

BAMBANG ALFATETA

PANDUAN SUKSES 30 HARI
BISNIS ONLINE
MODAL RECEH:
DARI NOL HASIL CUAN JUTAAN



Mau mulai bisnis online tapi modal pas-pasan? Ebook ini jawabannya! Di dalamnya kamu akan belajar mindset bisnis online, cara riset produk laris, jualan tanpa stok lewat dropship atau reseller, memanfaatkan marketplace dan media sosial seperti Instagram, TikTok, dan WhatsApp, hingga strategi branding murah meriah. Kamu juga akan diajari copywriting yang bikin orang auto beli, teknik funneling sederhana, cara jadi kreator digital, bisnis afiliasi tanpa produk sendiri, trik hemat iklan, sampai tips mengelola keuangan agar receh bisa jadi cuan besar. Ditutup dengan panduan scale up dari jutaan ke puluhan juta plus bonus checklist 30 hari untuk langsung praktek. Cocok buat pemula yang ingin merdeka finansial dengan modal receh tapi hasil fantastis!

Daftar Isi

Kata Pengantar

Pendahuluan – Mengapa Bisnis Online Jadi Pilihan

Bab 1: Mindset Bisnis Online – Modal Receh, Hasil Fantastis

Bab 2: Riset Produk & Pasar – Kunci Awal Sukses

Bab 3: Bisnis Online Tanpa Stok – Dropship, Reseller, dan Print on Demand

Bab 4: Bisnis Modal Receh di Marketplace

Bab 5: Jualan Lewat Media Sosial – Instagram, TikTok, dan WhatsApp

Bab 6: Strategi Branding dengan Modal Tipis

Bab 7: Rahasia Copywriting – Kata-Kata yang Menghasilkan Uang

Bab 8: Teknik Funneling untuk Pemula

Bab 9: Monetisasi Konten – Jadi Kreator Digital

Bab 10: Bisnis Afiliasi – Untung Tanpa Produk Sendiri

Bab 11: Tips Hemat Iklan Online

Bab 12: Mengelola Keuangan Bisnis Receh

Bab 13: Scale Up – Dari Jutaan ke Puluhan Juta

Penutup – Dari Receh Jadi Merdeka Finansial

Bonus: Checklist 30 Hari Bisnis Online Pertamamu

“Bukan besarnya modal yang menentukan kesuksesan, tapi besarnya tekad dan strategi yang tepat—dari receh pun bisa tumbuh jadi jutaan.”



Pengantar

Era Industri 4.0/5.0 membawa perubahan besar. Menurut McKinsey Global Institute, 80 juta pekerjaan akan hilang dan 90 juta pekerjaan baru akan muncul. Manusia kini bersaing dengan robot dan kecerdasan buatan, sementara Indonesia masih tertinggal dengan rendahnya budaya baca dan literasi digital. Walaupun kita termasuk pengguna internet terbesar kelima di dunia, banyak masyarakat hanya bisa memakai HP untuk media sosial tanpa tahu cara mengubahnya menjadi sumber penghasilan. Akibatnya, saat PHK melanda, jutaan pekerja dan Gen Z terjebak dalam pengangguran, sementara sebagian kecil anak muda mampu meraih jutaan hingga miliaran dari literasi baru.

Buku ini hadir untuk membuka mata bahwa PHK bukanlah akhir, melainkan awal dari peluang. Dengan memahami dan memanfaatkan era digital serta media sosial secara tepat, siapa pun bisa bangkit dan sukses. Ebook ini sederhana, terjangkau, dan praktis. Jika Anda mau membaca, belajar, dan menerapkannya dengan serius, kesuksesan bukan lagi mimpi—tapi kenyataan yang bisa Anda capai.

Tentang Saya



Saya lulusan Sekolah Tinggi Publisistik. Telah menulis lebih dari 38 judul buku, di antaranya *Rahasia Dapat Modal Tanpa Jaminan, Tanpa Bunga, Tanpa Utang, Psikotransmitter: Ilmu Komunikasi Bawah Sadar, dan Menjadi Kaya, Sukses, dan Sehat dengan Kekuatan Pikiran*.

Ia telah melatih puluhan ribu orang dalam bidang pemberdayaan pikiran, mind mapping, dan baca cepat (Reading Mastery). Sejak masa kuliah, ia sudah mendirikan perusahaan sendiri di bidang kursus jurnalistik jarak jauh, yang kemudian berkembang menjadi bisnis kursus dan pelatihan hingga saat ini.

Sebagai pengusaha dengan modal terbatas, Bambang terbiasa melakukan segalanya sendiri: merencanakan, membuat produk, menulis, melatih, menjual, hingga promosi. Karena itu ia selalu mempelajari fitur fitur terbaru di internet.

Kini, dengan hadirnya ChatGPT dan kecerdasan buatan, ia semakin yakin bahwa siapa pun bisa menghasilkan uang dari internet/ Walaupun modal receh hasinya bisa sangat luar biasa.

Bambang Prakuso



Pendahuluan:

Mengapa Bisnis Online Jadi Pilihan?

Hari ini, hampir semua orang punya smartphone. Dengan perangkat kecil itu, kita bisa terkoneksi dengan jutaan orang. Bayangkan: jika satu postingan saja bisa dilihat ribuan orang, berarti Anda punya toko yang jauh lebih besar dari mall manapun!

Alasan mengapa bisnis online jadi pilihan terbaik:

1. Modal Kecil – Banyak bisnis online bisa dimulai dengan Rp0–Rp500 ribu.
2. Pasar Luas – Tidak terbatas kota, bahkan bisa menjangkau seluruh dunia.
3. Fleksibel – Bisa dikerjakan dari rumah, kos, atau bahkan sambil bekerja.
4. Berkembang Cepat – Dunia digital penuh tren baru, siapa cepat dia dapat.

“Melalui buku ini, saya akan ajak Anda melangkah pelan-pelan dari nol hingga mampu menghasilkan jutaan rupiah.

01

Mindset Bisnis Online Modal Receh, Hasil Fantastis

Banyak orang gagal dalam bisnis online bukan karena tidak punya modal, melainkan karena mindset yang salah. Sebelum belajar strategi teknis, kita harus memperbaiki pola pikir.

1.1 Modal Receh Bukan Halangan

Jangan minder hanya karena modal terbatas. Justru keterbatasan bisa memaksa kita menjadi kreatif. Banyak pengusaha besar yang memulai dengan recehan: jualan lewat HP jadul, promosi lewat grup WhatsApp, hingga akhirnya bisa punya brand besar.

1.2 Konsistensi Mengalahkan Segalanya

Bisnis online itu maraton, bukan sprint. Jangan harap posting sekali langsung banjir order. Kunci utamanya: konsisten posting, konsisten belajar, konsisten melayani pelanggan.

1.3 Jangan Takut Gagal

Gagal itu wajar. Bedanya, orang sukses gagal lalu bangkit, sementara orang biasa gagal lalu menyerah. Jadikan kegagalan sebagai biaya sekolah bisnis.

1.4 Fokus pada Value, Bukan Harga

Kalau hanya bersaing harga, kita akan cepat lelah. Lebih baik fokus memberikan nilai tambah: pelayanan ramah, respon cepat, packaging rapi. Inilah yang bikin pelanggan balik lagi.

1.5 Catatan Penting

Mindset yang benar akan menjadi pondasi bisnis online. Modal receh hanyalah titik awal, tapi dengan pola pikir tepat, hasilnya bisa fantastis.

 Praktik Hari Ini:

- Tulis alasan Anda ingin memulai bisnis online.
- Buat komitmen sederhana: posting minimal 1 konten setiap hari selama 30 hari.



02

Riset Produk & Pasar Kunci Awal Sukses

Banyak pemula yang langsung “jualan saja” tanpa tahu produk apa yang dicari pasar. Akhirnya, stok numpuk, promosi sepi, dan bisnis berhenti di tengah jalan. Padahal, kunci sukses bisnis online itu sederhana: jual apa yang orang cari, bukan apa yang kita suka.

2.1 Mengapa Riset Produk Itu Penting?

Riset produk ibarat kompas dalam perjalanan bisnis. Tanpa riset, kita seperti berjalan di hutan tanpa arah. Dengan riset, kita bisa tahu:

- Produk apa yang sedang trend
- Siapa target pembelinya
- Berapa harga pasarnya
- Bagaimana pesaing menjualnya

Contoh: Jika tren diet sehat sedang naik, maka produk minuman herbal atau camilan sehat akan lebih mudah dijual ketimbang produk biasa.

2.2 Cara Mudah Riset Produk

Anda tidak perlu software mahal. Dengan modal receh pun, riset bisa dilakukan. Berikut beberapa cara sederhana:

1. Marketplace (Shopee, Tokopedia, Lazada)

- Buka kategori produk
- Urutkan berdasarkan “Terlaris”
- Catat produk dengan ribuan penjualan

2. Google Trends (Gratis)

- Ketik kata kunci produk, misalnya “skincare alami”
- Lihat apakah grafik pencarian naik atau turun

3. Media Sosial (Instagram, TikTok, YouTube)

- Cari hashtag seperti #jualanlaku #produkviral
- Amati postingan yang banyak interaksi

4. Komunitas / Grup Facebook / WhatsApp

- Perhatikan apa yang sering ditanyakan atau dikeluhkan orang
- Dari situ kita bisa menemukan ide produk

📌 **Tips:** Jangan hanya lihat produk yang viral, tapi pikirkan juga apakah produk tersebut bisa bertahan jangka panjang.



