



GREATEST

IDEAS

MENGULIK IDE



2.1 apakah ide anda sudah sangat keren?

Ketika anda ingin memulai suatu usaha, usaha yang ingin anda jalankan pastilah bermula dari sebuah ide yang sudah anda rencanakan dan sudah anda pikirkan masak-masak mengenai usaha anda. Terkadang anda juga berpikir apakah ide anda ini cukup menarik untuk dijalankan ataukah tidak, dan juga memikirkan apakah

ide anda bisa mendatangkan profit atau tidak. Sehingga dalam diri anda mulai muncul keraguan untuk menjalankan ide anda. Untuk mengatasi gangguan ini, yang anda butuhkan hanya percaya diri dan tetap berpikiran positif mengenai ide anda. Selain itu anda juga harus berani dalam menjalankan ide anda.

Hal-hal yang kadang menghambat ide anda untuk berjalan yaitu anda terlalu mengkhawatirkan perkataan orang, sehingga anda beranggapan bahwa ide anda sudah pasaran, tidak keren dan lain sebagainya. Kenyataanya, keren atau tidak kerennya ide anda hanya dapat dibuktikan jika anda sudah mulai menjalankan dan

menilainya dari respon masyarakat sebagai hasil validnya. Sesuatu ide yang sederhana pun dapat di pandang keren jika anda terus berfokus pada pencapaian dan tujuan awal anda dan juga mengembangkannya. Singkat kata, anda tidak perlu menciptakan ide yang bombastis untuk dapat di katakan keren oleh pihak seandar. Cukup dengan ide sederhana saja dan berfokus pada proses pelaksanaanya maka secara perlahan akan mendapat apresiasi dari masyarakat.

Keren atau tidaknya ide anda dalam memulai usaha juga di lihat dari keorisinilan anda dalam menciptakan ide. Dari mana ide berasal dan hal apa yang memotivasi ide anda. Jika ide anda orisinil atau berasal dari

anda sendiri, maka meskipun sederhana ide anda sudah bisa di katakan keren. Namun jika ide anda berasal dari hanya ikut-ikutan atau mengikuti trend, maka ide anda bisa di bilang kurang keren meskipun anda telah berhasil dengan menyesuaikan selera pasar.

Faktor lain yang menggerakkan bisnis itu bisa berjalan yaitu kepercayaan diri anda dengan ide bisnis anda. Anda tentu harus yakin kalau bisnis anda itu cukup menjanjikan di akan mengundang banyak pelanggan. Salah satu contohnya yaitu bisnis kuliner yang bisa di pasarkan secara online maupun offline. Bisnis di bidang kuliner memang sangat menggairkan. Iming-iming keuntungan yang besar masih

menjadi pemicu utamanya. Luasnya bisnis kuliner tidak hanya terbatas pada penyajian makanan basah atau makanan berat. Makanan kering pun termasuk dalam wilayah bisnis ini. Biasanya, pebisnis yang bergerak di bidang kuliner cenderung memilih makanan berat. Pengemasannya dilakukan dengan membeli piring-piring cantik dan pernak-pernik meja makan yang lucu.

Bisnis online makanan dapat menjadi salah satu bisnis online yang menjanjikan, karena siapa sih yang tidak suka makan. Pemesanan pun bisa dilakukan via telepon atau order langsung di website penjualan makanan tersebut dan untuk distribusinya

bisa melalui jasa pesan antar . Berikut ini beberapa contoh bisnis makanan yang bisa anda coba.

Kelebihan berbisnis mie ayam

Berbisnis di bidang kuliner memang menjanjikan. Hal ini dikarenakan makanan adalah kebutuhan utama bagi setiap orang. Banyaknya ragam jenis makanan menjadikan anda memiliki banyak sekali peluang serta pilihan untuk menentukan makanan apa yang akan anda pilih untuk dijadikan bidang bisnis. Mulai dari makanan western, makanan rumahan, makanan ringan,

hingga makanan-makanan unik khas indonesia.

Anda tentu sudah tidak lagi asing dengan pola bisnis berjualan mie ayam. Mie dengan tekstur dan bentuk yang khas dan disajikan dengan potongan ayam dan sawi di atasnya, menjadikan makanan khas indonesia ini begitu terkenal di seluruh penjuru negeri. Rasanya yang enak, lezat dan sangat cocok dengan lidah indonesia, membuat sebagian besar orang menggemari makanan berbahan dasar mie ini. Selain itu, penyajiannya yang tidak sulit dan mudah pun menjadikan bisnis ini

makin digemari. Ya, tak heran apabila bisnis mie ayam selalu ramai dan disukai oleh banyak konsumen.

Pada ulasan kali ini, bisnishack.com akan membahas mengenai kelebihan-kelebihan menjalankan bisnis mie ayam. Bagi sebagian orang, mungkin bisnis mie ayam terlihat seperti bisnis yang berskala kecil, sepele, hingga biasa saja. Namun dibalik itu semua, berbisnis mie ayam memiliki segudang kelebihan yang dapat mendatangkan keuntungan, lho. Mau tau apa saja kelebihannya? Berikut rangkuman

bisnishack.com mengenai kelebihan dari berbisnis mie ayam.

1. Makanan khas indonesia

Mie ayam adalah makanan khas asli dari indonesia dan sulit ditemui di negara-negara lain, meski negara serumpun sekalipun. Di berbagai daerah penjuru indonesia, mie ayam memiliki berbagai macam jenis sesuai dengan kultur dan selera daerahnya. Jenis-jenis mie ayam sangat banyak, seperti mie ayam wonogiri, mie ayam jakarta, mie bangka, dan lain sebagainya. Meski memiliki nama yang berbeda, namun pada dasarnya

makanan-makanan tersebut memiliki jenis yang sama. Dengan menyajikan makanan khas indonesia, hal ini pun dapat anda jadikan sebagai kelebihan dari bisnis anda. Berbisnis dengan menjual makanan khas indonesia dapat menjadikan bisnis anda menjadi lebih berkembang dan identik dengan pelestarian makanan khas indonesia.

2. Kandungan karbohidratnya sama dengan nasi

Meskipun mie ayam tidak terlihat seperti makanan yang berat layaknya nasi, namun ternyata jumlah karbohidrat yang terkandung pada

mie sama beratnya dengan jumlah karbohidrat yang terdapat pada nasi. Untuk itu, bila menjalankan bisnis mie ayam, anda pun sama dengan menawarkan produk makanan berat. Anda pun dapat menjual produk mie ayam dengan harga yang sesuai dengan harga rata-rata dari makanan berat. Namun demikian, bila diperhatikan lebih dalam, menjual mie ayam sebagai makanan berat akan menguntungkan. Dengan harga yang rata-ratanya sama seperti harga makanan berat, namun dalam menjual mie ayam, anda tidak memerlukan modal uang dan tenaga yang terlalu

banyak untuk mengolah dan membuatnya.

3. Harganya murah

Ya, dengan bahan bakunya yang mudah didapat, serta kemudahan dalam memproduksi, mengolah hingga menyajikannya, mie ayam dapat menjadi sebuah makanan berat khas indonesia yang murah meriah. Dengan harganya yang murah, anda dapat mengambil sejumlah keuntungan yang tidak terlalu besar namun rutin karena sebagian besar orang menggemari makanan ini. Meskipun harganya murah, anda

harus menciptakan inovasi dari bisnis mie ayam, dan membuat mie ayam memiliki harga murah namun bersaing. Artinya, meskipun mie ayam produksi anda dibuat dengan harga yang murah, namun harus selalu mengingat prinsip untuk memanjakan konsumen agar senantiasa menjadi konsumen yang loyal. Salah satu cara untuk berinovasi dengan harga yang murah adalah berinovasi menciptakan mie ayam-mie ayam baru yang bisa memanfaatkan bahan-bahan dasar yang sudah ada sebelumnya.

4. Banyak masyarakat yang menyukai

mie

Masyarakat indonesia adalah masyarakat yang cenderung menyukai makanan yang unik dan tidak biasa. Meski bahan dasar makanan pokoknya adalah nasi, tidak menutup kemungkinan apabila masyarakat indonesia menyukai beragam makanan olahan berbahan dasar mie. Mie juga merupakan salah satu alternative makanan pokok untuk mengisi perut selain nasi. Hal ini dikarenakan mie dibuat dari bahan dasar tepung yang mengandung karbohidrat, yang setidaknya dapat menjadikan siapapun yang

mengkonsumsinya menjadi kenyang, sama seperti mengkonsumsi nasi.

Mie yang memiliki beragam sajian unik, variatif dan menarik pun semakin diminati oleh masyarakat. Beragam olahan mie dengan berbagai rasa menjadikan masyarakat begitu menggemari olahan mie. Sebut aja mie goreng, mie rebus, mie onggok, mie jawa, mie yamin, dan yang paling terkenal di seluruh dataran jawa, yaitu mie ayam. Tingginya minat masyarakat untuk mengkonsumsi beragam olahan mie, tentu menjadi hal yang menguntungkan bagi anda

yang ingin memanfaatkan peluang berbisnis mie ayam.

5. Modal tidak besar

Menjalankan bisnis mie ayam ternyata tidak membutuhkan modal yang besar, lho! Bisnis mie ayam dapat di jalankan dengan modal dalam jumlah jutaan saja. Anda cukup mengeluarkan uang untuk biaya inventaris seperti sewa toko atau kios, kipas angin, kursi dan meja, gerobak dan lain sebagainya. Sementara modal untuk bahan baku dasarnya, anda ukup mengeluarkan uang untuk membeli mie dalam jumlah yang

cukup, serta ayam dan bumbunya untuk mengolahnya menjadi topping dari mie ayam yang akan anda jual. Rasa ayam bumbu sebagai topping serta tingkat kematangan mie, menjadi kunci enak atau tidaknya kualitas rasa mie ayam anda. Dibalik semua itu, menjalankan bisnis kuliner ini tidak membutuhkan modal yang besar, bukan?

6. Tidak terlalu sulit menyajikannya

Salah satu hal yang menjadi kendala dalam menjalani bisnis kuliner antara lain kerumitan dalam menjaga kualitas makanan serta

mengolahnya menjadi makanan matang. Ya, hal-hal tersebut akan menentukan kualitas makanan dan reaksi dari konsumen. Namun hal ini tidak terjadi apabila anda menjalankan bisnis kuliner mie ayam. Bisnis ini sangat sederhana, mulai dari cara menjaga kualitas bahan bakunya, serta sederhana dalam penyajiannya. Untuk mengolah dan menyajikan semangkok mie ayam, anda hanya membutuhkan waktu beberapa menit, dan hal ini menjadikan anda tidak memiliki kemungkinan besar untuk mengecewakan konsumen untuk

menunggu pesanannya dalam waktu yang lama.

Agar ide anda tampak keren, maka anda harus memerhatikan kategori ide keren, agar anda bisa membuat ide anda tampak keren, tentunya, maka dari kreatif lah.

1. orang berpikir kreatif tidak konvensional

Mereka tidak perlu memenuhi standar masyarakat, berlenang melawan arus dan mengalir dengan cara pikir dan cara hidup sendiri, dan memiliki ide-ide orisinal yang secara

literal membuat dunia terbalik dan keluar dari sesi yang sebenarnya. Pada abad 16, galileo dari italia membuktikan bahwa bumi berputar mengelilingi matahari(sebagai pengganti bumi berputar mengelilingi yang lain bulan). Pada masanya, teori itu adalah hal yang revolusioner.

2. orang berpikir kreatif bersifat individualistik.

Mereka ingin menemukan kebenaran dan punya keinginan untuk menentukan mana yang bermanfaat mana yang tidak. Mereka mengabaikan waktu dan karya mereka

dihargai sepanjang waktu. Beberapa penulis menjadi terkenal setelah memelodikan nada drum mereka, seperti Ralph Waldo Emerson yang telah menulis buku *Self-Reliance*, dan Robert Frost yang mengatakan, "dua jalan bertemu dalam sebuah hutan dan saya mengambil jalan yang sepi untuk dilalui."

1. orang kreatif bersifat menemukan Mereka hidup dalam dunia ide dan tidak selalu memiliki kemampuan interpersonal yang baik. Karena memiliki tingkat intelegensi tinggi dan hidup di alam yang serba

mungkin (possibility) maka mereka terus hadir dengan ide-ide cemerlang. Mereka memaklumkan apa yang kurang dan perlu ditingkatkan di dunia. Misalnya, thomas edison yang melihat kegelapan lalu menemukan lampu pijar.

4. orang kreatif selalu dikuasai sifat tidak bisa “tidak melakukan sesuatu”.

Mereka senantiasa tergerak untuk mencipta sampai mewujudkan visi internal. Mereka menyatakan bahwa api ada dalam perut mereka. Itu adalah keinginan untuk berkontribusi pada keindahan

dan kemajuan dunia. Mobilitas tinggi membuat mereka dapat menghasilkan banyak hal dalam waktu relatif singkat. Madonna tidak membiarkan pujian ataupun kritik menghentikan langkahnya menjadi superstar. Dia seorang diva, seorang penyanyi multi talenta, penari, dan aktris yang telah merilis beratus-ratus lagu, album, video, film, dan buku.

5. orang kreatif bersifat visioner.

Mereka mempunyai pedoman di dalam kepala, hati dan jiwa sehingga disebut sebagai pembangkit semangat hidup. Siapa

orang selain Michelangelo yang dapat melihat sebatang marmer besar dan memecahkannya menjadi kepingan-kepingan kecil? Dia melihat malaikat dalam marmer dan ingin membebaskannya. Salah satu karya terbaiknya yang terkenal adalah langit-langit raksasa kapel sistine yang dikerjakan selama tiga tahun dengan junkir balik selama berjam-jam. Jika pernah melihat apapun karyanya, dengan mudah anda dapat memahami bahwa inilah angan-angannya terlaksana.

6. orang kreatif bersifat intuitif dan berhubungan dengan diri sendiri.

Mereka memperhatikan tanda, sinkronisasi, dan symbol sebagai informasi dalam karya. Ide-ide mereka seperti air yang mengalir dari tempat tinggi. Mereka membiarkan karya terus mendampingi ke mana mereka pergi. Karya tersebut benar-benar berasal dari jiwa, bukan dari ego.

