

Situkangtidur Vol 2 - Tukang Tidur Main Youtube

Ini adalah lanjutan dari sebelumnya, saya sengaja membuat bagian-bagian yang berbeda agar om dan tante lebih mudah untuk mencari apa yang ingin dibaca kembali nantinya hehe.

Pada bagian ini kita akan membahas tentang bagaimana caranya membuat video untuk bisnis toko online dan bisnis lainnya. Silahkan baca penjelasan yang ada dimari secara perlahan ;) ...

Membuat video untuk bisnis toko online dan lainnya

Saya rasa banyak teman-teman pemilik bisnis toko online yang sudah membuat video untuk bisnisnya. Namun ada satu hal yang mungkin sering terlupakan. Yaitu mereka hanya menggunakan slide-slide gambar biasa saja untuk membuat video. Bahkan, video bisnis mereka tersebut terkesan alakadarnya saja". Alangkah lebih baiknya jika kita memberikan sentuhan yang berbeda dari video-video biasa saja. Bagaimana caranya?...

Berikut adalah beberapa ide untuk membuat video bisnis toko online...

1. Jika kita hanya ingin menggunakan slide-slide gambar saja

Gambar-gambar slide memang bisa dikatakan cara simple yang bisa kita gunakan untuk membuat sebuah video. Tapi, seperti yang jelaskan sebelumnya jika kita menggunakan cara yang lebih menarik maka video yang kita miliki tentunya akan terlihat lebih cantik.

Ini dia beberapa ide yang bisa teman-teman gunakan jika videonya hanya slide-slide gambar

- Buatlah sesuatu yang lebih menarik seperti menggunakan model pada foto-foto tersebut. Yang menjadi modelnya bisa pacar, anak, istri atau saudara kita. Hal tersebut akan membuat slide gambar pada video menjadi lebih enak dilihat.
- Ketika mengambil gambar, usahakan menggunakan kamera yang memiliki resolusi yang cukup baik. Saat ini sangat banyak camera yang memiliki resolusi yang baik, bahkan handphone bercamera pun bisa digunakan.
- Gunakan tehnik angle atau posisi pengambilan foto yang baik. Seperti pengambilan gambar dari atas, samping dan lainnya. Usahakan juga background yang digunakan berwarna netral seperti warna hitam atau warna putih.
- Jika produk yang teman-teman pasarkan adalah produk kecil, maka usahakan untuk menata produk tersebut dengan baik sebelum mengambil gambar. Semakin unik penataan tersebut maka gambar yang dihasilkan pun akan semakin baik.
- Selanjutnya edit foto dengan menggunakan photoshop (tapi jangan terlalu direkayasa).

Situkangtidur Vol 2 - Tukang Tidur Main Youtube

- Kemudian masukkan foto-foto tersebut pada movie editor seperti Windows movie maker / adobe premiere atau Imovie. Teman-teman juga bisa memasukkan musik dan sound effect pada video tersebut (ingat, gunakan music dan sound yang gratisan, dan musiknya harus pas...jangan gunakan musik yang aneh ya :p).
- Jangan lupa juga untuk memasukkan text atau tulisan yang ingin ditampilkan pada video (Misalnya nama produk, kontak dan lainnya). Ketika kita memasukkan tulisan tersebut kita harus memperhatikan momen atau waktu yang tepat.
- Jika semua sudah beres, masukkan video intro yang sudah kita buat sebelumnya dan letakkan video Intro tersebut pada bagian paling depan.

Setelah itu teman-teman bisa merender atau menyimpan video yang baru saja dibuat. Gunakan ukuran yang besar untuk video tersebut (misalnya 720 atau ukuran HD). Kemudian boleh juga ditambahkan watermark pada videonya. Contoh video dengan slide-slide foto ini bisa teman-teman lihat pada video yang pernah saya buat untuk bisnis kue kering milik istri saya, [klik disini](#). Videonya masih belum ada branding intronya hehe, maklum videonya dibuat jaman dulu. Di video tersebut anak perempuan saya yang jadi modelnya (lumayan lucu ya :D). Bayarannya cuma baju baru dan uang jajan permen. Murah meriah hahaha.

2. Jika ingin menggunakan video seutuhnya (Seperti video iklan pada umumnya)

Membuat video produk seperti video iklan-iklan yang ada di Tv? Hmm...kenapa tidak haha. Dengan biaya seadanya kita bisa kok membuat video untuk produk kita. Berikut adalah beberapa penjelasannya...

