

# Cara Mudah Nulis Iklan

Hasil Promosi Maksimal, Modal Tulisan



## ***NULIS IKLAN ITU SULIT?***

Benarkah seperti itu?

Apakah menulis iklan itu hal yang menyusahkan?

Harus Saya akui bahwa menulis iklan memang tidak sama seperti menulis pada umumnya. Menulis iklan butuh skill khusus dan skill itu bernama ilmu copywriting.

Masalahnya, saat pertama kali seseorang belajar ilmu copywriting, mereka pasti akan menemui kesulitan.

Ya, hampir semua orang yang belajar ilmu copywriting tidak lancar pada awalnya.

Saya bisa berkata seperti ini, karena Saya dulu mengalaminya langsung. Tidak hanya Saya, tapi semua kenalan Saya yang belajar copywriting juga mengalami hal yang sama. Mereka kesulitan di awal mulai belajar.

***“Banyak Orang Merasa Menulis Iklan Itu Sulit  
Karena Mereka Sebenarnya Ada di Fase Belajar”***

Kuncinya adalah tidak mudah menyerah.

Jika memang sedang belajar, maka nikmati prosesnya. InsyaAllah nanti cepat atau lambat akan paham dan jadi ahli juga.

Nah, setelah melewati fase belajar dasar copywriting, Saya yakin diluaran sana banyak orang yang juga mengalami hal yang Saya dan kenalan Saya alami yaitu merasa kesulitan memahami ilmu copywriting dan akhirnya kesusahan saat menulis iklan.

Didorong oleh fakta tersebut, akhirnya Saya menulis ebook ini.

Ebook ini Saya persembahkan untuk mereka yang sedang belajar copywriting.

Di ebook ini Saya ingin berbagi 1 teknik yang dulu sering Saya gunakan saat masa-masa belajar copywriting.

InsyaAllah dengan belajar teknik ini terlebih dahulu, nanti akan lebih mudah mempelajari ilmu copywriting lainnya.

Untuk Anda yang sedang membaca ebook ini.

Jika Anda baru mulai belajar copywriting, sulit merangkai kalimat promosi, tapi punya bisnis online dan harus berkomunikasi lewat tulisan, maka silahkan pelajari dan pakai teknik dalam ebook ini.

Doa Saya, semoga ebook ini bermanfaat untuk yang membacanya, semoga ebook ini bermanfaat untuk Anda, aamiin.

Salam Hangat,

**Dewangga**

[fb.me/dewangga.nuzulumay](https://fb.me/dewangga.nuzulumay)

## ***NAMANYA ADALAH AIDA***

Dalam pengantar ebook ini Saya katakan bahwa ada 1 teknik yang membantu Saya saat pertama kali belajar menulis iklan.

Nah, nama teknik itu adalah **Pola AIDA**.

Kebanyakan masalah saat pertama kali menulis iklan adalah tidak tahu apa yang harus ditulis, benar kan?

Saya termasuk orang yang yakin bahwa setiap masalah itu ada solusinya. Dan salah satu solusi jika bingung mau menulis iklan seperti apa, Anda bisa gunakan teknik AIDA ini.

### **Apa Itu AIDA?**

AIDA adalah singkatan dari **Attention, Interest, Desire, dan Action**. Seperti yang Saya sampaikan, jika Anda bingung mau nulis iklan seperti apa, Anda hanya perlu mengikuti urutan dalam AIDA.

Dimulai dari Attention, lanjut ke Interest, setelah itu Desire, dan tutup dengan Action.

Setidaknya dengan teknik ini, maka iklan akan akan jadi lebih terstruktur alias jadi runut.

Lalu apa yang dimaksud dengan Attention, Interest, Desire, dan Action? Serta bagaimana cara menerapkannya?

Untuk menjawab itu, yuk ke halaman selanjutnya, kita akan lanjutkan pembahasannya.

# ***KENAL AIDA LEBIH JAUH***

## **Pertama, Attention**

Banyak pemula bingung dengan apa yang harus dituliskan dalam kalimat promosinya. Kalau dari Saya, solusinya sederhana. Mulai saja dari Attention.

Apa itu Attention?

Sederhananya, saat menulis iklan mulailah dengan menuliskan sesuatu yang bisa menarik perhatian pembaca iklan Anda.

