



COPYWRITING TEKNIKAL

Menguasai Seni Menulis Untuk Orang Teknik

Tim Penulis:

Yuris Setyoadi, S.Pd., M.T, Agus Mukhtar, S.Pd, M.T

Hisyam Ma'mun, S.T., M.T., Rifki Hermana, S.T., M.T

COPYWRITING TEKNIKAL

Menguasai Seni Menulis Untuk Orang Teknik

Tim Penulis:

Yuris Setyoadi, S.Pd., M.T, Agus Mukhtar, S.Pd, M.T

Hisyam Ma'mun, S.T., M.T, Rifki Hermana, S.T., M.T



**COPYWRITING TEKNIKAL: MENGUASAI SENI MENULIS
UNTUK ORANG TEKNIK**

Tim Penulis:

**Yuris Setyoadi, Agus Mukhtar
Hisyam Ma'mun, Rifki Hermana**

Desain Cover:

Septian Maulana

Sumber Ilustrasi:

www.freepik.com

Tata Letak:

Handarini Rohana

Editor:

Aas Masruroh

ISBN:

978-623-459-700-4

Cetakan Pertama:

September, 2023

Hak Cipta Dilindungi Oleh Undang-Undang

by Penerbit Widina Media Utama

Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

PENERBIT:

WIDINA MEDIA UTAMA

Komplek Puri Melia Asri Blok C3 No. 17 Desa Bojong Emas
Kec. Solokan Jeruk Kabupaten Bandung, Provinsi Jawa Barat

Anggota IKAPI No. 360/JBA/2020

Website: www.penerbitwidina.com

Instagram: @penerbitwidina

Telepon (022) 87355370

Kata Pengantar

Rasa syukur yang teramat dalam dan tiada kata lain yang patut kami ucapkan selain mengucap rasa syukur. Karena berkat rahmat dan karunia Tuhan Yang Maha Esa, buku yang berjudul “Copywriting Teknikal: Menguasai Seni Menulis Untuk Orang Teknik” telah selesai di susun dan berhasil diterbitkan, semoga buku ini dapat memberikan sumbangsih keilmuan dan penambah wawasan bagi siapa saja yang memiliki minat terhadap pembahasan tentang Copywriting Teknikal: Menguasai Seni Menulis Untuk Orang Teknik.

Akan tetapi pada akhirnya kami mengakui bahwa tulisan ini terdapat beberapa kekurangan dan jauh dari kata sempurna, sebagaimana pepatah menyebutkan “*tiada gading yang tidak retak*” dan sejatinya kesempurnaan hanyalah milik tuhan semata. Maka dari itu, kami dengan senang hati secara terbuka untuk menerima berbagai kritik dan saran dari para pembaca sekalian, hal tersebut tentu sangat diperlukan sebagai bagian dari upaya kami untuk terus melakukan perbaikan dan penyempurnaan karya selanjutnya di masa yang akan datang.

Terakhir, ucapan terima kasih kami sampaikan kepada seluruh pihak yang telah mendukung dan turut andil dalam seluruh rangkaian proses penyusunan dan penerbitan buku ini, sehingga buku ini bisa hadir di hadapan sidang pembaca. Semoga buku ini bermanfaat bagi semua pihak dan dapat memberikan kontribusi bagi pembangunan ilmu pengetahuan di Indonesia.

September, 2023

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	iv
PENDAHULUAN	1
A. Mengapa Copywriting Penting Untuk Orang Teknik	1
B. Pengenalan Tentang Pentingnya Kemampuan Copywriting Dalam Konteks Teknik	2
C. Manfaat Dari Copywriting Yang Efektif Bagi Para Profesional Teknik	3
BAB 1 DASAR-DASAR COPYWRITING	5
A. Definisi Copywriting Teknikal	5
1. Perbedaan antara Copywriting Teknikal dan Copywriting Konvensional	6
2. Mengapa Penekanan pada Teknisitas Penting dalam Copywriting Teknikal	10
B. Pentingnya Memahami Audiens Teknis	12
1. Maksud dan Tujuan dari Profil Audiens Teknis	14
2. Karakteristik Pembaca Teknis	16
3. Pengetahuan Teknis Yang Relevan Untuk disertakan dalam copywriting	18
C. Memahami Tujuan dan Pesan	20
1. Mengidentifikasi Tujuan Copywriting	22
2. Merumuskan Pesan Yang Efektif Untuk Audiens Teknis	23
3. Menetapkan KPI (<i>Key Performance Indicators</i>) Dalam Copywriting Teknikal	27
BAB 2 STRATEGI DAN TEKNIK COPYWRITING TEKNIKAL	31
A. Penulisan Headline yang Menarik	32
1. Menciptakan Headline Yang Jelas dan Menarik	33
2. Menggunakan Istilah Teknis Yang Tepat	35
3. Menyampaikan Manfaat Utama Dengan Singkat dan Jelas	38
B. Struktur Tulisan yang Efektif	40
1. Pengenalan Elemen Struktur Tulisan Yang Efektif	43
2. Penggunaan Subjudul dan Poin-Poin Penting	45
3. Menyampaikan Informasi Teknis Secara Sistematis dan Teratur	48
C. Mengkomunikasikan Keunggulan Produk atau Layanan	50

