SERI PELAJARAN USAHA · BONUS MITRA

72% Pembayar Saya Datang pada Jam Live

Kekuatan siaran langsung



Mas Cahyo

Daftar Isi

1. Sebelum mulai — untuk Anda yang belum berani Live
2. Angka yang membuat saya berhenti mengandalkan iklan
3. Jam emas — subuh dan malam, sore lemah
4. "Toko Anda sudah saya buatkan" — hadiah nyata saat siaran
5. Kesalahan fatal — toko contoh dihapus, penonton merasa dibohongi
6. Disimpan, tinggal diklaim — 94 toko, hanya 11 yang diambil
7. Hari Live tanpa pendaftar — mesin macet tepat saat ramai
8. Teleprompter — supaya dua jam tidak kehabisan kata
9. Undangan Live — untuk orang yang masih ragu bayar
10. Host dan dorongan berbayar — yang sedang saya coba
11. Jadwal Live 7 hari — untuk Mitra pemula
12. Penutup — ringkasan dan daftar minggu ini

Tentang kata "pembayar"

Usaha saya menjual paket kemitraan toko online. "Pembayar" di buku ini berarti orang yang transfer untuk menjadi Mitra. Di usaha Anda, ganti kata itu dengan "pembeli".

SEBELUM MULAI

Untuk Anda yang Belum Berani Live

Saya sudah mencoba banyak cara mendatangkan pembeli: iklan TikTok, iklan Facebook dan Instagram, promo potongan harga. Yang paling konsisten menghasilkan justru yang paling sederhana: menyalakan kamera di jam yang sama setiap hari, lalu bicara.

Buku ini berisi catatan saya dari September sampai November 2026. Isinya bukan teori cara Live. Isinya kejadian nyata: jam berapa orang membayar, alat apa yang saya buat, kesalahan apa yang membuat penonton kecewa, dan apa yang sampai hari ini belum terbukti.

Yang Anda dapat

- Jam Live yang terbukti di catatan saya, dan cara menemukan jam emas Anda sendiri.
- Apa yang sebaiknya terjadi dalam lima menit pertama setelah penonton tertarik.
- Jadwal latihan 7 hari untuk pemula.

Batas kejujuran buku ini

Saya tidak mencatat jumlah penonton tiap siaran dan tidak mencatat hasil rupiah per sesi. Jadi dua angka itu tidak ada di sini. Yang ada adalah jam orang menghubungi saya dan jam orang membayar.

BAB 1

Angka yang Membuat Saya Berhenti Mengandalkan Iklan

Akhir September saya memasang iklan TikTok selama seminggu. Kunjungan ke profil naik ribuan. Pembayar per hari tetap 15, sama seperti sebelum iklan.

Kejadiannya

Saya penasaran, lalu memeriksa jam berapa orang-orang menghubungi saya di WhatsApp. Polanya langsung terlihat: lonjakan hanya muncul pada jam saya siaran langsung.

Tanggal 30 September ada satu sesi sore yang batal. Iklan tetap tayang, sistem berjalan normal. Pada jam itu, orang baru yang menghubungi saya: **nol**.

Pertengahan November saya hitung lagi dengan data 30 hari (19 Oktober sampai 17 November), dan kali ini orang yang datang dari iklan saya keluarkan dari hitungan.

	Pada jam Live	Di luar jam Live
Orang yang mulai chat	56%	44%
Orang yang membayar	**72%**	28%

Jam Live saya hanya beberapa jam dalam sehari. Tetapi hampir tiga perempat pembayar datang pada jam-jam itu.

Cara membaca angka 72%

Angka ini dihitung dari **jam** orang menghubungi saya. Saya tidak bisa membuktikan setiap orang itu sedang menonton. Jadi kalimat yang benar: 72% pembayar datang **pada jam Live**. Polanya terlalu kuat untuk kebetulan, tetapi itu tetap pola jam, bukan bukti tontonan.

Kenapa terjadi

Orang yang menonton Live melihat wajah saya, mendengar saya menjawab pertanyaan orang lain, dan melihat toko dibuat di depan mata. Dalam setengah jam mereka mendapat apa yang tidak bisa diberikan iklan 30 detik: alasan untuk percaya.

