SABUK UMKM ST. SERVATIUS

30 Hari Rapikan Usaha

Workbook lengkap · 30 hari · 5 bagian + booklet jasa & dagang · 20 borang

Disusun untuk warga & UMKM Paroki St. Servatius.

Dikerjakan 30–60 menit sehari, dengan angka usahamu sendiri.

Disusun untuk warga & UMKM Paroki St. Servatius.

Edisi 1 · Oktober 2026

Buku ini untuk ditulisi. Boleh difotokopi untuk keperluan internal warga.
Struktur 30 hari mengikuti kebiasaan umum workbook pengembangan usaha;
seluruh isi, contoh, angka, dan lembar kerja disusun sendiri untuk seri Bacaan Sabuk.

Cara Memakai Buku Ini

Buku ini dikerjakan **satu topik sehari**, dengan angka usahamu sendiri. Setiap halaman hari punya bentuk yang sama:

BAGIAN HARI	ISINYA	WAKTU
Masalahnya apa	Gejala yang biasa dirasakan pemilik usaha	3 menit
Angka & konsep	Rumus atau ukuran untuk menilai keadaan usahamu	5 menit
Cek cepat	Empat hal yang bisa langsung kamu centang hari ini	5 menit
Latihan & lembar kerja	Kamu mengisi angka usahamu sendiri, apa adanya	20 menit
Dua pertanyaan jujur	Pertanyaan yang harus dijawab dengan jujur	5 menit
Tindakan 24 jam	Satu langkah kecil yang dikerjakan besok	5 menit

Empat aturan main. (1) **Pakai angka asli.** Kalau belum tahu, tulis “BELUM TAHU” — kolom yang kosong adalah peta masalahmu. (2) **Satu hari satu topik.** Jangan mengejar lima hari sekaligus; materi ini butuh jeda supaya bisa diuji di lapangan. (3) **Boleh terlambat, jangan berhenti.** Kalau hari ke-14 terlewat, lanjutkan besok dari hari ke-14 — tiga puluh hari ini urutan, bukan tanggal. (4) **Setiap hari ada bacaan pendamping** di situs bacaan: **umkm.servatius.id/bacaan**.

Kalau hanya punya 15 menit sehari: kerjakan *Cek cepat* dan *Tindakan 24 jam*. Dua bagian itu yang paling cepat mengubah keadaan.

Usaha Saya Hari Ini

Isi halaman ini **sebelum** membuka Hari 1, dan jangan diubah sampai Hari 30. Ini foto usahamu di titik nol.

IDENTITAS

Nama usaha

Bidang usaha

Mulai usaha tahun

Jumlah orang yang terlibat

ANGKA PEMBUKA (BULAN LALU)

Omzet: Rp

Untung setelah upah saya: Rp

Sisa kas: Rp

Bon/piutang berjalan: Rp

Jam kerja saya per pekan: _____ jam

TIGA HAL YANG PALING MEMBUAT SAYA LELAH

KALAU PERJALANAN INI BERHASIL, APA YANG BERUBAH?

Tanggal mulai

Target selesai

Tanda tangan saya

Peta 30 Hari

Setiap hari selesai, tulis tanggalnya di kotak. Ini satu-satunya laporan kemajuan yang kamu butuhkan.

1 Uang Dapur dan Uang Usah	**2** Catatan Tiga Kolom	**3** Gaji untuk Dirimu Sendir	**4** Untung atau Rugi?	**5** Tutup Kas Sepuluh Menit	**6** Laporan Sebulan Sehalama	**7** Hitung HPP yang Benar	**8** Tetapkan Harga & Titik I	**9** Saat Bahan Naik	**10** Menaikkan Harga
11 Jawab "Kok Mahal?"	**12** Saat Tetangga Menurunkan	**13** Hadir di Peta & Ulasan	**14** Foto & Katalog Satu Kiri	**15** Jualan lewat Pesan	**16** Irama Konten & Iklan Min	**17** Sapaan Tiga Detik & Kelu	**18** Balas Pesan & Hadapi Kel	**19** Tahu Sisa Stok	**20** Harga Beli & Pemasok
21 Kasbon & Piutang	**22** Kapasitas & Titik Macet	**23** Resmi Dulu: NIB & Izin P	**24** Pajak Tenang & Arsip Rap	**25** Bagi Tugas & Bantuan Per	**26** Latih & Panduan	**27** Rapat 15 Menit & Konflik	**28** Usaha Tetap Jalan Tanpa	**29** Upah, Rawat, dan Berpisa	**30** Naik Kelas & Rencana 90

EMPAT TITIK PEMERIKSAAN

HARI	PERTANYAAN	JAWABAN SAYA
7	Angka apa yang sekarang saya tahu, yang pekan lalu tidak?	
14	Pekerjaan apa yang sudah berpindah dari tangan saya ke orang lain?	
22	Kalau saya pergi seminggu hari ini, apa yang masih berantakan?	
30	Apa satu hal terbesar yang berubah di usaha ini — dan pada diri saya?	

BAGIAN PERJALANAN

BAGIAN	HARI	TEMA	SELESAI TANGGAL
1	1–6	Uang Beres	
2	7–12	Harga Benar	
3	13–18	Pembeli Datang & Betah	
4	19–24	Dapur & Berkas Rapi	
5	25–30	Orang & Arah	

Uang Dapur dan Uang Usaha

Bacaan pendamping: Uang Dapur dan Uang Usaha — umkm.servatius.id/bacaan/uang-dapur-dan-uang-usaha

MASALAHNYA APA

Omzet naik, tapi uang seperti tidak kelihatan. Hampir selalu sebabnya satu: uang rumah dan uang usaha tinggal di wadah yang sama.

ANGKA & KONSEP

Modal minimal = uang yang harus selalu ada di wadah usaha (misal Rp100.000). Gaji dapur = angka tetap yang kamu ambil tiap pekan.

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: uang muka paket atau langganan bukan uang jualan — ia kewajiban layanan. Simpan di wadah usaha, jangan dipakai untuk kebutuhan rumah.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Uang usaha punya wadah sendiri
- ☐ Modal minimal saya sudah saya tetapkan angkanya
- ☐ Pengambilan pribadi dicatat, bukan diambil diam-diam
- ☐ Saya tahu isi wadah usaha hari ini

LATIHAN & LEMBAR KERJA

WADAH USAHA SAYA	MODAL MINIMAL (RP)	GAJI DAPUR PER PEKAN (RP)	WADAH RUMAH

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Kalau uang usaha dan uang rumah bercampur, keputusan apa yang paling sering salah saya ambil?

2. Berapa nilai kerja saya yang selama ini tidak pernah saya bayar?

Tindakan 24 jam: Tetapkan satu wadah untuk usaha dan satu untuk rumah. Tulis modal minimal + gaji dapur di kertas, tempel di tempat usaha.

Catatan Tiga Kolom

> **Bacaan pendamping:** Catatan Keuangan Paling Sederhana — umkm.servatius.id/bacaan/catatan-keuangan-paling-sederhana-yang-cukup

MASALAHNYA APA

Tanpa catatan, semua keputusan jadi tebak-tebakan. Satu buku, tiga kolom, lima menit tiap malam sudah cukup.