1.	Menyoroti Fitur dan Manfaat Produk Dengan Bahasa Teknis	53
2.	Membuat Argumen Yang Kuat Untuk Mempengaruhi Pembaca Teknis	56
3.	Menjelaskan Keunggulan Produk Dengan Data dan Fakta Teknis Yang Relevan	60
D.	Membangun Kredibilitas dan Kepercayaan.....	63
1.	Menggunakan Studi Kasus dan Testimoni Teknis	64
2.	Membagikan Sertifikasi Atau Penghargaan Yang Relevan.....	65
3.	Menyampaikan Keahlian Teknis Dengan Jelas dan Meyakinkan	67
E.	Menggunakan Data dan Angka dengan Efektif	68
1.	Menerjemahkan Data Teknis Menjadi Informasi Yang Mudah Dimengerti	70
2.	Menggunakan Grafik dan Diagram Untuk Membantu Pemahaman	72
3.	Menjelaskan Implikasi Data Teknis Bagi Pembaca	73
BAB 3 PERILAKU DAN STRATEGI PENJUALAN		77
A.	Memahami Psikologi Pembaca Teknis	77
1.	Karakteristik Psikologis Orang Teknik	78
2.	Menyadari Motivasi dan Kekhawatiran Pembaca Teknis	80
3.	Menggunakan Bahasa Yang Tepat Untuk Mempengaruhi Pembaca	81
B.	Memanfaatkan Metode Penjualan yang Efektif.....	83
1.	Menggunakan Prinsip AIDA (Attention, Interest, Desire, Action)	83
2.	Menggunakan Teknik Penutup Yang Persuasif.....	85
PENUTUP.....		88
REFERENSI		90
PROFIL PENULIS		92

PENDAHULUAN

A. MENGAPA COPYWRITING PENTING UNTUK ORANG TEKNIK

Dalam pendahuluan buku ini, kita akan menjelaskan mengapa copywriting memiliki peran yang penting bagi orang-orang yang bekerja di bidang teknik. Beberapa poin yang akan dibahas dalam bagian ini meliputi:

- a. **Pentingnya Komunikasi yang Efektif:** Orang-orang di bidang teknik sering kali memiliki pengetahuan teknis yang mendalam tetapi mungkin kesulitan dalam menyampaikan pesan mereka secara efektif kepada audiens yang lebih luas. Copywriting yang baik memungkinkan mereka untuk mengomunikasikan ide-ide dan konsep-konsep teknis dengan jelas dan persuasif.
- b. **Meningkatkan Penjualan dan Pemasaran:** Copywriting yang baik dapat membantu para profesional teknik dalam mengubah fitur dan keunggulan teknis produk atau layanan mereka menjadi pesan yang menarik bagi pelanggan potensial. Dengan menggunakan teknik copywriting yang tepat, mereka dapat meningkatkan daya tarik dan kepercayaan pelanggan, sehingga berpotensi meningkatkan penjualan dan kesuksesan pemasaran.
- c. **Membangun Kredibilitas dan Kepercayaan:** Dalam dunia teknik, kredibilitas dan kepercayaan sangat penting. Dengan menggunakan copywriting yang efektif, orang-orang di bidang teknik dapat membuktikan keahlian mereka, membangun reputasi yang kuat, dan memperoleh kepercayaan pelanggan dan mitra bisnis.
- d. **Mempermudah Penyampaian Informasi Kompleks:** Banyak konsep dan informasi di bidang teknik cenderung kompleks dan sulit dipahami oleh orang awam. Dengan menggunakan teknik copywriting yang tepat, para profesional teknik dapat menyampaikan informasi teknis dengan cara yang lebih mudah dipahami dan menarik bagi audiens yang tidak memiliki latar belakang teknis yang sama.
- e. **Menyampaikan Keuntungan secara Jelas:** Copywriting yang baik memungkinkan orang-orang di bidang teknik untuk menyampaikan manfaat dan keunggulan produk atau layanan mereka secara jelas dan persuasif. Ini membantu pelanggan atau pembaca potensial memahami mengapa mereka harus memilih solusi teknis tertentu dan bagaimana hal itu akan membantu memecahkan masalah mereka.

