

Catatan/Log

KULIAH TELEGRAM

Berbisnis di Fiverr dengan Inkscape dan GIMP

Oleh

Zakaria Azis

GIMPSCAPE INDONESIA

<https://telegram.me/gimpscape>

Moderator: Verina

CC-by-SA 3.0

<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/>

Kuliah ini terjadi di grup Telegram Gimpscape ID pada 16 April 2017. Catatan ini ditulis oleh Admin [Gimpscape](#) dan berlisensi [CC BY-SA 3.0](#). Catatan ini bersumber dari obrolan Grup Telegram Gimpscape yang disesuaikan penulisan ejaan serta perubahan beberapa bagian sesuai dengan kesepakatan Admin dan Narasumber.

Pembukaan

Tentang Fiverr, banyak yang meremehkan situs *freelance online* ini. Sebenarnya, kata Fiverr diambil dari kata FIVE atau 5 dolar**. Banyak pula yang menyangkal harga jasa yang terlalu murah dan (seolah) tidak menjanjikan. Sebenarnya 5 dolar itu sebetulnya hanya strategi *marketing* atau hanya *basic* dari jasa yang kita tawarkan. Di dalamnya kita bisa menawarkan lebih dari \$5 dengan tambahan-tambahan seperti *commercial use*, *file master* yang lebih detail dll.

Berikut ini susunan (materi) yang dapat saya sampaikan:

Cara mendapatkan order pertama

1. Deskripsi gig (Judul gig, deskripsi, portofolio)

Masalah pertama yang menyebabkan sulitnya mendapat *order* pertama di Fiverr yaitu (ada pada) deskripsi *gig* yang kurang lengkap atau kurang jelas. Hal ini menyebabkan pembeli ragu.

Judul

Contoh *good tittle* lebih spesifik tentang jasa yang kita tawarkan, contoh

"I will create you a awesome sport logo", "I will design a logo for a food blog". Jika terlalu umum seperti *"I will do 2 AWESOME logo in 24 hours"*, *"I will do social media marketing"* akan lebih sulit mendapat *order*.

Portofolio

Khususnya di bidang desain grafis, karena yang diperbolehkan hanya 3 gambar di masing-masing *gigs*, gunakan gambar atau portofolio dengan kualitas HD yang menarik, dan bentuk atau ukurannya harus landscape **jangan** kotak atau portrait.

2. Harga murah dan Cepat

Selanjutnya untuk mendapatkan buyer pertama tidak ada salahnya kita memberikan *gig* yang murah dan cepat, misal \$5 *in a day*. Memang sangat murah tapi ini berguna agar kita mendapat banyak *review*. Semakin banyak *review* akan

semakin membuat *gig* kita *recommended* dan akan mendatangkan banyak *order* lagi.

Jika sudah banyak *review*, banyak *order*, dan banyak langganan barulah kita bisa menaikkan harga pelan-pelan **yang penting tidak menurunkan kualitas.**

3. Rajin *send offer* di *buyer request*

Selanjutnya, yang utama, untuk yang belum pernah dapat *order* atau masih sepi, rajin-rajinlah ke *buyer request* di menu *selling > buyer request*

Buyer request memberi kesempatan untuk kita menawarkan *offer* sebanyak 10 kali sehari. Kalau bisa, gunakan semuanya setiap hari untuk menawarkan ke *requested* yang berhubungan dengan *gig* atau *skill* kita di *buyer request*.

Jika sudah dapat *order*, kerjakan dengan maksimal sesuai yang kita tawarkan. Karena sebagian besar pembeli akan membeli lebih dari satu kali jika puas dan sering juga merekomendasikan ke teman-temannya. Jadi sebelum *orderan*-nya dikerjakan, pastikan kita betul-betul mengerti deskripsi yang pembeli berikan. Jangan sampai kita *missed* komunikasi dengan pembeli karena dapat mengecewakan dan ujungnya ***negative rating!***

4. Sebar *link*

5. Hasil memuaskan

Jika sudah dapat *order*, kerjakan dengan maksimal sesuai yang kita tawarkan. Karena sebagian besar pembeli akan membeli lebih dari satu kali jika puas dan sering juga merekomendasikan ke teman-temannya. Jadi sebelum *orderan*-nya dikerjakan, pastikan kita betul-betul mengerti deskripsi yang pembeli berikan. Jangan sampai kita *missed* komunikasi dengan pembeli karena dapat mengecewakan dan ujungnya ***negative rating!***

6. *Promoted gig*

Hal terakhir, ada yang namanya *promoted gig* di menu *selling > promoted gig*, *promoted gig* ini sistem dari Fiverr agar mempromosikan *gig* yang hendak kita promosikan dengan biaya pajak tambahan. Normalnya, pajak dari Fiverr adalah 20% per *order*, dengan *promoted gig* ini pajak bisa menjadi 25%, 30% atau 35% per *order*.