2.3 Menentukan Target Pasar

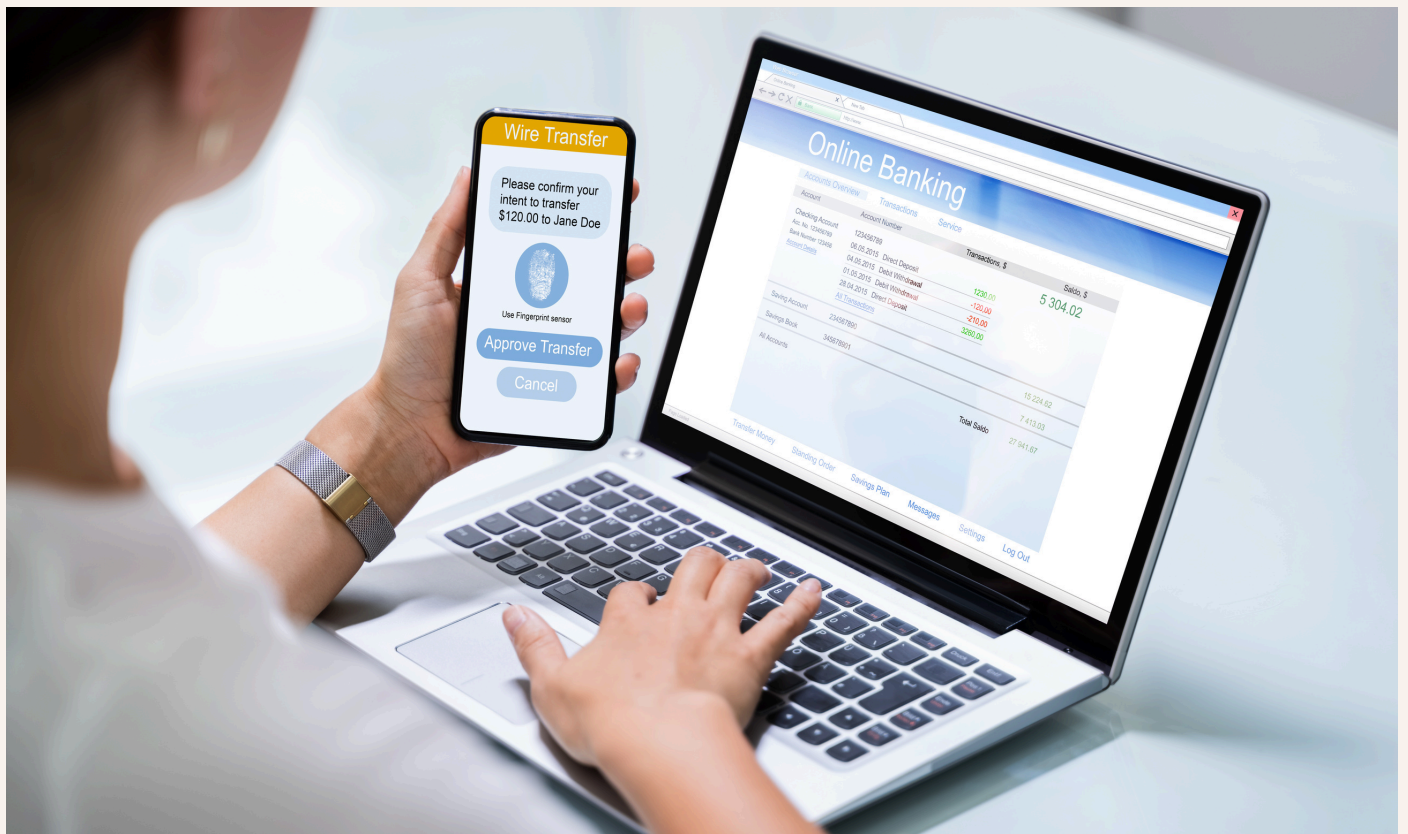
Setelah menemukan produk, langkah berikutnya adalah menentukan siapa pembelinya.

Tanyakan:

- Usia mereka berapa?
- Laki-laki atau perempuan?
- Apa masalah utama mereka?
- Apakah mereka mau bayar untuk solusi itu?

Contoh:

Produk skincare alami → target pasar perempuan 20–35 tahun, peduli kesehatan kulit, biasanya aktif di Instagram.



2.4 Menganalisis Kompetitor

Jangan takut dengan kompetitor. Justru dari mereka kita bisa belajar.

Amati:

- Bagaimana cara mereka menulis deskripsi produk?
- Apakah mereka menggunakan bonus atau diskon?
- Apa kelemahan mereka (respon lambat, packaging buruk, testimoni sedikit)?

Kelemahan kompetitor = peluang kita untuk unggul.



2.5 Catatan Penting

Produk yang bagus + pasar yang tepat = bisnis online lebih mudah berkembang. Ingat, riset dulu, jualan kemudian. Jangan terbalik.

📌 Praktik Hari Ini

- Cari 5 produk terlaris di marketplace.
- Tulis siapa target pasar dari tiap produk.
- Catat strategi kompetitor yang bisa Anda tiru atau perbaiki.



03

Bisnis Online Tanpa Stok

Dropship, Reseller, dan Print on Demand

Banyak orang ingin mulai bisnis online tapi terhalang modal untuk beli stok barang. Kabar baiknya: ada model bisnis yang bisa dimulai tanpa harus punya gudang, stok barang, atau modal besar. Tiga di antaranya adalah Dropship, Reseller, dan Print on Demand.

3.1 Dropship – Jualan Tanpa Pegang Barang

Apa itu dropship?

Dropship adalah sistem di mana Anda menjual produk milik supplier tanpa harus menyimpan barang. Jika ada order, Anda cukup meneruskan pesanan ke supplier, lalu supplier yang mengirim barang langsung ke pembeli.

Keuntungan dropship:

- Tidak perlu modal stok barang.
- Bisa jualan banyak produk sekaligus.
- Bisa dilakukan 100% online.

Kekurangan dropship:

- Margin keuntungan biasanya kecil.
- Bergantung pada kecepatan dan kualitas supplier.
- Kadang tidak bisa kontrol stok (produk habis tanpa kita tahu).

✦ Tips sukses dropship:

- Pilih supplier terpercaya (lihat rating, testimoni).
- Fokus pada 1–2 kategori produk dulu (misalnya: fashion wanita, aksesoris HP).
- Bangun branding agar pelanggan tidak tahu Anda dropshipper.

3.2 Reseller – Beli Murah, Jual Mahal

Apa itu reseller?

Reseller adalah membeli produk dari supplier (biasanya dengan harga grosir) lalu menjualnya kembali dengan harga lebih tinggi.

Keuntungan reseller:

- Bisa dapat margin lebih besar dibanding dropship.
- Lebih fleksibel menentukan harga.
- Bisa kontrol stok jika Anda pegang barang.

Kekurangan reseller:

- Butuh modal untuk beli stok awal.
- Risiko barang tidak laku.

📌 Tips sukses reseller:

- Mulailah dengan stok kecil (5–10 produk).
- Cari produk yang repeat order tinggi (misalnya skincare, makanan, fashion).
- Gunakan foto produk yang menarik agar lebih cepat laku.

3.3 Print on Demand (POD) – Produk Custom Sesuai Pesanan

Apa itu Print on Demand?

POD adalah model bisnis di mana Anda menjual produk custom (kaos, mug, totebag, buku, dll) yang hanya dicetak ketika ada pesanan. Jadi tidak perlu stok sama sekali.

Keuntungan POD:

- Produk unik & personal (misalnya kaos dengan desain nama pembeli).
- Tidak perlu stok barang.
- Pasarnya luas (kado ulang tahun, merchandise, dll).

Kekurangan POD:

- Proses produksi bisa agak lama.
- Harga dasar produk biasanya lebih tinggi.

📌 Contoh POD di Indonesia:

- Tees.co.id (kaos custom)
- Printcious (souvenir custom)
- Beberapa marketplace juga punya fitur produk custom

3.4 Mana yang Cocok untuk Pemula?

- Mau tanpa modal sama sekali → Dropship
- Mau margin lebih besar & bisa kelola stok kecil → Reseller
- Mau bisnis kreatif dengan produk unik → Print on Demand

Tidak ada yang paling benar, semua tergantung modal, waktu, dan minat Anda.



3.5 Catatan Penting

- Jangan hanya ikut-ikutan tren. Pilih model bisnis yang sesuai dengan kemampuan Anda. Ingat, konsistensi lebih penting daripada sekadar ikut viral.
- 📌 Praktik Hari Ini
 - Pilih 1 model bisnis yang sesuai (dropship, reseller, POD).
 - Cari 3 supplier atau platform yang bisa diajak kerja sama.
 - Buat catatan: modal, keuntungan, risiko.



04

Bisnis Modal Receh di Marketplace

Marketplace seperti Shopee, Tokopedia, Lazada, Bukalapak sudah menjadi tempat belanja favorit masyarakat. Jutaan orang membuka aplikasi ini setiap hari. Artinya, Anda bisa langsung punya toko dengan pembeli potensial tanpa perlu bangun website sendiri.

4.1 Mengapa Harus Marketplace?

1. Gratis buka toko – Anda hanya perlu akun, tidak perlu sewa domain atau hosting.
2. Traffic besar – Shopee/Tokopedia sudah punya jutaan pengunjung setiap hari.
3. Mudah digunakan – Fiturnya simpel, bahkan pemula pun bisa langsung jualan.
4. Ada promosi internal – Voucher, flash sale, gratis ongkir yang bisa menarik pembeli.