Kenapa harus menarik perhatian?

Tujuan utama iklan memang mendapatkan pembeli, tapi itu tidak akan terjadi kalau iklan kita tidak mendapat perhatian pembacanya. Masuk akal kan?

Karena itu, sebelum meminta seseorang membeli produk Anda, ambil dulu perhatian mereka dengan menuliskan attention diawal iklan Anda. Ya, tulislah sesuatu yang menarik perhatian pembaca diawal iklan.

***“Banyak Iklan Gagal Salah Satu Penyebabnya  
Karena Kalimat-kalimat Diawal Iklan tidak Mampu  
Mencuri Perhatian Pembacanya”***

Lantas bagaimana cara mendapat perhatian target pasar? Apa yang harus ditulis di bagian attention ini?

Anda bisa gunakan 3 tips praktis ini

### ✓ **Tulis hal yang menarik untuk target pasar Anda**

Pikirkan siapa orang yang akan membaca iklan Anda, kemudian pikirkan apa kira-kira hal yang menarik untuk mereka.

Misal target pasarnya adalah Ibu-ibu muda yang baru punya anak balita. Anda bisa menuliskan tips-tips praktis merawat balita diawal iklan Anda karena itu hal yang menarik untuk mereka.

Contoh frasa :

*Punya anak dibawah usia 5 tahun?*

*Ini tips-tips praktis yang bisa Anda coba untuk merawat anak Anda.*

### ✓ **Tulis sesuatu yang menjanjikan hal bermanfaat**

Jadi diawal kalimat Anda harus memberikan kesan bahwa pembaca akan dapat sesuatu yang bermanfaat jika mereka mau meluangkan waktu untuk membacanya

Contoh frasa :

*Dipesan ini Anda akan menemukan kesempatan memiliki penghasilan tambahan hingga 30 juta perbulan.*

## ☑ **Tulis sesuatu yang berisi kemudahan**

Hal-hal yang terkesan mudah akan menarik seseorang untuk membacanya. Dengan cara ini, maka Anda sudah bisa dapat perhatian dari pembaca iklan Anda.

Contoh frasa :

*Ini Cara Simple Menabung sampai 2 Juta Perbulan Tanpa Harus Hidup Hemat*

Nah, itulah 3 tips praktis dari Saya untuk mendapatkan perhatian pembaca iklan Anda.

Selain cara diatas ada cara lainnya gak?

Oh banyak, tapi karena tujuan ebook ini adalah sebagai pengantar copywriting maka Saya tuliskan tips yang mudah dipraktikan dulu ya.

## **Kedua, Interest**

Kemudian setelah mendapat perhatian target pasar, langkah selanjutnya adalah menulis sesuatu yang membuat target pasar tertarik. Bagian ini disebut dengan Interest.

Pada dasarnya orang-orang tidak mau membuang waktu mereka untuk menyimak sesuatu yang tidak menarik. Karenanya, setelah mendapat perhatian target pasar jangan langsung menawarkan produk Anda. Kalau setelah perhatian langsung penawaran produk, maka kecil kemungkinan mereka akan membaca kalimat-kalimat selanjutnya.

Sebaiknya, setelah attention maka tulislah sesuatu yang menarik target pasar Anda.

Tulislah sesuatu yang saat mereka membacanya, mereka semakin menyimak iklan Anda karena isinya sangat menarik.

Caranya bagaimana?

Saya akan berikan 3 tips praktisnya. Dibagian interest ini Anda bisa menulis

### **☑ Tulis kemungkinan masalah yang saat ini dialami Target Pasar Anda**

Cara paling mudah dan ampuh untuk membuat target pasar tertarik untuk terus membaca iklan Anda adalah dengan menuliskan masalah-masalah yang saat ini dialami oleh target pasar Anda. Dengan begitu mereka akan berfikir “Lho? koq bisa tau?”. Untuk membuat Anda lebih kebayang, ini contohnya

Contoh frasa :

*Mungkin sebagai karyawan Anda pernah merasakan masalah-masalah ini*

- Jenuh dengan suasana kantor yang monoton
- Kelelahan mental karena mengerjakan hal yang tidak diminati
- Khawatir dengan masa depan karena tidak ada jenjang karir

**“Cara Paling Mudah Membuat Target Pasar Tertarik Terus Membaca Iklan adalah dengan Mencantumkan Masalah yang Sedang Dialaminya”**



## ☑ Tulis hal-hal yang mungkin diinginkan target pasar Anda

Kalau cara sebelumnya adalah masalahnya, maka tips kedua adalah tulis sesuatu yang diinginkan.