- Seperti yang saya jelaskan sebelumnya, kita harus menentukan konsep dan script yang tepat untuk video yang akan kita buat. Targetkan "hati" dari orang-orang yang akan menonton video tersebut. Semakin kena hatinya, maka mereka akan semakin suka dengan video tersebut dan bahkan mereka akan mengingatnya. Ada contoh video iklan yang bagus untuk kita jadikan referensi, [klik disini](#). Ya itu adalah video iklan dari sebuah produk, kisahnya tentang dua cicak yang mati dramatis haha. Contoh video lagi bisa teman-teman [lihat disini](#). Video tersebut menjelaskan, jangan buang-buang kayu hanya untuk sebuah yang kecil. Haha, lucu, unik dan apa yang disampaikan akan lebih mudah untuk dimengerti. Untuk referensi lainnya bisa teman-teman lihat di youtube.
- Teman-teman bisa menggunakan model beberapa orang atau bahkan cukup satu orang saja. Contohnya pada [video ini](#), hanya satu orang saja pada video (Video ditemukan dan diedit oleh salah satu yang pernah belajar ke saya. Maaf ya ga ada maksud menyindir para jomblo tuh video wkwkwkwk. Balik lagi, untuk model ajak saja orang-orang

Situkangtidur Vol 2 - Tukang Tidur Main Youtube

terdekat yang kamu kenal (saudara, teman atau lainnya). Jika memiliki budget lebih, boleh juga menggunakan model / talent pro (Yang ga terkenal ya haha). Biasanya biayanya lebih kurang sekitar Rp.1.000.000 per orang (tergantung negosiasi).

- Namun jika tidak ingin menggunakan model untuk videonya, usahakan video tersebut memiliki konsep atau alur cerita yang sangat baik. Sehingga orang yang menonton video tersebut tidak bosan. Contohnya om dan tante bisa merekam produk yang akan dijual di tempat yang cukup gelap. Kemudian perlahan-lahan tempat tersebut menjadi lebih terang dan lebih terang. Setelah itu rekam produk di beberapa tempat berbeda. Om dan tante juga bisa merekam produk tersebut dengan tehnik zooming, focus dan lainnya.
- Ketika merekam video (Bahasa kerennya sih Syuting haha). Teman-teman bisa merekam beberapa adegan yang berbeda. Lakukanlah adegan-adegan tersebut berulang kali. Ibarat seorang sutradara nih, tujuan mengambil beberapa adegan berulang kali adalah agar kita dapat memilih adegan yang pas untuk digunakan nantinya.
- Setelah selesai syuting, langkah selanjutnya adalah mengecek dan meneliti adegan-adegan yang sudah direkam. Jika masih belum merasa puas dengan hasil yang didapat, ya diulang lagi. Tapi jika sudah ada yang pas, maka rename atau ganti nama adegan-adegan (video) yang ingin digunakan, misal menjadi adegan1, adegan2 dan lainnya.
- Masukkan atau import video-video tersebut pada Video Editor. Edit video-video tersebut untuk mengatur effect transisi (efek yang digunakan ketika menggabungkan beberapa adegan), mengatur warna, tingkat kecerahan video dan lainnya.
- Masukkan juga musik / sound effect. Sekali lagi ingat ya, musiknya harus yang sesuai dengan adegan-adegan yang ada di video tersebut, jangan gunakan music yang aneh walaupun mungkin kamu sukanya musik yang aneh haha. Video tersebut ditujukan untuk orang lain bukan untuk diri kita sendiri, tolong ya hehe. (Minta pendapat beberapa orang lain untuk permasalahan musik dan sound effect ini)
- Selanjutnya masukkan tulisan yang ingin ditampilkan pada video tersebut. Kita juga bisa memberikan efek khusus pada tulisan tersebut. Misal typing style dan lainnya.
- Terakhir, jangan lupa untuk memasukkan video intro yang sudah kita buat dan letakkan di bagian paling depan. Setelah itu silahkan render atau publish video tersebut dengan ukuran yang cukup besar (lebih baik HD).
- Oya Jika ingin videonya lebih aman dari pencurian silahkan tambahkan watermark.

Kayanya asik kalau kita membuat video yang lebih professional untuk produk yang kita miliki hehe. Modalnya ga terlalu besar dan hasilnya pun cukup memuaskan. Kapan lagi kita menjadi sutradara, Camera Ready...Action! Haha 😊...

