

Cuan Dari Tiktok

Rahasia Membangun Follower Tertarget
dan Menghasilkan Cuan dari Tiktok



Fadil Aditya Edwin

PERKENALAN

Assalamualaikum wr.wb. Sebelum membaca ebook ini ada baiknya kita berkenalan dahulu.



Perkenalkan, saya **Fadil Aditya Edwin**

Seorang Founder Kampus Marketing,
Kampus Affiliate dan Kampus Creative,
serta tentunya konten kreator di Tiktok



Kampus Marketing

KM, adalah platform pelatihan secara online yang berfokus pada “Pembentukan dan Pengembangan Skill Individu dalam digital marketing” dan bukan merupakan pendidikan formal.

Kelas Online, Di Kampus Marketing sendiri kami mendirikan beberapa kelas seperti pengembangan web Landing Page, Facebook Ads, List Building & Email Marketing, Affiliate Marketing dan Tiktok Ads

**Ingin menambah ilmu dan jaringan?
Silahkan join channel Telegram saya!**

Channel Telegram saya :

t.me/fadiladitya_e

Instagram Saya :

https://www.instagram.com/fadiladitya_e/

Kelas Online :

<http://kampusmarketing.com/>



fadiladitya_e

fadiladitya | Digital Marketer

149 Mengikuti 63K Pengikut 239.6K Suka

CEO & Founder KampusMarketing.com

🔥 Follow IG = Free 5 Ebook Bisnis (DM Me)
👉

🔗 [fadiladitya.edwin.win/bio](https://www.fadiladitya.edwin.win/bio)

[Follow Tiktok Saya Disini](#)

Lakukan Dengan Iman dan Senyuman – Fadil A.E

Dalam ebook **“Cuan Dari Tiktok”** ini kamu akan mempelajari bagaimana cara memaksimalkan konten di Tiktok untuk memperoleh follower tertarget serta memanfaatkan Tiktok sebagai media marketing secara organik mulai dari pemahaman algoritma, ide konten, hingga cara jualan.

Seperti biasa, pesan saya adalah !

Ebook ini tidak ada gunanya, jika Anda tidak mempraktekannya.

Mulailah membaca dengan Basmallah...

Cuan Dari TikTok

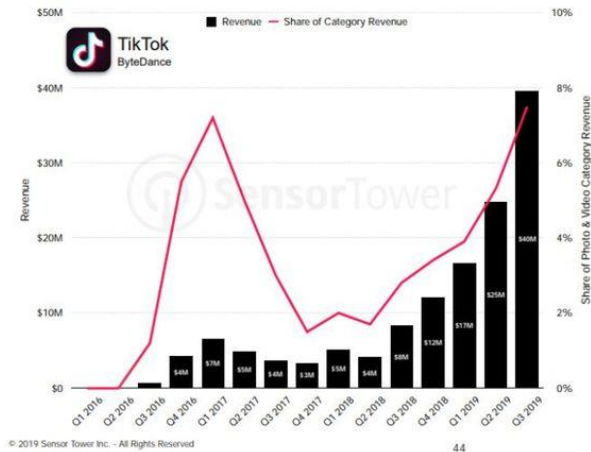
Part 1. Why Tiktok ?

Banyak orang belakangan ini yang menggunakan TikTok untuk berbagai keperluan. Mulai dari bersenang-senang, mendapatkan hiburan, memperoleh teman baru hingga mengembangkan bisnis. Karena sosial media yang satu ini begitu diminati, maka jangan heran jika banyak yang menggunakannya.

Dibalik stigma negatif yang diperoleh oleh TikTok beberapa waktu lalu. Ternyata, ada banyak hal positif yang bisa Kamu dapatkan jika menggunakannya secara baik. Namun bagi Kamu yang belum paham cara menggunakan aplikasi ini, maka kita akan membahasnya lebih dalam dalam ebook **Cuan Dari Tiktok** ini.

