

JUALAN JASA AUTOMASI: CARA MINTA BAYARAN MAHAL KE BISNIS KONVENTSIONAL (THE 50 MILLION PLAYBOOK)

Pendahuluan: The Gold Rush is Real, Tapi Lo Masih Main Receh?

Lo pasti sering denger istilah "AI Revolution", "ChatGPT Killer", atau jargon-jargon Silicon Valley lainnya yang seliweran di timeline LinkedIn lo. Orang-orang pada FOMO, panik kalau AI bakal gantiin kerjaan mereka, atau sebaliknya, *over-excited* bikin startup AI yang ujung-ujungnya cuma *wrapper* dari OpenAI. Tapi, realitanya di lapangan, di Indonesia tahun 2025 ini, "revolusi" itu belum nyampe ke ruko-ruko Glodok, belum nyampe ke distributor keramik di Surabaya, dan belum nyampe ke klinik kecantikan di Jakarta Selatan yang omzetnya miliaran tapi adminnya masih *input* data pelanggan pake buku tulis 'Sinar Dunia'.

Gw tulis panduan ini bukan buat ngajarin lo jadi *prompt engineer* yang cuma jago bikin puisi atau konten medsos pake ChatGPT. Gw mau ngajarin lo jadi **Business Owner** agensi AI *Automation* yang bisa *charge* klien 50 juta, 100 juta, bahkan lebih, buat satu *project*. Gw ngomong gini karena gw udah ngejalannya. Gw udah *generate revenue* miliaran dari jualan jasa automasi ke bisnis konvensional yang owner-nya bahkan gak tau bedanya PDF sama Excel, apalagi soal *Large Language Models* (LLM). Mereka gak peduli teknologi apa yang lo pake. Mereka cuma peduli satu hal: **Solusi yang bikin tidur nyenyak**.

Masalah terbesar *freelancer* atau agensi baru di Indonesia adalah lo jualan "tools". Lo datang ke klien bilang, "Pak, saya bisa bikinin chatbot pake OpenAI." Si Bapak bakal nanya, "Hah? Buat apa? Admin saya udah ada, gajinya UMR." *End of conversation*. Lo salah *angle*, lo salah *positioning*, dan lo salah target market.

Di ebook panjang lebar ini, gw bakal bongkar rahasia dapur agensi gw. Gw bakal kasih tau lo gimana caranya *positioning* diri lo bukan sebagai "teknisi IT" atau "tukang koding", tapi sebagai "Konsultan Efisiensi" atau "Strategic Partner" yang layak dibayar mahal. Kita bakal bedah mindset, kita cari *low hanging fruit* (klien yang duitnya banyak tapi masalahnya receh), kita bahas *tech stack* (Make.com, WhatsApp API, Jurnal.id, dll), kita susun *offer* 50 juta lo, dan terakhir, gw kasih *script* jualan biar lo gak gagap pas ketemu owner.

Siapin kopi lo, duduk yang tegak. Kita gak lagi main di kolam receh Fastwork atau Fiverr. Kita mau main di liga besar, *playing field*-nya para *high-ticket closers*.

Bab 1. Mindset: Jangan Jualan Tools, Jualan "Tidur Nyenyak"

Kalau lo masih mikir lo jualan "Jasa Pembuatan Chatbot" atau "Jasa Integrasi Make.com", stop sekarang juga. Itu *commodity*. Itu murah. Di *marketplace* kayak Fastwork, orang jual jasa gituan seharga nasi goreng atau maksimal jutaan perak.¹ Lo gak bakal kaya, gak bakal bisa *scale up* agensi lo dengan cara main *price war* kayak gitu.

1.1 The "Operational Leverage" Concept: Kenapa Bisnis Butuh Lo?

Bisnis konvensional di Indonesia—distributor bahan bangunan, *supplier* FMCG, logistik, klinik, *retail*—itu punya satu musuh bersama yang diem-diem ngerogoh kocek mereka tiap hari: **Inefisiensi Manusia** alias *Operational Drag*.

Coba lo bayangin struktur operasional distributor toko bangunan atau agen FMCG di daerah. Mereka punya struktur yang boros banget:

- Mereka punya *sales* lapangan yang keliling bawa katalog fisik tebel.
- Orderan dicatat di kertas bon, nota kontan, atau dikirim via WhatsApp pribadi sales ke admin kantor dengan format sesuka hati.
- Admin kantor harus *re-type* orderan itu ke Excel atau software akuntansi jadul (kalo mereka pake).
- Sering terjadi *typo*, salah input kode barang, stok ternyata kosong tapi order diterima, atau parahnya, orderan ketlisut di tumpukan chat.²

Ini namanya "Operational Drag". Duit mereka bocor di sini. Gaji admin di Jakarta aja udah berkisar Rp 4.500.000 sampai Rp 6.000.000 buat level staff biasa, belum tunjangan.³ Kalo mereka punya 5 admin yang kerjanya cuma *data entry* ulang, itu *cost* yang gede banget tanpa *output* strategis.