4.2 Langkah Praktis Membuka Toko Online di Marketplace

- Buat akun & buka toko
- Gunakan nama toko yang mudah diingat dan sesuai produk.
- Contoh: “GlowSkin Official” (skincare), “Gadget Murah Indo” (aksesoris HP).
- Upload produk dengan detail lengkap
- Foto jelas (minimal 3–5 foto, bisa pakai HP).
- Judul produk harus pakai kata kunci.
- Contoh: “Tas Ransel Wanita Kekinian Anti Air” (bukan hanya “Tas Ransel”).
- Deskripsi jelas: bahan, ukuran, manfaat.
- Gunakan harga kompetitif
- Awal-awal bisa sedikit lebih murah untuk menarik pembeli.
- Setelah ada testimoni & rating bagus, harga bisa dinaikkan.
- Aktifkan fitur promosi
- Gratis ongkir (sangat menarik pembeli).
- Voucher toko (misalnya: diskon Rp5.000 minimal belanja Rp50.000).
- Flash sale untuk produk tertentu.

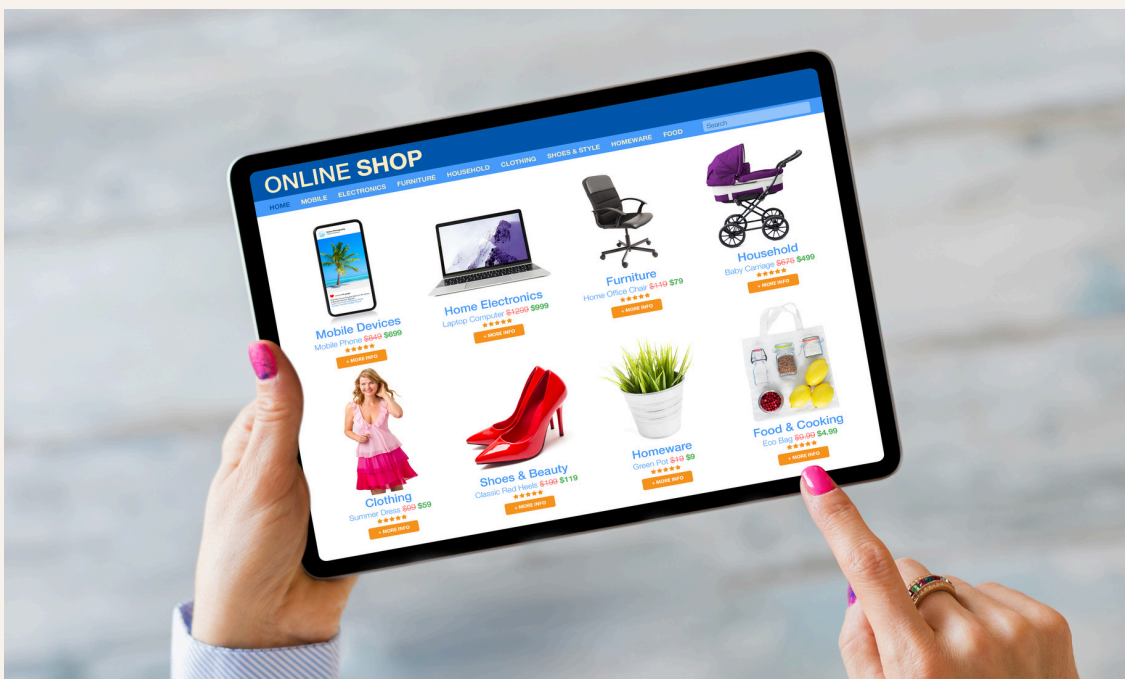


4.3 Strategi Laris di Marketplace

- Gunakan foto lifestyle → bukan hanya foto produk polos, tapi juga foto produk sedang dipakai.
- Balas chat cepat → algoritma marketplace suka penjual yang responsif.
- Minta review → semakin banyak bintang 5, semakin tinggi peluang laku.
- Ikut tren → cek produk yang sedang ramai, lalu buat versi lebih menarik.

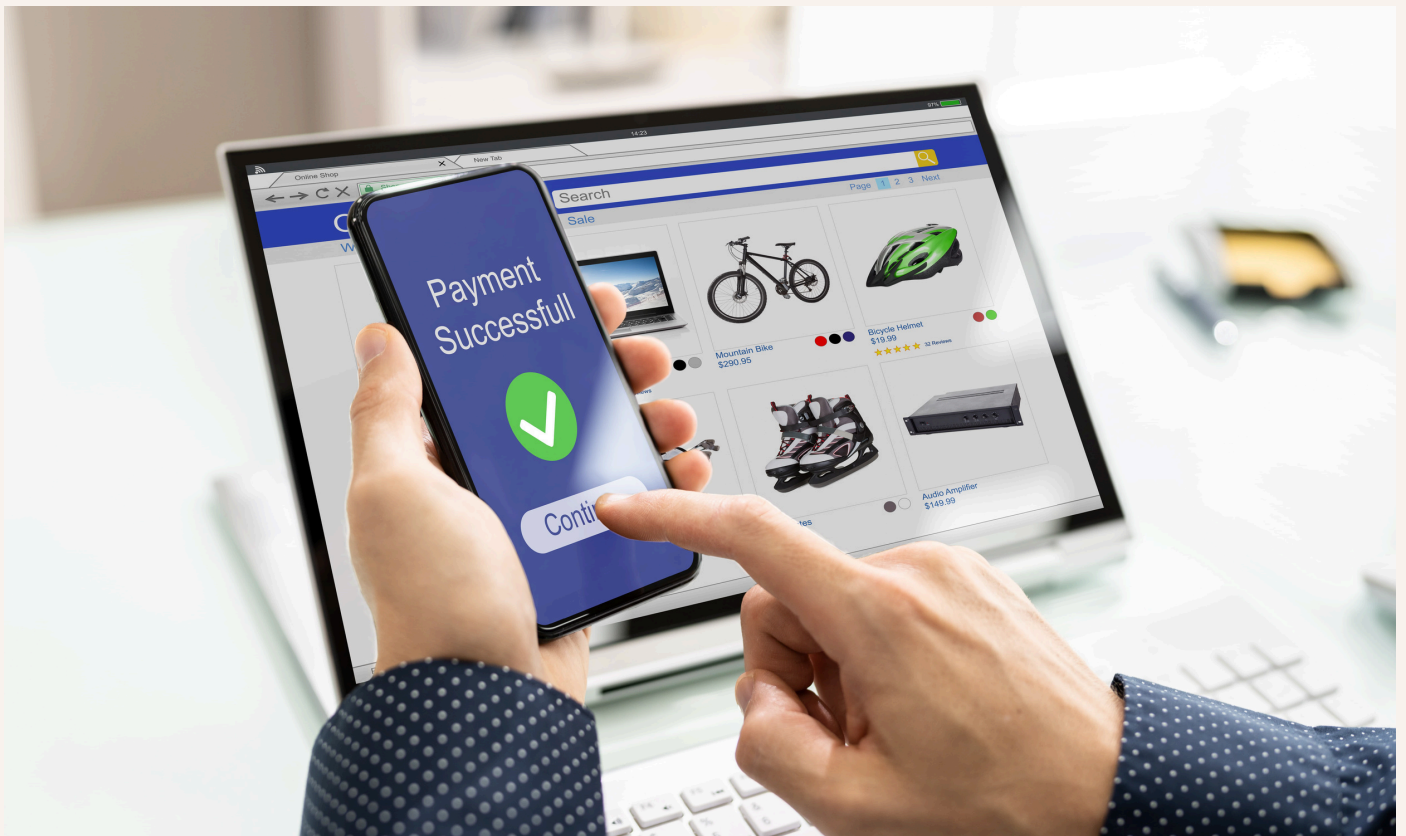
4.4 Kesalahan yang Harus Dihindari

- ✗ Upload produk asal-asalan tanpa foto jelas.
- ✗ Judul produk pendek dan tidak pakai kata kunci.
- ✗ Tidak aktif balas chat, sehingga calon pembeli kabur.
- ✗ Tidak ikut program promosi (padahal itu gratis/tidak mahal).



4.5 Catatan Penting

- Marketplace adalah jalan paling cepat untuk memulai bisnis online dengan modal receh. Tantangannya ada di persaingan harga, jadi Anda harus pintar menambah value: pelayanan ramah, pengemasan rapi, bonus kecil (stiker, kartu ucapan).
- 📌 **Praktik Hari Ini**
 - Buat akun di Shopee/Tokopedia.
 - Upload minimal 3 produk dengan judul & deskripsi yang pakai kata kunci.
 - Aktifkan gratis ongkir dan promosi toko.



05

Jualan Lewat Media Sosial Instagram, TikTok, dan WhatsApp

Jualan Lewat Media Sosial – Selain marketplace, media sosial adalah lahan emas untuk bisnis online modal receh. Bedanya, di marketplace pembeli sudah “siap belanja”, sedangkan di media sosial kita harus membangun perhatian dulu.

5.1 Mengapa Jualan di Media Sosial?

- Gratis – Tidak perlu biaya untuk bikin akun bisnis.
- Personal – Bisa bangun hubungan langsung dengan calon pembeli.
- Viral – Konten bisa menyebar luas dengan cepat.
- Fleksibel – Cocok untuk produk apapun, dari makanan, fashion, hingga jasa.



