Panduan sales — D’Pillars Resto & Cafe Cilacap

AdaptasiAI · 19 September 2026 · Internal / untuk review. Panduan ini bukan penawaran yang telah diterima pengelola. Outreach di bawah masih berupa draft dan belum dikirim.

1. Kenali peluang sebelum demo

D’Pillars berada di Jl. Brigjend. Katamso No. 17, Sidanegara, Cilacap Tengah. Akun resminya @dpillarsrestoclp. Kontak yang disebut dalam posting reservasi: **0857 7908 4550**; profil juga memuat **0895 3781 80777**. Pembagian tugas kedua nomor belum diketahui.

Ada bukti baru yang spesifik: pengenalan **lantai 3 pada 26 Agustus 2026**, wedding Ballroom **15 September**, wedding lantai dasar **29 Agustus**, dan engagement Meetingroom **15 Agustus**. Bisnis ini layak didekati melalui pengalaman kunjungan dan kebutuhan acara, bukan sekadar katalog restoran.

Hipotesis upgrade utama: pengelolaan inquiry reservasi/acara dengan PIC dan tindak lanjut, setelah discovery membuktikan kebutuhan. Banyak dokumentasi acara tidak otomatis berarti chat tercecer atau membutuhkan AI.

Pembuka yang personal

> Halo tim D’Pillars, kami dari AdaptasiAI. Kami melihat pengenalan lantai 3 serta dokumentasi wedding dan engagement di akun D’Pillars. Kami menyiapkan konsep website yang membantu tamu mengenali pilihan ruang dan menanyakan rencana kunjungan lewat WhatsApp. Warna dan logonya mengikuti materi D’Pillars. Apakah kami boleh menunjukkan preview singkat kepada pengelola yang menangani pemasaran atau reservasi acara?

Jangan mengaku sudah bekerja sama, jangan menilai operasional mereka bermasalah, dan jangan menjanjikan peningkatan omzet. Fokus pada bukti yang bisa ditunjukkan.

Temuan yang perlu disampaikan dengan hati-hati

- Dua shortlink Maps dalam dokumen lead mengarah ke **Bandung dan Medan**. Preview memakai koordinat Cilacap dari direktori resmi SISPARNAS; minta pengelola mengonfirmasi pin saat review.
- DOCX menyebut jam umum 10.00–22.00; post lantai 3 menyebut 11.00–22.00. Preview memberi label **lantai 3** secara eksplisit, tanpa menggeneralisasi jam seluruh restoran.
- Highlight menu meminta login. Nama menu, harga, paket, kapasitas, delivery, dan ketentuan reservasi belum diverifikasi.

Dasar lengkap: riset dan tabel bukti. Tanggal unggahan bukan jaminan jadwal atau ketersediaan hari ini.

2. Urutan demo — mulai dari desain

Target demo 8–10 menit. Arahkan percakapan pada kebutuhan tamu dan cara kerja staf.

Tahap	Yang ditampilkan	Hal yang perlu digali
1 / Identitas, 1–2 menit	Design system dan brand book A4. Logo asli limau/hitam, interior krem/kayu. Font website adalah usulan.	Apakah warna, foto, dan suasana mewakili D'Pillars? Siapa menyetujui brand?
2 / Kunjungan, 2 menit	Website preview. Alur suasana → ruang → menu resmi → lokasi.	Informasi apa yang paling sering ditanyakan sebelum tamu datang?
3 / Rencana acara, 2 menit	Pilih ruang, isi tanggal/jumlah tamu, tekan "Siapkan pesan WhatsApp", lalu tinjau draft.	Detail awal apa yang dibutuhkan staf sebelum memberi penawaran?
4 / Cara kerja staf, 2–3 menit	Jelaskan bahwa preview belum menyimpan inquiry, menentukan slot, atau memberi konfirmasi.	Siapa menangani WhatsApp, penawaran, dan tindak lanjut?
5 / Langkah berikutnya, 1 menit	Rangkum koreksi konten dan satu kebutuhan paling nyata.	Cukup website, atau ada masalah operasional yang layak ditangani?

