SERI PELAJARAN USAHA • BONUS MITRA

Biaya AI Saya Naik ke $25 Sehari, Lalu Turun ke $8

Otak mahal vs otak murah



Mas Cahyo

Daftar Isi

1. Tagihan dan satu pertanyaan · ±$8 sehari
2. Uji pertama · 14 kali lebih murah, 1 dari 5 lebih buruk
3. Jalan tengah · yang murah menjawab, yang mahal mengurus uang
4. Biaya malah naik · ±$25 sehari
5. Hemat tanpa AI · cocok 221 dari 224
6. Ingatan satu jam · sepertiga biaya hanya untuk mengingat ulang
7. Penghematan terbesar bukan teknologi
8. Hemat yang kecil dan hemat yang merugikan
9. Uji besar · 324 lawan 290 calon
10. Untuk Mitra: tiga tingkat alat

Penutup: ringkasan pelajaran dan daftar kerja minggu ini.

Sebelum Anda membaca

Anda tidak perlu mengerti pemrograman untuk membaca buku ini. Saya memakai dua istilah saja. **Otak mahal**: model AI yang pintar dan mahal. Di sistem saya namanya Claude Sonnet. **Otak murah**: model yang lebih kecil, lebih cepat, jauh lebih murah. Namanya Claude Haiku. Semua angka biaya di sini berasal dari catatan kerja saya tahun 2026, dalam dolar seperti tertulis di tagihan. Harga AI cepat berubah, jadi tiap angka saya beri tanggal.

BAB 1

Tagihan dan Satu Pertanyaan

Awal Oktober 2026 chatbot saya menjawab calon Mitra di WhatsApp dengan bantuan AI. Tagihan AI-nya sekitar $8 sehari. Sebulan kira-kira $250.

Angka itu dari catatan 3 sampai 8 Oktober. Dalam sehari AI dipanggil sekitar 720 kali. Semuanya memakai otak mahal.

Pada 9 Oktober saya bertanya hal yang mungkin juga pernah Anda tanyakan tentang alat apa pun di usaha Anda: **bisa lebih hemat tidak?**

Kenapa pertanyaan itu wajar

Sebagian besar chat yang masuk itu sederhana. "Harganya berapa?" "Bedanya Seller dan Affiliator apa?" "Ya." "Lanjut." Rasanya berlebihan memakai alat termahal untuk menjawab "Ya".

Tapi saya juga tahu risikonya. Chatbot itu pintu masuk pembeli. Kalau jawabannya jadi ngawur, yang hilang bukan beberapa dolar, melainkan orang yang tadinya mau membayar.

Jadi sejak awal ada dua angka yang harus saya jaga bersamaan: biaya, dan jumlah orang yang sampai membayar. Buku ini adalah catatan tujuh minggu saya menarik-ulur keduanya.

> **Soal harga AI**
> Di catatan saya per 9 Oktober 2026, otak murah bertarif seperdua puluh otak mahal untuk tiap satuan teks yang dibaca dan ditulis. Tarif seperti ini sering berubah. Yang perlu Anda bawa pulang adalah perbandingannya, bukan angkanya.

Pelajaran

Sebelum menghemat, tentukan dulu apa yang tidak boleh ikut turun. Bagi saya: jumlah pembayar. Bagi Anda mungkin kepuasan pelanggan atau kecepatan balas.

Yang bisa Anda lakukan

Tulis biaya alat berbayar Anda per bulan: aplikasi kasir, langganan desain, AI, iklan. Di sampingnya tulis satu hal yang tidak boleh rusak kalau alat itu diganti dengan yang lebih murah.

BAB 2

Uji Pertama: 14 Kali Lebih Murah, 1 dari 5 Lebih Buruk

Saya tidak langsung mengganti. Pada 9 Oktober saya mengambil 200 pesan sungguhan dari calon, lalu meminta otak murah menjawab ulang semuanya. Jawaban itu tidak dikirim ke siapa pun. Hanya dibandingkan.