5.2 Instagram – Galeri Visual untuk Branding

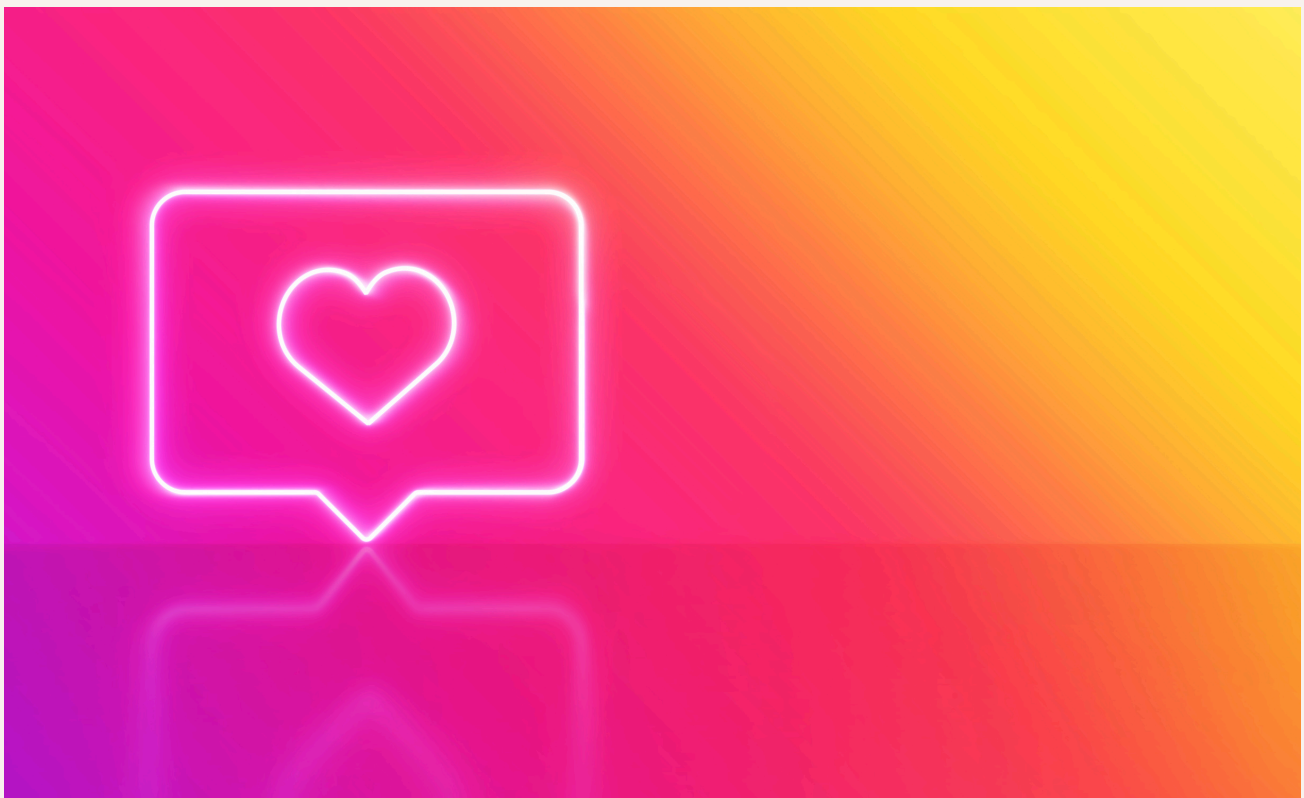
- Instagram cocok untuk produk yang visualnya kuat: fashion, makanan, skincare, aksesoris.

📌 Strategi jualan di Instagram:

- Gunakan akun bisnis → bisa lihat insight (data pengunjung).
- Posting konten rutin → 1 feed per hari, 2–3 story per hari.
- Gunakan hashtag tepat →
contoh: #taswanitakekinian #skincarealami.
- Manfaatkan Reels → video singkat lebih mudah viral.
- Bio yang jelas → sertakan nomor WhatsApp / link ke toko.

Contoh bio efektif:

- ✨ Skincare Natural untuk Kulit Sehat
- 📦 COD Seluruh Indonesia
- 📱 Order via WhatsApp: bit.ly/linktokamu



5.3 TikTok – Raja Konten Viral

TikTok adalah platform paling cepat untuk membuat produk dikenal banyak orang. Bahkan akun baru bisa viral hanya dengan 1 video menarik.

📌 Strategi jualan di TikTok:

- Buat konten singkat (10–30 detik).
- Gunakan lagu/efek yang sedang tren.
- Tampilkan manfaat produk dengan cara kreatif.
- Contoh: video “sebelum–sesudah” pakai skincare.
- Video lucu tapi relevan dengan produk.
- Pasang TikTok Shop → agar orang bisa langsung klik beli.
- Tips: Konsistensi lebih penting daripada kualitas super bagus. Upload setiap hari.



5.4 WhatsApp – Jualan Lewat Kontak Terdekat

WhatsApp cocok untuk membangun hubungan pribadi dengan pelanggan.

Strategi jualan di WhatsApp:

1. Gunakan WhatsApp Business → bisa bikin katalog produk.
2. Buat status WhatsApp setiap hari (promosi halus, jangan hard selling terus).
3. Buat broadcast list → kirim promo ke banyak orang tanpa harus bikin grup.
4. Gabungkan dengan Instagram/TikTok → arahkan calon pembeli ke WhatsApp untuk transaksi.

Contoh status promosi halus:

 “Alhamdulillah hari ini kirim 10 paket skincare ke luar kota. Terima kasih yang sudah order! 🙏✨”

➡ Orang yang lihat status akan penasaran dan tertarik ikut beli.

5.5 Catatan Penting

Media sosial adalah tempat membangun kepercayaan & kedekatan dengan calon pembeli. Gunakan kombinasi:

- Instagram untuk branding,
- TikTok untuk viral,
- WhatsApp untuk closing.

📌 Praktik Hari Ini

- Buat akun bisnis Instagram & TikTok.
- Upload minimal 1 konten di Instagram + 1 video di TikTok.
- Aktifkan WhatsApp Business, isi katalog produk.



06

Strategi Branding dengan Modal Tipis

Branding sering dianggap mahal: butuh logo keren, website mewah, atau iklan besar-besaran. Padahal, branding bisa dimulai dengan modal receh, bahkan tanpa biaya, asal konsisten.

6.1 Apa Itu Branding?

Branding bukan sekadar logo. Branding adalah kesan yang tertanam di benak orang tentang bisnis Anda.

- Kalau orang mendengar “Apple” → terbayang inovatif & premium.
- Kalau orang mendengar “Indomie” → langsung teringat mie cepat saji favorit.

Artinya, branding = reputasi + citra + pengalaman pelanggan.

6.2 Prinsip Branding Modal Tipis

1. Konsistensi – warna, gaya bicara, desain konten jangan berubah-ubah.
2. Kesederhanaan – tidak perlu ribet, cukup jelas dan mudah diingat.
3. Kepercayaan – ramah, jujur, dan tepat janji lebih penting daripada desain mewah.

6.3 Alat Gratis untuk Branding

- Canva → buat logo, desain konten, kartu nama.
- CapCut / VN → edit video promosi.
- Linktree / bit.ly → buat link bio agar terlihat profesional.
- Google Form → bikin form order sederhana.

✦ Dengan alat gratis ini, Anda bisa tampil profesional meski modal pas-pasan

6.4 Branding Lewat Pengalaman Pelanggan

Branding terbaik datang dari cara Anda melayani pembeli.

- Packaging rapi → tambahkan ucapan terima kasih / bonus stiker.
- Respon cepat → balas chat secepat mungkin.
- After sales → tanyakan kabar produk setelah sampai.

Contoh sederhana:

Anda jual skincare, lalu setelah 5 hari kirim pesan:

“Hallo Kak, gimana hasil pemakaian skincarenya? Semoga cocok ya 😊
Kalau ada pertanyaan boleh tanya saya langsung.”

➡ **Kesan ramah seperti ini membuat pelanggan ingin beli lagi.**

6.5 Catatan Penting

Branding tidak harus mahal. Justru dengan modal kecil, Anda bisa membedakan diri dari kompetitor lewat pelayanan, konsistensi konten, dan pengalaman pelanggan.

📌 Praktik Hari Ini

- Buat logo sederhana di Canva.
- Tentukan 2 warna utama untuk brand Anda (misalnya hijau-putih, biru-orange).
- Buat satu konten yang konsisten dengan gaya brand Anda, lalu posting.

07

Rahasia Copywriting – Kata-Kata yang Menghasilkan Uang

7.1 Apa Itu Copywriting?

Copywriting adalah seni menulis kata-kata persuasif untuk mendorong orang melakukan tindakan tertentu: klik link, tanya produk, atau langsung checkout.

Tanpa copywriting, produk bagus pun bisa sepi pembeli. Dengan copywriting yang tepat, produk biasa bisa jadi laris manis.

7.2 Formula Copywriting Sederhana

Ada banyak formula copywriting, tapi yang paling mudah untuk pemula adalah:

AIDA

- A (Attention) → tarik perhatian
- I (Interest) → bangun minat
- D (Desire) → ciptakan keinginan
- A (Action) → ajak bertindak

📌 Contoh AIDA (jualan skincare):

🌟 “Jerawat bandel bikin minder?” (Attention)

👉 “Banyak orang berhasil menghilangkan jerawat hanya dalam 7 hari.” (Interest)

💖 “Dengan bahan alami, aman untuk semua jenis kulit, bikin wajah cerah tanpa ribet.” (Desire)

➡️ “Order sekarang lewat WhatsApp, GRATIS ongkir hari ini!” (Action)

PAS (Problem – Agitate – Solution)

- Problem → sebut masalah pembeli
- Agitate → perbesar rasa sakitnya
- Solution → tawarkan solusi

✂ Contoh PAS (jualan kursus online):

😞 “Pusing cari kerja tapi ditolak terus?” (Problem)

💢 “Banyak fresh graduate gagal hanya karena CV mereka tidak menarik.” (Agitate)

✅ “Ikuti kursus bikin CV profesional, hanya 7 hari bisa langsung siap melamar kerja.” (Solution)

7.3 Tips Copywriting Modal Receh

1. Gunakan bahasa sehari-hari → jangan kaku.
2. Fokus pada manfaat, bukan fitur.
 - o Fitur: “Tas ini anti air.”
 - o Manfaat: “Hujan deras pun barangmu tetap aman kering.”
3. Gunakan angka → lebih meyakinkan.
 - o Contoh: “Sudah dipakai lebih dari 10.000 pelanggan.”
4. Beri urgensi → agar orang cepat beli.
 - o “Promo hanya sampai malam ini!”
 - o “Stok tinggal 5 lagi.”