Contoh frasa :

*Apakah ini keinginan Anda?*

*- Anda ingin berat badang turun signifikan dalam waktu yang cepat?*

*- Anda ingin menjalani proses diet yang tidak menyiksa?*

*- Anda ingin badan yang ideal agar Anda semakin pede?*

## ☑ Tulis Informasi yang relevan untuk Target Pasar Anda

Maksudnya, tulis informasi yang bisa dikonsumsi oleh target pasar Anda. Misal pengetahuan-pengetahuan yang bermanfaat untuk keseharian mereka, atau Anda juga bisa menuliskan informasi yang saat ini sedang update

Contoh frasa :

*Banyak pebisnis online tidak memiliki pengetahuan untuk menyusun jurnal transaksi yang rapi. Padahal, merapikan jurnal transaksi punya banyak manfaat. Seperti bla bla bla bla*

Saat menulis copywriting, jangan lewatkan bagian ini. Jadi buat pembaca copywriting tertarik dengan apa yang ingin Anda sampaikan, barulah tawarkan produk ke mereka.

## **Ketiga, Desire**

Jika sudah 2 bagian sebelumnya, maka masuk ke Desire.

Inti dari bagian ini adalah buat kepingin.

Ya, dibagian ini buatlah target pasar Anda menginginkan produk yang Anda tawarkan.

Goal dari bagian ini adalah membuat pembacanya berkata dalam hati “Ya, aku mau produknya” atau “Ini nih produk yang aku cari”

Caranya bagaimana?

Anda bisa melakukan 3 hal ini

### **☑ Tulis bahwa produk Anda adalah solusi dari masalah yang dialami mereka**

Kebanyakan copywriting yang tidak menghasilkan karena mereka menjelaskan hal yang tidak perlu dijelaskan. Nah, pembaca copywriting Anda tidak perlu dijelaskan semua hal tentang produk Anda. Sebaiknya, jelaskan bagaimana produk Anda akan menyelesaikan masalah yang dialami oleh pembaca.

Contoh frasa :

*Hair Problem Removal ini akan mencegah kerontokan rambut Anda, membuat rambut Anda lebih lebat dari sebelumnya dan semua manfaat itu bisa dirasakan hanya dalam waktu 10 hari pertama.*

## ✔ **Tulis penawaran terbaik yang bisa Anda berikan ke target pasar**

Buat pembaca semakin menginginkan produk Anda karena Anda memberikan penawaran yang sangat menarik untuk mereka.

Contoh frasa :

*Selain potongan harga 30%, mereka yang melakukan pemesanan hari ini otomatis gak perlu bayar ongkir serta dapat 4 bonus spesial. Bonusnya adalah bla bla bla*

## ✔ **Tulis kelebihan produk Anda dibanding produk yang sama**

Bisa saja target pasar Anda sudah memiliki produk yang Anda tawarkan. Sehingga mereka tidak tertarik dengan penawarannya. Karenanya, ceritakan kelebihan produk ini dibanding produk yang bentuknya sama.

Contoh frasa :

*Anda bisa mempelajari ilmu copywriting dimanapun. Tapi, jika Anda mencari salah satu yang terlengkap dan ilmunya berdampak, Anda bisa baca di Buku Copywriting Next Level.*

Tips tambahan, jika Anda ingin mencantumkan harga dalam copywriting. Maka pastikan Anda mencantumkan harga setelah Anda menuliskan bagian Desire ini.

Prinsipnya adalah value before money.

Pastikan Anda menjelaskan manfaat produk Anda sebelum menjelaskan harganya.

Banyak iklan gagal dapat pembeli karena harga muncul duluan sebelum pembeli tau manfaat produknya.

Kalau harga muncul sebelum penjelasan manfaat produk, itu namanya kacau. Karena jika calon pembeli gak paham manfaatnya, berapapun harga yang ditulis itu akan dianggap mahal.

