

E-BOOK

# 7 LANGKAH MEMBUAT PRODUK DIGITAL

*Belajar Tentang Produk Digital*



JAYA MAHATMA

# Hallo, namaku Jaya Mahatma

Aku memulai perjalananku sebagai Digital Marketing sejak tahun 2019 setelah lulus dari Yangzhou Polytechnic Institute China di tahun 2018.

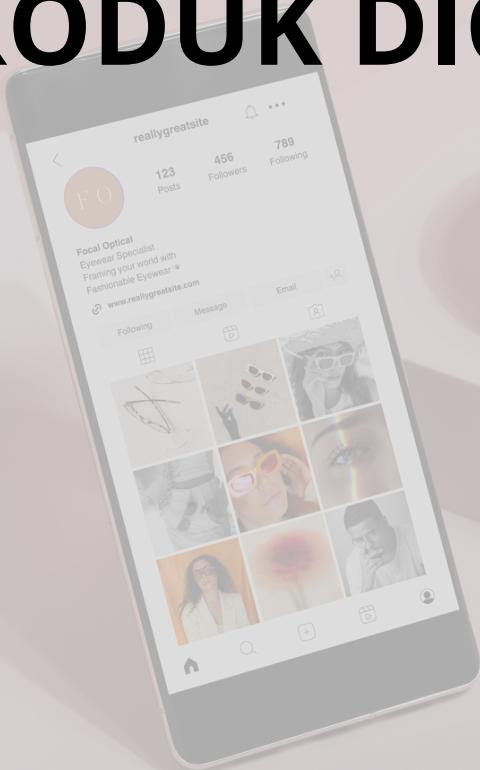
Setelah sekitar 5 tahun di dunia digital marketing, akhirnya aku memutuskan hal yang baru yaitu mulai membangun personal branding dan memasarkan produk digital dan juga membantu banyak orang untuk menghasilkan uang di social media.

Sudah banyak pelajaran yang aku ambil selama di dunia digital ini, mungkin inilah waktunya untuk membagikan manfaat kepada kalian semua tentang digital marketing dan digital produk. Aku berharap ilmu yang aku sampaikan dapat membantu kamu menghasilkan uang atau menjadikan ini sebagai karir kalian di social media.

Selamat belajar bagi teman-teman semua dan semoga cepat menghasilkan cuan !

# CHAPTER 1

# PENGERTIAN PRODUK DIGITAL



# APA SIH PRODUK DIGITAL ITU ?

Produk digital itu adalah barang atau layanan yang ada di dunia digital alias internet. Jadi, kalau kamu sering main HP atau laptop, kamu pasti udah sering ketemu produk digital. Contohnya, aplikasi di HP, seperti game, media sosial, atau aplikasi belanja online. Bisa juga berupa lagu, film, atau e-book yang kamu unduh atau streaming. Bahkan kursus online atau software yang kamu pakai buat edit foto juga termasuk produk digital. Intinya, produk digital itu adalah segala sesuatu yang bisa kamu nikmati atau pakai secara online tanpa perlu ada barang fisiknya.

Produk digital biasanya dapat diakses dan digunakan secara langsung setelah pembelian atau berlangganan, tanpa perlu proses pengiriman fisik.

Sangat mudah bagi kalian untuk membuat sebuah Produk Digital, jika kalian dapat merangkum ilmu yang kalian miliki dan ingin kalian bagikan kepada orang lain,

Contohnya :

Seorang ibu rumah tangga yang jago edit video



Buat E-Book Tentang cara edit video melalui HP

## CHAPTER 2

# LANGKAH MEMBUAT PRODUK DIGITAL

# LANGKAH MEMBUAT PRODUK DIGITAL

## 1. *Tentukan Topik*

Pilih topik yang kamu kuasai dan menarik minat pembaca. Pastikan topiknya relevan dan punya nilai tambah.

## 2. *Riset dan Kumpulkan Informasi*

Lakukan riset untuk mengumpulkan informasi yang akurat dan lengkap. Kamu bisa menggunakan buku, artikel, atau sumber online terpercaya.