Lo hadir bukan untuk "masang AI". Lo hadir untuk memberikan **Operational Leverage**. Lo bilang ke mereka: "Pak, saya bisa bikin sistem di mana sales Bapak tinggal input di HP, stok otomatis berkurang, invoice terkirim ke pelanggan, dan data masuk ke pembukuan tanpa disentuh tangan admin sama sekali." Itu bukan "jasa IT". Itu adalah "Jasa Anti-Boncos". Itu nilainya ratusan juta buat mereka karena mencegah kerugian dan memotong biaya gaji admin yang tidak produktif.

1.2 Mengerti Psikologi Owner "Gaptek": Trauma Masa Lalu

Owner bisnis konvensional di Indonesia itu unik. Rata-rata Gen X atau Boomers. Mereka punya duit (*cashflow* kenceng), tapi mereka skeptis sama teknologi karena trauma masa lalu.

Trauma 1: The ERP Nightmare

Banyak dari mereka pernah dibujuk sales enterprise software buat beli sistem ERP (Enterprise Resource Planning) mahal kayak SAP, Oracle, atau bahkan custom dev lokal yang harganya ratusan juta. Hasilnya? Gak kepake. Ribet. Karyawan lapangan gak ngerti cara pakenya.

Akhirnya balik lagi ke buku tulis dan Excel.5

Trauma 2: The Security Paranoia

Mereka takut data dicuri, di-hack, atau dilihat kompetitor. Isu keamanan siber dan data privacy itu jadi momok, apalagi kalau mereka denger berita kebocoran data.5 Mereka merasa "cara lama" (manual/kertas) lebih aman karena kelihatan fisiknya.

Trauma 3: The Complexity Fatigue

Mereka udah pusing ngurusin stok, ngurusin sales yang nakal, ngurusin piutang macet.

Jangan tambah pusing mereka dengan istilah teknis kayak "API endpoint", "JSON parse", "Webhook", atau "LLM Hallucination". Mereka bakal shut down dan bilang "Nanti deh saya pikir-pikir dulu" (yang artinya: Gak bakal beli).

Jadi, strategi komunikasi lo harus diubah total. Jangan pake bahasa *developer*.

- Jangan bilang "Automasi", bilang "**Sistematisasi biar jalan sendiri**".
- Jangan bilang "API Integration", bilang "**Nyambungin data biar gak usah ketik ulang dua kali**".
- Jangan bilang "LLM Chatbot", bilang "**CS Otomatis yang gak pernah tidur, gak minta THR, dan gak baperan**".

Bahasa "Gw-Lo" kita di ebook ini adalah strategi internal. Tapi pas lo ngomong ke mereka, lo pake bahasa bisnis yang *grounded*. Lo harus terlihat santai tapi *authoritative*. Lo adalah *expert* yang mau bantu mereka beresin "benang kusut" di kantornya, bukan salesman yang mau jualan lisensi software.

1.3 Value-Based Pricing vs. Cost-Plus Pricing: Matematika Cuan

Kesalahan fatal pemula di agensi digital adalah ngehargain jasa berdasarkan jam kerja (Cost-Plus Pricing).

"Gw ngerjain ini 10 jam, tarif gw 500rb per jam, tambah biaya server dikit, jadi harganya 5 juta."

Salah besar! Lo ninggalin duit di meja (*leaving money on the table*).

Lo harus pake **Value-Based Pricing**.⁶ Hargai jasa lo berdasarkan *value* atau hasil yang didapat klien. Rumusnya gini:

Komponen Value	Estimasi Nilai Bulanan	Penjelasan
Penghematan Gaji	Rp 10.000.000	Mengurangi beban kerja setara 2 admin (@ Rp 5jt) ⁴

Pencegahan Human Error	Rp 15.000.000	Salah kirim barang, salah harga, stok hilang (estimasi konservatif)
Sales Uplift	Rp 25.000.000	Respon CS instan 24/7 meningkatkan konversi leads yang biasanya hilang malam hari ⁷
Total Value	Rp 50.000.000 / bulan	Total dampak bisnis lo ke perusahaan mereka

Kalau solusi lo bisa kasih *impact* 50 juta per bulan (atau 600 juta setahun), masa lo cuma minta bayaran 5 juta sekali putus? Gak masuk akal.

Lo berhak minta bayaran 50 juta di depan (one-time setup fee) + 5-10 juta retainer per bulan. Buat mereka, bayar 50 juta di awal itu investasi yang balik modal (break even) cuma dalam 1-2 bulan. Sisanya? Cuan murni buat mereka. Inilah kenapa gw bilang judul ebook ini "Cara Minta Bayaran Mahal". Mahal itu relatif. 50 juta itu murah kalau solusinya nyelametin duit 600 juta.⁸

1.4 Mentalitas "Strategic Partner" vs "Vendor"

Jangan mau diperlakukan kayak tukang servis komputer atau vendor IT support yang dipanggil kalau printer macet. Lo adalah partner strategis.

