

STARTER · 8 MODUL · STEP-BY-STEP

Jual Jasa dengan AI

Dari Nol Sampai Klien Pertama.

Panduan lengkap menjual skill AI — tanpa pengalaman freelance.

8
Modul

24
Pelajaran

5 Jam
Video

Step-by-
Step

SELAMAT DATANG

Skill AI Bisa Jadi Sumber Cuan — Kalau Kamu Tahu Cara Jualnya

Ribuan orang udah bisa pakai AI, tapi **cuma segelintir yang bisa menjual skill itu**. Bedanya bukan di keahlian — tapi di cara membangun offer, cari klien, dan closing. Kelas ini ngajarin semua itu dari nol.

Apa yang kamu dapet:

- ✓ 8 modul dari pilih niche sampai scale bisnis
- ✓ Template proposal, outreach, dan paket harga
- ✓ Rumus pricing & closing yang langsung dipakai
- ✓ Jalur realistis ke klien pertama (30-60 hari)

Yang nggak kamu butuhin:

- ✓ x Pengalaman freelance sebelumnya
- ✓ Modal besar buat mulai
- ✓ Followers banyak / personal brand
- ✓ Skill jago semua hal

★

Freelance AI bukan soal jadi yang paling jago — tapi **jadi yang paling jelas nilainya**. Mulai dari satu niche kecil, satu offer yang tajam, dan satu klien pertama.

01

Pilih Skill AI yang Bisa Dijual

3 pelajaran · Temukan skill AI kamu yang paling laku di pasar

Mulai dari Skill yang Kamu Udah Punya



Map Skill AI Kamu

List semua yang bisa kamu kerjakan pakai AI: bikin konten, desain, riset, otomasi. Tulis 5-10 skill, lalu kasih skor minat 1-10 buat tiap skill.

Riset Permintaan Pasar

Cek berapa banyak orang nyari jasa itu di Fiverr atau Sribulancer. Skill dengan 100+ pencarian per minggu = sinyal demand yang kuat.

Pilih Niche Paling Menguntungkan

Iris 3 hal: skill kamu + demand tinggi + orang mau bayar. Niche spesifik seperti "caption IG untuk klinik gigi" lebih gampang menang daripada "jasa AI umum".

Rumus Niche: SKILL KAMU × DEMAND PASAR × KEMAUAN BAYAR = NICHE CUAN

Kalau salah satu kosong, jangan dipilih — cari irisan yang ketiganya terpenuhi.

Latihan: Tentukan Niche AI Kamu

Praktik sekarang — centang tiap langkah

☐ List **5-10 skill AI** yang bisa kamu kerjakan (konten, desain, riset, dll)

☐ Cek **demand tiap skill** di Fiverr/Sribulancer (berapa banyak yang nyari)

☐ Pilih **1 niche**: skill + demand tinggi + orang mau bayar

☐ Tulis **1 kalimat positioning**: "Saya bantu [siapa] dengan [jasa apa]"

SKILL × DEMAND × BAYAR

Latihan Gratis

02

Bangun Offer yang Menarik

3 pelajaran · Bikin penawaran yang bikin orang mau bayar

Offer yang Bikin Orang Mau Bayar



Struktur Offer

Offer kuat punya 3 lapis: hasil (outcome) yang jelas, proses yang gampang dipahami, dan bukti. Jangan jual "jasa AI", jual "30 caption siap posting per bulan".

Pricing Jasa

Mulai paket kecil Rp300-500rb untuk jasa dasar, naik ke retainer bulanan Rp1-3jt. Harga = nilai yang kamu hematkan buat klien, bukan jam kerjamu.

Portofolio & Positioning

Bikin 3 sample terbaik sebelum cari klien. Posisikan diri sebagai spesialis 1 niche, bukan "jago semua" — spesialis bisa charge 2-3x lebih mahal.

Rumus Harga: $\text{HARGAMU} = \text{NILAI YANG DIHEMAT KLIEN} \div 3$

Kalau kamu hemat 3 jam kerja klien (@Rp100rb/jam), wajar charge Rp100-300rb.