Uji 200 pesan, 9 Okt 2026	Otak mahal	Otak murah
Biaya menjawab 200 pesan	$2,42	$0,17
Gagal teknis	–	0 dari 200
Mutu	patokan	kira-kira 1 dari 5 jawaban lebih buruk

Empat belas kali lebih murah. Godaannya besar. Tapi satu dari lima jawaban lebih buruk itu bukan angka kecil untuk pintu masuk pembeli.

Lebih buruknya di mana

Ini bagian yang paling berguna. Otak murah tidak bodoh merata. Ia lemah di tempat tertentu.

- **Pesan pendek.** "Ya", "Lanjut", "Sudah". Untuk memahami "Ya", AI harus ingat pertanyaan sebelumnya. Otak murah sering kehilangan sambungan itu, sehingga calon tidak dimajukan ke langkah berikut.

- **Mengaku sudah mengerjakan padahal belum.** Ada jawaban yang menyebut sesuatu "sudah bisa dipakai" tanpa benar-benar memprosesnya.
- **Salah topik.** Ditanya harga, dijawab contoh toko.

Sebaliknya, untuk pertanyaan panjang yang jelas, seperti harga, beda peran, cicilan, atau legalitas, jawabannya setara dengan otak mahal.

Kenapa begitu

Pertanyaan panjang membawa konteksnya sendiri. Pesan pendek tidak. Makin sedikit kata dari pelanggan, makin banyak yang harus ditebak, dan menebak adalah pekerjaan yang butuh otak lebih pintar. Ini terbalik dari dugaan saya. Saya kira "Ya" adalah pesan termudah.

> **Pelajaran**
> Uji alat murah dengan pekerjaan nyata yang sudah lewat, bukan dengan contoh karangan. Dan jangan hanya menghitung berapa persen yang gagal. Baca yang gagal, cari polanya.

Yang bisa Anda lakukan

Sebelum pindah ke alat yang lebih murah, ambil 20 pekerjaan lama. Kerjakan ulang dengan alat baru. Jejerkan hasilnya. Tandai mana yang lebih buruk dan tulis kenapa.

BAB 3

Jalan Tengah: Yang Murah Menjawab, yang Mahal Mengurus Uang

Hari itu juga saya memilih tidak mengganti semuanya. Saya memasang pembagian tugas, dengan aturan yang sengaja diketatkan.

Dikerjakan otak murah	Tetap otak mahal
Pertanyaan yang jelas dan cukup panjang: harga, beda peran, cara kerja	Pesan pendek dan jawaban pilihan
	Pesan bergambar, termasuk bukti transfer
	Apa pun soal uang: transfer, bukti, pengembalian dana
	Keluhan dan kekecewaan
	Tahap genting: verifikasi pembayaran, penamaan toko

Dengan aturan itu, dari 200 pesan uji, 76 masuk ke otak murah. Itu 38%. Di antara 76 itu masih ada 11 yang jawabannya lebih buruk karena salah topik. Saya terima angka itu sebagai harga belajar, dan menjadwalkan evaluasi.

Berapa bedanya per balasan

Sehari kemudian, 10 Oktober, saya menghitung biaya per balasan dari pemakaian nyata:

Per balasan (10 Okt 2026)	Dolar	Rupiah
Otak mahal	±$0,028	±Rp465
Otak murah	±$0,0026	±Rp42

Waktu itu saya juga sempat bertanya: bagaimana kalau semua pesan dilepas ke AI? Perkiraannya, dengan sekitar 300 pesan sehari, biaya naik dari kira-kira Rp1 juta menjadi Rp2,7 juta sampai Rp4,2 juta sebulan. Saya putuskan: pertahankan dulu yang sekarang.

Kenapa uang dan gambar tetap di otak mahal

Karena ongkos salahnya tidak sama. Salah menjawab "apa beda Seller dan Affiliator" bisa diperbaiki di pesan berikutnya. Salah membaca bukti transfer, atau salah menanggapi orang yang kecewa, bisa berakhir dengan hilangnya uang atau hilangnya kepercayaan.

