

PARTNER KAMU MEMULAI BISNIS  
PRODUCT DIGITAL

# MAU TANYA APA?

**PANDUAN LENGKAP (PAKE  
BANGET) BUAT KAMU YANG MAU  
CUAN DARI MANA AJA MELALUI  
PRODUCT DIGITAL**

# MAU TANYA APA?

## **CHAPTER 1 (Page 4)**

Pembukaan

## **CHAPTER 2 (Page 6)**

Apa itu product digital? Yuk kenal!

## **CHAPTER 3 (Page 9)**

Gimana cara dapet cuan dari product digital?

## **CHAPTER 4 (Page 11)**

Gimana cara memulai bisnis product digital?

## **CHAPTER 5 (Page 18)**

Gimana cara memilih product affiliate di Lynk.id?

## **CHAPTER 6 (Page 20)**

Gimana cara jual product digital?

## **CHAPTER 7 (Page 22)**

Gimana cara bikin konten promosi biar productnya kejual?

## **CHAPTER 8 (Page 25)**

Gimana cara biar orang suka sama konten kita?

## **CHAPTER 9 (Page 27)**

Gimana cara biar orang mau beli product yang kita jual?

## **CHAPTER 10 (Page 29)**

Gimana cara bikin konten promosi?

## **CHAPTER 11 (Page 31)**

Gimana cara bikin konten yang gak mau keliatan wajah?

## **CHAPTER 12 (Page 33)**

Gimana cara masarin product, perlu diiklanin gak?

## **CHAPTER 13 (Page 35)**

Gimana cara bisa jualan kalo followernya dikit?



# MAU TANYA APA?

## **CHAPTER 14 (Page 37)**

Gimana caranya biar konten disebar ke non-followers?

## **CHAPTER 15 (Page 39)**

Gimana caranya biar kontennya FYP?

## **CHAPTER 16 (Page 41)**

Berapa lama bisa punya "Winning Content"?

## **CHAPTER 17 (Page 43)**

Gimana caranya bikin "Hook" yang gak di-skip?

## **CHAPTER 18 (Page 45)**

Gimana caranya bikin script/narasi buat konten?

## **CHAPTER 19 (Page 47)**

Gimana caranya bangun personal branding?

## **CHAPTER 20 (Page 49)**

Bagus mana, pake akun lama atau bikin akun baru?

## **CHAPTER 21 (Page 51)**

Product apa yang gampang laku?

## **CHAPTER 22 (Page 53)**

Berapa lama sampe bisa pecah telur?

## **CHAPTER 23 (Page 55)**

Kenapa udah upload konten setiap hari, follower gak nambah & jualan belum laku?

## **CHAPTER 24 (Page 57)**

Gimana kalo saya introvert, emang bisa bisa jualan?

## **CHAPTER 25 (Page 59)**

Jam posting ngaruh gak?

## **CHAPTER 26 (Page 61)**

Gimana caranya biar konsisten ngonten?

# CHAPTER 1

Pembukaan

# PEMBUKAANNYA SIMPLE AJA

Buku Pintar ini berisi kumpulan pertanyaan dan jawaban yang paling sering diajukan (FAQ) oleh para followers melalui kolom komentar dan pesan langsung (DM).

Pertanyaan-pertanyaan ini mewakili keresahan, keraguan, dan kebingungan mayoritas masyarakat—sekitar 80%—terkait potensi bisnis produk digital.

Buku Pintar ini disusun secara khusus untuk membantu siapa pun yang ingin mulai belajar cara menghasilkan penghasilan dari produk digital. Buku ini juga dapat dijual kembali secara legal, tanpa perlu memikirkan sistem bagi hasil.

Anda dapat menggunakan Buku Pintar ini sebagai panduan pribadi atau sebagai referensi ketika audiens Anda bertanya seputar produk digital—mulai dari strategi penjualan, pembuatan konten, hingga cara membangun personal branding. Semua jawaban telah disiapkan secara lengkap di dalamnya, sehingga Anda tidak perlu repot mencari jawaban sendiri.

Sederhananya, Buku Pintar ini seperti “kunci jawaban” di masa sekolah—siapa pakai, langsung hasil. Potensi keuntungannya pun sangat besar jika dimanfaatkan secara maksimal.

# CHAPTER 2

Product digital itu apa?

# PRODUCT DIGITAL ITU APA SIH?

Simplenya, product digital itu jenis barang atau bisa juga jasa yang formatnya digital, artinya product digital ini nggak ada bentuk fisiknya alias nggak bisa dipegang/disentuh

Contohnya lo pasti juga sebenarnya pengguna product digital, kayak Spotify, Netflix, Youtube Premium, Udemy (online course), ebook dan masih banyak contohnya



# APA BEDANYA SAMA PRODUCT FISIK?

Udah pasti product digital beda dari product fisik dan banyak benefitnya.

- ✦ Memulai bisnis produk digital tidak memerlukan modal awal.
- ✦ Tidak perlu khawatir tentang pengembalian modal, karena memang tidak ada biaya produksi di awal.
- ✦ Produk digital tidak memiliki masa kedaluwarsa dan tidak berisiko rusak seperti produk fisik.
- ✦ Tidak perlu repot melakukan proses pengemasan dan pengiriman barang—produk digital dapat dikirim dengan mudah melalui email atau bahkan melalui WhatsApp.
- ✦ Tidak membutuhkan gudang atau ruang penyimpanan. Cukup disimpan di laptop atau perangkat ponsel.
- ✦ Dan yang paling banyak dicari oleh banyak orang: *passive income*. Anda cukup membuat produknya satu kali, namun bisa dijual berkali-kali. Bahkan Anda tidak perlu selalu memantau penjualan secara aktif.

# CHAPTER 3

Gimana cara dapet cuannya?

# GIMANA CARA DAPETIN CUANNYA?

Karena konsep bisnis ini berbasis penjualan, maka penghasilan akan diperoleh apabila produk digital berhasil dijual.

APA YANG DIJUAL? ? BELI DIMANA?

? PRODUCTNYA DARI MANA? ?