Perbandingannya tajam. Dari hampir dua ribu orang yang datang lewat iklan Facebook dan Instagram saya (15 Oktober–8 November), hanya 3 yang menjadi Mitra berbayar. Dua di antaranya baru membayar setelah tokonya saya buatkan saat Live.

Yang bisa Anda lakukan

Mulai minggu ini, tulis jam setiap pesanan masuk. Cukup di buku tulis. Setelah dua minggu Anda akan melihat sendiri jam berapa pembeli Anda paling banyak datang, dan apa yang Anda lakukan pada jam itu.

BAB 2

Jam Emas: Subuh dan Malam, Sore Lemah

Tidak semua jam Live sama nilainya. Dua jendela waktu menyumbang hampir dua pertiga pembayar saya.

Kejadiannya

Jadwal Live saya tiga kali sehari: sekitar 06.00, 16.30, dan 20.30 WIB. Tanggal 21 Oktober saya ingin tahu sesi mana yang paling layak didorong, jadi saya hitung data dua minggu (7–21 Oktober). Pada periode itu 3.630 orang menghubungi saya dan 153 membayar.

Jam orang itu mulai chat (WIB)	Yang membayar
05–06 (subuh)	**57**
20–22 (malam)	**41**
15–17 (sore)	9
Semua jam lain digabung	46

Subuh dan malam bersama-sama: 98 dari 153, sekitar 64%. Sesi sore, dengan usaha yang sama, hanya 9.

Untuk sesi malam saya catat juga rata-ratanya: tiap malam sekitar 40 orang baru menghubungi saya dan hampir 3 orang membayar. Angka ini saya simpan sebagai pembanding. Kalau nanti saya mencoba sesuatu yang baru di sesi malam, saya tahu hasilnya naik atau tidak.

Kenapa terjadi

Dugaan saya sederhana. Sesudah subuh orang punya waktu tenang sebelum berangkat kerja. Sesudah isya pekerjaan rumah selesai dan HP di tangan. Sore hari orang masih di jalan, di pasar, atau menyiapkan makan malam. Saya tidak punya data untuk membuktikan dugaan ini. Yang saya punya hanya angkanya.

> **Jangan salin jam saya mentah-mentah**
>
> Calon Mitra saya banyak ibu rumah tangga dan pekerja yang mencari tambahan penghasilan. Pembeli Anda bisa berbeda. Penjual sarapan mungkin ramai pukul 5 pagi. Penjual camilan mungkin ramai pukul 3 sore.

Yang bisa Anda lakukan

1. Pilih dua jam yang berbeda, misalnya pagi dan malam.
2. Live di kedua jam itu selama satu minggu, masing-masing minimal 30 menit.
3. Catat per sesi: berapa orang chat, berapa yang beli.
4. Minggu berikutnya, pertahankan jam yang menang dan ganti jam yang kalah dengan jam lain.

Yang terpenting: **jam yang sama setiap hari**. Penonton yang kemarin datang akan mencari Anda lagi pada jam itu.

BAB 3

"Toko Anda Sudah Saya Buatkan"

Di Live saya, penonton tidak hanya mendengar. Mereka bisa minta dibuatkan toko, dan toko itu jadi saat itu juga, di depan semua orang.

Kejadiannya

Penonton menyebut nama toko dan jenis dagangannya. Saya mengetik nama itu, memilih kategori, menekan satu tombol. Toko online atas nama mereka jadi dan langsung bisa dibuka.

Supaya itu bisa dilakukan sambil bicara, 10 Oktober saya buat halaman khusus yang isinya cuma dua hal: **nama toko** dan **kategori**. Selebihnya diisi otomatis dengan produk contoh dari kategori itu.

Alat ini terus saya perbaiki dari kejadian di depan kamera:

Tanggal	Yang ditambah	Tujuannya
10 Okt	Toko jadi dengan 10 produk contoh	Bisa dikerjakan sambil bicara
14 Okt	Toko sembako berisi sekitar 80 produk dalam 6 rak, sampai alat kebersihan	Sepuluh produk terlalu sedikit untuk toko kelontong
23 Okt	Beberapa produk langsung berlabel promo, plus pesanan contoh untuk memperagakan cara mengelola pesanan	Toko contoh terlihat seperti toko yang sudah berjalan
27 Okt	Bisa memilih sampai 5 kategori sekaligus	Satu toko bisa berisi beberapa jenis dagangan
15 Nov	Isi dan urutan produk diacak	Isi tiap toko tidak kembar

Kenapa saya pertahankan

Dugaan saya: penonton tidak lagi perlu membayangkan. Mereka melihat nama usahanya sendiri terpampang di sebuah toko yang sudah berisi. Rasa memiliki muncul sebelum mereka mengeluarkan uang.

