



CONTOH OUTPUT JASA · BUKAN TESTIMONIAL

Mini Audit Efisiensi untuk bisnis F&B kecil

Contoh paket hasil kerja BTI untuk merapikan WhatsApp, follow-up, tracker prospek, dan SOP admin harian tanpa langsung membeli software mahal.

5

temuan prioritas

7 hari

rencana perapihan awal

4 output

audit, tracker, reply kit,
SOP

Catatan penting: Kedai Kopi Samping Jalan adalah contoh fiktif untuk menunjukkan bentuk output. Ini bukan klaim hasil client asli, bukan janji omzet naik, dan tidak memakai data pelanggan nyata.

Masalahnya bukan kurang aplikasi. Alurnya belum rapi.

Simulasi untuk bisnis F&B kecil: WhatsApp/DM ramai, admin menjawab pertanyaan berulang, follow-up sering lupa, dan data prospek tercecer.

WA/DM

channel utama calon customer bertanya menu, harga, lokasi, reservasi, dan paket acara.

Manual

jawaban dan follow-up masih mengandalkan ingatan admin/owner.

Rp399rb

contoh pintu awal: Mini Audit Efisiensi sebelum setup lanjutan.

Yang terlihat dari audit awal

Bukan langsung butuh software besar atau tambah admin.
Masalah utama ada di template balasan, status prospek, rutinitas follow-up, dan batas eskalasi ke owner.

Chat lambat

Follow-up lupa

Data tercecer

Owner terseret

Output yang BTI berikan

Mini audit yang bisa langsung dipakai untuk mengambil keputusan: apa yang harus dirapikan dulu, bukan sekadar daftar masalah.

Quick wins

Tracker

Reply kit

SOP

Tujuan paket contoh ini: membuat calon client kebayang bentuk hasil kerja BTI sebelum bertanya harga/setup lebih lanjut.

5 temuan yang paling cepat dirapikan

1

Pertanyaan berulang belum dijawab dengan template

Admin menjawab ulang pertanyaan menu, harga, lokasi, jam buka, reservasi, dan paket acara.

- ✓ Buat 8–12 quick reply paling sering dipakai, dengan tone ramah dan tidak terdengar seperti bot.

2

Prospek belum punya status follow-up

Calon customer yang tanya paket/reservasi tidak selalu tercatat setelah chat pertama.

- ✓ Gunakan status sederhana: Baru masuk, Sudah dibalas, Menunggu jawaban, Follow-up H+1, Deal, Tidak jadi.

3

Owner belum punya ringkasan harian

Owner tidak tahu berapa chat masuk, prospek panas, dan follow-up yang perlu dikejar.

- ✓ Buat rekap 5 menit: chat baru, prospek prioritas, follow-up hari ini, dan kendala admin.

4

Batas eskalasi ke owner belum jelas

Pertanyaan diskon, event, custom order, dan komplain sering tetap mengganggu owner tanpa filter.

- ✓ Tetapkan aturan eskalasi agar admin tahu mana yang bisa dijawab sendiri dan mana yang perlu owner.

5

SOP admin harian belum ringkas

Saat ramai, admin cenderung reaktif dan follow-up mudah terlewat.

- ✓ SOP 1 halaman: cek chat pagi, update tracker siang, follow-up sore, rekap malam.

Contoh Follow-up Tracker

Tracker dibuat ringan supaya admin bisa mulai tanpa CRM mahal. Kolom bisa disesuaikan setelah melihat pola bisnis asli.

PROSPEK	KEBUTUHAN	STATUS & NEXT ACTION	PRIORITAS
Rina 01/07 · WhatsApp	Reservasi 8 orang	Menunggu jawaban Follow-up sore	Tinggi
PT Maju 01/07 · Instagram	Paket meeting kecil	Sudah dibalas Kirim opsi paket	Tinggi
Andi 30/06 · Google Maps	Tanya lokasi & jam buka	Deal Catat datang weekend	Normal
Siska 30/06 · WhatsApp	Tanya menu/harga	Follow-up H+1 Kirim reminder ringan	Normal
Dewi 29/06 · Referral	Birthday kecil	Custom request Eskalasi owner	Tinggi

Aman untuk mulai:

Google Sheet ringan, tidak butuh login customer, bisa dipakai admin harian.