Anda memiliki dua pilihan:

Pertama, membuat produk digital sendiri yang sesuai dengan keahlian atau passion Anda.

Atau,

Memulai dengan menjual produk milik orang lain melalui sistem yang dikenal sebagai affiliate marketing, di mana Anda akan mendapatkan komisi untuk setiap produk yang berhasil terjual.

Saya jelasin di chapter 4



# CHAPTER 4

Gimana cara memulai bisnis  
product digital?

# CARA PUNYA PRODUCT DIGITAL BUAT DIJUAL

Sebelum melanjutkan, silakan membuat akun di Lynk.id terlebih dahulu. Pendaftaran ini gratis. Anda dapat melihat panduan tutorialnya pada bagian di bawah ini.

[Tutorial Membuat Account Lynk.id](#)

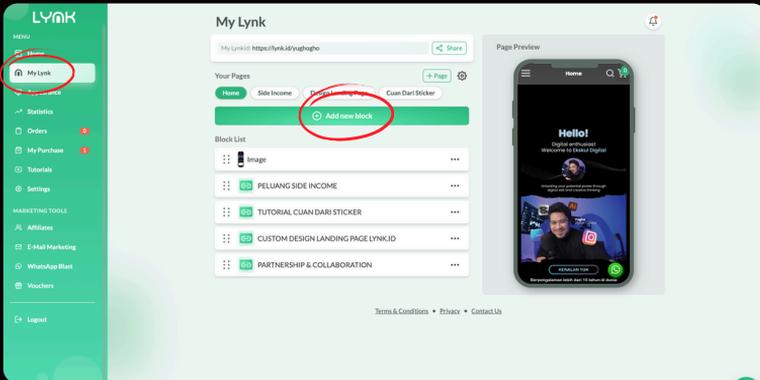
## BIKIN PRODUCT DIGITAL SENDIRI

Ikutin step by step ini buat bikin product digital mu sendiri yang diminati market:

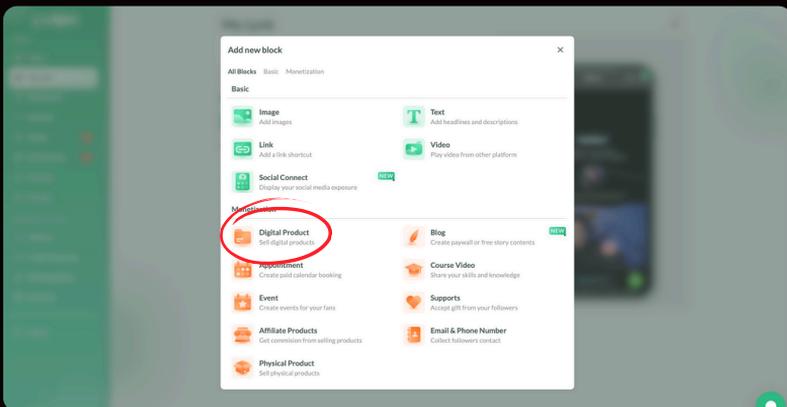
- ✦ Tentukan niche Anda. Niche ibarat fondasi dalam membangun sebuah usaha—Anda perlu menentukan terlebih dahulu akan bergerak di bidang apa, seperti kuliner, fashion, kecantikan, otomotif, atau lainnya.
- ✦ Selanjutnya, tentukan siapa target pasar Anda.
- ✦ Setelah mengetahui siapa target pasar yang ingin Anda sasar, cari tahu apa masalah atau kebutuhan utama mereka.
- ✦ Jika Anda sudah memahami kebutuhan mereka, maka tugas Anda adalah menciptakan atau menemukan solusi yang tepat.
- ✦ Solusi inilah yang nantinya akan menjadi produk digital yang Anda tawarkan kepada target pasar Anda.

# SETELAH PUNYA PRODUCTNYA, SELANJUTNYA MASUKIN PRODUCTNYA KE LANDING PAGE

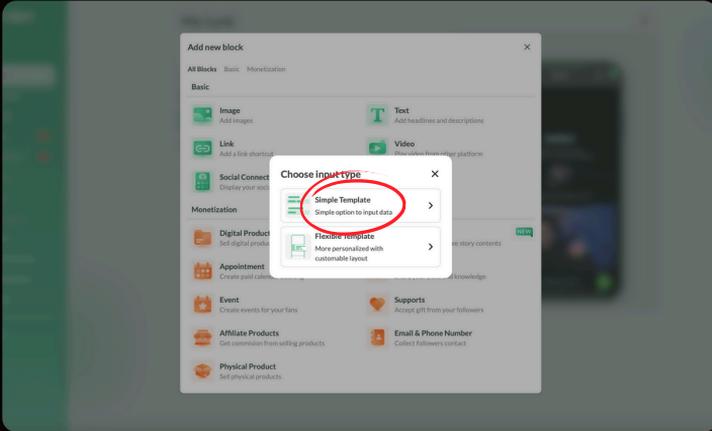
✦ Masuk ke page “My Lynk”, lalu pilih “Add New Block”



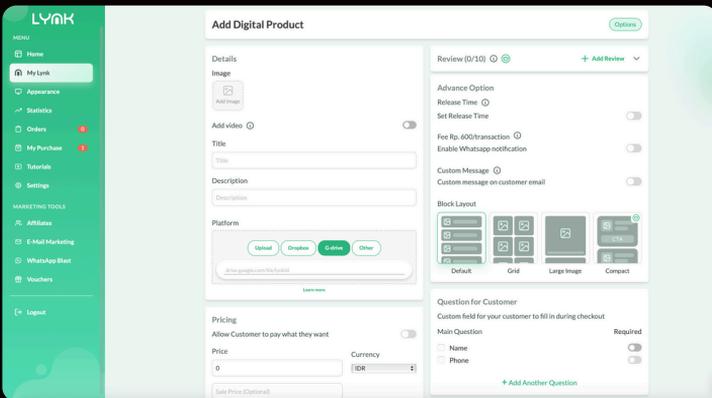
✦ Di bagian “Monetization” pilih “Digital Products”



## ✦ Pilih "Simple Template"



## ✦ Lengkapi informasi tentang product yang mau di jual, mulai dari cover product, nama product, deskripsi, harga, call to action.