- **Vendor:** Nerima perintah. "Mas, tolong bikinin bot buat bales chat." -> Lo bikin -> Dibayar murah -> Selesai.
- **Partner:** Menganalisa masalah. "Pak, kenapa Bapak butuh bot? Oh, admin kewalahan? Berapa chat sehari? Berapa persen yang *closing*? Oh, ternyata masalahnya bukan di bales chat, tapi di *follow-up* piutang ya?"

Lo harus berani nanya data sensitif:

- Berapa *revenue* bulanan?
- Berapa *margin profit*?
- Berapa *cost operasional* saat ini?
- Apa *pain point* terbesar yang bikin owner gak bisa tidur?²

Kalau owner gak mau buka data ini, berarti mereka belum liat lo sebagai partner. Edukasi mereka. Tunjukin kalau lo butuh data itu buat ngitung ROI (*Return on Investment*) mereka. Agensi gw cuma kerja sama klien yang transparan, karena tanpa data, kita gak bisa ukur keberhasilan automasi kita. Dan tanpa bukti keberhasilan, lo gak bisa jualan ke klien berikutnya dengan harga lebih mahal.

Bab 2. Low Hanging Fruit: Dimana Duitnya Ngumpul?

Oke, mindset udah bener. Sekarang lo nanya, "Siapa klien gw?"

Jangan targetin startup teknologi di SCBD. Mereka udah punya tim engineer sendiri yang lebih jago dari lo. Mereka tau cara bikin script Python gratisan. Lo gak bisa jual mahal ke mereka.

Jangan targetin UMKM mikro yang jualan basreng di pinggir jalan atau online shop yang baru mulai. Mereka gak punya budget 50 juta. Cashflow mereka tipis.

Target lo adalah **Bisnis Konvensional Mid-Market** atau **Established SMEs**. Ciri-cirinya:

1. Omzet di atas 1-5 Miliar per bulan.
2. Karyawan 20-100 orang.
3. Masih banyak proses manual (kertas, Excel, WhatsApp chat group).
4. Lokasi biasanya di kawasan industri, pergudangan, atau ruko sentra bisnis lama, bukan di co-working space kekinian.

Berikut adalah 4 industri yang gw sebut "Low Hanging Fruit" karena masalahnya banyak, solusinya jelas, dan duitnya ada.

2.1 Distributor & Supplier (Bahan Bangunan, FMCG, Sparepart)

Ini tambang emas. Serius. Mereka ini "middleman" yang hidup matinya tergantung efisiensi perputaran barang.

Masalah (Pain Points)²:

- **Order Taking Chaos:** Toko-toko langganan pesen lewat WA sales lapangan. Formatnya acak-acakan. "Bos, kirim semen 50 sak, paku 2 dus, cat yang kemaren 5 kaleng." Sales cuma forward ke admin. Admin pusing nebak "cat yang kemaren" itu warna apa.
- **Stok Opname Nightmare:** Data di komputer (jika ada) selalu beda sama fisik di gudang. Sales janjiin barang ada, ternyata kosong. Toko marah, pindah ke distributor lain.
- **Penagihan (AR) Macet:** Invoice sering telat dikirim, atau lupa nagih utang toko yang udah jatuh tempo. Cashflow macet karena duit ngendap di piutang.

Solusi Automasi:

- **WhatsApp Bot Order System:** Bikin bot khusus buat sales atau toko. Mereka ketik pesanan, AI (GPT-4) baca dan strukturkan datanya, konfirmasi stok *real-time* dari database (GSheets/Inventory App), dan langsung bikin Sales Order (SO) draft di sistem akuntansi mereka (misal Jurnal.id atau Accurate).⁹
- **Auto-Reminder Piutang:** Sistem otomatis kirim WA ke toko yang utangnya jatuh tempo H-3, H-1, dan H+1. Bahasanya sopan tapi tegas. "Selamat pagi Toko Makmur, mengingatkan tagihan INV-001 jatuh tempo besok ya." Ini langsung ngefek ke cashflow mereka, dan owner pasti cinta mati sama lo.

2.2 Klinik Kecantikan & Kesehatan (Dental, Skincare, Aesthetic)

Industri ini marginnya tebel banget. Satu pasien bisa transaksi jutaan sampai puluhan juta. Tapi operasional *front office*-nya sering *chaos*.

