

Kaidah Penulisan Copy Writing Produk

Updates. - ADV.CO.ID

Sep 22, 2024 - 07:28



PENDIDIKAN - Kaidah penulisan copywriting produk mengacu pada pedoman dan prinsip yang diterapkan dalam penulisan teks promosi atau deskripsi produk untuk menarik perhatian, meningkatkan penjualan, dan memengaruhi keputusan pembelian. Berikut adalah beberapa kaidah utama dalam copywriting produk:

Kenali Audiens: Pahami siapa target audiens produk tersebut. Setiap kelompok konsumen memiliki kebutuhan, preferensi, dan masalah yang berbeda, sehingga pesan yang disampaikan harus disesuaikan dengan audiens.

Gunakan Headline yang Menarik: Headline adalah hal pertama yang dilihat calon pelanggan, jadi buatlah headline yang menarik, singkat, dan relevan. Headline harus bisa memancing minat konsumen untuk membaca lebih lanjut.

Tampilkan Manfaat, Bukan Fitur: Fokus pada manfaat yang diperoleh konsumen dari produk, bukan sekadar fitur teknisnya. Konsumen lebih tertarik pada bagaimana produk dapat memecahkan masalah atau memenuhi kebutuhan mereka.

Gunakan Bahasa yang Jelas dan Persuasif: Hindari penggunaan jargon atau bahasa yang sulit dimengerti. Copywriting harus jelas, mudah dipahami, dan memiliki nada yang persuasif.

Buat Urgensi dan Kelangkaan: Gunakan taktik urgensi (misalnya, penawaran terbatas) atau kelangkaan (stok terbatas) untuk mendorong pembelian segera. Ini bisa meningkatkan keinginan untuk segera bertindak.

Berikan Bukti Sosial atau Testimoni: Tambahkan testimoni dari pelanggan lain atau ulasan yang positif tentang produk untuk memberikan kepercayaan dan validasi pada produk.

Arahkan pada Tindakan (Call to Action): Copywriting harus selalu diakhiri dengan ajakan untuk melakukan tindakan (CTA) yang jelas, seperti "Beli Sekarang," "Dapatkan Diskon," atau "Daftar Gratis."

Gunakan Struktur yang Tertata Rapi: Gunakan subjudul, poin-poin, atau paragraf singkat untuk memudahkan pembaca dalam mencerna informasi. Hal ini membantu audiens tetap tertarik dan tidak merasa kewalahan oleh teks yang terlalu panjang.

Tonjolkan Keunikan Produk (Unique Selling Proposition): Sampaikan secara jelas apa yang membedakan produk Anda dari produk pesaing. Fokus pada nilai atau keunggulan yang tidak dimiliki produk lain.

Konsisten dengan Brand Voice: Pastikan gaya penulisan konsisten dengan identitas dan kepribadian merek (brand voice) agar tetap otentik dan membangun hubungan yang baik dengan audiens.

Dengan menerapkan kaidah-kaidah tersebut, copywriting untuk produk akan menjadi lebih efektif dalam memengaruhi calon pembeli dan meningkatkan konversi penjualan.

Berikut adalah contoh lengkap copywriting produk untuk sebuah produk skincare fiktif, GlowBright Serum:

Headline: Kulit Cerah Alami dalam 7 Hari dengan GlowBright Serum!

Subheadline: Serum pencerah wajah terbaik dengan bahan alami yang mampu mengatasi kulit kusam, bintik hitam, dan jerawat dalam hitungan hari.

Deskripsi Produk: GlowBright Serum diformulasikan secara khusus untuk Anda yang ingin tampil dengan kulit cerah alami. Mengandung ekstrak vitamin C dan

niacinamide, serum ini bekerja efektif untuk:

1. Mengurangi hiperpigmentasi dan bintik hitam.
2. Menyamarkan bekas jerawat dan meratakan warna kulit.
3. Menutrisi kulit hingga lapisan terdalam, sehingga kulit tampak lebih segar dan glowing.