Dengan memahami pentingnya copywriting dalam konteks teknik, para profesional teknik dapat meningkatkan keterampilan mereka dalam menyampaikan pesan dan meningkatkan pengaruh mereka dalam dunia bisnis dan industri. Bagian selanjutnya dalam buku ini akan membahas berbagai strategi dan teknik copywriting yang spesifik untuk orang teknik.

B. PENGENALAN TENTANG PENTINGNYA KEMAMPUAN COPYWRITING DALAM KONTEKS TEKNIK

Dalam pendahuluan ini, kita akan menjelaskan mengapa kemampuan copywriting sangat penting dalam konteks teknik. Beberapa poin yang akan dibahas dalam bagian ini meliputi:

- a. Mengomunikasikan Kompleksitas Teknik: Dalam bidang teknik, seringkali terdapat konsep-konsep kompleks dan informasi teknis yang sulit dipahami oleh orang awam. Kemampuan copywriting memungkinkan para profesional teknik untuk mengkomunikasikan konsep-konsep ini dengan cara yang lebih sederhana dan mudah dimengerti oleh audiens yang tidak memiliki latar belakang teknis yang sama.
- b. Memperkenalkan Produk atau Layanan Teknik: Copywriting yang efektif membantu para profesional teknik dalam memperkenalkan produk atau layanan teknis mereka kepada pelanggan potensial. Dengan kata-kata yang tepat, mereka dapat menjelaskan kegunaan, fitur, dan manfaat dari produk atau layanan tersebut, sehingga meningkatkan minat dan kepercayaan pelanggan potensial.
- c. Memasarkan Solusi Teknis: Copywriting yang baik membantu dalam pemasaran solusi teknis. Para profesional teknik dapat menggunakan kemampuan copywriting untuk menjelaskan bagaimana solusi mereka dapat memecahkan masalah atau meningkatkan efisiensi dalam konteks teknis tertentu. Ini membantu mengubah penjelasan teknis yang rumit menjadi pesan yang relevan dan menarik bagi audiens yang tidak memiliki latar belakang teknis yang sama.
- d. Meningkatkan Penjualan dan Keberhasilan Proyek: Dalam dunia bisnis teknik, kemampuan copywriting yang efektif dapat membantu meningkatkan penjualan produk atau layanan, serta meningkatkan kesuksesan proyek. Dengan mampu menyampaikan keunggulan dan manfaat teknis dengan cara yang menarik, para profesional teknik dapat meyakinkan pelanggan dan pihak terkait tentang nilai yang ditawarkan oleh solusi mereka.

- e. **Membangun Citra Profesional:** Kemampuan copywriting yang baik juga membantu membangun citra profesional yang kuat bagi para profesional teknik. Dengan dapat mengomunikasikan pemikiran, pengetahuan, dan keahlian mereka melalui tulisan yang efektif, mereka dapat memperoleh pengakuan dan reputasi yang lebih baik dalam industri mereka.

Dengan memahami pentingnya kemampuan copywriting dalam konteks teknik, para profesional teknik dapat mengembangkan keterampilan ini dan meningkatkan pengaruh mereka dalam berkomunikasi dengan audiens yang lebih luas. Bagian selanjutnya dalam buku ini akan membahas berbagai strategi dan teknik copywriting yang spesifik untuk orang teknik.

C. MANFAAT DARI COPYWRITING YANG EFEKTIF BAGI PARA PROFESIONAL TEKNIK

Dalam pendahuluan ini, kita akan membahas manfaat yang dapat diperoleh oleh para profesional teknik ketika mereka menguasai keterampilan copywriting yang efektif. Beberapa manfaat utama yang akan dibahas dalam bagian ini meliputi:

- a. **Menarik Perhatian dan Memperluas Jangkauan:** Dengan kemampuan copywriting yang baik, para profesional teknik dapat menarik perhatian audiens yang lebih luas. Mereka dapat menggunakan kata-kata yang tepat dan strategi penulisan yang menarik untuk memperluas jangkauan pesan mereka dan menarik minat pembaca potensial yang mungkin tidak terlibat sebelumnya. Ini membantu memperluas jangkauan bisnis dan memperluas basis klien atau pelanggan.
- b. **Meningkatkan Komunikasi Tim:** Dalam lingkungan kerja teknis yang kompleks, kemampuan copywriting yang efektif membantu meningkatkan komunikasi antara para profesional teknik di dalam tim. Dengan kemampuan untuk menyampaikan pesan dengan jelas dan ringkas, mereka dapat saling memahami dan bekerja sama lebih efektif dalam mengatasi tantangan teknis yang kompleks.
- c. **Meningkatkan Kepercayaan Pelanggan:** Copywriting yang baik membantu para profesional teknik dalam membangun kepercayaan pelanggan. Ketika mereka mampu menyampaikan informasi teknis secara jelas dan meyakinkan, pelanggan merasa yakin akan keahlian dan integritas mereka. Kepercayaan yang diperoleh melalui copywriting yang efektif dapat meningkatkan loyalitas pelanggan dan membangun hubungan jangka panjang.

