SABUK UMKM ST. SERVATIUS

Kit Kampanye 10 Hari — Bacaan Sabuk

Edisi 1 · Oktober 2026
Pengurus lingkungan / koordinator grup WhatsApp paroki

Cara memakai kit ini

- Kirim SATU pesan per hari, bukan borongan. Tujuannya dibaca, bukan dilaporkan.
- Waktu paling baik: pagi (06.30–08.00) atau selepas magrib (19.00–20.30) — saat orang sempat membaca.
- Ganti nama usaha di dalam pesan dengan usaha warga yang kamu tahu, supaya terasa dekat (mis. "Bu Ratna yang jualan kue kering").
- Bila ada yang bertanya, kirim flyer jenis usahanya (tautan di tiap pesan) — jangan dijelaskan panjang di grup.
- Jangan menandai semua orang (@all) setiap hari; cukup sekali di hari 1 dan hari 10.
- Catat pertanyaan yang muncul — pertanyaan itu bahan untuk pertemuan warga berikutnya.

Cara melihat respons (tanpa alat apa pun)

- Tiga angka saja, dihitung tangan: jumlah anggota yang membalas, jumlah yang minta flyer/buku, jumlah yang menyebut jenis usahanya.
- Hari ke-10 ada satu pertanyaan penutup — jawabannya itu yang dipakai memperbaiki bacaan berikutnya.
- Kalau sebuah pesan tidak ada yang membalas, bukan berarti gagal: periksa saja apakah tautannya pernah dibuka (tanya dua orang secara pribadi).

Isi kit

12 pesan siap kirim: 1 undangan pembuka, 10 pesan harian (satu per jalur), dan 1 penutup. Setiap kotak bergaris putus-putus adalah teks yang bisa langsung disalin ke WhatsApp — tanda *bintang* berarti huruf tebal di WhatsApp.

Disusun untuk warga & UMKM Paroki St. Servatius · boleh difotokopi & dibagikan.

PEMBUKA · PEMBUKA

Pembuka — undangan 10 hari

Selamat pagi, Bapak/Ibu

Paroki kita punya **seri bacaan usaha** yang ditulis khusus untuk warga kita sendiri: 83 bacaan berurutan (masing-masing bertaraf referensi: ada daftar isi & sumber) — dari uang, harga, promosi, sampai izin usaha.

Mulai besok, selama 10 hari saya kirimkan satu pesan pendek setiap pagi: satu jalur, satu angka, satu tindakan kecil yang bisa dikerjakan hari itu juga. Tidak perlu daftar, tidak perlu bayar.

Kalau usahamu bukan kuliner, ada juga bacaan untuk jasa, salon, les, dagang, kerajinan, dan tani.

Semuanya bisa dibaca di sini: umkm.servatius.id/bacaan/rangkaian

Salam, [nama pengurus]

Tindakan hari itu: Simpan tautan ini di deskripsi grup supaya bisa dibuka kapan saja.

Catatan pengurus: Jangan minta konfirmasi apa pun di pesan ini. Minta konfirmasi membuat orang menjauh.

HARI 1 · UANG

Uang dapur dan uang usaha itu dua rumah

Hari 1 — Uang

Banyak usaha rumahan sebenarnya untung, tetapi terasa sempit karena uang dapur dan uang usaha tinggal di wadah yang sama.

Contoh sederhana: 40 porsi × Rp25.000 = Rp1.000.000 masuk. Setelah semua keluar, sisa Rp350.000. Dari sisa itu, Rp200.000 untuk gaji orang dapur dan Rp150.000 untuk modal besok.

Bayangkan kalau Rp1.000.000 tadi dianggap "untung" — seminggu saja, usahanya sudah kehabisan modal.

Bacanya (satu bacaan, satu jalur berurutan): umkm.servatius.id/bacaan/rangkaian#jalur-uang

Tindakan hari ini: pisahkan dua wadah — satu untuk uang usaha, satu untuk rumah. Jangan lewat ingatan.

