SERI PELAJARAN USAHA • BONUS MITRA

Mitra Melayani Mitra

Sistem Mentor



Mas Cahyo

DAFTAR ISI

Isi buku ini

1. Titik jenuh: ribuan akun gratis, satu orang menjawab
2. Ide 28 Oktober: Mitra yang paham menjadi Mentor
3. Bukan asal tunjuk: kuis dan kesepakatan tertulis
4. Dari mana Mentor mendapat uang
5. Efek ke biaya, dan catatan jujurnya
6. Yang tidak berjalan: orang masuk grup lalu diam
7. Skor Mentor dan video tutorial buatan Mentor
8. Voucher: Mentor diberi jatah diskon untuk calonnya
9. Satu angka salah ketik, dan soal "ini calon siapa"
10. Ditutup, lalu dibuka lagi dengan syarat lebih ketat
11. Penutup: ringkasan dan yang bisa Anda lakukan minggu ini

Cara membaca buku ini

Aturan Mentor berubah berkali-kali dalam empat minggu pertamanya. Di buku ini setiap angka saya beri tanggal. Yang berlaku untuk Anda adalah yang tertulis di dasbor Mentor pada hari Anda membacanya, bukan yang tertulis di sini.

Buku ini juga **bukan janji penghasilan**. Saya tidak menulis berapa yang diterima Mentor mana pun, dan tidak menyebut nama mereka.

Semua kejadian terjadi tahun 2026. Kalau Anda seorang Seller yang mulai kewalahan melayani pembeli sendirian, bacalah buku ini sebagai contoh cara meminta bantuan pelanggan lama tanpa kehilangan kendali.

BAB 1

Titik Jenuh: Ribuan Akun Gratis, Satu Orang Menjawab

Akhir Oktober 2026, sistem saya menampung 13.145 akun Gratis. Yang bisa mereka tanyai pada dasarnya hanya satu orang dan satu robot.

Keadaannya waktu itu

Siapa pun bisa mendapat toko percobaan gratis dari saya, terutama saat saya siaran Live. Mereka lalu dikumpulkan di beberapa Grup Gratis di WhatsApp. Grup itu saya atur satu arah: hanya saya yang bisa mengirim pesan. Sesekali saya buka untuk tanya-jawab, dan sejak 9 Oktober grup ditutup lagi secara otomatis begitu sepuluh orang berbeda sudah bertanya, supaya tidak tenggelam dalam ratusan pesan.

Di luar grup, pertanyaan mereka dijawab chatbot. Chatbot itu memakai kecerdasan buatan dan WhatsApp resmi, dan dua-duanya berbayar per jawaban. Analisis 26 Oktober menunjukkan 69% biaya chatbot saya habis untuk melayani orang yang tidak pernah membayar. Analisis yang sama menyebut penghambat saya yang sebenarnya: jam Live hanya diisi satu orang, dan sekitar 31% toko yang sudah jadi masih kosong karena pemiliknya belum paham cara mengisinya.

Kenapa ini bukan soal uang saja

Kalau hanya soal biaya, saya bisa mematikan chatbot untuk akun Gratis. Tetapi orang yang baru punya toko dan bingung tidak butuh dihemat. Ia butuh ditemani. Pertanyaannya hampir selalu sama: bagaimana cara memasukkan produk, bagaimana kalau ada yang memesan, bagaimana membagikan link toko.

Pertanyaan-pertanyaan itu tidak butuh saya. Mitra yang sudah tiga bulan berjualan bisa menjawabnya, sering kali dengan bahasa yang lebih mudah dimengerti daripada bahasa saya, karena ia baru saja melewati kebingungan yang sama.

Pelajaran

Kalau semua pertanyaan harus lewat Anda, usaha Anda hanya bisa sebesar jumlah jam Anda terjaga. Itu berlaku untuk saya dengan belasan ribu akun, dan berlaku untuk warung dengan tiga puluh pelanggan tetap.

Untuk toko Anda

Selama tiga hari, catat setiap pertanyaan pembeli yang masuk. Tandai mana yang benar-benar hanya Anda yang bisa menjawab (harga khusus, stok hari ini) dan mana yang bisa dijawab pelanggan lama Anda (rasanya bagaimana, cara pesannya bagaimana, tahan berapa hari). Biasanya kelompok kedua jauh lebih banyak.

BAB 2

Ide 28 Oktober: Mitra yang Paham Menjadi Mentor

Idenya saya sampaikan 28 Oktober. Sekitar pukul 12.14 WIB hari itu juga, pendaftaran Mentor sudah dibuka.

