

# AFFILIATE MARKETING ANTIGAGAL

Rahasia Mudah Menghasilkan Penjualan  
dalam Affiliate Marketing Penuh Pesaing



# Affiliate Marketing Anti Gagal

Rahasia Mudah Menghasilkan Penjualan  
dalam Affiliate Marketing Penuh Pesaing

*1 Oktober 2021*

# **Income Cepat dari Affiliate Marketing BUKAN untuk Semua Orang**

Affiliate marketing yang saya maksud disini adalah kita menjualkan produk digital milik orang lain.

Produk digital adalah produk yang berupa file dimana pengiriman kepada pembeli tidak melalui jasa ekspedisi melainkan cukup melalui link download.

Ada banyak macam produk digital di pasaran misalnya video tutorial, ebook, template desain, theme web, software, aplikasi, plugin, extension browser dll

Salah satu kelebihan produk digital adalah proses pembuatannya cukup 1x tapi bisa dijual berkali-kali tanpa kehabisan stok dan tanpa perlu produksi ulang. Oleh sebab itu potensi keuntungannya sangat besar.

Tapi untuk bisa membuat produk digital sendiri tentu kita membutuhkan waktu pengerjaan, tenaga dan yang utama adalah pengetahuan juga keahlian teknisnya.

Oleh sebab itu gak semua orang bisa bikin produk digital sendiri. Termasuk pemula yang baru terjun, mereka harus mengamati dan mempelajari dulu.

Meskipun begitu, siapapun bisa tetap ikut merasakan gurihnya bisnis produk digital dengan menjadi affiliate atau menjualkan produk digital milik orang lain.

Penghasilan yang didapatkan adalah berasal dari komisi penjualan. Umumnya berkisar 30% sampai 40% dari harga jual produknya.

Jadi bisa dikatakan, affiliate marketing adalah jalan pintas. Tidak perlu ribet memikirkan pembuatan produk dan juga support after sales untuk pembeli melainkan cukup fokus pada pemasarannya saja.

Tapi meskipun begitu, tetap saja ini tidak cocok untuk semua orang karena masih ada proses yang harus dikerjakan yaitu promosi atau memasarkan produk.

Jadi, orang yang gak cocok menekuni affiliate marketing adalah mereka yang gak suka jualan.

Entah alasannya karena malu, sibuk, susah, merasa gak bakat, gak telaten atau apapun. Itu akan menyebabkan mereka gak action sehingga tidak akan ada penjualan dan komisi yang didapatkan.

# Kesalahan 70% Affiliate Marketer Pemula yang Bikin Mereka Gagal

Affiliate pemula biasanya masih semangat untuk promosi. Mungkin setelah 1 minggu gak dapat penjualan, baru mereka mulai galau dan frustrasi.

Ada banyak kesalahan yang dilakukan pemula yang tidak mereka sadari. Beberapa diantaranya adalah:

**Pertama**, mereka percaya bahwa affiliate hanya cukup sebar link, semakin banyak yang klik maka semakin besar peluang terjadi penjualan. Oleh sebab itu banyak yang akhirnya nyepam di grup milik orang lain bahkan di kolom komentar postingan sosmed orang lain.

Padahal kenyataannya kita perlu menyebarkan link kepada audiens yang tertarget, bukan asal promosi kepada sembarang orang.

Audiens tertarget ini adalah mereka yang sudah teredukasi terkait produk digital, mereka yang sudah kenal siapa kita, dan juga memang memiliki minat atau kebutuhan terhadap produk digital yang kita jual.

**Kesalahan kedua** adalah muncul tanpa keunikan. Biasanya langsung menggunakan peralatan promosi baik teks copywriting, banner, salespage yang disediakan oleh pemilik produk, gak dimodifikasi.

Padahal itu juga digunakan oleh affiliate lain. Jadi akan menjadi pasaran, gak unik, gak menarik dan lebih parah lagi kalau gak cocok dengan style kita.

**Kemudian kesalahan ketiga** adalah terjebak dalam perang bonus dengan affiliate lain. Banyak-banyakan bonus, kadang juga gak peduli legalitas sumbernya dan mengabaikan kebermanfaatannya untuk pembeli.

Ada juga yang rela memberi bonus produk fisik yang pengadaannya justru perlu modal, otomatis disini akan mengurangi profit komisi yang didapatkan juga.

Itulah beberapa kesalahan pemula. Kesimpulannya masalah umum affiliate marketer pemula adalah:

- Tidak memiliki audiens berkualitas
- Tidak memiliki personal branding/ keunikan diri
- Tidak punya bonus dengan value tinggi

# Strategi yang Beneran Mastah Lakukan dan Newbie Abaikan

Kalau kita perhatikan, para mastah yang sering masuk leaderboard atau deretan orang dengan penjualan terbanyak ialah mereka yang mengatasi masalah tadi.