- d. Memperkuat Branding dan Reputasi: Copywriting yang efektif membantu memperkuat branding dan reputasi profesional teknik. Dengan menggunakan bahasa yang tepat, nilai-nilai yang diusung, dan cerita yang kuat, mereka dapat membentuk citra merek yang kuat dan mengkomunikasikan keunggulan yang membedakan mereka dari pesaing. Hal ini membantu membangun reputasi yang kuat di industri mereka dan meningkatkan persepsi positif terhadap merek mereka.
- e. Meningkatkan Kemungkinan Kesuksesan Penawaran Proyek: Dalam dunia teknik, penawaran proyek sering melibatkan penulisan proposal atau penawaran yang efektif. Dengan menggunakan kemampuan copywriting yang baik, para profesional teknik dapat menyusun penawaran yang persuasif dan meyakinkan, meningkatkan peluang mereka untuk memenangkan proyek dan mencapai kesuksesan bisnis yang lebih besar.

Dengan menguasai keterampilan copywriting yang efektif, para profesional teknik dapat memanfaatkan berbagai manfaat ini untuk meningkatkan komunikasi, memperluas jangkauan bisnis, dan membangun reputasi profesional yang kuat. Bagian selanjutnya dalam buku ini akan memberikan panduan dan teknik khusus tentang copywriting yang relevan bagi para profesional teknik.



DASAR-DASAR COPYWRITING

A. DEFINISI COPYWRITING TEKNIKAL

Copywriting teknikal adalah seni dan praktik menulis teks promosi, materi pemasaran, dan konten lainnya yang secara khusus ditargetkan kepada audiens teknis. Dalam konteks ini, copywriting teknikal berfokus pada menyampaikan informasi teknis secara jelas, terstruktur, dan persuasif kepada pembaca yang memiliki latar belakang atau pemahaman teknis.

Copywriting teknikal melibatkan penggunaan bahasa yang tepat dan akurat, serta penekanan pada detail teknis yang relevan. Tujuannya adalah untuk menjelaskan kegunaan, fitur, dan manfaat dari produk atau layanan teknis, serta memberikan pemahaman yang lebih baik tentang bagaimana solusi tersebut dapat memecahkan masalah atau memenuhi kebutuhan klien.

Dalam copywriting teknikal, penulis harus memahami audiens teknis dengan baik. Mereka harus dapat mengenali tingkat pengetahuan teknis pembaca dan menyampaikan informasi dengan cara yang sesuai. Seorang copywriter teknikal harus dapat mengomunikasikan konsep teknis yang kompleks secara sederhana dan mudah dimengerti oleh audiens yang tidak memiliki latar belakang teknis yang sama.

Salah satu aspek penting dari copywriting teknikal adalah kemampuan untuk mengidentifikasi dan menyoroti fitur dan manfaat utama produk atau layanan. Copywriter teknikal harus mampu menjelaskan bagaimana produk atau layanan tersebut dapat meningkatkan efisiensi, kinerja, atau keamanan dalam lingkungan teknis tertentu. Mereka harus dapat menggambarkan dengan jelas bagaimana solusi teknis ini dapat memberikan nilai tambah bagi pelanggan.



STRATEGI DAN TEKNIK COPYWRITING TEKNIKAL

Strategi dan teknik *copywriting* teknikal memainkan peran kunci dalam menyampaikan informasi teknis dengan cara yang efektif kepada audiens target. Dalam dunia yang didominasi oleh ilmu dan teknologi, kemampuan untuk mengomunikasikan pesan yang jelas dan persuasif kepada audiens teknis menjadi semakin penting.

Salah satu aspek utama dalam strategi *copywriting* teknikal adalah pemahaman mendalam tentang audiens teknis yang akan menerima pesan Anda. Ini melibatkan penelitian yang cermat dan pemahaman yang mendalam tentang latar belakang, pengetahuan, dan kebutuhan audiens. Dengan memahami audiens secara menyeluruh, Anda dapat menyesuaikan pesan dengan cara yang relevan dan sesuai dengan tingkat pemahaman mereka.

