

The background of the image shows a hand holding a black and silver pen, poised to write on a white, lined notebook. In the upper left corner, a portion of a white smartphone is visible. The overall scene is set on a light-colored desk. The title text is overlaid in the center in a bold, red, sans-serif font.

TEKNIK COPYWRITING AGAR PENJUALAN MEROKET

HIJRAH ACADEMY 2020

TEKNIK COPYWRITING AGAR PENJUALAN ANDA MEROKET

Anda sudah tahu apa itu copywriting ? Jika Anda pernah menulis sebuah iklan, maka Anda telah membuat copywriting. Ya, copywriting adalah tulisan untuk mempromosikan produk atau jasa Anda.

Tujuannya untuk membuat audiens atau target pasar Anda tertarik hingga membeli produk Anda.

Setelah Anda tahu seperti apa target pasar Anda, yang Anda lakukan selanjutnya adalah buat mereka membeli produk Anda, dengan membuat copywriting yang menarik dan tentunya sesuai dengan produk Anda ya.

Untuk bisnis syariah, Anda tetap harus memperhatikan penulisan copywriting, karena ini berhubungan dengan pemasaran, dan tentunya juga dengan Syariat Islam. Perlu diketahui bahwa copywriting ini pengganti komunikasi Anda secara langsung dengan target pasar yang tentunya masyarakat. Maka, Anda harus membuat copywriting secara jelas (tidak ada gharar), tidak ada penipuan, produk yang dijual adalah produk yang diperbolehkan, dan kata-kata dalam membuat iklan tidak mengandung sumpah, juga celaan.

A. KESALAHAN PEMULA DALAM MEMBUAT COPYWRITING

Mungkin Anda pernah membuat copywriting atau iklan, namun tidak menghasilkan penjualan. Bisa jadi, Anda melakukan kesalahan-kesalahan ini dalam membuat copywriting.

1. Tidak mengenal target pasar

Dalam menjual suatu produk, kita harus tahu seperti apa target pasar Anda. Copywriting adalah pengganti komunikasi Anda dengan target pasar, jadi jangan asal membuat copywriting. Anda harus mengenal target pasar Anda, dengan mengetahui **Buyer Persona** target pasar. Anda perlu membuat buyer persona seperti latar belakang, usia, masalah yang mereka hadapi, dan minat mereka.

2. Tidak ada manfaat bagi konsumen

Anda perlu menuliskan manfaat yang akan diterima oleh target pasar, untuk itu Anda harus mengetahui value produk yang Anda tawarkan. Apa manfaat dari produk Anda? Apa yang dapat dirasakan oleh target pasar jika membeli produk Anda? Itu semua harus Anda tulis dalam copywriting.

3. Terlalu Fokus Ke Produk Anda, melupakan audiens

Copywriting adalah tentang target pasar Anda. Bukan tentang diri produk apalagi diri Anda. Buatlah sebuah tulisan yang menarik perhatian dan minat mereka, dan tentunya bermanfaat bagi mereka. Anda tidak bisa klaim produk Anda bagus, karena yang menilai target pasar. Karena ujungnya yang keluar uang kan mereka.

4. Cek apakah yang Anda jual memang dibutuhkan oleh orang lain?

Apakah target pasar butuh secepatnya, atau produk Anda bisa dimiliki nanti-nanti?

Maka, Anda perlu tahu manfaat apa yang bisa langsung didapatkan oleh target pasar. Anda bisa melakukan survey atau bertanya kepada target pasar Anda.

5. **Tidak Ada Ajakan Untuk Membeli**

Anda perlu mengarahkan target pasar untuk membeli Call to Action (CTA). Beritahu mereka bagaimana mereka bisa mendapatkan produk Anda.

Contoh ajakan Call To Action:

- Sekarang anda bisa memiliki buku Berilmu Sebelum Berbisnis ini, untuk pemesanan bisa melalui (Link)
- Anda bisa mendaftar kelas Properti Syariah lewat link ini.
- 5 cara memulai bisnis properti syariah, klik link ini.

