IDE JUALAN ASINAN BUAH · PANDUAN

Strategi Jualan Online

Cara menjual asinan buah lewat media sosial, WhatsApp, dan aplikasi pesan-antar untuk mengejar 100 juta/bulan.

🎯 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
GoFood / GrabFood / ShopeeFood	60 cup	Rp1,5 jt
Pre-order WhatsApp & Instagram	50 cup	Rp1,25 jt
TikTok Shop / Live & affiliate	30 cup	Rp750 rb
Kuah botolan & paket kirim antar kota	14 paket	Rp350 rb

1. Siapkan fondasi brand

- Nama brand singkat & mudah diingat, logo dan stiker konsisten (lihat menu Template di website).
- Foto produk di cahaya alami: tampilkan kuah merah mengilap dan potongan buah yang segar.
- Buat akun TikTok, Instagram, WhatsApp Business (katalog + balasan cepat), dan Google Maps.

2. Konten yang bikin ngiler (TikTok & Reels)

- Posting 1–2 video per hari: proses potong buah, tuang kuah, suara 'kriuk', reaksi pelanggan.
- Pakai hook 3 detik pertama: 'Asinan seger yang bikin melek!', 'Modal 50 ribu jadi 40 cup'.
- Tagar lokal + tren: #asinanbuah #idejualan #kulinerKOTAKAMU. Balas komentar dengan video.

3. Aplikasi pesan-antar

- Daftar GoFood, GrabFood, ShopeeFood. Naikkan harga 20–25% untuk menutup potongan aplikasi.
- Foto menu yang terang, nama menu jelas ('Asinan Buah Jumbo 500ml Kiamboy').
- Ikut promo aplikasi di bulan pertama untuk mengumpulkan rating 4,8+.

4. Sistem pre-order (PO) WhatsApp

- Buka PO harian / 2x seminggu: produksi sesuai pesanan sehingga tidak ada sisa.
- Broadcast ke daftar pelanggan + status WA setiap pagi dengan foto & batas jam order.
- Beri program loyalitas: kumpulkan 10 cap, gratis 1 cup.

5. TikTok Shop, live & affiliate

- Jual paket kuah asinan botolan / paket DIY (kuah + kiamboy) yang aman dikirim.
- Live 2–3x seminggu saat jam makan siang: tunjukkan proses & beri voucher khusus live.
- Ajak affiliator / food vlogger lokal dengan komisi 10–15% atau produk gratis.

6. Iklan berbayar yang hemat

- Mulai Rp20–50rb/hari di Meta/TikTok Ads, targetkan radius 3–5 km dari dapur.
- Iklankan video organik yang paling ramai (sudah terbukti disukai).
- Ukur: biaya per order harus < 20% dari harga jual. Matikan iklan yang tidak menghasilkan.

7. Kesalahan umum yang harus dihindari

- Posting jarang lalu menyerah: algoritma butuh konsistensi minimal 30 hari.
- Kemasan bocor saat dikirim: gunakan cup sealer / botol berulir + plastik wrap + es batu.
- Harga online sama dengan offline sehingga rugi karena potongan aplikasi.

8. Rencana aksi 30 hari pertama

Minggu 1
Buat akun, foto produk, katalog WA, daftar aplikasi pesan-antar.

Minggu 2
Posting video harian, buka PO pertama ke teman & tetangga.

Minggu 3
Mulai iklan kecil di radius 5 km, ajak 3 food vlogger lokal.

Minggu 4
Live TikTok, luncurkan paket kuah botolan, evaluasi menu terlaris.

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.