

BAB

08

Copywriting Landing Page

10

Seksi Landing Page

Alur lengkap dari hero ke order



Wireframe Siap Tiru

Kerangka visual yang menjual



Tips Copy

Cara menulis tiap seksi

Offer sudah kuat — sekarang ia butuh **halaman jualan yang merangkainya**. Bab ini mengajarkan struktur landing page yang menjual: sepuluh seksi yang menuntun pengunjung dari "penasaran" sampai "klik order", lengkap dengan tips menulis copy di tiap bagian.

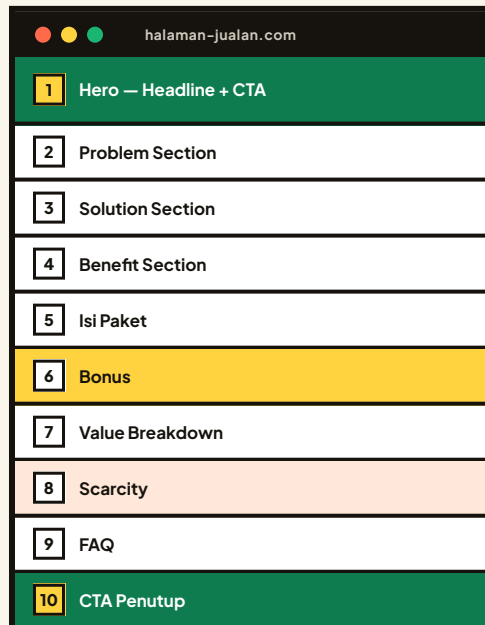
Struktur Landing Page

Copywriting

Alur Konversi

Anatomi landing page yang menjual

Tujuan bab ini: mengajarkan **struktur landing page yang menjual**. Sebuah halaman jualan bukan kumpulan paragraf acak — ia alur yang menuntun pengunjung selangkah demi selangkah menuju keputusan membeli.



1 Hero Section

Tangkap perhatian: janji utama + tombol order.

2 Problem

Sebut masalah yang pembeli rasakan.

3 Solution

Perkenalkan produk sebagai jawabannya.

4 Benefit

Apa untungnya buat pembeli.

5 Isi Paket

Tunjukkan semua yang didapat.

6 Bonus

Tambahan yang menutup keraguan.

7 Value Breakdown

Anchor nilai sebelum harga.

8 Scarcity

Alasan untuk bertindak sekarang.

9 FAQ

Hapus keberatan terakhir.

10 CTA Penutup

Ajakan order + garansi.

◆ Logika alurnya

Urutan ini meniru perjalanan pikiran pembeli: **perhatian** → "ini masalahku" → "ini solusinya" → "ini untungku" → "ternyata lengkap & murah" → "aman, saya order". Jangan diacak — tiap seksi menyiapkan seksi berikutnya.

Pembuka: tarik perhatian & tunjukkan solusi

1 Hero Section

Headline kuat

Subheadline

Mockup produk

CTA tombol order

TIPS COPY

Headline harus menjanjikan **hasil yang spesifik**; tombol pakai kata kerja seperti "Ambil Paketnya Sekarang", bukan sekadar "Beli".

2 Problem Section

File kerja berantakan

Tidak punya waktu bikin template

Bingung mengatur data

Ingin jualan tapi belum punya produk

TIPS COPY

Tulis masalah memakai **kata-kata pembeli sendiri** agar mereka merasa "ini gue banget" dan terus membaca.

3 Solution Section

Perkenalkan Mega Bundle Template Excel & Google Sheets

TIPS COPY

Sambungkan langsung ke masalah di atas: "**Semua itu selesai dengan satu paket ini.**" Solusi terasa pas karena menjawab keluhan yang baru disebut.

Isi: manfaat, isi paket & bonus

4 Benefit Section

Hemat waktu

Siap pakai

Bisa diedit

Banyak kategori

Cocok pribadi, bisnis & jualan ulang

TIPS COPYUbah tiap fitur jadi **manfaat**: bukan "ada dashboard", tapi "lihat kondisi bisnismu sekali pandang".

5 Isi Paket

Jelaskan semua kategori: Bisnis

Keuangan

Konten

HR

Pendidikan

Produktivitas

Event

TIPS COPYTampilkan **preview/mockup tiap kategori** agar isi terasa banyak & nyata — mata pembeli butuh bukti, bukan janji.

6 Bonus

Konten jualan

Landing page

Tutorial

Poster

Hak jual ulang

TIPS COPYBeri **nilai pada tiap bonus** dan bingkai "gratis untuk pembeli hari ini" agar terasa seperti keuntungan ekstra.



Penutup: anchor, urgensi & ajakan order

7

Value Breakdown

Rincian nilai per bagian

Total value sebelum harga

TIPS COPY

Tampilkan **total nilai tinggi** lebih dulu (anchor), baru harga bundle — seperti teknik di Bab 6.

8

Scarcity

Harga promo terbatas

Bonus hanya untuk pembeli hari ini

Kuota lisensi reseller terbatas

TIPS COPY

Buat urgensi yang **jujur** — batas yang benar-benar kamu terapkan. Urgensi palsu merusak kepercayaan.

9

FAQ

Bisa dibuka di HP?

Bisa pakai Google Sheets?

Bisa dijual ulang?

Ada tutorial?

Sekali bayar?

TIPS COPY

Jawab **keberatan teknis & risiko** di sini agar pembeli tenang dan tidak ragu mengklik order.

10

CTA Penutup

Tombol order

Reminder bonus

Garansi / support

TIPS COPY

Ulangi tombol, **ingatkan bonus**, dan sertakan garansi/support untuk menghapus rasa takut rugi di detik terakhir.

Yang perlu kamu bawa dari bab ini

-  Landing page adalah alur, bukan paragraf acak. Sepuluh seksi menuntun pengunjung dari penasaran sampai order.
-  Urutannya meniru pikiran pembeli: perhatian → masalah → solusi → manfaat → isi & bonus → nilai & harga → aman, order.
-  Tulis pakai bahasa pembeli. Masalah dan manfaat terasa lebih nyata saat memakai kata-kata mereka sendiri.
-  Anchor sebelum harga, urgensi yang jujur, dan FAQ untuk menutup keberatan terakhir sebelum CTA.
-  CTA penutup wajib ada: tombol order + reminder bonus + garansi untuk menghapus rasa takut rugi.

Refleksi sebelum lanjut ke Bab 9

1. Buat kerangka landing page-mu mengikuti 10 seksi ini,urut dari hero sampai CTA penutup.
2. Tulis headline hero dan 3–4 poin masalah memakai kata-kata pembelimu sendiri.
3. Siapkan 5 pertanyaan FAQ yang paling sering muncul dari calon pembeli produkmu.

Selanjutnya — Bab 09

Halaman jualan sudah siap. Berikutnya kita bahas strategi promosi & traffic agar landing page ini ramai dikunjungi.