6. **Penulisan Copywriting Tidak Menarik**

Mungkin Anda pernah melihat iklan melalui WA yang menampilkan banyak emotikon, jenis huruf, dan tidak menarik. Apa yang Anda pikirkan? Bahkan tanpa melihat Headline, Anda sudah tahu bahwa pesan tersebut merupakan iklan. Atau sebaliknya, copywriting yang dibuat tidak ada emotikon, terlalu panjang atau bahkan terlalu pendek, dan membuat Anda tidak menarik untuk membacanya. Maka, Anda perlu membuat Copywriting yang menarik, hindari terlalu banyak menggunakan emotikon atau jenis tulisan. Dan gunakan kata dengan jumlah seperlunya, yang mudah dimengerti, dan pesan yang tersampaikan kepada audiens Anda.

7. **Jualan Secara Terang-Terangan**

Dalam membuat copywriting perlu memahami bagaimana proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh target pasar kita terlebih dulu. Karena saat target pasar membaca tulisan terlalu bernada jualan, alarm pikiran kritis mereka akan aktif. Lalu mulai muncul penolakan terhadap apapun yang berusaha Anda informasikan. Akhirnya, tujuan copywriting Anda gagal di tengah jalan.

B. ANATOMI COPYWRING

Agar tidak terjadi kesalahan dalam membuat copywriting, Anda harus mengetahui bagian-bagian dari copywriting.

1. Headline

Headline adalah bagian penting dari iklan, bisa dibilang bahwa ini merupakan judul iklan. Fungsi utamanya adalah untuk membuat pembaca iklan Anda tertarik dengan isi iklan. Jenis headline copywriting dan contohnya. Berikut ini jenis Headline Copywriting yang bisa Anda buat beserta contohnya.

No	Jenis Headline	Contoh Headline
1.	BENEFIT HEADLINE	<ul style="list-style-type: none">• GRATIS Ebook Senilai 3 JUTA!• Jurus Sukses Menjadi Developer Properti Syariah• Langkah Instan Menjadi Pengusaha Muda

2.	NEWS HEADLINE	<ul style="list-style-type: none"> Fakta Bisnis Properti Syariah Di Tengah Pandemi Terbongkar, Ternyata Ini Kesalahan Pebisnis Pemula Telah Ditemukan, Cara Ampuh Menghilangkan Jerawat
3.	SELECTIVE HEADLINE	<ul style="list-style-type: none"> Khusus Kamu Yang Lahir Tanggal 17 Agustus Solusi Buat Kamu Yang Sering Terkena Sinar Matahari Kamu Banget! Pingin Hijrah Tapi Bingung Memulainya
4.	CURIOSITY HEADLINE	<ul style="list-style-type: none"> 5 Kesalahan Kecil Namun Merugikan Perusahaan 3 Hal Spele Yang Membuat Bisnis Anda Tidak Berkah Bagaimana Cara Closing 50 Konsumen Setiap Hari?
5.	GIMMIC HEADLINE	<ul style="list-style-type: none"> Dikejar Order Dari Twitter Kok Bisa? Ini Beneran?
6.	FEAR HEADLINE	<ul style="list-style-type: none"> Jangan Sampai Menyesal! Hati-Hati Penipuan Produk Berlabel Syariah! Hati-Hati Terkena Riba!
7.	QUESTION HEADLINE	<ul style="list-style-type: none"> Sudahkah Harta Anda Bersih Dari Riba? Sudah Menunaikan Zakat Hari Ini? Mengapa Banyak Yang Beralih Ke Bisnis Syariah?
8.	QUATATION HEADLINE	<ul style="list-style-type: none"> "Semua developer properti harus ikut kelas ini..." "Semakin menjauhi riba, hidup semakin tenang" "Saya ingin selalu mngikuti kelas-kelas online berikutnya dari Pak Yudha dan team.."
9.	COMMAND HEADLINE	<ul style="list-style-type: none"> Ayo Bayar Zakat! Jauhi Riba!