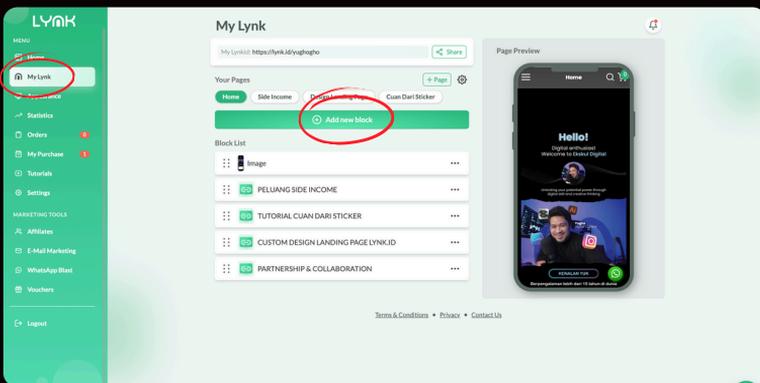


Setelah selesai melengkapi informasi productnya, otomatis productnya akan langsung masuk ke landing page Lynk.id

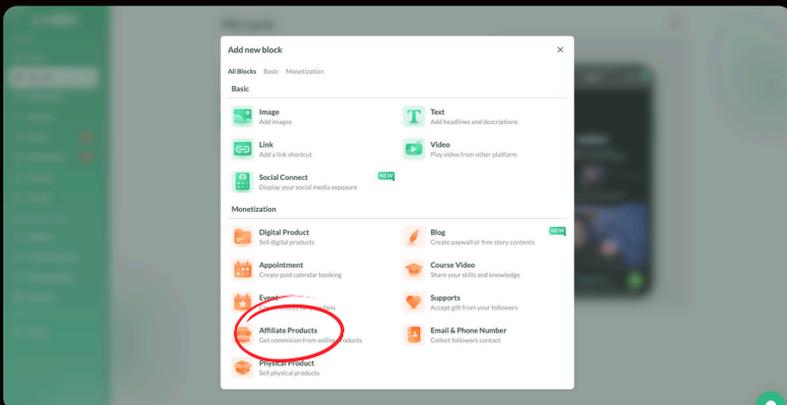
# BERIKUT INI STEP KALAU MAU JUAL PRODUCT ORANG LAIN (AFFILIATE)

Seluruh produk affiliate yang dapat Anda jual tersedia di website Lynk.id. Ikuti langkah-langkah berikut ini untuk mengetahui cara mendapatkan produknya.

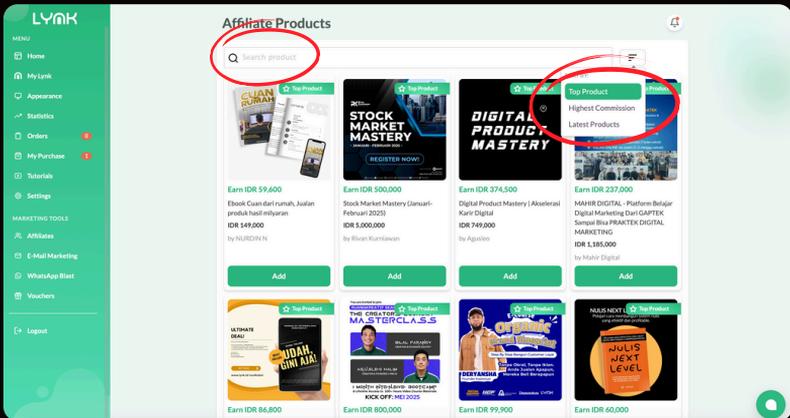
✦ Masuk ke page “My Lynk”, lalu pilih “Add New Block”



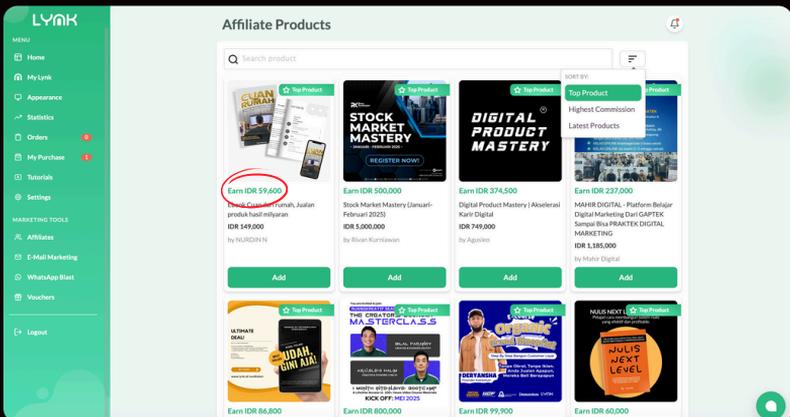
✦ Di bagian “Monetization” pilih “Affiliate Products”



✦ Pada halaman ini, Anda dapat memilih produk affiliate yang sudah siap untuk dipasarkan. Anda dapat mencari produk yang sesuai dengan niche Anda, atau memilih berdasarkan kategori seperti Produk Terpopuler (Top Products), Komisi Tertinggi (Highest Commission), atau Produk Terbaru (Latest Products).



✦ Terakhir, besaran komisi yang Anda peroleh akan berbeda-beda, tergantung dari masing-masing pemilik produk. Anda dapat melihat informasi komisi pada bagian "Earn", yaitu jumlah yang akan Anda dapatkan setiap kali berhasil menjual produk tersebut.



# MENDING MANA PUNYA PRODUCT SENDIRI ATAU AFFILIATE?

Sebelumnya, saya akan memberikan gambaran terlebih dahulu agar Anda lebih mudah menentukan akan fokus ke arah mana.