Masalah (Pain Points):

- **No-Show Rate:** Pasien janji datang jam 2, tapi lupa atau batal dadakan. Slot dokter kosong = rugi jutaan per jam.
- **Lead Response Time:** Orang nanya harga treatment di WA jam 9 malam (pas lagi *scrolling IG*), dibalas admin jam 9 pagi besoknya. *Lead* udah ilang *feeling* atau pindah ke klinik lain.
- **Database Pasien Manual:** Data pasien cuma di kertas kartu status. Gak bisa di-*blast* promo ulang tahun atau *recall* treatment (misal: botox harus diulang tiap 6 bulan).⁹

Solusi Automasi:

- **24/7 AI Receptionist:** Bot yang ditraining pake *knowledge base* klinik (pricelist, FAQ). Jawab pertanyaan harga, *booking* jadwal, dan konsultasi dasar jam berapa aja.⁷
- **Automated Appointment Reminder:** WA otomatis H-1 dan H-2 jam untuk konfirmasi kedatangan. Kalau pasien batal, sistem langsung tawarin slot kosong ke *waiting list* lain.
- **Retention Engine:** H+3 treatment, sistem nanya "Gimana kak hasilnya?" (Feedback). H+5 bulan, sistem ingetin "Kak, waktunya *retouch* nih, ada promo khusus buat kakak."

2.3 Real Estate & Property Agent

Developer perumahan atau kantor agen properti (Century21, Ray White, dll). Komisi mereka gede (2-3% dari miliaran), jadi mereka berani bayar buat alat yang bantu jualan.

Masalah (Pain Points):

- **Lead Qualification (Sampah Leads):** Masuk 100 leads dari iklan Facebook/Instagram, tapi 80% cuma "tanya harga" atau "CLBK (Chat Lama Beli Kagak)". Sales agen capek *filter* manual satu-satu.
- **Document Chase:** Ngumpulin KTP, NPWP, Slip Gaji, Rekening Koran buat pengajuan KPR itu ribet setengah mati. Dokumen sering tercecer di chat WA.

Solusi Automasi:

- **AI Lead Qualifier:** Bot yang "jahat". Dia nanya budget, lokasi, kapan mau beli, dan cara bayar. Kalau jawabannya gak sesuai kriteria (misal budget kekecilan), bot *reject* halus atau masukin ke *nurture list*. Kalau *qualified*, baru disambungin ke agen manusia "Hot Lead Alert!".⁷
- **Document Collection Portal:** Link khusus di WA dimana klien upload dokumen, AI ngecek kelengkapan (pake Vision API buat baca KTP/NPWP), kalau foto buram bot minta upload ulang otomatis. Data tersimpan rapi di Google Drive per folder nama klien.

2.4 HR & Recruitment (Outsourcing & Manufaktur)

Perusahaan *outsourcing* satpam, *cleaning service*, atau pabrik yang *turnover* karyawannya tinggi. Mereka butuh rekrut ratusan orang tiap bulan.

Masalah (Pain Points):

- **Screening CV Hell:** HRD nerima ribuan CV via email/WA/Jobstreet, harus dibaca satu-satu. Mata jereng, waktu abis.¹¹
- **Interview Scheduling:** Capek janjian jadwal interview sama ratusan kandidat. "Bisa jam 9?" "Gak bisa bu." "Jam 10?" "Bisa." Kali 100 orang.

Solusi Automasi:

- **CV Parsing & Scoring:** Kandidat kirim CV ke WA/Form. AI baca PDF, extract skill, pengalaman, umur, domisili. AI kasih skor kesesuaian (0-100) berdasarkan kriteria HR. HRD cuma liat top 10% kandidat terbaik di dashboard Airtable.
- **Auto-Scheduler:** Kandidat yang lolos screening dapet link Calendly atau bot WA yang atur jadwal interview. Masuk otomatis ke Google Calendar HRD. Kalau kandidat gak datang, sistem tandain "Blacklist".

2.5 Retail & F&B (Multi-Outlet)

Bisnis kopi kekinian atau retail baju yang punya 10-20 cabang.

Masalah (Pain Points):

- **Data Silo:** Data kasir (POS) gak nyambung sama data gudang atau akuntansi pusat. Owner harus nunggu laporan Excel dari tiap manajer toko tiap malam (yang sering telat).
- **Stock Balancing:** Toko A kehabisan stok, Toko B kelebihan. Gak ada yang tau sampai telat.

Solusi Automasi:

- **Real-time Dashboard:** Tarik data API dari Moka POS¹² tiap jam, olah di Make.com, kirim ringkasan ke WA Group Owner. "Omzet jam 12.00: Cabang A (5jt), Cabang B (2jt). Cabang B, ayo semangat!"
- **Auto-Reorder Point:** Kalau stok di POS nyentuh batas bawah, sistem otomatis kirim Purchase Request ke gudang pusat.

