

100% GRATIS

# 30+ Tips dan Contoh Copywriting yang Bisa Anda Praktikkan Sekarang Juga



# Daftar Isi

30+ Tips dan Contoh Copywriting yang Bisa Anda Praktikkan Sekarang Juga [+Bonus] .....	3
Raih Keuntungan Lebih Banyak dengan Copywriting! .....	4
30+ Tips dan Contoh Copywriting yang Siap Anda Gunakan.....	5
<b>1 Dasar-Dasar Copywriting .....</b>	<b>5</b>
1.1. Kenali Target Konsumen Anda. ....	5
1.2. Pahami Fitur-Fitur Unggulan dari Produk atau Layanan Anda. ....	5
1.3. Tetapkan Tujuan Copy yang Anda Buat. ....	5
1.4. Praktikkan Konsep AIDA. ....	6
<b>2 Memperhatikan Struktur Konten.....</b>	<b>8</b>
2.1. Buatlah Headline yang Menarik. ....	8
2.2. Tulislah Deskripsi Produk yang Informatif dan Menjual.....	11
2.3. Gunakan CTA (Call-to-Action) yang Tepat. ....	15
<b>3 Bonus Tips untuk Membuat Penawaran Anda Lebih Efektif .....</b>	<b>17</b>
3.1. Utamakan Rasa Ingin Tahu Pembaca.....	17
3.2. Pengaruhi Perasaan Pembaca.....	17
3.3. Berikan Gambar atau Video.....	18
3.4. Sertakan Garansi.....	18
3.5. Tampilkan Rating dan Testimoni.....	18
3.6. Dorong Urgensi. ....	19
3.7. Berikan Bonus untuk Menarik Perhatian. ....	19
Ayo Praktikkan Skill Copywriting Anda di Landing Page! .....	21



**30+ Tips dan Contoh Copywriting yang  
Bisa Anda Praktikkan Sekarang Juga  
[+Bonus]**



# Raih Keuntungan Lebih Banyak dengan Copywriting!

Dengan mendownload ebook ini, kemungkinan besar Anda sudah pernah mendengar tentang copywriting dan ingin mempelajarinya lebih dalam. Betul, kan?

Jika iya, selamat! Anda sudah membuat keputusan yang tepat. Dengan memahami copywriting, Anda akan menguasai cara paling efektif untuk berkomunikasi dengan calon konsumen Anda.

Memang seberapa penting sih memahami cara berkomunikasi dengan calon konsumen?

Penting sekali. Berikut adalah beberapa manfaat copywriting:

- **Memahami calon konsumen** – Dengan bahasa yang tepat, Anda bisa menunjukkan bahwa Anda paham dengan masalah calon konsumen. Sehingga, mereka dapat melihat produk Anda sebagai solusi terbaik yang bisa mereka pilih.
- **Membuat tulisan Anda lebih “menjual”** – Anda bisa mempromosikan produk secara lebih efektif.
- **Mendorong kepercayaan calon konsumen** – Semakin besar kredibilitas bisnis Anda, semakin besar pula kemungkinan mereka untuk membeli.

Tapi.. Bagaimana cara mempraktikkan copywriting? Apa saja langkah-langkah yang perlu Anda lakukan?

Tak usah khawatir. Di ebook ini, Anda akan mendapat berbagai tips dan contoh copywriting yang bisa langsung Anda praktikkan di bisnis Anda.

Jadi tunggu apa lagi? Yuk simak satu per satu tipsnya!



# 30+ Tips dan Contoh Copywriting yang Siap Anda Gunakan

Berikut merupakan kumpulan tips yang bisa Anda jadikan ceklis saat ingin mempraktikkan copywriting. Sebagai referensi, kami juga akan berikan contoh di setiap tipsnya.

Terdengar bagus, bukan? Mari kita mulai dengan berbagai tips dasar copywriting!

## 1. Dasar-Dasar Copywriting

### 1.1. Kenali Target Konsumen Anda.

Hal pertama yang perlu Anda lakukan adalah mengidentifikasi karakteristik calon konsumen. Sehingga, Anda akan tahu apa yang mereka butuhkan, serta cara terbaik untuk berkomunikasi dengan mereka.

Bagaimana caranya? Anda bisa membuat buyer persona. Cara ini akan membantu Anda memahami permasalahan serta keinginan calon konsumen. Jika Anda ingin tahu cara membuatnya, Anda bisa kunjungi [artikel berikut](#).