- Memiliki list audiens berkualitas jumlah banyak
- Memiliki personal branding yang kuat
- Memiliki bonus dengan value tinggi dan menarik

Jadi kalau mau meniru apa yang dilakukan dan dimiliki para mastah, sebaiknya mulai dari mana?

Mulai dari membangun personal branding atau keunikan diri. Caranya adalah dengan konsisten membuat dan mempublikasikan konten. Konten apa?

Misalnya konten bentuk video maka bisa diposting di Youtube atau jika bentuknya artikel posting aja di blog, gambar dan video singkat bisa di instagram.

Kontennya gimana? Pemula kan belum punya banyak pengetahuan dan pengalaman untuk di share?



Menjadi content creator itu tidak harus orang yang udah tau semuanya, gak harus seorang yang expert. Kita cukup pelajari dan mencoba sesuatu kemudian jika berhasil maka buatlah ulang panduan versi kita.

Misalnya, kita belajar bikin website via cpanel hosting, atau bikin desain menggunakan software photoshop dengan melihat panduan video orang lain.

Setelah dipelajari dan dipraktikkan, kemudian berhasil maka kita bisa buat ulang panduan atau tutorialnya versi kita dengan bahasa dan style kita sendiri. Jadilah konten. Jika dilakukan dengan konsisten untuk 1 topik maka kita akan dianggap ahli bahkan expert beneran.

Dengan personal branding kuat, akan lebih mudah didengarkan, termasuk saat merekomendasikan produk.

Kemudian berikutnya adalah dengan melakukan list building atau bangun kolam list. Misal mengumpulkan alamat email, no WA atau bikin channel telegram dll.

Dengan memiliki list atau kumpulan audiens dalam 1 tempat maka kita akan lebih mudah menjangkau



mereka dalam 1 waktu singkat. Kita bisa lakukan promosi dengan luas dan memiliki kendali traffic.

Cara membangun list bisa dengan memberikan sesuatu yang menarik dan bernilai secara gratis. Anda bisa berikan produk digital gratis, bimbingan gratis, webinar gratis, konsultasi gratis dll.

Lalu yang ketiga adalah soal bonus. Biasanya bonus yang menarik di mata calon pembeli adalah:

- Bonus yang nyambung atau bisa melengkapi produk utama
- Bonus yang unik dan gak bisa mereka dapatkan di tempat lain
- Bonus yang bisa jadi aset jangka panjang

Oleh sebab itu buatlah bonus secara serius dan kalau bisa membuatnya sendiri secara original dan mampu memberikan manfaat besar maka akan lebih baik.

Contoh produk utama yang dijual kumpulan template desain untuk jasa konten instan di instagram.

Bonusnya bisa peralatan yang menunjang untuk menjual jasa desain, misalnya template salespage siap impor, copywriting siap pakai dan lain-lain.

Atau kita juga bisa memberikan bonus berupa ecourse atau studi kasus menjalani bisnis jasa seperti itu.

Selain dari 3 hal tadi, yaitu konten, bangun list dan bonus, hal yang wajib dipelajari serius adalah ilmu copywriting atau seni menjual melalui tulisan.

Ini akan menjadi pembeda yang signifikan antara kita dengan para pesaing. Kemampuan membuat teks promosi yang powerful dan elegan sangat diperlukan.

Beberapa angle promosi yang juga akan memudahkan Anda dalam membuat teks promosi adalah:

- Detil manfaat produknya
- Latar belakang alasan pembuatan produk
- Tanya jawab seputar produk
- Keuntungan memiliki produknya
- Siapa yang cocok menggunakannya
- Testimoni sukses pengguna sebelumnya
- Ilustrasi cara kerja produk
- Tips memaksimalkan produknya
- Benefit membeli sekarang
- Kerugian jika tidak beli
- Promo segera berakhir

# Kunci Utama untuk Bertahan dan Melipatgandakan Penjualan

Kuncinya tidak lain adalah konsistensi dalam melakukan 4 hal tadi: membuat dan mempublikasikan konten, tidak berhenti mencari database leads baru dan mengelola database yang sudah ada, menambah amunisi bonus dan selalu mengasah skill copywriting.

Seiring berjalannya waktu, baik disadari atau tidak maka kita tidak akan lagi kesulitan menghasilkan penjualan dalam affiliate marketing.

Bahkan jika nanti sudah bisa membuat produk digital sendiri, ilmu menjual ini akan sangat berguna tidak perlu memiliki ketergantungan kepada orang lain.

Kemampuan membuat produk yang keren akan sia-sia ketika kita tidak bisa menjualnya. Dan perlu kita ingat bahwa yang mendatangkan uang adalah penjualan.

Semangat belajar dan praktek.

Salam sukses ya.