7.4 Copywriting di Caption dan Chat

·Caption Instagram/TikTok → singkat, emoticon, pakai call to action.

Contoh:

👉 “Pakai skincare ini, jerawat pergi dalam 7 hari 😍 Klik link di bio sekarang sebelum habis!”

·Chat WhatsApp → ramah, jangan langsung jualan.

Contoh:

“Hallo Kak, terima kasih sudah mampir di toko kami 🙏 Ada yang bisa saya bantu cari produknya?”

7.5 Catatan Penting

Copywriting itu bukan sekadar kata-kata indah, tapi bagaimana kata-kata bisa membuat orang percaya dan mau bertindak. Dengan modal receh (bahkan tanpa biaya), Anda bisa mengubah postingan sederhana menjadi mesin uang.

📌 Praktik Hari Ini

- Pilih salah satu produk Anda.
- Buat 2 versi iklan: satu pakai AIDA, satu pakai PAS.
- Posting di media sosial atau kirim ke teman, lalu lihat mana yang responnya lebih bagus.

08

Membangun Brand Pribadi agar Bisnis Semakin Cuan

Di era digital, orang tidak hanya membeli produk, tetapi juga membeli kepercayaan. Mereka lebih nyaman membeli dari penjual yang terlihat kredibel, konsisten, dan punya identitas yang jelas. Di sinilah pentingnya brand pribadi (personal branding). Dengan personal branding yang kuat, bisnis online modal receh Anda bisa tampak profesional dan lebih dipercaya.

1. Apa Itu Personal Branding?

Personal branding adalah citra diri atau reputasi yang Anda bangun di dunia online. Bukan hanya soal logo atau nama toko, tapi bagaimana Anda dikenal, dilihat, dan diingat oleh orang lain. Contoh sederhana: ketika orang mendengar nama Anda, apa yang langsung terlintas di benak mereka? Itulah inti personal branding.

2. Manfaat Membangun Brand Pribadi

- Meningkatkan kepercayaan – Orang cenderung membeli dari penjual yang terlihat nyata dan punya identitas jelas.
- Membedakan dari kompetitor – Banyak yang jual produk sama, tapi tidak semua punya cara komunikasi dan gaya yang unik.
- Membuka peluang kolaborasi – Brand pribadi yang kuat sering dilirik untuk kerja sama, endorse, atau reseller.
- Meningkatkan loyalitas pelanggan – Pembeli bukan hanya beli produk, tapi juga merasa terhubung dengan sosok Anda.

3. Cara Membangun Personal Branding dengan Modal Receh

a. Pakai Nama & Foto Konsisten

- Gunakan nama toko yang sama di semua platform. Sertakan foto profil yang jelas dan profesional, meski hanya difoto dengan HP. Hindari gonta-ganti identitas karena akan membingungkan calon pembeli.

b. Ceritakan Perjalanan Bisnis Anda

- Banyak orang suka mengikuti cerita di balik sebuah usaha. Ceritakan proses Anda mulai dari nol, jatuh bangun, hingga dapat order pertama. Hal ini membuat audiens merasa dekat dan ikut mendukung.

c. Bagikan Konten yang Bermanfaat

- Jangan hanya jualan. Sesekali buat konten edukasi, tips, atau hiburan yang relevan dengan produk Anda. Misalnya, jika jualan hijab, bagikan tutorial gaya hijab atau cara merawat kain agar tahan lama.

d. Interaksi dengan Audiens

- Balas komentar, respon DM, dan ucapkan terima kasih pada pembeli. Sikap ramah bisa jadi pembeda yang membuat orang betah belanja di toko Anda.

e. Tampilkan Testimoni dan Bukti Sosial

- Upload ulasan positif, foto dari pembeli, atau jumlah pesanan yang sudah terkirim. Ini memperkuat citra bahwa Anda adalah penjual terpercaya.

09

Strategi Marketing Online yang Murah Meriah

Banyak orang berpikir bahwa promosi bisnis online itu butuh biaya besar. Padahal, dengan sedikit kreativitas, kita bisa melakukan marketing efektif dengan modal receh. Di era digital, yang paling penting bukan seberapa besar biaya iklan, tetapi seberapa kreatif Anda memanfaatkan platform yang ada.

1. Gunakan Media Sosial Secara Maksimal

- Facebook & Instagram: Buat akun bisnis gratis, posting produk secara konsisten, dan gunakan fitur stories untuk membangun kedekatan dengan audiens.
- TikTok: Konten singkat, lucu, atau informatif sering viral tanpa biaya iklan. Cobalah buat video tutorial, tips, atau cerita pengalaman jualan Anda.
- WhatsApp: Status WA bisa jadi etalase gratis. Upload produk setiap hari, tambahkan testimoni, dan gunakan kata-kata persuasif.

2. Manfaatkan Grup dan Komunitas

Gabung dengan grup Facebook, Telegram, atau WA yang sesuai dengan target pasar Anda. Misalnya, jika Anda jual produk bayi, masuklah ke grup parenting. Jangan langsung jualan, tetapi bangun kepercayaan dulu dengan memberikan tips atau ikut diskusi.

3. Content Marketing Modal Receh

Konten adalah senjata ampuh. Anda bisa:

- Membuat posting edukatif (contoh: tips memilih skincare yang aman).
- Membagikan kisah pelanggan yang puas.
- Membuat foto produk menarik dengan pencahayaan alami.
- Menulis caption storytelling agar produk tidak hanya terlihat seperti barang, tapi punya nilai emosional.

4. Strategi Giveaway & Promo Kreatif

Tidak perlu hadiah mahal. Misalnya:

- Giveaway produk kecil dengan syarat share postingan.
- Promo bundling (beli 2 lebih murah).
- Diskon untuk pembeli pertama.
- Dengan modal receh, Anda bisa meningkatkan jangkauan dan menarik pelanggan baru.

5. Bangun Database Pelanggan

Kumpulkan nomor WhatsApp atau email pelanggan, lalu buat grup khusus atau newsletter sederhana. Dengan begitu, Anda bisa memasarkan produk lagi tanpa harus mengeluarkan biaya iklan tambahan.

6. Kolaborasi dengan Teman atau Influencer Mikro

Tidak harus selebgram dengan tarif jutaan. Cari teman atau influencer mikro (follower 1.000 – 10.000) yang relevan dengan produk Anda. Mereka biasanya lebih murah, bahkan kadang mau barter dengan produk.

👉 **Kuncinya:** Kreativitas lebih berharga daripada modal besar. Dengan strategi marketing murah meriah ini, bisnis online Anda tetap bisa bersaing dengan toko besar.



10

Mengelola Keuangan Bisnis Online Modal Receh

Banyak pemula yang salah langkah karena tidak mengelola keuangan dengan benar. Padahal, bisnis online modal receh pun bisa berkembang pesat jika uang masuk dan keluar dicatat rapi.

10.1 Mengapa Mengelola Keuangan Itu Penting?

- Mengetahui keuntungan bersih → tanpa catatan, Anda tidak tahu sebenarnya berapa yang Anda untung.
- Mencegah kebocoran modal → modal receh cepat habis jika tidak dicatat.
- Menentukan harga jual yang tepat → supaya tetap untung setelah biaya-biaya.
- Persiapan scale up → saat bisnis mulai besar, Anda sudah punya sistem keuangan.

10.2 Catat Setiap Pemasukan dan Pengeluaran

Buat tabel sederhana:

<u>Tanggal</u>	<u>Pemasukan</u>	<u>Pengeluaran</u>	<u>Keterangan</u>
12/09/2025	Rp50.000	Rp10.000	<u>Ongkir</u>
13/09/2025	Rp100.000	Rp20.000	<u>Bahan</u>

Tips:

- Gunakan buku catatan, Excel, atau Google Sheet.
- Setiap transaksi dicatat, sekecil apapun.

10.3 Hitung Biaya Modal dengan Tepat

Modal receh sering membuat orang lupa menghitung biaya. Ingat:
 $\text{Harga jual} = \text{modal} + \text{ongkir} + \text{keuntungan} + \text{biaya tambahan}$

Contoh:

- Produk: Rp30.000
- Ongkir: Rp10.000
- Keuntungan: Rp15.000
- Total harga jual: Rp55.000

10.4 Pisahkan Keuangan Pribadi dan Bisnis

Meski bisnis kecil, pisahkan rekening atau catatan pribadi dan bisnis.

Manfaat:

- Lebih mudah menghitung untung.
- Tidak bingung antara uang belanja pribadi dan modal.
- Profesional di mata pelanggan dan supplier.



10.5 Atur Cashflow Minimalis

- Prioritaskan modal beli stok / bayar supplier.
- Sisihkan sebagian untuk promosi.
- Jangan boros pada hal yang tidak mendukung penjualan.

10.6 Catatan Penting

Dengan pengelolaan keuangan sederhana, bisnis online modal recek bisa tetap berkembang. Ingat: recek yang dicatat rapi bisa menjadi jutaan rupiah dalam beberapa bulan.