- ✦ Jika Anda ingin membuat produk digital sendiri, Anda dapat menciptakan produk berdasarkan keahlian atau passion yang dimiliki. Cukup dibuat satu kali, namun bisa dijual berulang kali dengan keuntungan 100%.
- ✦ Sementara itu, jika memilih sistem affiliate, keuntungan yang Anda peroleh berasal dari komisi penjualan setiap produk. Besaran komisi tersebut tergantung pada kebijakan masing-masing pemilik produk. Banyak juga produk yang menawarkan komisi hingga 50% dari harga produk.

## **Kesimpulannya:**

Bagi Anda yang memiliki keahlian tertentu, disarankan untuk membuat produk digital sendiri, karena keuntungannya dapat Anda atur sendiri tanpa perlu berbagi hasil dengan pihak lain. Selain itu, produk Anda juga bisa dijadikan produk affiliate, sehingga orang lain dapat membantu memasarkan produk tersebut.

Namun, jika Anda tidak memiliki banyak waktu atau belum siap membuat produk sendiri, maka memulai dengan affiliate marketing adalah pilihan yang lebih praktis dan tetap berpotensi menghasilkan.

# CHAPTER 5

Gimana cara memilih product affiliate?

# TIPS MEMILIH PRODUCT AFFILIATE YANG TEPAT

Menjual produk affiliate tidak bisa dilakukan secara sembarangan. Anda perlu memperhatikan beberapa langkah penting berikut ini:

- ✦ Meskipun Anda tidak perlu repot membuat produk sendiri, Anda tetap harus menentukan fokus niche yang ingin Anda tekuni. Sebagai contoh, jika Anda fokus pada topik pengembangan diri, khususnya membagikan konten tentang bagaimana ibu rumah tangga bisa menghasilkan penghasilan dari rumah, maka Anda bisa memilih dan menjual produk yang berkaitan dengan panduan memulai bisnis produk digital.
- ✦ Sebelum memilih produk affiliate, pastikan Anda memahami terlebih dahulu kompetensi dan kredibilitas pemilik produk, karena hal ini akan memengaruhi kualitas produk yang Anda pasarkan.
- ✦ Disarankan untuk memilih produk berdasarkan kategori atau produk dengan label "Top Products", karena kategori ini merupakan produk-produk yang direkomendasikan oleh Lynk.id dan telah terbukti layak untuk dipasarkan.

Dengan memilih produk affiliate yang tepat, Anda dapat memperoleh keuntungan secara maksimal—dengan catatan konten yang Anda buat juga harus disesuaikan dengan strategi yang tepat.

# CHAPTER 6

Gimana cara jualnya?

# CARA JUAL PRODUCT DIGITAL

Sama halnya seperti menjual produk fisik, seperti pakaian, makanan, dan sebagainya—apa pun jenis produknya, baik itu produk sendiri maupun produk affiliate—agar produk tersebut laku, maka harus dipromosikan dengan tepat.

Ikuti langkah-langkah berikut ini, berdasarkan pengalaman yang saya terapkan secara langsung:

- ◆ Promosikan produk dalam format konten video melalui Instagram, dan lakukan secara konsisten setiap hari.
- ◆ Ajak followers atau audiens Anda untuk meninggalkan komentar pada setiap konten yang Anda unggah.
- ◆ Lakukan tindak lanjut (follow-up) terhadap semua komentar yang masuk, lalu kirimkan tautan produk melalui pesan langsung (DM). Proses ini dapat dibantu menggunakan automation tools seperti Manychat, LinkDM, atau Pake.AI.
- ◆ Setelah audiens masuk ke landing page, mereka akan menjelajahi berbagai produk yang Anda tawarkan. Jika ada produk yang sesuai dengan kebutuhan mereka, mereka dapat langsung melakukan pembelian (checkout).

# CHAPTER 7

Gimana cara bikin konten promosi biar productnya kejual?

# BIAR KONTEN GAK DI-SKIP

Prinsip dasarnya, semakin sering Anda mempromosikan produk yang dijual, maka semakin besar pula potensi produk tersebut untuk terjual. Namun, jika cara promosi yang dilakukan tidak tepat, besar kemungkinan konten Anda akan diabaikan, dan hal ini tentu akan menghambat penjualan.

Berikut adalah strategi yang saya terapkan dan sebaiknya Anda ikuti:

Bikin konten promosi dalam bentuk video dengan durasi minimal 8-12 detik, lalu upload ke reels Instagram

Kenapa durasinya minimal 8-12 detik?  
Mengacu pada dashboard Instagram, rata-rata orang bisa bertahan nonton video reels di durasi tersebut

Artinya, jika durasi video Anda lebih dari 12 detik, maka semua pesan utama harus sudah tersampaikan pada 8-12 detik pertama. Pesan-pesan tambahan yang belum sempat disampaikan dapat diarahkan melalui caption agar tetap terserap oleh audiens.

masih ada lanjutannya ya

Kasih "Call to Action". Minta audience buat ninggalin komen. Follow up semua komen yang masuk dengan mengirimkan link product lewat DM

## KONTEN KAMU WAJIB ADA 3 UNSUR INI

**Hook**

**Message**

**CTA**

- ✦ Hook adalah rangkaian kata atau kalimat yang mampu membangkitkan rasa penasaran dan membuat audiens merasa relevan dengan isi konten, sehingga mereka tidak akan melewatkannya begitu saja.
- ✦ Message adalah inti pesan yang ingin Anda sampaikan—disampaikan secara singkat, jelas, dan langsung ke pokok pembahasan.
- ✦ Call to Action (CTA) merupakan kalimat ajakan yang mendorong audiens untuk melakukan tindakan tertentu. Contohnya: "Cek caption untuk informasi lengkap," "Tinggalkan komentar di kolom komentar," atau "Jangan lupa follow akun ini."

Ketiga unsur ini merupakan elemen penting yang membuat konten Anda lebih kuat dan tidak mudah diabaikan oleh audiens, sehingga mereka dapat menerima informasi produk Anda secara utuh dan efektif.

# CHAPTER 8

Gimana biar audience engage dengan konten kita?

# BIKIN AUDIENCE NYAMAN SAMA KONTEN KAMU

Konten yang Anda buat harus memberikan nilai atau manfaat bagi orang yang menontonnya. Misalnya, berisi tips, informasi, atau tutorial yang sesuai dengan kebutuhan mereka.