Rancangan awalnya

Mitra berbayar yang sudah paham sistem boleh mendaftar menjadi Mentor. Tugasnya membimbing dan menjawab pertanyaan pemilik akun Gratis. Imbalannya: kalau orang yang ia bimbing kemudian menjadi Mitra berbayar, ia menerima bonus.

Empat keputusan saya ambil di hari pertama:

Pertanyaan	Keputusan saya
Siapa yang boleh mendaftar?	Hanya Mitra berbayar. Akun Gratis tidak bisa.
Siapa yang menyetujui?	Otomatis, sesudah lulus kuis dan menyetujui kesepakatan.
Bonus kalau bimbingannya naik menjadi Mitra?	Ada.
Kedudukan di grup WhatsApp?	Anggota biasa, bukan admin.

Satu batas juga saya pasang sejak awal. Dari 13.145 akun Gratis waktu itu, 1.202 sudah tercatat sebagai pelanggan pertama toko Mitra lain. Yang itu tidak boleh direbut Mentor.

Hari itu juga ada yang mendaftar

Dua Mitra mendaftar menjadi Mentor pada hari pertama. Keesokan harinya, 29 Oktober, tiga bonus pertama tercatat di sistem, dan hari itu saya menambahkan beberapa hal:

- **Halaman pribadi Mentor.** Calon bisa membuat toko Gratis lewat halaman Mentor yang ia pilih. Toko itu langsung berisi sepuluh produk contoh, dan Mentor tersebut otomatis menjadi pembimbingnya.
- **Halaman daftar Mentor** untuk umum, lengkap dengan penilaian bintang dari orang yang dibimbing.
- **Pemberitahuan** ke Mentor begitu bimbingannya menjadi Mitra, supaya ia bisa mengucapkan selamat dan mengantarnya pindah ke Grup Mitra.

Dua aturan pencegah rebutan

Satu nomor, satu Mentor. Calon yang sudah terdaftar pada seorang Mentor tidak bisa didaftarkan Mentor lain.

Kunci tiga hari. Kalau Mentor tidak menghubungi calonnya dalam tiga hari, kunci itu lepas dan calon boleh memilih Mentor lain. Tanpa aturan ini, Mentor bisa menimbun nama tanpa pernah membimbing.

> **Pelajaran**
>
> Pelanggan lama yang paham adalah tenaga bantu terbaik. Tetapi begitu ada imbalannya, Anda harus langsung memikirkan dua hal: bagaimana mencegah mereka berebut, dan bagaimana mencegah mereka hanya mengumpulkan nama.

BAB 3

Bukan Asal Tunjuk: Kuis dan Kesepakatan Tertulis

Mentor berbicara atas nama sistem saya kepada orang yang belum mengenal saya. Maka sebelum mulai, ia harus membuktikan paham, dan harus menyetujui aturan secara tertulis.

Isi kesepakatannya

Sejak hari pertama, setiap Mentor menyetujui pokok-pokok ini:

- Mematuhi Syarat & Ketentuan dan menjaga nama baik.
- Tidak mengajak orang mendaftar di luar sistem.
- Tidak menerima pembayaran ke rekening pribadi. Pembayaran hanya ke rekening resmi.
- Tidak mengirim pesan massal dan tidak menjanjikan hal di luar sistem.
- Tidak mendaftarkan nomor orang lain tanpa orangnya.
- Kalau melanggar: status Mentor dicabut dan komisinya batal.

Butir rekening adalah yang paling penting. Begitu ada satu saja Mentor yang menerima uang pendaftaran ke rekeningnya sendiri, seluruh kepercayaan terhadap program ini selesai.

Kuisnya: saya sendiri bolak-balik

Jujur saja, bagian ini tidak rapi.

Tanggal	Cara masuk menjadi Mentor
28 Oktober, saat diluncurkan	Kuis 15 soal, lulus kalau benar 12
28 Oktober, sore	Kuis 22 soal, lulus 18, karena materinya saya tambah
28 Oktober, sesudahnya	Dipendekkan menjadi 10 soal, lulus 8
29 Oktober	Kuis dihapus. Cukup mencentang 17 butir aturan dan menulis nama
2 November	Pendaftaran ditutup
11 November	Dibuka lagi: baca materi 14 pokok, kuis 15 soal, lulus 12

Dalam satu hari kuisnya berubah tiga kali, keesokan harinya saya hapus sama sekali, dan dua minggu kemudian saya kembalikan. Pelajaran yang saya ambil: mencentang tujuh belas kotak tidak membuktikan orang paham. Ia hanya membuktikan orang bisa mencentang.