ANGKA & KONSEP

Tiga kolom: tanggal · uang masuk · uang keluar. Sisanya dihitung, bukan diingat.

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: catat juga pekerjaan yang sudah selesai tapi belum dibayar (piutang pelanggan) dan bahan habis pakai yang sudah dibeli tapi belum terpakai.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Ada buku/catatan khusus usaha
- ☐ Diisi tiap malam, bukan akhir bulan
- ☐ Uang masuk dan keluar tidak dicampur kolom
- ☐ Saldo bisa dihitung kapan saja

LATIHAN & LEMBAR KERJA

BUKU CATATAN DISIMPAN DI	YANG MENCATAT	JAM MENCATAT SETIAP HARI	TOTAL MINGGU INI: MASUK / KELUAR

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Keputusan apa yang tahun lalu saya ambil tanpa angka, dan apa akibatnya?

2. Bagian mana dari catatan ini yang paling malas saya kerjakan, dan kenapa?

Tindakan 24 jam: Isi catatan untuk tiga hari ke depan berturut-turut. Tiga hari pertama itu yang menentukan kebiasaannya.

Gaji untuk Dirimu Sendiri

Bacaan pendamping: Gaji untuk Dirimu Sendiri — umkm.servatius.id/bacaan/gaji-diri-sendiri

MASALAHNYA APA

Usaha yang tidak menggaji pemiliknya sedang menyembunyikan biaya terbesarnya. Upah pemilik bukan untung.

ANGKA & KONSEP

Gaji pemilik = persentase untung yang stabil, misal 30% dari laba; diambil di tanggal tetap, bukan dari sisa.

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: upah pemilik sama dengan jam kerjamu. Kalau tarif tidak menutupnya, gajimu sebenarnya dibayar diam-diam oleh pelanggan.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Upah saya punya angka dan tanggal
- ☐ Diambil dari untung, bukan dari modal
- ☐ Sudah saya hitung: upah per jam kerja saya
- ☐ Upah tidak berubah-ubah sesuka hati

LATIHAN & LEMBAR KERJA

UNTUNG RATA-RATA PER BULAN (RP)	GAJI SAYA (%) / (RP)	TANGGAL PENGAMBILAN	UPAH PER JAM SAYA

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Kalau usaha ini harus menggaji orang lain untuk melakukan pekerjaan saya, berapa harganya?

2. Apakah saya ingin usaha ini bisa jalan tanpa saya — atau diam-diam ingin tetap dibutuhkan?

Tindakan 24 jam: Tetapkan satu nominal gaji dan satu tanggal. Ambil pertama kali di tanggal itu, walau kecil.

Untung atau Rugi?

> **Bacaan pendamping:** Untung atau Rugi? — umkm.servatius.id/bacaan/untung-atau-rugi-cara-tahu-tanpa-jadi-ahli

MASALAHNYA APA

Dompet tebal bukan tanda untung. Tiga baris mingguan menjawab pertanyaan yang paling mengganggu: sebenarnya untung, atau cuma numpang lewat?

ANGKA & KONSEP

Pemasukan – belanja usaha – upah kerjamu = untung. (Contoh Bu Wati: 2.180.000 – 540.000 – 840.000 = Rp800.000.)

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: untung dihitung setelah jam kerjamu dihargai dan pemakaian alat dibagi per pekerjaan — bukan hanya setelah bahan dikurangi.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Saya tahu untung minggu ini
- ☐ Baris upah selalu diisi
- ☐ Angkanya diambil dari catatan, bukan ingatan
- ☐ Kartu ditutup di hari yang sama tiap pekan

LATIHAN & LEMBAR KERJA

MINGGU KE-	PEMASUKAN	BELANJA USAHA	UPAH KERJA SAYA	UNTUNG	% UNTUNG

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Berapa persen untung saya dari pemasukan, dan apakah angka itu cukup?

2. Kalau untungnya negatif, tersangka pertama saya apa?

Tindakan 24 jam: Isi satu Kartu Untung untuk minggu ini. Cukup sekali — alatnya bisa kertas kecil.

Tutup Kas Sepuluh Menit

> **Bacaan pendamping:** Tutup Kas Sepuluh Menit — umkm.servatius.id/bacaan/tutup-kas-sepuluh-menit

MASALAHNYA APA

Uang tidak hilang sekaligus; ia menetes: kembalian salah, satu-dua lembar, bon lupa dicatat. Yang menangkapnya hanya ritual harian.

ANGKA & KONSEP

Selisih hari ini = (modal + catatan penjualan) – uang nyata di laci. Catat sebabnya di hari yang sama.

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: tutup kas = cek sisa bahan habis pakai, alat yang dipakai hari ini, dan pekerjaan selesai yang belum dibayar.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Dihitung tiap malam, bukan besok pagi
- ☐ Tiga jenis uang dipisah (modal, hasil, uang orang lain)
- ☐ Setiap selisih dicatat beserta sebabnya
- ☐ Sisa uang tidak ditinggal di laci semalaman

LATIHAN & LEMBAR KERJA

TANGGAL	MODAL AWAL	HASIL HARI INI	SELISIH	SEBABNYA

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Selisih apa yang paling sering muncul, dan apa akar sebabnya?

2. Kalau selisih tidak pernah dicatat, siapa yang akhirnya disalahkan?

Tindakan 24 jam: Malam ini hitung kas sepuluh menit. Mulai buku baru berjudul "Kas".

Laporan Sebulan Sehalaman

Bacaan pendamping: Laporan Sebulan Sehalaman — umkm.servatius.id/bacaan/laporan-sebulan-sehalaman

MASALAHNYA APA

Laporan diminta orang lain: koperasi, bank, mitra. Yang mereka cari bukan laporan panjang, tapi angka yang bisa dipercaya.

ANGKA & KONSEP

Lima baris: masuk · keluar usaha · untuk rumah · sisa kas · kenaikan dari bulan lalu.

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: satu lembar laporan juga memuat jumlah slot terisi dibanding slot kosong, dan berapa pelanggan tidak datang.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Ada laporan bulan lalu
- ☐ Angkanya dari catatan, bukan perkiraan
- ☐ Disandingkan dengan bulan sebelumnya
- ☐ Saya sendiri yang membaca, bukan hanya mendengar

LATIHAN & LEMBAR KERJA

BULAN	MASUK	KELUAR USAHA	UNTUK RUMAH	SISA KAS	NAIK/TURUN

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Kalau laporan ini saya tunjukkan ke koperasi, bagian mana yang paling membuat saya tidak percaya diri?

2. Angka apa yang seharusnya saya lihat setiap tanggal 1, tapi tidak pernah saya lihat?

Tindakan 24 jam: Rajut laporan bulan lalu dalam 30 menit dari buku catatan. Simpan di map "USAHA".

Hitung HPP yang Benar

Bacaan pendamping: Hitung HPP yang Benar — umkm.servatius.id/bacaan/hitung-hpp

MASALAHNYA APA

Harga tidak bisa ditetapkan dari perasaan. HPP yang benar memasukkan enam komponen — termasuk waktu kerjamu.