Ada satu petunjuk dari data. Dari tiga orang asal iklan yang akhirnya membayar (Bab 1), dua membayar lewat toko yang dibuatkan saat Live.

Pelajaran

Beri penonton sesuatu yang nyata pada saat itu juga. Janji "nanti saya kirim" kalah jauh dari sesuatu yang langsung bisa mereka pegang.

Yang bisa Anda lakukan

Anda tidak perlu membuat alat. Cari bentuk "hadiah saat itu juga" yang cocok dengan dagangan Anda:

- Penjual kue: tulis nama penonton di atas kue contoh, tunjukkan ke kamera.
- Penjual sayur: timbang dan bungkus pesanan penonton saat itu juga, sebut namanya.
- Penjual baju: padukan setelan sesuai permintaan komentar, sebut nama yang meminta.

Sebut namanya, kerjakan di depan kamera, selesaikan sebelum ia pergi.

BAB 4

Kesalahan Fatal: Toko Contoh Dihapus, Penonton Merasa Dibohongi

Sebelum alat di Bab 3 ada, saya sudah membuatkan toko untuk penonton saat Live. Bedanya, setelah siaran selesai, toko-toko contoh itu saya hapus. Itu kesalahan.

Kejadiannya

Penonton yang tokonya dibuatkan lalu menghubungi WhatsApp saya. Mereka menulis kurang lebih: "Tadi toko saya sudah dibuatkan waktu Live."

Yang menjawab adalah asisten otomatis. Asisten itu memeriksa data, tidak menemukan toko dengan nama tersebut, lalu menjawab sesuai yang ia lihat. Isinya kira-kira: mungkin itu contoh toko Mitra lain, atau mungkin itu sesi yang lain.

Bayangkan posisi penontonnya. Ia baru saja melihat tokonya dibuat saat Live. Lalu ia dibantah. Tanggal 9 Oktober saya menemukan setidaknya enam percakapan seperti itu dalam catatan. Mereka merasa dianggap berbohong.

Kenapa terjadi

Asistennya tidak salah. Ia jujur melaporkan apa yang ada di data. Yang salah adalah saya: saya memberi sesuatu di depan umum, lalu mengambilnya kembali diam-diam, tanpa memberi tahu siapa pun yang bertugas melayani sesudahnya.

Yang saya ubah

- **Hari itu juga** asisten diberi pengetahuan baru: kalau ada yang berkata tokonya dibuatkan saat Live, benarkan dulu, jelaskan itu toko contoh, lalu bantu mengaktifkan dengan nama yang sama. Dilarang menjawab "tidak ada" atau "itu toko orang lain".
- **Besoknya, 10 Oktober,** aturannya saya balik: toko yang dibuat saat Live disimpan. Pemiliknya tinggal mengaku dan menautkan nomor HP.

> **Pelajaran**
>
> Apa yang Anda janjikan atau tunjukkan saat Live harus masih ada besok pagi. Orang yang melayani chat, entah itu Anda, pasangan, karyawan, atau balasan otomatis, harus tahu apa yang terjadi di Live.

Yang bisa Anda lakukan

- Kalau Anda menyebut harga khusus saat Live, tulis di kertas: harga berapa, berlaku sampai kapan. Tempel di dekat HP yang dipakai membalas chat.
- Kalau yang membalas chat orang lain, kabari dia sebelum tidur: "Tadi saya janji ini ke penonton."
- Kalau ada pembeli berkata "tadi di Live katanya...", percayai dulu. Periksa belakangan.

BAB 5

Disimpan, Tinggal Diklaim: 94 Toko, Hanya 11 yang Diambil

Setelah toko Live disimpan, saya kira masalah selesai. Ternyata muncul dua masalah baru: gudang penuh toko tak bertuan, dan sebagian besar penonton tidak pernah kembali mengambil tokonya.