Bab 3. The Tech Stack: Senjata Perang Lo

Sekarang kita masuk ke teknis. Tapi inget, lo adalah owner agensi, bukan coder. Lo harus paham *logic*-nya, arsitekturnya, dan kemampuannya. Eksekusinya bisa lo delegasiin atau lo kerjain sendiri pake *No-Code tools* yang makin gampang.

Kita bakal pake kombinasi "**The Holy Trinity of Automation**":

1. **Orchestrator:** Make.com (Otak yang nyambungin semuanya).
2. **Interface:** WhatsApp Business API (Mulut dan Telinga).
3. **Intelligence:** OpenAI / ChatGPT API (Otak yang mikir).
4. **Database/Backend:** Google Sheets / Airtable / Local ERP (Memori).

3.1 The Glue: Make.com (Why Not Zapier?)

Kenapa gw saranin Make.com (dulunya Integromat) dan gw 'haramkan' Zapier buat agensi *enterprise*?

- **Visual Logic yang Sexy:** Make.com punya tampilan visual *nodes* (bulat-bulat yang tersambung garis) yang enak banget buat diliat. Lo bisa nunjukin scenario Make yang rumit ke klien pas presentasi. Itu *flexing* yang berkelas. "Nih pak, liat alur data bapak, rumit kan? Makanya harganya 50 juta." Klien bakal manggut-manggut.¹³
- **Cost Efficiency:** Zapier itu mahal banget kalau lo main ribuan *task*. Model harganya *per-task*. Make.com model harganya *per-operation* tapi jauh lebih murah dan *generous* di tier bawah. Margin lo bakal lebih tebal di Make.¹⁴
- **Complex Routing & Error Handling:** Bisnis konvensional itu datanya kotor. Sering error. Make.com punya fitur *Error Handler* yang canggih. Kalau satu proses gagal (misal API Jurnal down), lo bisa setel biar dia nyoba lagi nanti atau kirim notifikasi ke lo. Zapier seringkali cuma "error" dan berhenti.¹⁶

Analogi: Zapier itu kayak main Lego Duplo (balok gede, gampang tapi terbatas). Make.com itu kayak Lego Technic (rumit, detail, bisa bikin mesin yang bergerak).

3.2 The Interface: WhatsApp Business API (WABA)

Di Indonesia, **WhatsApp is King**. Email *open rate* cuma 20%, orang jarang buka email kecuali kerja di korporat SCBD. WhatsApp *open rate* 98%.¹⁷ Jangan paksa klien konvensional pake Slack, Trello, atau Discord. Masukin sistem lo ke dalam "rumah" mereka, yaitu WhatsApp.

Ada 3 level cara pake WA API, pahami bedanya:

1. **Unofficial API (Grey Area):** Pake tools kayak Waha Plus, Wapi, atau library Baileys. Ini sebenarnya nge-hack WhatsApp Web.
 - *Pros:* Murah banget, fitur lengkap (bisa cek status online, group).
 - *Cons:* **RISIKO BANNED TINGGI.** Jangan tawarin ini ke klien korporat yang nomornya udah disebar di kartu nama. Kalau nomor mereka ke-banned, lo yang digantung. Pake ini cuma buat proyek iseng atau nomor *burner*.
2. **Official Cloud API (Meta Direct):** Hosting langsung di server Meta.
 - *Pros:* Resmi, stabil, murah (bayar per percakapan/UIC ke Meta), gratis 1000 percakapan servis per bulan (berubah di 2025 jadi gratis service conversation dihapus, tapi ada tiering baru).¹⁸
 - *Cons:* Setup agak teknis, butuh verifikasi bisnis (BM Verification) yang kadang ribet buat UMKM yang legalitasnya belum rapi.

3. **BSP (Business Solution Provider):** Pake perantara resmi kayak WATI, Mekari Qontak, 360Dialog, Gupshup.¹⁹
- Pros: UI gampang, support bagus, verifikasi dibantuin.
 - Cons: Mahal. Ada biaya langganan platform + markup biaya percakapan. Margin lo kegerus.²⁰

Rekomendasi Gw: Belajar pake **Official Cloud API** via Make.com. Itu paling cuan buat lo karena biaya per conversation-nya langsung ke Meta (klien yang bayar kartu kreditnya), lo cuma charge jasa manage-nya. Lo jadi *hero* karena ngasih solusi "resmi tapi hemat".

3.3 The Intelligence: OpenAI (GPT-4o)

Ini bumbu rahasianya. Dulu, chatbot itu "Dumbbot".

- Dulu: Kalo user ketik "Halo", bot jawab "Halo". Kalo user ketik "Hlo", bot bingung.
- Sekarang (pake AI): User ketik "P, info dong gan", AI ngerti itu sapaan dan permintaan info.

Di Make.com, lo pake modul **OpenAI**. Gunakan fitur **Function Calling** atau **Assistant API**.