Tindakan hari itu: Pisahkan dua wadah uang hari ini (usaha & rumah).

Catatan pengurus: Pesan ini paling sering dibalas. Siapkan jawaban singkat untuk "berapa gaji untuk diri sendiri?".

HARI 2 · HARGA

Harga jangan ditebak dari tetangga

Hari 2 — Harga

Harga tidak ditebak: bahan + kemasan + upah + energi dihitung dulu, baru harga ditetapkan.

Contoh: harga jual Rp7.000 per porsi dengan modal bahan & kemasan Rp4.500 — sisa Rp2.500 per porsi itu yang menutup upah, listrik, gas, dan penyusutan alat. Kalau sisa ini dipakai sepenuhnya untuk "untung", usaha berjalan tanpa upah.

Bacanya: umkm.servatius.id/bacaan/rangkaian#jalur-harga

Tindakan hari ini: hitung modal satu produk yang paling sering kamu jual. Satu produk saja, jangan semuanya.

Tindakan hari itu: Hitung HPP satu produk yang paling sering dijual.

Catatan pengurus: Kalau usahanya jasa, angka padanannya tarif per jam — ada di flyer Usaha Jasa (hari 9).

HARI 3 · PROMOSI

Ditemukan → dipercaya → dihubungi → dibeli

Hari 3 — Promosi

Promosi bukan menaikkan jangkauan saja, tetapi empat langkah berurutan: ditemukan, dipercaya, dihubungi, dibeli. Kalau salah satu langkah hilang, langkah berikutnya tidak terjadi.

Contoh kecil yang nyata: papan nama yang terbaca dari sepuluh langkah, harga yang ditulis jelas (banyak yang tidak jadi bertanya), dan satu nomor WhatsApp yang siap dihubungi.

Di bazar, satu layar kecil berisi QRIS saja terbukti menambah pembeli — 38 dari 152 transaksi (25%) di lapak contoh.

Bacanya: umkm.servatius.id/bacaan/rangkaian#jalur-promosi

Tindakan hari ini: foto produk/jasamu satu kali, dari tempat pembeli biasanya berdiri. Lalu tulis harganya di foto itu.

Tindakan hari itu: Foto satu produk/jasa dari sudut pandang pembeli + cantumkan harga.

Catatan pengurus: Pesan ini cocok disertai flyer jenis usaha (lihat hari 9 & 10).

HARI 4 · PELAYANAN

Tiga detik pertama menentukan

Hari 4 — Pelayanan

Pelayanan dimulai sebelum barang/bantuan kita dibahas: disapa, dijawab, ditangani, lalu dikembalikan (pelanggan datang lagi).

Satu kalimat sapaan tetap yang selalu sama jauh lebih kuat daripada sapaan yang berubah-ubah. Dan satu pesan yang dijawab lambat sama dengan satu pembeli yang hilang.

Bacanya: umkm.servatius.id/bacaan/rangkaian#jalur-pelayanan

Tindakan hari ini: tulis satu kalimat sapaan tetap, dan satu kalimat balasan untuk pesan yang masuk saat kamu sedang sibuk.

Tindakan hari itu: Tulis satu kalimat sapaan tetap + satu balasan sibuk.

Catatan pengurus: Kalau ada warga yang mengeluh soal pelanggan, tawarkan bacaan keluhan — bukan solusi panjang.

HARI 5 · PENGELOLAAN

Tutup kas sepuluh menit

Hari 5 — Pengelolaan Usaha

Sepuluh menit di penghujung hari — hitung uang, catat selisih, putuskan besok — menyelamatkan lebih banyak uang daripada satu minggu kerja lembur.

Tiga hal yang paling sering membuat usaha bocor: stok yang tidak dihitung ulang, harga beli yang tidak dicatat, dan kapasitas yang dipaksa (contoh: dapur hanya sanggup 55 kotak, dipaksa 80 — kualitasnya yang dibayar).