Masalah pertama: menumpuk

Sepuluh hari setelah aturan "semua disimpan", saya periksa isinya. Ada **767 toko** hasil Live yang tidak punya pemilik, berisi 24.447 produk contoh. Itu hampir sepertiga dari seluruh produk di sistem saya. Dari semua toko itu, yang pernah menerima pesanan: satu.

Tanggal 20 Oktober saya ambil jalan tengah. Toko Live disimpan **satu hari**. Kalau sampai besok dini hari belum ada yang mengaku, toko dihapus otomatis. Pembersihan pertama menghapus 630 toko.

Kali ini saya tidak mengulang kesalahan Bab 4. Asisten chat langsung diberi tahu aturan barunya. Kalau ada yang datang terlambat, jawabannya jujur: toko dari Live hanya disimpan 24 jam, dan sekarang bisa langsung dibuatkan lagi.

Masalah kedua: bocor

Pagi 28 Oktober, setelah Live subuh, saya heran kenapa sedikit sekali pendaftar baru yang masuk grup. Saya telusuri.

± 94	11	83
toko hasil Live yang ada saat itu	diklaim lewat WhatsApp	tanpa pemilik

Hampir sembilan dari sepuluh penonton yang sudah dibuatkan toko tidak melakukan langkah berikutnya.

Kenapa terjadi

Penonton harus mengingat sendiri: keluar dari TikTok, buka WhatsApp, cari nomor saya, lalu mengetik pengakuan. Empat langkah, tanpa satu pun tombol. Padahal mereka sudah membuka tokonya. Di halaman toko itulah seharusnya ada pintu.

Yang saya ubah

- Hari itu juga, setiap toko Live yang belum bertuan menampilkan pita berwarna mencolok: **"Klaim toko lewat WA"**. Sekali ketuk, WhatsApp terbuka dengan kalimat pengakuan yang sudah terisi.
- Di samping tombol itu ada tombol masuk grup belajar gratis.
- Tanggal 31 Oktober ditambah jalan kedua: toko Live bisa diambil lewat halaman pembimbing (Mentor), dengan keterangan kapan toko itu akan terhapus.

> **Yang belum saya punya**
>
> Saya belum mencatat perbandingan jumlah klaim sebelum dan sesudah pita itu dipasang. Jadi saya tidak bisa berkata perbaikannya berhasil berapa persen.

Yang bisa Anda lakukan

Periksa jalan dari "tertarik" ke "pesan" di usaha Anda. Hitung langkahnya. Setiap langkah yang harus diingat sendiri oleh pembeli adalah tempat mereka hilang. Taruh tombol atau link pesan tepat di tempat mereka sedang melihat: di bio, di keterangan Live, di halaman toko.

BAB 6

Hari Live Tanpa Pendaftar: Mesin Macet Tepat Saat Ramai

Pagi 10 Oktober Live saya ramai seperti biasa. Siangnya saya bertanya ke diri sendiri: biasanya Live banyak yang daftar, kenapa hari ini sedikit?

Kejadiannya

Penontonnya ada. Yang menghubungi WhatsApp juga banyak. Tetapi mesin penjawab otomatis saya kewalahan tepat pada jam ramai itu. Sekitar **80 pesan tidak terbalas**. Sebagian orang sudah memilih paket, lalu didiamkan.

Besok paginya, 11 Oktober, saat Live, terulang lagi. Ada beberapa menit di mana tidak ada satu pun balasan keluar. Dua perbaikan yang saya pasang terburu-buru pagi itu malah memperparah, sampai situs sempat sangat lambat.

Kejadian serupa datang dalam bentuk lain pada 10 November malam. Sekitar pukul 21.20 WIB, di tengah Live, halaman toko butuh 20–25 detik untuk terbuka. Siapa pun yang membuka toko pada menit-menit itu harus menunggu lama.

Kenapa terjadi

Live mengirim orang dalam gelombang. Dalam lima menit bisa datang lebih banyak orang daripada lima jam biasa. Sistem yang terasa lancar di hari sepi belum tentu kuat di puncak. Dan puncak itu justru saat paling mahal untuk gagal, karena di situlah pembayar saya berkumpul.

Cerita lengkap tentang mesin itu, dan kenapa akhirnya saya ganti dengan yang jauh lebih sederhana, ada di ebook bonus lain dalam seri ini.

> **Pelajaran**
> Kemampuan melayani harus diuji pada jam ramai. Hari biasa tidak memberi tahu apa-apa.