Ingat, Anda membuat konten untuk audiens, bukan untuk diri sendiri. Jadi, fokuslah memberikan apa yang mereka butuhkan, bukan semata-mata apa yang Anda inginkan.

Dalam berjualan, hindari pendekatan hard selling secara langsung. Umumnya, audiens akan segera melewati konten apabila mereka merasa sedang langsung ditawarkan produk.

Sebaliknya, gunakan pendekatan storytelling. Melalui cerita, Anda dapat membangun emosi dan koneksi psikologis dengan audiens, sehingga secara tidak langsung mereka terdorong untuk mencari tahu lebih lanjut tentang produk yang Anda tawarkan.

Gunakan storytelling yang relevan dengan audiens agar mereka sadar manfaat produk Anda. Karena itu, penting untuk memahami siapa target audiens Anda.

# CHAPTER 9

Gimana caranya biar orang mau beli product yang kita jual?

# FOKUS SAMA VALUE PRODUCT

Karena product digital ini gak punya bentuk fisik, artinya kita harus bangun rasa percayanya audience ke product yang kamu jual, buat mereka yakin gak salah beli product

**Buat cerita singkat** yang menggambarkan masalah audiens, lalu tunjukkan bagaimana produk Anda menjadi solusi yang membantu mereka keluar dari masalah tersebut.

Gunakan **social proof** dengan menampilkan testimoni positif dari pembeli sebelumnya. Ini akan meningkatkan kepercayaan audiens terhadap produk Anda.

Berikan **jawaban singkat dan jelas** atas pertanyaan audiens. Setelah itu, arahkan mereka langsung ke produk sebagai solusi.

# CHAPTER 10

Gimana prosesnya bikin konten promosi?

# STEP BY STEP BIKIN KONTEN PROMOSI

Ikutin step by step yang gue lakuin dalam proses bikin konten promosi

Tentukan product & objektif dari konten promosi yang mau dibuat

Bikin script / storyboard biar tau konsep videonya mau gimana

Rekam video (shooting) sesuai dengan storyboard atau konsep videonya

Take voice over (VO) kalau konsepnya mau pakai voice over

Editing (post production) & final check sebelum upload

# CHAPTER 11

Gimana kalo gak mau keliatan wajah  
bisa gak?

# JAMANNYA FACELESS CONTENT

Jika ditanya apakah bisa, jawabannya adalah bisa, asalkan Anda bersedia memberikan usaha ekstra untuk membangun personal branding yang kuat.

Berikut tips yang bisa Anda praktikkan agar akun Anda tetap memiliki personal branding yang menonjol:

Disarankan **tidak menggunakan video atau footage hasil download** gratis. Alasannya, saat ini audiens lebih menyukai konten yang natural dan autentik, seperti video yang direkam sendiri.

Rekam video dari angle samping, belakang, atau atas agar tidak menampilkan wajah secara frontal. Cara ini membuat Anda tetap nyaman saat tampil di video.

Pesan akan terasa lebih kuat dan hidup jika disampaikan menggunakan **voice over (VO)**, karena memberikan sentuhan yang lebih personal dan emosional.

# CHAPTER 12

Gimana cara masarin productnya, perlu diiklanin gak?

# PERLU DIIKLANIN GAK KONTENNYA?

Untuk Anda yang baru mulai membuat konten, sebaiknya fokus terlebih dahulu pada konten organik agar personal branding akun Anda memiliki pondasi yang kuat.

Berikut tips dari saya berdasarkan pengalaman pribadi:

Di tahap awal, fokuslah pada konten organik terlebih dahulu. Jika sejak awal Anda langsung beriklan dengan harapan produk langsung terjual, itu adalah langkah yang kurang tepat.

Ini yang terjadi jika sejak awal Anda langsung beriklan:  
Saat iklan tayang, calon pembeli biasanya akan mengecek akun media sosial Anda—terutama Instagram.

Jika akun Anda belum memiliki konten yang kuat sebagai pondasi, mereka akan ragu terhadap kredibilitas Anda, apalagi jika yang dijual adalah produk digital yang tidak memiliki bentuk fisik, ditambah mereka belum mengenal siapa Anda.

# CHAPTER 13

Gimana bisa jualan kalau followersnya dikit? Gimana cara nambah follower?

# EMANG BISA JUALAN KALAU FOLLOWER DIKIT?

Hampir semua orang memulai dengan jumlah followers yang sedikit. Saya pun dulu memulai dengan 300 followers, yang sebagian besar adalah teman sendiri. Berikut langkah-langkah yang saya lakukan:

Jumlah followers yang Anda miliki saat ini bukanlah target utama.

Target sebenarnya adalah orang-orang di luar followers Anda yang memang membutuhkan produk yang Anda tawarkan.

**Artinya, Anda perlu menentukan target audiens yang spesifik, sesuai dengan produk yang Anda jual.**

Bagaimana caranya?

Dengan konsisten membuat konten yang relevan dengan produk yang Anda jual, agar algoritma Instagram membantu menyebarkan konten Anda ke audiens yang sesuai dengan produk tersebut.

Dengan lo bikin spesifik konten, secara gak sadar lo udah bikin komunitas market yang suka sama product lo, dan secara gak langsung akan pengaruh ke jumlah follower lo yang bakal terus nambah.

# CHAPTER 14

Gimana caranya konten disebar ke  
non-followers?

# GIMANA CARANYA BIAR KONTEN GAK CUMA FOLLOWER AJA YANG LIAT



Saat jumlah views konten Anda lebih banyak berasal dari non-followers dibandingkan followers, itu artinya konten Anda sudah masuk ke FYP (For You Page) atau telah keluar dari lingkaran followers dan tersebar lebih luas.

Berikut strategi yang saya lakukan agar konten tersebar ke non-followers:

## Bagaimana caranya?

Konsisten membuat konten dengan niche yang spesifik, agar algoritma Instagram membantu menyebarkan konten Anda kepada audiens yang memiliki minat sesuai niche tersebut.