03

Cari Klien Pertama

3 pelajaran · Strategi dapet klien dari 0 followers

Dari 0 Followers ke Klien Pertama



Platform Freelance

Daftar di Fiverr, Sribulancer, Projects.co.id. Optimasi profil dengan kata kunci niche + 3 sample. 90% pemula dapet klien pertama dari sini dalam 30-60 hari.

Sosmed & Networking

Posting 3-5x per minggu konten seputar niche kamu. Kasih komentar bernilai di akun target. Semakin konsisten, semakin banyak inbound yang datang.

Cold Outreach

Kirim 20-30 pesan personal per minggu ke bisnis yang jelas butuh. Personalisasi 1 kalimat tentang bisnis mereka = reply rate naik 3-5x lipat.

Formula Outreach: PERSONAL + SPESIFIK + MANFAAT

"Saya lihat caption IG klinik kamu jarang update. Ini 3 contoh caption gratis buat kamu." → jauh lebih efektif dari "mau jasa saya?"

04

Proposal & Pricing

3 pelajaran · Proposal yang nggak pernah ditolak

Proposal yang Nggak Pernah Ditolak

Template Proposal

Struktur: masalah klien → solusi kamu → 3 paket harga → bukti → CTA. Kirim dalam 24 jam setelah inquiry — kecepatan respon = 40% dari penjualan.

Negosiasi Harga

Jangan langsung turun harga — tambah atau kurangi fitur. Sebut harga tertinggi dulu (anchoring). "Kalau budget terbatas, saya kurangi deliverable, bukan kualitas."

Paket Jasa

Selalu tawarkan 3 tier: Basic / Standar / Premium. 70% orang memilih yang tengah. Paket bikin klien gampang membandingkan dan memutuskan.

Harga nggak pernah ditolak karena mahal — tapi karena nilai yang dijanjikan nggak jelas. Perjelas outcome yang didapat klien, bukan effort yang kamu keluarkan.

05

Closing & Negosiasi

3 pelajaran · Ubah "nanti dulu" jadi "mulai kapan?"

Ubah "Nanti Dulu" Jadi "Mulai Kapan?"



Teknik Closing

Pakai assumptive close: "Mau mulai Senin atau Rabu?" — bukan "Jadi nggak?". Beri pilihan kecil yang spesifik, bukan pertanyaan besar ya/tidak.

Handle Keberatan

Dengar dulu, jangan defensif. "Mahal ya?" → "Mahal dibanding apa? Ini hematn kamu 10 jam per minggu." Ubah keberatan jadi alasan untuk beli.

Follow-up Efektif

80% penjualan butuh 5+ follow-up, tapi 92% orang berhenti di follow-up ke-2. Tiap follow-up kasih value baru (artikel, insight), jangan cuma "jadi gimana?".

**Aturan Follow-up: 1x hari ke-2, 1x hari ke-7, 1x hari ke-14, lalu 1x/bulan dengan value baru.
Konsisten sampai dapet jawaban jelas — ya atau tidak.**

06

Delivery dengan AI

3 pelajaran · Kirim hasil cepat & rapi biar klien balik lagi

*Delivery Cepat & Rapi = Klien Balik Lagi



Workflow Delivery

Bikin SOP: brief → draft AI → edit manual → kirim → minta feedback. Sekali setup, tiap proyek jadi 2x lebih cepat. Kasih update progres tiap 2 hari.

Revisi Cepat

Batasi revisi (misal 2x gratis) di kontrak. Pakai AI buat revisi minor seperti ubah tone atau perpanjang teks. Revisi <24 jam = nilai plus besar.

Quality Control

Cek fakta, tone, dan format sebelum kirim. Pakai checklist 5 poin: benar fakta? sesuai brief? CTA jelas? rapi? bebas typo?

Rumus Delivery: BRIEF JELAS + SOP + AI + CEK AKHIR
= proyek selesai 2x cepat tanpa turun kualitas.

07

Testimoni & Referral

3 pelajaran · Ubah 1 klien jadi 10 klien

Ubah 1 Klien Jadi 10 Klien



Minta Testimoni

Minta testimoni di momen klien paling senang (pas dapet hasil bagus). Kasih template jawaban: "Apa masalah sebelum, dan hasil setelah pakai jasa saya?".
Screenshot jadi portofolio.