Situkangtidur Vol 2 - Tukang Tidur Main Youtube

3. Jika ingin menggunakan cara lainnya selain cara-cara di atas

Memang sangat banyak cara yang bisa kita gunakan untuk membuat video. Ok deh langsung saja ya...Berikut adalah beberapa cara lainnya untuk membuat video bisnis / produk.

- Membuat video review dan video testimonial,

Nah yang satu ini bisa dikatakan sangat mudah. Yang harus kita lakukan adalah merekam seseorang sedang berbicara. Kita bisa melakukannya sendiri atau meminta bantuan orang lain. Video dengan konsep seperti ini akan meningkatkan trust produk yang kita miliki.

Membuat Video Review,

Video [video guru ganteng](#) menurut saya bisa menjadi contoh untuk video review (walaupun masih banyak kekurangannya hehe). Apa tujuan kita membuat video dengan tehnik tersebut?. Saat ini banyak orang yang tidak memperlihatkan wajah mereka ketika melakukan review. Ntah kenapa ya, apakah karena minder?, Apa karena ga boleh sama istrinya?, atau lainnya haha.

Nah menurut saya hal tersebut akan menurunkan daya tarik dari orang yang ingin membeli produk tersebut. Sangat berbeda jika kita berani memperlihatkan wajah kita. Narsis sih memang, tapi untuk hasil yang lebih baik kenapa tidak hehe.

Ada beberapa hal yang harus kita perhatikan dan kita lakukan ketika membuat video review...

- Sebelum membuat video review, saya sangat menganjurkan kepada teman-teman untuk menentukan tempat, konsep, adegan dan kata-kata yang akan kita gunakan pada video tersebut. Tempat untuk syutingnya terbagi menjadi dua kategori, yaitu di outdoor atau indoor. Misalnya kita ingin membuat video di outdoor, maka kita bisa membuat video review ketika sedang menyetir mobil, kita bisa membuat video review ketika sedang bermain dengan anak-anak, ketika sedang jalan-jalan dan lainnya. Memang cukup ribet, tapi hasilnya tentu akan lebih baik.

Namun jika kita hanya ingin membuat video review di indoor saja, maka perhatikan background yang akan kita gunakan ketika membuat video tersebut. Saya lebih sering menggunakan background hitam, putih atau warna netral lainnya (cari saja lokasi

Situkangtidur Vol 2 - Tukang Tidur Main Youtube

dinding rumah teman-teman yang memiliki warna netral. Kalau mau modal dikit sih bisa juga membeli kain putih cerah atau warna netral lainnya untuk background. Kain tersebut dapat ditempelkan pada dinding ruangan yang ada di rumah kamu.

Setelah mendapatkan tempat yang baik, selanjutnya yang harus kita lakukan adalah membuat konsep video. Seperti apa alurnya, seperti apa adegan-adegannya dan juga seperti apa kata-kata yang akan digunakan. Hafalkan adegan dan kata-kata yang akan kita gunakan pada video. Seperti pemain film yang sedang menghafalkan script ya haha. Ini penting loh, tujuannya adalah agar kita tidak bingung ketika berbicara di depan kamera dan video review kita menjadi lebih natural nantinya (ga dibuat-buat).

- Untuk penyampaian reviewnya, usahakan teman-teman seperti sedang bercerita saja. Ajaklah penonton untuk mendengar cerita kita terlebih dahulu. Setelah itu barulah kita masukkan promosi bisnis kita di momen yang tepat. Coba lihat lagi video guru ganteng saya tadi. Di video tersebut awalnya hanya membahas tentang pengalaman saya bertemu om Gunarsah, saya tidak langsung membahas produk yang ingin saya promosikan, yaitu guru ganteng. Dan saya juga berusaha agar terlihat seperti sedang berbicara dengan orang lain (walau belum maksimal). Tujuannya adalah agar mereka yang menonton video kita merasa lebih nyaman.
- Hindari “main mata”. Maksud saya hindari main mata adalah mata kita harus focus melihat ke kamera, jangan lirik kiri lirik kanan. Jika mata kita lirik kiri dan lirik kanan, maka kita akan terlihat seperti sedang bingung. Nah penonton akan beranggapan “pemilik produknya saja masih bingung, gimana mereka nantinya”.
- Selalu perhatikan gerak tubuh. Gerakan tubuh dapat menimbulkan persepsi yang berbeda dari orang-orang yang melihat video kita. Kita harus memposisikan diri seperti sedang dilihat oleh orang lain. Coba bayangkan jika kita melihat orang bicara serius tapi sambil pegang-pegang gigi, sambil garuk-garuk kepala atau bahkan sambil anu lainnya haha. Dijamin kita ga akan percaya dengan apa yang dibicarakan oleh orang tersebut. Kata lainnya sih tatakrama mungkin ya, yaitu sikap ketika berbicara.

