


Freelancing World

merubah  
klien biasa  
menjadi  
klien tetap

[www.idesainesia.com](http://www.idesainesia.com)

idesainesia

Written by  
**Arief Rachmansyah**  
working as business strategist at 27th Island  
<http://27thisland.com>



**M**enjalani profesi sebagai freelancer, baik itu freelance writer, coder, designer, or something else, tidak pernah lepas dengan H2C. Ya, harap harap cemas. Submit logo di beberapa kontes di logo tournament tidak kunjung menang, crowdspring pun tak kunjung bintang, apalagi 99design not interested. Begitu pula proposal project yang diposting di odesk, elance, scriptlance, semuanya kalah dengan freelancer lain dari India atau Rumania.

Sedangkan, **setiap bulan seorang freelancer dihadapkan pada personal expenses untuk melanjutkan kehidupan**, sedangkan income kita bergantung dengan adanya project dari klien. Tentunya, project tersebut adalah project yang berkaitan dengan profesi dalam kegiatan freelancing. Jika dalam satu bulan saja freelancer tidak mendapatkan project dari klien, maka bisa dipastikan seorang freelancer terpaksa menginjak rem untuk menjalani hidup dengan normal. Atau dengan kata lain, freelancer tersebut harus melakukan penghematan disana – sini.

Agar income menjadi relatif normal, maka seorang freelancer harus mendapatkan fixed-client atau klien tetap. Tulisan ini akan mengulas tips dan trik tentang bagaimana cara mengubah klien biasa menjadi klien tetap.

# *be their friend!*

Komunikasi yang baik antara seorang *freelancer* dan klien, perlu dibangun agar hubungan yang terjalin antara keduanya lebih dari sekedar hubungan kerja. Lebih dari itu, kita bisa menjadikan klien kita sebagai teman atau bahkan sahabat kita. Hubungan tersebut dapat kita jalin dengan cara – cara sebagai berikut :



# Profiling. mengetahui profil klien

Pertama yang perlu dilakukan adalah, profiling! Proses profiling ini menjadikan freelancer tahu lebih banyak siapa, bagaimana, dan seluk beluk lainnya tentang klien. Ada sebuah pepatah bilang “**tak kenal maka tak sayang**” – dalam dunia freelancing, pepatah ini sangat berlaku.

Profiling dapat dilakukan dengan googling nama lengkap, nomor telepon, atau alamat email. Bisa juga dilakukan dengan cara penggalian data lewat facebook. Apalagi, kalau klien tidak mengatur opsi privasi dalam akun facebook mereka, kita bisa mendapatkan semua informasi tentang klien tersebut dengan tanpa menjadi teman mereka di facebook. Misalnya, foto, wall post, likes, dan lain – lain.



# Small Talks.

Ngobrol yang ringan – ringan, sesekali perlu dilakukan. Nanyain cuaca, tren ekonomi di negaranya klien, atau bahkan sekedar cerita tentang keluarga kita, cukup membantu untuk dijadikan bahan omongan ringan. Ngobrol ringan atau biasa disebut *small talks*, dapat membantu meringankan beban pekerjaan yang terkadang membuat stress kedua belah pihak, baik freelancer maupun klien. Jangan ragu – ragu untuk mengawali *small talks*, karena klien masih manusia normal, bukan alien yang tidak bisa diajak ngobrol :).

Misalnya, dari langkah sebelumnya, yaitu profiling, didapatkan bahwa klien tinggal di kota San Diego, negara bagian california, amerika. Lalu dilakukan pencarian berita melalui situs – situs berita seperti *CNN*, *Huffingtonpost*, dan lain – lain, tentang sebuah kejadian di kota tersebut. Lalu didapatkan bahwa baru saja dilakukan pemilihan walikota untuk kota San Diego.

Seorang freelancer bisa saja memulai pembicaraan dengan “*I wish John Doe won the San Diego mayor election!*”. Pastinya, klien akan merasa kaget, dan dalam hati, klien berfikir “freelancer ini orang Indonesia, atau orang San Diego??” – lalu klien bertanya “*Do you live in San Diego?*”. Satu pertanyaan yang menjebak sekaligus membingungkan. Jawaban yang bersifat menghindar dan cukup memuaskan adalah “*Nope, I love San Diego. Specially, The Chargers*” – chargers disini adalah team American Football (NFL) dari kota San Diego. Dengan sedikit bantuan google, maka kita dapat dengan mudah mendapatkan bahan obrolan untuk melakukan small talks. Asal tidak berlebihan, obrolan – obrolan ringan ini akan dapat membuat klien merasa nyaman dalam berkomunikasi dengan freelancer.