Kuis yang berlaku sejak 11 November punya dua ciri yang saya suka. Kalau gagal, harus menunggu 24 jam sebelum mencoba lagi, sehingga tidak bisa ditebak-tebak. Dan sesudah gagal, nomor soal yang salah ditunjukkan, sehingga orang tahu bagian mana yang harus dibaca ulang.

Pelajaran

Aturan dan bayaran harus tertulis sebelum orang mulai bekerja. Dan ujian masuk yang terlalu mudah bukan kebaikan. Itu menunda masalah ke hari ketika orang yang tidak paham sudah telanjur berbicara atas nama Anda.

Untuk toko Anda

Kalau Anda meminta pelanggan atau tetangga membantu menjualkan, tulis tiga hal di satu pesan WhatsApp dan minta ia membalas "setuju": harga yang boleh ia sebut, ke mana pembeli membayar, dan apa yang tidak boleh ia janjikan.

BAB 4

Dari Mana Mentor Mendapat Uang

Mentor tidak digaji. Ia menerima bonus ketika orang yang ia bimbing memutuskan menjadi Mitra berbayar. Besarnya bergantung pada dari mana orang itu datang.

Dua tarif

	Calon ambil satu peran	Calon ambil dua peran
Tarif penuh	Rp50 ribu	Rp70 ribu
Tarif Mentor	Rp30 ribu	Rp40 ribu

Menurut aturan terakhir yang saya tetapkan pada malam 17 November, tarif Mentor berlaku kalau salah satu dari ini benar:

- Calon itu sebenarnya sudah lebih dulu datang kepada saya (sudah pernah chat atau sudah punya akun) sebelum disentuh Mentor.
- Calon membayar memakai voucher diskon dari Mentor (Bab 8).
- Mentor tersebut hanya berperan Seller.

Di luar itu, yaitu orang yang benar-benar dibawa sendiri oleh Mentor dan membayar harga penuh, Mentor menerima tarif penuh.

Protes yang mengubah aturan

Aturan itu tidak lahir sekali jadi. Awalnya saya memutuskan: semua calon yang dibuatkan toko Gratis lewat halaman Mentor dihitung dengan tarif Mentor, karena mereka mendapat fasilitas yang tidak didapat calon lain.

Pada 17 November seorang Mentor memprotes. Alasannya kuat: kesepakatan tertulis yang ia setujui berbunyi bahwa orang dari

promosinya sendiri mendapat bonus penuh. Ia benar. Tulisan saya dan hitungan sistem saya tidak sama.

Malam itu aturannya saya ubah menjadi seperti di atas. Sesudah itu semua bonus lama diuji ulang dengan aturan baru. Empat ternyata seharusnya lebih besar. Pada 19 November tiga di antaranya saya naikkan di sistem, dan yang keempat, karena sudah telanjur dibayar, selisihnya saya transfer.

Hal lain yang perlu Anda tahu

- **Dicairkan setiap hari Senin.** Komisi Mentor tidak memakai masa tunggu tujuh hari seperti bonus mengajak biasa.
- **Dicatat terpisah** dari komisi Affiliator, supaya Mentor bisa melihat jelas mana hasil membimbing dan mana hasil berjualan.
- **Ada komisi produk domain.** Kalau bimbingan Mentor membeli alamat toko sendiri, Mentor menerima komisi sekitar 10% dari harganya.
- **Bonus jatuh ke pembimbing.** Sejak 16 November, kalau seorang calon jelas-jelas dibimbing seorang Mentor, bonusnya untuk Mentor itu, walaupun nomor calon pernah tercatat lebih dulu di toko lain.

Yang sengaja tidak saya tulis

Berapa total komisi yang sudah diterima para Mentor. Saya tidak ingin buku ini dibaca sebagai iming-iming. Hasil seorang Mentor bergantung pada berapa orang yang sungguh ia bimbing sampai bisa.

Pelajaran

Kalau tulisan Anda dan hitungan Anda berbeda, yang menang harus tulisan. Betulkan hitungannya, bayar selisihnya, baru ubah tulisannya untuk ke depan.

BAB 5

Efek ke Biaya, dan Catatan Jujurnya

Seminggu sesudah Mentor berjalan, biaya kecerdasan buatan saya turun 67% dan biaya WhatsApp turun 60%. Angka itu benar, tetapi tidak seluruhnya berkat Mentor.