Kandungan aktif dalam GlowBright Serum juga membantu melindungi kulit dari radikal bebas yang menyebabkan penuaan dini. Teksturnya ringan, cepat meresap, dan tidak lengket, cocok untuk semua jenis kulit, termasuk kulit sensitif.

Manfaat Produk: Cerahkan Kulit dalam 7 Hari: Hasil kulit tampak cerah dan bercahaya hanya dalam waktu seminggu dengan penggunaan rutin.

Meratakan Warna Kulit: Samarkan noda hitam dan bekas jerawat untuk tampilan kulit yang lebih halus.

Melindungi Kulit: Mencegah penuaan dini dan kerusakan akibat sinar UV dan polusi.

Bebas dari Bahan Kimia Berbahaya: Formula tanpa paraben, sulfat, dan pewangi buatan yang aman digunakan sehari-hari.

Testimoni Pelanggan: "Awalnya saya ragu, tapi setelah 7 hari kulit saya benar-benar berubah. Lebih cerah, lembut, dan bekas jerawat pun memudar. Ini serum terbaik yang pernah saya coba!" – Aulia, 28 tahun

"GlowBright Serum bikin wajah glowing! Teman-teman saya sampai tanya rahasianya. Rasanya lebih percaya diri ke mana-mana tanpa make up." – Maya, 32 tahun

Penawaran Terbatas: Diskon 30% untuk pembelian pertama! Gunakan kode promo GLOW30 di checkout. Stok terbatas, hanya hingga akhir bulan ini!

Call to Action: Jangan lewatkan kesempatan untuk kulit lebih cerah dan bercahaya! Beli sekarang dan rasakan perbedaannya hanya dalam 7 hari. Klik tombol di bawah ini untuk mendapatkan GlowBright Serum dengan harga spesial!

[Beli Sekarang]

Unique Selling Proposition (USP): GlowBright Serum adalah solusi terbaik bagi Anda yang ingin memiliki kulit cerah alami tanpa risiko iritasi. Dibuat dari bahan alami yang aman untuk semua jenis kulit, termasuk kulit sensitif, GlowBright Serum memberikan hasil nyata dalam waktu singkat.

Brand Voice: Kami percaya bahwa setiap orang berhak memiliki kulit yang sehat dan bercahaya. Dengan GlowBright Serum, kami menghadirkan perawatan kulit yang ramah dan berkualitas tinggi untuk semua orang. Kami selalu memastikan produk kami bebas dari bahan kimia berbahaya, karena kesehatan kulit Anda adalah prioritas kami.

Ringkasan kaidah yang diterapkan:

Kenali Audiens: Menyasar wanita yang ingin memperbaiki kondisi kulit dan percaya diri dengan tampilan kulit cerah.

Headline yang Menarik: Memikat dengan janji hasil cerah dalam 7 hari.

Manfaat, Bukan Fitur: Fokus pada hasil yang bisa dilihat (kulit cerah, bekas

jerawat memudar).

Bahasa yang Jelas dan Persuasif: Menggunakan bahasa yang mudah dipahami dan menonjolkan manfaat.

Urgensi dan Kelangkaan: Diskon terbatas dan kode promo untuk mendorong pembelian segera.

Bukti Sosial: Testimoni dari pelanggan yang sudah merasakan manfaat.

Call to Action: Ajakan langsung untuk membeli dengan tombol dan penawaran menarik.

Tonjolkan Keunikan: Penekanan pada bahan alami, aman, dan hasil nyata.

Brand Voice yang Konsisten: Nada yang ramah dan meyakinkan, mencerminkan brand yang peduli pada kesehatan kulit.

Dengan contoh copywriting ini, produk GlowBright Serum dapat menarik perhatian, membangun kepercayaan, dan mendorong calon pembeli untuk melakukan pembelian.

Jakarta, 22 September 2024

Hendri Kampai

Wartawan Utama (Ketua Umum Jurnalis Nasional [Indonesia/JNI](#))