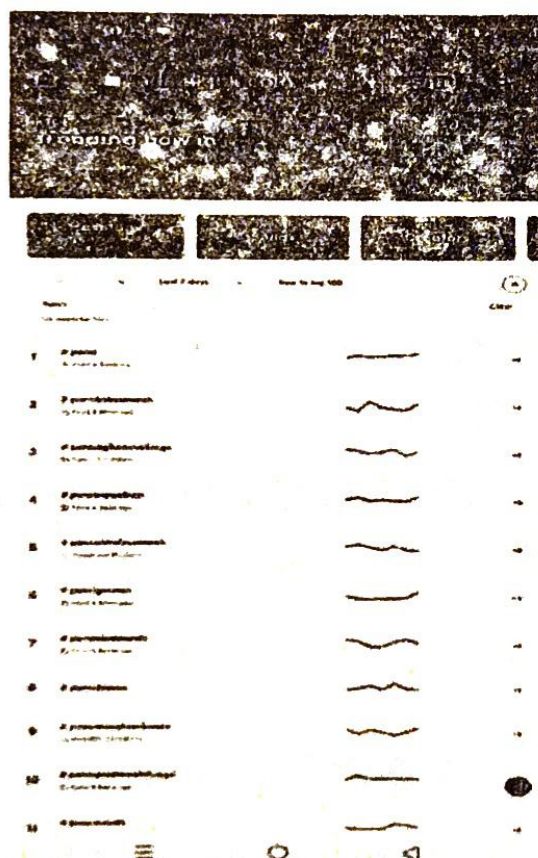
Akun besar para Affiliate

RISET HASTAG

1. Cara pertama, menggunakan web

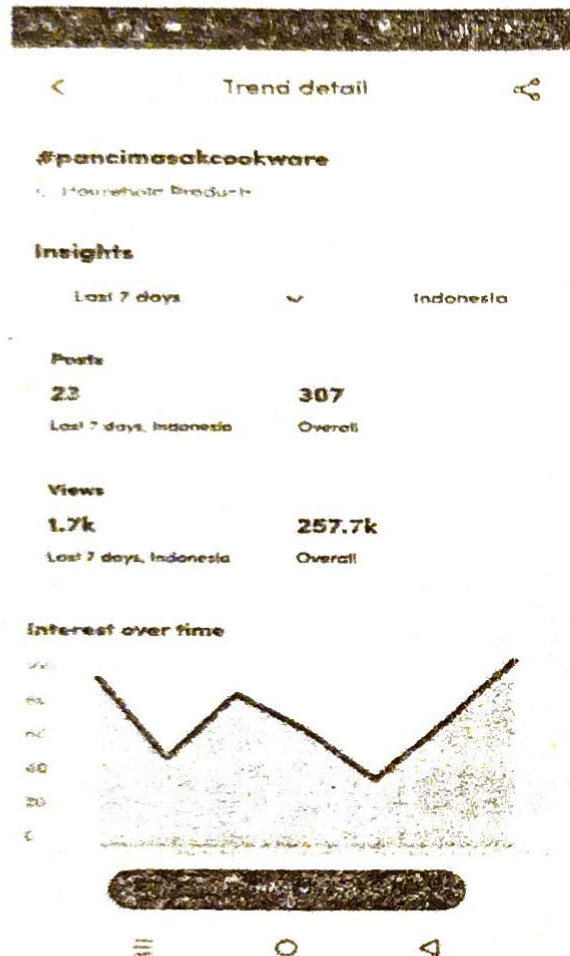
<https://ads.tiktok.com/business/creativecenter/mobile/en>

Seperti biasa, masuk ke web terlebih dahulu, kemudian pilih Hashtags seperti gambar di bawah. Contoh, aku meriset kata kunci "panci"



Dari sini terlihat hashtag "panci", apa saja yang sering digunakan dan memiliki potensi naik untuk digunakan. Jadi tidak perlu bingung lagi hashtag apa saja yang bagus dan relevan digunakan.

Kemudian kita klik salah satu hashtags tersebut maka akan muncul seperti di bawah.

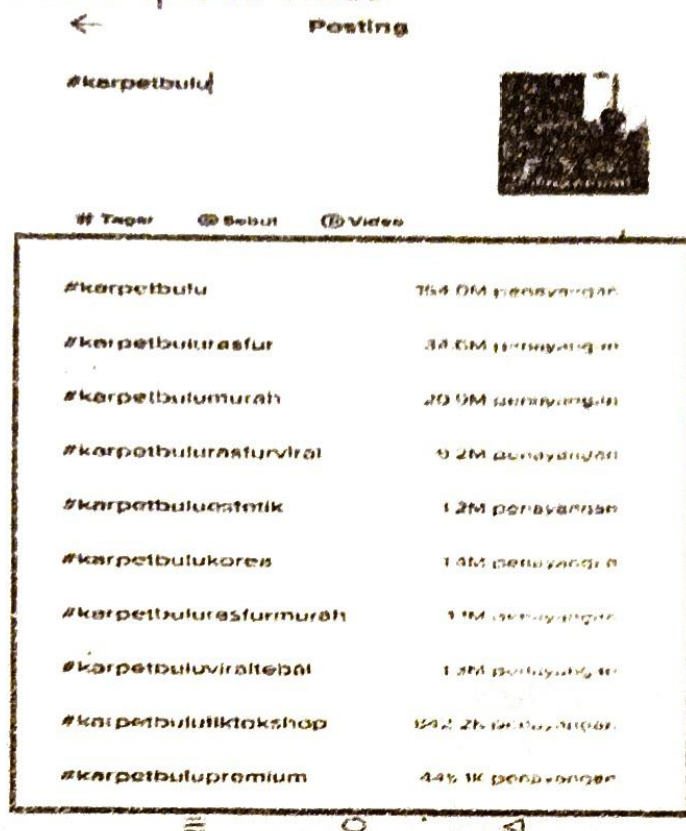


Disini kita bisa lihat data hastag dan perkembangannya. Dari insight di atas:

Dalam 7 hari hashtags tersebut:

- Sudah digunakan 23 postingan dalam 7 hari
- 307 Postingan total keseluruhan
- View paling tinggi 1.7k
- View paling tinggi dari keseluruhan 257.7k

2. Cara kedua, riset hashtag langsung di aplikasi TikTok ketika mau upload video



Aku sarankan memilih hashtag yang muncul di bawahnya, setelah mengetik 1 hashtag. Karena yang muncul sering digunakan sebelumnya oleh para kreator lain. Kata kunci ini sering dicari oleh orang-orang juga. Selama ini aku pakai hashtag relevan minimal ditambah 1 hashtag tambahan.

Contoh seperti ini produk karpet bulu:

Hashtag relevan minimal 4

#karpetbulu #karpetbulurasfur #karpetbulumurah
#karpetbulumurahviral #karpetbuluestetik

Hashtag tambahan minimal 1

#TikTok ShopIndonesia

CARA MENARIK KOMISI

Sebelum melangkah ke tahap penarikan komisi kamu juga harus tahu bagian dashboard produk agar mengetahui produk apa saja yang terjual. Di dashboard juga akan kelihatan produk yang komisinya sudah masuk, masih proses dan batal. Dibawah ini gambar penjelasannya:

Tampilan "semua" untuk melihat keseluruhan produk yang terjual



Pesanan afiliasi



Tanggal pemesanan ▾

5 Nov 2022 - 3 Feb 2023 ▾

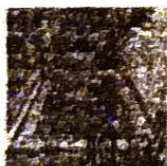
Semua Tertunda Selesai Tidak memenuhi syarat

198 item yang dipesan ⓘ

Rp872.593 penghasilan

ID Pesanan: 576986637188696643

Tertunda



2 METER x 1,4 METER KARPET LANTAI
MOTIF TURKEY

Tarif komisi: 5%

Rp198.000

Pendapatan

Rp9.900

Estimasi komisi

~

Komisi sebenarnya

Sedang transit. 2 Feb 2023 10:18 PM

Lihat selengkapnya

Tampilan "tertunda" berisi semua produk yang masih proses pengiriman ke pembeli

← Pesanan afiliasi ⓘ

Tanggal pemesanan ▼ 5 Nov 2022 - 3 Feb 2023 ▼

Semua Tertunda Selesai Tidak memenuhi syarat

62 item yang dipesan ⓘ

2 METER x 1,4 METER KARPET LANTAI
MOTIF TURKEY

Rp198.000 Rp9.900

Selesai 31 Jan 2023 10:00 AM Lihat selengkapnya

Tampilan "selesai" berisi semua produk sampai ke tangan pembeli dan komisi yang sudah masuk .