Oya, gerak tubuh ini juga bisa kita gunakan untuk membuat penonton menjadi lebih focus juga. Pada video guru ganteng yang saya buat, saya menggunakan sedikit gerakan tangan. Tujuan dari gerakan tangan tersebut adalah agar para penonton kembali focus ke apa yang saya bicarakan. Ketika mata mereka melihat tangan saya bergerak, otak akan memerintahkan untuk memerhatikan tangan tersebut. Kemudian otak akan

Situkangtidur Vol 2 - Tukang Tidur Main Youtube

mencari tau kemana arah dan kenapa tangan tersebut digerakkan. Nah ketika itulah mereka akan kembali memperhatikan saya (focus). Mengapa harus melakukan trik tersebut? Ya Kita semua tahu kan, menonton video review dapat menimbulkan rasa bosan yang sangat luar biasa...Syukur kalau efek bosannya jadi pengen ngeklik link website trus nyari tombol order. Lah kalau bawaannya pengen cepet-cepet ngeclose browser? Atau malah ga tahan pengen komentar yang aneh-aneh gimana? haha.

- Jangan lupakan intonasi suara ketika berbicara. Intonasi ketika berbicara juga sangat penting loh. Hal ini akan berpengaruh ke produk yang sedang kita promosikan. Jika intonasi suara kita tidak baik, maka mereka yang melihat video kita akan cepat bosan dan bahkan tidak akan menyukai produk yang kita miliki. Kita harus berusaha agar intonasi suara kita senatural mungkin. Ingat jangan dibuat-buat ya, nanti malah ga pas. Ga maukan muncul komentar, "Ini lagi mereview atau lagi pidato sih?" Atau... "wah ngomongnya kaya lagi kumur-kumur nih, ga jelas" , saya pernah ngalamin itu dulu ☺ .

Kita sering menonton seorang host atau pembawa acara Tv dan kita juga tentunya sering mendengar penyiar radio berbicara ya. Intonasi suara mereka sangat enak didengar dan kadang malah bikin kangen. Kayanya sih sangat mudah, tapi ketika dilakukan ternyata sulitnya minta ampun haha.

Ada beberapa tehnik sih untuk memudahkan kita, diantaranya...

- a. Bayangkan dan anggap saja kita sedang berbicara dengan orang lain
 - b. Coba rekam terlebih dahulu suara kita (sedang mereview) dengan menggunakan kamera Hp atau kamera yang ada di laptop. Apakah intonasi suara tersebut cukup baik atau sangat kaku?.
 - c. Rekam juga suara kita ketika sedang berbicara dengan orang lain, misalnya ketika sedang bicara dengan saudara atau lainnya. Kemudian bandingkan rekaman suara tersebut dengan intonasi suara kita ketika mereview. Jika intonasinya lebih baik yang ketika sedang berbicara dengan saudara, maka tirulah dan usahakan agar intonasi kita seperti itu ketika membuat sebuah review.
- Masih di pembahasan yang harus kita perhatikan ketika membuat video review nih. Selanjutnya yang harus kita perhatikan adalah Jangan ada kekosongan ketika berbicara. Kekosongan yang saya maksudkan adalah adanya jeda untuk berpikir sehingga kita terlihat seperti orang bingung.

Situkangtidur Vol 2 - Tukang Tidur Main Youtube

- Jangan banyak menggunakan “eee...eee”. Banyak orang yang menggunakan eee...eee ketika berbicara di depan kamera. Hal ini akan membuat kita terlihat kurang menguasai apa yang kita bicarakan. Makin ga percaya deh calon pembeli...
- Posisi tubuh ketika sedang berbicara juga harus diperhatikan. Tubuh kita harus tegap, tidak boleh letoy. Kata orang tua kita dulu, kita harus memiliki manners yang baik ketika berbicara. Nah begitu juga ketika sedang berbicara di depan kamera. Sebenarnya hal ini bukan hanya akan membuat kita lebih baik di depan camera saja loh. Dengan manners yang baik maka tubuh kita merasa lebih nyaman sehingga kita akan lebih mudah berinteraksi dan bersosial (lebih tepatnya sih ga malu-malu lagi di depan orang ramai).
- Yang terakhir adalah Jangan stress jika ada sedikit kesalahan ketika kita sedang berbicara di depan camera. Ibaratnya seorang yang sedang syuting, sutradara akan sering mengulang beberapa adegan yang kurang baik. Selanjutnya mereka akan memilih adegan yang lebih baik untuk digunakan nantinya.