### 1.2. Pahami Fitur-Fitur Unggulan dari Produk atau Layanan Anda.

Setelah mengetahui berbagai masalah yang dihadapi calon konsumen, pastikan produk atau layanan Anda bisa menjadi solusinya. Oleh karena itu, buatlah daftar fitur unggulan produk Anda.

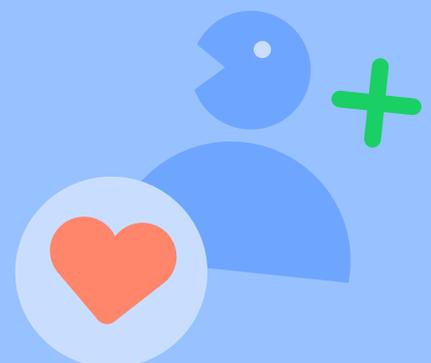
Fitur-fitur tersebut berfungsi sebagai [Unique Selling Proposition](#). Jadi, fungsinya tidak hanya untuk menarik minat calon konsumen, tapi juga untuk meningkatkan daya saing produk Anda.



### 1.3. Tetapkan Tujuan Copy yang Anda Buat.

Saat calon konsumen membaca copy Anda, apa yang Anda harapkan dari mereka? Apakah Anda ingin mereka membeli produk Anda? Berlangganan di layanan Anda? Atau mungkin mendaftar pada webinar Anda?

Pastikan copy yang Anda buat memiliki satu tujuan tetap yang bisa Anda jadikan pedoman. Sehingga, calon konsumen bisa fokus ke pesan yang ingin Anda sampaikan.



## □ 1.4. Praktikkan Konsep AIDA.

AIDA merupakan singkatan dari Attention (Perhatian), Interest (Minat), Desire (Keinginan), dan Action (Aksi). Keempat fase tersebut bisa Anda jadikan rujukan saat sedang membuat copy. Mari kita lihat praktiknya!

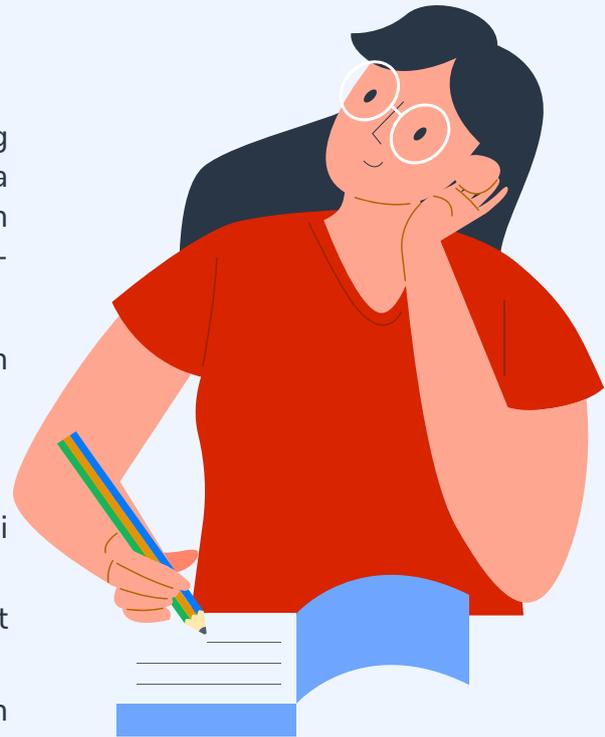
### □ 1.4.1. Attention.

Pada fase ini, Anda perlu mengundang perhatian calon konsumen. Sehingga mereka bisa tertarik untuk membaca copy Anda lebih lanjut. Caranya dengan menggunakan kalimat-kalimat yang menggugah rasa penasaran.

Biasanya copy ini diletakkan pada bagian headline atau intro.

#### Contoh:

- Buat Website dengan Cepat dan Mudah di Niagahoster.
- Suplemen No.1 untuk Menurunkan Berat Badan.
- Kelola Toko Online Anda Lebih Mudah dengan Yukbisnis.



### □ 1.4.2. Interest.

Selanjutnya, Anda perlu menarik minat calon konsumen. Caranya dengan menyebut permasalahan yang mereka alami atau menawarkan solusi. Tahap ini penting agar calon konsumen paham apa yang mereka butuhkan.

#### Contoh:

- Kini Anda tak perlu berpikir tentang cara membuat website. Di Niagahoster, Anda bisa melakukannya dengan beberapa klik!
- Milo Activ-Go mampu melengkapi kebutuhan energi harian Anak.
- Dapatkan rambut indah dan bebas ketombe dengan Head & Shoulders!

