

WALKTHROUGH — BAB 9, 10

---

# Walkthrough: Bangun Saluran Penjualan Langsung

Panduan 6 langkah membuat jalur penjualan yang tidak bergantung satu platform

---

FORMAT

Walkthrough

ESTIMASI BACA

6 menit

UNTUK

Pembaca 18-35, wiraswasta kecil,  
pekerja informal

Penjual di marketplace membayar komisi untuk akses ke pembeli. Tapi jika semua pembeli kamu hanya bisa ditemukan melalui platform itu, kamu tidak punya bisnis. Kamu punya toko konter di dalam mal orang lain. Mal bisa mengubah syarat, menaikkan sewa, atau tutup. Walkthrough ini memandu kamu membangun saluran penjualan langsung secara bertahap, sejajar dengan kehadiran di platform yang sudah ada. Bukan untuk keluar dari platform, tapi untuk tidak bergantung sepenuhnya.

**DARI BUKU**

Materi ini diturunkan dari Bab 9, 10 di buku *Bisnis Jika Dunia Hanya Terdiri dari Seratus Orang*. Angka dan contoh di dalamnya dirujuk dari bab-bab tersebut.

## Langkah 1: Dokumentasikan pembeli yang sudah ada

Mulai dari database pembeli yang sudah ada. Setiap orang yang pernah membeli dari kamu adalah aset bisnis yang seharusnya ada di datamu, bukan hanya di database platform.

- Buat spreadsheet dengan kolom: nama, nomor WhatsApp atau email, produk yang dibeli, tanggal pembelian, nilai transaksi
- Untuk setiap pesanan yang masuk lewat marketplace: hubungi pembeli via pesan di dalam platform untuk follow-up kepuasan
- Di follow-up itu, tawarkan jalur komunikasi langsung: undang ke grup WhatsApp atau minta izin untuk kirim info produk langsung
- Ini tidak melanggar TOS marketplace selama tidak meminta transaksi di luar platform

ISI	JAWABAN KAMU
Jumlah pembeli unik yang sudah pernah bertransaksi dengan kamu	_____
Berapa persen yang memiliki kontak langsung kamu (WA atau email)	_____

## Langkah 2: Buat aset digital yang kamu kendalikan

---

Foto produk, deskripsi, dan konten yang kamu buat seharusnya ada di server kamu, bukan hanya diunggah ke platform. Jika platform menutup akun kamu besok, apakah semua konten kamu hilang?

- Simpan semua foto produk resolusi tinggi di Google Drive atau hard drive pribadi

---

- Simpan semua deskripsi produk di dokumen Word atau Google Docs

---

- Simpan data semua pesanan yang pernah masuk: nomor, nilai, produk

---

- Buat folder arsip yang diperbarui setiap bulan

ISI	JAWABAN KAMU
Berapa jumlah foto produk yang sudah tersimpan di luar platform	_____
Apakah semua deskripsi produk tersimpan di dokumen lokal: ya atau tidak	_____

---

## Langkah 3: Bangun kehadiran di media sosial sendiri

Media sosial adalah lapisan di antara platform marketplace dan kontak langsung. Akun Instagram, TikTok, atau Facebook yang aktif memberi kamu akses ke audiens tanpa harus bergantung pada algoritma marketplace.

- Pilih satu platform media sosial utama yang paling sesuai dengan produk dan target pembeli kamu
- Posting konsisten minimal 3x per minggu: produk, proses, atau nilai dari produk kamu
- Arahkan traffic media sosial ke WhatsApp Business atau website, bukan hanya ke toko marketplace
- Gunakan fitur link di bio untuk mengarahkan ke semua saluran penjualan

ISI	JAWABAN KAMU
Platform media sosial utama yang dipilih	_____
Jumlah followers atau pengikut saat ini	_____
Target followers dalam 6 bulan	_____

## Langkah 4: Aktifkan WhatsApp Business sebagai saluran utama

WhatsApp Business adalah saluran penjualan langsung paling efektif untuk pasar Indonesia tanpa biaya platform. Setup yang benar bisa menangani order, pertanyaan, dan follow-up secara sistematis.