Saat demo, **jangan menekan kirim di WhatsApp**. Jika perlu membuka WhatsApp, gunakan draft uji yang jelas dan hapus tanpa mengirim. Pilihan ruang tidak berarti ruang tersebut tersedia pada tanggal yang dimasukkan.

Cara menerangkan form

> Form ini membantu tamu menyampaikan rencana dengan lebih lengkap. Pesannya masih ditinjau dan dikirim oleh tamu. Tim D'Pillars tetap menentukan ketersediaan, pilihan ruang, harga, dan konfirmasi.

Tiga batas yang harus disebut

1. Website adalah **preview untuk review**, belum menjadi website resmi bisnis. Persetujuan adopsi dan konten berasal dari pengelola yang berwenang.
2. Foto adalah dokumentasi asli acara/ruang; bukan daftar dekorasi dan fasilitas yang termasuk paket.
3. Sistem pengelolaan inquiry merupakan **usulan layanan**, belum terpasang dalam preview.

Gunakan halaman ruang sebagai pembuka diskusi. Jangan menawarkan kapasitas "hingga X orang", paket, sertifikasi halal, delivery, atau konfirmasi otomatis tanpa bukti dan persetujuan terbaru.

3. Batas penawaran website gratis

Berikut cakupan yang disiapkan untuk ditawarkan. Tim AdaptasiAI perlu menyepakati syarat komersial sebelum menyampaikannya sebagai komitmen.

Sudah dibuat dalam preview	Batasnya
Satu landing page responsif	Satu bisnis/lokasi Cilacap; bukan portal banyak cabang.
Tiga pengenalan ruang	Lantai 3, Meetingroom, Ballroom/lantai dasar, memakai sumber resmi. Kapasitas belum dicantumkan.
Tautan menu resmi dan permintaan menu via WhatsApp	Tidak ada daftar harga yang diinventarisasi atau dashboard pengubah menu.
Alamat, pin Cilacap, Instagram, kontak resmi	Jam yang ditampilkan khusus lantai 3 dengan tanggal sumber.
Form penyusun draft pertanyaan WhatsApp	Tidak menyimpan data di server, tidak mengirim otomatis, tidak memesan slot.
Design system, brand book, dan materi review sales	Referensi AdaptasiAI untuk ditinjau, bukan brand manual yang disahkan bisnis.

Belum termasuk

Dashboard admin, database inquiry, kalender ketersediaan, notifikasi staf, penawaran otomatis, pembayaran/DP, POS, integrasi WhatsApp API, chatbot, CRM, dan analitik produksi. Semuanya perlu scope, biaya, akses, serta pengujian terpisah jika disepakati.

Syarat yang harus diputuskan internal

Durasi hosting, kepemilikan dan biaya domain, jumlah revisi, pemeliharaan, batas perubahan konten, SLA dukungan, serah-terima, penghentian layanan, serta harga upgrade **belum ditetapkan**. Jangan mewarisi janji hosting 12 bulan atau harga dari lead sebelumnya.

Cara menyampaikan:

> Kami menyiapkan website informasi sederhana sebagai penawaran awal gratis. Cakupannya adalah halaman, ruang, lokasi, dan jalur pertanyaan WhatsApp yang sedang didemokan. Batas revisi, hosting, domain, serta pemeliharaan kami tuliskan bersama sebelum adopsi.

Persetujuan konten saat handoff

Minta menu asli yang mutakhir, logo resolusi tinggi bila tersedia, hak penggunaan foto, jam tiap area, pin lokasi, fungsi kedua nomor, dan siapa yang menyetujui semua informasi. Catat tanggal persetujuan. Publikasi preview tidak sama dengan adopsi resmi atau izin mengaktifkan pengindeksan mesin pencari.