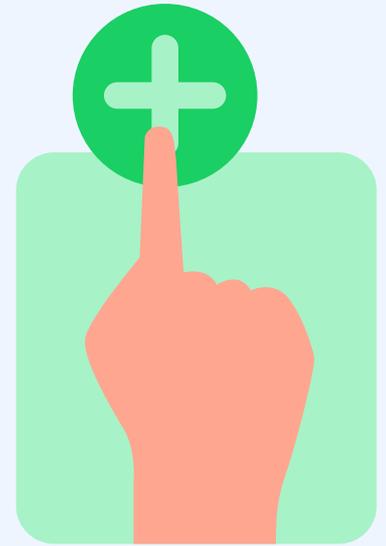


### □ 1.4.3. Desire.

Sekarang calon konsumen tahu bahwa ada yang mereka butuhkan, tapi bagaimana caranya agar mereka yakin dan mau memilih Anda? Nah, di sinilah fase desire dibutuhkan. Anda perlu menampilkan fitur unggulan yang menjadi keunikan produk atau layanan Anda.

#### **Contoh:**

- Nikmati berbagai manfaat dengan membuat website di Niagahoster. Mulai dari domain gratis dan sertifikat SSL unlimited, hingga layanan tim CS 24/7.
- Dengan formula Total Protection, Lifebuoy mampu membasmi hingga 99.9% kuman dan bakteri.

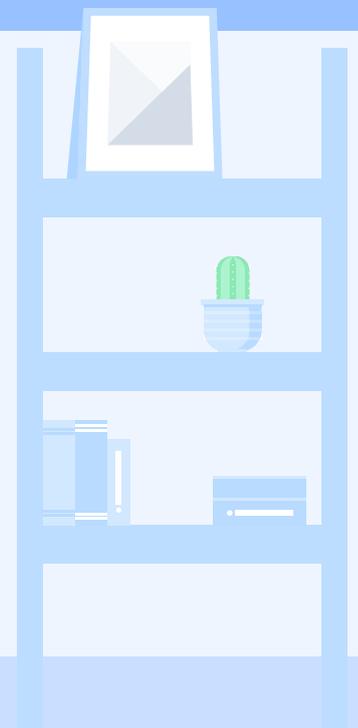
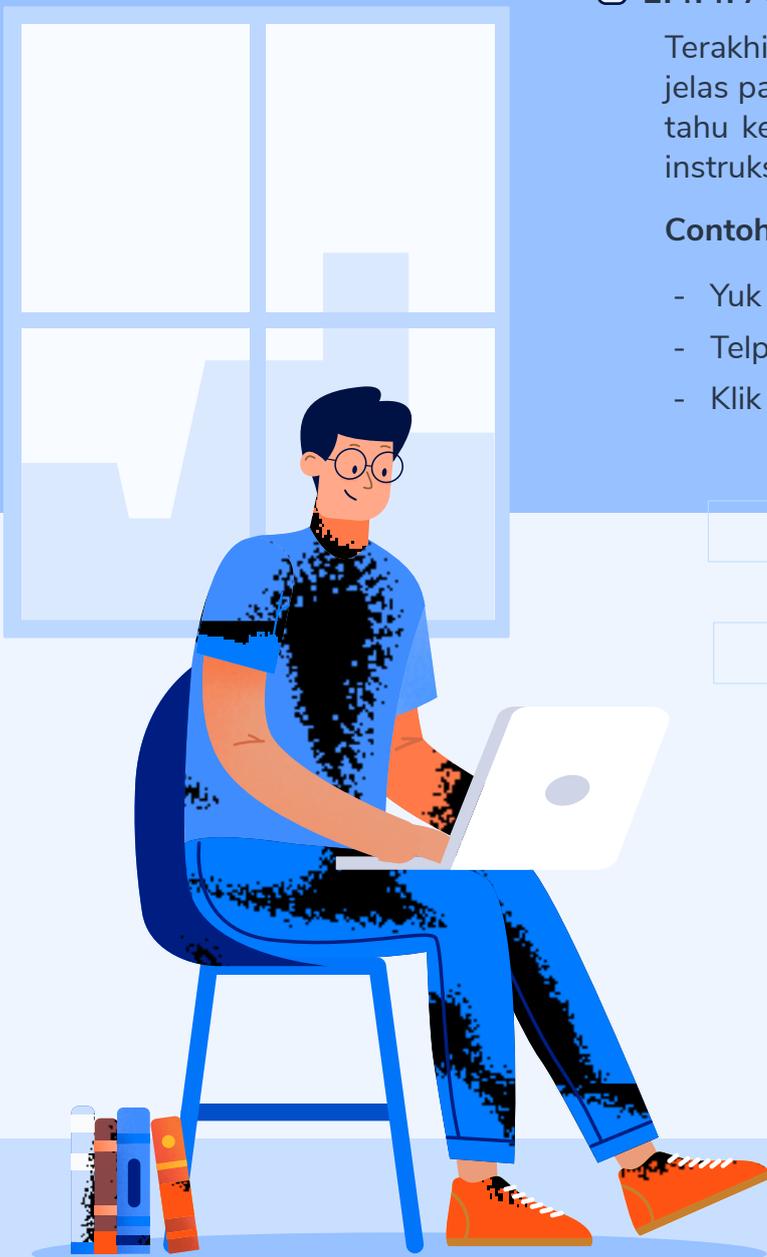