← Pesanan afiliasi ⓘ

Tanggal pemesanan ▼ 5 Nov 2022 - 3 Feb 2023 ▼

Semua Tertunda Selesai Tidak memenuhi syarat

50 item yang dipesan ⓘ Rp872.593 penghasilan

2 METER x 1,4 METER KARPET LANTAI
MOTIF TURKEY

Rp198.000 Rp9.900 Rp9.900

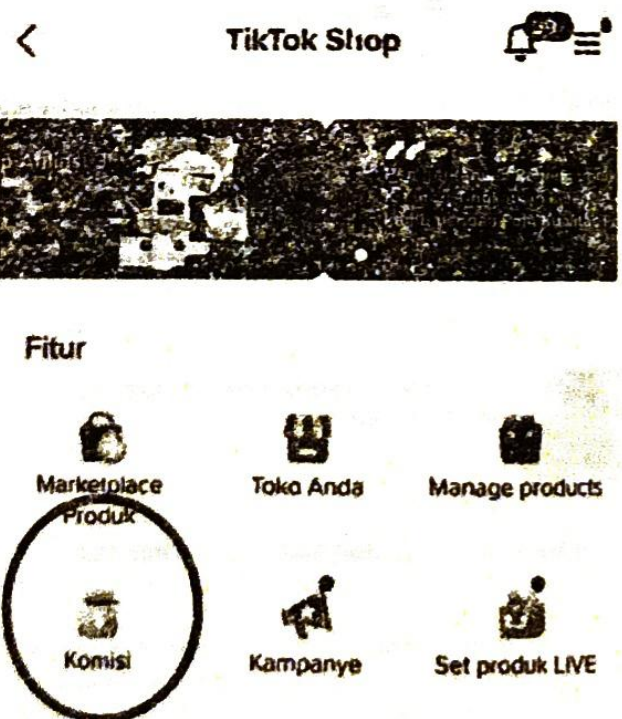
Selesai 31 Jan 2023 12:00 AM Lihat selengkapnya

Tampilan "tidak memenuhi syarat" untuk melihat semua produk return atau cancel. Sehingga tidak terhitung masuk ke komisi



Masuk ke cara penarikan:

1. Pilih komisi



2. Pilih tarik



Komisi

Rp119.654 >

Komisi yang dapat ditarik



Pesanan afiliasi >



Aturan komisi afiliasi >

3. Pilih tambah metode penarikan uang yang baru



Tarik uang



Rekening penarikan uang



Tambah metode penarikan uang yang baru >

Jumlah

Rp

Saldo yang tersedia: Rp25.206

Tarik saldo

Tarik uang sekarang

4. Pilih metode penarikan

Disini ada dua penarikan:

- E-Wallet

Seperti DANA, Gopay, dan OVO

- Bank

Seperti BRI, BNI, BCA, Mandiri, dan lain-lain

< Tambah metode penarikan uang

Pilih metode penarikan uang

 DANA

IDR >

Transfer bank

IDR >

5. Masukkan kode verifikasi di gmail



x

Masukkan kode 6 digit

000000

the first aspect of the first step, which is the
analysis of the data and the identification of the
variables that are relevant to the study.

The second step is the design of the study.

| Variable | Measurement |
|-----------------------------|------------------------|
| Age | Years |
| Gender | Male/Female |
| Education | Years of schooling |
| Income | Monthly income |
| Occupation | Job title |
| Marital status | Married/Single |
| Health status | Good/Poor |
| Religion | Christian/Muslim |
| Political affiliation | Democrat/Republican |
| Residence | Urban/Rural |
| Employment status | Employed/Unemployed |
| Family size | Number of children |
| Home ownership | Owns/Rent |
| Travel frequency | Domestic/International |
| Health insurance | Has/Does not have |
| Life expectancy | Years |
| Quality of life | Score |
| Life satisfaction | Score |
| Life expectancy at birth | Years |
| Life expectancy at age 65 | Years |
| Life expectancy at age 75 | Years |
| Life expectancy at age 85 | Years |
| Life expectancy at age 95 | Years |
| Life expectancy at age 100 | Years |
| Life expectancy at age 105 | Years |
| Life expectancy at age 110 | Years |
| Life expectancy at age 115 | Years |
| Life expectancy at age 120 | Years |
| Life expectancy at age 125 | Years |
| Life expectancy at age 130 | Years |
| Life expectancy at age 135 | Years |
| Life expectancy at age 140 | Years |
| Life expectancy at age 145 | Years |
| Life expectancy at age 150 | Years |
| Life expectancy at age 155 | Years |
| Life expectancy at age 160 | Years |
| Life expectancy at age 165 | Years |
| Life expectancy at age 170 | Years |
| Life expectancy at age 175 | Years |
| Life expectancy at age 180 | Years |
| Life expectancy at age 185 | Years |
| Life expectancy at age 190 | Years |
| Life expectancy at age 195 | Years |
| Life expectancy at age 200 | Years |
| Life expectancy at age 205 | Years |
| Life expectancy at age 210 | Years |
| Life expectancy at age 215 | Years |
| Life expectancy at age 220 | Years |
| Life expectancy at age 225 | Years |
| Life expectancy at age 230 | Years |
| Life expectancy at age 235 | Years |
| Life expectancy at age 240 | Years |
| Life expectancy at age 245 | Years |
| Life expectancy at age 250 | Years |
| Life expectancy at age 255 | Years |
| Life expectancy at age 260 | Years |
| Life expectancy at age 265 | Years |
| Life expectancy at age 270 | Years |
| Life expectancy at age 275 | Years |
| Life expectancy at age 280 | Years |
| Life expectancy at age 285 | Years |
| Life expectancy at age 290 | Years |
| Life expectancy at age 295 | Years |
| Life expectancy at age 300 | Years |
| Life expectancy at age 305 | Years |
| Life expectancy at age 310 | Years |
| Life expectancy at age 315 | Years |
| Life expectancy at age 320 | Years |
| Life expectancy at age 325 | Years |
| Life expectancy at age 330 | Years |
| Life expectancy at age 335 | Years |
| Life expectancy at age 340 | Years |
| Life expectancy at age 345 | Years |
| Life expectancy at age 350 | Years |
| Life expectancy at age 355 | Years |
| Life expectancy at age 360 | Years |
| Life expectancy at age 365 | Years |
| Life expectancy at age 370 | Years |
| Life expectancy at age 375 | Years |
| Life expectancy at age 380 | Years |
| Life expectancy at age 385 | Years |
| Life expectancy at age 390 | Years |
| Life expectancy at age 395 | Years |
| Life expectancy at age 400 | Years |
| Life expectancy at age 405 | Years |
| Life expectancy at age 410 | Years |
| Life expectancy at age 415 | Years |
| Life expectancy at age 420 | Years |
| Life expectancy at age 425 | Years |
| Life expectancy at age 430 | Years |
| Life expectancy at age 435 | Years |
| Life expectancy at age 440 | Years |
| Life expectancy at age 445 | Years |
| Life expectancy at age 450 | Years |
| Life expectancy at age 455 | Years |
| Life expectancy at age 460 | Years |
| Life expectancy at age 465 | Years |
| Life expectancy at age 470 | Years |
| Life expectancy at age 475 | Years |
| Life expectancy at age 480 | Years |
| Life expectancy at age 485 | Years |
| Life expectancy at age 490 | Years |
| Life expectancy at age 495 | Years |
| Life expectancy at age 500 | Years |
| Life expectancy at age 505 | Years |
| Life expectancy at age 510 | Years |
| Life expectancy at age 515 | Years |
| Life expectancy at age 520 | Years |
| Life expectancy at age 525 | Years |
| Life expectancy at age 530 | Years |
| Life expectancy at age 535 | Years |
| Life expectancy at age 540 | Years |
| Life expectancy at age 545 | Years |
| Life expectancy at age 550 | Years |
| Life expectancy at age 555 | Years |
| Life expectancy at age 560 | Years |
| Life expectancy at age 565 | Years |
| Life expectancy at age 570 | Years |
| Life expectancy at age 575 | Years |
| Life expectancy at age 580 | Years |
| Life expectancy at age 585 | Years |
| Life expectancy at age 590 | Years |
| Life expectancy at age 595 | Years |
| Life expectancy at age 600 | Years |
| Life expectancy at age 605 | Years |
| Life expectancy at age 610 | Years |
| Life expectancy at age 615 | Years |
| Life expectancy at age 620 | Years |
| Life expectancy at age 625 | Years |
| Life expectancy at age 630 | Years |
| Life expectancy at age 635 | Years |
| Life expectancy at age 640 | Years |
| Life expectancy at age 645 | Years |
| Life expectancy at age 650 | Years |
| Life expectancy at age 655 | Years |
| Life expectancy at age 660 | Years |
| Life expectancy at age 665 | Years |
| Life expectancy at age 670 | Years |
| Life expectancy at age 675 | Years |
| Life expectancy at age 680 | Years |
| Life expectancy at age 685 | Years |
| Life expectancy at age 690 | Years |
| Life expectancy at age 695 | Years |
| Life expectancy at age 700 | Years |
| Life expectancy at age 705 | Years |
| Life expectancy at age 710 | Years |
| Life expectancy at age 715 | Years |
| Life expectancy at age 720 | Years |
| Life expectancy at age 725 | Years |
| Life expectancy at age 730 | Years |
| Life expectancy at age 735 | Years |
| Life expectancy at age 740 | Years |
| Life expectancy at age 745 | Years |
| Life expectancy at age 750 | Years |
| Life expectancy at age 755 | Years |
| Life expectancy at age 760 | Years |
| Life expectancy at age 765 | Years |
| Life expectancy at age 770 | Years |
| Life expectancy at age 775 | Years |
| Life expectancy at age 780 | Years |
| Life expectancy at age 785 | Years |
| Life expectancy at age 790 | Years |
| Life expectancy at age 795 | Years |
| Life expectancy at age 800 | Years |
| Life expectancy at age 805 | Years |
| Life expectancy at age 810 | Years |
| Life expectancy at age 815 | Years |
| Life expectancy at age 820 | Years |
| Life expectancy at age 825 | Years |
| Life expectancy at age 830 | Years |
| Life expectancy at age 835 | Years |
| Life expectancy at age 840 | Years |
| Life expectancy at age 845 | Years |
| Life expectancy at age 850 | Years |
| Life expectancy at age 855 | Years |
| Life expectancy at age 860 | Years |
| Life expectancy at age 865 | Years |
| Life expectancy at age 870 | Years |
| Life expectancy at age 875 | Years |
| Life expectancy at age 880 | Years |
| Life expectancy at age 885 | Years |
| Life expectancy at age 890 | Years |
| Life expectancy at age 895 | Years |
| Life expectancy at age 900 | Years |
| Life expectancy at age 905 | Years |
| Life expectancy at age 910 | Years |
| Life expectancy at age 915 | Years |
| Life expectancy at age 920 | Years |
| Life expectancy at age 925 | Years |
| Life expectancy at age 930 | Years |
| Life expectancy at age 935 | Years |
| Life expectancy at age 940 | Years |
| Life expectancy at age 945 | Years |
| Life expectancy at age 950 | Years |
| Life expectancy at age 955 | Years |
| Life expectancy at age 960 | Years |
| Life expectancy at age 965 | Years |
| Life expectancy at age 970 | Years |
| Life expectancy at age 975 | Years |
| Life expectancy at age 980 | Years |
| Life expectancy at age 985 | Years |
| Life expectancy at age 990 | Years |
| Life expectancy at age 995 | Years |
| Life expectancy at age 1000 | Years |