> **Pelajaran**
> Bagi pekerjaan menurut ongkos kalau salah, bukan menurut panjang-pendeknya. Yang ongkos salahnya kecil boleh diberi alat murah.

Yang bisa Anda lakukan

Bagi pekerjaan harian Anda jadi dua kolom: "kalau salah, gampang diperbaiki" dan "kalau salah, mahal". Alat murah, karyawan baru, atau otomatisasi dimulai dari kolom pertama saja.

BAB 4

Biaya Malah Naik

Sesudah semua kehati-hatian itu, tagihan saya tidak turun. Ia naik tiga kali lipat.

Periode (2026)	Biaya AI per hari
3–8 Oktober	±$8
9–13 Oktober	±Rp130 ribu
18–20 Oktober	±Rp420 ribu
Sekitar 16–22 Oktober (rata-rata sepekan)	±$25,5

Catatan 21 Oktober menulisnya dengan kalimat yang tidak enak dibaca: biaya AI naik dari sekitar Rp130 ribu ke Rp420 ribu per hari **tanpa kenaikan jumlah pembayar**.

Kenapa terjadi

Penjelasan yang paling masuk akal bagi saya: di pertengahan Oktober chatbot versi baru mulai dipakai. Ia jauh lebih sederhana dirawat, tetapi lebih banyak mengandalkan AI, sehingga lebih banyak pesan yang ditagih. Dalam enam hari, 13 sampai 18 Oktober, AI dipanggil 2.758 kali. Biayanya sekitar Rp673 ribu, atau kira-kira Rp960 per orang yang dilayani.

Jadi penghematan kecil dari pembagian tugas di Bab 3 tertelan oleh keputusan lain yang lebih besar. Saya sibuk menawar harga per balasan, sementara jumlah balasannya melonjak.

Seberapa berat sebenarnya

Supaya adil, saya bandingkan dengan pendapatan. Dari 9 sampai 20 Oktober ada 122 pembayar dengan perkiraan pendapatan Rp44,36 juta. Seluruh biaya chat di periode itu Rp7,68 juta, sekitar 17% dari pendapatan. Rinciannya: ongkos pesan WhatsApp Rp3,49 juta, kiriman massal Rp1,16 juta, AI Rp3,04 juta.

Tujuh belas persen bukan angka yang mematikan. Tapi arahnya salah: biaya naik, pembayar tidak.

> **Yang sering terlewat**
>
> Biaya = harga per pemakaian × jumlah pemakaian. Orang biasanya sibuk menawar yang pertama dan lupa mengawasi yang kedua.

Yang bisa Anda lakukan

Untuk tiap biaya yang dihitung per pemakaian, seperti ongkos kirim, biaya admin, pesan berbayar, atau AI, catat dua angka tiap minggu: tarifnya dan berapa kali dipakai. Kalau tagihan naik, Anda langsung tahu yang mana penyebabnya.

BAB 5

Hemat Tanpa AI

Pada 18 Oktober saya meminta log enam hari itu dibedah. Pertanyaannya: dari 2.758 panggilan AI, mana yang sebenarnya tidak butuh AI?

Dua temuan langsung kelihatan.

Jenis pesan	Porsi biaya AI	Kenapa tidak perlu AI
Pesan pembuka dari tombol iklan	23%	Kalimatnya selalu sama persis, karena sudah terisi otomatis saat orang menekan tombol
Jawaban pilihan huruf: A, B, C	12%	Pilihannya sudah pasti, tinggal dicocokkan

Lebih dari sepertiga biaya AI saya terpakai untuk hal yang jawabannya sudah saya ketahui sebelum orangnya mengetik.

Yang saya pasang

Aturan sederhana, tanpa AI. Kalau pesan pertama persis sama dengan kalimat pembuka iklan, kirim perkenalan baku. Kalau orang menjawab menu dengan huruf atau kata pilihannya, langsung proses. Pesan yang lebih panjang dari 30 huruf, atau yang keadaannya tidak biasa, tetap ke AI.

Sebelum dipasang, aturan itu diuji pada 224 kasus lama. Hasilnya sama dengan keputusan AI pada **221 kasus, atau 98,7%**. Dengan angka itu saya berani.