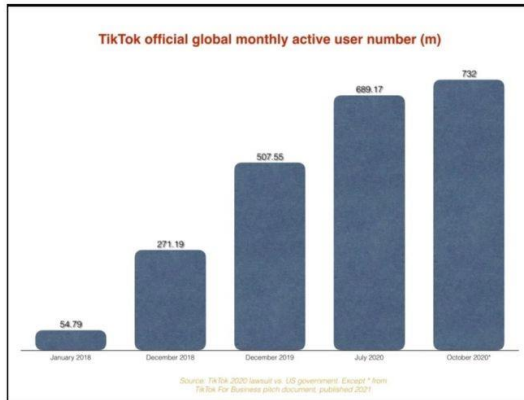
Setelah Kamu mengetahui tentang aplikasi TikTok ini. Maka, Kamu juga pastinya membutuhkan alasan mengapa Kamu harus menggunakannya juga, Sebelum alasan tersebut ditampilkan Kamu harus melihat data berikut ini:

TikTok's worldwide gross revenue and share amongst Photo & Video apps, App Store



Sumber : Sensor Tower

Gambar di atas memperlihatkan data unduhan TikTok dari tahun 2016 hingga tahun 2019. Dan, dengan fitur terbaru yang menjadi unggulan saat ini, sudah dipastikan kurva unduhan akan semakin naik. Tidak hanya gambar tersebut, Kamu juga harus melihat gambar berikutnya, yaitu:



Sumber : MusicBusinessWorldwide

Dari dua gambar yang terlampir di atas, bisa ditarik kesimpulan bahwasanya pengguna TikTok semakin hari semakin bertambah bahkan sempat viral istilah “Demam TikTok”. Dari “demam TikTok” ini, maka munculah beberapa alasan mengapa Kamu patut mempertimbangkan untuk menggunakannya, yaitu:

1. Fitur Lengkap

Sebagai salah satu platform sosial media, boleh dikatakan TikTok memiliki banyak fitur bermanfaat dan menarik. Kamu bisa mengedit, posting atau membuat video dengan durasi singkat hingga 3 menit. Video tersebut bahkan bisa langsung Kamu edit tanpa harus ada aplikasi tambahan lainnya. Ada banyak filter menarik, berbobot hingga lucu. Belum lagi, banyak musik

background video yang bisa Kamu gunakan agar video tersebut lebih menarik.

2. Sarana Untuk Terkenal

Asal Kamu tahu, ada banyak Seleb TikTok yang mendadak viral dan mendapatkan penghasilan hanya dengan posting video saja. Tentu saja, selain *good looking* harus ada beberapa hal yang membuat Kamu menjadi terkenal. Misalnya dengan kemampuan *editing*, suara yang bagus untuk *cover* lagu, talenta menggambar hingga penari professional. Apapun yang memiliki “nilai jual” bisa Kamu tampilkan di TikTok. Dengan bantuan pengguna yang sudah jutaan tersebut, maka Kamu bisa terkenal dalam sekejap saja.

3. Memperkenalkan Brand / Produk / Bisnis

Tidak jarang juga, platform ini digunakan untuk promosi dan mengembangkan sebuah bisnis. Jadi, jika Kamu memiliki bisnis yang sedang dirintis tidak ada salahnya menyebarkan melalui media ini. Sebab, di Tiktok sendiri menyediakan akun khusus bisnis yang tentunya bisa kamu siapkan untuk kegiatan komersil.

4. Menghasilkan Uang (Peluang)

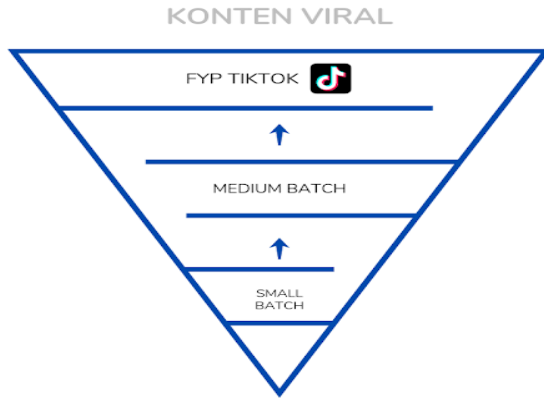
Ya, selain mengembangkan bisnis, platform ini juga memberikan potensi bagi Kamu untuk menghasilkan uang. Kamu bisa jualan produkmu langsung, bisa dapat endorsment, bahkan di undang sebagai pembicara.

Part 2. Algoritma Tiktok

TikTok memang menjadi salah satu sarana agar bisa menjadi lebih populer dan memperoleh cuan. Namun, jika Kamu tidak mengenali bagaimana algoritma yang bekerja di platform ini, maka video kamu akan sulit untuk memperoleh view & engagment.

