FERRY FERDANA

BEDAH PELUANG USAHA / EDISI 001

Jualan Balon Roda Karakter: Modal Kecil, Uji Lokasi, Putar Stok

Panduan ringkas untuk mulai jualan balon roda karakter dari modal kecil, memahami dua pilihan harga jual, lalu menguji lokasi dan penjualan di lapangan.



PANDUAN	METODE	FORMAT
6 bab lengkap	**Modal - Uji - Evaluasi**	**Praktis & terukur**

Gunakan simulasi sebagai alat berpikir. Periksa harga, permintaan, lokasi, dan biaya sebelum mengeluarkan modal.

Dari ide sampai uji pasar

Baca berurutan. Mulai dari alasan produk bisa laku, hitung modal, bandingkan skenario jual, lalu jalankan uji kecil sebelum memutuskan ekspansi.

01 **Peluang Utama Jualan Balon Roda Karakter**

Satu mainan, dua alasan orang mau beli

02 **Modal Awal dan Alokasi Dana**

Contoh pembagian modal Rp500.000

03 **Simulasi Harga Jual Rp20.000**

Asumsi yang dipakai

04 **Simulasi Harga Jual Rp25.000**

Kenapa skenario ini menarik

05 **Validasi Lapangan Sebelum Mulai**

Cek lapangan dulu sebelum belanja besar

06 **Tantangan 7 Hari dan Langkah Berikutnya**

Tantangan 7 hari untuk memulai

Langkah 01 / Peluang Utama Jualan Balon Roda Karakter

BAB 01



Satu mainan, dua alasan orang mau beli

Balon roda karakter bukan sekadar balon. Saat ditarik, produk ini langsung menunjukkan cara mainnya. Anak kecil cepat tertarik karena bentuknya lucu, warnanya mencolok, dan cara mainnya mudah dipahami tanpa penjelasan panjang.

Insight khas Ferry

Yang tertarik duluan biasanya anak-anak, tetapi yang benar-benar mengeluarkan uang tetap orang tua. Karena itu, kekuatan usaha ini bukan hanya pada barang yang lucu, tetapi pada lokasi yang dipenuhi keluarga seperti CFD, bazar, event keluarga, atau area wisata yang memang mengizinkan pedagang.

- Produk mudah dilihat dari jauh dan cepat membuat anak mendekat.
- Bisa dimulai dari stok kecil, lalu uang hasil jualan diputar untuk belanja ulang.
- Tidak harus sewa toko permanen untuk mulai mencoba.
- Fokus awal bukan supplier termurah, melainkan lokasi yang benar-benar ramai keluarga.

Langkah 02 / Modal Awal dan Alokasi Dana

BAB 02

Contoh pembagian modal Rp500.000

Modal awal Rp500.000 adalah modal untuk mulai, bukan modal menimbun stok sebulan penuh. Uang hasil jualan harus diputar terus untuk membeli stok berikutnya agar usaha bisa tumbuh.

KEBUTUHAN	BIAYA
30 balon x Rp10.000	Rp300.000
Ongkir belanja awal	Rp30.000
Pompa udara	Rp40.000
Tali / pajangan tambahan	Rp20.000
Ongkos pergi jualan	Rp40.000
Uang cadangan	Rp70.000
Total dana disiapkan	Rp500.000

Sebelum transfer ke supplier, cek 6 hal ini

Jangan buru-buru memilih harga termurah. Pastikan kualitas dan kelengkapan barang tetap masuk akal supaya margin tidak hanya terlihat bagus di atas kertas.

- Sudah termasuk roda atau belum.
- Sudah ada tali atau belum.
- Kualitas bahan dan ulasan pembeli.
- Minimum order supplier.
- Total ongkir sampai rumah.
- Kebijakan retur atau penggantian jika ada cacat.

Langkah 03 / Simulasi Harga Jual Rp20.000

BAB 03

Asumsi yang dipakai

Skenario ini cocok jika Anda ingin harga yang lebih mudah diterima pembeli. Kekurangannya, margin per balon lebih tipis.

KEBUTUHAN	BIAYA
Harga beli	Rp10.000 per balon
Alokasi ongkir	Rp1.000 per balon
Ongkos jualan	Rp40.000 per hari
Periode jualan	25 hari

Hasil simulasi 25 hari

Kolom sisa hasil berikut sudah memperhitungkan biaya barang, alokasi ongkir, ongkos jualan harian, dan alat awal Rp60.000. Angka ini belum memasukkan kemungkinan sewa tempat atau barang rusak.