📌 Praktik Hari Ini

- Buat tabel pemasukan & pengeluaran sederhana.
- Catat semua transaksi minggu ini.
- Hitung keuntungan bersih dari setiap produk.



11

Scale Up

Dari Jutaan ke Puluhan Juta

Setelah beberapa bulan berjalan, bisnis online modal receh bisa mulai menghasilkan jutaan rupiah. Namun, banyak pemula terhenti di titik ini karena tidak tahu cara scale up. Scale up artinya meningkatkan penjualan, omzet, dan efisiensi tanpa harus bekerja lebih keras.

11.1 Tanda Bisnis Siap Scale Up

- Order mulai stabil setiap hari/minggu.
- Punya pelanggan tetap atau repeat order.
- Modal awal sudah kembali dan ada keuntungan.
- Sistem pengelolaan stok, keuangan, dan promosi sudah berjalan.
- Jika tanda-tanda ini muncul, saatnya melangkah lebih besar.

11.2 Cara Scale Up dengan Modal Terbatas

a. Tambah Produk Baru

- Jangan takut menambah variasi produk.
- Pilih produk yang relevan dengan pasar Anda.
- Contoh: jika awalnya jual tas wanita, bisa tambah dompet, pouch, atau aksesoris.

b. Tingkatkan Produksi / Stok

- Dengan omzet stabil, sisihkan sebagian keuntungan untuk beli stok lebih banyak.
- Stock lebih banyak = bisa melayani lebih banyak order.
- Tetap jangan terlalu besar sampai risiko tidak laku meningkat.

c. Perluas Channel Penjualan

- Selain marketplace utama, buka di platform lain.
- Gunakan media sosial lebih aktif, atau mulai buat website sederhana.

d. Gunakan Iklan Minimalis

- Mulai coba iklan kecil-kecilan di Facebook/Instagram/TikTok.
- Targetkan audiens yang sudah menunjukkan minat.
- Modal receh bisa mulai dari Rp20.000–50.000 per hari untuk test kecil.

e. Automasi dan Outsourcing

- Gunakan tools gratis untuk scheduling posting media sosial.
- Jika mulai banyak order, pertimbangkan bantuan:
 - oFreelancer untuk foto/video produk.
 - oKurier atau jasa packing.

11.3 Tingkatkan Loyalitas Pelanggan

- Buat program reward: beli 5 gratis 1, diskon ulang tahun, atau voucher referral.
- Pelanggan loyal = pemasukan lebih stabil tanpa biaya iklan besar.

11.4 Catatan Penting

Scale up bukan berarti kerja lebih keras, tetapi kerja lebih pintar. Fokus pada strategi yang sudah terbukti: produk laku, pelanggan puas, dan promosi efektif. Dengan langkah ini, bisnis receh bisa berkembang menjadi puluhan juta rupiah per bulan.

Praktik Hari Ini

- Analisis produk terlaris selama 1 bulan terakhir.
- Tentukan 1–2 produk baru yang bisa ditambahkan.
- Buat rencana kecil: stok tambahan dan promosi mini minggu ini.

12

Mengelola Stok dan Logistik Agar Bisnis Lancar

Banyak pemula gagal bukan karena produk tidak laku, tapi karena stok habis di tengah order atau pengiriman lambat. Mengelola stok dan logistik dengan baik adalah kunci agar bisnis online tetap lancar, terutama saat modal masih terbatas.

12.1 Mengapa Stok dan Logistik Penting?

- Mencegah kehilangan pelanggan → jika barang habis, pembeli bisa pindah ke kompetitor.
- Memastikan cashflow stabil → stok yang terlalu banyak mengikat modal, stok terlalu sedikit bikin order hilang.
- Meningkatkan reputasi → pengiriman tepat waktu bikin pelanggan puas dan memberi review positif.

12.2 Mengatur Stok dengan Modal Receh

1. Mulai dari sedikit

- o Beli stok awal secukupnya untuk produk terlaris.
- o Contoh: jika biasanya laku 5 pcs per minggu, beli 10–15 pcs.

2. Catat setiap masuk & keluar

- o Gunakan tabel sederhana:

Produk	Stok Awal	Terjual	Stok Akhir
Tas Ransel	20	5	15

3. Rotasi stok

- o Produk yang lama jangan numpuk terlalu lama → bisa menurun kualitas.
- o Utamakan barang cepat laku.

12.3 Mengelola Logistik

- Pilih jasa pengiriman yang terpercaya dan sesuai budget
 - JNE, SiCepat, Anteraja, atau layanan kurir lokal.
- Buat SOP packing sederhana
 - Pastikan setiap paket rapi, aman, dan diberi label jelas.
 - Tambahkan sedikit bonus: stiker, kartu ucapan, atau sample kecil.
- Gunakan nomor resi untuk tracking
 - Beri tahu pelanggan nomor resi agar mereka bisa memantau paket.
 - Meningkatkan kepercayaan dan mengurangi komplain.

12.4 Tips Efisiensi Logistik

- Gabungkan pengiriman → jika banyak paket ke kota sama, bisa kirim sekaligus.
- Manfaatkan marketplace fulfillment jika modal terbatas → mereka yang urus packing & kirim.
- Catat ongkir & biaya packing → supaya tetap untung.

12.5 Catatan Penting

Mengelola stok & logistik bukan hanya soal menjaga barang ada, tapi membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan. Pelanggan puas = repeat order = omzet lancar.

Praktik Hari Ini

- Buat tabel stok untuk produk terlaris.
- Pilih jasa pengiriman yang paling efisien untuk lokasi target.
- Buat SOP packing sederhana: cek barang + bungkus + nomor resi.

13

Customer Service dan Membangun Loyalitas Pelanggan

Banyak pebisnis online pemula fokus pada mencari pelanggan baru, tapi melupakan pelanggan lama. Padahal, pelanggan yang puas lebih mudah melakukan repeat order dan menjadi promotor gratis untuk bisnis Anda. Di sinilah pentingnya customer service (CS) yang baik.

13.1 Mengapa Customer Service Itu Penting?

- Meningkatkan kepercayaan → pelanggan merasa diperhatikan.
- Mengurangi komplain & refund → masalah cepat diselesaikan, reputasi tetap aman.
- Mendorong repeat order → pelanggan senang, mau beli lagi.
- Promosi gratis → pelanggan puas sering merekomendasikan ke teman/keluarga.

13.2 Tips Customer Service Modal Receh

a. Balas Chat Cepat

- Usahakan membalas chat dalam hitungan menit, minimal beberapa jam.
- Gunakan bahasa ramah dan sopan.
- Contoh: “Hallo Kak, terima kasih sudah menghubungi kami 🙏 Ada yang bisa saya bantu?”

b. Solusi Cepat untuk Masalah

- Barang terlambat: beri informasi resi dan estimasi baru.
- Produk rusak: tawarkan refund atau pengiriman ulang.

c. Follow Up Pelanggan

- Setelah barang sampai, kirim pesan singkat menanyakan pengalaman:
- “Halo Kak, semoga produk sudah sampai dan sesuai harapan ya 😊
Ada yang bisa dibantu lagi?”

d. Buat Pelanggan Merasa Spesial

- Ucapan terima kasih, bonus kecil, stiker lucu, atau kartu ucapan.
- Contoh: “Terima kasih sudah belanja di toko kami. Semoga harimu menyenangkan 🌸”

13.3 Membangun Loyalitas Pelanggan

1. Program Reward

- Diskon untuk pembelian kedua.
- Point reward untuk repeat order.

2. Promo Referral

- Berikan insentif jika pelanggan mengajak teman beli.
- Contoh: “Ajak teman beli, dapat voucher Rp10.000

13.3. Konten Edukatif dan Interaktif

- Buat tips, tutorial, atau kuis seputar produk.
- Pelanggan merasa lebih dekat dengan brand Anda.

13.4 Catatan Penting

- Customer service bukan biaya, tapi investasi. Pelanggan puas = repeat order + promosi gratis. Modal receh bisa diubah jadi keuntungan besar dengan pelayanan yang konsisten.

Praktik Hari Ini

- Balas semua chat yang masuk hari ini dengan ramah dan cepat.
- Kirim follow-up ke 5 pelanggan terakhir.
- Buat ide program reward sederhana untuk repeat order.

14

Tips Menghadapi Tantangan dan Gagal Order

Bisnis online tidak selalu mulus. Ada kalanya order sepi, pelanggan komplain, atau barang retur. Yang membedakan pebisnis sukses dengan yang menyerah adalah cara menghadapi tantangan.

14.1 Kenali Tantangan Bisnis Online

1. Order sepi

- o Bisa karena promosi kurang tepat,
- o harga kurang kompetitif,
- o atau tren produk menurun.

2. Pelanggan komplain

- o Barang rusak, salah ukuran, keterlambatan pengiriman.

3. Stok habis

- o Terlalu banyak permintaan,
- o tapi modal terbatas untuk menambah stok.

4. Persaingan ketat

- o Banyak penjual menawarkan produk sama dengan harga mirip
- o atau lebih murah.

14.2 Strategi Mengatasi Gagal Order

a. Evaluasi dan Belajar

- Cek produk mana yang laku dan tidak.
- Analisis harga, promosi, dan konten marketing.
- Ambil pelajaran dari setiap kesalahan.

b. Fokus pada Produk Unggulan

- Jangan terlalu banyak variasi, pilih 2–3 produk terlaris untuk optimalkan penjualan.

c. Komunikasi dengan Pelanggan

- Saat ada komplain, jangan panik. Balas dengan tenang dan beri solusi.
- Contoh: “Halo Kak, mohon maaf atas ketidaknyamanannya. Kami bisa kirim pengganti atau refund sesuai keinginan Kakak.”

d. Promosi Kreatif

- Flash sale, bundling, diskon kecil, atau giveaway sederhana untuk menarik perhatian.