Fiverr dengan FOSS

Mengenai menggunakan *Free and open source software*, saya sendiri menggunakan inkscape saja. Ada beberapa hambatan yang kadang-kadang saya hadapi, antara lain:

- (Tipe) *file*

Sebagian besar orang-orang di luar sana atau *buyers* di Fiverr membutuhkan *file* Adobe Illustrator. Awalnya saya sering menerima tolakan yang berujung tidak jadi *order* ketika mereka tanya bisa mengirim file .ai atau tidak? Saya bilang tidak, tapi bisa mengirim file *vector* lainnya, tapi sebagian besar *buyer* yang menanyakan seperti itu bisa mengerti.

Kemarin saya baru tau ternyata Inkscape bisa *save as file* .ai yang caranya *save as pdf file*-nya lalu *rename* file.pdf tadi menjadi file.ai, ***it works.*** :D

- Persepsi

Hambatan selanjutnya adalah persepsi para pembeli di Fiverr yang masih belum banyak tahu tentang Inkscape. Walaupun begitu, kita sebagai pengguna Inkscape atau GIMP yang langka, yang perlu kita lakukan adalah menjelaskan kepada *buyers* yang belum paham bahwasanya *software* tidak memperngaruhi kualitas, tapi silakan lihat karya-kaya kami (sambil ngirim *sample*). Masalah *file* itu juga bisa kita kompromikan dengan mereka. *Insyallah* jika kita mampu mengomunikasikan dengan baik, penggunaan *software* yang berbeda dengan mayoritas tidak akan menjadi hambatan.

Tips

Pertama, jangan tukar *review*! Tukar *review* yaitu kerjasama antara dua belah pihak atau dengan akun lain (teman kita misalnya) untuk saling *order* lalu memberikan *review* yang wow dan *recomended*. Sebenarnya ini sama saja membohongi publik

Yang terakhir adalah **jujur**. Saya pernah membaca tips-tips lain di grup FB. Untuk mendapatkan order kita harus ubah keterangan asal negara dari Amerika, karena biasanya dari Indonesia kurang ternama. Hal ini tidak baik adanya karena juga membohongi buyer. Khawatirnya jika nanti ditanya orang Amerika asli tentang alamat, kebiasaan yang kita tidak tahu bisa bahaya.

Jadi di Fiverr ini yang kita butuhkan tidak hanya *skill*! tapi kita perlu juga ilmu *marketing*, konsistensi khususnya. Percayalah jika kita mau konsisten seperti memperbaiki deskripsi dan portofolio *gig* secara berkala dan *send offer* di *buyer request* tiap hari **pasti kita bisa!**



Ini pendapatan 3 bulan terakhir yang saya peroleh. Menurut saya, situs ini memang *recommended* jika kita seriusi. Jika kita sudah mempunyai beberapa pelanggan tetap dan *rating* kita bagus, kita tidak perlu lagi *send offer* di *buyer request* atau menggunakan fitur *promoted gig*.

Ok, itu saja mungkin sedikit yang bisa saya *share*, mohon maaf bila ada salah kata, sekian kita masuk ke sesi berikutnya sesi tanya jawab.