ANGKA & KONSEP

HPP = bahan + kemasan + upah kerja + energi + ongkos + cadangan. Contoh Bu Rina: Rp76.800 ÷ 24 buah = Rp3.200/buah.

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: versi HPP adalah tarif per jam + bahan per pekerjaan + biaya alat per pekerjaan. Jam yang tidak dibayar (persiapan, perjalanan) tetap harus tertutup.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ HPP saya punya hitungan per unit
- ☐ Baris upah kerja ikut dihitung
- ☐ Ongkos kirim/energi tidak luput
- ☐ Ada cadangan susut/rusak

LATIHAN & LEMBAR KERJA

PRODUK	BAHAN	KEMASAN	UPAH KERJA	ENERGI & ONGKOS	CADANGAN	HPP/UNIT

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Kalau upah kerja saya tidak dihitung, harga saya sebenarnya sedang membantu siapa?

2. Produk mana yang paling tipis marginnya dan tidak pernah saya sadari?

Tindakan 24 jam: Hitung HPP satu produk andalan sampai angka per unit, lalu bandingkan dengan harga jualnya hari ini.

Tetapkan Harga & Titik Impas

> **Bacaan pendamping:** Cara Menentukan Harga — umkm.servatius.id/bacaan/cara-menentukan-harga-tanpa-menebak-nebak

MASALAHNYA APA

Harga bukan angka keberanian, tapi keputusan yang bisa dihitung. Termasuk garis aman: berapa yang harus terjual supaya tidak rugi.

ANGKA & KONSEP

Titik impas (unit) = biaya tetap bulanan ÷ untung per unit. Contoh: Rp4.800.000 ÷ Rp2.800 = 1.714 buah/bulan.

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: titik impas dihitung dalam slot — berapa slot harus terisi sebelum mulai untung. Umumnya 60–70% kapasitas penuh.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Harga jual saya di atas HPP + margin
- ☐ Saya tahu titik impas bulanan
- ☐ Ada pembanding harga pasar
- ☐ Harga saya sama di semua kanal

LATIHAN & LEMBAR KERJA

HARGA JUAL	HPP	UNTUNG/UNIT	BIAYA TETAP/BULAN	TITIK IMPAS (UNIT/BULAN)

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Berapa unit yang harus terjual bulan ini supaya saya tidak rugi — dan apakah saya pernah menghitungnya?

2. Apakah saya menjual dengan harga karena dihitung, atau karena takut dibilang mahal?

Tindakan 24 jam: Tulis titik impasmu di kertas dan tempel di tempat kerja. Angka itu yang paling menenangkan.

Saat Bahan Naik

> **Bacaan pendamping:** Bahan Naik, Harga Apa Kabar — umkm.servatius.id/bacaan/bahan-naik-harga-apa-kabar

MASALAHNYA APA

Harga bahan naik terus, tapi panik tidak menolong. Yang menolong: menerjemahkan kenaikan itu jadi rupiah per bulan.

ANGKA & KONSEP

Dampak bulanan = kenaikan per unit × unit terjual sebulan. Contoh Bu Lina: Rp404.000/bln diserap tiga penyangga.

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: yang naik bisa bahan, sewa tempat, atau upah tukang/terapis. Ketiganya masuk tarif baru, bukan ditahan sendirian.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Saya tahu kenaikan bahan yang benar-benar saya alami
- ☐ Sudah dihitung dampaknya per bulan
- ☐ Ada penyangga sebelum menaikkan harga
- ☐ Saya punya pemasok cadangan

LATIHAN & LEMBAR KERJA

BAHAN YANG NAIK	NAIK PER UNIT	UNIT/BULAN	DAMPAK/BULAN	PENYANGGA YANG SAYA PAKAI

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Kalau bahan naik 20% minggu depan, apakah saya tahu persis dampaknya pada laba?

2. Apakah saya menaikkan harga untuk menutup kenaikan, atau hanya mengeluh?

Tindakan 24 jam: Hitung dampak kenaikan bahan bulan ini dalam rupiah. Kalau di bawah 1 hari laba, tahan dulu dan tidak usah ubah harga.

Menaikkan Harga

Bacaan pendamping: Menaikkan Harga — umkm.servatius.id/bacaan/menaikkan-harga

MASALAHNYA APA

Harga yang tidak pernah naik akan tergerus diam-diam. Kuncinya bukan keberanian, tapi angka dan cara mengatakannya.

ANGKA & KONSEP

Titik aman (unit) = (unit lama × laba lama) ÷ laba baru. Kalau untung/unit naik 20%, penjualan boleh turun sampai 17%.

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: naikkan tarif untuk pelanggan baru lebih dulu, lalu beri tahu pelanggan lama dengan tenggat yang jelas.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Saya tahu titik aman kenaikan harga
- ☐ Ada kalimat pengumuman yang sudah disiapkan
- ☐ Pelanggan setia diberi tahu lebih dulu
- ☐ Kenaikan diumumkan dengan angka, bukan permintaan maaf

LATIHAN & LEMBAR KERJA

HARGA LAMA → BARU	UNTUNG/UNIT LAMA → BARU	TITIK AMAN (UNIT)	PENGUMUMAN DISAMPAIKAN TANGGAL

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Pelanggan mana yang paling saya takuti kehilangan, dan apakah ketakutan itu berdasar angka?

2. Kalau harga harus naik tiap tahun, berapa kenaikan kecil yang masih bisa saya jelaskan?

Tindakan 24 jam: Hitung titik aman kenaikan harga satu produk, lalu siapkan satu kalimat pengumuman yang menyebut alasannya.

Jawab "Kok Mahal?"

> **Bacaan pendamping:** Jawaban “Kok Mahal?” — umkm.servatius.id/bacaan/jawaban-kok-mahal

MASALAHNYA APA

Pertanyaan "kok mahal?" bukan serangan — itu permintaan penjelasan. Yang salah adalah menjawabnya dengan potongan harga.

ANGKA & KONSEP

Jangan potong harga; pecah nilainya: per porsi, per hari pakai, atau tambahkan nilai. (Bu Yanti: Rp1.750/potong vs tetangga Rp2.500.)

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: 'kok mahal?' dijawab dengan rincian waktu (90 menit), bahan, dan alat yang dipakai — bukan langsung dengan potongan harga.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Saya punya jawaban yang tidak merendahkan harga
- ☐ Jawaban menyebut hitungan, bukan pembelaan
- ☐ Ada opsi tanpa memotong harga (kemasan/paket)
- ☐ Harga saya konsisten di semua pembeli

LATIHAN & LEMBAR KERJA

PERTANYAAN YANG PALING SERING	JAWABAN SAYA	HITUNGAN PENDUKUNG	OPSI PENGGANTI POTONGAN HARGA

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Apakah saya pernah menurunkan harga hanya karena tidak enak ditanya?

2. Apa satu angka yang membuat harga saya jelas tidak mahal?

Tindakan 24 jam: Tulis tiga kalimat jawaban untuk pertanyaan "kok mahal?" dan pakai besok.