Kenapa ini lebih baik daripada otak murah

Otak murah masih bisa salah, dan tetap ditagih. Aturan tetap tidak ditagih sama sekali dan tidak pernah berubah pikiran. Untuk pekerjaan yang jawabannya selalu sama, aturan lebih unggul dari AI mana pun.

Batasnya

Pada 30 Oktober saya memeriksa apakah sisa jawaban pilihan yang masih lewat AI layak dikejar. Nilainya sekitar $1,7 seminggu. Tidak layak. Ada titik di mana menghemat lebih jauh hanya menambah kerumitan.

Pelajaran

Jawaban yang selalu sama tidak perlu AI. Sebelum bertanya "AI mana yang lebih murah", tanyakan dulu "bagian mana yang tidak perlu AI".

Yang bisa Anda lakukan

Buka chat pelanggan seminggu terakhir. Hitung lima pertanyaan yang paling sering muncul. Tulis jawaban bakunya dan simpan sebagai balas cepat di WhatsApp Business. Itu gratis, dan mungkin sudah memangkas separuh waktu membalas Anda.

BAB 6

Ingatan Satu Jam

Temuan ketiga dari bedah log itu paling mengejutkan saya. Sepertiga biaya otak mahal ternyata bukan untuk berpikir. Ia habis untuk mengingat ulang.

Cara kerjanya, dengan bahasa warung

Bayangkan karyawan yang tiap kali melayani pembeli harus membaca dulu buku aturan toko yang tebal. Chatbot saya begitu. Setiap menjawab, AI membaca "buku aturan" saya: harga, kebijakan, cara menjawab.

Penyedia AI memberi keringanan. Kalau buku yang sama dibaca lagi dalam waktu dekat, AI boleh memakai ingatannya, dan tarif membaca dari ingatan jauh lebih murah. Tetapi ada dua syarat. Menyimpan ingatan itu sendiri ditagih, lebih mahal sedikit dari membaca biasa. Dan ingatan bawaannya hanya bertahan lima menit.

Sekarang lihat kebiasaan orang berkirim pesan. Kirim satu pesan, tinggal masak, balas lagi lima belas menit kemudian. Bagi AI, ingatannya sudah hangus. Ia menghafal ulang buku itu dari awal, dan saya membayar ongkos hafalan lagi.

Angkanya

- 10 Oktober: 64% biaya satu balasan otak mahal berasal dari ongkos menghafal ulang.
- 13–18 Oktober: ongkos menghafal ulang memakan sepertiga biaya otak mahal.

- 30 Oktober, di jalur layanan Mitra: 58% sampai 71% biaya adalah ongkos menghafal ulang, karena Mitra jarang mengirim pesan beruntun.

Temuan 30 Oktober itu berawal dari kecurigaan yang salah. Dalam sehari, layanan untuk empat Mitra menelan sekitar $8,5. Saya kira ada Mitra yang boros. Sesudah diperiksa seminggu penuh, tidak ada. Pemakai terbanyak hanya menghabiskan sekitar $3,2 seminggu. Masalahnya ada di cara saya menyetel ingatan, bukan di orangnya. Usul membatasi jatah per Mitra saya tolak: hematnya kecil dan mengganggu orang yang sudah membayar.

Perbaikannya

Ingatan diperpanjang dari lima menit menjadi satu jam. Pada chatbot calon dipasang 18 Oktober, pada jalur Mitra 30 Oktober. Dalam beberapa jam pertama, porsi ongkos menghafal di jalur Mitra turun dari 71% ke 44%, dan biaya per panggilan turun dari $0,038 ke $0,025.

> **Supaya jujur**
>
> Riset 4 November memeriksa ulang jalur Mitra itu dengan data yang lebih panjang. Kesimpulannya: di jalur tersebut, ingatan satu jam tidak menurunkan biaya per panggilan. Ingatan satu jam memang ditagih lebih mahal saat disimpan. Jadi perbaikan yang tampak bagus di jam-jam pertama belum tentu bertahan. Ukur lagi sesudah seminggu.