# Know **what** client likes.

Dalam berkomunikasi, ketika dua orang atau lebih menjalin pertemanan, salah satu faktor penyebabnya adalah mereka mempunyai kesamaan dalam hal hobi. Misalnya, suka nge-band, memancing, surfing, atau hal-hal lainnya. Dengan menggali hobi klien, kita mendapatkan kesempatan lebih besar untuk memulai *small talks*, untuk kemudian terbangun kesamaan pemikiran. Hal ini perlu dilakukan agar small talks tidak membosankan. Jika small talks yang dibangun membosankan, klien akan merasa terganggu dengan obrolan – obrolan yang terbangun. Lain hal nya jika *small talks* diawali dengan hal – hal yang disukai oleh klien, maka small talks terkadang bisa berubah menjadi sebuah project :).



A photograph of three business professionals (two men and one woman) in a meeting, smiling and looking at each other. The image is overlaid with a solid magenta color. The text is centered over the image.

*Instead of working  
as an outsource,  
**be a consultant.***

Hubungan kerja yang terjalin antara seorang freelancer ada beberapa model, antara lain bekerja dalam bentuk per project (*fixed project*), bekerja dalam bentuk per jam (*hourly project*), atau bekerja sebagai konsultan (*project consultant*). Bekerja dalam bentuk per project maupun per jam, menjadikan seorang freelancer tidak lebih dari sekedar “pegawai” yang berangkat ke kantor pagi pulang sore. Pekerjaan ini walaupun tidak terikat waktu, cukup membosankan, dan *reward* atas pekerjaan pun dalam standar “normal” saja. Lain halnya jika freelancer tidak bekerja selayaknya tenaga *outsource*, melainkan bekerja sebagai konsultan.

Sebagai konsultan, freelancer akan mendapatkan beberapa keuntungan, antara lain ikut menentukan *project* apa yang harus diputuskan oleh klien untuk kemudian dikerjakan baik oleh freelancer. Keuntungan lainnya adalah, **freelancer dapat dengan mudah menaikkan harga dari jasa yang dijual**, lebih dari sekedar melakukan pekerjaan *writing, coding, designing*, atau yang lainnya.

Perbedaan utama dari pekerjaan *outsource freelancer* dibandingkan dengan freelancer yang bersifat konsultan, **seorang konsultan menawarkan solusi – solusi, sedangkan outsource freelancer hanya mengeksekusi perintah dari klien**. Sebagian freelancer memang cocok hanya menjadi eksekutor perintah klien. Namun, jika memungkinkan untuk menjadi seorang konsultan, kenapa tidak? Toh, menjadi seorang konsultan lebih menyenangkan, baik dari sisi tantangan pekerjaan, maupun *reward* yang didapatkan.

Berikut ini adalah langkah – langkah bagaimana seorang **outsource freelancer** menjadi seorang **freelance consultant**.



*Kunci utama  
dalam proses  
branding  
adalah  
dilakukan  
secara  
kontinyu.*

Seorang konsultan yang baik harus melakukan *branding* terhadap diri sendiri, terutama untuk kepentingan *skill imaging*. Seorang *freelance designer*, misalnya, bisa melakukan branding dengan membangun situs untuk mengeksploitasi skill yang dimilikinya.

Sebagai contoh, menulis artikel tentang review kemasan produk. Hal – hal yang kecil seperti ini (review kemasan produk), dapat mengantarkan image “*product packaging consultant*” untuk melekat pada nama freelancer tersebut.

Contoh yang lain, seorang coder, pada blog nya menulis artikel tentang cms wordpress, bagaimana cara tweaking wordpress, mengubah wordpress menjadi situs yang powerfull, dan lain sebagainya. Kegiatan menulis yang kontinyu akan mengantarkan image “wordpress ninja” pada title freelance tersebut. Kunci utama dalam proses branding ini adalah : dilakukan secara kontinyu. Jika proses ini dilakukan dua bulan sekali atau bahkan enam bulan sekali, maka proses *branding* ini akan menjadi sia – sia belaka :).

Menginvestasikan 2 jam waktu setiap hari diluar jadwal kerja untuk melakukan proses branding setiap hari, akan membawa seorang freelancer lebih dekat dengan kesuksesan yang akan dicapai.