Hal ini sama dengan saat kamu ingin menarik perhatian si doi, kamu harus tahu apa yang dia sukai dan apa yang tidak ia sukai, barulah setelah kenal nanti kamu bisa mendapatkan hatinya atau perhatiannya.

Perhatikan gambar di bawah ini terlebih dahulu:



Source : *Spaceroom.id*

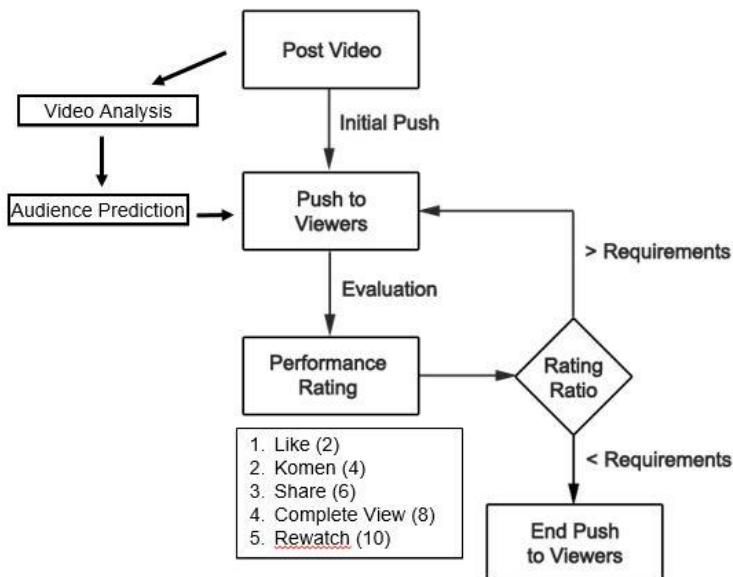
Dalam Algoritma TikTok, ada beberapa tahapan sebelum video Kamu mendadak menjadi viral. Video yang viral di platform ini tidak harus video baru. Sebab, tidak ada peraturan yang menyatakan video barulah yang harus viral seperti algoritma Instagram. Dari gambar di atas, bisa dijelaskan scenario algoritma TikTok yaitu:

- Video yang berhasil Kamu masukkan atau Kamu *upload* maka akan masuk kedalam kategori *small batch*. Dimana ini adalah tempat untuk interaksi yang masih sangat minim.
- Namun, jika video tersebut mendapatkan interaksi yang baik. Ada banyak *like*, komen bahkan *share*. Maka video Kamu akan naik ke level *medium batch*.

- Hanya butuh kurang atau lebih dari 12 jam maka video yang ada pada tahapan kedua akan muncul di FYP.

Setiap pengguna tentunya akan mendapatkan tampilan video FYP yang berbeda. Hal tersebut tentu disesuaikan dengan apa jenis tema yang mereka pilih saat pertama kali mendaftarkan akun.

Berikut *Flow Conten Algoritma* :



Jika kamu sebagai *content creator*, maka kamu harus tahu alur konten kamu sesuai algoritma agar bisa masuk FYP :

- Video yang kamu post sebelum di push ke viewer akan di analisis terlebih dahulu (apakah melanggar kebijakan atau tidak)
- Jika video lolos / tidak di blokir maka Tiktok akan mencari Audience yang sesuai untuk video kamu, barulah video di push ke viewer dalam jumlah kecil terlebih dahulu
- Kemudian Tiktok akan memberikan rating kepada video kamu tersebut sesuai jumlah poin interaksi (Like, komen, share, view dan rewatch)
- Jika rating kamu tinggi maka video kamu akan di push ke orang yang lebih banyak
- Sebaliknya jika rating kamu rendah, maka video kamu tidak akan di push ke view yang lebih besar (tidak bisa FYP)

Selain algoritma untuk konten kreator juga ada algoritma untuk user, namun disini kita hanya akan fokus pada konten, kamu bisa mencari referensinya di tempat lain.