Saat Tetangga Menurunkan Harga

Bacaan pendamping: Saat Tetangga Menurunkan Harga — umkm.servatius.id/bacaan/saat-tetangga-menurunkan-harga

MASALAHNYA APA

Tetangga banting harga membuat panik. Yang perlu dilakukan bukan ikut turun, tapi menghitung: berapa untung yang tersisa kalau ikut?

ANGKA & KONSEP

Ikut turun 20% = untung per unit turun X%, penjualan harus naik Y% hanya untuk impas. Biasanya Y tidak mungkin.

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: pesaing yang lebih murah biasanya memakai bahan murah atau tidak menghitung jam kerjanya. Tawarkan kecepatan, garansi, dan jadwal yang pasti.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Saya tahu untung/unit saya setelah ikut turun
- ☐ Sudah dihitung berapa pembeli tambahan yang dibutuhkan
- ☐ Punya pembeda selain harga
- ☐ Tidak gegabah mengubah harga karena pesaing

LATIHAN & LEMBAR KERJA

HARGA SAYA	HARGA TETANGGA	UNTUNG/UNIT SAYA	UNTUNG SETELAH IKUT TURUN	PEMBELI TAMBAHAN YANG DIBUTUHKAN

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Apakah saya bersaing pada harga, atau pada hal yang tidak bisa ditiru tetangga?

2. Pelanggan mana yang justru saya kehilangan kalau harga saya terlihat murahan?

Tindakan 24 jam: Hitung skenario ikut turun harga, lalu tulis satu pembeda yang akan kamu tonjolkan pekan ini.

Hadir di Peta & Ulasan

Bacaan pendamping: Hadir di Peta: Google Maps & Ulasan — umkm.servatius.id/bacaan/google-maps-ulasan-bintang

MASALAHNYA APA

Orang yang membuka peta sedang ingin membeli — ia cuma belum tahu di mana. Profil di peta adalah etalase yang bekerja 24 jam.

ANGKA & KONSEP

Kunci: nama sama dengan papan, enam foto asli, ulasan dijawab semua. Contoh Bu Nia: 12 pelanggan baru = Rp1.680.000/bulan.

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: peta dan ulasan paling menentukan untuk jasa yang dicari mendadak — bengkel, salon, servis panggilan, les.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Profil peta sudah diklaim
- ☐ Nama sama persis dengan papan
- ☐ Minimal enam foto asli
- ☐ Semua ulasan dijawab, termasuk yang jelek

LATIHAN & LEMBAR KERJA

NAMA DI PETA	FOTO TERUNGGAH	ULASAN MASUK	DIBALAS BERAPA	PANGGILAN BARU/PEKAN

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Kalau seseorang mencari usahaku dari HP sekarang, apa yang ia temukan?

2. Berapa pelanggan yang saya temukan tanpa mereka pernah bertemu saya?

Tindakan 24 jam: Klaim profil peta malam ini: nama, titik, jam, nomor, lima foto. Lalu minta ulasan dari lima pelanggan setia.

Foto & Katalog Satu Kiriman

Bacaan pendamping: Katalog Usaha: Satu Kiriman — umkm.servatius.id/bacaan/katalog-usaha-satu-kiriman

MASALAHNYA APA

Pertanyaan yang sama diulang sepuluh kali sehari. Katalog mengubah satu jam menjawab menjadi satu kiriman.

ANGKA & KONSEP

Isi katalog: foto jelas · harga tertulis · isi & ukuran · cara pesan. Contoh Bu Novi: kehilangan 3 calon/pekan jadi 0 (±Rp660.000/bln).

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: katalog jasa berisi daftar layanan + durasi + rentang harga (mis. potong 45 menit Rp35.000), bukan foto produk.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Ada katalog (WA Business/album/catatan)
- ☐ Semua produk ada harganya
- ☐ Ada contoh format pesanan
- ☐ Diperbarui saat harga berubah

LATIHAN & LEMBAR KERJA

JUMLAH PRODUK DI KATALOG	DISIMPAN DI	HARGA TERTULIS?	TERAKHIR DIPERBARUI

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Berapa pertanyaan yang sama saya jawab setiap hari, dan berapa nilainya kalau saya berhenti menjawabnya?

2. Apakah katalog saya masih memuat harga lama?

Tindakan 24 jam: Susun katalog 8 produk dalam 30 menit, lalu balas satu pertanyaan dengan: "Ini katalog kami ya Kak."

Jualan lewat Pesan

Bacaan pendamping: Jualan lewat Pesan — umkm.servatius.id/bacaan/jualan-lewat-pesan-sopan-dan-rapi

MASALAHNYA APA

Obrolan adalah toko. Yang membedakan penjual yang ramai dan yang kehilangan pembeli sering cuma kejelasan balasan.

ANGKA & KONSEP

Dua jam balas + template tiga kalimat: sapa → jawab → langkah. Contoh Bu Sisca: 15 dari 30 jadi 24 dari 30.

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: pesan masuk sering berupa pertanyaan jadwal. Balas dengan empat baris termasuk jam yang masih tersedia.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Ada dua jam balas yang diumumkan
- ☐ Template balasan tersimpan di HP
- ☐ Tidak ada pesan yang dibaca tanpa jawaban
- ☐ Format pesanan ditulis jelas

LATIHAN & LEMBAR KERJA

JAM BALAS SAYA	TEMPLATE TERSIMPAN DI	PESAN MASUK/PEKAN	YANG JADI PESANAN

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Berapa lama pesan pembeli biasanya saya biarkan? Berapa pelanggan yang hilang karena itu?

2. Apakah balasan saya terdengar seperti mesin atau seperti orang?

Tindakan 24 jam: Tulis lima kalimat balasan siap pakai di catatan HP malam ini.

Irama Konten & Iklan Mini

> **Bacaan pendamping:** Konten Seminggu Sekali Jadi — umkm.servatius.id/bacaan/konten-mingguan

MASALAHNYA APA

Masalah konten bukan ide, tapi jadwal. Empat jenis konten yang diputar terus mengalahkan ide brilian sebulan sekali.

ANGKA & KONSEP

Produk · proses · bukti · cerita. Ritual 20 menit Minggu sore. Iklan mini mulai Rp30.000 — yang diukur: dilihat & chat.

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: konten mingguan = hasil sebelum-sesudah, satu tips perawatan, dan jadwal kosong pekan itu.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Tiga hari posting sudah ditetapkan
- ☐ Bahan dikumpulkan sekali (20 menit)
- ☐ Ada cadangan konten satu sesi
- ☐ Kalau beriklan: ada tanggal berakhir dan anggaran tetap

LATIHAN & LEMBAR KERJA

HARI POSTING	SLOT MENYIAPKAN	KONTEN BULAN LALU	CHAT YANG MASUK	PESANAN DARI KONTEN

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Lebih sering mana: saya sibuk mencari ide konten, atau sibuk melayani pembeli yang datang karena konten?