Dengan membuat konten yang spesifik, secara tidak sadar Anda sedang membentuk komunitas pasar yang tertarik pada niche Anda. Hal ini secara alami akan mendorong pertumbuhan jumlah followers secara berkelanjutan.

# CHAPTER 15

Gimana caranya biar kontennya FYP?

# GAK HARUS JAGO NGONTEN BIAR FYP

Sebenarnya, membuat konten yang masuk FYP itu tidak sulit jika Anda tahu caranya. Berikut adalah langkah-langkahnya

Perbanyak riset dengan mencari referensi konten yang memiliki view tinggi.

Gunakan metode ATM (Amati, Tiru, Modifikasi) untuk membuat versi konten Anda sendiri yang relevan dan menarik.

Buat beberapa variasi konten dari hasil riset dan referensi yang telah Anda temukan.

Tujuannya adalah untuk membandingkan konten mana yang paling efektif menarik perhatian audiens.

Dari hasil perbandingan variasi konten, perhatikan mana yang memiliki jumlah views tertinggi.

Fokuslah secara konsisten pada jenis konten tersebut, dan jadikan itu sebagai benang merah dalam setiap konten yang Anda buat ke depannya.

# CHAPTER 16

Berapa lama bisa punya “Winning Content” atau konten yang FYP?

# BERAPA LAMA SAMPE PUNYA “WINNING CONTENT,”

Tidak ada rumus pasti untuk tahu kapan Anda akan menemukan winning content, namun berikut adalah best practice yang saya terapkan dan terbukti efektif:

Bagi Anda yang baru memulai membuat konten, wajib konsisten upload minimal 1 konten per hari dengan niche yang spesifik selama 30 hari pertama tanpa jeda.

Dengan konsistensi selama 30 hari, Instagram akan mengenali fokus topik konten Anda, sehingga algoritma akan membantu menyebarkan konten ke audiens yang relevan.

Selama 30 hari konsisten upload konten, pasti akan muncul beberapa winning content. Kita tidak pernah tahu konten mana dan di hari ke berapa konten tersebut akan masuk FYP – karena itu konsistensi sangat penting.

# CHAPTER 17

Gimana caranya bikin "Hook" yang bikin orang langsung stop scrolling?

# CARANYA BIAR KONTEN GAK DI-SKIP

Pernah melihat tulisan “JANGAN NENGOK KIRI!”? Apa yang Anda lakukan? Justru malah menengok ke kiri, bukan?

Itulah yang disebut dengan “hook”—kalimat yang memancing rasa penasaran dan mendorong orang untuk bertindak.

Berikut cara yang saya lakukan untuk membuat hook yang efektif:

Hook bisa dibuat dengan menggunakan kebalikan dari kenyataan untuk memancing rasa penasaran. Contoh: “Nyesel banget kenal sama Lynk.id” – ini membuat pengguna Lynk.id penasaran, padahal maksud sebenarnya adalah, “Nyesel karena baru kenal Lynk.id sekarang, harusnya dari dulu.”

Hook juga bisa berupa pernyataan hasil atau pencapaian.

Contoh: “Nggak nyangka bisa punya penghasilan 1 juta per hari cuma dari rumah.”

Kalimat seperti ini memicu rasa penasaran karena audiens ingin tahu bagaimana cara mencapainya.

# CHAPTER 18

Gimana caranya bikin script/narasi buat konten?

# CARA BIKIN SCRIPT/CAPTION

Bikin script buat konten Instagram tuh gampang banget, ini yang bisa kamu lakukan:

Membuat script itu seperti sedang mengobrol santai di WhatsApp dengan teman. Intinya, cukup ceritakan dengan gaya bahasa yang natural, tidak perlu dibuat-buat.

Setelah Anda membuat cerita dengan gaya bahasa sendiri, Anda bisa menyempurnakannya menggunakan ChatGPT.

Berikut prompt yang biasa saya gunakan:

**"Sempurnakan narasi berikut ini dengan menggunakan gaya bahasa sehari-hari yang sederhana dan friendly. Gunakan 'lo' sebagai pengganti kata 'kamu'. Narasi berikut ini akan digunakan untuk caption Instagram."**

Dengan cara ini, script untuk voice over atau caption jadi terasa lebih hidup dan pesannya lebih mudah diterima oleh audiens.

# CHAPTER 19

Gimana caranya bangun personal branding?

# INI CARANYA BANGUN PERSONAL BRANDING

Ini yang wajib dilakukan biar orang lebih mengenal dirimu lewat personal branding.

Yang pertama dan paling penting: kuasai satu bidang tertentu.

Dengan begitu, audiens akan melihat dan mudah mengingat anda sebagai ahli di bidang tersebut, dan tahu harus mencari informasi dari siapa saat mereka membutuhkan.

Konsisten bikin konten bahas tentang bidang yang dikuasai. Kasih informasi atau tips seputar bidang tersebut.

Gunakan gaya bicara yang natural, bukan meniru kreator lain jadilah otentik. Tulis dan rekam konten dalam gaya yang benar-benar kamu banget. Langkah selanjutnya Mulai Bangun Kredibilitas Lewat Konten Konsisten

# CHAPTER 20

Bagus mana, pake akun lama atau bikin  
akun baru?

# MENDING MANA AKUN LAMA ATAU BARU?

Sebenarnya tidak masalah menggunakan akun lama maupun akun baru, keduanya bisa berhasil jika dikelola dengan benar. Berikut penjelasannya dari beberapa aspek:

## ANGLE AKUN:

- ✦ Akun baru mulai dari 0 follower
- ✦ Akun lama tidak perlu mulai dari 0

## ANGLE BRANDING

- ✦ Baik akun baru maupun akun lama memiliki tugas yang sama, yaitu melakukan re-branding. Akun lama biasanya perlu membangun ulang branding karena sebelumnya kontennya cenderung acak dan tidak fokus pada satu niche.
- ✦ Tugas Anda adalah fokus membuat konten dengan niche atau topik yang konsisten, agar algoritma Instagram memahami arah konten Anda. Dengan begitu, konten akan disebar ke audiens yang relevan, sehingga promosi Anda tepat sasaran.