Ok om dan tante, Sebelum kita go action (membuat video review). Ada baiknya kita latihan di depan cermin dulu. Berbicara di depan cermin akan membuat kita lebih percaya diri ketika berhadapan dengan camera dan juga ketika berbicara dengan orang lain. Merasa percaya dirinya sudah tinggi?, silahkan action dan mulai pembuatan video reviewnya.

Membuat Video Testimonial,

Lanjut lagi nih om dan tante...Sebelumnya kita sudah membahas langkah-langkah yang harus diperhatikan ketika membuat video review. Nah sekarang kita akan melihat bagaimana langkah-langkah untuk membuat video testimonial. Yuk mari...

Video testimonial sangat berbeda dengan video review. Salah satu perbedaannya adalah Video testimonial tidak dapat kita lakukan sendiri. Ya lah ga mungkin kita yang memberikan testimonial untuk produk kita sendiri, apa kata dunia haha.

Biasanya untuk testimonial ini kebanyakan orang hanya menggunakan gambar-gambar saja. Memang bagus sih, tapi coba bayangkan jika menggunakan video, akan lebih bagus lagi bukan?.

Tehnik video testimonial ini banyak digunakan oleh pebisnis online luar negeri sana. Yuk coba kita lihat contoh-contoh dari video testimonial ini, [klik disini](#).

Situkangtidur Vol 2 - Tukang Tidur Main Youtube

Teman-teman juga mungkin sering melihat testimonial-testimonial dalam bentuk video jika sedang berada di website para bule ya? Contohnya website vendor Clickbank dan lainnya. Ya, menurut mereka testimonial dalam bentuk video akan lebih menarik dan tingkat trustnya pun akan lebih tinggi. Dan itu sangat benar, video memang bisa membuat orang lebih percaya daripada hanya menggunakan gambar-gambar saja.

Oya sebelum kita membahas lebih lanjut mengenai cara mendapatkan video testimonial, ada beberapa hal yang harus kita perhatikan ketika akan membuat video testimonial, yaitu...

- Kita harus mempersiapkan materi tentang produk kita. Apakah produk kita itu, apa gunanya, apa keunggulannya dan lainnya. Materi inilah yang akan kita berikan kepada orang yang akan memberikan testimonial untuk produk kita.
- Kita harus mempersiapkan script atau konsep untuk video testimonial tersebut. Misal apa yang harus dibahas pada video testimonial tersebut dan lainnya. Tujuannya adalah agar orang yang akan memberikan testimonial tidak kebingungan nantinya.

Setelah kita mempersiapkan point-point di atas, selanjutnya kita harus memikirkan bagaimana cara untuk membuat video testimonial tersebut dan bagaimana caranya meminta orang untuk mengirimkan testimonial dalam bentuk video (testimonial dalam bentuk kata-kata saja kadang sulit apalagi dalam bentuk video ya haha).

Jangan khawatir ada banyak cara kok, berikut beberapa di antaranya...

- Menggunakan orang-orang terdekat dan orang-orang yang kita kenal (secara offline). Kita bisa meminta salah satu dari saudara kita, teman kita dan orang-orang dekat lainnya untuk memberikan testimonial. Jangan khawatir, kita tidak melakukan kebohongan kok. Caranya adalah...

Perlihatkan dan jelaskan produk yang kita miliki kepada mereka. Jangan lupa jelaskan juga secara mendayu-dayu mengapa harus menggunakan produk kita. Nah ketika mereka terlihat tertarik, Kita tinggal bilang, “tolong ya coba produk saya ini, gratis kok”. Mereka akan kaget mendengar “gratis”, semangat mereka pun akan semakin menggebu-gebu tuh haha. Ketika mereka bersemangat ingin mencoba produk kita, di saat itulah katakan kepada mereka “tapi nanti beberapa hari lagi saya minta testimonialnya ya, nanti saya rekam pakai video”.

Biasanya mereka setuju dengan syarat yang kita minta. Jika sudah waktunya, kita kasih deh materi dan script yang sudah kita buat sebelumnya. Jelaskan kepada mereka untuk berkata apa adanya saja (tentunya sesuai dengan script yang sudah kita buat).