2.2 siapa yang akan membeli produk dari ide anda?

Dalam bidang bisnis anda pasti ingin suatu produk yang anda pasarkan dapat di

konsumsi oleh masyarakat, selain untuk mendapat profit juga untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Akan tetapi anda perlu terlebih dahulu menentukan target konsumen anda agar anda lebih mudah mendapat profit. Ide anda dalam berwirausaha juga dapat anda kenalkan terlebih dahulu pada orang-orang terdekat sebagai tester yang paling mudah untuk di dekati sekaligus sebagai orang terdekat dalam mempromosikan produk anda.

Menentukan konsumen untuk membeli produk yang lahir dari ide anda bukan lah hal yang mudah. Anda harus menyesuaikan ide bisnis anda dengan jangkauan konsumen yang ingin dituju.

Dengan menggunakan media sosial atau internet dalam pemasaran produk anda, maka jangkauan konsumen anda akan lebih luas dan bisa di lihat oleh banya orang dari berbagai kalangan. Sasaran konsumen anda tidak hanya berbasis umur, tapi juga mencakup masalah gender, dan juga tingkatan kelas sosialnya, menjadi suatu hal yang harus anda perhatikan agar dapat mencapai target yang pas.

1. Konsumen berdasarkan umur

Jika konsumen yang akan membeli produk anda berasal dari kalangan anak-anak, maka bisnis kuliner seperti menjual jajanan

adalah ide yang ideal untuk memulai bisnis anda. Anda dapat berinovasi memproduksi jenis cemilan baru untuk anak-anak. Hal ini juga di dorong oleh faktor anak-anak yang suka dengan jajanan dan juga karena pasaran anak-anak mudah untuk didekati.

Jika konsumen anda adalah remaja, maka ide bisnis yang bisa anda coba adalah souvenir buatan tangan, atau social marketing. Hal ini karena remaja pada umumnya menyukai sesuatu yang unik dan sangat update mengenai media sosial. Sehingga remaja yang selalu

update biasanya akan melihat produk baru apa yang sedang ada di pasaran.

Jika konsumen anda adalah orang dewasa, maka ide bisnis yang bisa anda coba adalah toko-toko yang mensupport kebutuhan dasar sehari-hari mereka, misal toko buku online atau baju. Hal ini di karenakan konsumen dewasa butuh untuk memenuhi kebutuhan sandangnya dan membutuhkan sumber pengetahuan seperti buku untuk menunjang pengetahuannya di pendidikan tinggi. Dengan

memanfaatkan online shop maka anda akan lebih mudah untuk memasarkan produk anda pada konsumen dewasa karena tingginya mobilitas orang dewasa, sehingga sulit bagi mereka menyempatkan waktu untuk berbelanja. Online shop justru lebih diminati oleh kaum dewasa karena sifatnya yang fleksibel.

2. Konsumen berdasarkan gender

Dalam menciptakan suatu ide bisnis anda harus mengetahui dulu produk apa yang akan anda produksi, dan juga mengenal

sasaran konsumen anda, apakah mereka laki-laki atau perempuan. Jika sasaran konsumen anda adalah laki-laki, maka ide bisnis online yang bisa anda coba yaitu online shop mengenai gadget, komputer, atau alat musik dan sepatu olahraga. Namun jika konsumen anda perempuan, maka anda dapat membuka online shop seperti baju, tas, kosmetik, dan sepatu.

Pentingnya memperhatikan hal ini adalah agar anda lebih mudah untuk menargetkan pasar anda dan dapat menentukan siapa

konsumen anda. Anda juga lebih bisa fokus dengan produksi produk anda karena anda telah memiliki konsumen yang pasti. Sehingga jika nanti usaha anda telah berkembang, anda dapat memiliki komunitas tersendiri yang berkaitan dengan bisnis anda.

3. Konsumen berdasarkan tingkatan kelas sosial

Dalam menjalankan bisnis online anda, target konsumen menurut kelas sosial juga penting untuk diperhatikan. Sehingga anda tau produk apa yang harus anda

produksi dan tau mengenai kisaran harga yang akan anda beri. Hal ini penting karena kisaran harga sangat menentukan frekuensi jumlah konsumen anda. Jika konsumen anda adalah masyarakat kelas atas, maka anda dapat menjual, baik sebagai reseller atau dropship barang-barang branded ternama, dengan harga yang sedikit lebih tinggi. Namun jika konsumen anda masyarakat kelas menengah anda dapat menjual produk-produk standar kebutuhan dengan harga yang sedikit lebih rendah.

Penentuan harga berdasarkan kelas konsumen memiliki pengaruh pada omset usaha anda, sehingga juga harus jeli dalam memberikan kisaran harga pada produk anda. Kisaran harga yang anda beri juga harus sesuai dengan kualitas barang yang anda tawarkan sesuai dengan kelas konsumen yang sudah anda targetkan.

2.3 mengapa orang lain tertarik dan mau mengeluarkan uang untuk ide anda?

Membangun ide sebuah bisnis, respon dari konsumen dan dan supplier sangat lah penting. Agar dapat menarik

perhatian konsumen anda butuh memperhatikan beberapa hal yang menjadi alasan kenapa mereka tertarik pada ide anda dan mau mengeluarkan uang untuk ide anda. Hal ini tentu harus di dukung dengan relasi yang baik dengan orang-orang seandar. Selain itu adanya kesamaan misi juga menjadi penunjang bagi anda untuk bisa menarik perhatian mereka. Sehingga mereka mau membantu mengembangkan ide anda dengan menjadi penyalur modal, supplier, reseller, atau dropshipper. Alasan kenapa mereka mau membantu bisnis;

1. Kreatif dan inovatif

Produk anda yang kreatif dan inovatif akan lebih mudah menarik perhatian orang untuk membantu mengembangkan ide anda. Alasannya yaitu karena produk baru anda yang unik dan baru dianggap bisa membawa omset yang meyakinkan. Di tambah lagi dengan majunya teknologi, maka pemasaran secara online pun bisa membantu anda untuk meraih sukses. Maka besar kemungkinan orang-orang tertarik dengan ide anda dan mau mengeluarkan uang untuk ide anda.

Untuk mendukung agar orang tertarik dengan ide anda, akan lebih baik jika anda telah menyiapkan gambaran yang jelas mengenai produk anda, seperti cara pemasaran, sample produk berupa foto dan lain sebagainya. Sehingga orang akan yakin dengan ide anda dan bersedia mengeluarkan uang demi membantu ide anda.

2. Dapat mendatangkan keuntungan

Hal yang dapat membuat orang tertarik dan mau mengeluarkan uang untuk ide anda yaitu karena ide anda memiliki potensi untuk

mendatangkan profit. Dengan kemungkinan yang besar dalam mendatangkan profit, maka orang akan akan mau untuk mengeluarkan uangnya demi ide anda. Jika nanti ide anda dapat meraih omset yang baik, maka orang yang membantu ide anda otomatis akan merasakan keuntungan sama dan akan terus mengeluarkan uangnya. Keuntungan yang didapat akan semakin berlimpah dengan bantuan media sosial atau dalam pemasarannya mengingat jangkauannya yang begitu luas, tak

terbatas, fleksibel dan tidak membutuhkan dana besar.

3. Adanya kesamaan misi

Adanya kesamaan misi dalam ide bisnis online anda dapat mempengaruhi orang untuk mengeluarkan uangnya demi ide anda. Hal ini dikarenakan anda dan orang-orang yang tertarik dan mau mengeluarkan uangnya berkeinginan untuk membangun aset bersama. Dalam proses membangun aset bersama ini lah maka kejujuran bersama menjadi

kunci utama dalam usaha bisnis online anda.

Menemukan orang yang memiliki kesamaan misi dapat anda temukan dalam sebuah komunitas. Berawal dari menjalin relasi yang baik dengan komunitas, maka anda dan orang seandar anda akan terbuka dan lebih menghargai misi anda. Jika anda sudah membangun relasi yang baik dalam suatu komunitas yang memiliki misi yang sama dengan anda, maka anda akan lebih mudah untuk membujuk orang-orang seandar anda.

2.4 di sektor mana ide anda cocok di terapkan?

Dalam memulai bisnis, anda perlu tahu terlebih dahulu di sektor manakah ide anda bisa di terapkan, yang artinya latar belakang pendidikan anda juga mempengaruhi kecocokan di sektor manakah anda dapat memulai bisnis anda. Meskipun demikian, keahlian lain yang anda miliki juga dapat menjadi faktor lain yang bisa membantu anda dalam mencari kecocokan di sektor mana ide anda dapat di terapkan. Tentunya di era modern yang semakin canggih ini, akan membantu anda untuk

lebih mudah menerapkan ide anda ke dalam dunia bisnis online. Untuk mengetahuinya maka ada beberapa ilustrasi yang dapat anda terapkan.

1. Anda mahasiswa

Jika anda seorang mahasiswa, maka prospek dari ide anda dalam melakukan bisnis bisa anda terapkan dalam sektor reseller cemilan kering, dan anda bisa menjualnya secara online. Anda juga dapat menjadi reseller jersey, reseller atau membuka jasa penerjemah. Bisnis yang hanya

membutuhkan modal kecil ini sangat cocok untuk anda yang masih seorang mahasiswa. Di samping modalnya tidak begitu besar, juga masih relevan dengan kondisi keuangan anda. Selain itu bisnis ini bisa anda promosikan dengan menggunakan media online yang tengah aktif dan update di tengah masyarakat.

Jika anda menjalankan bisnis seperti ini via online, produser yang anda cari bisa via online atau offline. Selain itu, sasaran pasar konsumen anda juga tidak

akan jauh-jauh dari lingkungan kampus dan para mahasiswa itu sendiri sehingga lebih memudahkan bisnis anda. Selain itu, jika anda mahasiswa, anda bisa memilih untuk menjadikan ide anda sebagai usaha sampingan atau permanen, dan dengan menjalankan bisnis anda via online, anda yang masih menyandang status mahasiswa akan lebih mudah menjalankannya di tengah kesibukan anda sebagai mahasiswa.

Selain membuka usaha bisnis online, anda yang masih sebagai mahasiswa juga bisa membuka usaha penjualan pulsa elektronik. Alasannya yaitu karena usaha ini tidak membutuhkan banyak modal. Selain itu, waktu dan tempatnya pun fleksibel sehingga tidak mengganggu mobilitas dan kesibukan anda sebagai mahasiswa. Singkatnya, jika anda seorang mahasiswa, prospek ide usaha anda bisa diterapkan pada sektor usaha yang tidak terlalu membutuhkan banyak modal

dan bersifat fleksibel sehingga tidak mengganggu kesibukan anda di kampus, mobilitas dan tentu saja keuangan anda.

2. Anda ibu bisnis online tangga

Jika anda seorang ibu bisnis online tangga, maka prospek dari ide anda dalam melakukan bisnis bisa anda terapkan dalam sektor online shop seperti menjual perlengkapan bayi, toko kue online, dan mlm produk kosmetik. Dengan mengandalakan penjualan

secara online, anda bisa melakukannya sambil tetap mengurus keluarga dan bisnis online anda. Anda juga dapat menghemat tenaga dengan mengandalkan jasa kurir untuk pengiriman produk anda pada konsumen yang telah memesan produk anda. Sektor usaha bisnis seperti ini tentunya membutuhkan sedikit modal terutama untuk membayar jasa kurir dan produksi produk untuk usaha toko kue online.

Selain itu, jika anda seorang ibu bisnis online tangga,

anda juga dapat menerapkan ide sebagai blogger. Blogging merupakan salah satu peluang usaha sampingan untuk bisnis online tangga. Postinglah gambar atau sesuatu yang menarik di laman blog anda agar menarik perhatian pembaca sehingga semakin banyak perhatian pembaca atau semakin sering orang-orang membuka blog anda, maka akan semakin memberikan ruang pada perusahaan periklanan untuk memajang iklannya di blog anda dan mereka tentunya akan

berani membayar anda dengan harga yang tinggi.

Singkatnya, jika anda seorang ibu bisnis online tangga ide usaha anda bisa diterapkan pada sektor usaha yang bisa anda lakukan di bisnis online dan tidak mengganggu kesibukan anda dalam mengurus keluarga dan bisnis online.

3. Anda seorang wanita

Pada umumnya prospek ide bisnis usaha untuk wanita tidak jauh dari perak pernik perlengkapan kebutuhan wanita

seperti fashion. Untuk cara pemasarannya anda dapat memasarkan via online dengan cara anda sebagai reseller atau dropshipper. Dalam usaha menjadi reseller fashion wanita, anda dapat memposting gambar serta definisi atau informasi mengenai produk yang anda jual di akun jejaring sosial anda, seperti sepatu, tas, baju, atau hijab. Begitu pula jika anda memilih sebagai dropshipper. Anda hanya butuh untuk menyimpan barang di beberapa kota tempat dropshipper anda

berada sehingga ongkos kirim akan lebih murah dan customer akan lebih percaya dengan reputasi anda karena memiliki cabang di kota mereka berada. Singkat kata, tentang ide usaha anda bisa di terapkan pada sektor usaha yang dekat dengan diri anda dan kebutuhan sesama wanita.

4. Anda seorang remaja

Bagi anda yang masih remaja, anda dapat memanfaatkan kreativitas anda sekaligus belajar dengan cara

menjadi penulis online. Anda dapat menulis kapan saja dan di mana saja pada sebuah website atau blog tempat anda menuangkan ide pikiran anda. Pekerjaan ini hanya membutuhkan pengetahuan dan kreasi anda untuk menuangkan ide dan pikiran terhadap tema yang diminta klien. Anda bisa memulai bisnis online terbaru ini dengan modal minim. Modal yang dibutuhkan adalah internet dan laptop atau komputer. Anda bisa menulis artikel untuk website atau blog, menulis

cerita, menulis karya ilmiah dan lainnya yang dibutuhkan klien.

Pekerjaan ini juga tidak akan terlalu mengganggu kesibukan dan mobillitas anda di sekolah. Selain itu anda juga bisa mendapatkan pengetahuan baru dari apa yang anda tulis dalam website ataupun blog. Pendeknya untuk seorang remaja atau pelajar, ide sebagai penulis online dapat menjadi pilihan dalam artian sektor usaha ini cocok untuk anda yang masih remaja karena anda dapat

menulis sembari belajar dan menambah pengetahuan.