Yang saya ubah bersamaan dengan Mentor

Tanggal 29 Oktober, sehari sesudah Mentor diluncurkan, saya mengubah cara chatbot melayani akun Gratis. Mereka tidak lagi diajak mengobrol panjang oleh kecerdasan buatan. Mereka menerima satu jawaban tetap: silakan bertanya kepada Mentor di grup, ini link-nya. Dua hari kemudian, 31 Oktober, hal yang sama berlaku untuk Mitra berbayar: chatbot hanya mengurus administrasi, cara berjualan dibahas di Grup Mitra bersama saya dan Mentor.

Angkanya

	15–27 Oktober	31 Okt–3 Nov	Perubahan
Biaya AI per hari	US$19,8	US$6,6	turun 67%
Biaya WhatsApp per hari	± Rp433 ribu	± Rp173 ribu	turun 60%

Dilihat per minggu: biaya WhatsApp dan AI digabung sekitar Rp5,8 juta pada 19–25 Oktober, Rp4,3 juta pada minggu berikutnya, dan Rp1,9 juta pada 2–8 November.

Tiga catatan jujur

Pertama, calon baru memang sedang berkurang. Pada periode pembanding kedua, calon baru turun 29% karena salah satu iklan saya habis. Menurut riset 4 November, sekitar 43% dari penurunan biaya AI

disebabkan oleh sepinya calon. Hanya sekitar 57% yang merupakan penghematan sungguhan.

Kedua, sebagian angka WhatsApp itu kebetulan kalender. Pada 1 dan 2 November tagihan WhatsApp saya nol rupiah. Bukan karena hemat. Jatah seribu percakapan gratis bulanan baru saja kembali penuh di awal bulan.

Ketiga, pendorong terbesarnya justru Mitra berbayar. Jumlah jawaban chatbot untuk Mitra turun 74 sampai 84% sesudah mereka diarahkan ke grup. Jadi penghematan terbesar datang dari keputusan "bimbingan pindah ke grup", dan Mentor adalah yang membuat keputusan itu mungkin.

Ada satu ukuran yang lebih bersih. Dari minggu 19–25 Oktober ke minggu 2–8 November, jumlah orang yang dilayani chatbot tidak turun (1.330 menjadi 1.398 orang), tetapi jumlah jawabannya turun dari 7.710 menjadi 5.305. Biaya AI per orang turun dari sekitar Rp1.173 menjadi Rp530. Itu penghematan yang tidak bergantung pada ramai atau sepinya calon.

Catatan yang lebih pahit

Pada minggu-minggu yang sama, jumlah orang yang membayar menjadi Mitra juga turun. Saya belum bisa membuktikan berapa bagian dari penurunan itu yang disebabkan oleh chatbot yang lebih pendiam. Tetapi saya tidak boleh berpura-pura keduanya tidak berhubungan. Menghemat jawaban berarti juga mengurangi percakapan, dan sebagian orang membayar justru karena diajak bercakap.

Untuk toko Anda

Kalau Anda menyerahkan sebagian pelayanan kepada orang lain, ukur dua hal sekaligus: berapa waktu dan biaya yang Anda hemat, dan apakah jumlah pembeli tetap. Kalau hanya mengukur yang pertama, Anda akan selalu merasa berhasil.

BAB 6

Yang Tidak Berjalan: Orang Masuk Grup Lalu Diam

Saya mengira cukup berkata "silakan tanya Mentor di grup". Dua hari kemudian saya menghitung hasilnya.

Angkanya

Dini hari 31 Oktober saya memeriksa 43 orang yang sejak 29 Oktober diarahkan chatbot ke grup:

Yang terjadi sesudah diarahkan	Jumlah
Diam sama sekali	24 orang
Hanya membalas ucapan singkat, lalu tidak dijawab lagi	9 orang
Melanjutkan percakapan	10 orang
Menjadi Mitra berbayar	0 orang

Lebih dari separuh berhenti di situ. Dan saya bahkan tidak bisa mengukur berapa dari mereka yang benar-benar masuk grup, karena catatan keanggotaan grup saya sudah tidak diperbarui sejak awal Oktober.

Apa yang mereka tulis

Dari pesan-pesan yang masuk terlihat apa yang salah. Ada yang bertanya Mentor itu siapa dan yang mana. Ada yang bertanya grupnya yang mana. Ada yang menulis terus terang bahwa ia malu dan sungkan bertanya di depan orang banyak. Tiga orang yang pertanyaannya sempat didiamkan chatbot saya jawab sendiri dengan tangan dini hari itu.

Ada pula kecelakaan kecil yang memperburuk keadaan. Link Grup Gratis sempat mati selama kurang lebih lima belas jam mulai malam 28 Oktober. Puluhan orang menerima link yang tidak bisa dibuka. Sebagian saya kirimi link baru keesokan harinya. Sesudah kejadian itu saya menyiapkan pemeriksa link grup harian.