Situkangtidur Vol 2 - Tukang Tidur Main Youtube

Langkah selanjutnya tinggal action saja. Camera ready, let's action hehe. Ambil adegan secara berulang kali sampai terlihat sangat natural alias tidak dibuat-buat. Biasanya mereka pengen terlihat menarik di camera (sehingga nantinya akan ada yang dandan satu jam, ada sengaja pakai baju barunya dan lainnya), Makin mantep deh ;). Oya, jangan lupa juga untuk menjelaskan, "video ini nanti akan dipasang di website". Setelah mereka tahu video tersebut akan dipasang di website, mereka pun akan semakin maksimal melakukan adegan-adegan yang kita minta hehe.

- Meminta bantuan kepada teman-teman dekat yang ada di online (facebook, twitter dan lainnya). Punya banyak teman dekat di online atau di social media?, yuk minta bantuan mereka. Langkah-langkah yang bisa kita lakukan adalah...

Kontak teman-teman yang ingin diminta testimonialnya. Ajak mereka ngobrol dulu. Mulailah obrolan dengan pembahasan santai seperti pembahasan tentang hal yang sedang banyak dibicarakan atau pembahasan yang disukai oleh teman kamu tersebut. Setelah obrolan terasa nyaman, beritahu teman kamu tentang produk yang kamu miliki. Biarkan ia bertanya-tanya tentang produk tersebut. Semakin tinggi rasa penasarannya maka akan semakin baik. Dan jangan lupa minta juga saran teman kamu tersebut. Misal tanyakan ke dia "cara apa ya yang harus dilakukan agar produk ini menjadi laris manis?".

Banyak orang biasanya merasa senang membantu orang lain dan banyak juga orang yang senang ketika pendapatnya dihargai. Cara mengambil hati orang nih haha.

Setelah itu mungkin obrolan akan menjadi lebih adem dan lebih nyaman lagi. Nah pada saat itulah kamu tawarkan "free product" kepadanya, tapi dengan syarat khusus. Yaitu memberikan testimonial dalam bentuk video.

Memang kadang cukup sulit juga karena kita meminta mereka memberikan testimonial dalam bentuk video. Harus diingat, mereka harus beradegan di depan camera dan mereka juga harus mengupload video tersebut agar bisa kita download. Walah ribet banget, mungkin itu yang akan muncul di pikiran banyak orang. Ya, penyebabnya adalah banyak orang yang grogi atau malu di depan kamera, banyak orang yang "ga punya waktu" (katanya sih gitu, ga punya waktu alias sibuk total, ntah iya atau tidak, ga tau juga hehe) dan satu lagi mungkin karena koneksi internet yang lemot :D.

Situkangtidur Vol 2 - Tukang Tidur Main Youtube

Tapi, ada tapinya nih, semua tergantung dari keahlian negosiasi kita (hindari memaksa dan mengemis!), usakan mengalir saja obrolannya. Saya yakin diantara 10 orang yang kita minta, satu diantaranya akan bersedia untuk menolong kita. Nah kalau nanti ada orang yang bersedia, jangan lupa ucapkan terima kasih dan do'akan dia ya (jarang-jarang ada orang yang seperti itu loh) hehe.

- Cara selanjutnya yang bisa kita gunakan adalah mengadakan kontes atau event kecil-kecilan secara online. Kita bisa melakukan tehnik “merugi sedikit di awal untuk mendapatkan keuntungan yang besar nantinya”.

Misalnya kita membuat status di facebook “10 orang yang komentar di status facebook saya akan mendapatkan produk ini secara gratis” atau... “saya mencari 10 orang untuk mencoba produk saya ini, pre launch diskon 75%” atau lagi... “promo gila! diskon 50% khusus 10 orang yang ganteng dan cantik”. Jangan lupa memasukkan syarat mereka harus memberikan testimonial dalam bentuk video beberapa hari setelah mereka mendapatkan produk. Saya rasa akan banyak orang yang akan tergiur dengan penarawan tersebut. Langkah selanjutnya adalah memberikan script dan waktu (deadline) kepada mereka.

Mungkin akan muncul di pikiran teman-teman, “Apakah orang-orang yang mendapatkan gratisan atau harga khusus tersebut benar-benar akan memberikan testimonial dalam bentuk video?”. Nah saya tidak akan mempermasalahakan hal tersebut. Simple saja, jika mereka berbohong maka mereka akan mendapatkan dosa dan kita bisa mencari orang lain lagi. Tapi kalau mau sedikit kejam, update saja status sebelumnya dengan penekanan “Si anu belum melunasi janjinya yaitu testimonial dalam bentuk video, semoga apa yang saya berikan dapat bermanfaat. Saya ga marah, biarkan Tuhan saja yang memberi teguran ya...”, tag sekalian nama orang yang berbohong tersebut haha.