Yang bisa Anda lakukan

Mesin Anda mungkin hanya dua jempol. Prinsipnya sama.

- Sebelum Live, siapkan balasan cepat di WhatsApp Business: daftar harga, cara pesan, nomor rekening atau cara bayar.
- Kalau bisa, minta satu orang membalas chat selama Anda siaran.
- Kalau sendirian, katakan di Live: "Chat saya balas semua setelah siaran, sekitar jam sekian." Lalu tepati.
- Setelah Live, sebelum melakukan hal lain, periksa chat yang belum terbalas. Orang yang didiamkan satu jam biasanya sudah dingin.

BAB 7

Teleprompter: Supaya Dua Jam Tidak Kehabisan Kata

Live dua jam itu melelahkan. Lama-lama kepala kosong, kalimat berulang, dan jeda panjang membuat penonton pergi. Tanggal 18 November saya membuat teleprompter: naskah yang bergulir sendiri di layar HP.

Kejadiannya

Dalam satu hari naskah itu berganti empat kali. Setiap versi gagal dengan cara yang mengajari saya sesuatu.

Versi	Isinya	Kenapa diganti
1	10 bagian (pembuka, ajakan, buat toko, harga, dan seterusnya), tiap bagian 3–4 pilihan kalimat. Pindah bagian dengan mengetuk.	Harus mengetuk terus. Tangan sibuk, mata lepas dari kamera.
2	Satu aliran yang bergulir otomatis, cukup untuk sekitar dua jam. Ketuk layar untuk berhenti sebentar.	Nama toko penonton ikut masuk naskah dan mengganggu.
3	Cerita Mitra sungguhan, diselingi ajakan.	Terlalu banyak contoh Mitra. Saya ingin lebih banyak bicara langsung soal manfaatnya.
4	5 sapaan, 38 pesan pendek yang membujuk, diselingi 8 ajakan, diputar 4 kali dengan urutan berbeda.	Dipakai sampai sekarang.

Isi versi keempat berputar di beberapa pokok saja: toko online milik sendiri, tanpa potongan, harga promo sekali bayar, dibimbing di grup, pesanan masuk lewat WhatsApp, cara mendaftar, dan cerita saya sendiri.

Kenapa begitu

Penonton Live datang dan pergi. Orang yang masuk di menit ke-70 tidak mendengar penjelasan Anda di menit ke-5. Jadi pesan inti harus diulang terus, tetapi dengan kalimat yang berbeda supaya penonton lama tidak bosan. Itu sebabnya naskahnya diputar empat kali dengan urutan yang diacak.

> **Yang belum terbukti**
> Naskah ini belum disusun dari rekaman Live terbaik saya, dan saya belum punya angka pembayar sebelum dan sesudah memakainya.

Yang bisa Anda lakukan

Selembar kertas di samping HP sudah cukup.

1. Tulis **5 pokok** tentang dagangan Anda. Contoh: apa barangnya, apa bedanya, berapa harganya, bagaimana cara pesan, sampai kapan promonya.
2. Untuk tiap pokok, tulis **3 cara mengucapkannya**.
3. Tulis **3 kalimat ajakan**: "Ketik MAU di komentar", "Klik link di bio", "Chat sekarang, saya balas habis Live".
4. Saat Live, putar terus: pokok, ajakan, sapa penonton baru, pokok berikutnya.

BAB 8

Undangan Live untuk Orang yang Masih Ragu Bayar

Live tidak hanya mendatangkan orang baru. Live juga tempat orang yang sudah hampir membeli mencari satu alasan terakhir untuk yakin.

Kejadiannya

Pertengahan Oktober saya membuat undangan otomatis. Setiap saya mulai siaran, orang-orang dari iklan yang menghubungi saya dalam tiga hari terakhir menerima pesan singkat berisi link Live.

Hasil undangan pertama, 16 Oktober pagi, saya tulis apa adanya.

Undangan Live pertama	Jumlah
Diundang	173
Membalas	7
Kirim bukti transfer	0

Dua orang membalas "tidak bisa dibuka". Linknya benar. Dugaan saya HP mereka tidak punya aplikasi TikTok. Undangan lalu saya tambah satu kalimat: kalau link tidak terbuka, buka TikTok dan cari nama akun saya.