Part 3. Ide Konten

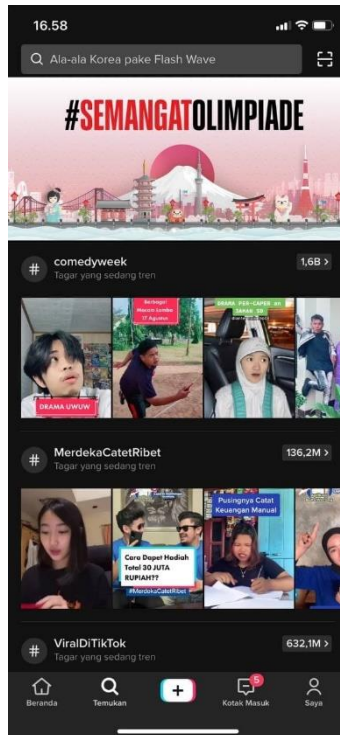
Kita memasuki pembahasan yang menarik terkait konten TikTok. Bagaimana atau tips apa yang bisa Kamu gunakan agar bisa mendapatkan sebuah konten menarik? Sebab, jika konten yang Kamu miliki sudah menarik maka akan mengundang banyak penonton untuk menikmatinya. Jika sudah banyak yang melihat dan tertarik, maka Kamu akan viral. Jika Kamu sudah viral maka Kamu bisa menggunakan kesempatan tersebut untuk berbagai keperluan.

Masalahnya, Kamu tidak sendirian di platform ini. Ada banyak *content creator* lainnya yang berjuang agar tetap di *notice*. Lantas, bagaimana Kamu bisa bersaing dengan para pembuat konten senior? Inilah waktu dimana Kamu dituntut menemukan ide-ide kreatif dan innovative. Masalahnya, Kamu mungkin tidak bisa menemukannya sendirian. Untuk itu, kenali tips mendapatkan ide konten menarik di bawah ini:

1. Trend Pencarian

Membuat konten viral kamu bisa mulai dari apa yang sedang trend saat ini, pastinya harus sesuaikan

dengan niche konten kamu. Pencarian trend yang sedang banyak diminati ini bisa melalui tombol “Search” pada aplikasi Tiktok. Kamu bisa melihat video-video dari hastag apa yang sedang lagi viral atau bahkan di komeptisikan. Kamu juga bisa mencari ide dari Google Trend.



2. Forum dan Group

Ada banyak forum Tanya jawab yang memiliki member aktif di dalamnya. Misalkan Kamu menggunakan akun TikTok untuk promosi produk,

maka carilah forum jual-beli. Setidaknya di dalam forum tersebut akan ada banyak postingan jual-beli. Tidak hanya itu, Kamu juga bisa bertanya dan memantau apa saja konten yang mereka buat untuk membuat bisnisnya kian naik. Sedangkan untuk group, Kamu bisa menggunakan group di Facebook ataupun di Whatsapp dan Telegram. Biasanya, member-member group akan menghargai pertanyaan yang Kamu miliki.

3. Problem & Solve

Di saat Kamu buntu dan tidak memiliki ide, maka Kamu bisa mencari ide dari suatu masalah, disini kamu harus bisa meriset apa yang menjadi masalah kebanyakan orang hingga kamu bisa memberikan solusinya.

Contoh :



Video di atas sudah ditonton lebih dari 600rb orang artinya video ini masuk FYP, ini termasuk contoh video Problem & Solve, dimana saya menjawab masalah audience yang ingin memulai usaha tanpa harus punya modal.

4. ATM (Amati Tiru Modifikasi)

Mungkin kamu sudah tahu ATM ini, dan bisa juga dikatakan salah satu cara termudah dalam membuat konten adalah meniru konten orang lain, eitss...tentunya bukan “Copy Paste” ya. Kamu wajib memodifikasi atau mengedit konten dengan gaya kamu sendiri.

5. Bertanya Kepada Penonton

Pada awalnya, mungkin pengikut atau penonton di akun Kamu tidak terlalu banyak. Namun, mereka sangat bagus untuk menanyakan ide konten. Karena Kamu adalah *creator* yang menciptakan sesuatu dari penonton untuk penonton, bukan? Jadi, tidak ada salahnya sesekali Kamu menanyakan apa jenis tontonan yang ingin mereka nikmati? Jika tidak memungkinkan, maka Kamu bisa menanyakan di akun media sosial lainnya.

Part 4. Tips Masuk FYP

Kalau kamu sudah aktif di Tiktok pastinya kamu sudah tahu apa itu FYP, yaps singkatan dari *For You Page* dimana konten video dari seluruh dunia bisa tampil disitu. Kamu bisa bayangkan berapa viewer yang bisa kamu peroleh jika konten videmu bisa masuk FYP, sebenarnya tips dasar masuk FYP sudah di jelaskan dari awal tulisan ini. Mulai dari memahami Algoritma hingga menjadi ide konten.