Saran saya, gunakan saja akun lama agar tidak perlu memulai dari nol, kecuali jika Anda ingin memisahkan antara akun pribadi (bersifat privat) dengan akun yang khusus untuk jualan atau bisnis.

# CHAPTER 21

Product apa yang gampang laku?

# CARA BIKIN PRODUCT YANG GAMPANG LAKU

Jawaban singkatnya: produk yang mudah laku adalah yang sesuai dengan kebutuhan audiensnya.

Bagaimana cara mengetahuinya? Berikut cara yang saya lakukan:

- ✦ Tentukan terlebih dahulu bidang yang ingin Anda fokuskan, seperti kuliner, fashion, beauty, otomotif, dan sebagainya—sama seperti saat membangun usaha.
- ✦ Lalu, tentukan siapa target market Anda.
- ✦ Setelah itu, cari tahu masalah atau kebutuhan utama mereka.
- ✦ Jika sudah memahami apa yang mereka butuhkan, tugas Anda adalah menciptakan atau menyediakan solusi.
- ✦ Solusi inilah yang nantinya menjadi produk digital yang Anda tawarkan kepada target market tersebut.

Kesimpulannya, selama produk yang Anda tawarkan memang dibutuhkan, dan Anda menjualnya kepada orang yang tepat di waktu yang tepat, maka produk tersebut pasti akan laku.

Jangan sampai seperti menawarkan es krim kepada orang yang sedang batuk dan pilek di musim hujan —sudah pasti tidak akan laku.

# CHAPTER 22

Berapa lama sampe bisa pecah telur?

# KAPAN PECAH TELORNYA??

Pecah telur itu sebenarnya mudah, tidak harus menunggu konten viral atau FYP terlebih dahulu. Berikut adalah langkah-langkah yang saya lakukan dan bisa Anda tiru:

- ✦ Anda bisa mulai promosi di WhatsApp jangan di grup orang lain atau minimal ijin kepemilik grup. Meskipun audiensnya terbatas dan belum tentu sesuai dengan target market Anda, cara ini tetap layak dicoba sambil membangun konten di Instagram.
- ✦ Selain itu, manfaatkan juga Instagram Story dan sertakan tautan produk langsung agar lebih mudah diakses audiens.

Dua cara di atas sangat efektif sebagai strategi untuk pecah telur pertama. Tapi ingat, kedua cara tersebut masih terbatas pada lingkaran pertemanan Anda saja.

Ke depannya, Anda tidak bisa terus-menerus mengandalkan itu. Anda perlu mulai menjangkau market yang lebih luas dengan cara mulai konsisten ngointen tiap hari



# CHAPTER 23

Kenapa udah upload konten setiap hari,  
follower gak nambah & jualan belum  
laku?

# KENAPA KOK JUALANNYA GAK LAKU YA?

Anda sudah promosi, upload konten setiap hari, tapi masih belum laku juga? Kemungkinan besar penyebabnya bukan di frekuensi, tapi di strateginya.

Beberapa hal yang perlu dievaluasi:

- Apakah kontennya relevan dengan target market?
- Apakah pesannya jelas dan menggugah rasa ingin tahu?
- Apakah CTA-nya kuat dan mengarahkan ke aksi?
- Apakah audiens yang melihat konten adalah orang yang tepat?

Ingat, bukan seberapa sering Anda posting, tapi seberapa tepat konten Anda menyentuh kebutuhan dan emosi audiens.

Alasan kenapa produk tidak laku meskipun sudah ngonten setiap hari seringkali bukan karena kurang aktif, tapi karena salah urutan strategi. Ini yang sering luput dari pemula: mereka langsung jualan padahal belum bangun kepercayaan (trust). Berikut penjabaran lengkapnya:

## **1. Belum Ada Trust dari Audiens**

Ketika akun Anda masih baru, audiens belum tahu siapa Anda. Langsung jualan di tahap ini terasa seperti orang asing tiba-tiba minta dibeliin sesuatu.

Orang beli karena percaya, bukan karena sering lihat.

## **2. Belum Bangun Personal Branding**

Kalau audiens belum tahu positioning Anda siapa –mereka juga belum tahu alasan harus beli dari Anda, bukan dari penjual lain.

## **3. Konten Tidak Mengedukasi atau Menginspirasi**

Banyak yang terlalu fokus hard selling. Padahal, konten edukatif dan inspiratif membangun persepsi bahwa Anda expert dan peduli dengan masalah audiens.

## **4. Tidak Menjawab “Kenapa Saya Harus Beli?”**

Konten jualan kadang terlalu fokus ke fitur, bukan ke manfaat nyata yang dirasakan pembeli. Akibatnya, audiens tidak merasa “terpanggil” untuk membeli.

## **5. Tidak Ada Funnel yang Jelas**

Upload setiap hari bukan berarti otomatis closing. Tanpa strategi pengarah yang jelas (DM, grup WhatsApp, link bio, CTA yang kuat), audiens bingung harus bertindak apa.

## **6. Terburu-buru Ingin Hasil**

Brand baru butuh waktu untuk dikenal. Kalau Anda langsung ingin closing tanpa sabar membangun relasi digital, audiens bisa merasa “dipaksa beli”.

# CHAPTER 24

Gimana kalau saya introvert,  
memang bisa bisa jualan?

# KAMU INTROVERT? BISA NGGAK?

Sama, saya juga merasakan hal yang sama di awal. Namun, setelah mengetahui caranya, tidak ada lagi alasan seperti introvert atau merasa tidak berbakat jualan.

Nah, berikut saya bagikan cara yang bisa diterapkan bagi Anda yang introvert atau merasa tidak bisa jualan, agar tetap bisa menghasilkan penghasilan dari produk digital.

Saat ini, berjualan tidak lagi harus dengan cara menawarkan produk secara langsung agar laku.

Kuncinya ada di personal branding—agar calon pembeli percaya pada Anda dan produk yang Anda tawarkan.

Nah strategi ini kamu bisa balik lagi ke chapter 11 (faceless marketing) & chapter 19 (personal branding)



# CHAPTER 25

Jam posting ngaruh gak?