Undangan ke orang asing dari iklan nyaris tidak menghasilkan apa-apa. Tetapi beberapa hari kemudian, saat merapikan pesan pengingat untuk orang yang sudah menerima nomor rekening, ada

usul supaya undangan Live ke mereka dihentikan agar tidak terlalu banyak pesan. Saya tolak. Alasan saya: **orang yang sudah mau bayar justru perlu Live. Siapa tahu setelah menonton mereka makin yakin.**

Sejak itu pesan pengingat bayar ditutup dengan satu kalimat: "Masih ragu? Tanya langsung di Live", lengkap dengan jadwalnya.

Satu contoh yang tercatat: 13 November saya memasang alur chat baru. Pembayar pertamanya masuk pukul 21.46 WIB malam itu, seorang penjual salad buah yang datang dari Live 20.30.

Kenapa begitu

Menurut catatan saya, orang yang sudah minta rekening tetapi belum transfer biasanya tertahan oleh hal-hal ini: dana belum ada, perlu berunding dengan pasangan, masih bingung cara kerjanya, atau takut tertipu. Dua yang terakhir tidak bisa dijawab dengan pesan teks. Itu dijawab dengan melihat orangnya langsung.

> **Pelajaran**
>
> Undang orang yang sudah hangat. Mengundang orang asing ke Live hampir sia-sia, tetapi mengundang orang yang tinggal selangkah lagi itu murah dan masuk akal.

Yang bisa Anda lakukan

- Simpan daftar orang yang sudah tanya harga tetapi belum pesan.
- Sepuluh menit sebelum Live, kirim pesan pribadi satu per satu: "Kak, saya Live jam 8 malam ini di akun (nama akun). Kalau masih ada yang mau ditanyakan, langsung saja di sana." Jangan kirim massal ke semua kontak.

BAB 9

Host dan Dorongan Berbayar: yang Sedang Saya Coba

Bab ini pendek karena isinya percobaan yang belum ada hasilnya. Saya tulis supaya Anda tahu arahnya, bukan untuk ditiru sekarang.

Menyewa host

Saya hanya satu orang, dan jam emas ada dua: subuh dan malam. Tanggal 18 November saya mulai bekerja sama dengan seorang host Live. Bayarannya **Rp50 ribu untuk setiap pendaftaran** yang ia hasilkan.

Supaya ia bisa bekerja seperti saya, ia mendapat tiga hal: tombol membuat toko untuk penonton, teleprompter yang sama, dan ringkasan angka harian (jam berapa paling ramai, berapa yang mendaftar hari itu) tanpa nama dan nomor siapa pun.

Hasilnya belum bisa saya laporkan. Kerja samanya baru berjalan beberapa hari saat buku ini ditulis.

Mengajak pembimbing ikut meramaikan

Para Mentor, yaitu Mitra yang membimbing Mitra baru, saya ajak hadir di Live. Yang ikut meramaikan mendapat saldo potongan harga yang boleh mereka bagikan ke calon yang mereka bimbing. Mereka punya alasan untuk datang, dan penonton baru melihat ruangan yang hidup.

Mendorong Live dengan uang iklan

Setelah iklan-iklan saya gagal, sisa saldonya saya arahkan ke satu hal: mendorong siaran malam supaya tampil ke lebih banyak follower. Percobaan pertamanya dijadwalkan 23 November dengan anggaran paling kecil. Pembandingnya sudah ada dari Bab 2: sekitar 40 orang baru dan hampir 3 pembayar per malam. **Hasilnya belum ada.**

> **Pelajaran sementara**
>
> Kalau harus mengeluarkan uang, saya memilih memperbesar sesuatu yang sudah terbukti (Live) daripada membeli perhatian orang asing. Dan sebelum mencoba, siapkan dulu angka pembandingnya.

Yang bisa Anda lakukan

Belum perlu host. Kalau suatu hari Anda mengajak saudara atau teman membantu Live, pakai pola yang sama: bayar per hasil, beri naskah, dan beri tahu angka yang ingin dicapai.

BAB 10

Jadwal Live 7 Hari untuk Mitra Pemula

Ini saran saya untuk minggu pertama. Susunannya mengikuti pelajaran di bab-bab sebelumnya. Tidak perlu lampu, tidak perlu penonton banyak.