Life expectancy

Life expectancy is the average number of years that a person is expected to live, based on the current mortality rates. It is a measure of the health and well-being of a population. Life expectancy is calculated by dividing the total number of years lived by the number of people in the population. Life expectancy is a key indicator of the quality of life and is used to compare the health of different countries and regions. Life expectancy is also used to estimate the number of years that a person is expected to live, based on the current mortality rates. Life expectancy is a key indicator of the quality of life and is used to compare the health of different countries and regions. Life expectancy is also used to estimate the number of years that a person is expected to live, based on the current mortality rates.

Life expectancy is a key indicator of the quality of life and is used to compare the health of different countries and regions.

- Email
Email bebas tapi pastikan masih aktif
- Negara/kawasan
Pastikan memilih negara Indonesia
- Negara Bagian/Provinsi
Pastikan memilih provinsi sesuai
- Kota
- Nomor gedung (bebas)
- Kode pos (sesuai wilayah sendiri)
Setelah itu memilih kirim

7. Masukkan jumlah yang akan ditarik

< Tarik uang >

Rekening penarikan uang + Tambah

Transfer bank (****4502) Rp25.206

Jumlah

Rp 25206

Saldo yang tersedia: Rp25.206 Tarik saldo

Perkiraan jumlah penarikan Rp20.504

Biaya layanan Rp 4.702

Dari keterangan di atas:

Jumlah penarikan Rp25.206

Jika memakai penarikan Bank:

Biaya layanan Rp4.702

Sedangkan jika memakai penarikan Ewallet:

Biaya layanan Rp852

Jadi kalau mau biaya layanan murah bisa memakai E-wallet saja.

8. Proses penarikan selesai



Penarikan uang sedang berlangsung
Dana akan tiba dalam 1 hari kerja

Jumlah penarikan uang
Rp25.206

Biaya layanan
Rp852

Transfer ke
DANA
(62 **** 9289)

ID Pesanan
7165607922256111366



08:58

Jum, 3 Feb



DANA • sekarang 4

Berhasil top up saldo Rp24.354 dari Tiktok ...



• 19m



Senyap



20 PERTANYAAN SERING MUNCUL DI BIMBINGAN SALIM STA

1. **Apakah 1 hp banyak akun beda Niche ga ada masalah?**
Aman. Ga ada masalah banyak akun di HP meskipun banyak kategori. Cuma TikTok kan maksimal 8 akun untuk login. 8 akun ini kan bisa beralih (pindah-pindah) Sisanya login-logout. Jadi kalo mau masukkan akun ke 9. 8 akun ini harus ada salah satu yang logout.

Bahasa simplenya gini: Cuma bisa masuk 8 akun. Kalo masukkan akun ke 9. Harus keluarkan dulu 1 akun. Jadi ga ada masalah banyak akun. Cuman, jangan terlalu sering pindah-pindah biar ga kena spam

2. **Apa pengaruhnya Kalo dalam 1 WiFi banyak akun?**

Untuk afiliasi aman. Tapi kalau Seller saya sarankan jangan. Aku pernah nemu kasus nih. Punya dua akun Seller. Jadi keduanya aktif jualan dengan memakai jaringan sama. Tiba-tiba salah satu akun Sellernya dinonaktifkan. Apakah dari situ masalahnya atau bukan intinya untuk jaga-jaga saja. Untuk afiliasi memakai jaringan sama gak ada masalah. Kecuali untuk nge-buzzer bisa dimode pesawat dulu.

3. Cara rawat akun gimana?

Trik kalo mau rawat akun:

- Ngikut pola uploadnya. Kalo sebelumnya upload 1 video terus cocok berarti tetap 1 video. Kemudian jenuh nih. Terus kita coba upload 2 vt sehari lalu anyep, kembali ke pola upload 1 video saja. Kita bisa coba lagi pola upload 3 video. Tapi menurut aku kalo sudah cocok polanya ga perlu diubah-ubah lagi

- Kemudian kontennya sebisa mungkin harus menarik. Ga gitu-gitu mulu. Tapi jangan terlalu jauh konsepnya. Kita bisa permantap lagi copywritingnya Kita bisa permantap lagi isi videonya Apakah dari pabrik, review, intinya sesuatu yang fresh Ga monoton ga hambar kontennya.