# KAPAN WAKTU TERBAIK BUAT POSTING?

Coba perhatikan, sering kali Anda melihat konten di Instagram yang sebenarnya sudah diposting berjam-jam bahkan berhari-hari sebelumnya. Namun tetap muncul di feed atau explore Anda. Kenapa bisa begitu?

Karena algoritma Instagram menyebarkan konten berdasarkan interaksi dan relevansi, bukan hanya berdasarkan waktu posting. Selama konten Anda menarik, relevan, dan mendapat respon (like, komentar, share), maka konten itu akan terus didorong ke lebih banyak orang—kapan pun mereka sedang aktif.

Instagram akan mempelajari topik konten yang Anda posting. Setelah mengenali benang merahnya, algoritma akan mencarikan audiens dengan minat serupa—bahkan bisa terus menyebarkan konten Anda berjam-jam hingga berhari-hari setelah diposting.

# CHAPTER 26

Gimana caranya biar konsisten ngonten?

# UPLOAD KONTEN SETIAP HARI? POSTING APA AJA?

Berikut panduan jenis konten yang bisa kamu posting tiap hari biar tetap konsisten, relevan, dan gak ngebosenin:

Membuat konten pillar. Konten pilar adalah topik utama atau kategori besar yang kamu bahas secara konsisten. Konten pilar ibarat "tema besar" yang bisa diturunkan ke banyak konten kecil. Contohnya: Konten Pilar: **Personal Finance**. Turunan ide: tips menabung, budgeting, investasi pemula, kesalahan keuangan, dll.

## Contoh Konten Pilar & Turunannya

1. Parenting tips : Cara mendisiplinkan anak, waktu screen time, manajemen emosi
2. Produktivitas Ibu: Morning routine, time blocking, meal prep
3. Self-care: Journaling, skincare cepat, mindset positif
4. Finansial Keluarga : Cara budgeting, tips belanja hemat, edukasi anak soal uang
5. Storytelling: Cerita tantangan jadi ibu bekerja, pengalaman anak tantrum

# CHAPTER 27

Apa sih yang bikin orang gagal di awal  
mulai bisnis produk digital?

# BANYAK YANG GAGAL JUALAN KARENA TIDAK BANGUN TRUST

Produk digital itu beda sama produk fisik. Kalau kita jual baju atau skincare, orang bisa pegang, bisa lihat langsung. Tapi kalau produk digital? Misalnya eBook, kelas online, atau template desain—orang gak bisa “lihat barangnya” sebelum beli. Jadi yang dijual bukan produknya dulu, tapi kepercayaan terhadap orang yang jual.

Banyak yang langsung posting jualan tiap hari tanpa pernah bangun hubungan sama audiens. Padahal orang gak akan langsung beli kalau belum percaya. Mereka perlu tahu:

- Kamu ini siapa?
- Kamu ngerti gak sih soal yang kamu jual?
- Produk kamu beneran bantu mereka atau cuma janji doang?

Makanya, langkah awal itu bukan jualan, tapi kasih value dulu. Baru setelah itu, jualannya akan terasa “wajar” – bukan kayak dipaksa beli.

# CHAPTER 28

Berapa sih modal untuk memulai jualan produk digital?

# MODAL MINIMAL BERAPA BUAT MULAI JUALAN PRODUK DIGITAL?

Kalau kamu sudah punya pengalaman atau keahlian, kamu bisa mulai hampir tanpa modal. Seriu!

Misalnya, kamu jago ngatur keuangan rumah tangga, bisa bikin eBook tips hemat. Atau kamu pernah kerja di bidang desain, bisa bikin template atau tutorial. Ilmunya udah ada di kepala—tinggal dituangkan jadi produk digital.

Yang kamu butuhkan cuma:

- HP atau laptop (yang udah kamu punya),
- Akses internet, Dan sedikit waktu buat nulis atau rekam konten.

Jadi, modal utama kamu itu bukan uang, tapi Ilmu, pengalaman, Kemauan belajar, Konsistensi. Tapi kalau kamu pengen lebih serius, baru deh bisa invest dikit buat: Kamera HP lebih bagus, Mikrofon, Tool AI kayak ChatGPT (buat bantu nulis), Platform berbayar buat jualan (opsional).

# CHAPTER 29

Produk digital apa yang paling laku?

# GIMANA CARA TAHU PRODUK DIGITAL ITU BENERAN DIBUTUHI ORANG?

Cara paling gampang: **cek apakah orang lain udah nyari solusi buat masalah yang sama.**

Berikut cara simpel buat tahu produk kamu beneran dibutuhin:

Cari Masalahnya, Bukan Produknya!  
"Masalah apa sih yang sering dikeluhin orang?" Contoh:

- Banyak orang bingung ngatur gaji bulanan → berarti butuh eBook finansial.
- Banyak UMKM susah bikin desain → berarti butuh template Canva atau tutorial.

Lihat Komentar di Sosial Media dan Tanya Langsung ke Audience (Polling/Story Q&A)

# CHAPTER 30

Mending jualan produk sendiri atau  
affiliate yah!

# APA BEDANYA BIKIN PRODUK SENDIRI VS JUAL PRODUK ORANG?

Bikin produk sendiri = **kamu yang buat, kamu yang atur semuanya.**

Jual produk orang = **kamu bantu jualin, dan dapet komisi.**

Kalau kamu baru mulai dan belum pede bikin produk sendiri, mending jual produk orang dulu buat belajar promosi & bangun audience dan jangan lupa **sesuaikan dengan niche** yang mau kamu bangun jangan asal jualan produk yang tidak berhubungan. Tapi kalau kamu udah punya ilmu dan pengalaman, bikin produk sendiri bisa kasih kamu **kontrol penuh + untung lebih besar.**

Banyak content creator sukses yang awal karirnya jualin produk orang dulu (affiliate), sambil bangun audience dan belajar copywriting. Setelah audience percaya, baru deh bikin produk digital sendiri. **Itu namanya naik level.**

# CHAPTER 30

Mending jualan produk sendiri atau  
affiliate yah!