### □ 1.4.4. Action.

Terakhir, Anda perlu memberi satu instruksi yang jelas pada calon konsumen. Tujuannya agar mereka tahu kemana harus membeli produk Anda. Oh ya, instruksi ini biasa disebut *call-to-action*.

#### **Contoh:**

- Yuk buat website di Niagahoster!
- Telpon ke 08123456 untuk memesan furniture.
- Klik untuk daftar webinar digital marketing.



## 2. Memperhatikan Struktur Konten

Mengikuti konsep AIDA, selanjutnya kita akan melihat tips-tips copywriting berdasarkan tiga bagian, yaitu headline (attention dan interest), deskripsi produk (desire), dan CTA (action).



### 2.1. Buatlah Headline yang Menarik.

Headline adalah bagian paling awal dari copy Anda. Bisa dibilang fungsinya sama seperti judul. Anda mungkin biasa melihatnya dalam bentuk judul landing page atau judul artikel.

Berikut merupakan tips-tips agar headline Anda jadi lebih menarik.

#### 2.1.1. Sebutkan Manfaat Produk atau Layanan.

Anda bisa membuat headline yang mengundang perhatian dengan menyebut manfaat produk atau layanannya. Pastikan bahasanya mudah dimengerti dan tidak berfokus pada fitur.

##### Contoh:

- Program Afiliasi Niagahoster: Modal Promosi, Dapat Komisi 70%
- Gratis 1 Sikat Gigi Setiap Pembelian Pasta Gigi Pepsodent (All Variant).
- Nikmati Kebaikan Biji Jagung Utuh dengan Nestle Corn Flakes!
- Dapatkan Furniture Terbaik dengan Harga Terjangkau!
- Tonton Tayangan Sebening Kristal dengan Samsung LED TV.

#### 2.1.2. Buat Headline yang Personal.

Buatlah pembaca merasa bahwa pesannya memang ditujukan untuk mereka. Anda bisa melakukannya dengan menyebut karakteristik mereka atau keinginan mereka di dalam headline-nya.

##### Contoh:

- WordPress Hosting Niagahoster adalah Pilihan Terbaik untuk Blogger.
- Buat Alur Kerja Tim Anda Lebih Efisien dengan Trello!
- Ingin Berinvestasi Secara Cerdas dan Tanpa Ribet? Bibit Solusinya.
- Kuota Gratis Khusus untuk Pengguna Kartu XL!
- Bagi Para Pecinta Musik, Dengarkan Lagu Secara Gratis di Spotify.



### 2.1.3. Gunakan Kalimat yang Unik dan Catchy.

Buatlah pesan Anda menempel di pikiran calon konsumen dengan membuatnya unik dan terdengar catchy. Contohnya, Anda bisa membuat permainan kata di dalamnya.

#### **Contoh:**

- Makan Eatsambel, Pedesnya Ga Nyesel!
- Untungnya Warung Bukalapak, Jelas Bikin Warung Naik Kelas!
- Dapatkan Pinjaman Uang Aman Tanpa Jaminan.
- Tak Perlu Khawatir Masalah Server dengan Hosting di Niagahoster.
- Cukup Semprot Sekali, Nyamuk Satu Ruangan Mati!



### 2.1.4. Lempar Pertanyaan pada Pembaca.

Tujuan copy adalah berkomunikasi secara efektif dengan calon konsumen. Jika Anda ingin berkomunikasi dengan mereka, tentu Anda bisa memulainya dengan sebuah pertanyaan, bukan?

#### **Contoh:**

- Ingin Baju Anda Bersih dengan Sekali Kucek?
- Apakah Anda Sedang Mencari Hosting yang Cepat, Mudah, dan Aman?
- Ingin Memesan Sayuran Dengan Mudah dari Rumah Anda?
- Mau Tahu Rahasia Kulit Cerah Bersinar?
- Apakah Anda Ingin Belajar Cara Mudah Menghasilkan Uang Dari Internet?