Kenapa terjadi

Bagi saya, grup adalah tempat yang ramai dan hangat. Bagi orang baru, grup adalah ruangan berisi ratusan orang asing. Menyuruh orang baru "tanya saja di grup" sama seperti menyuruh tamu yang baru datang bertanya dengan pengeras suara.

Kata "Mentor" juga tidak menolong. Itu istilah saya. Mereka tidak tahu Mentor itu orang sungguhan, sesama pedagang, yang bisa dihubungi secara pribadi.

Yang saya ubah pada 31 Oktober

- Orang yang menulis bingung, malu, atau bertanya "Mentor yang mana" kini menerima penjelasan: Mentor adalah Mitra sungguhan, boleh dihubungi lewat chat pribadi, dan ini jadwal Live berikutnya.
- Pertanyaan susulan sesudah diarahkan ke grup tidak lagi didiamkan. Chatbot menjawabnya, lalu mengingatkan soal grup.
- Grup Gratis saya ubah menjadi dua arah. Anggota boleh mengirim pesan, dan saya ikut membimbing langsung di sana bersama Mentor.

> **Pelajaran**
>
> Grup bukan pengganti sapaan pribadi. Orang yang malu tidak akan bertanya di grup, sebaik apa pun grupnya. Ia harus disapa lebih dulu, satu per satu.

Untuk Anda yang menjadi Mentor

Jangan menunggu ditanya. Kirim satu pesan pribadi yang pendek kepada setiap calon baru: nama Anda, toko Anda, dan satu pertanyaan mudah seperti "sudah berhasil buka tokonya?" Kunci tiga hari di Bab 2 dibuat justru supaya langkah ini tidak dilewatkan.

BAB 7

Skor Mentor dan Video Tutorial Buatan Mentor

Di halaman daftar Mentor, siapa yang tampil paling atas? Kalau jawabannya "yang paling ramai", saya akan mendapat Mentor yang pandai meramaikan, bukan yang pandai membimbing.

Skor 0 sampai 100

Tanggal 2 November saya memasang Skor Mentor. Lima hal dihitung, masing-masing dengan bobot sendiri:

Yang dihitung	Bobot	Nilai penuh kalau
Bimbingan yang menjadi Mitra	30	10 orang
Penilaian bintang dari yang dibimbing	25	–
Permintaan bimbingan yang dilayani	20	20 permintaan
Video tutorial yang tampil	15	5 video
Perbandingan yang dihubungi dengan yang meminta	10	–

Skor itu menentukan tingkat: Perunggu di bawah 40, Perak mulai 40, Emas mulai 60, Berlian mulai 80. Urutan tampil di halaman daftar Mentor mengikuti skor.

Pada hari skor dipasang, nilai tertinggi adalah 66. Belum ada yang Berlian. Bagi saya itu tanda ukurannya tidak terlalu murah.

Kenapa bobotnya begitu

Perhatikan apa yang **tidak** dihitung: jumlah calon yang didaftarkan. Mentor yang mengumpulkan seratus nama tetapi tidak menghubungi siapa pun akan bernilai rendah di tiga dari lima baris. Lebih dari separuh skor datang dari hasil (ada yang menjadi Mitra) dan dari pendapat orang yang dibimbing (penilaian bintang).

Saya juga membatasi nilai penuhnya. Sesudah sepuluh orang menjadi Mitra, baris itu tidak bertambah lagi. Tujuannya supaya Mentor baru tidak merasa mustahil mengejar Mentor lama.

Video tutorial

Hari yang sama saya membuka unggah video untuk Mentor. Mentor merekam layar HP-nya sambil menjelaskan satu hal, misalnya cara mengganti foto produk, lalu mengunggahnya. Batasnya: paling lama 20 menit per video, paling banyak tiga video sehari, dan tidak boleh memuat link atau nomor WhatsApp.

Rancangan awalnya setiap video saya tinjau dulu. Hari itu juga saya ubah: video langsung tampil, saya diberi tahu setiap ada video baru, dan saya bisa menyembunyikannya kalau perlu. Saya tidak mau menjadi antrean lagi (kalau Anda membaca ebook saya tentang Mitra yang kecewa, Anda tahu kenapa).

Satu pertanyaan yang dijawab lewat video menolong semua orang yang menanyakan hal sama sesudahnya. Dari sisi Mentor, itu cara membimbing dua puluh orang dengan satu kali kerja.