- Mengadakan kontes atau event besar secara online. Kontes atau event ini bisa dilakukan jika teman-teman cukup yakin dengan bisnis yang sedang dijalankan. Tentunya hal ini membutuhkan modal yang cukup besar untuk melakukannya. Dan harus diingat, kontes atau event ini hanya bisa dilakukan jika sudah banyak orang yang mencoba produk yang kita miliki. Dengan kata lain bisnisnya sudah berjalan (bukan bisnis yang sangat baru).

Berminat membuat kontes atau event? Berikut penjelasannya...

Situkangtidur Vol 2 - Tukang Tidur Main Youtube

Kita bisa membuat kontes khusus untuk orang-orang yang sudah mencoba produk kita. Misal, kontes testimonial berhadiah total Rp.5.000.000. Jelaskan kepada mereka bahwa testimonial harus berbentuk video. Berikan detail materi atau script kepada mereka, tentukan batas waktu kontes dan jelaskan juga aturannya (penentuan pemenang, dll).

Untuk penentuan pemenang kita bisa menggunakan penilaian berdasarkan jumlah like atau jumlah komentar pada video tersebut (video yang paling banyak mendapatkan like atau komentar maka dia yang menang). Pemenang bisa juga berdasarkan penilaian juri atau lainnya. Saya sih lebih menyukai penilaian berdasarkan jumlah like atau jumlah komentar. Dengan demikian mereka akan berlomba-lomba mempromosikan video testimonial mereka, promosi gratis deh hehe.

Nah timbul pertanyaan lagi nih, “Gimana caranya agar banyak orang mau mengikuti kontes tersebut? Kalau sedikit yang ikutkan nanti rugi bandar om”.

Yang paling penting menurut saya adalah hadiah. Semakin mantep hadiah yang kita tawarkan maka akan membuat orang lebih tertarik untuk mengikuti kontes tersebut. Oya, menghitungnya jangan hanya dari besarnya modal yang dikeluarkan ya. Tapi kita juga harus melihat keuntungan lainnya yang akan kita dapatkan. Ketika mereka mengikuti kontes tersebut, mereka akan mengupload video mereka ke youtube dan mencari like agar menang (jika konsep pemilihan pemenangnya berdasarkan like). Banyak orang lainnya yang akan melihat video mereka tersebut. Jadi secara tidak langsung mereka juga mempromosikan produk kita tuh (Enak ya, sudah dapat testimonial, dapat promosi gratis pula) haha.

Kemudian yang harus kita lakukan adalah mempromosikan kontes tersebut. Ya, kita harus mempromosikannya. Percuma sajakan jika hadiahnya menarik tapi tidak ada orang yang tahu. Untuk mempromosikan kontes ini ada trik khususnya. Yaitu ketika melakukan promosi awal, maka targetkanlah para alayers terlebih dahulu. Dimana para alayers berada, disanalah kita melakukan promosi awal haha. Catatan : Hal ini dapat dilakukan jika produk yang kita miliki masih sesuai dengan para alayers Indonesia =)).

Biasanya para alayers sangat bersemangat untuk mengikuti kontes itu dan mereka juga akan sukarela membantu kita untuk menyebarkan informasi kontes tersebut (menyebarkan informasi melalui broadcast bb, status facebook, twitter dan lainnya). Cara ini sudah pernah saya coba untuk salah satu produk saya, and it's work!...“ Mulai sekarang jangan pernah meremehkan kekuatan para alayers ya” :D .

Situkangtidur Vol 2 - Tukang Tidur Main Youtube

Promosi selanjutnya bisa kita lakukan sendiri seperti membuat di status akun facebook kita, meminta bantuan teman-teman kita (secara online), membuat informasi di grup-grup facebook, membuat thread di forum-forum yang bertopik sama dengan bisnis kita dan lainnya yang lebih tertarget. Semakin banyak orang yang mengikuti kontes tersebut dan mengirimkan video testimonial mereka, maka tentunya akan semakin baik.

Setelah kita mendapatkan beberapa video testimonial, simpan atau download lah video-video testimonial tersebut kemudian pilih beberapa video testimonial yang menurut kamu lebih baik.