Bacanya: umkm.servatius.id/bacaan/rangkaian#jalur-pengelolaan

Tindakan hari ini: sepuluh menit sebelum tidur, hitung uang dan catat satu selisih — apa pun hasilnya.

Tindakan hari itu: Lakukan tutup kas 10 menit malam ini.

Catatan pengurus: Ini pesan yang paling enak diikuti hasilnya esok hari: tanyakan "berapa selisihnya?" — jangan menghakimi.

HARI 6 · PEMASARAN

Konten, kanal, dan katalog

Hari 6 — Pemasaran Lanjutan

Setelah ditemukan, usahamu perlu **kanal** yang bisa dikunjungi berulang: katalog sederhana, satu marketplace, satu konten rutin.

Bukan semuanya sekaligus. Satu kanal yang dirawat mengalahkan lima kanal yang terlantar. Konten sekali seminggu (20 menit) sudah cukup — yang penting berulang, bukan banyak.

Bacanya: umkm.servatius.id/bacaan/rangkaian#jalur-pemasaran

Tindakan hari ini: tulis daftar harga + 3 foto di satu tempat (katalog sederhana), lalu pakai tautan itu untuk semua yang bertanya.

Tindakan hari itu: Buat satu katalog sederhana (daftar harga + 3 foto).

Catatan pengurus: Untuk warga yang usahanya jasa, katalog berisi daftar jadwal & tarif, bukan barang.

HARI 7 · LEGALITAS

Resmi dulu, sisanya mengikuti

Hari 7 — Legalitas & Administrasi

Banyak yang menunda karena mengira mahal. NIB itu gratis dan jadi pintu ke izin lain.

Urutannya: NIB → izin sesuai produk (PIRT untuk makanan rumahan, izin edar untuk kosmetik) → halal bila diperlukan → merek untuk nama usaha. Contoh nyata dari seri kita: satu izin saja bisa menaikkan pemasukan sekitar Rp840.000 per pekan karena membuka pesanan institusi.

Bacanya: umkm.servatius.id/bacaan/rangkaian#jalur-legalitas

Tindakan hari ini: cek apakah usahamu sudah punya NIB (gratis, di oss.go.id). Kalau belum, catat saja dulu — dikerjakan setelah hari ke-10.

Tindakan hari itu: Cek status NIB usaha.

Catatan pengurus: Jangan kirim contoh berkas kepunyaan warga lain. Cukup sebut tautan resminya.

HARI 8 · ORANG

Usaha tetap jalan walau kamu tidak di tempat

Hari 8 — Mengelola Orang

Usaha keluarga paling sering macet bukan karena kurang pelanggan, tetapi karena semua keputusan menumpuk di satu orang.

Dua hal kecil yang paling menolong: **bagi tugas tertulis** (siapa mengerjakan apa, jam berapa) dan **rapat 15 menit** sekali sepekan — bukan rapat panjang saat sudah ada masalah.

Kalau kamu punya orang yang membantu: buku panduan orang baru setengah halaman sudah cukup untuk menghindari "katanya tidak begitu caranya".

Bacanya: umkm.servatius.id/bacaan/rangkaian#jalur-orang

Tindakan hari ini: tulis tiga tugas utama dan siapa penanggung jawabnya. Tempel di dapur/tempat kerja.

Tindakan hari itu: Tulis 3 tugas + penanggung jawabnya, tempel di tempat kerja.

Catatan pengurus: Pesan ini sering dibalas oleh yang usahanya melibatkan anak/pasangan.

HARI 9 · JASA

Kalau usahamu jasa: tarif dihitung dari jam

Hari 9 — Usaha Jasa

Bengkel, servis, tukang, salon, barbershop, klinik kecil, guru les — yang dijual adalah **waktu dan keterampilan**, jadi tarifnya dihitung dari jam.