14.3 Mental Pebisnis Online

- Sabar → order bisa naik-turun.
- Kreatif → selalu cari cara baru menarik pelanggan.
- Pantang menyerah → kegagalan adalah guru terbaik.

Ingat: order yang gagal bukan akhir, tapi kesempatan belajar agar lebih baik.

14.4 Catatan Penting

Semua pebisnis online pernah mengalami hari sepi. Bedanya, pebisnis sukses tidak menyerah, tapi memperbaiki strategi. Modal receh pun bisa berkembang jika kita konsisten dan adaptif menghadapi tantangan.

Praktik Hari Ini

- Evaluasi 1 minggu terakhir: produk mana yang kurang laku dan kenapa.
- Buat 1 strategi promosi kreatif untuk minggu depan.
- Catat pelajaran dari setiap kegagalan atau komplain.

15

Rahasia Konsistensi – Kunci Bisnis Online Modal Receh Bertahan Lama

Banyak pebisnis pemula cepat menyerah saat hasil belum terlihat. Padahal, konsistensi adalah kunci agar bisnis online modal receh bisa berkembang menjadi usaha yang menghasilkan jutaan, bahkan puluhan juta rupiah.

15.1 Mengapa Konsistensi Penting?

- Membangun kepercayaan pelanggan → pembeli lebih percaya pada penjual yang aktif dan terlihat profesional.
- Memaksimalkan algoritma media sosial dan marketplace → konten rutin lebih mudah muncul di feed atau rekomendasi.
- Meningkatkan skill dan strategi → semakin konsisten, semakin terbiasa membuat konten, menangani pelanggan, dan mengelola stok.
- Hasil nyata muncul perlahan tapi pasti → bisnis receh yang konsisten bisa berkembang menjadi cuan besar.

15.2 Cara Menjaga Konsistensi

a. Buat Jadwal Rutin

- Posting media sosial minimal 1 feed + 2 story per hari.
- Update stok dan catat keuangan setiap hari.
- Balas chat pelanggan secepat mungkin setiap hari.

b. Fokus pada Produk Unggulan

- Jangan gonta-ganti produk setiap minggu.
- Optimalkan 1–2 produk terbaik dulu sebelum menambah variasi baru.

c. Gunakan Tools Gratis untuk Membantu

- Canva untuk membuat konten visual cepat.
- CapCut / VN untuk edit video sederhana.
- Google Sheet / Excel untuk catat stok & keuangan.
- Tools ini membantu tetap konsisten tanpa perlu modal besar.

d. Tetapkan Target Realistis

- Misal: “Minggu ini target minimal 10 order.”
- Target kecil lebih mudah dicapai, memberi motivasi untuk tetap konsisten.

15.3 Motivasi Diri

- Ingat, bisnis kecil yang konsisten lebih sukses daripada bisnis besar yang cepat putus asa.
- Rayakan pencapaian kecil, misal:
 - o “Hari ini 5 order masuk!”
 - o “Minggu ini semua chat berhasil dibalas dalam 1 jam.”
- Pencapaian kecil menjaga semangat tetap menyala.

15.4 Catatan Penting

Konsistensi adalah investasi jangka panjang. Modal receh tidak akan terasa sia-sia jika setiap hari Anda konsisten bekerja: membuat konten, melayani pelanggan, mencatat keuangan, dan menjaga stok. Perlahan tapi pasti, bisnis receh ini akan menghasilkan cuan jutaan.

Praktik Hari Ini

- Buat jadwal sederhana untuk posting konten dan update stok setiap hari.
- Tentukan target kecil mingguan dan tulis di papan atau catatan harian.
- Mulai catat pencapaian harian untuk memotivasi diri sendiri.

16

Bonus Tips – Bisnis Online Modal Receh yang Bisa Cepat Laku

Selain strategi dasar, ada beberapa tips tambahan yang membuat bisnis online dengan modal kecil lebih cepat laku dan diminati pembeli. Tips ini bisa diterapkan langsung tanpa biaya besar.

16.1 Pilih Produk yang Sedikit Tapi Laris

- Fokus pada 1–2 produk yang paling cepat laku.
- Produk yang terlalu banyak variasi justru bisa membuat modal terpecah dan penjualan lambat.
- Contoh: jika jualan snack, pilih 2 varian rasa favorit dulu, baru tambah varian lain setelah laris.

16.2 Foto Produk Menarik

- Gunakan HP biasa, tapi pastikan pencahayaan bagus.
- Tambahkan background bersih dan rapi.
- Bisa juga gunakan props sederhana agar produk terlihat premium.

 **Tip:** foto “sebelum–sesudah”, atau produk sedang dipakai lebih menarik daripada foto polos.

16.3 Judul & Deskripsi Produk yang Persuasif

- Gunakan kata kunci yang dicari orang.
- Sertakan manfaat, bukan hanya fitur.
- Contoh:
 - o Fitur: “Botol minum 500ml”
 - o Manfaat: “Botol minum anti bocor, cocok dibawa ke kantor atau olahraga”

16.4 Gunakan Promo Mini

- Diskon kecil atau voucher gratis ongkir tetap menarik.
- Flash sale, bundling, atau beli 2 gratis 1 bisa bikin pembeli cepat mengambil keputusan.

16.5 Manfaatkan Ulasan & Testimoni

- Tampilkan review pelanggan dengan foto jika ada.
- Review positif meningkatkan kepercayaan orang baru

16.6 Interaksi Aktif dengan Pelanggan

- Balas chat cepat, ramah, dan solutif.
- Follow up setelah barang sampai.
- Buat pelanggan merasa dihargai → mereka akan beli lagi dan merekomendasikan ke teman.

16.7 Catatan Penting

Bisnis online modal receh tidak harus mahal untuk cepat laku. Kuncinya: pilih produk laris, foto menarik, deskripsi persuasif, promo kreatif, dan pelayanan ramah. Dengan kombinasi ini, omzet bisa meningkat meski modal masih kecil.

Praktik Hari Ini

- Pilih 1 produk yang ingin dipromosikan minggu ini.
- Buat foto baru yang menarik dan upload dengan deskripsi persuasif.
- Terapkan promo mini untuk menarik order pertama.

17

Strategi Lanjutan – Meningkatkan Penjualan Tanpa Modal Besar

Setelah bisnis berjalan dan mulai stabil, langkah berikutnya adalah meningkatkan penjualan tanpa harus mengeluarkan modal besar. Fokus di sini adalah strategi kreatif, repeat order, dan referral.

17.1 Optimalkan Repeat Order

- Pelanggan lama lebih mudah membeli kembali daripada mencari pelanggan baru.
- Buat program diskon atau hadiah untuk pembelian kedua.
- Kirim pesan follow-up sopan dan ramah untuk mengingatkan produk baru atau promo:
- “Halo Kak, produk favoritmu masih ready! Mau kami kirim sekarang?”

17.2 Referral / Program Ajak Teman

- Berikan insentif jika pelanggan mengajak teman beli.
- Contoh sederhana:
 - o “Ajak teman beli, dapat voucher Rp10.000”
 - o “Beli 2 gratis 1 untuk teman yang baru join”
- Strategi ini efektif tanpa biaya besar karena pelanggan membantu promosi.

17.3 Kreatif dalam Konten Marketing

- Buat konten edukatif, hiburan, atau tips yang relevan dengan produk.
- Contoh: jualan masker wajah → buat video cara pakai masker yang benar.
- Konten yang menarik akan menarik audiens baru tanpa iklan berbayar.

17.4 Manfaatkan Kolaborasi Mini

- Kolaborasi dengan teman atau influencer mikro:
 - Tukar produk untuk review.
 - Minta shoutout di akun mereka.
- Influencer mikro lebih murah, bahkan kadang cukup barter produk.
- 17.5 Analisis Penjualan dan Tren
- Pantau produk terlaris tiap minggu.
- Identifikasi tren baru → misal warna, model, atau jenis produk yang sedang diminati.
- Fokuskan promosi pada produk yang sedang naik tren.

17.6 Catatan Penting

- Meningkatkan penjualan tidak selalu berarti modal besar. Dengan repeat order, referral, konten kreatif, dan kolaborasi, bisnis receh bisa terus bertumbuh dan omzet naik tanpa menguras kantong.

📌 Praktik Hari Ini

- Hubungi 5 pelanggan terakhir untuk follow-up.
- Buat rencana program referral sederhana.
- Analisis produk terlaris dan rencanakan konten promosi minggu ini.



18

Menghadapi Kompetitor dan Tetap Untung

Di bisnis online, kompetitor selalu ada. Kadang harga lebih murah, produk lebih banyak, atau promosi lebih agresif. Tantangan ini wajar, tetapi bisnis receh tetap bisa bertahan dan untung jika strategi tepat.

18.1 Kenali Kompetitor

- Amati toko yang menjual produk serupa.
- Catat kelebihan mereka: harga, kualitas, layanan, konten marketing.
- Catat kekurangan mereka: stok terbatas, lambat respon, packaging kurang menarik.

Informasi ini bukan untuk meniru, tapi untuk membedakan bisnis Anda agar lebih menonjol.