4. Discovery & kualifikasi upgrade

Pertanyaan yang menentukan kebutuhan

1. Dari dua nomor WhatsApp, mana untuk resto dan mana untuk acara? Siapa PIC dan penggantinya?
2. Berapa inquiry acara per minggu, dan berapa yang perlu ditangani lebih dari satu staf?
3. Data apa yang biasanya kurang: tanggal/waktu, tamu, ruang, menu, budget, atau kebutuhan acara?
4. Bagaimana inquiry menjadi penawaran, DP, konfirmasi, lalu briefing operasional?
5. Pernah ada follow-up terlupa atau detail berbeda antarstaf? Minta satu contoh nyata tanpa meminta data pribadi tamu.
6. Kalender apa yang menjadi acuan? Siapa berwenang mengunci tanggal dan mengubah kapasitas/harga?
7. Siapa mengesahkan biaya, kontrak, dan pemakaian sistem? Owner, manajer, atau pengelola lain?

Satu sistem yang diusulkan

Pengelolaan inquiry reservasi dan acara. Calon tamu memberikan detail awal; staf melihat daftar inquiry, PIC, status, riwayat tindak lanjut, serta ringkasan kebutuhan. Status awal yang bisa didiskusikan: baru → perlu detail → penawaran → menunggu keputusan → dikonfirmasi / batal.

Status “dikonfirmasi” hanya boleh diputuskan staf sesuai kebijakan bisnis. **Tidak otomatis mengunci slot, memvalidasi DP, atau memberi harga.** Model ruang, kalender, paket, peran pengguna dan integrasi perlu dirancang bersama sebelum implementasi.

Layak dilanjutkan	Website dasar mungkin cukup
Masalah berulang diakui pengelola dan ada contoh konkret.	Inquiry sedikit dan satu staf menanganinya dengan baik.
Ada perpindahan PIC, detail hilang, atau follow-up sulit dilacak.	Tidak ada masalah selain informasi menu/lokasi sulit ditemukan.
Ada admin yang menjaga data dan penanggung jawab konfirmasi.	Belum ada PIC yang mampu memelihara sistem.
Manfaat dapat diukur dari baseline dan biaya operasional.	Template WhatsApp dan checklist sederhana menyelesaikan kebutuhan.

Peran AI opsional: merangkum percakapan atau menyiapkan draft respons dari informasi yang disetujui, dengan review staf. Jangan menjual AI sebagai alasan utama membeli sistem. Integrasi WhatsApp memerlukan akses akun, pilihan kanal yang disepakati, serta biaya penyedia yang belum diestimasi.

Jangan menjanjikan waktu implementasi atau harga sebelum discovery dan pemeriksaan integrasi selesai.

5. Keberatan & draft tindak lanjut

Keberatan	Jawaban yang relevan
“Kami sudah punya Instagram.”	Instagram tetap dipakai. Website merangkum ruang, lokasi, menu resmi, dan jalur pertanyaan supaya tamu tidak harus menelusuri banyak posting.
“WhatsApp kami sudah cukup.”	Bisa jadi benar. Preview tetap mengarah ke WhatsApp. Sistem tambahan hanya dibahas bila ada masalah konkret dalam pembagian PIC atau tindak lanjut.
“Kami belum butuh AI.”	Alur dasar tidak membutuhkan AI. Fokus awalnya informasi yang jelas dan detail inquiry yang lengkap.
“Apakah tanggal langsung terpesan?”	Tidak. Draft WhatsApp adalah pertanyaan. Ketersediaan dan konfirmasi tetap mengikuti keputusan tim D’Pillars.
“Gratis sampai kapan?”	Durasi hosting dan pemeliharaan belum disepakati. Sampaikan dokumen scope tertulis sebelum meminta persetujuan adopsi. Jangan mengarang periode.
“Foto/menu kami berbeda.”	Minta materi yang disetujui beserta tanggal berlaku; update preview setelah verifikasi. Konten dan tampilan masih untuk review.