2. Kalau saya beriklan Rp30.000 besok, produk mana yang saya tawarkan?

Tindakan 24 jam: Tetapkan tiga hari posting dan siapkan empat bahan konten minggu ini dalam satu duduk 20 menit.

Sapaan Tiga Detik & Keluhan

Bacaan pendamping: Tiga Detik Pertama — umkm.servatius.id/bacaan/tiga-detik-pertama-sapaan-yang-membuat-pembeli-betah

MASALAHNYA APA

Pembeli memutuskan betah atau tidak dalam hitungan detik — dan kalimat terakhirnya yang paling diingat.

ANGKA & KONSEP

Satu kalimat sapaan tetap + satu kalimat pamit. Contoh Bu Yuli: kembali dari 6 ke 13 orang = ±Rp350.000/bulan.

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: tiga detik pertama menentukan pelanggan mau duduk atau pergi — sapaan, kejelasan layanan, dan berapa lama.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Ada satu kalimat sapaan tetap
- ☐ Pekerjaan dihentikan sejenak saat menyapa
- ☐ Yang tidak jadi beli tetap diucapkan terima kasih
- ☐ Keluhan ditangani sebelum dibela

LATIHAN & LEMBAR KERJA

KALIMAT SAPAAN SAYA	KALIMAT PAMIT SAYA	YANG MAMPIR/HARI	YANG KEMBALI SEBULAN

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Apakah sapaan saya berubah-ubah setiap hari, atau satu kalimat yang orang ingat?

2. Keluhan terakhir: saya mendengar, atau langsung membela diri?

Tindakan 24 jam: Pakai satu kalimat sapaan tetap sepanjang pekan ini dan catat berapa yang kembali.

Balas Pesan & Hadapi Keluhan

Bacaan pendamping: Membalas Pesan Pembeli — umkm.servatius.id/bacaan/membalas-pesan-pembeli-dengan-cepat-dan-ramah

MASALAHNYA APA

Sembilan dari sepuluh yang tidak puas tidak pernah mengeluh — mereka cuma tidak kembali. Yang mengeluh sedang membuka pintu.

ANGKA & KONSEP

Protokol TENANG: dengar · empati · solusi dua pilihan · cek ulang. Contoh Bu Novi: biaya Rp25.000 → ±Rp450.000 berjalan.

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: keluhan paling sering soal waktu, bukan hasil. Jawab dengan permintaan maaf, bukti pekerjaan, dan ganti rugi yang jelas.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Permintaan maaf diucapkan sebelum penjelasan
- ☐ Pembeli ditawari dua pilihan
- ☐ Ada tindak lanjut 1–2 hari kemudian
- ☐ Keluhan dicatat supaya tidak terulang

LATIHAN & LEMBAR KERJA

KELUHAN TERAKHIR	BIAYA PENYELESAIAN	PEMBELI BELANJA LAGI?	PERBAIKAN YANG DILAKUKAN

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Apakah saya lebih sering ingin menang debat atau menang pelanggan?

2. Keluhan apa yang berulang dan belum pernah saya catat penyebabnya?

Tindakan 24 jam: Catat keluhan terakhir di satu lembar, lengkap dengan langkah dan biaya penyelesaiannya.

Tahu Sisa Stok

Bacaan pendamping: Tahu Sisa Stok — umkm.servatius.id/bacaan/tahu-sisa-stok-tanpa-hitung-ulang

MASALAHNYA APA

Barang kosong tanpa ketahuan bukan cuma kehilangan satu penjualan: pembeli itu mencoba tempat lain dan sekalian belanja di sana.

ANGKA & KONSEP

Kartu stok 5 bahan: tanggal · masuk · keluar · sisa. Garis aman = pemakaian harian × 2. Contoh Bu Ningsih: ±Rp260.000/bln terselamatkan.

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: 'stok' berarti slot jadwal yang kosong, bahan habis pakai, dan alat yang siap dipakai. Catat mana yang habis sebelum hari ramai.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Lima bahan terpenting sudah dipilih
- ☐ Ada kartu stok (buku/HP)
- ☐ Garis aman tiap bahan sudah ditetapkan
- ☐ Bahan lama dikeluarkan lebih dulu (FIFO)

LATIHAN & LEMBAR KERJA

BAHAN	PEMAKAIAN/HARI	GARIS AMAN	SISA HARI INI	WAKTUNYA PESAN

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Bahan apa yang paling sering habis tanpa saya sadari?

2. Berapa nilai uang yang sekarang "menginap" di rak karena stok menumpuk?

Tindakan 24 jam: Pilih lima bahan, tulis garis amannya, lalu isi kartu stok selama tujuh hari.

Harga Beli & Pemasok

> **Bacaan pendamping:** Jual ke Toko: Harga Grosir — umkm.servatius.id/bacaan/harga-grosir-ke-toko

MASALAHNYA APA

Harga beli adalah untung yang paling mudah ditambah tanpa menaikkan harga jual — asal dihitung dan dibicarakan dengan angka.

ANGKA & KONSEP

Grosir: harga kulakan ≈ 50% harga rak, tapi harus di atas HPP. Pemasok: minta harga per satuan, satu janji tempo (hemat ±8% = Rp336.000/bln).

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: pemasok sparepart, bahan salon, atau buku les sama seperti pemasok bahan. Minta harga grosir dan tempo pembayaran.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Saya tahu harga per satuan bahan utama
- ☐ Punya satu janji pembayaran yang selalu tepat
- ☐ Ada pemasok cadangan
- ☐ Tidak belanja pindah-pindah tanpa hitungan

LATIHAN & LEMBAR KERJA

PEMASOK UTAMA	HARGA PER SATUAN	JANJI BAYAR SAYA	PEMASOK CADANGAN	PENGHEMATAN YANG DISEPAKATI

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Apakah saya pernah meminta harga yang lebih baik dengan menyebut angka pembelian saya?

2. Siapa pemasok yang paling dirugikan kalau saya pindah — dan apakah itu berarti hubungan saya kuat?

Tindakan 24 jam: Tanyakan satu hal ke pemasok minggu ini: "barang apa yang paling cepat habis, Pak?"

Kasbon & Piutang

> **Bacaan pendamping:** Bon Dulu, Ya — umkm.servatius.id/bacaan/kasbon-yang-sehat

MASALAHNYA APA

Bon yang tidak dicatat, tidak dibatasi, dan tidak ditagih akan habis pelan-pelan — tanpa terasa sebagai kerugian.

ANGKA & KONSEP

Buku BON + dua angka: batas nominal per nama (mis. Rp50.000) dan batas waktu (mis. sampai tanggal 5). Contoh Bu Ningsih: Rp170.000/bln berhenti bocor.

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: kasbon = pekerjaan selesai yang belum dibayar. Batasi untuk pelanggan berulang, dan catat tanggal janji bayarnya.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Ada buku BON terpisah
- ☐ Batas nominal & waktu tertulis
- ☐ Pengingat dikirim sebelum jatuh tempo
- ☐ Ada satu nama yang perlu dibicarakan empat mata

LATIHAN & LEMBAR KERJA

TOTAL BON BERJALAN	BATAS NOMINAL	BATAS WAKTU	BON YANG LEWAT BATAS

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Kalau semua bon saya hari ini tidak dibayar, berapa uang saya yang hilang?