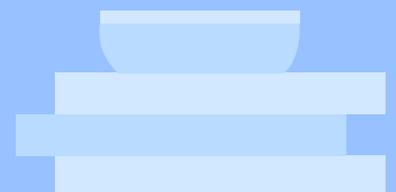


### 2.1.5. Sebutkan Masalah yang Dialami Pembaca.

Dengan menyebut masalah yang dialami pembaca, headline Anda akan terlihat lebih *relatable*. Pembaca akan langsung tahu bahwa Anda paham apa yang mereka inginkan.

#### **Contoh:**

- Kini Membuat Website Tak Lagi Sulit dengan Niagahoster!
- Rumah Anda Bocor? Gunakan No Drop!
- Tak Usah Khawatir Kehabisan Kuota dengan Paket Internet Unlimited Smartfren.
- Razer Phone 2, Smartphone Gaming Anti Lag.
- Ingin Punya Penghasilan Online? Mulai Aja Dulu di Tokopedia!



### 2.1.6. Beri Ajakan pada Pembaca.

Headline ini biasanya diawali dengan kata kerja. Intinya, Anda mengajak calon konsumen untuk meraih manfaat dengan menggunakan produk Anda.

#### **Contoh:**

- Ayo Streaming Liga Inggris di Mola TV!
- Minum Yakult Tiap Hari untuk Usus yang Lebih Sehat.
- Nikmati Cita Rasa Khas Indonesia dengan Paket Kuliner Nusantara Indomie!
- Minum Pocari Sweat untuk Gantikan Cairan dan Ion Tubuh.
- Rasakan Website yang Lebih Cepat dan Stabil dengan Cloud Hosting Niagahoster!



### 2.1.7. Tampilkan Merk Anda di Headline.

Jika brand Anda sudah terkenal dan dipercaya banyak orang, Anda bisa menampilkannya di headline. Ini juga cara yang bagus untuk membuat nama brand Anda diingat.

#### **Contoh:**

- Cuci dan Bilas Cepat, dengan Sunlight!
- Buat Bisnis Anda Semakin Bersaing dengan Email Hosting Niagahoster.
- Sasa, Melezatkan Setiap Masakan!
- Lestarkan Kuliner Indonesia dengan Tepung Beras Rose Brand.
- Rucika, Solusi Pipa Air dengan Harga Terjangkau.



### 2.1.8. Sertakan Angka.

Salah satu cara untuk membuat headline Anda terlihat konkret adalah dengan menyertakan angka di dalamnya. Dengan begitu, pembaca akan lebih yakin dengan manfaat produk Anda.

#### **Contoh:**

- Ayo Buat Website di Niagahoster! Jaminan Uptime 99.99%
- Buat Selfie Lebih Bagus dengan Kamera 48 Megapixel Xiaomi Mi 10 Ultra.
- Madu TJ, 100% Madu Pilihan!
- Pos Express, 1 Hari Pasti Sampai!
- Serba 13 Ribu di Ulang Tahun Pizza Hut Delivery!





## 2.2. Tulislah Deskripsi Produk yang Informatif dan Menjual.

Setelah Anda berhasil mengundang perhatian calon konsumen dengan headline yang menarik, sekarang waktunya meyakinkan mereka dengan deskripsi produk yang menjual! Berikut cara-cara yang bisa Anda lakukan:

### 2.2.1. Gunakan Kombinasi Fitur dan Manfaat.

Anda harus bisa mendefinisikan fitur dan manfaat produk Anda secara bersamaan. Karena keduanya saling melengkapi.

Tanpa manfaat, calon konsumen akan kesulitan memahami fungsi produknya untuk mereka. Sedangkan tanpa fitur, produk Anda akan terlihat kurang menjual.

#### **Contoh:**

- Teknologi LiteSpeed web server membuat loading website Anda jadi lebih kencang!
- Sunsilk Black Shine Shampoo mengandung ekstrak urang aring untuk rambut hitam alami.
- Dengan 11 bumbu dan rempah rahasia, KFC menyajikan cita rasa ayam terbaik.



### 2.2.2. Gunakan Kalimat Aktif.

Saat mendeskripsikan produk, gunakan kalimat aktif. Tujuannya agar pesan yang Anda sampaikan lebih mudah dipahami dan tidak bertele-tele.