- bisa juga sesekali LKS - Bisa juga nimbrung di live Seller produk atau Seller lainnya. Minimal nanya-nanya gitu. Intinya kalo udah nemu pola yang pas, jangan diubah-ubah lagi. Pola akun kita pemiliknya sendiri secara mendetail

4. Apakah bisa buat akun buzzer lewat apk clone?

Bisa aja. Cuma aku jarang pakai clone. Pakai TikTok biasa aja. Buzzer disini bebas mau pakai akun apa. Tujuannya cuma koment, like, salin tautan saja atau rewatch. Intinya buzzer ini untuk memancing interaksi aja. Ingat untuk memancing interaksi. Tapi jangan keseringan pakai aja. Kalo bisa setelah pakai buzzer hari ini. Bisa 2-3 hri ke depan lgi. Biar TikTok ga curiga dan terlihat lebih natural.

5. Jika akun niche fashion konten jj mau ganti jadi vt ori, terus ganti username itu kira-kira ngaruh ga kak ke akunnya, soalnya sayang follower udah hampir 10k? Baik kak. Terimakasih atas pertanyaannya. Sangat menarik nih.

Ini berbicara tentang algoritma akun. Jadi seperti ini, setiap akun punya algoritma tersendiri dan punya audien/penonton masing-masing. Jadi tidak bisa sinkron satu sama lain. Kecuali dengan catatan di bawah:

Dari pertanyaannya. Perpindahan dari konten jj fashion ke ORI.

Dari pengalaman ku pernah punya akun publik 100k lebih follower konten anime. Kemudian aku coba mengubah ke konten ori. aku mencoba mengupload video-video original. Lalu apa yang terjadi?

Drop parah. View mentok 100-200an padahal follower 100ribu.

Jadi, saya coba konsisten nih. Tapi tetap hasilnya belum berhasil.

Kemudian aku coba kembalikan ke konsep anime sebelumnya. aku privasi kembali konten original tersebut kemudian upload anime kembali. Lalu apa yang terjadi?

Kembali stabil penontonnya 10-100k.

Kemudian nih. Ada satu akun publik aku lagi nih. Sebelumnya upload konten quotes sad gitu.

aku coba jadikan affiliasi lagi konten fashion dengan produk baju sad. Lalu apa yang terjadi?

Ya, terjadi penjualan. Meskipun butuh waktu 1 Minggu terjadi penjualan.

Jadi kesimpulannya begini:

- Kalo konsep akun sebelumnya jauh berbeda dengan konsep terbarunya hasilnya akan nihil.
- Akan tetapi kalo masih sinkron akan ada peluang untuk naik lagi kembali viewnya.

Karena pertanyaan masalah fashion JJ mengubah konten ori nih.

Maka nanti untuk konten orinya menyangkut fashion juga.

Karena kenapa? Audiensnya masih sama.

Kategorinya masih sama.

Jadi masih dalam satu wadah ataupun satu jangkauan.

Tetapi enggak semua bisa berhasil juga:

- Ada cepat menyesuaikan
- Ada lambat menyesuaikan

Konten orinya juga disini berperan penting. Apakah sudah berkualitas dan nge-hook audiens.

Kemudian, kalo soal beda kategori nih. Saya rasa viewnya bakal mentok. Kalaupun bisa kecil kemungkinannya. Misal mengubah awalnya konten fashion Audiens remaja awalnya menjadi PRT.

Jadi Solusinya nih:

Kalo mau banget mengubah ke konten ori pastikan tidak jauh dari konten sebelumnya.

Awalnya kan fashion JJ berarti bisa membuat konten ori masalah fashion juga. Audiensnya masih sama.

Kalau mau mencoba kategori lainnya saya rasa butuh waktu untuk membuat viewnya stabil.

Karena kan di TikTok bukan masalah follower tetapi market apalagi TikTok Affiliati.

6. Kalo view mentok 800 mau buang atau mau lanjut suhu. Aku ada akun perabotan wajan satu produk yang kujual kalau wajan kita campur sama panci dan pembersih panci boleh ga?

Terimakasih kak atas pertanyaannya.

Jadi ini masalahnya:

- Dilema dilanjutkan akunnya atau dibuang
- mau nambahkan produk lain.

Sebelum melangkah lebih jauh aku berikan keterangan penting dulu.

- Kalo aku patokannya begini, konsisten dulu akun 1-2 minggu.

Jadi selama 1-2 Minggu ini tetap konsisten upload video dan terus perbaiki kualitas Konten.

Contoh seperti ini:

H1 = 6 video

H2 = 3 video

H3 = 2 video

H4 = 1 video

Dst = 1,2, atau 3 video.

Apakah saya juga pernah merasakan mentok view? Ya pernah juga. Tapi dari setiap kegagalan akun, aku terus analisis apa saja kekurangannya.

aku lanjut. Setiap akun ada cepat ada lambat dalam berpeluang FYP.

- Ada hari pertama pecah telur
- Ada hari kedua pecah telur
- Ada hari ketiga pecah

Dan seterusnya.

Kalo patokan saya 1-2 Minggu ya

Kalo isi videonya:

- Sudah bagus
- menarik
- nge-hook
- Memancing interaksi audiens
- Kualitas video sudah mantap

Dan hal lainnya.

Dan video belum naik sama sekali selama 1-2 minggu. Kita bisa merombak akunnya.

Merombak disini mengganti semua, ya.

- Foto profil
- bio
- username
- kategori akun

Dan lainnya

Kita analisis lagi perkembangannya apakah naik atau belum.

Kalo masih belum naik dari kesimpulan saya akun ini kurang bagus. aku lepas tautan dan mengganti yang baru.

- Tapi dari cara ini biasanya ada perubahan pada akunnya.

Solusi:

Jadi view 800 ini masih bagus. Dilanjutkan dulu kak yaa kalo masih itungan hari. Semoga meledak view video selanjutnya. Aamiin

Masalah kedua:

Apakah bisa menambah produk lain yang awalnya fokus 1 produk?

Kalo masih dalam 1 kategori sebenarnya bisa. Tidak ada masalah. Cuma tiap akun berbeda-beda dalam interaksinya

Pernah saya lihat akun.

- Awalnya upload produk payung
- Kemudian upload lagi produk jas hujan

Dilihat dari viewnya bagus kok

Solusi:

Selagi masih kategori tidak ada masalah. Tapi perlu diketahui lihat bagaimana interaksi akunnya apakah naik viewnya atau malah makin drop.

Pastikan sudah jalan sehari-hari untuk mengambil kesimpulan. Jangan fokus pada 1 hari aja.

7. Bagaimana cara biar fokus main di 1 niche/1 akun?
Terkadang terdistrak lihat ada member sukses main 1 produk omset meledak ratusan jt kemudian kita ikut'an

main sehingga terkadang ini juga yang buat saya ga meledak " omsetnya

Keren nih pertanyaan. Terimakasih kak.

Untuk melangkah lebih jauh. Pastikan sebelum memulai harus tahu dulu dan pastikan produk mana yang mau diaffiliasikan.

Jangan mau ganti-ganti produk dulu.

Maksud aku gini:

Kenapa aku selalu menyarankan 1 kategori? supaya fokus ke perbaikan konten aja.

Karena kalo main banyak kategori dalam 1 akun itu harus berfikir extra keras untuk menentukan produk winning.

Dari pengalaman nih ya..

aku nemu produk karpet Turki penjualan masih 5k

Langsung aku action produk karpet ini. Saya coba aja dulu. Gagal atau tidaknya bukan masalah.

Yang penting aku coba dulu kemudian mau evaluasi setelah itu.

aku cobain deh. Setelah itu naik viewnya dan terjadi penjualan bahkan tembus omset di atas 100 juta.

Lalu langkah apa yang aku lakukan selanjutnya?