2. Nama siapa yang saya biarkan menunggak karena sungkan?

Tindakan 24 jam: Siapkan buku BON, isi nama-nama yang punya utang hari ini, lalu kirim satu pengingat yang sopan.

Kapasitas & Titik Macet

Bacaan pendamping: Kapasitas — umkm.servatius.id/bacaan/hitung-kapasitas

MASALAHNYA APA

Menjawab "bisa, Kak!" tanpa angka adalah cara paling mahal untuk menjaga perasaan pembeli.

ANGKA & KONSEP

Angka tenang = jam efektif × hasil per jam × 80%. Pagar harian = pembulatan ke bawah. Contoh Bu Ika: pagar 55 kotak (60 kotak = 2 remake).

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: kapasitas diukur dalam slot = (jam buka – waktu non-layanan) × jumlah orang ÷ lama layanan; isi sehat 80%. Titik macet: jadwal bergeser setelah pelanggan ketiga.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Jam efektif ditulis dari pengamatan nyata
- ☐ Ada angka hasil per jam
- ☐ Sudah dikurangi untuk kejutan
- ☐ Tahu langkah paling lambat (titik macet)

LATIHAN & LEMBAR KERJA

JAM EFEKTIF/HARI	HASIL/JAM	ANGKA TENANG	PAGAR HARIAN	TITIK MACET

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Pesanan apa yang terakhir saya terima melebihi kapasitas, dan apa akibatnya?

2. Kalau permintaan melebihi pagar, mana yang saya pilih: naikkan harga, geser tanggal, atau tambah bantuan?

Tindakan 24 jam: Hitung pagar harian produk andalanmu, lalu pakai angka itu sekali saat menjawab pertanyaan "bisa?".

Resmi Dulu: NIB & Izin Produk

Bacaan pendamping: NIB: Identitas Resmi — umkm.servatius.id/bacaan/nib-identitas-resmi-usaha-kecil

MASALAHNYA APA

Banyak pesanan besar berhenti bukan karena mutu, tapi karena tidak ada kertas identitas usaha. Padahal NIB gratis.

ANGKA & KONSEP

NIB lewat OSS: NIK + data usaha + KBLI. Lalu izin produk: PIRT (makanan rumahan), halal (jalur self declare untuk mikro-kecil, kuota gratis).

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: selain NIB, sebagian bidang butuh izin tambahan (klinik, praktik kecantikan tertentu, limbah bengkel) dan hanya boleh dikerjakan tenaga ahli berizin.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ NIB sudah ada
- ☐ Izin produk sesuai jenis usaha sudah diurus
- ☐ Nama di berkas sama dengan papan/kemasan
- ☐ Tanggal perpanjangan dicatat

LATIHAN & LEMBAR KERJA

NIB (TANGGAL)	IZIN PRODUK	JATUH TEMPO PERPANJANGAN	PINTU YANG TERBUKA SETELAH RESMI

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Berapa peluang yang sudah saya lewatkan karena tidak punya satu berkas?

2. Bahan apa yang belum saya telusuri asalnya untuk keperluan izin halal?

Tindakan 24 jam: Kalau NIB belum ada, urus malam ini (gratis, satu duduk). Kalau sudah, kumpulkan daftar bahan produk andalanmu.

Pajak Tenang & Arsip Rapi

> **Bacaan pendamping:** Pajak Usaha Kecil — umkm.servatius.id/bacaan/pajak-pelaku-usaha-kecil

MASALAHNYA APA

Pajak menakutkan justru karena tidak pernah dihitung. Padahal untuk usaha kecil aturannya dua kotak — dan adminnya satu map.

ANGKA & KONSEP

≤Rp500 juta setahun: bebas PPh (orang pribadi). Rp500 juta–Rp4,8 miliar: PPh final 0,5% (hanya atas kelebihannya). Arsip: satu map + satu folder HP, nama file berpola.

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: arsip memuat izin, perjanjian pekerjaan, dan kartu garansi — termasuk bukti pekerjaan untuk menjawab keluhan.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Omzet tahun ini bisa saya sebut tanpa buka catatan
- ☐ Ada titipan pajak 0,5% yang dipisahkan
- ☐ Semua izin & nota penting ada salinannya di luar rumah
- ☐ Tenggat perpanjangan tertulis di dalam map

LATIHAN & LEMBAR KERJA

OMZET TAHUN INI	KOTAK PAJAK YANG BERLAKU	TITIPAN PAJAK/BULAN	DOKUMEN YANG SUDAH DIARSIPKAN

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Kalau tahun ini omzet saya melewati Rp500 juta, apakah saya sudah menyiapkan uangnya?

2. Dokumen mana yang paling saya takutkan hilang, dan di mana salinannya?

Tindakan 24 jam: Jumlahkan omzet tiga bulan terakhir ×4, tentukan kotak pajaknya, lalu mulai sisihkan 0,5% ke tempat terpisah.

Bagi Tugas & Bantuan Pertama

Bacaan pendamping: Bantuan Pertama — umkm.servatius.id/bacaan/bantuan-pertama-aturan-jelas

MASALAHNYA APA

Usaha yang melebihi kapasitas satu orang butuh orang kedua — tapi hanya kalau dihitung. Kalau tidak, yang bertambah cuma kelelahan mengelola.

ANGKA & KONSEP

Empat hal wajib jelas: tugas · bayaran · waktu · masa percobaan. Untung tambahan harus lebih besar dari biayanya (Bu Lina: +Rp140.000/pekan).

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: bagi tugas di bengkel atau salon = siapa membuka, siapa melayani, siapa mencatat. Bantuan pertama biasanya tukang atau terapis tambahan.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Peran tertulis untuk setiap orang yang terlibat
- ☐ Jam usaha & jam rumah dibedakan
- ☐ Sepakatan kerja ditulis, bukan "sama-sama tahu"
- ☐ Ada tanggal evaluasi

LATIHAN & LEMBAR KERJA

NAMA & PERAN	TUGAS	BAYARAN	JAM KERJA	EVALUASI TANGGAL

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Pekerjaan apa yang masih saya pegang bukan karena penting, tapi karena saya menikmatinya?

2. Kalau satu orang menambah kapasitas, berapa untung tambahan yang ia bawa?

Tindakan 24 jam: Tulis peran & kesepakatan untuk satu orang yang membantumu, lalu evaluasi di tanggal yang disepakati.

Latih & Panduan

Bacaan pendamping: Melatih Orang Baru — umkm.servatius.id/bacaan/melatih-orang-baru

MASALAHNYA APA

Orang baru bukan lambat; pelatihannya yang belum cukup. Sekali dijelaskan tidak sama dengan terlatih.

ANGKA & KONSEP

Pola 3-3-1: tunjukkan 3× (satu hal per sesi), temani 3× (tanpa mengambil alih), lepas 1× (periksa setelah selesai). Plus checklist & satu contoh hasil yang benar.