Hari	Yang dilakukan
Hari 1: siapkan	Pilih satu jam tetap. Tulis 5 pokok dagangan, masing-masing 3 cara mengucapkan, dan 3 ajakan (Bab 7). Siapkan balasan cepat di WhatsApp (Bab 6). Pasang link toko di bio.
Hari 2: Live 15 menit	Perkenalkan diri dan dagangan. Tunjukkan barangnya. Tidak apa-apa kalau penontonnya dua orang.
Hari 3: Live 20 menit	Jam yang sama. Tambahkan "hadiah saat itu juga" (Bab 3): sebut nama, kerjakan permintaan komentar di depan kamera.
Hari 4: Live 30 menit	Sebelum mulai, undang 5 orang yang pernah tanya harga (Bab 8). Sesudah Live, balas semua chat sebelum melakukan hal lain.
Hari 5: Live 30 menit, jam kedua	Coba jam yang berbeda, misalnya pagi kalau biasanya malam. Catat chat dan pembeli.
Hari 6: Live 30–45 menit	Kembali ke jam pertama. Ulangi pokok dagangan dengan kalimat berbeda setiap 10 menit untuk penonton yang baru masuk.

Hari 7: hitung	Bandingkan dua jam itu: mana yang lebih banyak chat dan pembeli? Jam itu jadi jadwal tetap Anda minggu depan.

Catatan per sesi

Cukup empat kolom di buku tulis:

Tanggal & jam	Lama Live	Chat masuk	Pembeli

Tiga hal yang membuat pemula berhenti

- **Penonton sedikit.** Wajar. Yang dihitung adalah pembeli per sesi, bukan penonton.
- **Jam berubah-ubah.** Penonton kemarin tidak menemukan Anda hari ini.
- **Chat tidak dibalas sesudahnya.** Usaha satu jam hilang dalam satu malam.

Kalau Anda sudah menjadi Mitra, jam Live saya juga terbuka untuk Anda: sekitar 06.00, 16.30, dan 20.30 WIB. Datang, lihat polanya, lalu tiru dengan dagangan Anda sendiri.

PENUTUP

Ringkasan dan Daftar Minggu Ini

Live bukan sulap. Live adalah cara paling murah yang saya temukan untuk membuat orang asing menjadi orang yang percaya.

Catatan saya	Angkanya
Pembayar yang datang pada jam Live (19 Okt–17 Nov, tanpa iklan)	72%
Pembayar dari jendela subuh dan malam (7–21 Okt)	98 dari 153 (± 64%)
Pembayar dari jendela sore	9 dari 153
Sesi sore yang batal Live (30 Sep)	0 orang baru
Toko Live yang diklaim sebelum ada tombol (28 Okt)	11 dari ± 94
Pesan tak terbalas saat mesin macet di jam Live (10 Okt)	± 80

Enam pelajaran

1. Untuk usaha yang butuh kepercayaan, Live rutin di jam yang sama lebih berharga daripada iklan.
2. Cari jam emas Anda dengan mencatat, bukan menebak.
3. Beri penonton sesuatu yang nyata saat itu juga.
4. Yang diberikan saat Live harus masih ada besok, dan yang membalas chat harus tahu.

5. Taruh tombol di tempat orang sedang melihat. Jangan suruh mereka mengingat langkah.
6. Siapkan naskah dan siapkan cara membalas chat sebelum kamera menyala.

Yang bisa Anda lakukan minggu ini

☐ Pilih satu jam Live tetap dan tulis di bio.

☐ Tulis 5 pokok dagangan, masing-masing dengan 3 cara mengucapkan.

☐ Tulis 3 kalimat ajakan dan tempel di samping HP.

☐ Siapkan balasan cepat WhatsApp: harga, cara pesan, cara bayar.

☐ Pasang link toko di bio dan sebutkan saat Live.

☐ Live pertama 15 menit, berapa pun penontonnya.

☐ Undang 5 orang yang pernah tanya harga ke Live berikutnya, satu per satu.

☐ Catat tiap sesi: tanggal, jam, lama, chat masuk, pembeli.

☐ Sesudah Live, balas semua chat sebelum melakukan hal lain.

> **Satu kalimat untuk dibawa pulang**
> Orang membeli dari orang yang mereka lihat berulang kali pada jam yang sama.

Sampai bertemu di Live.

Mas Cahyo