Tugas kita selanjutnya adalah membuat video-video testimonial tersebut menjadi lebih menarik. Salah satu cara yang bisa kita gunakan adalah menggabungkan beberapa video testimonial menjadi satu video (misalnya 3 video testimonial digabungkan menjadi satu video). Hal ini akan membuat video testimonial kita lebih menarik dan tingkat trustnya pun akan lebih tinggi lagi. Ya, mereka yang menonton video kita akan melihat testimonial dari orang-orang yang berbeda. Jika testimonial pertama tidak ampuh, testimonial dari orang kedua akan meluluhkan hati mereka dan testimonial orang ketiga mungkin akan menghipnotis mereka untuk melakukan pembelian 😊 .

Oya, pengeditan atau penggabungan video tentunya dilakukan dengan menggunakan movie editor. Jangan lupa untuk memasukkan video intro, music, watermark dan lainnya.

- Membuat video produk dengan cara yang cukup unik

Masih di pembahasan ide atau cara yang bisa kita gunakan untuk membuat video sebuah produk. Cara ini bisa dikatakan cukup unik dan belum banyak orang yang menggunakannya.

Silahkan teman-teman lihat dulu video beberapa produk saya, yaitu [Video Fimelia](#) dan juga [video Situkangtidur](#). Di video itu saya menggunakan cara yang berbeda dengan video-video produk pada umumnya. Yaitu saya menggunakan tehnik whiteboard story atau penjelasan produk dengan menggunakan animasi whiteboard. Pada video tersebut saya juga menambahkan voice over, yaitu suara seseorang yang menjelaskan produk. Dengan adanya tambahan voice over ini, video tersebut menjadi lebih menarik dan lebih unik. Oya, yang membuat video tersebut bukan saya ya, teman-teman saya yang ada di [kampungvideo.com](#) yang membuatnya. Konsep dan cerita pada video bisa kita tentukan sendiri. Hasilnya cukup memuaskan, banyak orang yang suka dengan video produk saya tersebut.

Situkangtidur Vol 2 - Tukang Tidur Main Youtube

Jika teman-teman tertarik untuk menggunakan cara tersebut, silahkan hubungi teman-teman kampung video. Biayanya cukup murah menurut saya karena kita akan menggunakan video tersebut untuk waktu yang lama. Bukan hanya 1 hari atau hanya 1 bulan saja (mungkin selama produk kita masih ada dan selama kita masih jualan ya hehe).

Video dengan tehnik ini akan membuat calon pembeli menjadi lebih tertarik untuk melakukan pembelian, saya sudah membuktikannya untuk produk-produk yang saya miliki.

Oya jika om dan tante ingin mencoba membuatnya sendiri bisa juga sih, tapi tanpa voice over ya. Silahkan [Klik disini](#), lihat dan klik Go to videoscribe Website, kemudian lakukan pendaftaran. Sebenarnya website tersebut berbayar, tapi teman-teman bisa mencoba dulu free trialnya selama 7 hari. Jika merasa cocok dan ingin melanjutkan membershipnya, silahkan saja ;) .

Kayanya ada yang bakal nanya gini nih...

“Ada ga yang mirip dengan website whiteboard itu tapi yang gratisannya om?”

Bener ga nih ada yang nanya gitu? Hehe...Ok-ok...Ada juga sih yang gratisan, tapi ga selengkap dan sebagus website sebelumnya. Silahkan lihat di bawah ini...

- [Pawtoon](#)
- [Moovly](#)
- [Wideo](#)
- Dan lainnya

Note : Website-website di atas dapat berubah dari gratis menjadi berbayar kapan saja ya. Saat saya membuat eBook ini sih masih gratis (ada berbayarnya juga tapi terselubung haha). Ok deh selamat mencoba cara-cara uniknya, kalau punya masukan atau pengen share cara unik lainnya jangan sungkan ☺.

Dah selesai nih pembahasan cara membuat video untuk bisnis toko dan bisnis lainnya. Sekarang silahkan lihat pembahasan selanjutnya yaitu tentang membuat video untuk bermain affiliate.

Info : [Follow facebook saya](#) dan [blog saya](#) ya karena biasanya ada hal-hal menarik yang saya share hehe. Ntah itu tentang bisnis, tentang kehidupan dan hal-hal menarik lainnya.

Oya saya saat ini juga sedang fokus di salah satu bisnis offline saya, yaitu produk kecantikan yang bernama [Fimelia](#). Mungkin om dan tante berminat menjadi resellernya ;) .