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: panduan tiga halaman untuk orang baru memuat urutan membuka, standar hasil, dan cara menyapa pelanggan.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Ada satu tugas yang sedang dilatih dengan pola 3-3-1
- ☐ Checklist tertulis di tempat kerja
- ☐ Ada contoh hasil yang benar
- ☐ Selama menemani, saya tidak mengambil alih

LATIHAN & LEMBAR KERJA

TUGAS YANG DILATIH	ORANG YANG DILATIH	CHECKLIST DITEMPEL DI	CONTOH HASIL BENAR DI

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Berapa kali saya mengajari hal yang sama ke orang yang berbeda, dan mengapa itu terjadi?

2. Kalau saya dirawat inap seminggu, panduan apa yang orang lain butuhkan?

Tindakan 24 jam: Pilih satu tugas dan jalankan pola 3-3-1 minggu ini; tulis checklist satu halaman.

Rapat 15 Menit & Konflik Kecil

Bacaan pendamping: Rapat Lima Belas Menit — umkm.servatius.id/bacaan/rapat-lima-belas-menit

MASALAHNYA APA

Tim kecil tidak rusak karena konflik; ia rusak karena konflik dibiarkan. Dan masalah kecil menghilang kalau ada tempat membicarakannya.

ANGKA & KONSEP

Empat pertanyaan rapat: lancar apa · tersendat apa · ada yang berubah · butuh dibantu apa. Konflik: dengar terpisah → cari kebutuhan → sepakati perubahan kecil.

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: rapat 15 menit = pekerjaan yang tertunda, jadwal besok, dan keluhan pekan ini.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Ada jadwal rapat tetap 15 menit
- ☐ Tiga baris catatan dipegang
- ☐ Keluhan/masalah dilaporkan tanpa takut disalahkan
- ☐ Konflik ditangani, tidak menunggu "nanti dewasa sendiri"

LATIHAN & LEMBAR KERJA

JADWAL RAPAT	YANG TERSENDAT PEKAN INI	TINDAKANNYA	KESEPAKATAN KONFLIK (KALAU ADA)

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Apakah orang yang bekerja dengan saya merasa aman melaporkan masalah?

2. Masalah apa yang berulang karena aturannya belum pernah ditulis?

Tindakan 24 jam: Tetapkan jam rapat tetap dan jalankan sekali dengan empat pertanyaan itu.

Usaha Tetap Jalan Tanpa Kamu

Bacaan pendamping: Usaha Tetap Jalan — umkm.servatius.id/bacaan/usaha-tetap-jalan

MASALAHNYA APA

Tes sederhana: bayangkan besok kamu demam tiga hari. Siapa membuka lapak, di mana kunci cadangannya, siapa yang tahu urutannya?

ANGKA & KONSEP

Satu lembar panduan (ritme harian, lima hal wajib, letak barang, kontak penting, aturan uang) + satu orang terlatih + pernah diuji sekali. Contoh Bu Lastri: 96% omzet tetap masuk.

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: usaha tetap jalan tanpa kamu berarti kunci, jadwal, dan daftar harga tercatat — orang lain bisa membuka tanpa menebak.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Ada panduan kerja satu halaman
- ☐ Ada satu orang selain saya yang bisa menjalankan
- ☐ Panduan pernah diuji minimal sekali
- ☐ Kunci/akses penting tidak hanya saya yang punya

LATIHAN & LEMBAR KERJA

PANDUAN DISIMPAN DI	ORANG TERLATIH	TANGGAL UJI TERAKHIR	YANG PERLU DIPERBAIKI DARI PANDUAN

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Kalau saya tidak masuk dua minggu, bagian mana yang paling cepat berhenti — dan kenapa?

2. Pengetahuan apa yang hanya ada di kepala saya atau satu orang?

Tindakan 24 jam: Tulis panduan satu halaman, lalu minta satu orang membacanya dan menandai bagian yang membingungkan.

Upah, Rawat, dan Berpisah

Bacaan pendamping: Menaikkan Upah — umkm.servatius.id/bacaan/naikkan-upah

MASALAHNYA APA

Merawat orang yang sudah terlatih hampir selalu lebih murah daripada mencari pengganti — dan yang merawat bukan hanya amplop.

ANGKA & KONSEP

Terima kasih spesifik setiap pekan · bayaran tidak pernah terlambat · bicara empat mata disertai alasan konkret. Berpisah: hak dituntaskan lebih awal, cerita dijaga.

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: upah naik setelah orang itu mengerjakan pekerjaan yang bernilai lebih besar, bukan setelah kamu merasa lelah.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Ada satu ucapan terima kasih spesifik pekan ini
- ☐ Bayaran tidak pernah terlambat tanpa pemberitahuan
- ☐ Kenaikan upah dibicarakan dengan alasan konkret
- ☐ Pintu kerja sama tetap terbuka setelah berpisah

LATIHAN & LEMBAR KERJA

NAMA	UPAH SEKARANG	CATATAN KEMAJUAN	KAPAN DIBICARAKAN LAGI

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Kapan terakhir upah orang yang membantu saya disesuaikan?

2. Kalau ia berhenti besok, apa yang paling sulit saya gantikan — dan apakah itu terdokumentasi?

Tindakan 24 jam: Ucapkan satu terima kasih spesifik dan tanyakan: "pekan ini ada yang bikin repot?"

Naik Kelas & Rencana 90 Hari

Bacaan pendamping: Tanda Usaha Siap Naik Kelas — umkm.servatius.id/bacaan/tanda-naik-kelas

MASALAHNYA APA

Naik kelas bukan soal keberanian, tapi hasil membaca tanda. Hari ini kamu menutup lingkaran: satu halaman rencana, bukan harapan.

ANGKA & KONSEP

Lima tanda: permintaan > kapasitas · pembeli dari luar · usaha menghidupi dirinya · repot karena tidak resmi · mulai punya pilihan. Kerjakan satu langkah per bulan.

KALAU USAHAMU JASA (BENGKEL, LES, SALON, KLINIK, RESELLER)

Jasa: naik kelas = dari mengerjakan sendiri ke mengatur jadwal orang lain. Rencana 90 hari menambah kapasitas, bukan menambah jam kerja.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Saya sudah membaca lima tanda dengan jujur
- ☐ Satu langkah bulan ini sudah dipilih
- ☐ Rencana 90 hari tertulis (bukan di kepala)
- ☐ Ada tanggal untuk menilai ulang

LATIHAN & LEMBAR KERJA

TANDA YANG MENYALA	LANGKAH BULAN INI	TARGET 90 HARI	TANGGAL EVALUASI

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Apa satu hal terbesar yang berubah di usaha ini — dan pada diri saya — dalam 30 hari?

2. Kalau 90 hari ke depan berhasil, apa yang bisa orang lain lihat berbeda?

Tindakan 24 jam: Tulis rencana 90 hari dalam satu halaman, tempel di tempat kerja, dan bandingkan dengan Titik Nol yang kamu isi di Hari 0.

20 Borang Siap Pakai

Boleh difotokopi. Dipakai berulang setiap minggu/bulan — bukan sekali saja.