Sebelum membahas tentang bagaimana tips masuk FYP, berikut poin penting yang harus kamu ketahui :

- **Mindset**, yang perlu kamu ketahui disini ialah Follower tidak terlalu mempengaruhi video kamu bisa masuk FYP
- **Market**, jangan terlalu pusing memikirkan FYP tetapi fokuslah pada market. Viewer tertarget lebih baik dari viewer besar tanpa target market yang jelas
- **Informasi Video** : Sebaiknya berikan informasi yang jelas agar tidak rancu. Poin ini meliputi *caption* pada video, hastag dan music latar.

- **Setelan Akun** : Kamu juga harus memahami ada dua jenis akun yang bisa digunakan pada platform ini. Yakni *private* dan *public*. Jika Kamu menggunakan akun *private* kemungkinan menjadi FYP menjadi kecil. Sebab, hanya *followers* Kamu saja yang bisa menikmatinya, kecuali jika Kamu memiliki pengikut yang sangat banyak.
- **Akun Pro – Kreator**, beralihlah ke akun pro dan pilihlah akun kreator agar kamu bisa lebih leluasa dalam membuat konten.
- **Interaksi Pengguna** : Fokuslah pada engagement / interaksi video

Lantas, bagaimana atau apa tipsnya agar video kita bisa masuk ke FYP TikTok? Agar mudah FYP, gunakan tips berikut ini:

1. Konten Berkualitas

Tentu saja, salah satu formula rahasia dimana video mudah FYP adalah kualitas dari video tersebut. Untuk itulah pada awal pembahasan di atas, kita sudah membahas tentang cara mencari ide konten. Menemukan ide konten menarik dan berkualitas pasti akan mudah menaikkan interaksi video tersebut.

2. Durasi Video

Pada dasarnya, TikTok merupakan platform media sosial berbasis video pendek. Jadi, usahakan Kamu memaksimalkan waktu yang disediakan untuk menghasilkan sebuah video. Tidak harus panjang hingga terdiri dari banyak *part*, Cobalah mulai dari 15-28 detik saja. Jika memang tidak mungkin diringkas dalam video pendek maka alihkan ke akun medsos lain seperti akun YouTube milik Kamu.

3. Kualitas Video

Kamu sendiri pastinya tidak suka menonton video yang kualitasnya buruk, bukan? Jadi, usahakan kualitas video yang Kamu *upload* sudah maksimal dan terlihat jernih. Jika kualitas videonya saja sudah tidak baik, bagaimana mungkin banyak orang tertarik, bukan?

Selain itu pencahayaan (*lighting*) juga sangat penting dalam kualitas video, kamu harus mengetahui 3 *point lighting*, mulai dari *Key Light*, *Fill Light* hingga *Back Light*, Penjelasan tentang lighting ini kamu bisa tonton di

4. Caption

Buatlah caption yang bisa memancing interaksi para audience, karena semakin banyak interaksi rating kamu akan semakin tinggi dan video kamu akan di push ke lebih banyak orang.

5. Hastag

Kamu tidak hanya dituntut smebarangan menggunakan hastag dan menuliskan kata kunci saja. Penggunaan hastag ini memiliki peranan penting dalam pencarian sebuah video, setidaknya ada 3 hastag yang tidak bisa kamu lewatkan

- ***Challenge Hastag***, ini adalah hastag yang ada di tombol “search” aplikasi Tiktok, dibagian atas ada hastag-hastag yang lagi di kompetisikan
- ***Viral Hastag***, juga terdapat pada bagian “search” dimana kamu bisa lihat deretan hastag dan video yang lagi viral
- ***Grup Hastag***, hastag ini digunakan untuk mengelompokan atau menandai video kamu

sesuai dengan niche, seperti niche bisnis kamu bisa tambahkan hastag #tipsbisnis dan hastag lainnya yang berhubungan dengan bisnis.

Pembahasan fungsional tentang hastag ini akan saya masukan pada bagian 5 (part 5).

6. Trend dan *Challenge*

Seperti yang sudah di jelaskan pada poin sebelumnya ada banyak trend dan *challenge* yang bisa ditemukan setiap saat di TikTok. Dan, hal ini bisa Kamu gunakan untuk menaikkan interaksi di setiap video yang Kamu hasilkan. Coba saja untuk selalu mengikuti trends maupun *challenge* yang sedang diminati banyak pengguna.