Saya garap terus pakai akun baru dengan metode sama produk sama.

Alhasil bagaimana? Ya tetap berhasil. Meskipun ada yang agak lambat bahkan lebih dari akun sebelumnya.

Jadi kalo udah nemu 1 produk yang pas, gas aja dulu itu.

Nah. Kalo misal nih lagi jalankan 1 produk masih jalan beberapa hari kemudian melihat orang winning di produk itu?

aku harap konsisten dulu di akun yang lagi jalan. Jangan nafsu akan omset orang. Fokus aja dulu. Kita ga detik, menit, jam, dan hari ke berapa video kita meledak viewnya.

Jadi sebisa mungkin jangan terpengaruh. Mungkin bisa masukkan list untuk akun selanjutnya.

Kalo baru jalan 1 hari Mau ganti akun lagi dan seterusnya. Waduh jadinya pusing sendiri..

Solusi nih:

Sebelum melangkah pastikan sudah fix produk tersebut dan komitmen ga langsung terpengaruh dengan produk teman-teman yang lagi boom.

6. Untuk niche PRT. Kalo sudah sudah habis episode panci, kapan bisa nambah produk lainnya? Dan selain konten vidcin/vidcin+ss, konten apa yg cocok / bisa dipakai untuk PRT

Ini ceritanya sudah jalan kak ya?

Kalo sebelumnya udah meledak orderan panci nih. Tapi niat mau nambahin produk lain. Bisa kak tapi pastikan produk yang mau ditambahkan ga jauh dari kategorinya.

Kalo dirasa panci ini udah ga mau naik lagi ga ada orderan lagi, ya bisa menambahkan produk PRT lainnya. Contohnya seperti wajan, panci kukus, panci Teflon, panci listrik, Blender Chopper, tudung saji atau lainnya.

Karena ini semua masih satu audiens satu lingkaran.

Kalo untuk masalah konten apa lagi yang cocok untuk PRT

- Konten ss berita
- Konten original
- Konten gambar pinterest + ss juga bisa kak.

Selagi kontennya fresh + Skripnya udah pasti diangkat sama TikTok untuk disebar luas videonya (FYP)

9. Kalo cari bahan video di pinterest bisa berpeluang seperti di Douyin gak? Contoh lipstik yang kyak gitu kan ada video dri luar juga di pinterest, apakah bisa berpeluang?

Baik kak. Terimakasih atas pertanyaannya.

Karena pinterest kan lebih banyak dikenal dibandingkan Douyin. Dari riset beberapa grup free yang saya buat. Masih banyak yang belum akses apk Douyin bahkan bingung cara aksesnya gimana.

Mereka lebih banyak mencari di pinterest. Jadi selama ini orang-orang fokus mencari video di pinterest. Sehingga video di pinterest ini digunakan berulang-ulang. Tidak hanya 10 orang saja bisa saja sampai 100 dilihat perkembangan Affiliate sekarang.

Mengambil video di pinterest ga ada masalah tetapi untuk mengakali agar tidak kena duplikat atau konten berulang maka:

- Ditambahkan copywriting
- Dicrop
- Dibalik kiri ke kanan
- Atur cahaya
- tambahkan overlay
- gabung beberapa video dan lainnya.

Sehingga videonya lebih fresh dan unik dengan video mentahan sebelumnya.

10. Jadi kemaren kan vt saya ada yg FYP, alhamdulillah sudah pecah telur jg nah setelah FYP saya masih up vt baru (ternyata ini salah saya baru tahu setelah ikut praktek bang thobib). Tapi ada video mentok viewnya apakah dihapus videonya?

Alhamdulillah ikut senang videonya FYP kak dan sudah berhasil pecah telur juga. Semoga orderannya bisa meledak lebih banyak lagi. Terus kembangkan ilmunya, upgrade terus, dalami materinya.

Fokus kembangkan ide-ide baru dan perbanyak referensi akun-akun besar di TikTok. Boleh ATM tapi pastikan konten yang mau diupload ada sesuatu yang menarik. Apakah dari segi:

- Copywriting
- Isi video
- Pemakaian sound atau hastag
- Tipe konten
- Atau lainnya.

Aku berharap semua belajar menganalisis akun-akun yang dijalankan. Sehingga mudah mengevaluasi apa kekurangan dan kelebihan akun tersebut. Jadi untuk masalah view 100 tidak ada masalah kak. Ga perlu juga sampai menghapus videonya.

Menghapus video sama saja merusak algoritma akun sendiri. Saya sarankan privasi tapi dengan catatan:

- Privasi video kalo memang viewnya 0. Mentok sama sekali selama 1-2 Minggu.
- Kalo masih 1-4 hari view 100 ga ada masalah. Karena bisa jadi videonya masih dalam proses filter oleh pihak TikTok. Sehingga di waktu yang tepat bakal disebarluaskan videonya.

Jadi solusi nih:

Tetap lanjutkan upload dengan video-video konten tetap nge-hook pastinya.

Untuk masalah jam upload setiap akun punya algoritma tersendiri.

- ada yang cocok upload 1 video sehari
- ada yang cocok upload 2 video sehari.

Kalo dirasa upload 1 video sehari dan naik viewnya rutinkan dulu selama beberapa hari. Kalo misalnya mau mencoba baru upload 2 kali sehari bisa juga baik itu di jam yang sama atau di jam yang berbeda. Cuma kalo ada penurunan view kembali konsep yang awal berarti upload 1 video sehari.

11. Apakah gak akan ngaruh ke akun lama, kalau bikin akun baru meskipun akun lama belum pecah telur dan dalam 1 device?

Terimakasih atas pertanyaannya kak. Banyak pertanyaan masuk ke gini juga. Apakah berpengaruh banyak akun di 1 device. Ga ada masalah dan ga ada pengaruh dengan catatan jangan melakukan pelanggaran pedoman komunitas TikTok.

Seperti apa contohnya:

- Menampilkan video hal sensitif
- Menampilkan video hal bahaya
- menampilkan video hal kejahatan

Dan lainnya.

Jadi memang TikTok membuat fitur sendiri bisa sampai 8 akun switch (berpindah - pindah)

Selebihnya login logout.

Untuk satu jaringanpun ga ada masalah dalam 1 device. Yang berbahaya itu 1 jaringan akun Seller dalam 1 device nah ini bisa akun Sellernya dinonaktifkan oleh pihak TikTok

12. Akun saya sekarang gak langsung naik viewnya nunggu 2-5 harian kak. Sebaiknya upload vtnyc setiap hari atau nunggu view sebelumnya naik dulu, tolong jelaskan beserta alasannya.

Baik kak terimakasih atas pertanyaannya.

Saya mengerti perasaannya. Menunggu memang hal yang sangat tidak bagus. Tapi mindset ini yang harus dipahami. Ga semua video bisa langsung cepet naik viewnya. Kalo saran dari saya tetap lanjut upload. TikTok menyukai kreator yang konsisten tetapi bukan spam. Bedakan ya.

Konsisten upload video dengan hal-hal menarik dan unik dalam videonya. Kenapa ga henti-hentinya selalu saya katakan videonya harus menarik karcna ini kuncinya.

Kunci dari videonya untuk FYP.Tapi kok ada video editannya ga bagus bisa FYP?

Ini karena isi videonya mengundang interaksi audiens.

Maksudnya gimana?

Makin banyak yang like, koment, share, rewatch videonya maka akan disebar lebih luas lagi. Jadinya video tanpa editingpun bisa FYP kalo sesuatu yang fresh atau baru. Kalo video sudah banyak digunakan tanpa diedit terus berharap FYP sepertinya kecil kemungkinan untuk naik.