Jadi, manfaat dulu baru harga

***“Harga Sekecil Apapun Akan Dianggap Mahal Jika Calon Pembeli Tidak Paham Manfaatnya”***

## **Keempat, Action**

Setelah semua itu, dibagian terakhir adalah action

Dalam copywriting, bagian ini biasa disebut dengan Call to Action atau CTA. Tugasnya adalah mengarahkan pembacanya untuk melakukan sesuatu.

Apa yang dituliskan dibagian ini?

Yuk kehalaman selanjutnya.

## ☑ Tulis cara memesan produknya

Contoh frasa :

*Untuk pemesanan Handbag cantik ini, silahkan langsung DM*

## ☑ Tulis Kontak yang harus dihubungi

Contoh frasa :

*Agar Anda segera terdaftar dalam workshop ini, langsung hubungi Tika (08XX-XXXX-XXXX)*

## ☑ Tulis tombol yang harus diklik

Contoh frasa :

*Yang perlu Anda lakukan mudah, cukup klik tombol dibawah ini untuk memiliki produknya.*

Disebut copywriting karena meminta pembacanya melakukan sesuatu, karena itu ada actionya

Kalau gak ada, mungkin namanya bukan iklan, tapi cerpen, hehe.

Jika tidak ada bagian yang mengarahkan pembaca untuk melakukan sesuatu, maka pembaca hanya akan menikmati tulisan Anda dan tidak melakukan apapun.

***“Jika Tidak Ada CTA, Sebagian Pembaca Hanya Akan Membaca Iklannya saja Tanpa Melakukan Apapun”***

Gimana? Sekarang mengerti kan?

Jika selama ini Anda punya masalah dalam menulis iklan, ada banyak cara yang bisa Anda lakukan dan salah satunya adalah menulis dengan pola AIDA. Urutannya seperti ini

1. Mulai iklan Anda dengan Attention, dapatkan dulu perhatian target pasar Anda.
2. Setelah itu, bagian Interest buat target pasar Anda terus membaca setiap kata-kata dalam iklan Anda,
3. Kalau sudah, barulah hubungkan dengan bagian Desire, jelaskan bahwa produk Anda adalah apa yang mereka butuhkan
4. Dan tutup dengan Action, arahkan untuk melakukan sesuatu.

Dengan begini, maka iklan jadi lebih terstruktur.

## **Contoh**

Untuk memberikan Anda gambaran, maka Saya akan memberikan contoh berupa copywriting yang menggunakan pola ini.

Saya akan ambil contoh copywriting yang pernah digunakan untuk merekrut Agen entrepreneurID.

Silahkan ke halaman selanjutnya untuk melihat contohnya

Siapa lagi yang mau merasakan tambahan penghasilan perminggu, sekaligus dapat Ilmu Bisnis lebih banyak lagi?

**ATTENTION**

Sebelum membaca pesan ini sampai selesai dan dapat apa yang Anda inginkan. .

**INTEREST**

Coba Ingat-ingat dulu

Apakah saat ini Anda sudah puas dengan penghasilan Anda setiap bulannya?

Sudah puas atau rasanya masih kurang?

Bagi Anda yang sudah memiliki bisnis. .

Apakah bisnis Anda sudah tumbuh seperti yang Anda inginkan?

Atau justru tidak ada peningkatan padahal bisnis tersebut sudah lama berjalan?

Mungkin saat ini Anda gelisah dengan masalah-masalah diatas.

Jika begitu, teruslah membaca karena ada solusinya.

**DESIRE**

Lewat pesan ini, Saya ingin mengajak Anda untuk merasakan tambahan penghasilan perminggu, sekaligus dapat Ilmu Bisnis lebih banyak lagi dengan bergabung jadi Agen Resmi *entrepreneurID*.