Pelajaran

Sebelum menyalahkan pemakai, periksa setelan. Biaya yang kelihatan seperti "ada yang boros" sering ternyata biaya tetap yang dibayar berulang-ulang.

Yang bisa Anda lakukan

Cari biaya yang Anda bayar berulang untuk hal yang sama: ongkos kirim satuan untuk pembeli yang sama, biaya transfer kecil berkali-kali, belanja bahan eceran tiap hari. Bisakah digabung?

BAB 7

Penghematan Terbesar Bukan Teknologi

Semua yang saya ceritakan sampai sini menghemat sedikit-sedikit. Penurunan yang besar datang dari keputusan yang sama sekali tidak teknis: siapa yang dilayani oleh siapa.

Dua keputusan

- **29 Oktober: akun gratis dibimbing di grup.** Pengguna akun gratis yang bertanya tidak lagi dijawab AI. Mereka menerima satu teks baku berisi link grup, tempat para Mentor membimbing. Mentor adalah Mitra yang sudah paham sistem. Dalam tujuh hari sebelumnya ada 1.734 pesan yang cukup dijawab dengan teks itu.
- **Bimbingan Mitra pindah ke Grup Mitra.** Chatbot saya kembalikan ke tugas intinya: mengurus pendaftaran. Tanya-jawab cara berjualan terjadi di grup, bersama Mitra lain dan saya sendiri. Jumlah panggilan AI untuk Mitra turun 74% sampai 84%.

Hasilnya

Rata-rata per hari (2026)	15–27 Okt	31 Okt–3 Nov	Perubahan
Biaya AI	$19,8	$6,6	−67%
Ongkos pesan layanan WhatsApp	±Rp433 ribu	±Rp173 ribu	−60%

Pengecekan sesudahnya konsisten: sekitar $7,7 sehari pada 31 Oktober sampai 6 November, dan sekitar $7 sehari pada 9 sampai 15 November. Hari promo besar 11 November naik ke sekitar $12.

Berapa yang benar-benar hemat

Judul buku ini menyebut $25 turun ke $8. Saya wajib menjelaskan isinya, karena angka itu tidak sepenuhnya hasil kepintaran.

- Di periode pembanding, calon baru yang masuk turun 29%, karena satu iklan saya habis masa tayangnya pada 2 November. Lebih sedikit orang, lebih sedikit biaya.
- Riset 4 November memisahkan keduanya: sekitar **43% penurunan biaya AI terjadi karena calon lebih sepi**, dan sekitar **57% adalah hemat sungguhan** per orang.
- Sebagian ongkos WhatsApp yang rendah di awal November juga karena jatah balasan gratis bulanan baru terisi lagi tanggal 1. Itu bukan hemat.

Bukti hemat sungguhan yang paling saya percaya ada di hitungan per orang. Jumlah orang yang dilayani chatbot calon per minggu tidak turun, dari 1.330 menjadi 1.398. Tetapi biaya AI per orang turun dari sekitar Rp1.173 menjadi Rp530.

Satu catatan lagi. Angka $8 di awal Oktober dan $8 di November kelihatan sama, tetapi isinya berbeda. Yang pertama dihitung pada chatbot lama, dengan cara mencatat yang belum selengkap sekarang. Yang kedua pada chatbot baru. Jadi jangan dibaca sebagai "kembali ke titik awal".

Pelajaran

Hemat terbesar datang dari memutuskan siapa yang perlu dilayani dengan alat mahal. Dan kalau biaya turun, periksa dulu apakah itu karena Anda lebih efisien atau karena usaha sedang sepi. Hitung per orang, jangan hanya total.

Yang bisa Anda lakukan

Pilah pelanggan yang Anda layani satu per satu. Mana yang bisa dilayani bersama-sama lewat grup, siaran, atau halaman tanya-jawab? Simpan layanan pribadi untuk orang yang sedang di ambang membeli atau sedang punya masalah.

BAB 8

Hemat yang Kecil dan Hemat yang Merugikan

Tidak semua upaya hemat saya berhasil. Tiga cerita di bab ini saya tulis supaya Anda tidak mengulanginya.

