

BAB

13

Strategi Upsell & Backend Product

8

Ide Upsell

Add-on yang menaikkan nilai transaksi



Naikkan AOV

Lebih banyak dari tiap pembeli



Backend

Produk besar & pendapatan berulang

Mendapatkan pembeli itu mahal — maka **maksimalkan nilai tiap pembeli** yang sudah percaya padamu. Bab ini membahas upsell dan backend product: cara menawarkan tambahan yang relevan saat & setelah pembelian, sehingga satu pembeli menghasilkan lebih dari satu transaksi.

Upsell

Backend Product

Nilai Transaksi

Maksimalkan nilai dari pembeli yang sudah ada

Tujuan bab ini: **meningkatkan nilai transaksi per pembeli.**

Pembeli yang baru saja membayar berada dalam kondisi paling percaya & paling mudah membeli lagi. Daripada hanya menjual satu produk lalu berhenti, susun produkmu sebagai **tangga nilai**: produk depan menarik banyak orang, lalu upsell & produk backend menaikkan total yang mereka belanjakan.

↑ **Tangga nilai: makin ke atas, makin tinggi harga & keuntungan**

DEPAN

Frontend — Produk Utama

Mega Bundle dengan harga terjangkau untuk menarik sebanyak mungkin pembeli masuk.

TENGAH

Upsell — Add-on saat Checkout

Tambahan relevan: landing page, poster, caption iklan, tutorial — naikan nilai transaksi seketika.

BELAKANG

Backend — Produk Besar & Berulang

Whitelabel, custom branding, & membership bulanan — harga tinggi & pendapatan berulang.

◆ Kenapa ini penting

Biaya mendapatkan pembeli baru tetap, tapi **nilai tiap pembeli bisa kamu naikkan**. Upsell yang relevan tidak mengganggu — ia justru membantu pembeli lebih cepat sukses dengan produk utamanya.



Add-on yang mempercepat pembeli sukses

1

Paket Landing Page Tambahan

Halaman jualan siap edit agar pembeli langsung bisa berpromosi.

2

Paket Poster Promosi

Kumpulan desain siap sebar di media sosial & WhatsApp.

3

Paket Caption & Headline Iklan

Bank teks jualan agar tak perlu menulis dari nol.

4

Paket Tutorial Meta Ads

Panduan menjalankan iklan untuk yang ingin scale lebih cepat.

◆ Pola empat ide pertama

Keempatnya adalah "**alat bantu jualan**" — sempurna ditawarkan ke pembeli yang mengambil produk dengan niat dijual ulang. Mereka sudah punya produknya; add-on ini membuat mereka **lebih cepat menghasilkan**.



Produk backend bernilai tinggi

5

Paket Whitelabel

HIGH TICKET

Hak rebranding penuh untuk menjual sebagai brand sendiri.

6

Paket Custom Branding

HIGH TICKET

Versi yang sudah disesuaikan logo, warna, & nama pembeli.

7

Template Premium Niche Tertentu

Template spesialis untuk kebutuhan spesifik & bernilai lebih.

8

Membership Update Bulanan

RECURRING

Akses template baru tiap bulan — pendapatan berulang tiap bulan.

◆ Dua mesin keuntungan backend

High ticket (whitelabel & custom branding) menaikkan nilai per transaksi secara drastis; **membership** menciptakan pemasukan yang berulang tiap bulan — gabungan keduanya membuat bisnismu jauh lebih stabil daripada hanya mengandalkan penjualan sekali.



CONTOH & EKSEKUSI

Begini cara menawarkannya

Upsell yang baik terdengar seperti **bantuan**, bukan jualan tambahan. Tawarkan yang relevan, dengan manfaat yang jelas.

★ CONTOH COPY UPSELL SIAP PAKAI

“Tambahkan **paket landing page siap pakai** untuk membantu kamu jualan lebih cepat. Tinggal edit nama brand, harga, tombol order, dan **langsung bisa promosi**.”

KAPAN MENAWARKANNYA

1

Saat Checkout

Tawarkan add-on sebelum bayar (order bump) — paling efektif karena niat beli sedang tinggi.

2

Halaman Terima Kasih

Setelah bayar, tawarkan upgrade/backend saat pembeli masih bersemangat.

3

Follow-up

Lewat email/WA beberapa hari kemudian, tawarkan produk lanjutan yang relevan.

◆ Aturan emas upsell

Upsell harus **melengkapi** produk utama, bukan menggantikannya. Kalau pembeli ambil bundle untuk jualan, tawarkan alat jualan; kalau untuk dipakai sendiri, tawarkan template premium. **Relevansi mengalahkan diskon.**

Yang perlu kamu bawa dari bab ini

-  **Maksimalkan pembeli yang ada.** Mereka paling percaya & paling mudah membeli lagi tepat setelah membayar.
-  **Susun tangga nilai:** frontend (produk utama) → upsell (add-on) → backend (whitelabel, custom, membership).
-  **8 ide upsell:** landing page, poster, caption iklan, tutorial Ads, whitelabel, custom branding, template niche, membership.
-  **High ticket + membership** = nilai per transaksi naik & pendapatan berulang yang menstabilkan bisnis.
-  **Tawarkan di momen tepat** (checkout, halaman terima kasih, follow-up) & pastikan upsell-nya relevan.

Refleksi & eksekusi

1. Pilih **1 upsell** (order bump) untuk dipasang di checkout produk utamamu.
2. Tentukan **1 produk backend** bernilai tinggi (whitelabel / custom / membership) untuk dikembangkan.
3. Tulis **copy upsell-mu sendiri** dengan pola "tambahkan [add-on] untuk [hasil cepat]".

Selanjutnya — Bab 14



Nilai per pembeli sudah maksimal. Berikutnya kita susun sistem agar seluruh penjualan ini berjalan stabil & bisa diskalakan.