IDE JUALAN ASINAN BUAH · PANDUAN

Strategi Jualan Offline

Peta jalan menuju omset 100 juta/bulan dari lapak, booth, reseller, dan pesanan acara.

🎯 Target: omset 100 juta / bulan

Rp100.000.000 / bulan	26 hari	± Rp3.850.000	Rp25.000 / cup 500 ml	± 154 cup / hari
Target omset	Hari jualan	Omset harian	Harga rata-rata	Cup terjual

Sumber penjualan harian	Volume	Omset / hari
Lapak/booth utama	60 cup	Rp1,5 jt
Booth ke-2 / CFD / bazar	40 cup	Rp1 jt
Reseller & titip warung (harga grosir Rp18rb)	40 cup	Rp720 rb
Pesanan acara / hampers / kantor	20 cup	Rp630 rb

1. Pilih lokasi yang ramai & tepat

- Cari titik dengan lalu lintas orang tinggi dan cuaca panas: depan sekolah/kampus, dekat kantor, pasar, area CFD, dan pusat kuliner sore.
- Uji 3 lokasi selama 3 hari masing-masing, catat jumlah cup terjual per jam, lalu pilih yang terbaik untuk lapak tetap.
- Jam emas asinan: 10.00–15.00 (panas terik). Pastikan stok paling banyak di jam ini.

2. Tampilan lapak yang menjual

- Pajang asinan di showcase / cool box transparan: warna merah-kuning buah adalah iklan terbaik.
- Pasang banner sederhana: nama brand, 3 menu andalan, harga besar, dan QRIS.
- Sediakan 1–2 cup tester kecil untuk dicicipi gratis: orang yang mencicipi jauh lebih mungkin membeli.

3. Menu & harga yang bikin naik kelas

- Buat 3 tingkat: Reguler (Rp15rb, 350 ml), Jumbo (Rp25rb, 500 ml), Premium Kiamboy/Buah Impor (Rp35rb).
- Tawarkan paket: 'Beli 3 gratis 1 cup kecil' atau 'Paket Keluarga 1 liter'.
- Jual juga kuah asinan botolan (lihat bonus resep #6) untuk dibawa pulang: margin tinggi, tahan lama.

4. Bangun jaringan reseller & titip jual

- Rekrut 10–20 reseller (ibu rumah tangga, mahasiswa, warung, kantin sekolah) dengan harga grosir Rp18rb dan harga jual Rp25rb.
- Beri stiker brand, foto produk, dan caption siap pakai agar mereka mudah berjualan.
- Antar stok pagi hari dalam cool box, tagih / ambil sisa sore hari. Catat di buku/Excel per reseller.

5. Pesanan acara & kantor

- Tawarkan paket arisan, pengajian, ulang tahun, rapat kantor: minimal 20 cup dengan diskon 10%.
- Datangi 10 kantor / sekolah di sekitar dengan membawa sampel dan brosur sederhana.
- Hampers lebaran / imlek: asinan premium dalam toples kaca + kartu ucapan.

6. Operasional & kualitas

- Produksi pagi, simpan di kulkas 2–8 °C. Asinan terbaik dikonsumsi dalam 3 hari: cantumkan tanggal produksi di stiker.
- Standarkan takaran (pakai timbangan & gelas ukur) agar rasa selalu sama: rasa konsisten = pelanggan kembali.
- Urus NIB & PIRT agar bisa masuk kantin, kafe, dan toko oleh-oleh.

7. Kesalahan umum yang harus dihindari

- Kuah dituang saat masih panas (buah jadi lembek).
- Harga terlalu murah tanpa menghitung HPP & kemasan: gunakan kalkulator HPP.
- Stok habis di jam ramai atau sisa banyak di sore hari: catat penjualan harian dan sesuaikan produksi.

8. Rencana aksi 30 hari pertama

Minggu 1
Uji resep & HPP, siapkan kemasan + stiker, uji 3 lokasi.

Minggu 2
Buka lapak tetap, bagikan tester, kumpulkan nomor WA pembeli.

Minggu 3
Rekrut 10 reseller pertama, tawarkan ke 10 kantor/sekolah.

Minggu 4
Evaluasi angka harian, tambah booth ke-2 / ikut bazar & CFD.

9. Pantau angka setiap hari

- Cup terjual per kanal, omset, sisa stok, dan biaya harian: pakai template Excel Profit di website.
- Bandingkan dengan target 154 cup/hari. Jika kurang, tambah kanal penjualan sebelum menurunkan harga.
- Naikkan target bertahap: 40 → 80 → 120 → 154+ cup/hari dalam 3–6 bulan.

Angka di panduan ini adalah simulasi untuk perencanaan, bukan jaminan hasil. Hasil nyata bergantung pada lokasi, kualitas produk, harga, dan konsistensi pemasaran.