SABUK UMKM ST. SERVATIUS

Bagian 2 · Harga Benar

Booklet sesi mingguan · Hari 7–12

Bacaan lanjutan: Hitung HPP, tetapkan harga, pertahankan.

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	

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.

1 Borang Siap Pakai

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

B05 · Kartu HPP & Harga

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

PRODUK	HPP/UNIT	HARGA JUAL	UNTUNG/UNIT	TITIK IMPAS

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.