7. Duet

Kamu harus tahu jika ada fitur duet yang bisa digunakan agar video Kamu mendatangkan lebih banyak penonton dan interaksi. Caranya? Kamu cukup mencari video mana dan milik siapa yang sedang “hangat”. Kemudian gunakan fitur duet untuk berduet dengan video tersebut. Duet di sini bisa berupa reaksi, kritikan ataupun

melakukan hal yang sama untuk perbandingan bagi penonton.

8. Optimalkan Jam *Upload*

Coba tanyakan pada diri Kamu sendiri, kapan biasanya Kamu membagi waktu untuk mengunjungi TikTok? Nah, menentukan kapan harus meng-*upload* video ini juga sangat penting, loh. Waktu yang disarankan seperti :

- Siang : 12.00 atau jam 13.00 di saat banyak orang sedang beristirahat makan siang.
- Sore : sekitar jam 16.00 saat orang-orang mulai pulang ke rumah entah itu setelah bekerja ataupun menimba ilmu.
- Malam : jam 19.00 hingga jam 21.00 di saat orang sedang beristirahat malam.

Part 5. Hasilkan Cuan Dari Tiktok

Setelah mempelajari banyak hal, seperti bagaimana algoritma, menentukan hastag, mencari ide konten dan cara agar video FYP. Maka, pembahasan berikutnya adalah tentang bagaimana cara menghasilkan uang dengan TikTok.

1. Dibayar oleh Tiktok

Kamu tidak salah dengan bahwa Tiktok juga bisa membayar kita melalui koin Tiktok. Dimana setiap pengguna memiliki kesempatan untuk mengumpulkan koin tersebut. Nantinya, jika sudah terkumpul maka Kamu bisa menukarkannya menjadi uang tunai. Namun, Kamu mungkin harus mencari tahu terlebih dahulu bagaimana cara mendapatkan koin dengan pilihan cara di bawah ini:

- **Menonton Video** : Menarik, bukan? Kamu pasti membuka TikTok untuk menikmati pilihan video yang tersedia di dalamnya. Sekarang Kamu bahkan dibayar hanya untuk menonton video saja. Ada beberapa pilihan perolehan poin sesuai dengan waktu menonton yang Kamu habiskan. Yakni 5 menit untuk 2.000 koin, 15 menit untuk 7.000 koin dan 30 menit untuk 15.000 koin. Hanya

saja, opsi ini berlaku jika Kamu sudah berhasil mengundang setidaknya 11 teman baru.

- **Referral** : Kamu juga bisa mendambahkan koin dengan menyebarkan link referral. Dan setiap berhasil membuat pengguna baru bergabung akan mendapatkan kompensasi koin TikTok. Bahkan, jika mereka tetap aktif setidaknya menonton 10 menit video setiap harinya, Kamu juga akan dapat tambahan koin. Yakni 1.000 koin di hari ketiga, 5.000 untuk hari keempat dan 10.000 untuk hari ketujuh.

Setelah mengumpulkan banyak koin Kamu bisa menukarkannya dan mencairkan uang tersebut ke akun DANA. Perhitungannya adalah:

- 1000 koin TikTok sama dengan 10 rupiah.

2. Jual Produk

Salah satu cara pasti untuk menghasilkan uang ialah dengan berjualan di Tiktok melalui konten-konten yang menarik, kamu bisa menjual produk kamu sendiri ataupun produk orang lain dengan menjadi Reseller.

Catatan wajib buat kamu yang lagi berjualan ialah saya sangat sarankan jangan pernah *hard selling*, artinya jangan langsung jualan “tok”, namun buatlah konten yang menarik dahulu baru di akhir konten kamu jualin produk

kamu (*soft selling*).

Lihat contoh videonya [Klik Disini](#)

3. Tiktok Shop

Sudah pernah mendengar *social commerce* ?, jika dahulu kita Cuma tahunya media sosial maka sekarang trend sudah berubah, dimana setiap media sosial menghadirkan fitur *commerce*. Sebut saja Facebook Marketplace, Instagram Shop dan yang terbaru saat ini ada Tiktok Shop.