Contoh: biaya satu hari buka Rp261.000 dibagi 5 jam yang benar-benar dibayar = Rp52.000 per jam (dibulatkan Rp55.000). Kalau tarifnya "ikut pasar" Rp25.000 per jam, kekurangannya sekitar Rp3.510.000 sebulan — kerja lebih banyak, uang lebih sedikit.

Ada juga soal jam yang tidak dibayar: ambil bahan, bereskan alat, perjalanan — semuanya tetap jam kerja.

Bacanya + flyer: umkm.servatius.id/bacaan/rangkaian?jenis=jasa-teknis
Flyer salon/klinik: umkm.servatius.id/bacaan/rangkaian?jenis=kecantikan

Tindakan hari ini: hitung biaya satu hari buka, lalu bagi jam yang benar-benar dibayar.

Tindakan hari itu: Hitung tarif minimum per jam dari biaya sendiri.

Lampiran: flyer/jenis-jasa-teknis.pdf

Catatan pengurus: Kirim juga flyer salon (jenis-kecantikan.pdf) dan les (jenis-pendidikan.pdf) bila ada warga di bidang itu.

HARI 10 · DAGANG

Kalau usahamu dagang: putar modal, jaga harga

Hari 10 — Dagang & Kulakan

Kalau kamu membeli barang lalu menjual lagi, uangmu hidup di dua tempat: **stok dan piutang**.

Tiga angka yang perlu kamu tulis hari ini:
1. **Batas bawah** harga — harga beli + kirim + untung minimum (contoh: Rp45.000 + Rp1.250 + Rp5.000 = Rp51.250). Di bawah itu, jangan dilayani.
2. **Untung per putaran** — bukan per potong. Contoh: untung Rp1.000.000 tiap putaran, 6 putaran setahun = Rp6.000.000 dari modal yang sama.
3. **Plafon piutang** — maksimal 30% modal. Kalau modal Rp6.000.000, batasnya Rp1.800.000.

Bacanya + flyer: umkm.servatius.id/bacaan/rangkaian?jenis=dagang

Tindakan hari ini: tulis batas bawah harga dan total piutangmu sekarang. Dua angka saja.

Terima kasih sudah mengikuti 10 hari ini Satu pertanyaan sebelum kita tutup: **dari sepuluh pesan ini, mana yang paling berguna untuk usahamu?** Jawabannya saya pakai untuk menyusun bacaan berikutnya.

Tindakan hari itu: Tulis batas bawah harga + total piutang.

Lampiran: flyer/jenis-dagang.pdf

Catatan pengurus: Jawaban atas pertanyaan penutup = umpan balik paling berharga. Catat, jangan hanya dibaca.

PENUTUP · PENUTUP

Penutup — satu berkas untuk dikerjakan

Terima kasih, Bapak/Ibu

Selama 10 hari kita sudah melewati sepuluh jalur: uang, harga, promosi, pelayanan, pengelolaan, pemasaran, legalitas, orang, jasa, dan dagang.

Kalau ingin mengerjakan (bukan hanya membaca), ada dua berkas gratis:

• **Workbook 30 Hari Rapikan Usaha** — lembar kerja yang ditulisi, 20 borang siap pakai: umkm.servatius.id/workbook
• **Buku Sabuk UMKM** (52 halaman, siap dicetak & dijilid) — peta 12 jalur + seluruh workbook: umkm.servatius.id/workbook/buku-sabuk-umkm.pdf

Untuk yang usahanya jasa atau dagang, ada booklet khusus 8 sesi.

Kalau mau, kita bisa kumpul satu sore di aula: bawa buku kerjanya, kerjakan bersama, dan tanya langsung. Siapa yang berminat?

Salam, [nama pengurus]

Tindakan hari itu: Tawarkan satu pertemuan kerja bersama (bukan seminar).

Catatan pengurus: Pertemuan paling berhasil kalau berbentuk kerja bersama: satu jam mengisi lembar kerja, bukan ceramah.