		<ul style="list-style-type: none"> • Booking seatnya sekarang juga!
10.	CLAIM HEADLINE	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Grup Berbayar Belajar Bisnis Syariah Termurah ➤ Buku Paling Laris Sepanjang Masa ➤ Hotel Syariah Pertama
11.	YOU & I HEADLINE	<ul style="list-style-type: none"> • Saya Bisa Keluar Dari Hutang Riba, Dan Saya Yakin Anda Juga Pasti Bisa • Saya Bocorkan Rahasia Closing Setiap Hari • Saya Akan Bagikan Ilmu Kepada Anda Bagaimana Saya Bisa Keluar Dari Perusahaan Ribawi
12.	TEASER HEADLINE	<ul style="list-style-type: none"> • Buktikan Keahlian Anda disini • Anda Mampu? Buktikan Disini. • Anda Ahli Closing? Buktikan Disini.
13.	MERK HEADLINE	<ul style="list-style-type: none"> • Hijrah Academy • Kaizenland • Hijrah Village

2. PENAWARAN

Inilah yang membuat audiens Anda merespon terhadap apa yang Anda jual. Anda harus memberitahu mereka bahwa Anda memiliki solusi atas permasalahan mereka. Anda harus benar-benar memastikan bahwa mereka paham dengan apa yang Anda tawarkan, maka cantumkan manfaat yang akan mereka dapatkan dari produk Anda.

3. ALASAN

Inilah yang harus Anda yakinkan kepada para pembaca iklan Anda:

- Kenapa produk Anda lebih baik daripada produk lain?
- Kenapa mereka harus membeli produk Anda?
- Kenapa mereka harus percaya kepada Anda?
- Kenapa mereka harus membeli sekarang, tidak besok, atau kapan-kapan?

Untuk menjelaskannya, Anda bisa menggunakan kalimat

“5 Alasan Kenapa Anda Harus Mengikuti Kelas Ini..”

“Kenapa ilmu ini penting untuk Anda?”

4. BONUS

Bagaimanapun juga, orang suka dengan yang namanya BONUS. Bonus adalah sesuatu yang Anda berikan di luar produk utama yang Anda tawarkan. Anda bisa memberikan bonus ebook, bonus buku, atau yang lainnya. Dengan syarat 3 hal ini perlu diperhatikan yaitu harus ada nilainya, relevan, dan berkualitas.

5. TESTIMONI

Audiens akan membeli jika sudah ada yang membuktikannya. Maka Anda perlu berikan testimoni, agar audiens Anda semakin yakin bahwa produk Anda berkualitas dan harus dimiliki.

6. Call To Action

Tujuannya adalah bagaimana caranya agar pembaca benar-benar terdesak untuk membeli produk Anda. Kalimat ajakan yang bisa Anda gunakan:

- Hubungi Sekarang!
- Daftar Sekarang!
- Klik Link Ini.

7. N.B

Banyak yang melupakan anatomi satu ini. Dalam N.B, sebaiknya menyebutkan kenapa pembaca harus mengambil keputusan sekarang juga, tidak menundanya sampai besok atau kapan-kapan.

Setelah mengetahui anatomi dari copywriting, saya akan memberi contoh copywriting.

**KELAS ONLINE MURAH, HARGA KAKI 5, RASA
HOTEL**

**7 Ilmu Penting yang harus diketahui tentang Bisnis
Properti Syariah Yang Profesional:**

1. Strategi Permodalan Syari.
2. Strategi Akuisisi Lahan.
3. Strategi Legalitas Perizinan.
4. Strategi Pembangunan.
5. Strategi Pemasaran Syari.
6. Strategi Manajemen Keuangan.
7. Verifikasi Konsumen

Bukan hanya seorang developer properti syariah,
tetapi konsumen, calon konsumen, dan Anda yang
akan berbisnis properti, juga penting untuk
mengetahui ilmu ini.

Semua ilmu ini bisa Anda dapatkan di Kuliah Online
"Jurus Sukses Bisnis Properti Syariah". **DAFTAR
SEGERA!**

Catat Detilnya:

Pemateri : Yudha Adhyaksa

Tanggal : 22 - 24 Juli 2020

Daftar Dengan mentransfer 100K ke rekening:
Yudha Adhyaksa

■ BNI Syariah 04####

Kirim bukti bayar ke wa.me/#####

Bukan hanya itu, Manfaat lain yang Anda dapatkan:

📺 Video PPT

📖 Modul Materi

👤 Belajar Aman dan Mudah

💡 Bisa disambi pekerjaan lain

☎ Ada CS Support

💰 Harga Murah tapi Ilmu Daging

Informasi lainnya >>

<https://hijrahacademy.com/prosyar/>