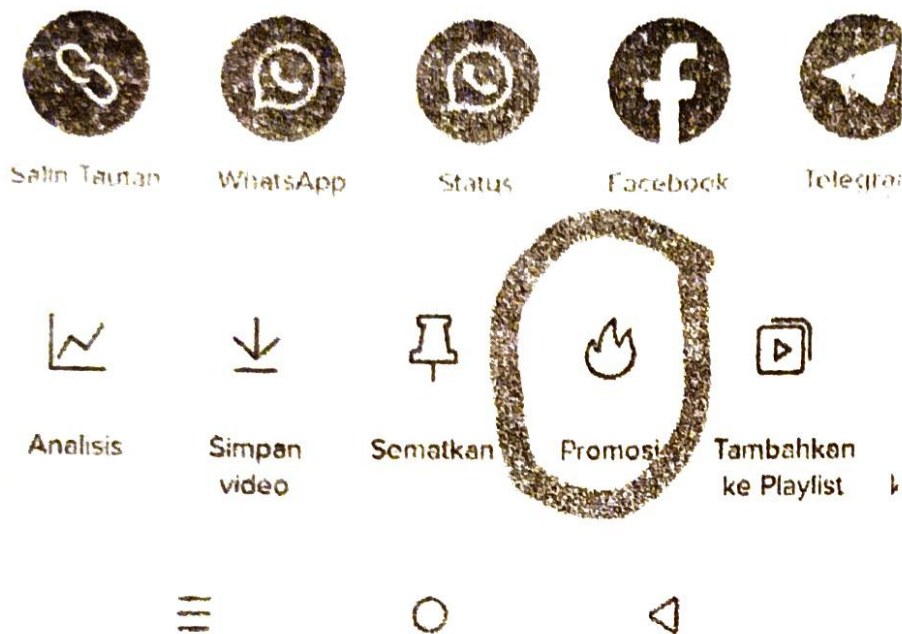
13. Akun aff ku udah 3bulan nih kak, dr nov sampe desember Alhamdulillah tiaphari ada orderan sampe belasan, tp januari ini turun bgt yg co mulai sedikit sekitar 7/8 dan seminggu ini udah gada yg co. Minta sarannya dong kak saya up video baru lagi/ up video yg FYP/ mulai promosi nih kak?

Baik kak.

Upload video baru aja gapapa. Konsep videonya bisa mengikuti video yang pernah FYP sebelumnya. Bisa diedit dikit video yang pernah FYP kemudian diupload kembali.

Kalo belum maksimal. Bisa pancing pakai promosi 15k aja dulu video yang pernah FYP untuk ngeboost. Caranya di bawah ini:


Klik titik 3 lalu klik promosi




- Pilih lebih banyak tayangan video

Apa target Anda?

Pilih target untuk mempromosikan video ini.

 **Lebih banyak tayangan video**
 Dapatkan lebih banyak orang untuk menonton video Anda.



 **Lebih banyak pembelian produk**
 Dapatkan lebih banyak pembelian produk untuk Shop Anda.

- Pilih penonton bawaan dari TikTok. TikTok akan memilih market selama ini pada akun



Tentukan penonton Anda

Pilih cara Anda ingin menjangkau penonton untuk promosi Anda.

Penonton bawaan (TikTok memilihkan untuk Anda)



Buat sendiri



- Pakai anggaran 15k durasi 1 hari



Rp15.000 dihabiskan selama 1 hari

Perkiraan total biaya

732 - 2,447

Perkiraan tayangan video

Anggaran

Rp15.000 Per hari

Durasi

1 hari

Saya memakai promosi kalo memang sudah dirasa mentok semua meskipun upload video baru. Berlaku kalo akunnya sudah pernah meledak besar dan sudah kurang penjualan. Kalo masih kecil akunnya mending fokus organik jangan ngiklan.

14. Kak, apakah gpp kalau ga dirubah ke akun bisnis, soalnya saya kesulitan pakai sound yang viral, pas di draft ada musiknya, tapi pas sudah ke upload malah hilang musiknya, cuma ada KW aja, padahal udah pake suara komersial

Baik kak terimakasih atas pertanyaannya.

Ga ada masalah juga kak kalo ga merubah akun bisnis cuma rawan nyasar ke bocil karena random. Cuma kalo bisnis lebih tepat marketnya TikTok mencarikan Audiens yang pas sesuai kategori.

Untuk masalah sound ini ada beberapa juga sound hilang suaranya tetapi bukan kena mute/bisu bukan juga kena pelanggaran. Tetapi memang ga bisa dipakai sama sekali meskipun komersial.

Untuk solusi:

- Bisa pakai sound rekomendasi dari saya
- riset sound yang kemarin
- tambahkan ke favorit sound kompetitor atau sound akun-akun besar Affiliate followernya tinggi
- bisa tes dulu pakai soundnya di akun buzzer lalu upload apakah suaranya muncul atau tidak.

15. Saya punya akun make up udah hampir 1 bulan, sebelumnya tiap hari selalu ada yang checkout, tapi gara gara produknya habis jadi sepi banget, sudah coba balas komen pakai vt agar membeli lewat vt lain tapi belum ada hasil, digimanain ya kak biar calon pembeli mau dialihkan ke video kita yang lain

Baik ka terimakasih atas pertanyaannya.

- Pertama. Udah cocok Makai teknik balas komentar.
- Bionya ubah untuk mengarah co pada video terbaru yang diupload.
- Balasin komentar untuk ke video terbaru
- Fokus upload konten baru dengan produk toko lain dengan produk yang sejenis
- Dulu sih bisa komentar disematkan. Kalo mau buat buat 1 komentar kemudian komentarnya dilike beberapa akun sehingga Komentar ini naik paling atas. Jadi bisa dilihat semua orang.

Contoh komentarnya "cek produknya ada di video terbaru"

16. Punya akun rombak jadi PRT ke Celana Kulot. Umur 1 mingguan. View paling besar 1K kebanyakan 200-600 an. Sampai sekarang belum ada yg co.

Baik kak.

Kalo akun rombakan ada yang cepat ada yang lambat dalam menyesuaikan marketnya. Apalagi ini dari PRT ke produk kulot masuk kategori fashion. Jadi beda. Bisa

konsisten upload dulu. Supaya TikTok juga mengarahkan ke Audiens yang tepat.

Kalo udah ketemu meskipun produknya mahal tetap ada yang beli. Kalo ga pas meskipun murah jarang ada yang beli (konversinya kecil) karena ga sesuai marketnya.

17. Beberapa akun Seller saya dinonaktifkan TikTok belum tau penyebabnya, apakah ada trik khusus supaya akun Seller saya tidak dinonaktifkan

Baik terimakasih atas pertanyaannya kak.

Selama ini akun Sellernya dilakukan setelah secara normal ga kak? Ga melakukan clone?

Karena saya juga beberapa akun Seller saya kena dinonaktifkan.

Ini trik yang saya lakukan.

- Sebelumnya saya login beli otp
- Sebelumnya saya clone akun Seller
- Sebelumnya saya login akun Seller clone pakai jaringan sama
- Saya hindari semua di atas dengan:
- Login memakai no hp
- menghindari clone akun Seller
- Setiap slot akun Seller full saya uinstall dulu kemudian download kembali. (Pastikan sudah clear cache)

Alhamdulillah sudah jarang dinonaktifkan lagi.

Clone APK = Menggandakan aplikasi

18. Editing sudah mengikuti sesuai arahan bahkan dikreasikan lagi, digabungkan beberapa video jadi 1. Tapi viewer mentok di ratusan.

Baik kak.

Jadi ini beberapa yang harus diperhatikan:

- Kualitas video bagus (Recommended HD)
- Skrip editing menarik
- Nge - hook
- Kontroversi
- Humor
- Unik
- Memancing

Dan lain-lain yang bisa memiliki daya tarik

- Kecepatan, copywriting atau text to speech (suara google), isi video sinkron

Jadi sebisa mungkin copywriting sesuai dengan isi video yang ditunjukkan.

- Bos marah besar (di video seseorang yang membanting produk seakan-akan itu bos produk)
- Produk menumpuk (di video di suatu pabrik dengan memperlihatkan banyak produk seakan-akan mau dijual murah)

Ketika video ada perbedaan diantara yang lain maka TikTok akan merekomendasikan masuk ke beranda

- Konsisten juga menjadikan faktor utama dalam ngonten Karena semua akun bisa langsung pecah telur ada juga butuh beberapa hari sehingga butuh konsistensi terlebih dahulu.