> **Pelajaran**
>
> Ukur pembimbing dari hasil bimbingannya, bukan dari ramainya. Apa pun yang Anda beri nilai, itulah yang akan dikejar orang. Jadi pilih dengan hati-hati apa yang Anda hitung.

Untuk toko Anda

Kalau Anda punya reseller atau orang yang membantu menjualkan, jangan memuji yang paling banyak mengunggah status. Pujilah yang pembelinya kembali memesan.

BAB 8

Voucher: Mentor Diberi Jatah Diskon untuk Calonnya

Mentor sering berhadapan dengan calon yang sudah paham dan sudah mau, tetapi masih menimbang harga. Sejak 10 November, Mentor punya sesuatu untuk ditawarkan.

Perjalanan aturannya

Tanggal	Aturan voucher Mentor
10 November	Potongan Rp100 ribu, jatah 3 calon per minggu, berlaku 3 hari sejak diambil
10 November, malam	Jatah dasar diturunkan menjadi 1 calon per minggu. Mentor yang ikut meramaikan Live saya mendapat jatah tambahan
15 November	Tambahan dari Live diubah menjadi saldo diskon: Rp300 ribu setiap kali ikut. Mentor sendiri yang membaginya, Rp25, 50, 75, atau 100 ribu per calon
20 November	Jatah mingguan menjadi 2 calon, masing-masing Rp50 ribu, untuk semua Mentor aktif

Jadi per 20 November: setiap Mentor aktif punya jatah Rp100 ribu seminggu yang dibagi untuk dua calon, ditambah saldo dari keikutsertaannya di Live. Jatah mingguan dihitung ulang setiap Senin.

Pengaman yang saya pasang

- Voucher hanya bisa dipakai di halaman pendaftaran milik Mentor yang bersangkutan.
- Mentor tidak bisa memakainya untuk nomornya sendiri.

- Tidak bisa dipakai orang yang sudah menjadi Mitra, atau calon yang sedang terkunci pada Mentor lain.
- Kalau calon mengambil voucher tetapi tidak membayar dalam tiga hari, voucher hangus dan jatahnya kembali ke Mentor.

Hubungannya dengan bonus

Ini yang perlu dipahami setiap Mentor. Menurut aturan 17 November di Bab 4, calon yang membayar memakai voucher dihitung dengan tarif Mentor, bukan tarif penuh. Jadi Mentor memilih: memberi calonnya potongan dan menerima bonus lebih kecil, atau tidak memberi potongan dan menerima bonus penuh kalau calon itu memang ia bawa sendiri.

Aturannya: voucher atau bonus penuh, tidak dua-duanya. Dengan begitu Mentor ikut menanggung diskon yang ia berikan, dan diskon tidak diobral kepada semua calon.

Kenapa dikaitkan dengan Live

Siaran Live adalah tempat calon saya yang paling hangat berkumpul. Mentor yang ikut hadir dan meramaikan Live mendapat saldo diskon, sehingga Mentor yang paling rajin hadir menjadi yang paling punya bekal untuk membantu calonnya mendaftar.

Pelajaran

Kalau Anda memberi orang lain wewenang memberi diskon, batasi jumlahnya, beri tanggal hangus, dan pastikan ia ikut merasakan harganya.

Untuk Anda yang menjadi Mentor

Jangan membuka percakapan dengan voucher. Bimbing dulu sampai calon berhasil memasang satu produk di toko percobaannya. Voucher

paling berguna untuk orang yang sudah berkata "saya mau, tetapi...".

BAB 9

Satu Angka Salah Ketik, dan Soal "Ini Calon Siapa"

Begitu Mitra melayani Mitra, muncul jenis masalah baru: kesalahan kecil yang dibuat orang lain, tetapi keluhannya datang kepada saya.

Dasbor "tampilan lama"

Tanggal 20 November seorang Mentor melapor: calon bimbingannya masuk ke dasbor dan melihat tampilan yang lain dari yang diajarkan. Menunya tidak sama. Calon itu bingung, Mentornya ikut bingung.

Sebabnya satu angka. Waktu membuatkan toko Gratis untuk calon itu, Mentor salah mengetik satu angka di nomor HP-nya. Toko pun terpasang pada nomor yang keliru. Ketika calon masuk memakai nomornya yang benar, sistem membawanya ke akun lain: akun kosong yang terbentuk sewaktu ia pertama kali chat dengan chatbot. Akun kosong tanpa toko menampilkan dasbor versi lama.

Perbaikannya sederhana, sesudah sebabnya ketemu.