## 3. *Mulai Menulis*

Mulailah menulis e-book berdasarkan outline yang sudah kamu buat. Pastikan kamu menulis dengan bahasa yang mudah dipahami dan sesuai dengan target pembaca kamu.

## 4. *Edit dan Revisi*

Setelah selesai menulis, baca ulang dan lakukan pengeditan. Perbaiki kesalahan tata bahasa, ejaan, dan pastikan alur tulisan kamu mengalir dengan baik. Kamu juga bisa minta teman atau editor profesional untuk membantu.

## 5. *Desain Tampilan*

Desain e-book kamu agar terlihat menarik. Kamu bisa menggunakan software seperti Adobe InDesign, Canva, atau Microsoft Word untuk membuat layout yang rapi. Jangan lupa untuk menambahkan cover yang menarik perhatian.

# LANGKAH MEMBUAT PRODUK DIGITAL

- 
6. ***Uji Coba Produk*** : Sebelum meluncurkan produk secara resmi, uji coba produk digitalmu kepada orang lain, siapapun itu. Dapatkan umpan balik dari mereka dan perbaiki produk jika diperlukan.
  7. ***Siapkan Strategi Pemasaran*** : Rencanakan strategi pemasaran untuk produk digitalmu. Ini bisa meliputi promosi melalui media sosial, iklan online, email marketing, atau kerjasama dengan influencer dalam niche yang sama.
  8. ***Luncurkan Produk*** : Setelah semuanya siap, luncurkan produk digitalmu secara resmi ke pasar. Pastikan untuk memantau kinerja produk dan terus melakukan optimasi berdasarkan umpan balik pelanggan.

Dengan mengikuti langkah-langkah ini dengan seksama , kamu dapat membuat dan meluncurkan produk digital yang sukses dan menghasilkan passive income untuk kamu.

# CHAPTER 3

# KEUNTUNGAN PRODUK DIGITAL

# KEUNTUNGAN PRODUK DIGITAL

keuntungan-keuntungannya antara lain :

**Murah** : Buat produk digital itu tidak perlu bahan baku atau biaya produksi besar. Jadi, biayanya lebih murah.  
**Bisa Dikirim Langsung**: Tidak perlu kirim barang fisik. Cukup kirim lewat internet, jadi lebih cepat dan hemat waktu.

**Bisa Diakses dari Mana Saja** : Produk digital bisa diakses dari mana saja asal ada internet, sehingga, pasar jadi lebih luas.

**Mudah Diperbarui** : Kalau ada perbaikan atau tambahan fitur, bisa langsung diupdate lewat internet. Jadi, lebih fleksibel.

**Bisa Dijual Berulang** : Bisa jual paket langganan atau produk tambahan dengan mudah, jadi bisa mendapatkan pendapatan berulang.

Sekarang Coba kita hitung-hitungan keuntungannya. Let's say kamu mau dapat komisi Rp.10.000.000/Bulan Dengan harga E-Book Rp.99.000 :

**Rp. 10.000.000 : 30 hari = Rp. 333.000**

Yang artinya kamu hanya butuh menjual 3-4 e-book / perhari. Apalagi kalo konten kamu FYP kamu bisa jual 30-50 e-book loh !



**YUKK SEMANGATT...  
SEGERA HASILKAN CUAN  
LEWAT SOCIAL MEDIA**

# Q&A

## QUESTION & ANSWER

**Q : Susah ga sih kak jualinnya?**

**A : Yang pakai instagram di Indonesia ada 100jt orang, dan masih sedikit banget orang yg tau soal Produk Digital. Masih banyak yang butuh, demandnya banyak banget jadi jangan menyerah dulu ya sebelum mencoba:)**

**Q : Gimana sih kak cara jualinnya?**

**A : Kalian coba pakai Platform Distribusi namanya Lynk.id deh.**

**Semua step cara jualnya ada di E-book aku**

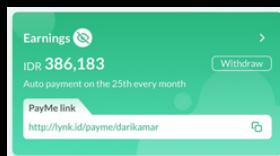
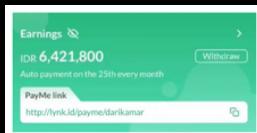
**Q : Ada modal lain yang perlu di keluarin ga kak?**

**A : Kalau kalian bisa mempersiapkan Produk Digital kalian sendiri,  
berarti ga perlu modal sama sekali. Tapi kalo ga mau repot bikin lagi, kalian bisa pakai E-Book aku, cuma modal Rp.125.000 kalian udah bisa jualin lagi sebanyak mungkin, komisi 100% buat kalian.**

# BONUS

## BAGAIMANA SAYA MENDAPATKAN UANG DARI WFA ( WORK FROM ANYWHERE )

KAMU INGIN MENDAPATKAN  
UANG SEPERTIINI SETIAP HARI . . . ?