Sebagai pemilik olshop kamu bisa mendaftar di Tiktok Commerce, dimana produk kamu nantinya bakal dipromosikan oleh banyak konten kreator, sebaliknya sebagai konten kreator kamu bisa memperoleh uang dengan menjadi affiliati di Tiktok Shop.

Biasanya fitur ini baru terbuka jika follower kamu sudah cukup besar atau viewer kamu sudah besar, jika kamu penasaran bagaimana berjualan sebagai Affiliati di Tiktok Shop, lihat videonya [Klik Disini](#)

4. Influencer Agency

Kamu juga harus tahu saat ini ada platform penyedia influencer agency, di platform ini ada sejenis

agensi yang bekerja sama dengan para influencer. Dan, Kamu yang fokus membangun konten bisa bergabung dan mulai menghasilkan uang di sana.

5. *Endorse*

Siapa sih yang gak tahu tahu dengan Endorse, hampir seluruh konten kreator di Indonesia pasti memanfaatkan endorse sebagai penghasilan utama melalui media sosial termasuk di Tiktok.

Endorse Ini adalah jenis konten sponsor yang nantinya Kamu akan dibayar oleh sponsor tersebut. Tugas Kamu hanya perlu mempromosikan produk atau jasa milik sponsor di akun Tiktok kamu.

6. **Speaker / Pembicara**

Jika kamu membangun konten menarik dan membahas suatu hal dengan spesifik, maka bisa saja kamu di undang sebagai pembicara di berbagai tempat. Kuncinya kamu harus mampu membangun personal branding di Tiktok kamu (Kamu ingin dikenal sebagai siapa sih di Tiktok?). Tentunya kamu bisa dapat bayaran sebagai pembicara ini, berikut pengalamanku :

Speaker di Google Kormo Jobs & MyeduSolve



Google

Pengertian Dasar Social Media Marketing

Online webinar gratis + sertifikat

📅 05/07/2021 ⌚ 19.00 WIB

Pembicara:

Fadil Aditya Edwin

Digital Marketer, Founder
KampusMarketing.com

Pendaftaran melalui link dibawah:

g.co/kormo/digitalmarketing

via Youtube

MyEduSolve



Mentoring Distributor Skin Soul Brightening Amanda
Manopo



Diundang di berbagai kampus seperti di MMTC Yogya



Jika saya bisa, tentu kamu juga bisa di undang sebagai pembicara di berbagai tempat.

7. Jual Beli Akun

Kamu gak salah dengar, biasanya mereka yang membangun akun publik (konten dengan niche tertentu seperti Bola) dengan tidak memasukan personal branding kemudian jika memiliki Follower yang besar, si pemilik akun publik ini bisa menjual akunnya kepada orang lain.

8. Management

Apakah Kamu memiliki banyak waktu luang? Jika iya maka Kamu bisa menawarkan jasa untuk mengelola atau menjadi admin sebuah akun. Biasanya para influencer, seleb TikTok atau pebisnis membutuhkan jasa ini.

Itu tadi beberapa cara agar Kamu bisa mendapatkan uang dengan memanfaatkan TikTok. Menyenangkan, bukan? Dimana Kamu bisa mendapatkan interaksi, dikenal serta menghasilkan uang sekaligus. Setelah Kamu mencerna dan memahami informasi yang di atas, silahkan untuk langsung mempraktekannya .

Jadilah seseorang yang produktif dan bermanfaat bagi orang lain, salam sukses!

Pendaftaran Kelas Tiktok Marketing

Setelah kamu tahu bagaimana **peluang** yang bisa diambil dari kehadiran Tiktok, tentu kamu tidak boleh melewatkan peluang ini khususnya untuk **bisa menghasilkan uang dari Tiktok**.

Masalahnya, ebook ini hanya membahas **sedikit teori** tentang Marketing di Tiktok yang mungkin kamu sendiri belum puas dan saya khawatir tidak kamu praktekan.

Kabar baiknya saya sudah membuka **kelas online Tiktok Marketing** dimana kamu akan belajar bagaimana cara menghasilkan uang dari **Tiktok (90% Praktek) dan di mentoring private chat WA**.

DAFTAR SEKARANG JUGA DISINI

<http://www.kampustiktok.com/>



Mau tahu rahasia saya bisa menghasilkan
puluhan juta dan di undang sebagai
pembicara di berbagai tempat, yuk daftar
sekarang juga di

www.kampustiktok.com