

# Jualan, mulainya darimana?

Ngobrol Bareng Solopreneur #5



Emangnya  
penting  
bisa jualan?





# 01

**Dia akan selalu jadi superhero yang dicari-cari. Bukan cuma buat di bisnis aja. Tapi juga buat di kehidupan sehari-hari.**





# Contoh

**Bayangin kamu bisa masak, dan  
masakan kamu enaakk bangeet**

Kalo masakan kamu ga pernah  
ditawarin, atau dicobain ke temen  
temennya yang lain, kira-kira nih,  
temen temen kita akan tau ga yaa  
**masakan kamu enak atau engga?**

## BISA JUALAN MASAKANNYA

Pasti ini yang kebayang pertama, gapapa banget, kita coba tawarin ke temen temen yang udah nyicipin

01

## BISA JUALAN RESEPNYA

Siapa tau kan banyak yang mau coba bikin sendiri di rumah? Inget sama **Coffe Dalgona** ga?

02

## BISA JUALAN ALAT ALAT MASAKNYA

Gimana mau masak kalo alatnya ga ada? Mulai dari panci, sendok, atau piring ~

03

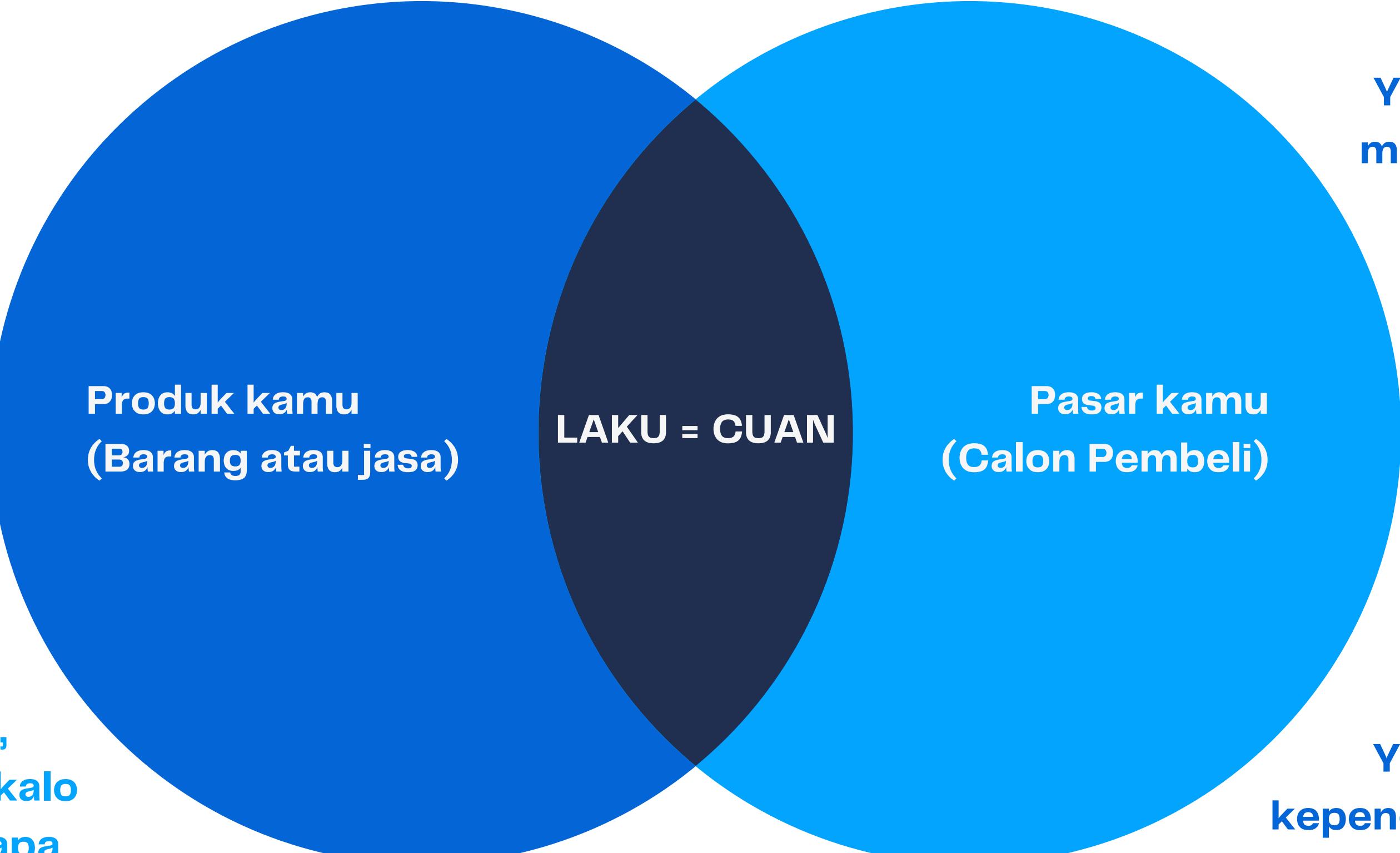
## BISA JUALAN BAHAN BAKU PENDUKUNG

Gimana gimana? Banyak banget kan peluangnya kalo kamu bisa punya **Skill Jualan?**