Hemat yang ternyata kecil

Pada 4 November saya memindahkan sebagian chat Mitra ke otak murah. Perkiraan awalnya hemat $1,5 sampai $2 sehari. Sesudah aturan pengamannya ditulis, hematnya tinggal sekitar **$0,25 sehari**, kira-kira Rp125 ribu sebulan.

Kenapa menyusut? Karena hampir semua chat Mitra ternyata termasuk golongan "kalau salah, mahal": kendala toko, uang, pesanan, ubah data, gambar. Semua itu saya tahan di otak mahal. Beberapa hari sebelumnya, di jalur layanan Mitra yang lain, ada pilihan aturan yang lebih longgar. Hematnya $2,9 sehari, tetapi keluhan dan kendala ikut terkirim ke otak murah. Aturan itu saya tolak.

Hemat yang merugikan

Akhir Oktober saya menguji jalur yang hampir tanpa biaya chat: calon diarahkan mengisi sendiri di halaman web, tanpa dilayani AI. Hasil ujinya: 4,3% calon di jalur web membayar, dibanding 7,3% di jalur chat. Sesudah dihitung dengan biaya yang dihemat, jalur web tetap rugi sekitar Rp9 ribu per calon. Uji itu saya hentikan 29 Oktober. Jalur web kemudian saya uji lagi dengan rancangan lain, dan itu cerita tersendiri.

Riset 11 November memberi gambaran yang lebih lebar. Biaya chat saya hanya 11% sampai 20% dari pendapatan. Penghematan di periode itu sekitar Rp4,3 juta seminggu. Dalam periode yang sama, pemasukan bersih turun sekitar Rp20 juta seminggu karena pembayar berkurang. Saya tidak bilang penghematan itulah penyebabnya. Tapi angkanya menunjukkan mana yang seharusnya lebih saya khawatirkan.

Hemat yang hampir merusak

Sejak 30 Oktober, seperempat calon baru dilayani dengan cara hemat: otak murah membaca jawaban mereka, dan kalau tidak paham, mengirim balasan baku "silakan pilih dulu A atau B". Angka awalnya bagus: biaya AI Rp363 per calon dibanding Rp854, dan yang membayar 5,9% dibanding 4,2%. Jumlah pembayarnya masih sedikit, jadi saya anggap aman, belum terbukti lebih baik.

Tetapi waktu jawabannya dibaca satu per satu, ada cacat. Balasan "silakan pilih dulu" itu ikut terkirim ke orang yang sedang bingung atau gaptek, yang butuh dibantu, bukan disuruh memilih. Dari 270 pesan seperti itu, 71 ternyata seharusnya ditangani otak mahal. Perbaikannya saya pasang 12 November. Baru sesudah itu porsinya saya naikkan ke separuh.

> **Jangan pakai langganan pribadi untuk chatbot**
>
> Ada godaan memakai langganan AI bulanan pribadi untuk menjalankan chatbot usaha, karena kelihatan lebih murah. Itu melanggar ketentuan langganan, dan akun bisa diblokir. Chatbot usaha harus memakai jalur resmi yang ditagih per pemakaian.

Pelajaran

Hemat biaya chat tidak menolong kalau pembeli ikut turun. Dan angka rata-rata yang bagus bisa menyembunyikan orang-orang yang dilayani dengan buruk. Baca percakapannya.

Yang bisa Anda lakukan

Sebelum memangkas sebuah biaya, hitung porsinya terhadap pendapatan. Kalau porsinya kecil dan biaya itu menyentuh langsung pembeli, pikir dua kali. Lebih aman memangkas biaya yang tidak dilihat pembeli.

BAB 9

Uji Besar: 324 Lawan 290 Calon

Pertengahan November tagihan AI saya sekitar $230 sebulan. Sekitar dua pertiganya untuk melayani calon, hampir semuanya dengan otak mahal. Saya kembali ke pertanyaan 9 Oktober, kali ini dengan cara uji yang lebih rapi.