Draft setelah demo — kirim hanya setelah diinstruksikan

> Terima kasih waktunya, tim D’Pillars. Berikut preview website dan referensi desain yang tadi kita bahas: website preview dan materi review. Fokusnya mengenalkan ruang, membantu tamu melihat menu resmi, dan menyiapkan pertanyaan kunjungan/acara melalui WhatsApp.
>
> Mohon koreksi logo/foto, jam tiap area, pin lokasi, menu, serta nomor PIC reservasi. Jika relevan, kita bisa membahas cara mencatat inquiry dan tindak lanjut sesuai alur tim saat ini. Ketersediaan ruang dan konfirmasi tetap ditangani staf. Scope website gratis dan syarat hosting/pemeliharaan akan kami tuliskan sebelum adopsi.

Periksa tautan publik sebelum membagikan draft ini. Tambahkan **satu temuan discovery yang benar-benar diucapkan pengelola**, bukan dugaan tentang proses mereka.

Jika belum ada kebutuhan upgrade

Tutup dengan rencana koreksi konten dan penanggung jawab website. Jangan memaksa sistem operasional. Tindak lanjut berikutnya mengikuti waktu yang diminta calon pelanggan; tidak ada pesan massal atau pengingat otomatis yang telah diotorisasi.

6. Ukuran keberhasilan & handoff

Ukur yang relevan

Tahap	Ukuran	Cara mengambil data
Preview	Tamu/staf dapat menemukan ruang, menu, lokasi, dan jalur kontak.	Uji singkat dengan pengelola; catat bagian yang membingungkan.
Website diadopsi	Konten akurat dan koreksi dapat dipelihara oleh PIC yang jelas.	Daftar persetujuan konten serta tanggal peninjauan.
Pilot sistem disepakati	Kelengkapan detail awal, waktu respons pada jam layanan, follow-up selesai, rasio inquiry menjadi penawaran/booking.	Baseline dan periode evaluasi disepakati pengelola sebelum pilot.

Preview belum memasang pelacakan analitik atau menyimpan inquiry. Metrik di atas adalah rencana evaluasi, bukan hasil yang sudah terukur. Jangan menjanjikan target kenaikan omzet tanpa baseline.

Checklist handoff

- **Pemilik keputusan:** nama/jabatan pihak yang boleh menyetujui brand, konten, kontrak, dan sistem.
- **Data bisnis:** jam per area, pin Cilacap, nomor PIC, menu mutakhir/harga/pajak, jenis ruang, kapasitas dan ketentuan.
- **Aset:** izin penggunaan logo/foto, logo resolusi lebih tinggi bila ada, materi menu yang dapat dibaca tanpa login.
- **Komersial:** scope gratis, revisi, domain, hosting, pemeliharaan, biaya lanjutan dan penghentian tertulis.
- **Sistem lanjutan:** hanya jika qualified; sumber kalender, peran staf, alur konfirmasi, akses/integrasi, biaya dan pemilik data.
- **Publikasi:** domain/account disetujui; review preview dan adopsi resmi dicatat terpisah. Indeks mesin pencari tetap nonaktif sampai adopsi disetujui.

Berkas untuk tim

- Pusat review
- Website preview
- Design system
- Brand book PDF satu halaman
- Riset sumber dan konflik informasi
- Panduan sales PDF

Bukti utama untuk presentasi

Profil resmi · Lantai 3 / 26 Agustus 2026 · Wedding Ballroom / 15 September 2026 · Wedding lantai dasar / 29 Agustus 2026 · Engagement Meetingroom / 15 Agustus 2026 · Alamat resmi SISPARNAS.

Keputusan akhir sales: cukup website / lanjut discovery / qualified untuk proposal. Catat alasan dan pemilik tindak lanjut; jangan menyebut usulan fitur sebagai produk yang sudah terpasang.