#### **Contoh:**

- Oxyvit mengandung beta karoten dan vitamin C untuk pemulihan dan pencegahan penyakit.
- Kasur Airland menggunakan sistem Chiropedic untuk kenyamanan tidur yang lebih maksimal.
- Eatsambel menggunakan cabai pilihan untuk cita rasa pedas yang lebih nendang!





### 2.2.3. Sertakan Fakta untuk Menjelaskan Manfaat Produk atau Layanan.

Agar calon konsumen bisa semakin yakin dengan produk Anda, sertakan pula fakta yang mendukung bahwa produk Anda dapat dipercaya kualitasnya.

#### Contoh:

- Aplikasi ini telah didownload lebih dari 100.000 pengguna
- 50.000 konsumen telah merasakan manfaat dari minuman herbal kami.
- Software ini mampu meningkatkan performa perangkat Anda hingga 5 kali lipat!

### 2.2.4. Gunakan *Bullet Points*

Tidak semua calon konsumen akan membaca seluruh deskripsi produk Anda. Maka dari itu, jelaskan fitur dan manfaat produknya dengan *bullet points*. Sehingga mereka tidak akan melewatkan informasi pentingnya.

#### Contoh:

Multivitamin X mengandung berbagai macam vitamin yang dapat membuat Anda semakin fit dalam menjalani hari-hari Anda!

- **Vitamin C** untuk memelihara daya tahan tubuh.
- **Vitamin D** untuk memperkuat tulang.
- **Vitamin B** untuk meningkatkan energi.



### 2.2.5. Berikan Pembaca Alasan untuk Membeli.

Terkadang penjual terlalu fokus pada fitur, hingga pada akhirnya lupa menjelaskan alasan mengapa calon konsumen harus membeli produknya. Oleh karena itu, lihatlah dari sudut pandang calon konsumen, lalu bertanyalah: Mengapa mereka harus membeli produknya? Manfaat apa yang akan mereka dapat?

#### Contoh:

- Basmi seluruh ketombe dalam SEKALI keramas dengan Shampoo Anti Dandruff!
- Dengan AC Inverter LG, Anda tak perlu lagi matikan perangkat elektronik lain untuk dinginkan ruangan Anda. Karena minim konsumsi watt, biaya listrik pun lebih hemat!





**2.2.6. Hindari Kalimat yang Rumit.**

Copy dengan kalimat yang kelewat rumit hanya akan membingungkan calon konsumen saja. Oleh karena itu, gunakan bahasa yang dimengerti semua orang. Hindari istilah-istilah yang terdengar seperti “jargon”.

**Contoh:**

- Layanan kami akan membantu website Anda meraih lebih banyak “pengunjung” (bukan “traffic”).
- Kami menawarkan solusi “lengkap” (bukan “holistik” atau “komprehensif”).

**2.2.7. Gunakan Bahasa yang Sesuai dengan Karakter Bisnis Anda.**

Agar karakter brand Anda semakin kuat, gunakan gaya copy yang sesuai dengan persona brand Anda. Misalkan brand Anda punya karakter yang formal, maka Anda mesti menggunakan bahasa yang sesuai dengan karakter tersebut.

Berikut adalah contoh copy Bukalapak yang sesuai dengan karakter mereka (trendy dan casual):

**Contoh:**

- Gak cuma janji-janji manis. Mitra Bukalapak jelas bikin warung lebih laris!
- Serbu seru produk terbaru, gadget freak harus punya!

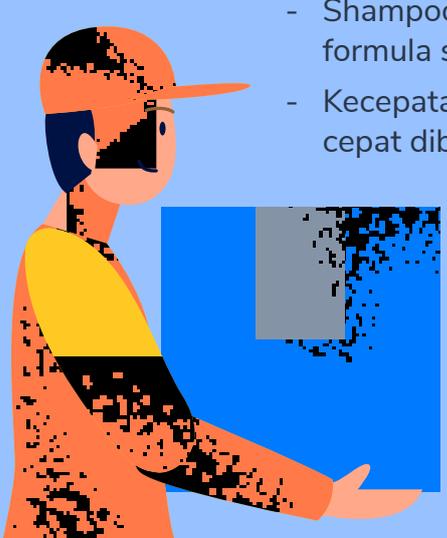


**2.2.8. Berikan Perbandingan.**

Ingin membuat manfaat produk Anda lebih menonjol? Anda bisa memberikan perbandingan di dalam copy-nya. Tapi ingat, pastikan Anda hanya fokus pada manfaat produk Anda saja, bukan menyerang objek atau brand yang dijadikan perbandingan.