- Fungsi AI di sini bukan cuma buat *chatting* luwes, tapi buat **Structuring Data**.
- **Contoh Kasus:** User kirim foto bon belanjaan tulis tangan. Lo pake GPT-4o Vision buat baca foto itu. Lo suruh AI: "Ekstrak nama barang, jumlah, dan harga dari gambar ini, lalu keluarkan dalam format JSON." Hasil JSON ini yang dimasukin ke Excel/Jurnal.id. Ini sihir buat klien lo.²¹

3.4 Local Integration: Jurnal.id, Moka POS, Accurate

Ini yang bikin lo beda sama agensi bule atau tutorial YouTube India. Lo harus bisa nyambungin sistem lo ke software lokal yang dipake UMKM Indonesia.

- **Jurnal.id (Mekari):** Mereka punya API yang cukup lengkap. Lo bisa *create sales invoice*, *check inventory product*, atau *create contact* via API. Dokumen API-nya ada, lo tinggal pelajari cara *auth*-nya (HMAC atau Bearer Token).¹⁰
- **Moka POS:** Lo bisa tarik data penjualan harian (*Get Sales Summary*), data stok (*Get Active Items*), atau data pelanggan (*Get Customers List*).¹² Integrasi ini memungkinkan lo bikin laporan otomatis ke owner: "Pak, hari ini Moka mencatat penjualan 10 juta, tapi uang di laci cuma 9,8 juta. Ada selisih."
- **Accurate Online:** Pemain lama yang kuat di akuntansi. Integrasi via API mereka memungkinkan automasi pembukuan yang sangat disukai owner yang *concern* sama pajak dan audit.²²

Bab 4. The Offer: Paket 50 Juta (The High-Ticket

Construct)

Jangan pernah jual "Jasa setting Make.com" atau "Jasa bikin bot WA". Itu terdengar kayak jasa tukang ketik. Lo harus memaketkan jasa lo sebagai "**Digital Transformation Package**" atau "**Business Autopilot System**".

Kenapa 50 Juta?

Karena psikologi harga. Kalau lo jual 5 juta, klien bakal nganggep lo pekerja kasar yang bisa disuruh-suruh revisi font jam 12 malam. Kalau lo jual 50 juta, mereka nganggep lo expert yang harus didengerin. Dan angka 50 juta itu kecil dibanding gaji 2 admin setahun (100jt++).

4.1 Struktur Paket "**Business Autopilot**" (*Lump Sum Model*)

Gw biasa bagi jadi 3 fase dalam satu paket *lump sum* biar keliatan *massive value*-nya:

Fase 1: Discovery & Audit (Valuasi: 10 Juta)

- **Deliverables:** Lo datang ke kantor mereka (atau Zoom intensif), wawancara tim operasional, liat cara mereka kerja, identifikasi *bottleneck*. Lo rekam layar cara admin mereka kerja.
- **Output:** Dokumen "Automation Blueprint". Ini peta jalan masalah mereka dan solusi teknisnya. Isinya diagram alur kerja "Current State" (Manual) vs "Future State" (Automated). Meskipun mereka gak jadi pake jasa implementasi lo, dokumen ini udah bernilai mahal karena membuka mata mereka.

Fase 2: The Build & Implementation (Valuasi: 30 Juta)

- **Deliverables:** Pengerjaan teknis. Setup Make.com, setup WA API, integrasi database, training AI knowledge base, integrasi Jurnal/Moka.
- **Waktu:** 2-4 minggu (Tergantung kompleksitas).
- **Output:** Sistem yang jalan 100%.

Fase 3: Training & Handover (Valuasi: 10 Juta)

- **Deliverables:** Training staff (biar mereka gak ngerasa terancam diganti robot, tapi merasa terbantu), bikin SOP baru penggunaan alat, dan garansi *bug fix* selama 30 hari.
- **Output:** Tim yang siap pake sistem dan rekaman video tutorial.

Total Project Value: 50 Juta Rupiah.

4.2 The "**Retainer**" (Recurring Revenue)

Project 50 juta itu enak buat cashflow gede di depan (Cash Injection). Tapi lo butuh Recurring Revenue biar bisnis lo stabil dan lo bisa gaji tim.

Setelah garansi 30 hari habis, lo tawarin Maintenance & Optimization Package.

- **Harga:** Rp 3.000.000 - Rp 5.000.000 / bulan.
- **Include:**

- **Server Monitoring:** Pastiin automasi jalan terus. Kalau API Meta down atau saldo API habis, lo yang tau duluan.
- **Update Knowledge Base AI:** Misal ada produk baru, promo baru, lo yang update *prompt*-nya.
- **Minor Tweaks:** Ganti kata-kata di prompt, ganti jam kirim notifikasi.
- **Monthly Report:** Laporan performa sistem (Berapa chat dijawab, berapa error dicegah).