2.5 siapa saja kompetitor anda yang sudah sukses di ide itu?

Dalam menjalankan sebuah bisnis baik offline maupun online tentunya anda akan memiliki kompetitor atau pesaing di bidang bisnis. Baik pesaing itu adalah orang sesama pengusaha di bidang yang sama maupun pengusaha di bidang yang berbeda. Maka, penting untuk mengenali setiap pesaing anda, dan mengamati serta mempelajari trik sukses dari pesaing anda jika anda baru dalam tahap memulai bisnis. Tentunya dalam persaingan di bidang bisnis ini anda

harus bersaing secara sehat sehingga anda dapat menjaga bisnis anda tetap berjalan dengan baik.

1. Sesama admin online shop

Persaingan bisnis usaha tidak hanya terjadi di dunia bisnis offline, tetapi juga terjadi dunia bisnis online. Maka bagi anda yang baru memulai usaha di bidang bisnis online atau membuka online shop, penting untuk memperhatikan, mempelajari dan meniru strategi serta trik mereka hingga mereka bisa sukses dalam menjalankan usaha bisnis online mereka. Anda dapat memulai

mempelajari trik mereka dengan menjadi konsumen terlebih dahulu, sambil menjalin relasi yang baik. Maka dengan sendirinya mereka akan terbuka dan membagi tips serta memberi dukungan pada anda untuk memulai bisnis online anda.

Pesaing anda yang telah sukses dapat anda jadikan sebagai teman ataupun guru untuk membantu anda dalam menjalankan ide bisnis anda. Selain itu pesaing anda juga dapat menjadi sumber bagi anda untuk menambah wawasan anda di bidang bisnis.

2. Sesama reseller

Jika anda seorang reseller, maka tentunya anda juga akan bersaing dengan reseller lain dalam memperoleh profit. Dalam persaingan sesama reseller, anda harus kreatif dalam memanfaatkan media sosial anda dalam pemasaran, juga gencar dalam memasarkan produk anda pada konsumen. Agar anda dapat mempertahankan bisnis anda, anda perlu menjaga kualitas produk anda, sehingga konsumen akan puas dan memesan lagi kepada anda. Anda dapat meraih keuntungan dari hal ini. Selain itu permainan harga juga harus anda perhatikan, karena hal utama

yang menarik minat konsumen untuk membeli produk anda adalah harga.

Agar persaingan sesama reseller menjadi persaingan yang sehat, maka anda harus berani untuk tampak berbeda dalam artian produk anda harus tampak unik agar menarik minat pembeli. Akan lebih baik lagi jika anda memiliki sample agar dapat lebih meyakinkan.

3. Sesama dropshipper

Dropship adalah jasa pengiriman barang dari supplier pada pembeli melalui perantara reseller. Sebagai contoh anda mengambil 10 pic

produk dari supplier, kemudian anda menjualnya via online atau media jejaring anda. Jika anda ingin memulai kerja anda sebagai dropshipper anda dapat belajar dari dropshipper lain yang sudah memiliki banyak pengalaman. Sehingga anda sudah memiliki latar belakang pengetahuan terlebih dahulu ketika ingin memulainya. Dalam persaingan antar dropshipper ada beberapa hal yang perlu anda perhatikan yaitu;

- Ubah tampilan produk anda

Jika tampilan produk anda sama dengan pesaing anda,

otomatis *buyer* akan memilih yang gambarnya sama seperti anda, tapi harganya lebih murah dari anda. Logikanya untuk barang yang sama bisa keluar biaya lebih sedikit. Tampilan produk merupakan faktor utama dalam menarik minat pembeli karena pembeli akan tertarik secara visual terlebih dahulu pada produk anda sebelum pada harga produk.

- Kombinasikan beberapa produk anda

Agar lebih menarik lagi buatlah produk anda ini menjadi produk yang tidak dimiliki oleh pesaing anda. Contohnya, anda jual kaos kaki dan sepatu, jika pesaing anda menjual secara terpisah, anda jual dengan cara "paket 2 in 1, sepatu & kaos kaki hanya rp. Xxx" atau "sepatu xxx free kaos kaki". Dengan trik ini, konsumen akan tertarik untuk membeli produk anda, karena pada dasarnya, pembeli akan berfikir bahwa harga produk anda murah, dan tentunya

pembeli menyukai produk yang secara cuma-cuma.

- Diskon produk anda

Hal yang paling menarik dan disukai banyak pembeli mengenai suatu produk adalah diskon. Manfaatkan fitur diskon pada website anda. Mungkin hal ini kelihatannya sepele, namun dengan diskon, asumsi buyer adalah anda pemilik stock. Karena banyak dropshipper sangat kurang dalam *maintenance stock*, kebanyakan hanya berpikir untuk

mengunggah saja dan menunggu datangnya pembeli.

- Watermark

Selain itu anda juga perlu untuk mengubah tampilan produk anda, sertakan watermark sehingga tampilan produk anda semakin berbeda dari pesaing anda. Jika tidak ada watermark, bisa jadi pesaing anda juga mulai menggunakan gambar anda namun jual dengan harga lebih murah. Sehingga anda harus berhati-

hati bila ada kecurangan dalam persaingan antar dropshipper.

- Harga

Sebagai konsekuensi, jika anda tidak punya stok, profit anda tidak mungkin besar karena harga barang itu sendiri sudah beberapa kali terkena mark up. Oleh sebab itu, sebisa mungkin anda menjaga harga di level “wajar”. Jika produk anda berada pada harga di level “wajar”, orang tidak akan sadar bahwa anda seorang dropshipper.

4. Sesama pengusaha

Dalam persaingan antar pengusaha, pesaing anda bisa datang dari usaha bisnis sejenis, atau pesaing dari pengusaha berbeda jenis. Persaingan antar pengusaha biasanya bersifat kompetitif yang melibatkan banyak strategi dalam pemasaran dan produksi. Persaingan antar sesama pengusaha termasuk dalam strategi menciptakan produk yang berbeda dari yang lain. Dengan menciptakan produk yang unik dan belum pernah digunakan sebelumnya, akan menambahkan nilai lebih pada produk

anda. Misalkan anda membuka usaha cemilan kering, maka anda harus menyediakan inovasi cemilan kering baru dengan cita rasa yang sudah anda survei terlebih dahulu. Sehingga para pelanggan akan memandang produk anda lebih mengena di hati mereka dan akan lebih mudah diingat dibandingkan cemilan kering lain.

Anda juga harus memiliki ciri khas tersendiri sebagai senjata anda untuk mendapatkan perhatian konsumen, supaya ketika konsumen mendengar salah satu ciri produk anda, maka konsumen akan langsung teringat dengan produk anda, yang

pada akhirnya mereka akan menjadi konsumen setia anda.

2.6 apa kelebihan ide anda dari ide-ide kompetitor yang lain?

Setiap ide bisnis pasti memiliki kekurangan dan kelebihanya tersendiri. Meskipun demikian, anda hanya perlu untuk memfokuskan ide anda pada keunggulannya agar tidak mengganggu fokus anda dalam proses menjalankan ide bisnis anda. Anda juga perlu untuk selalu berfikir positif, dan percaya diri dengan ide bisnis anda agar tidak menghambat anda menerapkan ide anda. Lebih jauh lagi, anda juga harus

mengenali kelebihan-kelebihan ide anda di banding ide kompetitor anda. Ada beberapa hal yang harus anda yakini mengenai kelebihan ide anda di banding kompetitor anda yaitu;

1. Kreatif dan inovatif

Jika anda adalah produsen, maka agar anda bisa tetap fokus dan optimis, yakin lah bahwa ide anda adalah ide yang kreatif dan inovatif. Artinya, anda harus yakin bahwa anda bisa menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda dari yang lain. Dengan memanfaatkan kreativitas anda,

anda sekaligus dapat mengasah kemampuan anda dan dalam menciptakan suatu produk yang memiliki nilai jual yang ekonomis. Berikan sentuhan yang nuik pada produk anda dan jangan takut untuk memulai sebuah eksperimen dan improvisasi pada produk anda. Jangan pernah takut dengan tantangan baru dalam menciptakan suatu produk, atau membuka peluang bisnis. Jika anda seorang reseller, maka anda dapat menggabungkan produk dari

produsen satu dengan produk produsen lain sehingga menjadi sesuatu yang baru. Misalkan anda membeli produk tas dari produsen 1, dan anda membeli produk baju dari produsen 2 lalu ke dua produk itu anda jual jadi satu maka anda akan mendapat untung yang berlipat. Di tambah lagi jika anda memiliki foto tampilan yang unik, maka akan mudah untuk menarik minat pembeli.

2. Orisinil

Terkadang orang-orang merasa sulit dalam menggali ide yang orisinal terutama di bidang bisnis sehingga mereka hanya mengikuti ide yang sudah ada dengan alasan mencari gampang atau mencari amannya saja. Padahal, jika anda adalah seorang produsen, dengan memanfaatkan kreativitas anda maka anda bisa menciptakan produk yang orisinal dari ide anda sendiri.

Dengan datangnya ide orisinal ini, maka akan ada kesan unik dan khas yang melekat pada ciri-ciri produk anda. Misalkan anda

seorang penjual cemilan kering, maka anda bisa menciptakan rasa baru atau mencari bahan baku baru untuk berinovasi. Sebagai contoh, anda ingin menjual donat, atau nugget home made dengan menggunakan tepung mocaf, maka anda ide produksi anda sudah dapat di katakan orisinil, dan anda dapat mempromosikan ide anda via online.

3. Memiliki ciri khas

Hal lain yang anda harus yakini mengenai kelebihan ide anda adalah ide mengenai produk atau

usaha and amemiliki ciri khas, baik ciri khas dalam produk anda maupun ciri khas dari pemasarannya. Seperti yang sudah di katakan sebelumnya bahwa ciri khas ide anda akan membedakan ide anda dengan yang lain. Misalkan anda membuka bisnis toko roti online, jika pada umumnya roti buatan pesaing anda menggunakan terigu sebagai bahan utamanya, maka anda menggunakan tepung mocaf sebagai bahan utamanya, sehingga kue anda akan terasa berbeda dan harga jualnya

menjadi lebih murah di banding dengan yang menggunakan tepung terigu.

Ciri khas lain misalkan dalam sistem pemasaran, anda memasarkan dengan cara yang berbeda seperti memberikan bonus gratis pada setiap pembelian produk tertentu. Selain itu anda juga dapat menggunakan maskot dalam proses pemasaran agar tampak lebih menarik.

2.7 bagaimana cara anda untuk mengolah lebih dalam tentang ide tersebut?

Sebuah bisnis yang baik tentu diawali dari pengelolaan yang baik pula agar bisa lebih berkembang lebih jauh dan membawa profit yang lebih baik. Tentunya anda perlu mengetahui bagaimana anda dapat mengelola lebih dalam mengenai ide anda tersebut. Ada beberapa cara yang bisa anda perhatikan jika anda ingin mengelola lebih dalam mengenai ide anda yaitu;

1. Memiliki manajemen yang baik

Agar dapat mengelola ide anda lebih jauh maka anda harus memiliki manajemen yang baik terlebih dahulu di segala aspek,

yaitu seperti management waktu yang akan menjadikan anda pribadi yang disiplin serta memiliki target yang jelas. Management yang baik juga termasuk dalam mengelola modal anda, serta keuangan agar arus perputaran uang bisnis anda tidak terhambat. Karena jika terjadi hambatan pada arus perputaran uang bisnis anda, akan mengakibatkan kerugian yang menghambat laju kerja bisnis anda. Serta juga sistem pelayanan yang baik pada para konsumen

akan membantu anda dalam menjaga image usaha anda.

2. Pemetaan mengenai ide bisnis

Pemetaan di sini yang di maksud adalah rumusan misi yang jelas, dan perencanaan yang matang serta strategi anda dalam berbisnis. Sehingga dengan perencanaan ini maka akan membantu anda untuk fokus dan mengulik ide anda lebih jauh. Rekam jejak dari hasil usaha anda juga akan membantu anda untuk menemukan peluang dan memperkirakan masa depan ide

anda. Pentingnya pemetaan ide bisnis ini akan membantu anda untuk selalu menetapkan midset anda dalam koridor yang sudah anda rencanakan sebelumnya.

3. Melatih kemampuan multitasking

Agar anda dapat mengelola ide anda lebih dalam lagi, ada baiknya anda memiliki kemampuan multitasking yang artinya anda dapat melakukan berbagai pekerjaan dalam satu waktu. Dengan menjadi seorang pengusaha, anda paling tidak akan belajar sedikit demi sedikit

untuk menjadi seorang multitasker. Anda akan harus mengawasi perkembangan perusahaan, rapat dengan klien, mencari jalan keluar untuk masalah yang sedang menimpa perusahaan anda, dan terus menghasilkan ide-ide kreatif yang dapat digunakan untuk membuat perusahaan anda semakin maju.

Untuk melatih kemampuan multitasking, anda perlu terus meningkatkan kemampuan dan wawasan agar dapat menjawab berbagai kebutuhan para konsumen yang berbeda-beda

dan akan terus bertambah seiring perkembangan zaman. Anda perlu memperluas pandangan dan melakukan beberapa pekerjaan dalam satu waktu untuk menghemat waktu dan membuatnya tetap efisien.

Agar anda bisa mengolah ide anda lebih dalam lagi maka anda perlu memerhatikan beberapa hal:

1. Nama toko online shop harus jelas

pikirkan lah nama yang menarik dan mudah diingat oleh pelanggan. Membuat

nama dalam sebuah toko online harus jelas, disertai dengan alamat yang jelas, dapat dipercaya dan dapat dihubungi. Dengan demikian, maka para pelanggan akan semakin mudah tertarik karena mereka menaruh kepercayaan bahwa yang terdapat alamat secara jelas adalah bukan suatu penipuan sehingga banyak para pelanggan membeli produk yang Anda tawarkan.

Selain itu, menggunakan nama toko online yang jelas tentunya akan semakin dikenal oleh khalayak terutama masyarakat sekitar. Hal ini akan semakin meningkatkan perkembangan bisnis

online shop karena toko online shop tersebut terkenal, sehingga akan dengan mudah memiliki pelanggan tetap dan penjualan produk akan semakin meningkat drastis dalam waktu yang relatif singkat. Untuk itu, dalam memberikan nama usaha atau toko online shop ataupun produk harus jelas, menarik dan mudah dimengerti oleh khalayak umum.