Selanjutnya, menentukan tujuan dan pesan yang ingin disampaikan adalah langkah penting dalam strategi *copywriting* teknikal. Apakah Anda ingin mempromosikan produk teknis, memberikan penjelasan tentang solusi teknis yang kompleks, atau mengedukasi audiens tentang perkembangan terbaru dalam industri tertentu, menentukan tujuan dan pesan yang jelas dan terarah akan membantu Anda menyusun pesan yang tepat dan efektif.

Pilihan kata, gaya penulisan, dan struktur pesan juga merupakan bagian integral dari teknik *copywriting* teknikal. Ketepatan dan ketelitian dalam penggunaan istilah teknis, penghindaran jargon yang membingungkan, dan penyederhanaan konsep yang kompleks adalah teknik yang penting dalam *copywriting* teknikal. Tujuannya adalah untuk menyampaikan informasi



PERILAKU DAN STRATEGI PENJUALAN

Perilaku dan strategi penjualan memainkan peran krusial dalam copywriting teknikal. Kombinasi dari pemahaman yang mendalam tentang perilaku pembaca teknis dan penggunaan strategi yang efektif dapat membantu mempengaruhi keputusan pembaca dan mendorong mereka untuk mengambil tindakan.

A. MEMAHAMI PSIKOLOGI PEMBACA TEKNIS

Memahami psikologi pembaca teknis adalah langkah penting dalam copywriting teknikal. Psikologi pembaca teknis melibatkan pemahaman tentang pola pikir, kebutuhan, motivasi, dan preferensi yang spesifik bagi audiens yang memiliki latar belakang teknis. Dalam memahami psikologi pembaca teknis, Anda dapat merancang pesan yang lebih efektif dan memengaruhi pembaca dengan cara yang tepat.

Pembaca teknis umumnya memiliki kebutuhan yang kuat untuk informasi yang akurat, terperinci, dan terkait dengan topik teknis tertentu. Mereka ingin memahami bagaimana sesuatu bekerja, prinsip di baliknya, dan kegunaannya. Dalam copywriting teknikal, penting untuk menyediakan informasi yang relevan dan memadai untuk memenuhi kebutuhan ini.

Pembaca teknis cenderung memiliki pemikiran yang analitis dan logis. Mereka lebih fokus pada fakta, data, dan bukti yang dapat mendukung klaim atau argumen. Oleh karena itu, dalam copywriting teknikal, penting untuk menyajikan informasi dengan cara yang logis dan terstruktur, menggunakan argumen yang didasarkan pada data atau pengalaman yang teruji.

Pembaca teknis menghargai ketelitian dan ketepatan dalam setiap klaim atau informasi yang disajikan. Kesalahan atau ketidakakuratan dapat mengurangi kepercayaan mereka dan merusak kredibilitas penulis. Dalam

PENUTUP

Dalam menjalani perjalanan ini melalui buku “*Copywriting* Teknikal: Menguasai Seni Menulis untuk Orang Teknik,” kita telah menjelajahi berbagai aspek penting dalam *copywriting* teknikal. Dari pengertian dasar hingga strategi dan teknik yang efektif, kita telah mempelajari bagaimana menghasilkan teks yang kuat dan persuasif untuk menarik audiens teknis.

Selama perjalanan ini, kita menyadari bahwa *copywriting* teknikal memiliki peran krusial dalam mengkomunikasikan pesan kepada pembaca yang cenderung berpikir secara logis dan analitis. Kami memahami bahwa pentingnya memahami audiens teknis dengan baik, termasuk karakteristik, pengetahuan teknis, motivasi, dan kekhawatiran mereka. Dengan menempatkan diri dalam posisi mereka, kita dapat menciptakan teks yang relevan, memenuhi kebutuhan mereka, dan membangun hubungan yang kokoh.

Kita juga belajar tentang pentingnya merumuskan pesan yang efektif untuk audiens teknis. Dalam upaya ini, kita mengidentifikasi keunggulan produk atau layanan, menggunakan bahasa teknis yang tepat, menyampaikan manfaat utama dengan jelas, dan menciptakan argumen yang kuat untuk mempengaruhi pembaca.

Selain itu, kita belajar tentang strategi dalam membangun kredibilitas dan kepercayaan melalui penggunaan studi kasus, testimoni, sertifikasi, serta menyoroti keahlian teknis dengan jelas dan meyakinkan. Kami juga menggali bagaimana menggunakan data dan angka dengan efektif, menyampaikan informasi teknis secara sistematis dan teratur, dan menggunakan grafik dan diagram untuk membantu pemahaman.