Tahap 1: uji ulang di atas kertas

Pada 17 November, 260 percakapan lama dijawab ulang oleh otak murah, lalu dinilai satu per satu. Biaya seluruh uji ini $1,93.

Jawaban otak murah dibanding otak mahal	Porsi dari 260 kasus
Setara	88%
Lebih baik	3,5%
Lebih buruk, ringan	6,5%
Lebih buruk, berat	1,9%

Jauh lebih baik daripada "1 dari 5 lebih buruk" di bulan Oktober. Dari 124 pesan pendek, 116 dijawab setara. Kelemahan lama itu sudah banyak tertutup.

Perbaikan yang gagal: kartu contekan

Saya mencoba menolong otak murah dengan "kartu contekan": ringkasan situasi tiap calon ditambah contoh-contoh jawaban yang baik. Pada kasus yang dipakai untuk merancang kartu itu, hasilnya membaik. Pada 110 kasus lain yang sengaja disisihkan dan belum

pernah dilihat, hasilnya **lebih buruk**: muncul 3 kesalahan berat, padahal tanpa kartu tidak ada. Otak murah jadi terlalu bersemangat mengambil tindakan.

Kartu itu tidak saya pakai. Yang saya pasang adalah penjaga di belakang layar: kalau jawaban otak murah menunjukkan tanda bahaya, misalnya mengaku sudah mengerjakan sesuatu padahal belum, percakapan itu diserahkan ke otak mahal sebelum terkirim. Sekitar 4,4% jawaban diserahkan dengan cara ini.

Tahap 2: adu langsung dengan calon sungguhan

Sejak 17 November pukul 14.00 WIB, calon baru dibagi dua secara acak berdasarkan nomornya. Separuh dilayani otak murah dengan penjaga, separuh tetap otak mahal. Gambar, soal uang, kekecewaan, dan tahap genting tetap di otak mahal untuk kedua kelompok.

Hasil sampai 23 Nov 2026	Otak murah	Otak mahal
Jumlah calon	324	290
Sampai menerima nomor rekening	13,0%	12,1%
Mengirim bukti transfer	19 orang (5,9%)	10 orang (3,4%)
Biaya AI per calon	$0,013	$0,068

Cara membaca tabel ini

Biayanya seperlima. Itu jelas. Soal hasil, saya harus menahan diri. Ujinya baru enam hari dari rencana empat belas. Selisih 19 lawan 10 orang masih bisa terjadi karena kebetulan. Jadi kalimat yang benar adalah: **sejauh ini otak murah tidak kalah**. Bukan "terbukti lebih baik".

Saya juga sudah menulis aturan berhentinya sebelum uji dimulai: kalau calon yang sampai ke nomor rekening turun lebih dari seperempat, atau ada dua keluhan nyata, uji dimatikan saat itu juga.

> **Pelajaran**
>
> Perbaikan harus diuji pada kasus yang belum pernah dilihat saat merancangnya. Dan tulis aturan berhenti sebelum mulai, selagi kepala masih dingin.

Yang bisa Anda lakukan

Kalau mencoba cara baru yang lebih murah, jangan pindahkan semua pelanggan sekaligus. Coba pada separuh selama dua minggu. Tulis dari awal: angka apa yang membuat Anda berhenti.

BAB 10

Untuk Mitra: Tiga Tingkat Alat

Anda mungkin tidak menjalankan chatbot. Tapi cara berpikirnya sama untuk alat apa pun, dari aplikasi desain sampai AI di HP.

Tingkat	Untuk pekerjaan apa	Contoh di usaha kecil
1. Tanpa alat pintar	Jawabannya selalu sama	Balas cepat WhatsApp untuk harga, jam buka, cara pesan. Katalog. Daftar tanya-jawab.
2. Alat murah atau gratis	Butuh sedikit kepintaran, kalau salah gampang diperbaiki	Versi gratis aplikasi AI untuk menulis caption, merapikan deskripsi produk, mencari ide promosi.
3. Alat mahal atau tangan Anda sendiri	Menyangkut uang, keluhan, atau orang yang hampir membeli	Memeriksa bukti transfer, menjawab pembeli yang kecewa, menutup penjualan besar.