04

02

**Kenalan lebih jauh sama  
diri sendiri, jadi bisa  
kenalan lebih lagi sama  
produk yang mau dijual**



**Suka bikin  
apa coba**

**Ga kerasa  
capek kalo  
lagi ngapain**

**Kata orang,  
kita hebat kalo  
ngelakuin apa**

**Produk kamu  
(Barang atau jasa)**

**LAKU = CUAN**

**Pasar kamu  
(Calon Pembeli)**

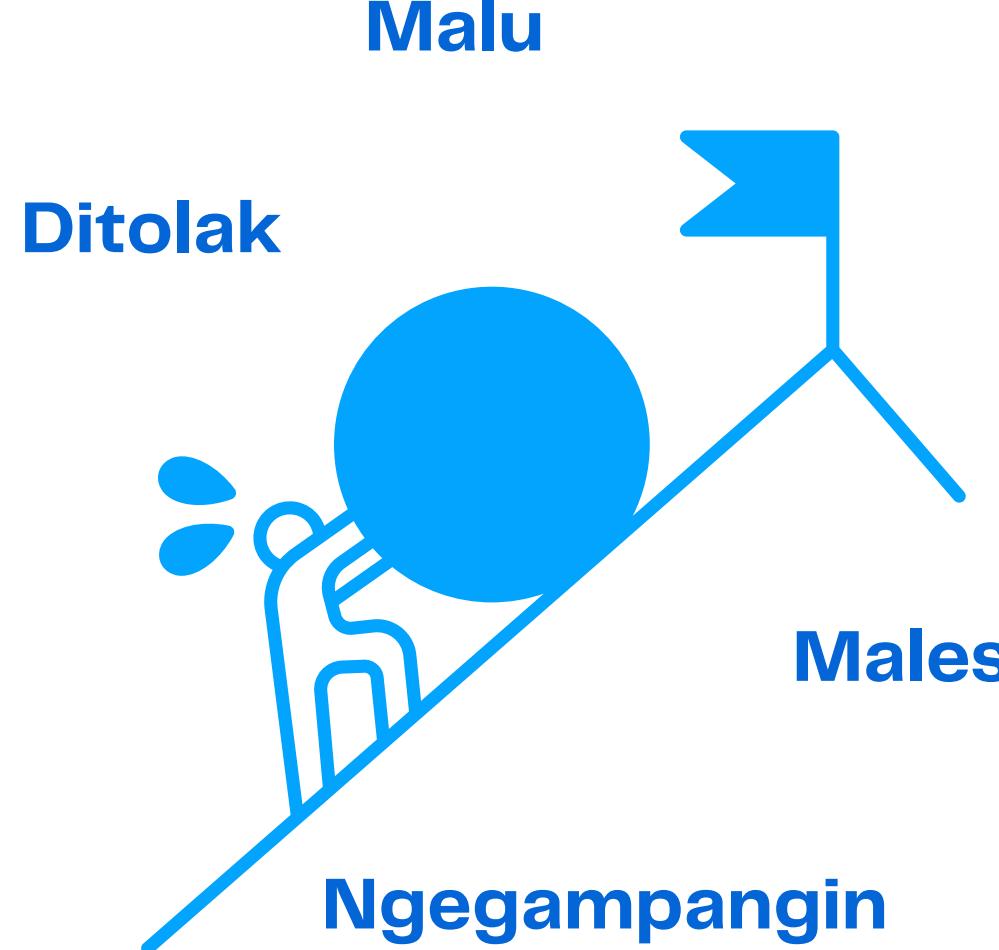
**Yang punya  
masalah apa**

**Yang lagi  
butuh apa**

**Yang lagi  
kepengen apa**

Terjebak pengen kaya orang-orang  
Terus berharap bisa jadi Cipung :)





**Mulai ada yang nanya nanya**



**Mulai belajar**

**Mulai kenal track**

**Mulai ada yang beli**

**Belajar atur keuangan**

**Mulai banyak omongan orang yang bikin males**



**Ngegampangin lagi**

**Tapi ga berenti**

**Belajar lagi**



**Ngerasa mentok**

**Ngerasa capek**

**Pengen nangis**

**Tapi ga berenti**

**Belajar lagi**



# 04

## Tips Bisa Jualan Yang Ga Musiman

# DARI SEKIAN CARA,INI PALING AMPUH

Tanya pendapat  
target pembeli

Jangan terlalu mudah jatuh cinta  
sama produk, siapa tau ga laku  
karena emang ga dibutuhin :p

Buruan bangun  
personal branding

Males posting? Gapapa  
Males ketemu orang? Gapapa  
Kalo masih gitu gitu aja, yaa gapapa

Jangan di rumah  
Banyakin kenalan

Bukan soal banyak banyak  
kontak di hp, ini tentang jemput  
kesempatan yang lebih banyak

Kasih nilai tambah  
dari produknya

Karena saingannya banyak,  
yuk inovasi yuk, ga harus  
harga murah kok, bisa dari  
layanan yang menyenangkan





## Yang harus segera dichecklist abis ini

- Bikin target harian, mingguan, bulanan
- Coba cek ombak dulu ke calon pembeli pake produk kamu yang masih belom 100%, cari feedback
- Kalo udah ada yang tanya tanya, jangan dicuekin, simpen nomernya
- Bikin wadah edukasi buat kasih ngerti calon pembeli tentang produk yang dijual (sosmed kek, grup wa kek)

udah ah,  
thank you

enjoy the journey, solopreneur RSK!