B01 · Kartu Untung Mingguan

Kolom: Minggu · Pemasukan · Belanja usaha · Upah kerja saya · Untung · % untung

MINGGU	PEMASUKAN	BELANJA USAHA	UPAH KERJA SAYA	UNTUNG	% UNTUNG

B02 · Kartu Tutup Kas Harian

Kolom: Tanggal · Modal awal · Hasil hari ini · Selisih · Sebabnya

TANGGAL	MODAL AWAL	HASIL HARI INI	SELISIH	SEBABNYA

B03 · Kartu Stok Lima Bahan

Kolom: Bahan · Garis aman · Masuk · Keluar · Sisa · Perlu pesan?

BAHAN	GARIS AMAN	MASUK	KELUAR	SISA	PERLU PESAN?

B04 · Buku BON

Kolom: Nama · Tanggal · Jumlah · Janji bayar · Lunas

NAMA	TANGGAL	JUMLAH	JANJI BAYAR	LUNAS

B05 · Kartu HPP & Harga

Kolom: Produk · HPP/unit · Harga jual · Untung/unit · Titik impas

PRODUK	HPP/UNIT	HARGA JUAL	UNTUNG/UNIT	TITIK IMPAS

B06 · Kartu Kapasitas

Kolom: Jam efektif · Hasil/jam · Angka tenang · Pagar harian · Titik macet

JAM EFEKTIF	HASIL/JAM	ANGKA TENANG	PAGAR HARIAN	TITIK MACET

B07 · Kartu Jam Balas & Balasan Baku

Kolom: Jam balas · Lima kalimat siap salin

JAM BALAS	LIMA KALIMAT SIAP SALIN

B08 · Kartu Peran & Kesepakatan Kerja

Kolom: Nama · Peran · Tugas · Bayaran · Waktu · Evaluasi

NAMA	PERAN	TUGAS	BAYARAN	WAKTU	EVALUASI

B09 · Kartu Pemasok

Kolom: Pemasok · Barang · Harga per satuan · Janji bayar saya · Pemasok cadangan

PEMASOK	BARANG	HARGA PER SATUAN	JANJI BAYAR SAYA	PEMASOK CADANGAN

B10 · Kartu Retur & Keluhan

Kolom: Tanggal · Pembeli · Keluhan · Langkah (dengar/empati/solusi/cek) · Biaya · Perbaikan

TANGGAL	PEMBELI	KELUHAN	LANGKAH (DENGAR/EMPATI/SOLUSI/CEK)	BIAYA	PERBAIKAN

B11 · Kartu Izin & Perpanjangan

Kolom: Dokumen · Nomor · Terbit · Jatuh tempo perpanjangan · Disimpan di

DOKUMEN	NOMOR	TERBIT	JATUH TEMPO PERPANJANGAN	DISIMPAN DI

B12 · Kartu Bantuan Pertama

Kolom: Nama · Peran · Untung tambahan/pekan · Biaya/pekan · Selisih · Evaluasi

NAMA	PERAN	UNTUNG TAMBAHAN/PEKAN	BIAYA/PEKAN	SELISIH	EVALUASI

B13 · Kartu Tarif per Jam

Kolom: Tanggal · Biaya tetap sebulan · Upah orang · Gaji diri · Hari kerja · Jam terbayar/hari · Tarif minimum/jam · Tarif dipakai

TANGGAL	BIAYA TETAP SEBULAN	UPAH ORANG	GAJI DIRI	HARI KERJA	JAM TERBAYAR/HARI	TARIF MINIMUM/JAM	TARIF DIPAKAI

B14 · Kartu Slot Jadwal

Kolom: Hari · Jam buka · Waktu non-layanan (menit) · Jumlah pelanggan/jam · Slot terisi · Slot kosong · Tidak datang · Catatan

HARI	JAM BUKA	WAKTU NON-LAYANAN (MENIT)	JUMLAH PELANGGAN/JAM	SLOT TERISI	SLOT KOSONG	TIDAK DATANG	CATATAN

B15 · Kartu Putaran Modal

Kolom: Model/barang · Tanggal beli · Jumlah · Modal · Harga jual · Habis dalam (bulan) · Untung per putaran · Putaran/tahun

MODEL/BARANG	TANGGAL BELI	JUMLAH	MODAL	HARGA JUAL	HABIS DALAM (BULAN)	UNTUNG PER PUTARAN	PUTARAN/TAHUN

B16 · Kartu Alat & Bahan

Kolom: Nama alat/bahan · Tanggal · Harga + servis · Masa pakai (bulan) · Pekerjaan/bulan · Biaya per pekerjaan · Ganti berikutnya

NAMA ALAT/BAHAN	TANGGAL	HARGA + SERVIS	MASA PAKAI (BULAN)	PEKERJAAN/BULAN	BIAYA PER PEKERJAAN	GANTI BERIKUTNYA

B17 · Kartu Putaran Modal

Kolom: Tanggal putaran · Modal dipakai (Rp) · Jumlah barang (pcs) · Habis terjual tanggal · Uang masuk (Rp) · Untung (Rp)

TANGGAL PUTARAN	MODAL DIPAKAI (RP)	JUMLAH BARANG (PCS)	HABIS TERJUAL TANGGAL	UANG MASUK (RP)	UNTUNG (RP)

B18 · Kartu Piutang & Tempo

Kolom: Nama pembeli · Tanggal kirim · Janji bayar · Nilai (Rp) · Dibayar (Rp) · Sisa (Rp)

NAMA PEMBELI	TANGGAL KIRIM	JANJI BAYAR	NILAI (RP)	DIBAYAR (RP)	SISA (RP)

B19 · Kartu Klaim & Retur Pemasok

Kolom: Tanggal terima · Barang & jumlah cacat · Foto (ya/tidak) · Tanggal klaim · Pemasok · Hasil klaim

TANGGAL TERIMA	BARANG & JUMLAH CACAT	FOTO (YA/TIDAK)	TANGGAL KLAIM	PEMASOK	HASIL KLAIM

B20 · Kartu Lapak, Bazar & Kirim

Kolom: Nama lapak/tujuan · Tanggal · Biaya (Rp) · Penjualan (Rp) · Resi · Untung bersih (Rp)

NAMA LAPAK/TUJUAN	TANGGAL	BIAYA (RP)	PENJUALAN (RP)	RESI	UNTUNG BERSIH (RP)

Yang Sudah Berubah

Buka kembali halaman **Titik Nol**. Bandingkan dengan keadaan hari ini: omzet, untung setelah upah, sisa kas, jam kerja.

KEADAAN	SATU TINDAKAN YANG PALING BERDAMPAK
Omzet: titik nol → sekarang	
Untung setelah upah	
Sisa kas	**YANG MAU SAYA KERJAKAN 90 HARI KE DEPAN**
Jam kerja per pekan	

Langkah berikutnya: jalur baca lengkap ada di **umkm.servatius.id/bacaan/rangkaian** — 8 jalur, 58 bacaan bertaraf referensi. Pilih satu jalur yang paling belum beres, kerjakan berurutan.