Kalau lo punya 10 klien retainer, itu udah 50 juta/bulan pasif (hampir pasif, kerjaan lo cuma monitoring).

4.3 Menghitung ROI untuk Klien (The Sales Weapon)

Ini senjata lo pas presentasi harga. Bikin slide khusus judulnya "Investment vs Return". Tabel ini yang bakal bikin owner "melek".

Metrik	Kondisi Sekarang (Manual)	Kondisi Setelah Automasi	Penghematan / Keuntungan
Gaji Tim Admin	Rp 10.000.000 / bulan (2 orang)	Rp 5.000.000 / bulan (1 orang cukup)	Hemat Rp 60 Juta / tahun
Lost Leads (Malam/Weekend)	Rp 15.000.000 / bulan (Potensi)	Rp 3.000.000 / bulan (Terselamatkan)	Untung Rp 144 Juta / tahun
Biaya Operasional Tahunan	Rp 300.000.000	Rp 72.000.000 (Termasuk Retainer Lo)	Total Benefit > Rp 200 Juta

Argumentasi Lo:

"Pak, Bapak bayar saya 50 juta sekali, bapak hemat dan dapet untung tambahan total 200 juta tiap tahun selamanya. Ini bukan pengeluaran, ini mesin pencetak duit. Kapan lagi investasi 50 juta baliknya 4x lipat dalam setahun?"

4.4 Tier Pricing Strategy

Kadang klien butuh pilihan biar ngerasa punya kontrol. Jangan kasih satu harga mati. Kasih 3 opsi⁸:

1. **Starter (Rp 25 Juta):** Cuma automasi 1 flow utama (misal: WA Auto-reply CS aja). Tanpa integrasi ERP/Database kompleks.

2. **Pro (Rp 50 Juta):** Full Suite (WA + ERP + AI + Dashboard). *Best Value.* Ini target jualan lo.
3. **Enterprise (Rp 100 Juta):** Full Suite + Custom Dashboard Development (React/Retool) + On-site Support 3 bulan + Priority SLA (Service Level Agreement) + White Labeling.

Fokus jualan lo adalah nge-push mereka ke paket **Pro**. Paket Starter buat pancingan (decoy), paket Enterprise buat *anchoring* biar yang 50 juta keliatan murah.

Bab 5. Sales Script: Cara Ngomong Biar Closing

Lo udah punya produk keren, harga masuk akal. Sekarang tantangannya: Jualan.

Ketemu owner bisnis konvensional itu beda sama pitching ke investor startup. Gak usah pake deck presentasi bahasa Inggris yang isinya grafik pasar global. Pake ngobrol santai tapi tajem.

5.1 The "Gaptek" Objection Handling

Sebelum lo mulai, siapin jawaban buat keberatan standar mereka ²³:

- **Objection:** "Waduh mas, saya gaptek. Karyawan saya juga lulusan SMA semua, nanti gak bisa pakenya."
 - **Respon:** "Justru itu Pak. Sistem yang saya buat ini tujuannya biar karyawan Bapak gak perlu mikir teknis. Mereka tetep pake WhatsApp kayak biasa, gak ada aplikasi baru yang harus di-download. Tapi di belakang layar, robot yang kerjain data entry-nya. Jadi gak ada yang perlu dipelajari baru. Karyawan Bapak malah seneng kerjaannya jadi enteng, gak perlu lembur rekap data."
- **Objection:** "Mahal banget 50 juta? Ada tuh yang nawarin software kasir cuma 200 ribu sebulan."
 - **Respon:** "Betul Pak, software kasir itu alat. Sama kayak beli palu di toko bangunan. Kalau Bapak beli palu, Bapak harus mukul pakunya sendiri, bapak harus tukang yang megang palunya. Yang saya jual ini bukan palu, Pak. Saya jual 'rumah jadi'. Saya yang rakitin sistemnya biar Bapak terima beres dan sistemnya jalan sendiri nyari duit buat Bapak. Software 200 ribu itu gak bisa bales chat pelanggan jam 2 pagi dan langsung input ke pembukuan kan pak?"
- **Objection:** "Nanti data saya dicuri gimana? Aman gak?"
 - **Respon:** "Kita pake sistem keamanan standar perbankan (enkripsi SSL/AES) dan pake API resmi dari Meta (Facebook) dan Google. Data Bapak 100% milik Bapak, tersimpan di akun Google Drive atau server Bapak sendiri. Saya cuma buatin pipanya aja. Setelah proyek selesai, saya serahin kuncinya ke Bapak. Saya tanda tangan NDA (Perjanjian Kerahasiaan) di atas materai, kalau data bocor bapak bisa tuntut saya."

5.2 The Discovery Call Script (Teknik Gali Lubang Kubur)

Tujuan: Cari "Pain" (Rasa Sakit) dan bikin mereka sadar betapa parahnya luka itu.