Selama perjalanan ini, kita menggali prinsip AIDA (*Attention, Interest, Desire, Action*) yang kuat, yang memandu kita untuk menarik perhatian pembaca, membangkitkan minat, membangun keinginan, dan mendorong tindakan. Kami memanfaatkan metode penjualan yang efektif, menggambarkan keunggulan produk dengan bahasa teknis yang tepat, serta menggunakan teknik penutup yang persuasif untuk memperkuat pesan kita.

Semua langkah ini dilakukan dengan tujuan mempengaruhi pembaca teknis agar mengambil tindakan yang diinginkan, baik itu pembelian produk, mendaftar layanan, atau mengikuti instruksi tertentu. Kami menyadari bahwa *copywriting* teknikal bukan hanya tentang menyampaikan informasi teknis, tetapi juga tentang membangun ikatan emosional, meyakinkan, dan memengaruhi pembaca untuk bergerak maju.

Dalam penutup ini, kami mengundang Anda untuk menggunakan pengetahuan dan keterampilan yang telah Anda peroleh melalui buku ini untuk menciptakan teks *copywriting* teknikal yang efektif. Dengan memahami audiens Anda dengan baik, menekankan manfaat dan keunggulan produk atau layanan, dan menggunakan teknik persuasif yang telah kita bahas, Anda dapat menjadi seorang penulis yang mampu memengaruhi dan mencapai kesuksesan dalam dunia *copywriting* teknikal.

Terima kasih telah menemani kami dalam perjalanan ini. Kami berharap buku ini telah memberikan wawasan yang berharga dan membantu Anda dalam menguasai seni menulis untuk orang teknik. Selamat menulis dan selamat meraih kesuksesan dalam *copywriting* teknikal Anda!

REFERENSI

- McGovern, G., & Norton, M. (2002). *Going Digital: Strategies for Digital Marketing*. Financial Times Prentice Hall.
- Ogilvy, D. (1983). *Ogilvy on Advertising*. Vintage.
- Bly, R. W. (2006). *The Copywriter's Handbook: A Step-By-Step Guide to Writing Copy that Sells*. Holt Paperbacks.
- Sugarman, J. (1998). *Advertising Secrets of the Written Word: The Ultimate Resource on How to Write Powerful Advertising Copy from One of America's Top Copywriters and Mail Order Entrepreneurs*. Delstar Publishing.
- Kennedy, D. (2004). *The Ultimate Sales Letter: Boost Your Sales with Powerful Sales Letters, Based on Madison Avenue Techniques*. Adams Media.
- Schwartz, G. (1966). *Breakthrough Advertising*. Boardroom Classics.
- Collier, R. (2019). *Writing Riches: Learn How to Boost Profits, Drive Sales and Master Your Financial Destiny with Results-Based Web Copy*. Morgan James Publishing.
- Sutherland, R. (2019). *Alchemy: The Dark Art and Curious Science of Creating Magic in Brands, Business, and Life*. William Morrow.
- Cialdini, R. B. (2007). *Influence: The Psychology of Persuasion*. HarperCollins.
- Pink, D. H. (2011). *To Sell Is Human: The Surprising Truth About Moving Others*. Riverhead Books.
- Zinsser, W. (2016). *On Writing Well: The Classic Guide to Writing Nonfiction*. Harper Perennial.
- Clark, R. (2003). *Writing Tools: 50 Essential Strategies for Every Writer*. Little, Brown and Company.
- Godin, S. (2018). *This Is Marketing: You Can't Be Seen Until You Learn to See*. Portfolio.
- Sinek, S. (2009). *Start with Why: How Great Leaders Inspire Everyone to Take Action*. Portfolio.
- Bunnell, D. (2018). *The Problem Isn't Selling; It's Not Knowing How to Prospect*. Forbes.
- Slosson, E. E. (1958). *Salesmanship for the 60's*. Harper.
- Seruto, L. (2007). *Persuasive Online Copywriting: How to Take Your Words to the Bank*. SuccessWorks.
- Neville, N. (2020). *This Book Will Teach You How to Write Better: Learn How to Get What You Want, Increase Your Conversion Rates, and Make It*

Easier to Write Anything Using Formulas and Mind-Hacks.
CopywritingCourse.com.

Krug, S. (2014). Don't Make Me Think, Revisited: A Common Sense Approach to Web Usability. New Riders.

Curnow, J. (2017). Copywriting Sourcebook: How to Write Better Copy, Faster - For Everything from Ads to Websites. A&C Black.

Corder, G. (2007). How to Create a Magnetic Ad Copy. Atlantic Publishing Group.