2. Barang yang dijual bervariasi dan menarik

be creative! gali terus potensi anda untuk menciptakan sesuatu yang baru. karena

Variasi barang juga akan menentukan banyak sedikitnya penjualan produk bisnis online shop Anda. Dengan menciptakan variasi produk online shop yang menarik, tentunya akan semakin meningkatkan ketertarikan para pembeli, sehingga akan semakin mudah melakukan sistem penjualan bisnis online shop yang tengah dijalankan. Dalam melakukan suatu bisnis terutama berbisnis online shop, hal paling yang mendominasi adalah berinovasi yaitu menciptakan sesuatu produk yang baru.

Selain hal di atas, keuntungan dari inovasi yang lain adalah semakin terkenalnya bisnis online shop yang dijalankan di web

yang Anda kelola dan dengan ini maka akan semakin mudah dalam mengembangkan bisnis online shop yang dijalankan. Untuk itu, ciptakanlah sesuatu produk yang menarik dan bervariasi sehingga keuntungan yang didapatkan akan semakin meningkat.

3. Gambar produk yang ditawarkan jelas dan menarik

buatlah logo yang "eye cathie" karena gambar juga sangat berpengaruh dalam memikat hati para pembeli. peikirkan gambar yang berbeda /tidak umum. Biasanya para calon pembeli hanya sekilas

melihat gambar yang ditampilkan dalam iklan saja tanpa melihat kualitas produk tersebut. Gambar adalah sesuatu yang penting untuk memikat para pelanggan sehingga semakin bagus kualitas gambar yang ditampilkan di iklan, maka akan semakin banyak pula calon pembeli yang tertarik terhadap produk yang dipromosikan.

Disamping itu, gambar yang jelas dan menarik tentunya akan semakin mudah untuk diingat dan dikenal oleh khalayak masyarakat. Dengan mengiklankan barang menggunakan gambar yang jelas dan menarik juga akan semakin membuat iklan berada di posisi awal web sehingga

banyak para pelanggan melihat produk yang Anda tawarkan terlebih dahulu daripada melihat produk milik pebisnis lain. Untuk itu, gambar juga sangat mendominasi terhadap banyak sedikitnya hasil penjualan produk bisnis online shop yang dijalankan.

2.8 kenapa anda yakin ide anda akan meledak di bisnis online ?

Sebagai seorang pengusaha, maka untuk dapat meraih sukses dan mempertahankannya adalah anda harus yakin jika usaha anda akan sukses di bisnis online. Jadikan kreativitas dan inovasi anda sebagai senjata yang akan

mengantarkan ide anda di dunia bisnis online sukses. Untuk meraih sukses, anda harus memulai dengan yakin dan tidak takut dalam menghadapi prosesnya. Jika anda yakin dan berani menghadapi proses dari ide anda di dunia bisnis online maka anda mantap dalam menjalankan rencana anda. Ditambah lagi bisnis online adalah usaha bisnis yang tidak membutuhkan terlalu banyak modal, dan fleksibel akan membuat anda merasa nyaman dalam menjalankannya.

Selain itu menanamkan dalam bisnis online masyarakat akan lebih menjumpai promosi bisnis anda sehingga semakin sering masyarakat melihat penawaran

produk anda maka masyarakat akan mulai penasaran dan justru peluang seperti ini yang harus anda yakini akan menjadi peluang yang bagus bagi anda. Anda akan lebih banyak memasang iklan-iklan baru mengenai promosi produk anda. Ditambah lagi dengan setiap tampilan promosi yang berbeda-beda maka besar kemungkinan menarik perhatian konsumen yang lama-kelamaan akan menjadikan ide anda meledak di pasaran bisnis online. Apalagi di era modern ini, di mana hampir semua masyarakat aktif menggunakan media sosial atau jejaring sosialnya bisa anda manfaatkan sebagai

peluang untuk memasarkan atau promosi bisnis anda.

2.9 bagaimana cara anda meyakinkan ide anda tersebut kepada khalayak?

Untuk mendapat perhatian dan kepercayaan dari masyarakat bukan lah hal mudah. Karena anda perlu menyiapkan beberapa bukti atau model peraga agar bisa meyakinkan masyarakat. Agar masyarakat yakin dengan ide anda, maka anda perlu melakukan beberapa hal yang dapat di lihat secara real agar masyarakat yakin bahwa ide anda ini menarik dan bisa

disukai oleh masyarakat. Maka dari itu, penting bagi anda untuk memperhatikan beberapa hal mengenai bagaimana agar anda bisa meyakinkan kepada masyarakat mengenai ide anda.

1. Memberi informasi yang detail mengenai ide dan produk anda.

Agar khalayak yakin dengan ide anda, maka sertakan informasi yang jelas mengenai ide anda atau produk yang anda jual. Sehingga masyarakat akan memikirkannya dan pelan-

pelan akan yakin dengan ide anda. Bila perlu sertakan pula bukti sample mengenai pengalaman seseorang yang telah mengetahui atau sudah membuktikan baik ide anda atau mengenai produk yang anda jual. Selain itu anda dapat menambah informasi mengenai ide anda dengan opini dari orang yang sudah meyakini ide anda sehingga ide anda secara perlahan akan mulai di yakini oleh oranga banyak.

2. Praktekkan langsung ide anda

Dengan cara mempraktekkan langsung ide anda, maka secara langsung khalayak juga akan melihat proses anda dalam mempraktekkan ide anda di dunia bisnis online. Catat atau rekam setiap perkembangannya, apa saja yang perlu di tambah atau di benahi sehingga anda tau langkah apa yang perlu anda ambil untuk semakin memperkecil kekurangan

ide anda. Usahakan fokus agar anda bisa mencapai target dan bila berhasil masyarakat akan langsung mengubah pandangannya pada anda dan percaya pada ide ataupun produk anda.

3. Lakukan promosi secara live

Agar masyarakat yakin dengan ide anda, maka anda perlu melakukan promosi secara live agar dapat dilihat secara nyata oleh masyarakat. Promosi

secara live dapat di lakukan bagi anda yang memiliki bisnis online maupun offline. Jika anda memiliki bisnis online, promosi secara live akan sangat membantu anda, dan pemasaran juga bisa tetap di lakukan melalui via online. Promosi secara live akan lebih menarik jika anda juga memiliki model sebagai contoh nyata agar dapat lebih meyakinkan masyarakat.

Sebagai tambahan, untuk meyakinkan ide ada, ada tips menarik agar anda bisa mendapatkan klien besar.

Tips Agar Bisnis Kecil Bisa Mendapatkan Klien Besar

1. Memancing di tempat yang tepat

Nah, pilihlah pasar kamu secara tepat. Jika kamu ingin memancing paus maka pergilah ke laut jangan ke sungai karena tidak ada paus yang akan terdampar di sungai. Begitu pula dengan bisnis, kamu tidak perlu memiliki nama perusahaan yang besar dan terkenal untuk bisa mendapatkan klien besar. Kamu hanya perlu masuk dan

menjajaki tempat mereka, maka kamu akan bersinggungan dengan mereka dan bisa mulai mempelajari kebiasaan mereka lalu kamu bisa melakukan jurus selanjutnya untuk membuat mereka melirik kamu.

2. Memancing dengan umpan yang tepat

Pastikan bahwa kamu memancing menggunakan umpan yang tepat, jika kamu memancing ikan kecil di sungai, maka kamu bisa menggunakan cacing, ulat sebagai umpan tapi kamu tidak bisa memancing ikan lele jumbo sebesar 3 kg dengan umpan cacing. Percaya deh, kail pancing kamu juga bakalan habis ditelan. Dalam bisnis, kamu juga harus menggunakan umpan yang tepat

untuk memancing si buaya keluar dari sarangnya (jika kamu ingin memancing buaya maka gunakan daging sebagai umpan, bukan brokoli, kubis, atau malah kangkung). Jadi jika kamu ingin menargetkan mangsa bisnis kamu adalah klien yang besar dan kelas kakap, maka ikutilah cara bermainnya dan berikan apa yang mereka mau dan mereka butuhkan. Jangan menawarkan produk yang tidak menarik minat mereka.

3. Fokus menangkap ikan

Kenapa harus fokus? Karena kalau kamu a,i,u,e,o alias tidak konsisten maka bisa-bisa kamu menjadi salah tangkap, bukan ikan

yang tertangkap tapi katak (huahuahua). Kalau kamu ingin menangkap paus, maka kamu harus konsisten untuk menangkap paus jangan menjadi goyah ketika melihat lumba-lumba meskipun keduanya sama besarnya (apalagi dengan kerang dan keong, jangan pernah tertipu).

Dalam standar bisnis untuk menangkap informasi penting dalam setiap berinteraksi dengan calon pelanggan kamu yang kelas kakap. Kamu perlu mengumpulkan informasi yang berguna untuk mengajukan penawaran bisnis yang dapat menguntungkan mereka.

4. Siap menangani klien

Untuk melayani klien kelas kakap (besar), kamu harus memiliki infrastruktur yang ketat. Jika kamu menjual produk, kamu harus bisa memenuhi pesanan yang signifikan. Di sisi lain, jika kamu menawarkan jasa, maka karyawan kamu harus siap untuk menyelesaikan tanggungjawab apa pun yang telah kamu sepakati. Kamu harus teliti menganalisa cara kerja dari bisnis kamu dari A-Z dan jangan mengabaikan apa pun. Karena seorang klien besar akan membawa harapan besar. Kamu harus siap untuk memuaskan pelanggan yang lebih besar. Sebelum kamu mampu mendapatkan klien yang besar, kamu harus terlebih dahulu bisa

membuktikan kepada calon klien kamu jika kamu memiliki kemampuan untuk menyediakan produk dan layanan yang sangat baik untuk klien kamu.

5. Percaya pada diri dan bisnis kamu

Banyak pemilik usaha kecil yang merasa seperti terintimidasi ketika bernegosiasi penawaran potensial kepada klien yang besar. Jadi, jangan biarkan diri kamu untuk mundur dan menjadi takut bahwa kamu akan ditolak. Tegastah dan percaya kepada produk kamu. Kamu harus menunjukkan sedikit keberanian untuk membuat CEO untuk membuat pembeli dari perusahaan besar percaya bahwa bisnis kamu sepadan

dengan resikonya. Jika kamu adalah seseorang perempuan dan bisnis yang kamu miliki adalah bisnis yang minoritas, perusahaan besar mungkin berpikir bisa mendapatkan potongan pajak tertentu untuk bekerja sama dengan kamu.

Nah, sekarang saya mencoba untuk sedikit bercerita tentang tips bekerja sebagai seorang freelance. Di masa-masa awal memulai usaha, saya sempat bekerja freelance untuk berbagai klien. Selain menunjang secara finansial, pekerjaan sebagai freelance ini juga sangat membantu dalam membangun jaringan bisnis. Mungkin saat ini kamu masih berstatus sebagai

seorang freelancer. Tapi nanti, ketika usahamu sendiri sudah makin mantap, klien-klien yang biasa kamu tangani bisa menjadi partner bisnis yang potensial. Langsung saja, berikut tips-tipsnya.

BAB 3 DESAIN DAN COPYWRITING UNTUK BISNIS ONLINE



Bisnis online sangat erat kaitannya dengan web atau situs untuk berjualan dan mempromosikan produknya. Berhubungan dengan web atau situs untuk bisnis online, biasanya juga akan berhubungan dengan desain dan copy (teks) untuk mempromosikan produk. Nah, desain dan copy (teks) ini sangat penting bagi suatu web. Apalagi jika web atau situs tersebut digunakan untuk keperluan bisnis online.

Desain dan copy dalam sebuah web atau situs bisnis online akan berpengaruh pada penjualan produk yang ditawarkan nantinya. Mungkin beberapa dari kita masih menyangsikannya. Ah masa' desain dan copy bisa membuat penjualan produk kita

menanjak? Bagi yang tak percaya boleh langsung memastikannya dengan membuka salah satu web atau situs penjualan dari produk handphone.

Pada situs Asus.com misalnya. Ketika kita memasuki halaman yang menjelaskan tentang produk handphone Asus Zenphone 2. Kita akan disuguhi desain dan copy yang sangat menarik. Lantas, kita akan tertarik untuk memilikinya. Bahkan jika ada tombol pembelian tentu kita akan dengan senang hati untuk menekannya bukan? Nah, seperti itulah pentingnya desain dan copy (teks) bagi situs bisnis online. Akan tetapi memiliki desain dan copy (teks) pada web bisnis yang menarik bisa dibilang tidak mudah.

Attractive Design = More Visitors

Pada kasus desain misalnya. Ketika akan membuat web biasanya kita akan memesan pada developer. Nah, developer ini akan mendesain web untuk kita. Inilah yang kemudian sering menjadi masalah. Ketika desainer web tersebut tidak memahami konsep pemasaran online.

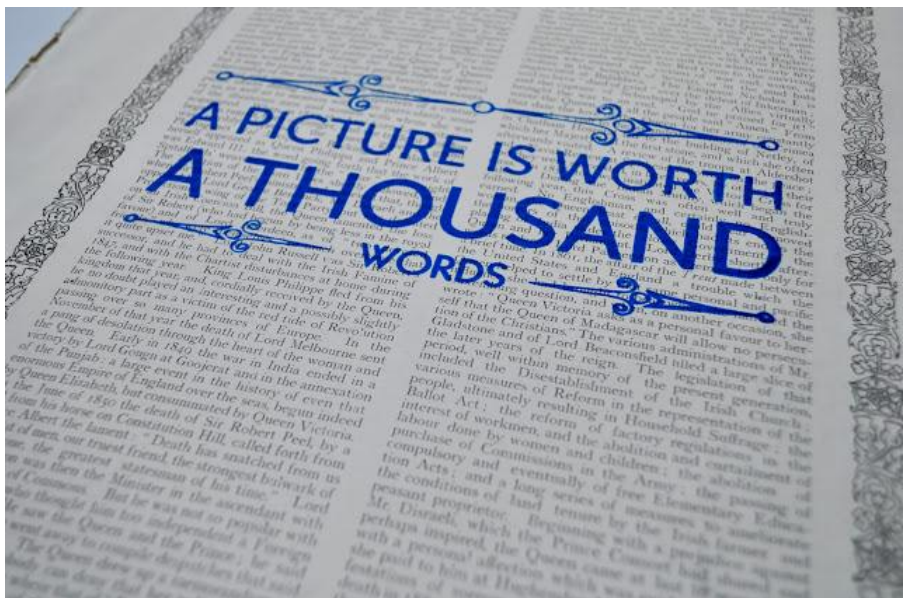
Hal ini bukan berarti desain yang dibuat sang desainer jelek atau tidak bagus. Hanya saja karena developer adalah orang yang hanya memahami hal-hal tentang teknis mungkin saja kurang paham dengan permasalahan pemasaran. Perlu diingat, desain yang bagus saja tidak cukup untuk

membuat pengunjung web tertarik untuk membeli produk.