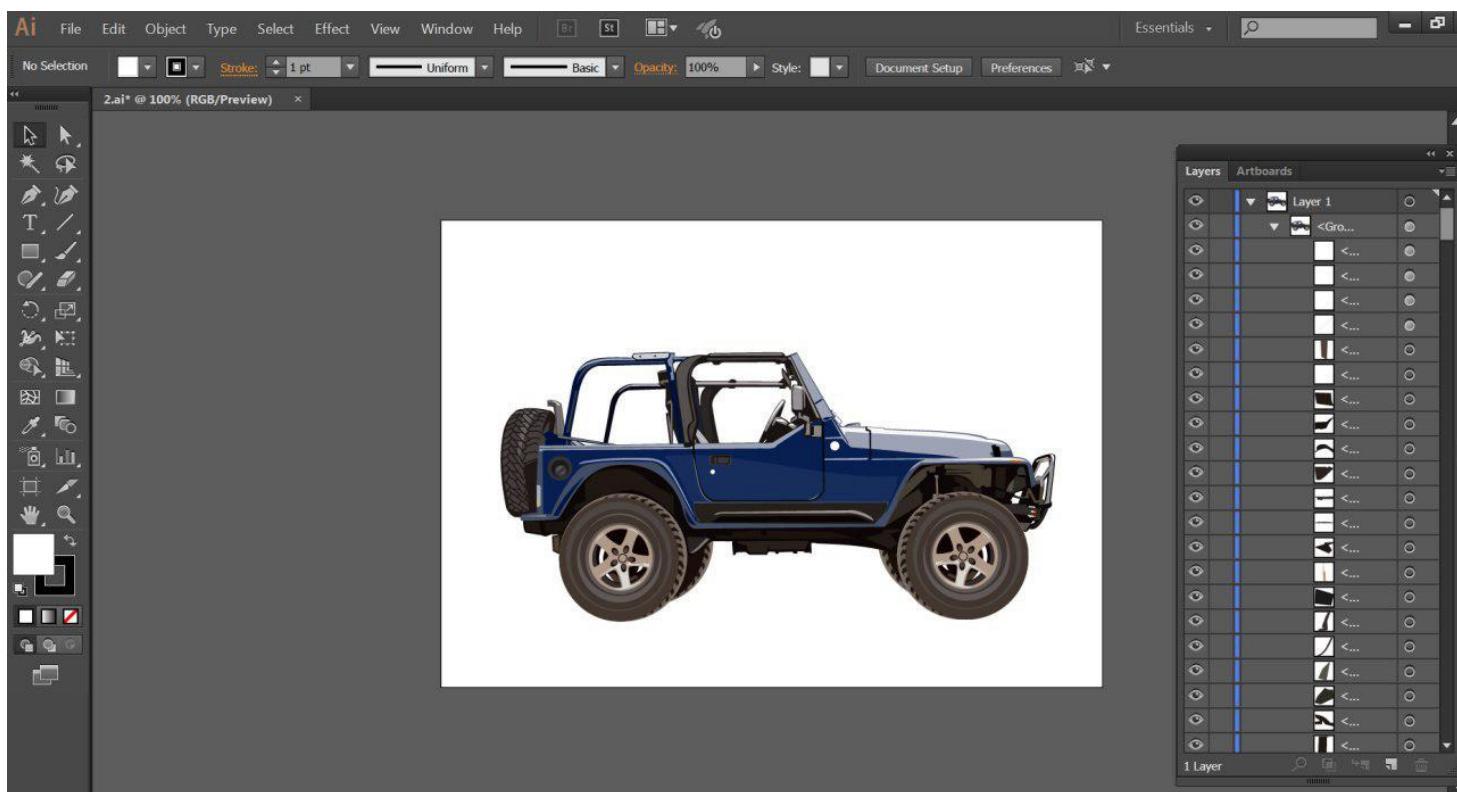
Tanya Jawab

1. Pak Zakaria menekuni di bidang apa pak? Logo atau yang lainnya?
(Muhammad Fathurridlo)

Vector tracing, Pak. seperti, seperti wpap, line art, dan vector mobil

2. Untuk file yang di save as ke pdf, lalu ekstensinya diubah ke .ai, apa tidak rusak ketika dibuka? (Reynaldy Prob.)

Tidak, sudah dibuktikan.



Sebenarnya pdf di buka Adobe Illustrator bisa sama saja, karena hanya masalah kliennya mintanya .ai jadi mereka anggap .ai dengan .pdf adalah hal berbeda.

3. Kalau misal yang diminta cdr apa bisa pake trik pdf tadi? (Billy Elek)

Saya belum pernah coba, karena **belum pernah** ada klien di Fiverr yang minta cdr mas, mungkin nanti bisa dicoba.

4. Pak Zakaria, kalau kita bisa buat trik marketing dengan membuat mainset \$5. Apakah buyer juga kadang menerapkan hal yg sama? Karena sebagai desainer kita terjebak dg price yg udah di set di buyer request. Bagaimana pandangannya pak?

Begini mas, \$5 itu untuk *basic gig* saja, karena *gig* di Fiverr itu kan ada 3 paket. Ada *basic*, *standard* dan *premium*. Nah \$5 untuk *basic*, untuk *standard* dan *medium* bisa kita tetapkan lebih mahal dan lebih lengkap. Kebanyakan *buyer* memang tidak langsung memilih *basic gig* yang \$5 karena yang mereka dapat hanya sedikit atau terbatas dari hak penggunaannya dll. Kebanyakan *buyer* akan memilih paket yang lebih tinggi dan lengkap dengan *source file* dan *commercial use*. Jadi tenang saja, *Buyer* yang pintar juga tahu harga berbanding kualitas.

5. Masalah pembayarannya pakai Paypal ya? (Habiburrahman)

Iya mas, sekarang tidak perlu pakai *credit card*.

6. Misal di buyer request itu ada yang waktunya mepet, misal 1 hari, dan harganya tinggi, semisal \$25, apa itu trik buyer untuk menarik offer Biar ada tawar menawar?

Kalau *buyer* tidak perlu trik sepertinya mas. Semurah-murahnya *request buyer* ada saja yang *send offer*. Itu memang karena sedang *urgent* si *buyer*-nya, kebanyakan begitu. Jika sedang *urgent*, *buyer* berani bayar berapa saja. Seperti dulu saya pernah buat *line art* berupa *truck simple* untuk logo karena dia butuh sangat cepat saya dihargain 20 kali lipat 😊 dari harga *basic*.

****Nama "Fiverr" bukan strategi marketing. Dulu Fiverr memang HANYA menyediakan jasa seharga \$5. Nah, sekitar tahun 2013-2014 mereka mebgikuti gaya situs freelance lain seperti freelancer.com, di mana penjual jasa di situ bisa menyediakan jasa dengan harga >\$5**