Seperti yang saya katakan kemarin kak:

1-2 Minggu jalan dulu akunnya, ga ada perubahan pakai teknik rombak

Setelah ga ada perubahan sama berarti akunnya ga bagus.

- Scrip konten menarik (fresh/baru/beda dari yang lain)
- Produk winning
- pola upload

Kalo ketiga cocok dengan akunnya Insyaallah meledak. Yakinnnnn.

19. Gimana cara yang tepat untuk via ads, mungkin bisa ramai orderan via ads, krn via manual selalu gatot, dan sudah ikuti semua materi dan prosedur.

Kalo masih pemula mending fokus organik dulu. Jangan melibatkan promosi dulu kalo akunnya belum pernah meledak sama sekali.

Karena kenapa? Saya berbica pengalaman. Dulu saya pernah promosi video saya saking ngebetnya pengen orderan banyak-banyak. Kualitas video masih standar. Karena saking maunya ada orderan saya ngiklan 100k. Terjadi penjualan tetapi cuma 5 saja.

Saya senang nih awalnya.

Harga produk: 100ribu Tetapi komisi 5 persen.

Omset: 500ribu.

Total komisi: 25ribu.

Saya pakai dana 100k untuk ngiklan. Apakah saya untung?
Boncos.

Saya baru menyadari lebih dalam disitu, saya Affiliate bukan Seller. Kalo Seller kan enak produk sendiri. Tapi ini Affiliate rata-rata komisi 5-20% saja.

Jadi saya sarankan fokus organik aja dulu. Saya yakin pasti masih ada kurang sehingga belum ada yang order. Ga semua pola cocok sama kita jadi jangan ketergantungan. Tapi dari tiap pola kita bisa ambil kesimpulan.

Kalo ada ide kita bisa beranikan trial eror. Berani mencoba dengan sesuatu yang baru. Gagal atau tidaknya tidak ada masalah yang penting berani mencoba dulu. Kalo mental lemah sudah pasti 1-2 percobaan sudah menyerah. InsyaAllah kalo dari awal mental kuat pasti percaya akan semua proses yang dilakukan.

20. Saya punya beberapa akun hu yang jalan masih 1 udah pecah telur 1 baiknya saya terusin buat konten apa ganti aja soalnya view sudha mentok 200an tertinggi 1.5 apa fokus 1 akun biar berhasil dulu

Baik kak. Terimakasih atas pertanyaannya.

Selagi punya waktu kosong dan tidak membebani tidak masalah menjalankan beberapa akun. Yang jadi masalah itu kalo udah terasa berat untuk merawat semuanya jadi mending fokus 1 akun aja kak.

21. Gimana cara menghapus produk di tatalase?

Klik manage products

Fitur



Marketplace
Produk



Toko Anda



Manage products



Klik titik 3 produk yang mau di hapus



Karpet Lantai Eropa Import
Polyester 100X150cm
Stok: 258 waktuhome62

Rp108.000



COD Zakka Karpet Ruang Tamu
160x210cm Karpet Kamar Karpet...
Sampel gratis
Stok: 155 zakka.store

Terakhir. Klik hapus item

Edit produk

Sembunyikan produk



Hapus item

Batal

STUDY CASE MEMBER BIMBINGAN TIKTOK AFFILIATE SALIM

Trik om Siswan



Bismillahirrahmanirrahim, saya mau share cara saya bisa FYP dalam sehari.

1. Hari pertama bikin akun TikTok, lalu didiamkan dulu selama 2 jam.
2. Seting akun jam 6 pagi, tautkan Seller, alihkan bisnis, bio, foto profil, verif email dll.
3. Jam 10 pagi langsung upload 6 vt bar bar, jangan lupa sebelum upload LKS dulu.
4. 6 vt itu dibagi menjadi 2 yaitu 3 vt sampulnya disamain, 3 vtnya lagi disamain juga.
5. Kemudian hastag sama semua sesuaikan produk, karena prt aku tambhain #TikTokshopindonesia.

6. Musiknya ada 3 jenis pastikan berbeda artis atau pencipta.

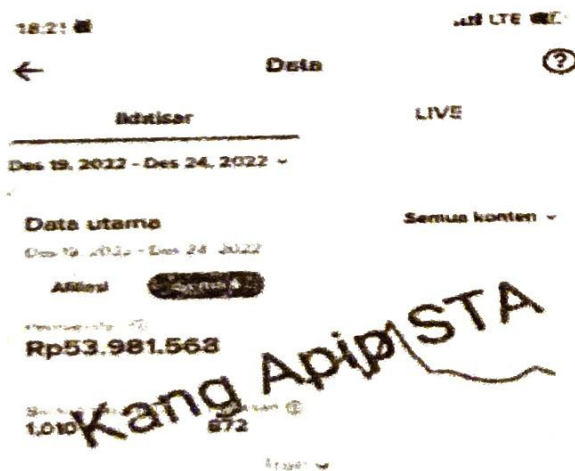
Intinya harus beda lah. Jadi 3 vt aku kasih 3 musik yg gak sama, kemudian 3 vtnya lagi juga demikian.

Kuncinya:

pastikan sampul bagian depan bener2 menarik banget kalo bisa yg belum seliweran di TikTok. Lalu ketika diputar pastikan 5 detik awal itu menarik. Suara googlenya juga pastikan betul2 mensugesti penonton sehingga mereka secara nggak sadar bisa mencet keranjang kuning.

Alhamdulillah wa syukurilah cara itu saya terapkan dalam 1 akun kadang 6vt itu yg FYP ada 3 dan bisa lebih.

Trik kang Apip



Untuk trial ini saya gak tau memang jitu atau keberuntungan kalau memang keberuntungan masa di 5 akun berhasil semua. Untuk hasil kemaren saya udah dishare juga disini Untuk akun 1 nyampe 77jt 7 hari akun 2 64 JT 7 hari

akun 3 51 JT 7 hari dan ada akun teman saya juga yang berhasil tembus 20 JT dengan trial yang saya pake.

Ini trik 1

1. Siapkan vt 3 vt
2. Gmail lama atau baru, bebas yang penting TikTok baru.
3. Seting akun semenarik mungkin dan tautkan akun
4. Saya no LKS atau FLKS atau diterapin juga boleh
5. Up vt pertama 1 vt, lalu biarkan 1-2 jam. Intip pake akun lain. lihat perkembangannya kalo ada komen bagus kalo ga ada komen komenin pake akun buzzer, setelah komenin 10-15 menit balas komenan pake vt yang tersisa. kenapa ko cepat banget balas komennya? Ibaratkan kasir /pegawai yang ditanya oleh orang lain lalay dalam menjawab pasti bos besar marah ke kasir itu, TikTok juga sama ibaratkan TikTok bos kita dan kita kasirnya kaya gitu.

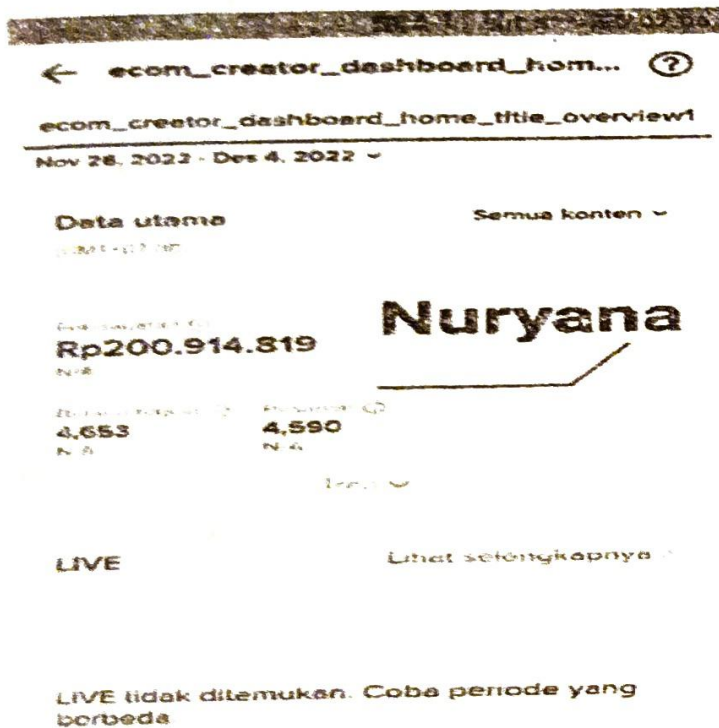
Trik 2

Cara up vt sama dengan yang di atas, tapi yang ini ada follow akun. Akun yang gimana? Akun yang udah ada centang birunya. Follow aja secukupnya, kalian lihat di akun centang biru itu, kalo ada akun yang 1 nice dengan kita bisa diFLKS akun tersebut, karna mungkin kalo akun kita ceburin ke situ siapa tau akun kita dilihat oleh orang banyak.