Smith, M. (2020). Persuasion: The Subtle Art: How to Influence People to Always Get Your Way and What You Want. Independently Published.

PROFIL PENULIS

Agus Mukhtar, S.Pd., M.T



Penulis adalah seorang pendidik dan profesional di bidang Teknik Elektro dan Teknik Mesin. Dia lahir pada tanggal 22 Agustus 1981 di Kendal dan saat ini tinggal di Kebumen, RT.9 RW.1 Sukorejo Kendal. Saat ini, Agus Mukhtar bekerja di Universitas PGRI Semarang. Penulis memiliki latar belakang pendidikan yang kuat di bidang Teknik Elektro dan Teknik Mesin. Menyelesaikan pendidikannya di jenjang sarjana (S-1)

di Universitas Negeri Semarang (UNNES), dengan jurusan Pendidikan Teknik Elektro. Setelah menyelesaikan pendidikan S-1, Agus melanjutkan pendidikan magister (S-2) di Universitas Diponegoro (UNDIP) dengan jurusan Teknik Mesin. Dengan latar belakang pendidikan yang lengkap di dua bidang yang berbeda, yaitu Teknik Elektro dan Teknik Mesin, Agus telah menjadi asisten ahli dan mendapatkan kesempatan untuk mengajar mata kuliah yang beragam. Beberapa mata kuliah yang dia ampu meliputi Teknik Tenaga Listrik, Mesin-Mesin Listrik, Pr. Menggambar Teknik, Sistem Kendali, dan Mekatronika. Buku ini adalah bukti dari dedikasi Agus Mukhtar dalam menyebarkan pengetahuan dan membantu para pembaca dalam memahami berbagai aspek dalam Teknik Elektro dan Teknik Mesin. Semoga buku ini memberikan manfaat dan wawasan yang berarti bagi para pembaca.

Hisyam Ma'mun, S.T., M.T.

Penulis adalah seorang pendidik dan profesional di bidang Teknik Mesin. Dia lahir pada tanggal 15 Oktober 1983 di Makkah, dan saat ini tinggal di Jl. Watugunung No. 81 Krapyak, Semarang. Penulis menempuh pendidikan sarjana (S-1) di Universitas Diponegoro (Undip) dengan jurusan Teknik Mesin. Setelah menyelesaikan pendidikan sarjana, dia memutuskan untuk melanjutkan pendidikan magister (S-2) di universitas yang sama, Undip, dengan tetap berfokus pada bidang ilmu Teknik Mesin. Sebagai seorang pendidik, mata kuliah yang dia ampu meliputi Material Teknik, Proses Manufaktur, dan Elemen Mesin. Keahliannya dalam bidang ini memungkinkan dia untuk memberikan pemahaman yang mendalam tentang berbagai aspek teknik mesin kepada para mahasiswa dan pembaca. Saat ini penulis bekerja di Universitas PGRI Semarang, dan dia telah berdedikasi untuk memberikan kontribusi yang berarti dalam dunia pendidikan dan pengembangan ilmu

Teknik Mesin. Buku ini adalah bukti dari dedikasi penulis dalam menyebarkan pengetahuan dan membantu para pembaca dalam memahami berbagai aspek dalam bidang Teknik Mesin. Semoga buku ini memberikan manfaat dan wawasan yang berharga bagi para pembaca.

Rifki Hermana, S.T., M.T

Penulis adalah seorang pendidik dan profesional di bidang Teknik Mesin. Ia lahir pada tanggal 29 September 1980 di Semarang, dan saat ini bekerja sebagai dosen Universitas PRGI Semarang di Jl. Sidodadi Timur 24 Dr. Cipto, Semarang. Pendidikan penulis dimulai dengan menyelesaikan sarjana (S-1) di Universitas Diponegoro (UNDIP) dengan jurusan Teknik Mesin. Setelah menyelesaikan pendidikan S-1, Rifki memutuskan untuk melanjutkan pendidikan magister (S-2) di universitas yang sama, UNDIP, dengan tetap berfokus pada bidang ilmu Teknik Mesin. Tidak hanya itu, dia juga telah mencapai gelar magister (S-2) di bidang yang sama. Sebagai seorang pendidik, penulis telah mengajar mata kuliah yang meliputi Kinematika dan Dinamika, Dasar Sistem Kontrol, dan Mekatronika. Keahliannya dalam bidang ini memungkinkan dia untuk memberikan pemahaman yang mendalam tentang berbagai aspek teknik mesin kepada para mahasiswa dan pembaca. Dedikasinya dalam dunia pendidikan dan pengembangan ilmu Teknik Mesin telah memberikan kontribusi yang berarti dalam menciptakan generasi yang terampil dan berpengetahuan dalam bidang ini. Buku ini adalah salah satu bukti dari dedikasi Rifki Hermana dalam menyebarkan pengetahuan dan membantu para pembaca dalam memahami berbagai aspek dalam Teknik Mesin. Semoga buku ini memberikan manfaat dan wawasan yang berharga bagi para pembaca.