Bangun Referral

Kasih insentif: diskon 20% atau bonus untuk tiap klien baru yang direferensikan. Klien yang happy = mesin penjualan gratis yang terus jalan.

Upsell Layanan

Klien yang udah percaya 60-70% lebih gampang ditawarkan paket lebih besar. "Mau saya handle juga caption TikTok-nya sekalian?"

LTV = TRANSAKSI PERTAMA + REPEAT + REFERRAL

Fokus di retain & referral, bukan cuma ngejar klien baru terus.

08

Scale Jasa Kamu

3 pelajaran · Dari solo ke bisnis beneran

Dari Solo ke Bisnis Beneran 🏠



Naikin Harga

Naikin 20-30% tiap 3-5 klien baru. Jangan nunggu sibuk dulu — harga naik justru menarik klien yang lebih serius dan menguntungkan.

Sistem & Otomasi

Template proposal, SOP delivery, auto-follow-up, invoice otomatis. Makin banyak yang otomatis, makin banyak waktu buat scale.

Rekrut Tim

Delegasikan tugas repetitif ke asisten/freelancer (bayar 50-70% dari harga proyek). Kamu fokus ke sales & kualitas hasil.

Scale bukan kerja lebih keras, tapi bangun sistem. Bisnis jasa AI yang sehat = 1 owner + sistem + tim kecil, bukan 1 orang kerja 24 jam.

Checklist: Siap Dapet Klien Pertama

Centang tiap langkah sebelum hunting klien

- ☐ Bikin **3 sample hasil kerja** di niche yang udah kamu pilih
- ☐ Susun **offer 3 paket** (Basic/Standar/Premium) dengan harga jelas
- ☐ Kirim **20 pesan outreach personal** ke bisnis target
- ☐ **Follow-up minimal 3x** dengan value baru sampai dapet jawaban



Uji Pemahaman Kamu

Jawab 5 pertanyaan ini buat mastiin kamu udah paham cara menjual jasa AI dari nol sampai klien pertama.

$\geq 3/5$ = siap
lanjut

$< 3/5$ = review
dulu

PERTANYAAN 1 / 5

Apa 3 lapis offer yang bikin orang mau bayar?

A Harga murah + garansi + free trial

B Hasil jelas + proses gampang + bukti ✓ Jawaban benar

C Followers banyak + desain bagus + logo

D Revisi banyak + durasi panjang

PERTANYAAN 2 / 5

Rumus niche yang menguntungkan adalah...

- A Skill apa saja + followers banyak
- B** Skill kamu $\times$ demand pasar $\times$ kemauan bayar ✓ Jawaban benar
- C Tools paling mahal + modal besar
- D Niche paling umum + semua orang

PERTANYAAN 3 / 5

Kenapa 70% orang memilih paket harga yang tengah?

A Karena paling murah

B Karena paling mahal

C Karena efek anchoring — paket tengah terasa "paling aman"

✓ Jawaban benar

D Karena paling cepat selesai

PERTANYAAN 4 / 5

Berapa follow-up yang biasanya dibutuhkan buat menutup penjualan?

A 1x

B 2x

C 5x atau lebih ✓ Jawaban benar

D 0x

PERTANYAAN 5 / 5

Cara tercepat untuk scale jasa AI adalah...

- ☐ **A** Kerja 24 jam sendirian
- ☒ **B** Naikin harga + otomasi sistem + delegasi ke tim ✓ Jawaban benar
- ☐ **C** Turunin harga biar dapet banyak klien
- ☐ **D** Tunggu sampai punya 100 klien dulu



Hasil Quiz

0/5

Klien Pertama Udah di Depan Mata. Sekarang Asah Skill Kontenmu.

Kamu udah punya jalur dari skill AI sampai transaksi pertama. Langkah berikutnya: kuasai content creation dengan AI biar jasa kamu makin laku dan makin mahal.

Di **Content Creator dengan AI**, kamu bakal belajar bikin konten yang konsisten & menarik tanpa ribet.

[Lanjut ke Content Creator dengan AI →](#)

Content · Copywriting · Automasi