**Contoh:**

- Shampoo X New Formula memiliki khasiat yang lebih ampuh dibanding formula sebelumnya!
- Kecepatan website yang menggunakan Litespeed Cache 40 kali lebih cepat dibandingkan website yang tidak menggunakannya!



### □ 2.2.9. Tingkatkan Kredibilitas Produk dengan Contoh

Jika produk Anda sudah banyak yang beli, keraguan calon konsumen untuk membeli akan berkurang. Oleh karena itu, Anda bisa menampilkan jumlah orang yang sudah menggunakan produk Anda.

#### Contoh:

- Produk X sudah digunakan lebih dari 50.000 konsumen!
- 75.800 konsumen sudah puas dengan layanan ini, apakah Anda selanjutnya?



## □ 2.3. Gunakan CTA (Call-to-Action) yang Tepat.

Terakhir, Anda perlu mengarahkan calon konsumen untuk membeli produk Anda, caranya dengan menyediakan tombol untuk membeli. Tombol ini disebut tombol CTA.

Agar calon konsumen mau mengklik tombolnya, ada beberapa trik yang bisa Anda coba.

### □ 2.3.1. Awali dengan Kata Kerja.

Karena tujuan CTA adalah untuk mengarahkan calon konsumen. Anda perlu membuat instruksi yang jelas. Dan instruksi yang jelas diawali dengan kata kerja.

**Contoh:**

- Pesan Tiketnya Sekarang Juga!
- Subscribe Blog Ini.
- Telepon Call Center Kami.



### □ 2.3.2. Fokus pada Satu Instruksi.

Jika Anda memberi lebih dari satu instruksi, pembaca akan kebingungan harus memilih yang mana. Oleh karena itu, pastikan Anda hanya memberi satu instruksi saja di tombol CTA.

**Contoh:**

- Yuk Order Menunya!
- Ayo Registrasi di Sini!
- Hubungi Kami Sekarang.

### □ 2.3.3. Sebutkan Apa yang Akan Diperoleh oleh Pembaca.

Agar instruksinya semakin jelas, Anda bisa menyebut apa yang akan didapat oleh pembaca apabila mereka mengklik tombolnya.

**Contoh:**

- Download Ebook di Sini!
- Dapatkan Diskon 25% Sekarang!
- Pesan Furniture Anda di Sini.



#### □ 2.3.4. Gunakan Angka di Dalam CTA

Jika Anda ingin menawarkan diskon atau sekedar ingin meningkatkan urgensi calon pembeli, Anda bisa menyertakan angka di dalam tombol CTA-nya.

##### **Contoh:**

- Booking sekarang juga! Sisa seat kurang dari 50!
- Dapatkan Potongan Harga 50%
- Belanja Hari Ini dengan Diskon 25%!

#### □ 2.3.5. Jangan Terlalu Kaku

Selain tips-tips di atas, Anda bisa bebas berekspresi saat membuat tombol CTA. Tapi ingat, pastikan pesannya tetap jelas dan menarik dari sudut pandang konsumen.

##### **Contoh:**

- Saya Ingin Berlangganan Paket X.
- Saya Tertarik untuk Membuat Website Profesional.
- Ingin Mulai Hidup Sehat? Klik di Sini.



Headline

1

Deskripsi

2

CTA

3



## 3. Bonus Tips untuk Membuat Penawaran Anda Lebih Efektif

Hore! Sekarang Anda sudah paham cara membuat copy yang menarik mulai dari headline hingga CTA. Tapi tunggu dulu.. Masih ada tips-tips lain yang bisa Anda praktikkan agar copy Anda semakin efektif.

Yuk kita lihat sama-sama!

### Headline

#### 3.1. Utamakan Rasa Ingin Tahu Pembaca.

Orang yang membaca copy Anda akan lanjut membacanya jika mereka tertarik. Dan mereka akan tertarik jika copy-nya membuat mereka penasaran. Jadi, gunakanlah kalimat-kalimat yang menggugah rasa ingin tahu mereka. Contohnya seperti menyajikan fakta unik atau memberikan pertanyaan.

**Contoh:**

- Sekarang Anda bisa membuat website profesional hanya dengan beberapa klik!
- Ingin tahu cara mudah dan murah untuk membersihkan kulit secara alami?



#### 3.2. Pengaruhi Perasaan Pembaca.

Anda menulis copy untuk manusia, yang tentu punya perasaan. Jadi, sebisa mungkin Anda gunakan bahasa-bahasa yang mampu mempengaruhi sisi emosional calon konsumen mulai dari judulnya.