- Gunakan nomor terpisah dari nomor pribadi untuk bisnis
- Isi profil bisnis: nama toko, kategori, deskripsi singkat, jam operasional
- Buat katalog produk di dalam WhatsApp Business
- Buat template pesan untuk respons cepat: pertanyaan harga, konfirmasi order, info pengiriman
- Gunakan label untuk mengkategorikan chat: prospek, pembeli, repeat buyer

ISI	JAWABAN KAMU
Nomor WhatsApp Business yang digunakan	_____
Jumlah kontak pembeli aktif di WhatsApp Business	_____

## Langkah 5: Buat website atau landing page dasar

---

Website sendiri adalah properti digital yang kamu kendalikan penuh. Tidak perlu kompleks. Sebuah landing page sederhana dengan informasi produk, cara pemesanan, dan kontak sudah cukup untuk memulai.

- Opsi gratis atau murah: Google Sites, Carrd.co, atau Notion sebagai info page
- Opsi dengan e-commerce: Shopify Starter (\$5/bulan) atau WooCommerce di WordPress
- Minimum yang perlu ada: nama bisnis, foto produk utama, harga, cara pesan, nomor kontak
- Arahkan semua saluran (media sosial, kartu nama, kemasan produk) ke URL ini

ISI	JAWABAN KAMU
Platform website yang dipilih	_____
URL website atau landing page kamu	_____

## Langkah 6: Ukur dan bandingkan saluran

Setelah semua saluran aktif, ukur berapa persen pendapatan datang dari masing-masing. Target dalam 12 bulan: tidak ada satu saluran yang menyumbang lebih dari 70% pendapatan.

- Catat total pendapatan per saluran setiap bulan
- Hitung persentase kontribusi masing-masing
- Identifikasi saluran mana yang biaya per ordernya paling efisien
- Alokasikan lebih banyak energi ke saluran dengan biaya rendah dan konversi tinggi

ISI	JAWABAN KAMU
Persen pendapatan dari marketplace saat ini (%)	_____
Persen pendapatan dari WhatsApp atau langsung saat ini (%)	_____
Persen pendapatan dari media sosial saat ini (%)	_____
Target distribusi dalam 12 bulan	_____

## Ringkasan

---

Diversifikasi saluran penjualan adalah bentuk manajemen risiko bisnis. Bergantung pada satu platform untuk lebih dari 70% pendapatan adalah risiko operasional yang nyata, bukan teori. Walkthrough ini memberi kamu enam langkah untuk membangun lapisan-lapisan saluran secara bertahap tanpa harus keluar dari platform yang sudah bekerja.

### KALAU MAU DALAM LEBIH JAUH

Buku lengkap punya 11 bab, data dari Oxfam, World Bank, ILO, GEM, dan ratusan angka terverifikasi. Link di halaman berikutnya.

BUTUH BANTUAN MENJALANKAN INI?

# Bangun sistem yang mampu bertahan, bukan sekadar bertahan hari ini.

Kalau kamu butuh audit posisi bisnis, arsitektur keuangan, atau pendampingan menata sistem pendapatan, lihat layanan di [services.hibranwar.com](https://services.hibranwar.com).

## LAYANAN YANG RELEVAN UNTUK TOPIK INI

### Audit Posisi Bisnis

Diagnosa 1 jam untuk memetakan posisi kamu di rantai pasok, sumber pendapatan, dan titik rawan arus kas.

### Arsitektur Sistem Pendapatan

Rancang ulang cara uang masuk, keluar, dan diam. Pindah dari gaji-only ke campuran aset kecil yang bekerja 24 jam.

### Pendampingan Wiraswasta Kecil

Enam minggu pembenahan operasional. Fokus ke bisnis kecil yang sudah jalan, bukan rencana belum terbukti.

## Baca buku lengkapnya

Bisnis Jika Dunia Hanya Terdiri dari Seratus Orang — 50.000 kata, 11 bab, data dari Oxfam, UBS, World Bank, ILO, GEM. Buku ini yang melahirkan seluruh lead magnet ini.

[Beli di Google Play Books](https://play.google.com/store/books/details?id=ZuHKEQAAQBAJ)

[play.google.com/store/books/details?id=ZuHKEQAAQBAJ](https://play.google.com/store/books/details?id=ZuHKEQAAQBAJ)

## TENTANG PENULIS

**Ibrahim Anwar**, dikenal sebagai Hibranwar, pengusaha dan penulis di persimpangan engineering, bisnis, dan konten. Latar Sastra Belanda dari UI.

Lead magnet ini adalah No. 028 dari 100 dokumen gratis yang diterbitkan sebagai pendamping buku.

## KONTAK & KANAL

**Web:** [hibranwar.com](https://hibranwar.com)

**Layanan:** [services.hibranwar.com](https://services.hibranwar.com)

**Buku:** Google Play Books