Urutan memangkas yang saya sarankan

1. **Buang dulu yang tidak perlu alat.** Di sistem saya ini memangkas lebih dari sepertiga biaya AI di satu jalur, dengan hasil yang sama pada 221 dari 224 kasus.
2. **Putuskan siapa yang dilayani bersama-sama.** Ini penghematan terbesar saya.
3. **Baru bandingkan alat mahal dan murah,** dengan pekerjaan nyata, pada separuh pelanggan dulu.

4. **Berhenti kalau hematnya sudah receh.** $0,25 sehari tidak sepadan dengan risikonya.

Satu hal tentang AI gratis

Untuk kebanyakan Mitra, versi gratis dari aplikasi AI sudah cukup untuk pekerjaan tingkat 2. Tidak perlu berlangganan dulu. Berlangganlah kalau Anda sudah memakainya tiap hari dan batas gratisnya benar-benar menghambat pekerjaan yang menghasilkan uang.

> **Jangan serahkan tingkat 3 ke alat murah**
>
> Bukti transfer, pengembalian dana, dan pembeli yang kecewa adalah bagian yang di sistem saya sengaja tidak pernah diserahkan ke alat murah. Di usaha kecil, bagian ini sebaiknya tetap Anda pegang sendiri.

PENUTUP

Alat Mahal untuk Pekerjaan yang Mahal Salahnya

Tujuh minggu menarik-ulur biaya AI mengajari saya bahwa pertanyaan "AI mana yang lebih murah" adalah pertanyaan terakhir, bukan yang pertama.

Ringkasan pelajaran

1. **Tentukan dulu apa yang tidak boleh turun.** Bagi saya jumlah pembayar.
2. **Uji dengan pekerjaan nyata yang sudah lewat.** 200 pesan di Oktober, 260 di November. Baca yang gagal, cari polanya.
3. **Bagi pekerjaan menurut ongkos kalau salah.** Uang, gambar, dan keluhan tetap di alat terbaik.
4. **Awasi jumlah pemakaian, bukan hanya tarifnya.** Biaya saya naik dari $8 ke $25 sehari selagi saya sibuk menawar tarif.
5. **Jawaban yang selalu sama tidak perlu AI.** Cocok 98,7% dengan keputusan AI.
6. **Hemat terbesar adalah keputusan siapa dilayani oleh siapa.**
7. **Bedakan hemat sungguhan dengan usaha yang sedang sepi.** Dari penurunan saya, kira-kira 57% hemat sungguhan dan 43% karena calon berkurang.
8. **Hemat tidak ada artinya kalau pembeli ikut turun.**
9. **Hasil sementara ditulis sebagai sementara.** Sejauh ini otak murah tidak kalah. Belum lebih dari itu.

Yang bisa Anda lakukan minggu ini

☐ Tulis semua alat berbayar Anda dan biayanya per bulan.

☐ Hitung porsi tiap biaya terhadap pendapatan bulan lalu.

☐ Kumpulkan lima pertanyaan pelanggan yang paling sering, tulis jawaban bakunya.

☐ Pasang jawaban itu sebagai balas cepat di WhatsApp Business.

☐ Bagi pekerjaan harian jadi dua kolom: salahnya murah dan salahnya mahal.

☐ Pilih satu pekerjaan dari kolom "salahnya murah" untuk dicoba dengan AI gratis.

☐ Uji pada 20 pekerjaan lama dulu, bandingkan hasilnya.

☐ Tentukan pelanggan mana yang bisa dilayani bersama lewat grup atau siaran.

☐ Untuk biaya per pemakaian, catat tarif dan jumlah pakainya tiap minggu.

Catatan jujur

Angka di buku ini adalah catatan sampai 23 November 2026. Uji otak murah lawan otak mahal masih berjalan saat buku ini ditulis, dan hasil akhirnya bisa berbeda. Tarif AI juga terus berubah. Pakai cara berpikirnya, jangan angkanya.