**Contoh:**

- Berikan pendidikan terbaik untuk anak Anda dengan Asuransi Prudential.
- Nikmati momen berharga bersama keluarga Anda dengan Traveloka Xperience!



# Deskripsi Produk

## 3.3. Berikan Gambar atau Video

Anda perlu menampilkan elemen visual seperti gambar atau video untuk mendukung isi copy nya. Tujuannya agar calon konsumen tidak bosan dengan copy yang hanya berisi teks saja. Selain itu, copy Anda pun akan terlihat lebih interaktif.

Apapun elemen visual yang Anda gunakan, pastikan isinya relevan dengan penawaran Anda. Contohnya, Anda bisa menampilkan gambar yang berisi ilustrasi produk, atau menampilkan video yang berisi testimoni konsumen.



## 3.4. Sertakan Garansi.

Sebelum membeli, terkadang pembeli khawatir produknya tidak sesuai ekspektasi. Oleh karena itu, hilangkan kekhawatiran mereka dengan menawarkan garansi. Sehingga tak ada lagi resiko yang perlu mereka hadapi ketika membeli produk Anda.

### Contoh:

- Tidak puas dengan layanan kami? Tenang, ada garansi 30 hari uang kembali!
- Kalau Anda merasa produk kami kurang memuaskan, Kami akan berikan refund 100%!



## 3.5. Tampilkan Rating dan Testimoni.

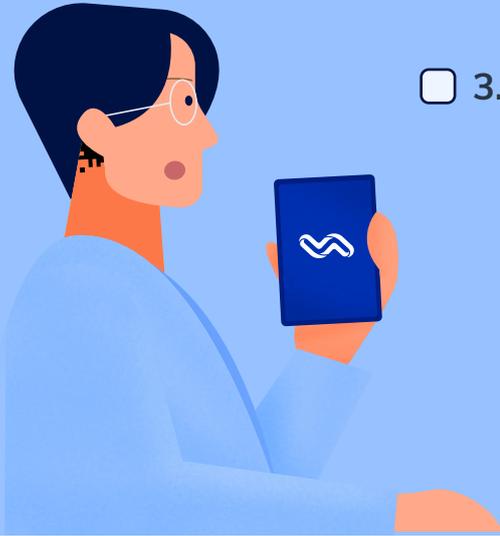
Untuk mendukung klaim di dalam copy, Anda bisa menampilkan social proof dalam bentuk rating atau testimoni. Keduanya bisa Anda dapatkan dari *online marketplace*, [Google Bisnisku](#), atau review orang-orang yang pernah mencoba produk Anda.

### Contoh:

- “Kripiknya enak banget! Next time saya bakal order lagi”
  - Konsumen A.
- “Pelayanannya bagus, seller-nya fast respon, recommended banget” - Konsumen B.



# CTA



## ☐ 3.6. Dorong Urgensi.

Ingin mendorong calon konsumen untuk membeli produknya saat ini juga? Cobalah untuk memberi urgensi. Caranya dengan memberi tahu bahwa ada manfaat yang akan mereka lewatkan apabila mereka tidak melakukan pembelian secepatnya.

### Contoh:

- Sisa stok kurang dari 100 unit!
- Diskon 75% tinggal 1 hari lagi!

## ☐ 3.7. Berikan Bonus untuk Menarik Perhatian.

Siapa yang tak suka bonus? Dengan menawarkan bonus, kemungkinan Anda untuk menarik perhatian calon konsumen akan lebih besar. Contohnya, Anda bisa menawarkan promo beli satu gratis satu atau potongan harga.

### Contoh:

- Dapatkan Diskon 75% hingga hari ini!
- Ikuti Promo beli 1 gratis 1!





# Ayo Praktikkan Skill Copywriting Anda di Landing Page!

Di atas Anda sudah melihat berbagai tips copywriting praktis serta contoh-contoh copy yang bisa Anda tiru. Sekarang, waktunya Anda mempraktikkannya!

Anda bisa mulai dengan membuat landing page Anda sendiri. Promosikan produk atau layanan Anda di sana dan berkreasilah dengan isi copy-nya. Sebagai panduan, Anda bisa mengikuti ceklis di atas.

Anda juga bisa mendownload ebook kami yang membahas tentang cara membuat landing page yang menarik. Klik banner di bawah untuk mendapatkannya!



Lalu bagaimana cara membuat landing pagenya? Tenang, Anda bisa membuatnya dengan mudah di Niagahoster! Kami menyediakan berbagai paket hosting yang dapat Anda pilih untuk memenuhi kebutuhan landing page Anda.

Yuk praktikkan skill copywriting Anda sekarang juga!