*Saat Anda jadi agen entrepreneurID nanti, Anda akan memiliki bisnis dengan Produk potensial dan mendapatkan bimbingan tim ahli yang akan mengajarkan Anda cara memasarkan produknya dari AWAL BANGET*

*Itu artinya, kesempatan untuk Anda bisa belajar ilmu bisnis sekaligus menghasilkan tanpa perlu coba-coba.*

*Kebayang betapa untungnya ikut program ini?*

*Selain hal diatas, apa sih keuntungan jadi agen entrepreneurID?*

#### **POTENSI PENGHASILAN BESAR**

*Kesempatan memiliki tambahan penghasilan 100ribu sampai 7 juta perminggu. Di samping itu ada Bonus senilai jutaan diluar komisi.*

#### **BIMBINGAN INTENSIF**

*Anda akan dapat pelatihan, akses konsultasi, support total yang tidak akan didapatkan di tempat manapun*

#### **PRODUK ESKLUSIF**

*Produknya dicari-cari banyak orang, pasarnya besar. Mudah Jualnya, Repeat order cepat.*



Saat Anda jadi agen entrepreneurID nanti, Anda akan memiliki bisnis dengan Produk potensial dan mendapatkan bimbingan tim ahli yang akan mengajarkan Anda cara memasarkan produknya dari AWAL BANGET

Berita baiknya. . .

Jika Anda gerak cepat, Anda berhak dapat 16 BONUS SPESIAL

Kesempatan emas + Bonus

Semakin Anda membaca, semakin Anda gak sabar untuk segera daftar.

Cara daftarnya mudah, balas pesan ini dengan "Mau Infonya"  
Lalu saya akan jelaskan lebih lanjut ya isi programnya.

Sudah banyak yang merasakan manfaat dari program ini.

**ACTION**



Contohnya barusan menggunakan pola AIDA.

Pesan dimulai dari Attention, Interest, Desire, Action.

## ***MATERI TAMBAHAN: TENTANG MINDSET***

Dalam menulis copywriting, Saya punya prinsip yang lebih sederhana. Dari pengalaman Saya, copywriting itu isinya adalah **MENJELASKAN** dan **MENGARAHKAN**.

Bedanya copywriting dengan tulisan pada umumnya, adalah pada 2 bagian itu. Pertama, Copywriting itu memberikan informasi kepada pembacanya. Entah itu informasi promo, informasi produk, informasi cara transaksi, dan sejenisnya.

Kedua, copywriting itu harus mengarahkan. Mengarahkan pembacanya melakukan sesuatu.

Saya sengaja terangkan mindset ini karena banyak orang kadang salah. Mereka lebih fokus menulis kalimat menarik, dan menganggap dari kalimat itu akan dapat pembeli. Padahal, esensi copywriting bukan hanya sekedar kalimat yang menarik. Tapi lebih kepada menjelaskan sesuatu kepada pembacanya dan mengarahkan pembacanya melakukan sesuatu.

*“Copywriting Digunakan untuk Menjual bukan  
untuk Membual.”*

Selesai sudah ebook singkat ini.

Setulus hati Saya mempersembahkan ebook ini untuk mereka yang sedang belajar menulis.

Saya termasuk orang yang percaya, setiap orang mampu menulis copywriting. Selama dia mampu membaca, mampu mengeja, mampu menulis apapun, artinya dia mampu menulis copywriting.

Pesan Saya kepada Anda yang sedang belajar, teruskanlah proses belajarnya. Walaupun Saya menulis ebook ini, Saya tidak menganggap diri Saya sudah hebat. Saya masih belajar dan akan terus belajar, insyaAllah.

Semoga ebook ini bermanfaat untuk Anda .

Semoga kita bisa bertemu dalam kesempatan lainnya

## **Penulis Ebook Ini**



Dewangga Nuzulumay, pria kelahiran 9 Mei 1992 ini adalah sarjana Teknik Perminyakan dengan predikat Cumlaude. Tapi walaupun begitu, rupanya ia lebih senang optimasi bisnis daripada optimasi sumur minyak.

Pegalaman pribadinya di industri minyak dan gas selama 6 bulan, membuatnya mantap menjadi pengusaha karena menurutnya hidup terlalu singkat untuk diatur jam kerja. Saat ini kesehariannya banyak dihabiskan memimpin beberapa bisnis miliknya dan terus menerus memperbaiki diri.

Karena hobinya sharing, dia juga aktif berkontribusi dalam mengisi konten yang ada di entrepreneurID. Untuk mendapatkan sharing lainnya dari Dewangga, bisa langsung klik tombol dibawah ini.

***Ikuti Sharing Rutin Dewangga***