Hindari dulu:

automation besar, auto-send WA, atau integrasi API sebelum kebutuhan dan risiko jelas.

Template balasan yang siap dipakai admin

Tujuannya bukan membuat admin terdengar seperti robot, tapi mengurangi ketik ulang dari nol.

Tanya menu/harga

Halo Kak, boleh 😊
Untuk menu dan harga terbaru,
kami kirimkan ringkasnya ya.

Kalau Kakak mau, boleh info
kebutuhannya untuk dine-in, take
away, atau acara? Biar kami bantu
arahkan paket yang paling pas.

Reservasi tempat

Halo Kak, bisa dibantu cek dulu ya.
Untuk reservasi, boleh info:

1. tanggal;
2. jam;
3. jumlah orang;
4. kebutuhan khusus.

Nanti kami cek ketersediaannya.

Follow-up H+1

Halo Kak [Nama], izin follow-up ya.
Kemarin sempat tanya soal
[kebutuhan]. Apakah masih
dibutuhkan?

Kalau iya, kami bantu lanjutkan
rekomendasi paketnya. Kalau belum
jadi juga tidak apa-apa, kami catat
dulu 😊

Eskalasi ke owner

Halo Kak, untuk kebutuhan ini saya
cek dulu ke owner ya supaya
jawabannya lebih tepat.

Nanti kami kabari kembali setelah
dapat konfirmasi.

Rutinitas admin 30 menit tersebar sehari

SOP ringkas agar follow-up tidak tergantung mood, ingatan, atau hari yang sedang ramai.

- | | |
|--------------------|---|
| Pagi · 10m | Buka WA Business & IG DM, cek unread, masukkan prospek baru ke tracker, tandai prioritas tinggi/normal/rendah. |
| Operasional | Pakai template untuk pertanyaan umum. Jika kebutuhan custom, catat detail dan status di tracker. |
| Siang · 5m | Cek status Baru masuk dan Menunggu jawaban. Pastikan semua prospek prioritas tinggi sudah dibalas. |
| Sore · 10m | Follow-up prospek H+1/H+3 dengan template yang dipersonalisasi. Catat hasil follow-up. |
| Malam · 5m | Rekap chat baru, prospek prioritas, kendala admin, dan pertanyaan yang sering muncul untuk bahan template baru. |

Aturan eskalasi: komplain, diskon besar, event/order besar, pembayaran bermasalah, kerja sama/vendor, dan kebutuhan di luar menu/paket biasa.

Dari chat tercecer menjadi alur yang bisa dipantau

Sebelum

- Prospek hanya tersimpan di chat.
- Admin menjawab dari nol.
- Follow-up kalau ingat.
- Owner tidak tahu prioritas harian.
- Keputusan berdasarkan perasaan.



Sesudah

- Prospek masuk tracker.
- Template menjawab pertanyaan umum.
- Follow-up punya jadwal.
- Owner melihat ringkasan harian.
- Perbaikan dimulai dari data ringan.

7 hari pertama

Hari 1-2 kumpulkan pertanyaan umum. Hari 3 susun template. Hari 4 buat tracker. Hari 5 coba SOP. Hari 6-7 review kendala dan perbaiki.

Next step jika cocok

Lanjut WA/CS Reply Kit, Google Sheet Tracker, SOP Admin Harian, atau AI Template Kerja Ringan sesuai kebutuhan nyata.

Yang masuk dan tidak masuk scope awal

BTI membantu tim kecil bekerja lebih rapi, bukan mengganti karyawan atau menjanjikan hasil bisnis instan.

Masuk scope awal

- Analisis dari form, link, screenshot aman, dan cerita alur kerja.
- Template WA/CS dan SOP sederhana.
- Google Sheet tracker ringan.
- Rekomendasi prioritas perapihan proses.

Tidak masuk scope awal

- Mengambil alih CS harian.
- Login ke WhatsApp/Instagram akun client.
- Menjamin omzet naik.
- Auto-send WhatsApp atau automation berisiko tanpa kebutuhan jelas.

Kalimat aman untuk calon client

“Kita rapikan dulu bagian yang paling manual supaya admin/owner tidak terlalu banyak mengulang kerja yang sama. Mulai dari yang ringan dulu: template, tracker, dan SOP sederhana. Kalau nanti butuh sistem lebih lanjut, baru dibahas scope-nya.”