Lo: "Pak [Nama], bisnis distributor keramik gini pusingnya di stok atau di penagihan sih

biasanya? Temen saya yang main distribusi juga sering curhat boncos gara-gara stok selisih terus." (Pake Social Proof).

Klien: "Wah iya mas, itu gudang kepala pusing. Stok di komputer ada, pas mau dikirim barangnya ga ada. Sales saya jadi dimarahin toko."

Lo: "Waduh, itu sering kejadian Pak? Sebulan bisa berapa kali?" (Menggali frekuensi).

Klien: "Hampir tiap hari lah."

Lo: "Kalau sales marah, toko pindah order ke distributor lain dong Pak?" (Implikasi kerugian).

Klien: "Iya bener, bulan lalu ada 3 toko gede stop order gara-gara pengiriman telat."

Lo: "Sayang banget ya Pak. Kalau dihitung-hitung, satu toko itu omzetnya berapa Pak sebulan? 50 juta ada?"

Klien: "Lebih mas, bisa 100 juta."

Lo: "Berarti gara-gara masalah stok berantakan, Bapak ilang potensi 300 juta bulan lalu doang ya?" (Validasi angka kerugian - Pain udah dapet).

Saat ini muka klien biasanya udah asem. Dia sadar dia rugi 300 juta. 50 juta harga lo jadi keliatan receh.

5.3 The "Magic Wand" Question

Lo: "Pak, kalau misalnya saya punya cara biar stok Bapak otomatis update real-time tiap ada barang keluar, terus sales Bapak bisa cek stok akurat dari HP sebelum janjiin ke toko, kira-kira itu bakal nyelametin omzet 300 juta tadi gak?"

Klien: "Ya pasti lah mas."

Lo: "Oke Pak, kebetulan saya spesialis beresin masalah ginian. Saya gak jualan software, saya jualan sistem automasi. Saya bisa bikin alur kerja Bapak jadi otomatis..." (Masuk ke penjelasan solusi non-teknis).

5.4 The Demo (Show, Don't Tell)

Jangan jelaskan coding. Tunjukin demo. Bawa laptop/HP.

Lo: "Coba Bapak chat ke nomor WA demo saya ini. Pura-pura jadi pelanggan mau beli semen." (Klien chat, sistem otomatis bales, kirim invoice PDF, dan update Google Sheet di layar laptop lo secara real-time).

Lo: "Nah liat Pak. Bapak baru chat 5 detik, invoice udah jadi, data udah masuk Excel. Gak ada admin yang ngetik. Cepet kan? Bayangin kalau ini dipasang di bisnis Bapak besok, admin bapak bisa fokus ngerjain yang lain."

5.5 Closing Techniques

Gunakan teknik **Assumptive Close** atau **Alternative Close**.²⁴ Jangan tanya "Jadi gimana pak?" (Ini pertanyaan bego yang ngasih peluang dia mikir).

- **Alternative Close:** "Pak, kalau kita mau implementasi ini, kira-kira lebih cocok kita mulai minggu ini biar ngejar target akhir bulan, atau awal bulan depan aja? Tapi kalau awal bulan depan saya takut slot tim saya penuh sih Pak." (*Urgency*).
- **Assumptive Close:** "Oke Pak, kelihatannya sistem ini emang solusi yang Bapak butuhin buat stop kebocoran 300 juta tadi. Untuk admin yang bakal pegang sistem ini nanti siapa

aja namanya Pak? Biar saya catat buat jadwal trainingnya nanti." (*Menganggap deal sudah terjadi*).

Kalau dia masih ragu, kasih **Risk Reversal**: "Pak, gini aja. Kita coba garansi kepuasan. Kalau dalam 30 hari sistem ini gak bantu bapak, saya balikin uang jasa saya (diluar biaya server/API). Fair kan pak?"

Penutup: Eksekusi atau Mati Perlahan

Ebook ini isinya "daging" semua. Tapi daging kalau didiemin doang bakal busuk. Pengetahuan lo soal *AI Automation* gak ada gunanya kalau lo gak mulai cari klien. Lo punya *skill* yang langka. Bisnis konvensional di Indonesia itu butuh lo. Mereka punya uang, mereka punya masalah, tapi mereka gak punya solusi teknologi. Lo adalah jembatannya.

Jangan takut minta bayaran mahal. Inget, lo gak dibayar buat jam kerja lo. Lo dibayar buat **Value** yang lo bawa. Lo dibayar buat nyelametin bisnis mereka dari kepunahan di era digital.

Sekarang, tutup ebook ini. Buka Make.com, bikin portofolio *simple* (bot WA sederhana), terus cari nomor WA owner bisnis di Google Maps daerah lo. Telpon mereka. Ajak ngopi.

Go get that cuan.

Salam Automasi,
(Your AI Agency Owner Mentor)