# Love your work, work your love!

Menjadi penting bagi seorang freelancer untuk mencintai apa yang dilakukan dalam pekerjaan sehari – hari. Dengan mencintai sebuah pekerjaan, seseorang akan merasa ringan melakukan pekerjaan tersebut. Sebuah quote yang diambil dari blog hidup cerdas :

*“Ideal business is when the cost of making yourself happy is small compared to the profit your happiness brings you.”*

Dengan bahasa lain, pekerjaan yang ideal adalah ketika harga kebahagiaan itu lebih rendah dibandingkan keuntungan yang dihadirkan dari kebahagiaan tersebut. Seorang freelance designer yang mencintai pekerjaan nya, dapat dengan mudah menyelesaikan sebuah design kemasan minuman yang dihasilkan dari buah segar. Harga untuk menyelesaikan design ini adalah kerja mulai *skecthing, wireframing, dan executing* selama 12 jam, 4 jam dalam 3 hari. Harga ini tidak terasa berat, karena freelance designer ini mencintai apa yang dilakukannya.

Lalu dia mendapatkan \$2,000 untuk design kemasan minuman buah segar tersebut. Tentunya, dibandingkan dengan 12 jam, reward \$2,000 adalah jauh lebih besar. Pada keadaan ini, tercapai apa yang disebut pekerjaan ideal.

Pada kasus lain, seorang freelance designer lain mengerjakan sebuah flyer selama 6 jam, untuk reward \$350. Karena 6 jam proses kerja dilakukan dengan penuh rasa bahagia, \$350 pun terasa lebih besar daripada 6 jam proses kerja yang menyenangkan. Pada keadaan ini, tercapai pula status pekerjaan ideal.

Intinya, rasa bahagia karena mencintai apa yang kita kerjakan, itu sangat penting bagi seorang freelancer. Ketika rasa cinta terhadap pekerjaan ini tumbuh subur dihati, maka tidak akan terasa beda, antara kerja dan nge-game. Menyenangkan, bukan?

# *Give something to your client.*

Prinsip kerja seorang Don Vito Corleone, atau anaknya, Don Michael Corleone, adalah menanam bibit – bibit untuk kemudian hari diambil buahnya. Dengan kata lain, ketika seseorang membutuhkan pertolongan, maka seorang *godfather* dengan senang hati membantunya, untuk kemudian hari diminta “balas budi” nya.

Tidak serumit bisnisnya *godfather mafia* itu. Yang dibahas disini adalah cukup simpel : tanam bibit, tuai buah. Dengan asumsi, klien adalah orang yang baik, maka freelancer dapat memberi satu – dua servis secara gratis, untuk membangun loyalitas klien. Berikut adalah contoh kasus pada freelance designer dan coder.

Seorang freelance designer sedang mengerjakan design web sebuah group band. Setelah selesai, designer tersebut memberikan bonus “monthly calendar desktop wallpaper”. Disini, klien diuntungkan dengan adanya desktop calendar yang memperkuat company branding. Jika sampai direlease, maka kemungkinan besar klien akan membutuhkan desktop wallpaper design untuk bulan – bulan berikutnya. Tentunya, bulan berikutnya designer tidak akan memberi design dengan free. Jadilah, freelance designer tersebut mendapatkan *fixed project* perbulan :).

Lalu seorang freelance coder, sedang mengerjakan theme drupal pada sebuah situs majalah sport. Setelah pekerjaan drupal theme selesai, pada saat instalasi theme, coder tersebut melakukan serangkaian security test pada sistem tersebut. Sebut saja, *sql injection*, *script injection*, dan test – test lain nya. Lalu disusunlah laporan singkat tentang overall security dari sistem. Ketika mengetahui laporan security tersebut, kemungkinan besar coder tersebut akan mendapatkan project lanjutan sebagai *security advisor* dari situs majalah *sport* tersebut. Atau paling tidak, akan terbangun rasa “beruntung” sudah memperkerjakan coder tersebut untuk menangani project – project dalam situs majalah sport tersebut. Ketika seorang klien merasa diuntungkan, tanpa diminta, klien tersebut akan mempromosikan coder tersebut.





*It's an easy thing to do*  
***just do it!***

Mengubah klien biasa menjadi klien tetap, ternyata mudah saja, bukan? Beberapa langkah praktis diatas jika dilakukan dengan kontinyu, akan mengantarkan seorang freelancer pada kehidupan yang lebih baik. Kuncinya adalah : dilakukan. Langkah – langkah tersebut diatas tidak akan memberikan manfaat, jika tidak dilakukan.

selamat  
~~mencoba~~  
melakukan!



[www.idesainesia.com](http://www.idesainesia.com)