Apalah artinya desain web yang bagus kalau desain tersebut justru membingungkan atau bahkan menyulitkan pengunjung untuk membeli produk yang ditawarkan. Bisa jadi pengunjung yang tadinya tertarik dengan produk yang kita tawarkan tiba-tiba berubah pikiran karena desain yang rumit dan membingungkan. Untuk itu, desain web yang terstruktur lebih baik diterapkan pada web-web bisnis online.

Selain itu, persoalan desain web sering kali berurusan dengan visual mata manusia. Percaya atau tidak, ungkapan *pictures speak louder than words* itu benar adanya. Seperti

yang dilansir dari laman roundpeg.biz, otak kita memproses gambar atau hal-hal yang berkaitan dengan visual 60.000 kali lebih cepat dibandingkan dengan kata-kata. Kaitannya dengan web tentu saja, visual kita akan tertuju pada desain web itu sendiri.



Ini membuktikan bahwa komunikasi visual jauh lebih ampuh dari komunikasi verbal.

Namun sayangnya, masih banyak perusahaan yang tidak sadar pentingnya desain dan komunikasi visual untuk bisnis mereka. Beberapa tahun terakhir, banyak orang yang berpikir bahwa biaya desain grafis atau redesign website adalah pengeluaran yang besar. Padahal, bisa dibilang semua itu bukanlah pengeluaran, melainkan investasi yang dapat menghasilkan value lebih besar di masa depan.

Desain yang baik tidak akan menghasilkan uang dengan otomatis, karena tentu saja yang terpenting adalah model bisnis dan operasional dari perusahaan yang kita gunakan. Namun

desain dan komunikasi visual yang tepat dapat memberikan nilai lebih untuk memenangkan pasar dan membangun branding yang lebih dipercaya.

Desain bukan hanya Hasil, Desain adalah Proses

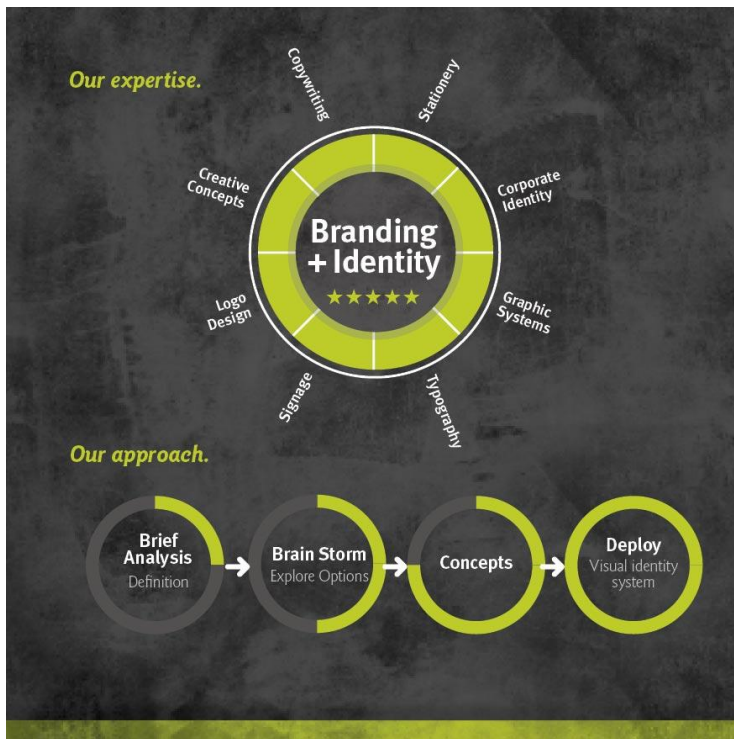
Banyak bisnis yang akhirnya mempercayakan desain logo ataupun corporate identity mereka kepada sanak saudara/teman dengan kemampuan desain yang *pas-pasan* atau menggunakan jasa desain grafis *crowdsourcing* dengan harga yang sangat murah. Apakah hal tersebut salah? Tidak salah, hanya saja tidak ideal.

Corporate identity bukan hanya sekedar bagus dilihat, tapi harus dibuat

dengan analisa dan proses yang layak dalam memahami berbagai aspek dari perusahaan seperti value yang ingin disampaikan, image yang ingin dibangun, penyesuaian dengan target pasar / klien, perkembangan di masa depan, estetika, dan berbagai aspek lainnya. Oleh karena itulah desain grafis dan komunikasi visual diajarkan sebagai disiplin ilmu yang independen.

Masih ragu dengan pentingnya desain dan komunikasi visual? Berikut ini adalah beberapa cara bagaimana desain dan komunikasi visual membantu bisnis anda.

1. Desain Brand



Tentunya kita ingin bisnis kita berkembang dan bertambah besar. Perencanaan branding yang tepat akan membantu hal tersebut. Desainer Brand dapat membantu perusahaan untuk menciptakan

image yang konsisten dalam berbagai aspek dari bisnis anda yang memberikan pesan komunikatif atas perbedaan yang dimiliki oleh jasa / produk anda.

Kita ambil contoh Adidas dengan elemen grafis khasnya : 3 Stripes. Semua produk yang dirancangnya memiliki 3 garis (stripes). Hal ini menciptakan branding yang khas dan memberikan kesan yang mudah diingat oleh masyarakat. Contoh lainnya Apple dengan konsep "simplicity". Produk yang diproduksi selalu simple dan elegan

dengan warna netral perak (abu-abu), hitam dan putih. Desain ini tentunya disesuaikan dengan profil dan selera target pasar.

Bicara mengenai masalah pentingnya desain logo perusahaan memang tak ada habisnya, ibaratnya logo adalah pintu gerbang utama client melihat sebuah perusahaan atau produk. Design Logo membentuk image sebuah brand yang akan terus melekat pada brand tersebut. Seperti artikel sebelumnya mengapa logo desain itu penting dikarenakan desain logo yang unik,

menarik dan mudah diingat akan menguntungkan perusahaan atau produk yang dibawanya. Sangatlah penting untuk memilih desain logo yang sesuai dengan citra perusahaan yang ingin anda bentuk. Identitas sebuah perusahaan harus benar-benar dibentuk secara hati-hati terlebih lagi semua itu tertuang pada sebarang logo. Design logo merupakan kesan pertama yang akan didapatkan customer mengenai perusahaan anda.

Walaupun anda memiliki ide cemerlang mengenai image perusahaan seperti apa yang ingin anda tampilkan namun tentunya anda amat membutuhkan para desainer grafis berkualitas dan memiliki kemampuan menyeluruh untuk menciptakan desain logo yang akan menjadi identitas perusahaan anda.

Namun tentunya amatlah dibutuhkan gambaran yang amat jelas mengenai perusahaan anda sehingga para desainer grafis yang anda tunjuk bisa mewujudkannya

menjadi desain logo yang sesuai. Potret yang clear mengenai perusahaan, produk atau services yang anda jual serta visi dari perusahaan anda tentunya akan membantu mereka untuk mengidentifikasi kekuatan perusahaan anda dibanding para kompetitor. Tak hanya itu dengan menemukan keunikan dari perusahaan anda maka akan mempermudah tugas para desainer grafis untuk menuangkan identitas perusahaan anda pada sebuah logo.

Tentunya selalu ada effort yang cukup kuat untuk membangun sebuah brand yang mudah diingat, serta menjanjikan produk dan layanan berkualitas bagus. Salah satu pembentukan brand pada sebuah perusahaan adalah dengan memiliki sebuah logo yang mencerminkan image serta visi dari perusahaan itu sendiri. Untuk mensukseskan proses dari brand awareness tersebut maka tentunya client dalam hal ini pemilik perusahaan harus mengkomunikasikannya kepada para desainer grafis yang akan

membuat desain logo sehingga mereka akan memiliki pemahaman yang menyeluruh mengenai citra yang ingin dibangun oleh pemilik perusahaan.

Sekali lagi sebuah logo adalah citra sebuah perusahaan sehingga anda tidak bisa tergesa-gesa memilih logo untuk mencitrakan perusahaan anda. Misalnya saja nih anda berdiri di jalan raya dan anda melihat poster seorang wanita cantik yang sedang menikmati es krim coklat dan dibagian kanan bawah terdapat nama

perusahaannya. Apa yang pertama kali terlihat oleh anda wanita tadi atau nama perusahaan tersebut? Tentunya wanita cantik dengan ice creamnya tersebut, bisa dipastikan anda tak membaca apa yang tertulis di bagian bawah poster tersebut.

2. Desain Produk dan Kemasan

Kemasan ibarat baju bagi produk Anda. Ingat pepatah seperti ini, jangan mengukur baju orang lain dengan badan sendiri! Ini artinya ketika Anda akan membuatkan baju untuk produk anda pertama kali

yang anda lakukan adalah kenali karakter produk dan siapa konsumen sasaran. Coba gali sedalam-dalamnya! Kemasan adalah produk desain. Di situ ada yang namanya elemen atau unsur-unsur desain, yakni bentuk/visual, warna, komposisi, typografi dan lain sebagainya. Keterlibatan Anda sebagai pemilik produk di sini dalam menentukan kemasan yang bagus harus dibatasi! Artinya, di sini peran Anda bukan sebagai pemilik produk bisa dengan semena-mena menentukan mana desain kemasan yang bagus dan

mana yang jelek. Serahkan semua itu pada ahlinya yang punya kompetensi untuk itu.

Carilah seorang desainer grafis di sekitar Anda. Atau cobalah browsing di internet, ribuan desainer siap memberikan yang terbaik untuk Anda. Penting diingat, kalau Anda punya saudara atau keponakan atawa kenalan yang punya jiwa seni atau bisa menggambar jangan coba-coba minta tolong dibuatkan desain kemasan. Kenapa begitu? Taruhannya mahal! Lebih baik Anda mengeluarkan uang lebih banyak

untuk seorang desainer kemasan daripada harus membuat desain yang tidak terukur impact-nya terhadap konsumen Anda. Gambar bagus dan indah bukanlah desain yang bagus! Tugas utama desainer kemasan adalah membuat konsumen jatuh cinta pada produk Anda melalui kemasan itu tadi. Bukan Anda sendiri yang jatuh cinta!.

Berikut ini adalah tips buat kalian untuk membuat desain yang bagus:

- Ciptakan kemasan produk yang unik dan menarik

Untuk menciptakan kemasan produk yang unik dan menarik, usahakan menciptakan kemasan yang belum dipakai orang lain, sehingga kesan produk yang kalian tawarkan mempunyai kesan ciri khas produk kalian.

- Sesuaikan desain kemasan dengan isi produk

Jika produk kalian tentang snack jagung usahakan desain kemasan ada gambar snack jagung, tapi desain snack jagungnya usahakan semenarik mungkin, seperti mengeditnya menjadi gambar

animasi, sehingga ketiga pembeli pertama kali melihat produk kita dia langsung tertarik sama produk kita.

- Ciptakan kemasan dalam berbagai ukuran

Untuk menjangkau semua pasar seperti kelas menengah, kelas atas, dan kelas bawah, sebisa mungkin membuat kemasan dalam berbagai ukuran, seperti contohnya produk snack yang kemasannya ada yang ukuran 20 gram, 50 gram 100 gram, sampai 200 gram, sehingga kita

bisa memaksimalkan pasar dari produk yang kita jual.

- Beri kemasan dengan ikon produk kita

Untuk membuat suatu ciri khas dalam produk kita sebaiknya produk kita mempunyai ikon produk yang kita taru dalam kemasan..Kenapa harus memberi ikon pada kemasan? Alasannya memberi sebuah identitas pada produk kita, kalian pasti pernah melihat produk operator seluler yang mempunyai ikon produk ciri khas berupa animasi kartun,

sehingga ketika orang melihat ikon produk animasi itu, mereka akan langsung teringat dengan produk smart friend, itulah guna dari sebuah ikon produk dalam kemasan.

- Pilih kemasan yang dapat didaur ulang

Untuk bisa meminimalisir pemanasan global, sebaiknya memilih kemasan yang bisa didaur ulang, sehingga saat konsumen membeli produk kita, mereka tidak merasa berdosa karena sudah merusak lingkungan, karena

kemasan produk kita bisa didaur ulang, lagi pula ini adalah strategi marketing yang bagus, karna semua orang sudah mulai sadar untuk merawat lingkungan sekitar mereka.

- Sesuaikan kemasan dengan karakter konsumen

Bedakan kemasan dengan karakter konsumen, misalnya membuat desain produk sesuai target pasar, seperti contohnya produk snack makanan maka kita membuat kemasan selucu mungkin,

sehingga anak-anak tertarik membelinya.

Jika bisnis anda menjual produk, maka desain kemasan (packaging) adalah hal yang perlu anda perhatikan lebih jauh. Anda tidak memiliki sales yang dapat berbicara dengan semua calon pembeli. Ketika calon pembeli anda berbelanja dan membandingkan produk anda, saatnya kemasan anda yang berbicara untuk meyakinkan mereka. Jika saya dihadapkan dengan 2 produk mie instan dengan harga yang tidak jauh berbeda, saya akan membeli

produk yang memiliki kemasan terlihat lebih enak dan menggiurkan.

Desain kemasan berguna untuk mempromosikan fitur produk dan manfaat. Proses desain yang bagus akan menarik minat konsumen. Kebanyakan paket desain berisi rincian pengawet, informasi kesehatan dan tingkat produk.