> **Untuk Anda yang menjadi Mentor**
>
> Jangan mengetik nomor calon dari ingatan atau dari mendengar. Minta ia mengirim pesan dulu, lalu salin nomornya dari situ. Bacakan ulang empat angka terakhirnya. Dan kalau ada calon berkata "tampilan saya beda", periksa dulu nomornya sebelum memeriksa yang lain.

"Ini calon siapa?"

Pertanyaan ini muncul sejak hari pertama dan tidak pernah benar-benar hilang. Aturan yang berlaku sekarang ada dua, dan keduanya sering

tertukar.

Untuk bonus mengajak menjadi Mitra: bonus jatuh ke toko yang pertama kali mencatat nomor orang itu, tanpa batas waktu. Dulu ada batas 60 hari; pada 16 November batas itu saya hapus. Satu pengecualian sejak hari yang sama: kalau ada Mentor yang terbukti membimbing calon itu, Mentor pembimbinglah yang didahulukan. Aturan ini lahir dari kasus nyata dua Mentor yang sama-sama merasa berhak atas satu calon. Bonusnya saya pindahkan kepada yang membimbing.

Untuk komisi belanja pelanggan: pelanggan menjadi "milik" toko tempat ia pertama mendaftar, dan kepemilikan itu diperpanjang setiap kali ia berbelanja. Kalau ia tidak berbelanja selama **3 bulan**, kepemilikan lepas dan toko lain boleh mencatatnya. **[PERLU CEK MAS]** Hitungan 3 bulan dimulai 16 November 2026, sehingga tidak ada pelanggan lama yang langsung lepas. Tujuh hari sebelum seorang pelanggan lepas, pemiliknya diberi peringatan dan tombol untuk menyapa pelanggan itu lewat WhatsApp.

Angka itu pun saya ubah di tengah jalan. Tanggal 15 November saya memutuskan satu tahun. Sehari kemudian saya ganti menjadi tiga bulan. Hitungan waktu itu: tanpa tanggal mulai tadi, batas satu bulan akan melepas 874 pelanggan, tiga bulan 118, enam bulan 53.

Kalau perlu, saya catat dengan tangan

Sistem tidak menangkap semuanya. Pada 22 November seorang Mitra merujuk kenalannya langsung kepada saya, tanpa lewat link mana pun. Saya minta rujukan itu dicatat manual atas nama tokonya, supaya kalau kenalannya mendaftar, bonusnya tetap sampai. Aturan dibuat supaya adil, bukan supaya saya punya alasan untuk tidak membayar.

Pelajaran

Di mana ada bonus, di situ akan ada pertanyaan "ini hak siapa". Jawabannya harus sudah tertulis sebelum kasus pertama muncul. Saya terlambat menuliskannya.

BAB 10

Ditutup, Lalu Dibuka Lagi dengan Syarat Lebih Ketat

Lima hari sesudah diluncurkan, pendaftaran Mentor saya tutup. Sembilan hari kemudian saya buka lagi, dengan pintu yang lebih sempit.

2 November: tutup dulu

Waktu itu baru ada tujuh Mentor aktif. Pada hari yang sama saya membereskan beberapa hal sekaligus. Pesan tawaran siap-salin yang tadinya boleh dibagikan Mentor di Grup Gratis saya hapus. Aturannya menjadi: di grup hanya boleh membagikan link toko sendiri dan halaman daftar Mentor, selebihnya lewat chat pribadi. Skor dan video juga baru dipasang hari itu.

Perintah saya pendek: tutup dulu sampai saya buka. Mentor yang sudah aktif tidak terpengaruh.

11 November: dibuka dengan kuis

Pintunya saya buka lagi dengan tiga perubahan:

- **Wajib membaca materi 14 pokok lalu lulus kuis 15 soal** (benar 12), seperti di Bab 3. Mentor lama tidak wajib mengulang.
- **Ada status "nonaktif".** Mentor boleh berhenti sendiri kapan saja, tanpa sanksi, dan boleh kembali lewat kuis. Ini berbeda dari "dicabut", yang berarti pelanggaran dan hanya saya yang bisa memulihkan.
- **Mentor nonaktif otomatis lepas** dari halaman daftar Mentor, dari jatah voucher, dan dari kunci calon.

Status nonaktif itu penting. Sebelumnya hanya ada dua keadaan: Mentor atau dicabut. Orang yang sekadar sedang sibuk tidak punya jalan keluar yang terhormat.

16 November: syarat tambahan dan rumah baru

Pendaftar Mentor baru kini harus sudah memiliki alamat toko sendiri yang aktif. Ini syarat sementara, dan enam Mentor lama yang belum punya tetap berjalan.