Yuris Setyoadi



Penulis adalah seorang pendidik dan profesional di bidang Teknik Mesin. Ia memiliki latar belakang pendidikan yang kuat dan telah berkontribusi dalam pengembangan ilmu di bidangnya. Dengan pengalaman yang luas, dia telah memberikan wawasan yang berharga kepada mahasiswa dan rekan sejawat. Pendidikan penulis dimulai dengan meraih gelar di bidang Teknik Mesin dari Politeknik Negeri Semarang pada tahun 2004. Setelah itu, dia melanjutkan pendidikannya dengan meraih gelar Bachelor of Education (B.Ed.) di bidang yang sama dari Universitas Negeri Semarang pada tahun 2008. Pendidikan sarjana ini memberikan dasar

yang kuat bagi Yuris dalam memahami konsep-konsep dasar dalam Teknik Mesin. Tidak berhenti di situ, penulis kemudian melanjutkan pendidikan magister (S-2) di bidang Teknik Mesin di Universitas Diponegoro. Ia berhasil memperoleh gelar Master of Engineering (M.Eng.) pada periode 2009-2012. Pendidikan tingkat master ini telah membekali Yuris dengan pemahaman mendalam tentang teknologi dan konsep-konsep lanjutan dalam disiplin Teknik Mesin. Tingkat pendidikan yang lebih tinggi pun tak luput dari perhatian dan sekarang sedang melanjutkan doctoral atau S3 di Universitas Diponegoro. Ini merupakan pencapaian luar biasa yang menunjukkan dedikasi dan kerja kerasnya dalam menjalani proses pendidikan dan penelitian. Saat ini penulis adalah seorang dosen tetap di Universitas PGRI Semarang. Telah aktif memberikan kontribusi dalam dunia pendidikan dan penelitian. Selain mengajar mata kuliah Kinematika Dinamika dan CAD/CAM, juga telah memberikan panduan dan arahan kepada mahasiswa dalam pemahaman konsep-konsep Teknik Mesin. Sebagai seorang profesional dalam Teknik Mesin, Yuris Setyoadi telah menjadi contoh inspiratif bagi mahasiswa dan rekan sejawatnya. Dedikasinya dalam menjalani pendidikan hingga tingkat doktor serta kontribusinya dalam mengembangkan ilmu Teknik Mesin membuatnya menjadi sosok yang dihormati dalam komunitas akademik.

COPYWRITING TEKNIKAL

Menguasai Seni Menulis Untuk Orang Teknik

Copywriting teknikal adalah seni dan praktik menulis teks promosi, materi pemasaran, dan konten lainnya yang secara khusus ditargetkan kepada audiens teknis. Dalam konteks ini, copywriting teknikal berfokus pada menyampaikan informasi teknis secara jelas, terstruktur, dan persuasif kepada pembaca yang memiliki latar belakang atau pemahaman teknis. Copywriting teknikal melibatkan penggunaan bahasa yang tepat dan akurat, serta penekanan pada detail teknis yang relevan. Tujuannya adalah untuk menjelaskan kegunaan, fitur, dan manfaat dari produk atau layanan teknis, serta memberikan pemahaman yang lebih baik tentang bagaimana solusi tersebut dapat memecahkan masalah atau memenuhi kebutuhan klien.

Dalam copywriting teknikal, penulis harus memahami audiens teknis dengan baik. Mereka harus dapat mengenali tingkat pengetahuan teknis pembaca dan menyampaikan informasi dengan cara yang sesuai. Seorang copywriter teknikal harus dapat mengomunikasikan konsep teknis yang kompleks secara sederhana dan mudah dimengerti oleh audiens yang tidak memiliki latar belakang teknis yang sama. Salah satu aspek penting dari copywriting teknikal adalah kemampuan untuk mengidentifikasi dan menyoroti fitur dan manfaat utama produk atau layanan. Copywriter teknikal harus mampu menjelaskan bagaimana produk atau layanan tersebut dapat meningkatkan efisiensi, kinerja, atau keamanan dalam lingkungan teknis tertentu. Mereka harus dapat menggambarkan dengan jelas bagaimana solusi teknis ini dapat memberikan nilai tambah bagi pelanggan.



Penerbit
widina
www.penerbitwidina.com

ISBN 978-623-459-700-4



9 786234 597004