Desain yang menarik akan membuat orang
penasaran hingga akhirnya membeli.

Tujuan dari kemasan perlindungan
fisik, perlindungan Barrier, kendali

atau aglomerasi, transmisi Informasi, Pemasaran dan Keamanan produk. Dalam dunia pasar modern dan kompetitif ritel saat ini, Anda hanya memiliki satu kesempatan untuk membuat kesan pertama, karena ini adalah brand yang sangat penting, seperti pada iklan televisi kesan pertama begitu menggoda. Sebagus apapun kualitas suatu produk tapi tidak diimbangi dengan desain kemasan yang bagus maka akan tersaingi oleh yang lain atau kalah di pasaran. Desain kemasan harus kesan pertama yang kreatif dan

mengesankan, dengan desain khusus yang akan menangkap perhatian orang awam.

3. Komunikasi Visual

Pemasaran adalah kegiatan rutin dari sebuah bisnis. Desain grafis yang efektif akan meningkatkan ketertarikan untuk membaca konten pesan anda. Orang-orang sering memberikan image dan kesan pertama atas perusahaan anda melalui media komunikasi anda seperti brosur, flier, website atau kartu nama. Kualitas dari

desain grafis akan mempengaruhi reaksi dari calon pembeli.

Idealnya desainer grafis harus menciptakan pedoman grafis atas segala elemen promosi dan produk dari perusahaan. Dokumen pedoman tersebut biasanya disebut sebagai Graphic Standard Manual (GSM) atau Corporate Identity Standard (CIS). Biasanya GSM / CIS menjelaskan pemakaian grafis pada logo, kemasan produk, website, poster, dokumen resmi, souvenir (kaos, pencil, payung, jam, dll), dan lain sebagainya. Dengan adanya standard yang terencana dari awal,

pengerjaan desain dalam keseharian operasional akan jauh lebih mudah dengan mengikuti standard yang telah ada.

Periklanan atau sering dikenal dengan dunia advertising juga tidak lepas dari peranadesain komunikasi visual. Periklanan pada saat sekarang ini semakin canggih atau semakin maju dari pada sebelumnya. Diperiklanan juga membutuhkan tingkat kreatifitas atau pun seniagar dapat menarik minat masyarakat ataupun konsumen. Pada saat ini periklanan sudah didukung dengan

kecanggihan teknologi terutama di dalam percetakan. Di periklanan juga dibutuhkan suatu teknik di mana iklan tersebut akan mempunyai makna ataupun arti yang secara luas dapat dimengerti bagi masyarakat banyak. Disini lah peranan penting desain komunikasi visual untuk mewujudkan semuanya.

Nah, apakah desain yang anda miliki saat ini sudah cukup untuk bisnis anda? Jika anda rasa tidak, sudah saatnya menginvestasikan sedikit waktu dan uang anda untuk perancangan yang lebih baik.

Dalam hal ini pemilihan warna dan penempatan gambar pada web akan sangat berpengaruh. Menggunakan warna yang eye-catching akan membuat pengunjung betah berlama-lama melihat-lihat web bisnis kita. Dengan begitu bisa saja pengunjung yang tadinya hanya tertarik membeli salah satu jenis barang juga akan tertarik dan bahkan membeli produk kita yang lain.

Penempatan gambar pun tidak kalah pentingnya. Seperti yang sudah disinggung di atas, gambar mampu mengungkapkan lebih banyak daripada kata-kata. Karenanya, menempatkan posisi gambar dengan baik juga wajib kita lakukan.

Nah, itulah pentingnya desain dalam web atau situs online kita. Selain itu kita juga perlu tahu apa saja pentingnya desain website responsive untuk bisnis online. Memang saat ini bisnis online tengah marak di tengah tengah masyarakat luas. Hampir semua hal sekarang ada di dunia maya. Dari barang barang yang memang wajar jika dijual dengan cara online seperti pakaian, gadget, dan sebagainya, hingga barang barang yang kesannya tidak wajar jika dijual di dunia maya seperti sayuran, daging, dan sebagainya.

Namun, sekarang semua hal yang bisa dijual di dunia nyata memang sangat mungkin bisa *nangkring* di dalam situs

website di dunia online. Tidak peduli apakah itu barang yang tahan lama atau bahkan barang-barang yang sangat mudah basi. Semuanya sudah memiliki aturan masing-masing bagaimana untuk menjual barang tersebut secara online.

Semua barang tersebut juga telah memiliki pelanggan masing-masing. Sehingga, bagi anda yang hingga saat ini yang belum juga turut berpartisipasi untuk menjual barang dagangan anda di dunia maya sepertinya anda harus segera memulai mencobanya, sebab jika tidak demikian anda tentu akan mengalami ketertinggalan dari para pedagang lainnya.

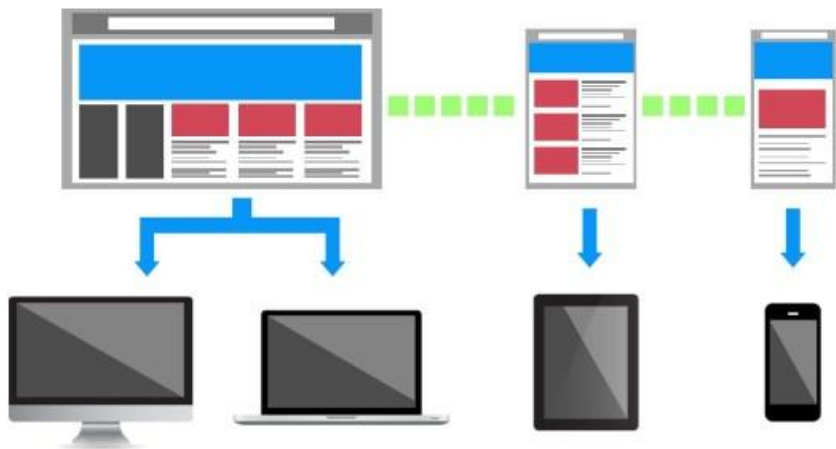
Untuk itu, jika anda hendak menggunakan website sebagai sarana penjualan barang dagangan anda secara online, maka anda harus membuat website dengan mempertimbangkan pentingnya desain website responsive untuk bisnis anda, sebab hal tersebut dapat membuat bisnis anda semakin berkembang.

Sebelumnya anda perlu tahu apa yang dimaksud dengan website yang responsive itu website yang seperti apa, sebab tidak semua orang paham dengan istilah "responsive" yang disebutkan di sini. Desain website yang responsive adalah salah satu jenis website yang sangat mendukung untuk melakukan kegiatan bisnis. Secara detail,

desain website ini akan memudahkan pengunjung website untuk memilih barang barang apa saja yang akan dipilih untuk dibeli.

Sehingga pentingnya desain website responsive untuk bisnis anda memang sangat urgent. Dengan menggunakan desain yang responsive atau sangat konsumen oriented maka konsumen akan mendapatkan banyak kemudahan dalam memilih apa saja yang anda jual pada website tersebut, dan anda pun akan mudah untuk mengorganisir barang barang apa saja yang hendak dibeli oleh pelanggan anda.

Desain website yang responsive bagi sebuah bisnis online memang sebuah keharusan yang harus dilakukan oleh pemilik website sekaligus pemilik bisnis online. Apalagi bagi mereka yang telah memiliki bisnis online yang sudah cukup berkembang menjadi sebuah bisnis yang besar.



Maka dari itu, sebaiknya anda yang hingga saat ini belum membuat template website untuk bisnis anda dengan desain yang responsive untuk pelanggan, sebaiknya anda segera mengubahnya. Ini akan mempengaruhi jumlah pembeli pada website anda, sebab pentingnya desain website responsive untuk bisnis anda salah satunya adalah meningkatkan jumlah pembeli, dan itu adalah hal yang utama dalam sebuah bisnis.

Tapi keunggulan desain website responsive tidak hanya sampai di situ. Berikut ini alasan mengapa desain website responsive penting dalam bisnis internet.

1. Kemudahan akses

Dalam desain website responsive ada yang namanya kemudahan akses. Semakin mudah diakses, maka semakin tinggi peluang bisnis tersebut meningkat. Apalagi di jaman sekarang ini orang jauh lebih menyukai mengakses website tidak lewat Pc ataupun laptop, tapi cenderung ke tablet atau smartphone. Nah, ini alasan kenapa memiliki desain website responsive untuk bisnis anda begitu dianjurkan.

2. Google

Google merekomendasikan desain website responsive karena ini lebih mudah dibandingkan harus menggunakan dua versi website. Desain ini memiliki satu HTML dan URL sehingga google akan lebih mudah dan cepat untuk mengindeks dan juga mengatur konten. Berlawanan dengan website yang memiliki versi mobile terpisah yang memiliki URL dan HTML yang berbeda dari versi dekstopnya Sehingga Google harus menjelajah dan mengindeks

beberapa versi yang berbeda dari situs yang sama.

3. Satu Website untuk Semua Perangkat

Dengan menerapkan teknik Responsive Web Design pada website anda maka anda cukup memiliki satu tampilan web saja, dan Website anda akan tampil secara optimal pada berbagai perangkat seperti PC, Laptop, Tablet Pc dan Smartphone.

4. Pengelolaan mudah

Dengan hanya mengandalkan desain website responsive, berarti pemilik juga makin mudah untuk memantau keadaan websitenya. Dan jelas ini lebih mudah dari mengurus dua website. Pemilik website hanya perlu mengelola satu situs saja, sehingga jauh lebih mudah dalam melakukan maintenance atau update pada isi website daripada harus mengelola dua versi website dekstop dan mobile.

Selain untuk mempercantik tampilan toko online kita, desain juga kita perlukan untuk kemasan produk yang akan kita jual.

Ini adalah salah satu jenis branding yang bisa kita lakukan. Branding adalah cara untuk mengenalkan kepada seseorang mengenai identitas terhadap sebuah objek tertentu. Jika saat ini kita berbicara tentang produk, maka branding adalah cara untuk mengenalkan produk kepada konsumen. Kemasan atau packaging sangatlah berkaitan erat dengan branding itu sendiri. Jika saat ini Anda telah memiliki produk namun belum memiliki desain untuk kemasan produk Anda, sekarang saatnya mulai membuat desain kemasan untuk produk Anda.

Branding

Kemasan sebuah produk merupakan salah satu unsur yang mempengaruhi banyaknya penjualan atau minatnya konsumen terhadap produk tersebut. Jika hal ini benar, sudahkah Anda sekarang membuat kemasan untuk produk Anda? Bagi yang sudah, mungkin beberapa masih

banyak yang belum yakin dan bertanya-tanya apakah desain kemasan produk mereka sudah menarik?

Kebanyakan beberapa pengusaha diluar sana berfikir bahwa kualitas sebuah produk dan cara pemasaran jauh lebih diutamakan untuk meningkatkan penjualan, dibandingkan fokus pada kemasan produk. Padahal beberapa unsur yang mempengaruhi penjualan produk seperti kualitas produk, pelayanan, pemasaran, dan kemasan juga saling mendukung satu sama lain. Jadi, belum tentu juga jika produk dengan kualitas yang bagus maka akan banyak peminatnya, kecuali bila konsumen tersebut benar-benar membutuhkannya.

Kemasan suatu produk inilah yang mungkin perlu Anda pikirkan sebagai bagian dari strategi pemasaran.

Dibawah ini ada beberapa hal yang berkaitan dengan sebuah kemasan produk, seperti fungsi, manfaat, serta strategi marketing.

1. Fungsi

Tujuan atau fungsi utama dari adanya kemasan produk adalah, untuk melindungi produk dari goresan atau cacat produk yang membuat produk menjadi rusak. Selain itu juga kemasan produk tidak hanya difungsikan pada saat proses pendistribusian barang dari

pabrik ke beberapa distributor, tapi kemasan produk juga bisa melindungi produk ketika berada di toko-toko retail.

2. Daya Tarik

Umumnya banyak perusahaan melakukan sebuah riset terlebih dahulu tentang skema warna, desain, maupun jenis pada sebuah kemasan produk yang akan dipasarkannya. Hal ini dilakukan agar tingkat pemasaran produknya jauh lebih luas lagi. Jika Anda ingin produk yang Anda jual banyak peminatnya, maka Anda bisa

menyiapkan desain packaging yang tepat untuk produk Anda. Karena seperti yang sudah disampaikan sebelumnya, salah satu yang membuat produk tersebut bisa laku adalah kemasan produk yang bisa menjadi daya tarik bagi pelanggan.

3. Promosi

Sebuah kemasan produk juga berperan penting dalam memberikan informasi produk seperti, manfaat, kegunaan, tagline, maupun cara pembuatan. Semuanya bisa dicantumkan pada desain kemasan agar konsumen

tahu tentang manfaat dari produk tersebut, yang terpenting janganlah menyampaikan semuanya hingga desain menjadi penuh dan malah membuat konsumen menjadi jenuh melihatnya.

4. Mendukung keputusan Berbelanja
Anda sebagai pemilik produk bebas mencantumkan informasi apapun yang nantinya bisa mempengaruhi konsumen untuk melakukan keputusan membeli produk Anda. Akan tetapi jangan terlalu berlebihan dalam menyampaikan seluruh informasi yang Anda miliki.

5. Diferensiasi

Kemasan juga bisa dijadikan sebagai identitas bagi sebuah produk, misalnya ada beberapa produk A dan B yang ditata rapi pada sebuah toko, produk tersebut secara fungsi sama, rasa bisa dikatakan hampir sama, namun karena kemasannya berbeda bisa jadi konsumen akan lebih cenderung memilih produk yang memiliki kemasan yang menarik menurutnya.

Good Copywriting = Good Marketing

Selain desain, hal yang menentukan penjualan pada web bisnis online adalah copy alias teks. Umumnya, teks yang ada dalam web bisnis adalah informasi produk. Tapi apakah hanya dengan informasi produk, pengunjung akan tertarik untuk membeli produk di web kita? Jawabnya adalah tidak.

Ya, sekedar informasi tentang produk saja tidak cukup untuk membuat pengunjung web tertarik dengan produk yang kita tawarkan. Apalagi jika bahasa yang kita gunakan sama sekali tidak menarik atau biasa saja. Tentu tidak akan yang mau membeli produk kita.