Trik Kak Nuryana

1. Buat akun email hari rabu (30/11) sore bada ashar sekaligus buat akun TikTok baru
2. Kamis pagi jam 7an setting akun seperti cara mas salim

3. Mulai posting hari sabtu tgl 3/12, bukan disengaja tapi karena ada sesuatu jadi akunnya terdiamkan 2 hari haha
4. Bikin 5 video.
 - 3 video posting barengan jam 1 siang
 - Jam 4/5 komen pake 2 akun buzzer.
 - Jam 7/8 malam balas 2 komen tsb dengan 2 video.



Alhamdulillah ijin Allah besok paginya di hari minggu pagi video ke 4 FYP.

Untuk pengeditan konten, beberapa detik pertama vidcin sisanya SS dari toko yang bersangkutan. Dimasukin suara google juga dan di detik2 akhir masukin

overlay "cara dapat harga murah" tanpa audio, diending setelah overlay selesai kasih SSan produk dengan harganya.

5 videonya secara garis besar sama. Hanya ada beberapa perbedaan ditiap video, semisal tambahan teks, zoom, saturasi, bahkan di video pertama tanpa suara google tanpa teks, tanpa overlay juga. Hanya berisi video dan ss an

Semoga bermanfaat dan semoga kawan kawan lainnya senantiasa diberikan rejeki dan orderan melimpah oleh Allah. Aamiin

sebelum dan sesudah posting LKS dan tonton live akun seniche, lebih baik lagi kalo kasih love saat nonton livenya

Trik kak Thobib

Bismillahirrahmanirrahim, Sebelumnya mohon izin dulu buat para suhu2 di sini. Saya mau share tips n trik saya bisa FYP Dengan cara bar2 dan Aman Tahan 1 Persiapan

1. Tentukan dulu Nicenya apa?
2. Setelah ketemu. Coba ATM akun kompetitor dan cari produknya.
3. Cari vidchin 3-5 yg beda dengan kompetitor
4. 3-5 vidchin yg telah kita download kita edit-edit kita potong-potong di capcut dijadikan 1vt durasi 10-15 detik. Jangan lupa 3 detik pertama harus NGEHOK. Ex: mau korupsi uang kas gak jadi beste ternyata sepatu sekeren ini cuma 20ribuan 3 *(20ribu an 3 = 60rb JD kita TDK berbohong)*
5. 1vt yg sudah jadi kita edit lagi di meitu untuk dirubah menjadi HD.

Tahap 2 Inti

1. Hari pertama malam bikin akun Gmail langsung daftar TikTok kemudian setting semua profil dan tautkan akun. Tanpa LKS tanpa Follow akun. Setelah itu lngsung logout.
2. Hari kedua login jam 11. LKS vt serupa dan LKS vt yg masuk beranda. Kemudian Draf 5vt (Video sama hesteg sama produk sama musiknya saja yg beda, 4vt ada Keranjang 1vt tanpa keranjang yg ditaruh di vt ke

3. Setelah selesai semua logout. 3. Login lagi Jam 1 siang. LKS vt yg masuk beranda 5 menitan. Langsung upload 5vt tanpa jeda yg telah di draf. Setelah selesai semua LKS lagi vt yg di beranda 5mnt an. Kemudian logout.
4. Pantau akun kita dengan akun lain untuk mengetahui perkembangannya.
5. Login lagi jam 7 malam untuk balas komentar. Bebas mau 1 vt atau 2 vt (vt ttp sama lagi dengan vt yg pertama. Bedakan musiknya saja)

Kuncinya Pastikan vt kita benar menarik dan beda dari yg lain. Dan pastikan juga Suara googlenya juga betul-betul mensugesti penonton sehingga klik keranjang kuningnya.

Jadi usahakan betul vtnya menarik toh kita hanya buat 1vt aja. Diupload ulang terus. Di bulan Januari ini saya sudah uji dengan buat 4 akun Alhamdulillah berhasil. 1 akun 1vt cuma modal upload ulang. Semoga tips n trik ini bermanfaat.

Penutup

Terima kasih telah membaca Kitab Merah TikTok Affiliate - Rahasia Ngomset 1 Milyard dari TikTok Affiliate. Dalam buku ini, kami telah membagikan rahasia sukses untuk membangun bisnis afiliasi yang menguntungkan di platform TikTok, yang bisa anda tiru dan pelajari dengan sebaik baiknya.

Kami berharap buku ini memberikan Anda wawasan yang berguna dan membantu Anda meraih kesuksesan dalam menjalankan TikTok Affiliate. Ingatlah, kesuksesan membutuhkan tekad, kerja keras, dan konsistensi. Teruslah belajar, beradaptasi dengan perubahan, dan jangan pernah berhenti bermimpi.

Kami berharap buku ini memberikan Anda saran dan tips yang berguna untuk membangun bisnis afiliasi yang sukses di TikTok. Terima kasih sekali lagi telah membaca buku ini. Kami berharap buku ini menjadi panduan dan sumber inspirasi bagi Anda dalam mengembangkan bisnis afiliasi Anda. Semoga sukses selalu menyertai Anda dalam perjalanan menuju kesuksesan di dunia digital.

Salam
Penulis

Tentang Penulis

Muh. Salim



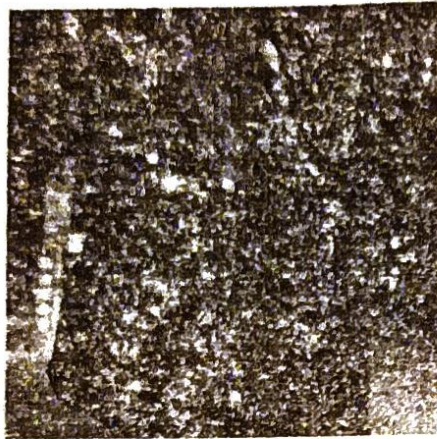
Bismillah. Muh Salim, panggil aja Lim. Tinggal di Jeneponto, Sulawesi Selatan. Hobi main futsal dan membaca buku.

Kelahiran 6 November 2002. Pengalaman sudah 2 tahun di TikTok. Jadi peternak akun, Main TikTok affialate berbagai niche, bahkan jadi mentor kelas.

Harapan setelah kamu membaca buku ini jangan tunda-tunda lagi langsung action. Yakin bisa cuan di TikTok affialate. Gasskceun!

Tentang Penulis

Eko Muhyi Syafaat



Bismillah Perkenalkan nama saya Eko Muhyi Syafaat Kelahiran Banyuwangi 25 Desember 1994. Sekarang Stay di Bandung, Usaha utama saya Grosir Kaos Distro Bandung.

Fokus Belajar & Praktek TikTok Affiliate Bulan September 2022 Izin Allah Upload Video tgl 6, tgl 8-9 akun meledak sampai tembus 6jt penonton. Lanjut buat akun selanjutnya tgl 13 upload Alhamdulillah tgl 14 sudah FYP tembus 10jt penonton. Yang saya tulis di buku ini 100% Real, yang sudah saya praktekan, semoga bermanfaat

Salam Laris Manis

Salam Banjir Order

Rezeki dari Allah Banyak, luas, tak terhingga dan tak terduga.

Allahu Akbar (أَكْبَرُ الله) (Allah Maha Besar)