TERJUAL / HARI	OMZET 25 HARI	SISA HASIL*
20 balon	Rp10.000.000	Rp3.460.000
30 balon	Rp15.000.000	Rp5.710.000
40 balon	Rp20.000.000	Rp7.960.000
50 balon	Rp25.000.000	Rp10.210.000

*Sisa setelah biaya yang dihitung dalam asumsi; belum tentu laba bersih.

Langkah 04 / Simulasi Harga Jual Rp25.000

BAB 04

Kenapa skenario ini menarik

Skenario ini memberi margin lebih besar. Tantangannya, Anda perlu membuktikan dulu bahwa pembeli di lokasi benar-benar mau membeli di harga tersebut.

Hasil simulasi 25 hari

Dengan harga jual Rp25.000, usaha ini bisa mendekati target sisa hasil sekitar Rp10 juta jika ritme penjualannya kuat dan stok terus diputar.

TERJUAL / HARI	OMZET 25 HARI	SISA HASIL*
20 balon	Rp12.500.000	Rp5.960.000
25 balon	Rp15.625.000	Rp7.522.500
30 balon	Rp18.750.000	Rp9.085.000
32 balon	Rp20.000.000	Rp10.085.000
40 balon	Rp25.000.000	Rp13.960.000

*Sisa setelah biaya yang dihitung dalam asumsi; belum tentu laba bersih.

Insight penting

Angka 32 balon per hari selama 25 hari adalah salah satu skenario yang mendekatkan usaha ini ke target sisa hasil sekitar Rp10 juta. Jadi angka dalam hook konten tetap punya dasar hitungan yang jelas.

Langkah 05 / Validasi Lapangan Sebelum Mulai

BAB 05



Cek lapangan dulu sebelum belanja besar

Target Rp10 juta tidak boleh dibaca sebagai uang instan. Fokus pertama justru membuktikan apakah produk ini bisa laku stabil di lokasi Anda.

- Cek lokasi: apakah benar ramai keluarga dan anak-anak.
- Lihat pola pembeli: apakah mainan lain juga laku dan berapa kisaran harga yang diterima.
- Bandingkan minimal 3 supplier.
- Uji sampel untuk cek kebocoran balon, fungsi roda, dan tampilan saat dipajang.
- Uji harga: lebih masuk akal Rp20.000 atau Rp25.000 di lokasi tersebut.
- Siapkan catatan penjualan agar Anda tahu lokasi dan harga mana yang paling berhasil.

Kalimat sederhana saat menawarkan

Balon roda, Kak. Bisa jalan kalau ditarik. Harganya dua puluh lima ribu, boleh pilih karakternya.

Kalimat seperti ini terasa natural, singkat, dan tidak memaksa.

Langkah 06 / Tantangan 7 Hari dan Langkah Berikutnya

BAB 06

Tantangan 7 hari untuk memulai

Kesuksesan pertama bukan harus langsung habis atau langsung jutaan, tetapi ketika Anda tahu lokasi mana yang paling hidup, harga mana yang paling diterima, dan apakah produk ini layak diputar lagi minggu depan.

HARI	YANG DIKERJAKAN
Hari 1	pilih 2 calon lokasi, cek keramaian keluarga dan aturan jualan.
Hari 2	bandingkan minimal 3 supplier.
Hari 3	tentukan harga uji, Rp20.000 atau Rp25.000.
Hari 4	siapkan pompa, tali, uang kembalian, dan catatan penjualan.
Hari 5	belanja stok awal 20 sampai 30 balon.
Hari 6	tes jualan pertama selama 2 sampai 3 jam.
Hari 7	evaluasi berapa yang laku, pertanyaan pembeli, dan apa yang perlu diubah.

Langkah berikutnya

- Mulai dari stok kecil, lalu catat hasil jualan pertama.
- Putar uang hasil jualan untuk beli stok berikutnya.
- Uji harga Rp20.000 dan Rp25.000, lalu pilih yang paling cocok untuk lokasi Anda.
- Lanjutkan hanya jika permintaan nyata, ritme penjualan stabil, dan margin tetap sehat.

Sekarang giliran Anda menguji ide

Tidak perlu langsung mengejar angka besar. Ambil langkah kecil, catat hasil nyata, lalu putuskan apakah bisnis ini layak diteruskan.



Pesan terakhir

Video boleh menarik perhatian lewat angka. Tetapi yang membuat usaha benar-benar jalan tetap eksekusi di lapangan. Jadi jangan berhenti di ide. Pilih lokasinya, cari barangnya, uji harganya, lalu mulai jualan.

LANJUTKAN DARI PANDUAN INI

Klik tombol dari aplikasi pembaca PDF. Ketersediaan barang, harga, dan ongkos kirim tetap harus dikonfirmasi.

ferryferdana.com | Sampai bertemu di edisi berikutnya.