Karena itulah kita membutuhkan yang namanya copywriting. Mungkin masih ada yang bingung mengenai copywriting itu sendiri. Bahkan mungkin banyak yang kurang tahu perbedaan menulis teks biasa dengan copywriting.

Dikutip dari Wikipedia, copywriting adalah sebuah tindakan menulis copy atau teks dengan tujuan mengiklankan produk, bisnis, orang, atau bahkan ide. Tujuan dari teks ini adalah agar membuat pembaca atau pendengar untuk membeli produk yang diiklankan. Dengan kata lain, copywriting adalah sebuah tindakan untuk menulis tulisan iklan.



Teknik copywriting yang kini juga telah memasuki dunia digital dan online seperti blog dan website merupakan sebuah hal yang wajar karena perkembangan internet dan teknologi yang semakin pesat. Maka karena pentingnya teknik menulis copywriting saat ini, para blogger harusnya mengerti akan hal ini untuk kemudian

mempelajarinya dan menerapkannya pada tulisannya.

Berikut beberapa tips penting dari teknik copywriting yang bisa Anda pelajari dan terapkan untuk kegiatan blogging sehari-sehari.

1. Perhatikan Kualitas Konten

Tips pertama yang perlu diperhatikan dalam menulis copywriting adalah kualitas konten. Kualitas konten dalam tulisan iklan ini bisa berupa gaya bahasa penulisan, gambar pendukung, dan layout artikel. Dalam menulis teknik copywriting, Anda harus mampu menyesuaikan gaya bahasa Anda

dengan segmentasi atau target pembaca yang disasar.



Jangan sampai menggunakan kata-kata gaul untuk menulis produk atau jasa untuk orangtua atau sebaliknya menggunakan kata-kata terlalu baku untuk sebuah produk anak muda. Gambar atau video pendukung dalam penulisan

copywriting juga harus dibuat menarik agar pembaca tertarik dan tidak merasa bosan saat membaca. Sedangkan layout konten dalam teknik menulis copywriting ini meliputi pemilihan font, ukuran, spacing serta format tulisan tersebut.

2. Kuasai Materi Produk atau Jasa

Materi merupakan hal utama yang bisa membuat teknik menulis copywriting Anda menjadi berkualitas. Maka dari itu sebelum Anda benar-benar menulis, maka terlebih dahulu Anda harus

menguasai materi produk atau jasa yang akan diiklankan tersebut. Mustahil seorang blogger dapat menulis teknik copywriting dengan baik tanpa menguasai materi.

Penguasaan materi ini seperti layaknya guru mempersiapkan mengajarnya atau seorang siswa belajar menghadapi ujiannya. Keduanya membutuhkan penguasaan materi yang baik guna mendapatkan hasil yang maksimal. Untuk para blogger, penguasaan materi akan lebih baik lagi jika mereka juga memperbanyak membaca referensi seperti buku,

majalah, jurnal ilmiah dan karya tulis lainnya.

3. Pelajari Psikologis Pembaca

Kenapa menulis copywriting harus juga mempelajari psikologis pembaca? Karena dengan hal ini, Anda bisa dengan mudah untuk mendapatkan konversi atau peminat. Memang tidak mudah untuk membuat tulisan yang sesuai dengan psikologis pembaca, namun dengan latihan terus-menerus dan meninggalkan ego pribadi akan mengasah Anda untuk masuk dunia psikologi pembaca.



Things Your *Readers* Wish You Knew

Tulisan yang melibatkan psikologi pembaca memang teknik yang sulit karena para blogger dituntut untuk membuat tulisan iklan namun tidak nampak seperti beriklan ketika dibaca visitor. Namun sekali lagi, dengan kesungguhan dan latihan yang kontinyu maka menulis dengan melibatkan psikologis

pembaca akan mampu kita lakukan dengan baik dan lancar.

4. Menulislah Dengan Jujur

Tips terakhir dalam menulis copywriting yang tidak bisa dipandang sebelah mata adalah kejujuran dalam menuliskan deskripsi produk atau jasa. Ini adalah tantangan terbesar yang biasanya dihadapi para blogger yang menulis konten untuk iklan. Bagaimana tidak tuntutan untuk bisa menghasilkan konversi dari pihak advertiser mungkin akan membebani Anda untuk melebihi-

lebihkan produk atau jasa yang
Anda akan tulis.



Namun jangan khawatir, banyak
jalan menuju Roma untuk
mengatasi hal ini. Anda bisa
melakukan pembicaran terlebih

dahulu tentang prinsip ini kepada pihak advertiser yang memang merupakan hak Anda.

Selain itu jalan lain juga bisa Anda tempuh dengan memainkan kata-kata persuasif (mengajak/mempengaruhi) yang hebat tanpa Anda harus berbohong. Ingat, kata-kata yang menghasilkan kalimat bisa kita olah dengan seksama dengan makna yang sama untuk meningkatkan kualitas tulisan. Inilah yang seringkali dilakukan oleh para copywriter di perusahaan-perusahaan besar.

Melewatkan copywriting dalam bisnis online sama saja membuang 80% biaya dan waktu.

Berbanding terbalik dengan itu, pengetahuan sebagian pengusaha bisnis online tentang pentingnya menggunakan teknik copywriting sangat minim. Sehingga banyak biaya dan waktu terbuang karena menerbitkan iklan atau konten yang kurang atau bahkan sama sekali tidak menarik minat pembacanya.

Dalam bisnis online, utamanya yang kita jalankan sendiri, copywriting adalah kemampuan yang harus dikuasai. Namun jika kita merasa tidak mempunyai kemampuan ini, saat ini sudah banyak

copywriter yang bisa kita sewa atau pekerjakan. Meski mempekerjakan copywriter, ada baiknya kita juga mengetahui elemen paling penting dalam copywriting.

Pertama, tulisan harus mudah di-scan. Maksudnya, tulisan harus memberikan informasi yang cukup meski tidak dibaca seluruhnya atau ketika dibaca melompat-lompat. Telah dijelaskan di atas, kebanyakan orang akan lebih menikmati gambar dibandingkan tulisan. Untuk itu, kita perlu memberikan jenis tulisan yang ringan, menarik, padat, jelas, dan informatif.

Kedua, mengoptimalkan SEO. SEO atau search engine optimization adalah

suatu cara untuk meningkatkan pencarian web atau situs kita di google. Cara untuk mengoptimalkan SEO sendiri sangat banyak. Salah satunya adalah dengan menulis artikel.



Cara menggunakan SEO dalam artikel adalah dengan memprediksi kata kunci yang

akan kita gunakan. Selain itu, konten yang original juga akan membuat web kita masuk pada rangking pertama pencarian google. Beberapa orang juga berpendapat jumlah kata yang kita gunakan dalam artikel akan mempengaruhi rangking pencarian di google.

Ketiga, harus mudah dibagikan. Ketika menulis artikel iklan, tujuan kita adalah sebagai alat untuk menggaet pelanggan. Nah, untuk itu tulisan tersebut harus mudah dibagikan. Sehingga ketika kita mengoptimalkan promosi dengan social media, kita juga bisa membagikan artikel kita. Hal ini akan mengundang lebih banyak

orang untuk menengok web bisnis online kita.

Inti dari copywriting adalah menyampaikan apa yang Anda tawarkan dengan bahasa yang diinginkan konsumen Anda.

Untuk melakukannya, Anda tidak hanya harus mengenal produk tapi juga mengenal konsumen Anda. Hal ini TIDAK dilakukan dengan perkiraan, tetapi dengan menggunakan metode ilmiah dari data dan survei.

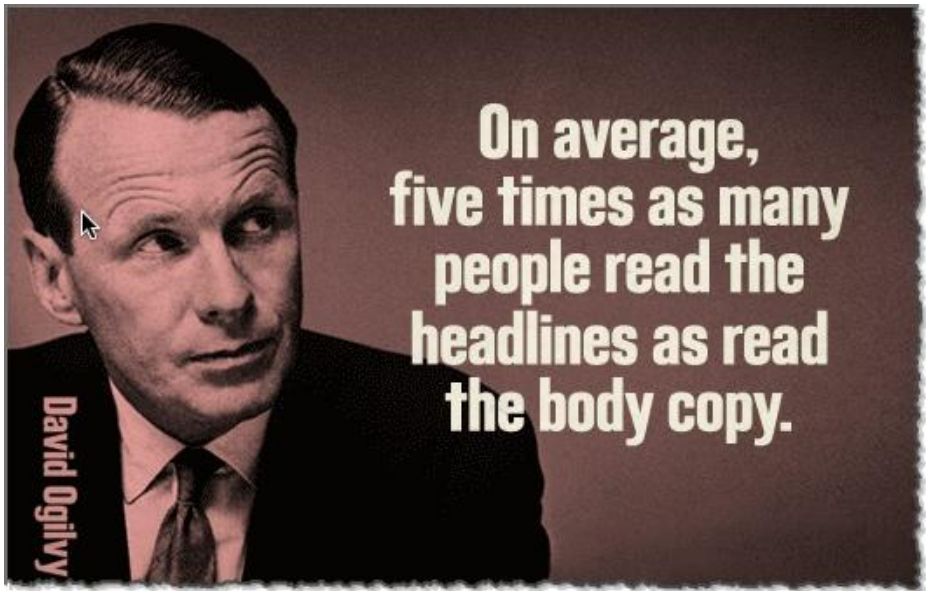
Ada dua cara yang bisa Anda lakukan untuk melakukan survey. Salah satu cara yang bisa digunakan ada disini atau Anda bisa melihat data dari google keywords

maupun melihat tren dari media sosial untuk tulisan Anda.

Bagian ini mungkin sedikit melelahkan, tapi dengan menggunakan metode ini, Anda bisa menaikkan kemungkinan peningkatan target penjualan melalui tulisan Anda.

Headline, 90% Nilai Konten Anda

Katakanlah Anda memiliki konten yang sangat menarik dan bisa meyakinkan pembaca. Namun apa jadinya kalau konten itu ternyata TIDAK mereka baca ?



Sebaik apapun konten yang Anda buat, seandainya pembaca sudah tidak tertarik di pintu utama, yaitu HEADLINE, mereka tidak akan meneruskan membaca konten Anda. Tujuan dari copy adalah membuat seseorang terus membaca kalimat dibawahnya karena itula Headline sebagai pintu utama sangat penting.

Dalam iklan, Headline ini mungkin disebut Tagline, menurut saya selama Anda mencoba membuat sebuah kalimat untuk pintu masuk penawaran Anda, ini bisa dikatakan setipe dengan Headline.

Karena pentingnya headline dalam copywriting, ada baiknya kita membahas bagaimana membuat headline yang menarik. Berikut 5 tips membuat headline sekelas surat kabar nasional.

Headline yang paling berat bobotnya adalah Headline pada Majalah atau Surat Kabar. Anda bayangkan, penjualan jutaan eksemplar bergantung pada Headline yang tepat. Salah memilih Headline berarti

menurunkan omset dan membuang biaya cetak.

Semua penulis memiliki cara yang berbeda untuk menghasilkan headline yang menarik. Namun paling tidak ada 5 tips yang bisa dipakai untuk memudahkan Anda mendapatkan Headline sekelas Surat Kabar Nasional.

1st Tips : **Unik**



Secara umum, hal yang mampu menarik perhatian dengan cepat adalah sesuatu yang berbeda. Anda tidak bisa mengharapkan hasil yang spektakuler dengan memberikan hal yang sama dengan semua kompetitor Anda. Seperti Anda tidak

bisa mengakui produk Anda yang terbaik begitu saja, karena semua produk selalu mengaku yang terbaik bukan ?

Contohnya penggunaan judul "Rahasia Dapur Dahlan". Judul Headline tersebut menarik karena penulis tidak sekedar memberikan headline standard seperti mengungkap rahasia Dahlan. Namun juga membuatnya unik dengan memberi perumpamaan "Dapur

Kalau Anda adalah pemilik produk, dengan memberikan sesuatu yang berbeda, artinya Anda juga menawarkan hal yang TIDAK dimiliki kompetitor Anda.

Membuat tagline atau Headline seperti ini tentu beresiko. Ya, semua hal

yang out of the box memiliki resiko tinggi, yaitu ditolak atau sulit menembus pasar karena dianggap "berbeda".

Namun dengan keunikan seperti ini, menambah peluang mendekatkan produk secara emosional pada target pelanggan potensialnya. Kita bisa melihat jelas target me sedap cup adalah anak muda. Karena itu pemilihan cupdate yang mengacu pada kata update, cukup tepat.

Konsumen lebih suka membeli produk pada bisnis yang mereka sukai, itulah juga salah satu alasan penjualan Apple dengan harga selangit tetap tinggi. Apple jelas mengatakan mereka tidak membentuk konsumen, mereka membentuk fans base.



2nd Tips: **Sangat sangat sangat spesifik**

Headline yang Anda buat harus menyajikan informasi yang spesifik untuk memastikan apakah seseorang yang mulai membaca konten Anda memang memiliki ketertarikan pada apa yang Anda sajikan. Sekaligus memastikan konsumen potensial memang membutuhkan apa yang Anda tawarkan.

Contohnya, headline "Cara Membuat Website dengan Mudah". Sebenarnya tidak ada yang salah dengan headline tersebut. Hanya saja kurang spesifik. Misalnya jenis web apa yang akan dibuat dan lain sebagainya.

Headline yang dibuat kurang spesifik dalam internet, membuat bounce rate cukup

tinggi (waktu untuk meninggalkan halaman tersebut). Dalam kasus seperti ini seharusnya headline bisa mencerminkan apa yang jelas-jelas ditawarkan dalam konten tersebut. Biasanya headline yang spesifik menggunakan angka sebagai penegasan.

Salah satu cara membuat Headline yang spesifik adalah dengan menggunakan ukuran angka untuk penegasan. Ini memberikan gambaran jelas bagi calon pembacanya.

Misalnya saja tagline pada iklan produk kecantikan wanita: "Membuat kulit tampak putih bersih dalam 7 hari". Tagline ini menawarkan manfaat yang diinginkan semua wanita yang memiliki noda di

wajahnya. Ponds menuliskan manfaat produknya ditambah dengan hitungan waktu, yaitu menghilangkan noda hitam dalam 7 hari, yang membuat apa yang ditawarkan sangat spesifik.