Hari itu juga dasbor semua Mitra mendapat tab keempat: Materi, Seller, Affiliator, Mentor. Isi tab Mentor saya minta ditulis dengan nada tertentu: tujuannya membimbing orang sampai bisa berjualan, karena saya tidak sanggup sendirian. Bukan nada mencari orang sebanyak-banyaknya.

Mentor aktif juga mendapat tombol "Tanya Mas Cahyo". Di baliknya ada kecerdasan buatan yang menjawab berdasarkan aturan yang berlaku saat itu. Kalau pertanyaannya di luar aturan, atau Mentor memberi saran, itu diteruskan kepada saya.

20 November: akun Gratis menjadi masa belajar 7 hari

Perubahan terbesar bagi pekerjaan Mentor datang dari sisi lain. Akun Gratis yang tadinya tanpa batas waktu kini menjadi masa belajar tujuh hari: bisa mencoba peran Seller dan Affiliator, tetapi belum bisa menerima pesanan dan belum mendapat komisi. Sesudah tujuh hari, toko dan dasbornya terkunci sampai pemiliknya menjadi Mitra.

Malam itu saya sempat memutuskan Mentor tidak lagi bisa membuatkan toko Gratis, lalu saya ralat pada malam yang sama: Mentor tetap bisa, tetapi tokonya ikut aturan tujuh hari. Waktu itu ada 421 toko Gratis bimbingan Mentor.

Bagi Mentor artinya jelas. Ia tidak lagi punya waktu tak terbatas. Ia punya tujuh hari untuk menemani seseorang sampai paham, dan sesudah itu orangnya sendiri yang memutuskan.

Pelajaran

Menutup pendaftaran bukan kegagalan. Lebih baik sedikit pembimbing yang paham daripada banyak pembimbing yang harus saya bimbing ulang.

PENUTUP

Yang Saya Pelajari dari Meminta Tolong

Empat minggu pertama Sistem Mentor adalah empat minggu saya mengubah aturan berkali-kali. Saya tidak bangga dengan itu, tetapi saya tidak menyesal memulainya.

Kalau saya menunggu sampai semua aturannya sempurna, sampai hari ini belum ada satu Mentor pun. Yang saya sesali hanya satu: beberapa aturan soal uang baru saya tulis rapi sesudah ada yang memprotes.

Ringkasan pelajaran

1. Pelanggan lama yang paham adalah tenaga bantu terbaik.
2. Aturan dan bayaran harus tertulis sebelum orang mulai.
3. Kalau tulisan dan hitungan berbeda, yang menang tulisan. Bayar selisihnya.
4. Ujian masuk yang terlalu mudah hanya menunda masalah.
5. Ukur pembimbing dari hasil bimbingannya, bukan dari ramainya.
6. Grup bukan pengganti sapaan pribadi.
7. Saat menghitung penghematan, hitung juga apakah pembeli ikut berkurang.
8. Sediakan jalan berhenti yang terhormat bagi orang yang membantu Anda.

Yang bisa Anda lakukan minggu ini

Kalau Anda ingin menjadi Mentor:

☐ Buka tab Mentor di dasbor Anda dan baca syarat yang berlaku hari ini.

☐ Pastikan toko Anda sendiri sudah berisi produk yang sungguh Anda jual.

☐ Baca materinya sampai habis sebelum mencoba kuis. Gagal berarti menunggu 24 jam.

☐ Tulis tiga pertanyaan yang dulu paling membingungkan Anda. Itulah yang akan paling sering ditanyakan bimbingan Anda.

Kalau Anda Seller yang mulai kewalahan:

☐ Catat pertanyaan pembeli selama tiga hari dan tandai mana yang bisa dijawab orang lain.

☐ Pilih satu pelanggan lama yang paling sering merekomendasikan Anda. Tanyakan apakah ia mau membantu menjawab pembeli baru.

☐ Tulis dalam satu pesan: apa tugasnya, apa imbalannya, apa yang tidak boleh ia janjikan. Minta ia membalas "setuju".

☐ Tentukan satu ukuran keberhasilan dari hasil, misalnya pembeli yang kembali memesan.

☐ Sapa sendiri tiga pembeli baru minggu ini lewat pesan pribadi, jangan hanya lewat grup.

> **Satu hal terakhir**
>
> Sistem Mentor ada karena saya tidak sanggup sendirian. Kalau Anda pernah dibantu seorang Mentor sampai toko Anda jalan, cara terbaik berterima kasih adalah memberi penilaian jujur di halamannya, lalu suatu hari membantu satu orang baru dengan cara yang sama.

Mas Cahyo · tanpaplastik.com · mascahyo.com