

BAB

11

Sistem Funnel **Penjualan**

3

Jenis Funnel

Otomatis, WhatsApp, & reseller



Alur Jelas

Dari calon pembeli ke checkout



Siap Tiru

Langkah per langkah

Iklan & konten mendatangkan orang — tapi tanpa **alur yang jelas**, mereka datang lalu pergi. Bab ini membangun sistem funnel penjualan: jalur langkah demi langkah yang menuntun calon pembeli dari pertama kenal sampai checkout, dalam tiga versi sesuai cara jualanmu.

Funnel Otomatis

Funnel WhatsApp

Funnel Reseller

Tiga jalur menuju checkout

Tujuan bab ini: membangun **alur jualan dari calon pembeli sampai checkout**. Funnel adalah jalur yang sudah kamu siapkan agar orang tidak tersesat — tiap langkah punya satu tugas: mendorong ke langkah berikutnya.

Tidak ada satu funnel "paling benar". Pilih yang paling cocok dengan cara pembelimu membeli — atau jalankan ketiganya berdampingan.

FUNNEL 1

Sederhana / Otomatis

Iklan → landing page → checkout → file terkirim otomatis.

Cocok: penjualan skala & serba otomatis.

FUNNEL 2

WhatsApp

Konten → chat WhatsApp → katalog & preview → closing personal.

Cocok: pembeli Indonesia yang suka tanya dulu.

FUNNEL 3

Reseller

Tawarkan peluang → bekali materi → arahkan ke komunitas.

Cocok: gandakan jangkauan lewat penjual ulang.

◆ Prinsip funnel

Setiap langkah hanya boleh punya **satu tujuan** dan **satu ajakan**. Semakin sedikit pilihan di tiap tahap, semakin kecil kemungkinan calon pembeli bingung lalu kabur. Permulus jalannya, hilangkan hambatannya.

Alur otomatis: iklan sampai file terkirim

Jalur paling ringkas & otomatis — cocok dijalankan dengan landing page + sistem checkout digital.

1

Iklan atau konten

Menarik perhatian audiens baru.



2

Masuk landing page

Arahkan ke satu halaman penawaran.



3

Baca benefit & isi paket

Bangun keinginan & yakinkan nilainya.



4

Klik tombol order

Ajak mengambil keputusan.



5

Checkout

Proses pembayaran yang mulus & cepat.



6

Terima file otomatis

Pengiriman instan tanpa menunggu.



7

Follow-up bonus atau upsell

Tingkatkan nilai per pembeli setelah transaksi.

◆ Kunci funnel ini

Karena tanpa interaksi manusia, semua bergantung pada **landing page yang meyakinkan & checkout yang mulus**. Satu hambatan kecil (form ribet, link error) bisa membuat pembeli batal — jaga jalurnya tetap licin.

Alur personal: dari konten ke closing chat

Jalur personal yang cocok untuk pasar Indonesia — banyak pembeli ingin bertanya & merasa dilayani sebelum membeli.

1

Konten edukasi

Tarik perhatian & beri nilai dulu.



2

CTA ke WhatsApp

Pindahkan audiens ke chat personal.



3

Kirim katalog produk

Tunjukkan pilihan yang tersedia.



4

Kirim preview template

Buktikan kualitas & isi produk.



5

Kirim bonus & scarcity

Naikkan nilai & ciptakan urgensi.



6

Closing

Ajak menyelesaikan pembayaran sekarang.



7

Kirim akses produk

Tutup transaksi dengan pengiriman file.

◆ Kunci funnel ini

Kekuatannya ada di **respons cepat & layanan personal**. Siapkan template balasan untuk tiap tahap (sapaan, katalog, preview, closing) agar prosesnya konsisten dan tidak melelahkan saat chat ramai.

Alur kemitraan: ubah pembeli jadi penjual

Jalur untuk menggandakan jangkauan — rekrut orang lain menjual produkmu, sehingga penjualan tumbuh tanpa kamu kerja sendirian.

1

Tawarkan peluang jualan

Pancing dengan potensi penghasilan tambahan.



2

Tekankan produk sudah siap

Hilangkan beban harus membuat produk sendiri.



3

Jelaskan hak jual ulang

Perjelas apa yang boleh & keuntungannya.



4

Berikan materi promosi

Permudah mereka mulai jualan hari itu juga.



5

Berikan tutorial jualan

Bekali cara memasarkan agar tidak bingung.



6

Arahkan ke komunitas / support

Jaga semangat agar reseller tidak berhenti di tengah jalan.

◆ Kunci funnel ini

Reseller bertahan kalau mereka **berhasil menjual**. Maka tugasmu bukan sekadar menjual lisensi, tapi **membuat mereka sukses** — lewat materi, tutorial, dan komunitas yang aktif.

Yang perlu kamu bawa dari bab ini

-  **Funnel = jalur yang sudah disiapkan.** Tiap langkah punya satu tugas: mendorong ke langkah berikutnya.
-  **Funnel Sederhana** serba otomatis (landing page + checkout); andalkan halaman meyakinkan & checkout mulus.
-  **Funnel WhatsApp** bersifat personal; siapkan template balasan tiap tahap untuk respons cepat & konsisten.
-  **Funnel Reseller** menggandakan jangkauan; sukses reseller = bekali materi, tutorial, & komunitas.
-  **Satu langkah, satu tujuan, satu ajakan.** Permulus jalan & hilangkan hambatan agar pembeli tidak kabur.

Refleksi sebelum lanjut ke Bab 12

1. Pilih **satu funnel** yang akan kamu jalankan lebih dulu sesuai cara pembelimu membeli.
2. Tulis ulang langkah-langkahnya dan tandai mana yang **belum kamu siapkan** (mis. checkout, template balasan WA).
3. Untuk funnel pilihanmu, tentukan **satu ajakan (CTA)** di tiap langkah.

Selanjutnya — Bab 12



Funnel sudah tersusun. Berikutnya kita rapikan sistem operasional & pengiriman agar penjualan berjalan lancar dan berulang.