BEGINI CARANYA ...



# TENTUKAN GOALS KAMU



Ada dua hal yang Kamu perlukan sebelum kita menyelesaikan tahap ini dalam guide book :

## Your pricing goals!



Pertama, Aku ingin memberi tahu Kamu bahwa tidak ada "satu harga yang tepat"! Namun, saat pertama kali memulai, ada baiknya untuk memiliki produk tiket yang lebih rendah dengan harga antara 80ribu - 200ribu. Kamu selalu dapat menaikkan harga ini seiring bertambahnya keahlian dan audiensmu, tetapi untuk membuat Kamu paham, memulai dengan harga ini adalah awal yang baik!

## **Income GOALS Kamu**

---

Pikirkan tentang pendapatan bulanan yang ingin Kamu hasilkan dalam 12 bulan memulai bisnis Kamu.

Untuk menyederhanakan perincian matematikanya, misalkan sasaran Kamu adalah Rp 100juta/tahun.

Sekarang, ambil angka itu dan bagi menjadi empat bagian seperti ini:

**Kuartal pertama: 10 juta**  
**Kuartal ke-2: 20 juta**  
**Kuartal ke-3 : 30 juta**  
**Kuartal ke-4 : 40 juta**

Apakah Kamu melihat bahwa setiap kuartal, angka tersebut semakin meningkat? Ini karena hal inilah yang umumnya dialami oleh bisnis! Mereka mulai mendatangkan dalam jumlah yang lebih kecil, dan dengan konsistensi, waktu & usaha - jumlahnya bertambah!



1

## Kuartal Pertama Kamu :

Mari kita lihat kuartal pertama Kamu  
(3 bulan pertama pasca peluncuran)

Jika sasarannya adalah Rp 10juta, tiga bulan pertama tersebut mungkin terlihat seperti ini :

bulan 1 : 2juta

bulan 2 : 3juta

bulan 3 : 5juta

Sekarang, mari kita lihat

## Bulan Pertama Kamu :

Jika sasaran Kamu adalah menghasilkan 2juta dalam 30 hari pertama peluncuran produk digital dengan harga 80ribu, Kamu hanya perlu menghasilkan 25 penjualan!

Apakah Kamu menyadari betapa hebatnya potensi ini sekarang?! Bahkan sebagai seorang pemula, bahkan sebagai seseorang yang memulai akun Instagram baru?!

Dan bagian yang paling keren? Ini adalah penghasilan PASIF, artinya Kamu bisa menghasilkan uang bahkan dalam tidur Kamu!

## **Pro tips !**

Penelitian menunjukkan bahwa jika Kamu ingin produk Kamu dianggap sebagai barang “mewah”, maka harga Kamu harus diakhiri dengan angka genap (misalnya 0). Jika Kamu ingin produk Kamu dianggap sebagai barang diskon, akhiri harga dengan angka yang tidak merata (misalnya 7 atau 9).

**Kamu dapat memberi harga pada produk digital Kamu dengan harga berapa pun yang Kamu inginkan !**

Saat ini Aku ingin Kamu memikirkan harga jual yang paling nyaman bagi Kamu, karena ini akan membantu Kamu mencapai sasaran pendapatan Kamu ! Juga, ingatlah untuk datang dari tempat yang melayani audiens Kamu terlebih dahulu, karena itulah yang akan membuat Kamu menjadi pelanggan LOYAL.





