

BAB

07

Strategi Offer & Harga

5

Bonus Penawaran

Tumpukan yang menutup keraguan

4

Tipe Lisensi

Tingkatan harga & kebebasan



Sulit Ditolak

Manfaat > jumlah file

Kemasan sudah terlihat mahal. Sekarang kita rancang **penawarannya**. Bab ini membantu kamu membuat offer yang sulit ditolak — menyusun produk utama plus bonus, menjual dari total manfaat (bukan jumlah file), dan memakai tipe lisensi sebagai tuas harga.

Struktur Offer

Formula Penawaran

Tipe Lisensi

Bangun penawaran yang sulit ditolak

Tujuan bab ini: membantu kamu membuat **penawaran yang sulit ditolak**.

Orang tidak membeli produk — mereka membeli **penawaran**. Produk yang sama bisa terasa biasa atau "wajib ambil sekarang", tergantung cara kamu menyusun offer-nya. Offer yang kuat menggabungkan produk inti, bonus yang menutup keraguan, framing manfaat, dan pilihan lisensi yang membuat pembeli merasa mendapat lebih dari yang dibayar.

Tiga komponen yang akan kita susun: **struktur offer** (produk + bonus), **formula penawaran** (cara membingkai harga lewat manfaat), dan **tipe lisensi** (tuas untuk menaikkan harga & menjangkau lebih banyak pembeli).

◆ Rumus offer yang kuat

Offer hebat = **produk yang diinginkan + bonus yang menutup keraguan + alasan untuk bertindak sekarang**. Semakin tiap bagian terasa relevan, semakin kecil ruang pembeli untuk berkata "nanti dulu".

◆ Pegangan harga

Harga tidak ditentukan oleh berapa banyak file, tapi oleh **seberapa besar manfaat & hasil** yang pembeli bayangkan. Jual transformasi, bukan tumpukan dokumen.

Satu produk inti, lima bonus penutup

Susun offer sebagai satu tumpukan: produk utama di atas, lalu bonus-bonus yang masing-masing menutup satu keraguan pembeli.

★ PRODUK UTAMA

Mega Bundle Template Excel & Google Sheets Multi Bidang

BONUS 1

Konten jualan siap pakai

Caption & materi promosi tinggal posting.

BONUS 2

Landing page siap edit

Halaman jualan tinggal ganti teks & link order.

BONUS 3

Tutorial cara jualan

Langkah memasarkan produk dari nol.

BONUS 4

Poster promosi

Visual siap sebar di WhatsApp & media sosial.

BONUS 5

Hak jual ulang / lisensi reseller

Bisa dijual lagi untuk balik modal & cari untung.

Semua dalam satu paket

PRODUK UTAMA + 5 BONUS

◆ Kenapa bonus bekerja

Tiap bonus menjawab keberatan: "ribet promosi" → konten & poster, "tak punya web" → landing page, "tak bisa jualan" → tutorial, "mahal" → hak jual ulang untuk balik modal. **Bonus yang tepat bukan tambahan — ia penutup keraguan.**

Jual manfaat, bukan jumlah file

Harga bukan dijual dari jumlah file, tetapi dari **total manfaat**. Bingkai penawaranmu dengan rumus "daripada [yang susah], sekarang kamu bisa [hasil besar]".

DARIPADA

Bikin template satu-satu dari nol



SEKARANG KAMU BISA

Punya paket lengkap siap pakai & bisa dijual ulang

★ CONTOH COPY SIAP PAKAI

"Daripada bikin template satu-satu dari nol, sekarang kamu bisa punya **paket lengkap template siap pakai** untuk bisnis, keuangan, produktivitas, konten, HR, pendidikan, dan event. Bahkan bisa kamu pakai sendiri atau **jual ulang sebagai produk digital**."

◆ Anatomi copy ini

Perhatikan tiga lapisannya: **kontras** ("daripada bikin dari nol") → **solusi lengkap** (sebut semua bidang sekaligus) → **bonus besar** ("bisa dijual ulang"). Pola yang sama bisa kamu pakai untuk produk apa pun.



TIPE LISENSI

Empat tingkat lisensi sebagai tuas harga

Lisensi bukan sekadar aturan hukum — ia **tuas harga**. Makin besar kebebasan yang diberikan, makin tinggi harga yang wajar dipasang, dan makin luas pembeli yang bisa kamu jangkau.

↑ Makin tinggi tingkatnya, makin besar kebebasan & harga

Lv 1

Personal Use

Hanya untuk dipakai sendiri.

PENGGUNA PRIBADI

Lv 2

Commercial Use

Boleh dipakai untuk bisnis sendiri atau untuk klien.

PEBISNIS & FREELANCER

Lv 3

Reseller License

Boleh dijual ulang, tetapi tidak boleh mengubah brand utama.

RESELLER

Lv 4

Whitelabel License

Boleh rebranding penuh: ganti logo, ganti nama produk, dan jual sebagai brand sendiri.

BRAND BUILDER

◆ Cara memakai sebagai strategi harga

Jual tingkat dasar dengan harga terjangkau untuk menarik banyak pembeli, lalu tawarkan **upgrade lisensi** (reseller/whitelabel) sebagai paket premium. Satu produk, beberapa titik harga.

Yang perlu kamu bawa dari bab ini

-  Orang membeli **offer**, bukan **produk**. Produk + bonus + alasan bertindak = penawaran yang sulit ditolak.
-  5 **bonus penutup keraguan**: konten jualan, landing page, tutorial, poster, dan hak jual ulang.
-  **Jual manfaat, bukan jumlah file**. Pakai pola "daripada [susah], sekarang kamu bisa [hasil besar]".
-  4 **tipe lisensi**: Personal, Commercial, Reseller, Whitelabel — kebebasan & harga naik tiap tingkat.
-  **Lisensi = tuas harga**. Satu produk bisa punya beberapa titik harga lewat upgrade lisensi.

Refleksi sebelum lanjut ke Bab 8

1. Susun **struktur offer-mu**: produk utama + bonus apa saja yang menutup keraguan pembelimu.
2. Tulis **satu kalimat penawaran** dengan pola "daripada [susah], sekarang kamu bisa [hasil]".
3. Tentukan **tipe lisensi** yang akan kamu tawarkan dan titik harga untuk masing-masing.



Selanjutnya — Bab 08

Offer sudah kuat. Berikutnya kita rancang halaman jualan & strategi promosi agar penawaran ini sampai ke pembeli.