18.2 Strategi Tetap Kompetitif

a. Fokus pada Nilai Lebih

- Pelanggan membeli bukan hanya produk, tapi pengalaman dan manfaat tambahan.
- Contoh: sama-sama jual tas, tapi Anda tambahkan stiker lucu + packaging rapi + bonus kecil → pelanggan merasa lebih puas.

b. Pelayanan Cepat dan Ramah

- Respon chat cepat, solusi masalah cepat.
- Pelanggan cenderung memilih penjual yang membuat mereka nyaman.

c. Jangan Terjebak Harga Murah

- Menurunkan harga terlalu drastis bisa bikin modal habis.
- Fokus pada nilai dan pelayanan, bukan sekadar bersaing harga.

d. Konten Kreatif dan Konsisten

- Konten menarik membuat toko Anda lebih dikenal.
- Bisa berupa tips, tutorial, atau cerita pengalaman pelanggan.

18.3 Gunakan Diferensiasi

- Temukan pembeda unik:
 - o Packaging rapi dan personal.
 - o Bonus kecil atau sample gratis.
 - o Branding personal yang konsisten.
- Diferensiasi membuat pelanggan ingat toko Anda, bukan kompetitor.

18.4 Catatan Penting

Kompetitor bukan musuh, tapi motivasi untuk terus meningkatkan bisnis. Fokus pada keunggulan sendiri: pelayanan, kualitas, branding, dan pengalaman pelanggan. Dengan modal receh, bisnis tetap bisa bersaing dan untung.

Praktik Hari Ini

- Amati 3 kompetitor terdekat. Catat kelebihan & kekurangan mereka.
- Tentukan 1 hal unik yang bisa membuat toko Anda lebih menonjol.

18

Mengelola Waktu dan Produktivitas untuk Pebisnis Online

Bisnis online modal receh memang fleksibel, tapi tanpa manajemen waktu yang baik, pekerjaan bisa menumpuk, order terlambat, dan stres meningkat. Mengelola waktu adalah kunci agar bisnis tetap lancar sekaligus tetap punya waktu pribadi.

19.1 Kenapa Manajemen Waktu Penting?

- Memastikan order diproses tepat waktu → pelanggan puas.
- Menghindari kelelahan → menjaga konsistensi bisnis.
- Memaksimalkan waktu kerja → hasil lebih optimal, omzet meningkat.
- Membuat rencana → setiap hari fokus pada hal yang penting.

19.2 Cara Mengatur Waktu Pebisnis Online

a. Buat Jadwal Harian

Contoh jadwal sederhana:

- 08.00 – 09.00: Cek chat & balas pelanggan
- 09.00 – 10.00: Update stok & catat keuangan
- 10.00 – 12.00: Foto / buat konten produk
- 12.00 – 13.00: Istirahat
- 13.00 – 15.00: Promosi di media sosial
- 15.00 – 17.00: Packing & kirim order

Dengan jadwal jelas, semua pekerjaan terkontrol dan tidak tertumpuk

b. Prioritaskan Tugas Penting

- Gunakan prinsip 80/20: fokus pada 20% kegiatan yang memberi 80% hasil.
- Contoh: konten dan promosi mendatangkan lebih banyak order dibanding scroll media sosial.

c. Gunakan Tools Gratis

- Google Calendar → reminder jadwal harian.
- Trello / Notion → catat tugas & progres harian.
- Canva / CapCut → buat konten cepat tanpa membuang waktu.

d. Batch Task / Kerjakan Sekaligus

- Foto semua produk sekaligus untuk satu minggu.
- Balas semua chat pelanggan pada satu waktu tertentu.
- Packing beberapa order sekaligus → hemat waktu.

19.3 Jaga Produktivitas

- Hindari multitasking berlebihan → fokus satu tugas hingga selesai.
- Istirahat cukup → energi tetap terjaga.
- Tetapkan target harian & beri reward kecil saat tercapai.

19.4 Catatan Penting

Manajemen waktu yang baik membuat bisnis lebih efisien dan lebih profesional, meski modal kecil. Pebisnis konsisten dan teratur cenderung lebih sukses daripada yang kerja sporadis.

Praktik Hari Ini

- Buat jadwal harian sederhana untuk 1 minggu ke depan.
- Catat prioritas utama setiap hari (order, konten, promosi).
- Evaluasi setiap hari: apa yang sudah tercapai dan apa yang perlu diperbaiki.

20

Tips Sukses Jangka Panjang dan Mengembangkan Bisnis Online

Setelah belajar dari nol hingga cuan jutaan, langkah berikutnya adalah mengembangkan bisnis online secara berkelanjutan. Modal receh bukan halangan, asalkan strategi tepat dan konsisten.

20.1 Fokus pada Pertumbuhan, Bukan Sekadar Penjualan

- Jangan hanya mengejar order satu kali.
- Bangun brand, loyalitas pelanggan, dan reputasi toko.
- Investasikan keuntungan untuk:
 - o Stok lebih banyak
 - o Promosi kreatif
 - o Tools untuk mempermudah operasional

20.2 Evaluasi & Tingkatkan Strategi Secara Berkala

- Analisis produk terlaris dan kurang laku setiap bulan.
- Cek efektivitas promosi: mana yang mendatangkan pelanggan baru.
- Pelajari tren pasar → sesuaikan produk agar selalu relevan.

20.3 Diversifikasi Produk dan Pendapatan

- Setelah stabil, pertimbangkan:
 - o Menambah produk baru yang relevan
 - o Menjual paket bundling atau produk eksklusif
 - o Membuka jasa tambahan, misal dropship atau reseller
- Diversifikasi membantu mengurangi risiko bisnis stagnan.

20.4 Tingkatkan Brand Pribadi & Marketing

- Buat konten rutin yang menarik dan edukatif.
- Bangun citra profesional & konsisten di semua platform.
- Kolaborasi dengan influencer mikro untuk jangkauan lebih luas.

20.5 Jaga Kepuasan Pelanggan

- Customer service tetap nomor satu.
- Follow up pelanggan lama.
- Terus beri nilai tambah: bonus, stiker, tutorial, atau tips terkait produk.

20.6 Mental Pebisnis Sukses

- Sabar dan konsisten → bisnis receh bisa jadi jutaan.
- Kreatif dan adaptif → selalu cari peluang baru.
- Belajar dari kesalahan → kegagalan adalah guru terbaik.
- Disiplin dan fokus → waktu adalah aset yang tidak bisa diganti.

20.7 Catatan Penting

Bisnis online dengan modal kecil bukan penghalang untuk sukses. Dengan strategi, konsistensi, pelayanan baik, dan pengelolaan keuangan yang rapi, modal receh bisa berkembang menjadi cuan jutaan bahkan puluhan juta.

Praktik Hari Ini

- Evaluasi penjualan bulan ini: produk, promosi, dan pelanggan.
- Tentukan satu langkah untuk scale up minggu depan: tambah produk, buat konten baru, atau promosi mini.
- Tetapkan target jangka panjang: omzet bulanan, jumlah pelanggan, atau jumlah repeat order.

LAMPIRAN

“Bisnis Online Modal Receh: Dari Nol Jadi Cuan Jutaan” dalam format tabel 30 hari praktik harian

Hari	Fokus / Aktivitas	Catatan Praktis
1	Tentukan produk modal receh	Pilih 1-2 produk terlaris yang mudah dijual
2	Riset pasar & kompetitor	Amati harga, promosi, dan review kompetitor
3	Buat akun marketplace & media sosial	Siapkan Facebook, Instagram, Tik Tok, WA
4	Foto produk menarik	Gunakan pencahayaan alami & background bersih
5	Buat deskripsi & judul persuasif	Sertakan manfaat, bukan hanya fitur
6	Upload produk ke platform	Pastikan informasi lengkap dan harga jelas
7	Promosi ringan	Share ke grup atau status WA, gunakan caption menarik
8	Balas chat pelanggan	Ramah, cepat, solutif
9	Catat pemasukan & pengeluaran	Gunakan buku catatan atau Google Sheet
10	Atur stok awal	Hitung stok & rotasi agar tidak habis mendadak
11	Buat posting konten edukatif / tips	Bisa berupa video singkat atau gambar menarik
12	Cek tren produk	Analisis produk laris & peluang tambahan
13	Follow up pelanggan	Tanyakan pengalaman & kepuasan mereka
14	Promo mini / giveaway	Diskon kecil, bundling, atau hadiah receh
15	Evaluasi order & komplain	Catat masalah & pelajari solusi terbaik
16	Tentukan jadwal harian	Posting konten, cek stok, balas chat, packing
17	Optimalkan repeat order	Buat program diskon atau reward pelanggan lama
18	Referral / ajak teman	Berikan insentif untuk pelanggan yang bawa teman
19	Kolaborasi mini	Tukar produk dengan influencer mikro untuk review
20	Analisis kompetitor	Catat kelebihan & kekurangan, temukan pembeda
21	Perbaiki konten & foto produk	Update foto / video agar lebih menarik
22	Atur logistik & packing	Buat SOP sederhana: packing + nomor resi
23	Evaluasi cashflow	Hitung untung bersih & catat pengeluaran
24	Buat target mingguan	Jumlah order, konten, atau pelanggan baru
25	Tambah produk baru	Pilih yang relevan dengan produk utama
26	Konten kreatif & edukatif	Tips, tutorial, atau story pelanggan
27	Promosi kecil & flash sale	Tingkatkan awareness tanpa modal besar
28	Cek kepuasan pelanggan	Follow up & minta testimoni / review
29	Evaluasi strategi	Lihat apa berhasil, apa perlu diperbaiki
30	Rencana scale up	Tentukan langkah berikutnya: stok, promosi, produk baru

Tabel ini bisa langsung dijadikan panduan harian 30 hari bagi pemula untuk membangun bisnis online dari modal receh hingga bisa menghasilkan cuan.