FREE GUIDE

# LANGKAH PERTAMA MEMBUKA PENGHASILAN DI SOCIAL MEDIA

---



## 10 JUTA PERTAMA DARI DIGITAL PRODUCT

WORK BY DARI KAMAR | DIGITAL  
CREATOR EDUCATION



# **APAKAH KAMU SIAP UNTUK MEMAKSIMALKAN POTENSIMU?**

Kamu sadar nggak kalau kamu punya keahlian unik yang pasti bakal laku di media sosial? Aku di sini mau bantu kamu maksimalkan keahlian itu jadi produk digital yang bisa menjadi sumber penghasilan sampingan !

## **Kita Mulai Dengan: Apa Spesialisasi Kamu?**

Aku yakin banget setiap orang punya sesuatu yang istimewa, yang bikin kita beda dari yang lain. Misalnya, Kamu bisa jadi orang yang super kreatif, atau bisa bikin konten yang kerennya banget! Percaya nggak, kalau Kamu share kemampuan itu di sosial media, pasti banyak yang seneng ikutin perkembangan Kamu.

Coba deh luangkan waktu sebentar, pikirin hal kecil apa yang biasanya Kamu lakuin lebih bagus dari orang lain. Pasti ada sesuatu yang istimewa! Kamu bisa renungin dulu buat mikir lebih dalam. Mungkin bikin kue kering enak dengan trik-triknya? Atau bisa lipat baju jadi rapi banget? Atau bahkan bisa atur kamar yang berantakan jadi bersih dan rapi?

# PRODUK DIGITAL IS IT WORTH?

Mengapa produk digital semakin populer di dunia online marketing? Inilah alasannya:

- 🟡 Keuntungan Kamu besar dan biaya modal Kamu kecil.
- 🟡 Tidak perlu pusing memikirkan stok barang.
- 🟡 Apa itu pengiriman atau pengepakan? - Tidak ada yang perlu dilakukan, karena semuanya online!
- 🟡 Kamu hanya perlu membuat sistem di awal agar berjalan otomatis dan dapatkan uang bahkan saat Kamu sedang tidur!

Bagian terbaiknya? Kamu cuma perlu bikin produk digital sekali, lalu bisa dijual berulang kali. Ibarat punya stok barang yang gak abis-abis tanpa harus kerja keras lagi.

Dan yang paling seru, industri ini lagi melejit banget! Para pakar memperkirakan, penjualan produk digital bisa tembus lebih dari 7 triliun Rupiah di tahun 2025.

Satu hal lagi yang penting diinget, dengan semakin digitalnya dunia, boom ini bukan cuma sekadar tren. Ini gambaran masa depan cara kita beli dan jual barang. Jadi, Kamu gak cuma bisa dapetin uang sekarang, tapi juga jadi bagian dari revolusi digital ini, Kamu bakal jadi pelopor di masa depan yang besar!

# BAGAIMANA MEMULAINYA?

Memulai sesuatu yang baru dan belum diketahui bisa terasa menakutkan. Namun jangan khawatir, berikut langkah-langkah yang bisa Kamu ikuti untuk memulai?



## IDENTIFIKASI NICHE KAMU

Mulailah dengan mengidentifikasi target pasar. Niche Kamu idealnya adalah sesuatu yang Kamu sukai dan di mana Kamu dapat memberikan value bagi target audience Kamu.



## BUAT PRODUK KAMU

Setelah memilih niche, saatnya membuat produk digital Kamu. Ini bisa berupa eBook, karya seni digital, Training video, aplikasi, dll. Pastikan itu adalah sesuatu yang bermanfaat sehingga orang bersedia membayarnya.



## SIAPKAN TOKO ONLINE KAMU

Kamu memerlukan cara bagi pelanggan untuk membeli produk Kamu secara online. Ada banyak solusi e-Commerce yang bisa kamu gunakan, tapi favorit aku adalah Lynk.id (aku bahas ini lebih dalam di Guide Book Digital Product).



## PASARKAN PRODUK KAMU

Sekarang Kamu perlu mempromosikan produk Kamu ke audiens target Kamu. Mulailah mempromosikan produk Kamu ke audiens target Kamu menggunakan media sosial. Karena ini gratis dan awal mudah untuk memulai



## STRATEGI BERDASARKAN ANALISIS

Sebagian besar platform sosial menyediakan informasi demografis dan analisis tentang interaksi dan keterlibatan postingan. Gunakan data ini untuk menyempurnakan strategi penjualan Kamu.