3rd Tips : **Buatlah seseorang harus membaca apa yang Anda tulis**

**MUST
READS**



Mungkin teknik ini tidak bisa diterapkan ke semua konten. Tetapi kalau

memungkinkan, buatlah seseorang merasa harus segera mendapatkan produk Anda atau mulai membaca konten Anda.

Contohnya headline: "Tips membeli Iphone 5 yang asli agar tidak tertipu". Bayangkan Anda akan membeli i phone 5 terbaru – Contoh headline tulisan di atas menimbulkan perasaan, Anda harus membacanya sebelum membeli i phone 5.

Bandingan dengan headline yang biasa saja, "Tips membeli i phone 5"

4th Tips : **Memberi Solusi atau Manfaat**

Ini mungkin aturan yang paling penting untuk Headline. Sebaik apapun

Headline Anda, kalau pembaca tidak merasa akan mendapat manfaat dari yang Anda tulis, kemungkinan mereka tidak akan tertarik pada produk Anda.

Contohnya headline "PC Aman Dalam 10 menit". Headline ini menggambarkan solusi untuk membuat komputer Anda aman ditambah dengan penegasan "10 menit". Ditambah dengan kalimat peringatan untuk membuat Anda merasa harus membaca yaitu "jatuh ke tangan Mafia Internet" Headline seperti ini jelas akan menarik pembaca potensialnya.

5th Tips : **Kontroversial**

Headline yang kontroversial selalu menarik minat pembaca. Namun tentu saja tidak semua tema bisa dijadikan kontroversi.

Contohnya headline: "Salesman: masihkah berguna?" Perhatikan pemilihan kata "Masihkah Berguna?" Tentu saja masih, penulis bukan tidak mengetahui hal ini, tetapi disinilah letak kontroversi yang akan timbul di benak pembacanya.

Ada banyak manfaat yang bisa diperoleh dari jasa copywriting. *Pertama*, copywriting akan membantu menaikkan image perusahaan di masyarakat. Seorang copywriter yang baik akan mampu menggambarkan nilai positif dari suatu

brand atau produk. Sehingga produk tersebut bisa menarik perhatian pembacanya.

Kedua, sebagai bagian dari pihak luar, seorang copywriter bisa memahami apa saja yang diharapkan konsumen dari produk atau jasa yang ditawarkan.

Ketiga, tulisan dari seorang copywriter akan membantu konsumen untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkannya, termasuk siapa yang harus dihubungi jika mereka membutuhkan info lebih lengkap tentang produk atau jasa yang ditawarkan.

Keempat, copywriter akan menuliskan nilai lebih dari produk atau jasa tersebut,

sehingga akan mempermudah konsumen jika ingin membandingkannya dengan yang lain. Terakhir, dengan keahliannya dalam menyusun kata, copywriter akan mampu menarik dan membujuk konsumen untuk menggunakan produk atau jasa yang ditawarkan.

Terlepas dari itu semua, kita harus ingat dan tanamkan dalam pikiran bahwa tujuan utama dalam sebuah naskah, entah itu surat penjualan atau 10 kata dalam katalog pakaian atau deskripsi dalam situs real estate, adalah sama. Yaitu, Bagaimana caranya bisa menyajikan berbagai perumpamaan dan analogi yang cerdas dan segar tetapi mudah dipahami yang bisa

membuat pembaca tergerak untuk memutuskan **“Saya membutuhkan ini!”**?

Jangan lupa bahwa Anda bisa menggunakan “janji sekunder” untuk menarik mereka. Janji sekunder ini berupa janji tambahan yang Anda berikan sebagai pelengkap tetapi memiliki nilai tambah yang sama bagusnya bagi konsumen. Ini akan mengobati kekecewaan mereka jikalau mereka tidak puas dengan apa yang Anda tawarkan dalam janji utama/ primer.

Anda bisa selalu menggunakan kata “investasi” jika tidak melanggar hukum atau aturan apapun berdasarkan pada aturan setempat. Namun sebisa mungkin hindari kata “biaya” atau “bayar” dalam naskah,

karena itu membuat orang benci. Namun, berinvestasi demi kepentingan mereka dengan membeli barang/ jasa X, atau berinvestasi dalam upaya menurunkan berat badan dengan membeli sepeda akan terasa lebih dapat diterima.

Kemudian saat Anda memberikan apa yang dijanjikan dan menyuguhkan janji sekunder, mereka akan lebih puas jika Anda memberikan edukasi berupa pandangan serta pengetahuan yang belum mereka ketahui dan Anda mendorong mereka menjadi pelanggan yang setia dalam jangka panjang.

Marketing dan semua jenis bisnis sesungguhnya adalah permainan pikiran. Kita

tidak membutuhkan semua hal yang kita beli. Namun, toh kita membelinya karena berbagai alasan yang sebenarnya muncul karena pikiran kita sudah mengadopsi opini yang disampaikan copywriter dalam naskahnya. Itulah mengapa kita tiba-tiba berpikir, **“Saya tidak bisa hidup tanpa benda/ jasa X”**. Padahal pada dasarnya bisa.



it's not the same without you

Mengapa hal tersebut bisa terjadi?
Karena marketing!

Bagaimana mereka melakukannya?
Mereka (copywriter) mengambil tantangan manusia dan memperkenalkan solusi. Mereka mengubah cara kita hidup dengan membuat kita sedemikian rupa tidak bisa meninggalkan apa yang mereka tawarkan.

Namun, permainan pikiran inilah yang membentuk kehidupan kita, dan cara-cara kita berpikir.

Bahkan, pentingnya copywriting ini juga diamini oleh Dewa Eka Prayoga. Buktinya, ia sampai menulis sebuah buku yang berjudul *Easy Copywriting*. Dalam bukunya tersebut Dewa mengatakan bahwa

copywriting adalah "segala macam bentuk tulisan yang berfungsi untuk menjual produk kita". Lebih jauh lagi, sebenarnya tidak hanya berlaku untuk produk saja. Sederhananya, copywriting itu adalah tulisan yang dapat menyihir orang untuk melakukan sebuah action terhadap tulisan kita.

Dalam dunia bisnis baik offline maupun online peran copywriting sangat diperlukan. Di mana dalam membuat sebuah iklan kita harus memiliki copywriting yang bagus.

Tidak hanya untuk promosi copywriting bisa diterapkan dalam banyak hal, seperti :

- Membuat status di facebook
- Membuat Status di twitter
- Membuat judul artikel blog

Lalu apa saja manfaat yang bisa kita dapatkan kalau belajar copywriting? Tentu saja sangat banyak sekali. Utamanya, copywriting akan membantu kita meningkatkan omzet dari bisnis kita.

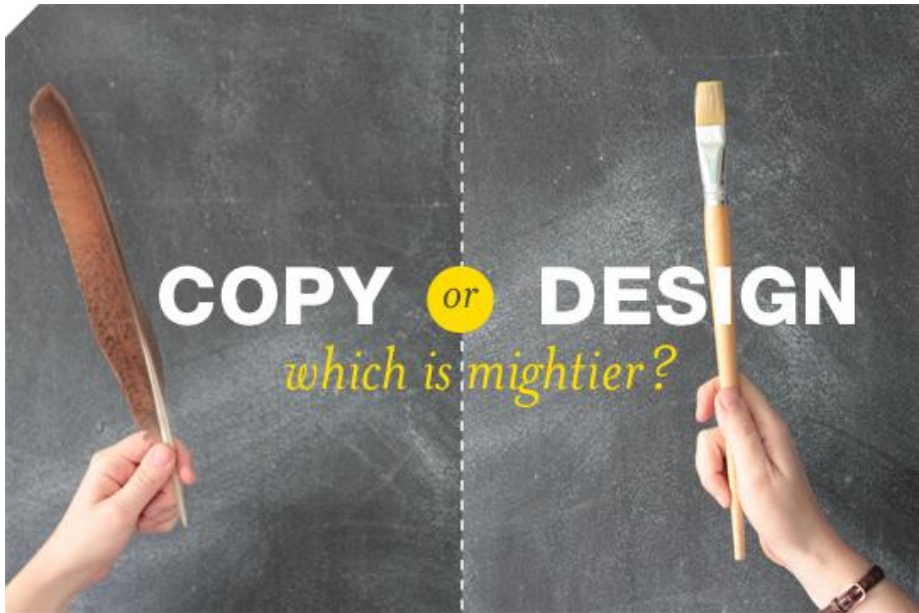
Mungkin kita pernah mengalami hal ini:

- Buat status facebook tidak ada yang like apalagi share status kita
- Buat status di twitter tidak ada yang retwet

- Membuat sebuah iklan baik offline maupun online tidak ada yang memperhatikan

Nah, masalah-masalah itu sering kali muncul karena kurang baiknya copywriting kita. Maka dari itu penting sekali untuk memahami ilmu copywriting.

Desain vs copywriting

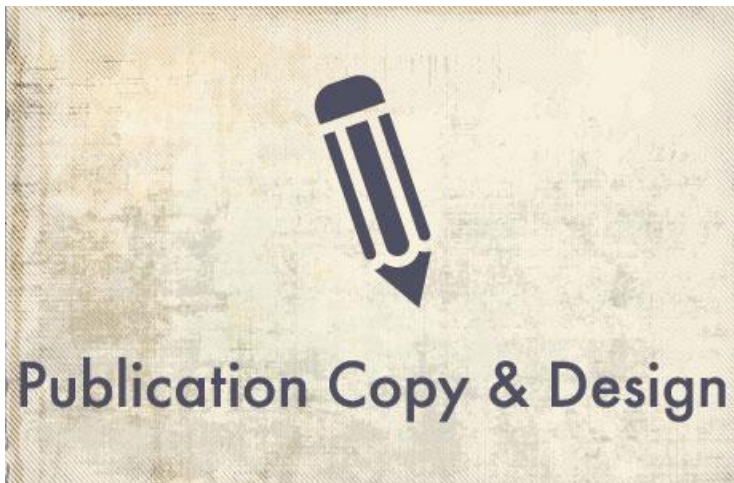


Lalu apa sih hubungan antara desain dan copywriting kaitannya dalam bisnis? Perlu kita ketahui, copywriting adalah seni penulisan pesan penjualan. Copywriting merupakan kewiraniagaan (salesmanship) melalui media cetak. Tapi copy iklan ini tidak

bisa berdiri sendiri. Ia harus didukung oleh bentuk kreativitas lain seperti gambar, tipografi, dan mungkin juga warna. Oleh karena itu, penulis iklan (copywriter) dalam menyusun pesan penjualan, harus berpikir secara visual dan mengarahkan bentuk-bentuk kreativitas tersebut guna meraih tujuannya.

Copywriter harus bekerja dengan erat bersama visualizer (juru gambar) dan typographer (ahli jenis huruf) guna menghasilkan interpretasi copy iklan yang artistik dan memenuhi kaidah tiporgrafis. Copywriter tidak akan berhasil dengan baik bila ia bekerja sendirian dan terisolir dari anggota tim kreatif yang lain. Ia tidak akan

berhasil bila ia hanya sekedar menulis dan menyusun kata-kata untuk copy iklan, sementara anggota tim kreatif yang lain juga bekerja dalam terisolir guna menciptakan penampilan fisik iklan.



Desain atau lay out iklan yang dirancang anggota tim kreatif harus memberikan dukungan yang efektif terhadap penampilan kata-kata, ilustrasi

harus memberikan tekanan dan dukungan, serta tipografi (pilihan jenis huruf, ukuran serta ketebalan huruf) harus menjadikan copy iklan terbaca dan memberi penekanan bilamana diperlukan. Copywriter harus selalu mencoba menyusun copy iklan dengan membayangkan penampakan iklan jadi dalam pikirannya.

Kita tahu bersama bahwa beberapa hal akan lebih baik jika berjalan bersama-sama. Tapi bagaimana dengan search engine optimization (SEO) dan desain website yang atraktif?

Secara umum, kita bisa membagi website menjadi dua grup. Website untuk

menjual atau yang menghibur dunia ataupun meng-share sesuatu yang menurut mereka penting atau menarik. Kedua jenis website diatas memerlukan SEO dan Desain yang baik, bukan hanya pada konten, tapi juga pada tampilan website secara keseluruhan

Pentingnya SEO

Mari kita lihat pada pola pandang pentingnya SEO. Ambilah contoh pada seseorang yang menulis tentang sesuatu yang menurut mereka menarik atau penting, sebaik atau semenarik apapun artikel yang mereka kerjakan. Jika tidak ada seorangpun

yang tahu akan keberadaan website tersebut sama saja NOL. Tidak lucu tentunya jika website yang kita miliki hanya diketahui oleh orang tua, teman, ataupun kolega anda sehingga merekalah yang menjadi "pengunjung setia" website Anda. Anda tidak mau hal seperti ini terjadi bukan? SEO membantu Anda untuk memperoleh audience yang lebih banyak, hal ini akan memberikan Anda lebih banyak kesempatan untuk memiliki pengunjung yang lebih banyak lebih dari sekedar pengunjung setia Anda yang tadi.

Pentingnya Desain

Andaikan sekarang anda adalah pemilik sebuah perusahaan dan menginginkan sebuah iklan komersial yang sukses di website tapi mungkin tidak memiliki satupun hal yang bisa membuat anda bangga, apa yang bisa kita jual? Satu jawaban, desain website. Membangun aura yang positif dari website anda membuat orang tertarik pada situs Anda. Kita juga ketahui bersama bahwa pengguna internet semakin pintar untuk melihat segala kesempatan dan lewat internet mereka bisa mencari hal-hal yang mereka butuhkan. Pengunjung internet akan lebih tertarik

dengan website yang membuat mereka tertarik dan memberikan pengalaman yang lebih mendalam dibandingkan dengan website yang hanya berisi konten promosi sponsor, ataupun iklan.

Menyatukan Keduanya

Jika kita melihat secara keseluruhan, kedua elemen diatas adalah saling berhubungan, untuk me-marketing-kan konsep website kita. Fokuslah pada keduanya. Kampanye SEO yang efektif menghasilkan kunjungan yang lebih banyak pada website Anda, sebanding dengan website Anda yang lebih baik membuat

pengunjung tetap “setia” dengan keberadaan website Anda dalam daftar favorit mereka.