# SIAPA TARGET AUDIENCE KAMU?

Kalau kamu sudah menentukan **Niche Kamu**, Lalu apa selanjutnya?

Sekarang, saatnya untuk mengetahui target audiens Kamu, dan inilah cara Kamu melakukannya ↓

## PAHAMI NICHE KAMU

Pikirkan tentang siapa sebenarnya yang tertarik dengan apa yang ditawarkan niche Kamu. Apakah mereka ibu-ibu yang sibuk? Pengusaha pemula? Penggemar Gym?

Perjelas hal ini, karena mereka lah orang-orang yang akan mengklik, berbagi, membeli, dan menggunakan produk Kamu.

## PAHAMI DEMOGRAFI

Sekarang Kamu punya ide dasar, mari kita lebih spesifik. Lihatlah usia, lokasi, jenis kelamin, tingkat pendapatan, pendidikan, pekerjaan, dan hal lain yang memberikan gambaran yang jelas tentang audiens Kamu. Pengetahuan adalah kekuatan, bukan?

 **IDENTIFIKASI KEBUTUHAN DAN KEINGINAN MEREKA**

Apa masalah yang dihadapi audiens Kamu? Jika Kamu dapat memahami hal ini, Kamu dapat memposisikan kehadiran Kamu dan produk kamu sebagai solusi yang selama ini mereka cari.



**UJI DAN SEMPURNAKAN**

Terakhir, teruslah menjalin komunikasi dengan audiens Kamu. Kita butuh hubungan jangka panjang di sini, jadi jaga jalur komunikasi tetap terbuka. Kamu mungkin perlu mengubah strategi Kamu sesuai keinginan mereka, dan itu tidak masalah!

**Sekarang, masa depan sukses Kamu sedang menunggumu! Percaya Ini untuk membangun sesuatu yang luar biasa, memberikan dampak positif, dan mencapai kebebasan finansial Kamu!**

**Lakukan dengan konsisten, tidak menyerah, dan terus berinovasi. Pertanyaan selanjutnya adalah, kapan waktu terbaik untuk memulainya?**



# **KAPAN WAKTU TERBAIK UNTUK MEMULAINYA?**

**Kapan waktu terbaik untuk memulai?  
Sekarang!  
Mengapa?**

**Apa yang membedakan orang sukses dengan orang lain?**

**Aku udah menonton ratusan video wawancara, membaca banyak buku self-help dan bisnis, dan salah satu pelajaran penting yang aku dapat adalah: Selalu memberikan value dan manfaat kepada orang lain. Namun, ada satu hal lagi yang aku yakini — Fast Implementation.**

**Lakukan apa yang kamu pelajari dan terapkan secepatnya. Mengapa menunggu sampai besok? Kenapa tidak hari ini? Mulai sekarang juga. Menjadi tidak sempurna pada awalnya tidak masalah, perbaikan selalu bisa dilakukan di kemudian hari. Membuat kesalahan pada awalnya bukanlah akhir dari segalanya. kita belajar dan memperbaikinya seiring berjalannya waktu. Jadi, apa langkah Kamu selanjutnya?**

**Do it now. Bukan besok, tapi pada saat ini, hari ini. Kamu pasti bisa!**

**BAGAIMANA LENGKAPNYA DAN STRATEGI  
APA YANG AKU LAKUKAN HINGGA  
MENDAPATKAN PULUHAN JUTA DARI WFA**

**AKAN AKU JELASIN A-Z DI E-BOOK DI  
BAWAH INI**

KAMU BISA BELI DAN JUAL KEMBALI DENGAN  
KEUNTUNGAN 100% PRODUK DIGITAL DIBAWAH INI  
DAN MEMBANTUMU MENDAPATKAN  
10 JUTA PERTAMAMU

# BELI BANYAK LEBIH HEMAT



SENILAI RP.150.000



SENILAI RP.199.000



SENILAI RP.69.000



SENILAI RP.115.000

**TOTAL SENILAI**  
**RP. 533.000**  
**JADI**  
**RP. 155.000**

**BELI SEKARANG**