SABUK UMKM ST. SERVATIUS

Bagian 6 · Usaha Jasa

Booklet sesi · 8 langkah untuk bengkel, les, salon, klinik, servis panggilan

Bacaan lanjutan: tarif dari jam · jadwal dalam slot · alat & bahan · langganan.

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.

Titik nol usaha jasa saya

Isi sebelum Sesi 1 dan jangan diubah sampai Sesi 8. Ini pembandingmu di akhir — angka yang kamu tulis hari ini biasanya yang paling jujur.

HAL	JAWABAN SAYA
Nama usaha & jenis jasa (bengkel, les, salon, klinik, reseller)	
Jam buka per hari & hari kerja per bulan	
Berapa orang yang melayani pelanggan	
Rata-rata lama satu layanan (menit)	
Tarif/jam yang saya pakai sekarang (Rp)	
Pelanggan per hari (ramai) / pelanggan per hari (sepi)	
Pelanggan tidak datang per pekan	
Nilai rata-rata satu slot (Rp)	
Biaya tetap sebulan: sewa, listrik, upah orang (Rp)	
Gaji yang saya ambil sendiri per bulan (Rp)	
Jam sehari yang benar-benar dibayar (jam)	
Alat utama & taksiran masa pakainya	
Bahan habis pakai per pekerjaan (Rp)	
Izin yang sudah saya punya (dan yang belum)	
Tiga hal paling melelahkan di usaha ini	
Kalau 8 sesi ini berhasil, apa yang berubah?	

Hitung Tarif dari Jam

Bacaan pendamping: Hitung Tarif dari Jam — umkm.servatius.id/bacaan/tarif-jasa-per-jam

MASALAHNYA APA

Tarif jasa sering ditetapkan dari harga tetangga, bukan dari biaya sendiri. Akibatnya pekerjaan bertambah, uang tidak.

ANGKA & KONSEP

Biaya tetap + upah orang + gaji diri saya, dibagi hari kerja = biaya satu hari buka (contoh bengkel Pak Dedi: Rp6.800.000 ÷ 26 hari = Rp261.000/hari). Lalu dibagi jam terbayar per hari (5 dari 8 jam) = tarif minimum per jam (Rp52.000, dibulatkan Rp55.000).

KALAU USAHAMU DAGANG PRODUK

Produk: versi ini sama dengan menghitung HPP + upah per unit — hanya satuannya yang berubah dari porsi/potong menjadi jam.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Saya tahu biaya tetap sebulan saya
- ☐ Saya tahu berapa jam sehari yang benar-benar dibayar
- ☐ Tarif per jam saya sudah dihitung dari biaya, bukan dari tetangga
- ☐ Bahan saya tagih terpisah dari tarif

LATIHAN & LEMBAR KERJA

BIAYA TETAP SEBULAN (RP)	HARI KERJA SEBULAN	JAM TERBAYAR PER HARI	TARIF MINIMUM/JAM (RP)	TARIF YANG SAYA PAKAI (RP)

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Pekerjaan apa yang paling sering saya kerjakan, dan berapa jam sebenarnya?

2. Kalau tarif minimum ternyata lebih tinggi dari tarif saya sekarang, langkah pertama apa yang saya lakukan?

Tindakan 24 jam: Tulis daftar harga per jam hari ini dan tempel di tempat kerja.

Hitung Jam yang Tidak Dibayar

Bacaan pendamping: Hitung Jam yang Tidak Dibayar — umkm.servatius.id/bacaan/jam-yang-tak-dibayar

MASALAHNYA APA

Persiapan, perjalanan, dan menunggu tidak muncul di nota — padahal semuanya memakan waktu yang tidak bisa dijual lagi.

ANGKA & KONSEP

Tarif efektif = nilai pekerjaan ÷ (jam kerja + persiapan + perjalanan + menunggu). Contoh Bu Ratih (guru les): Rp100.000 ÷ 2,25 jam = Rp44.400/jam, bukan Rp67.000.

KALAU USAHAMU DAGANG PRODUK

Produk: penjual barang pun punya jam tak terbayar (belanja bahan, kemas, antar). Angkanya beda, polanya sama.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Saya mencatat waktu persiapan tiap pekerjaan
- ☐ Saya mencatat waktu perjalanan bila saya yang datang
- ☐ Saya tahu tarif efektif (bukan hanya tarif daftar)
- ☐ Ada pekerjaan 15 menit yang saya terima walau perjalanan 40 menit (kalau ya: periksa)

LATIHAN & LEMBAR KERJA

PEKERJAAN	JAM KERJA	PERSIAPAN (MENIT)	PERJALANAN (MENIT)	TARIF DAFTAR (RP)	TARIF EFEKTIF (RP)

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Jam apa yang paling banyak hilang minggu lalu, dan mengapa?

2. Bagaimana bentuk pekerjaan saya bisa dikelompokkan agar perjalanan/persiapan tidak berulang?

Tindakan 24 jam: Catat seluruh waktu satu pekerjaan besok (mulai dari persiapan sampai beres) — termasuk yang tidak dibayar.

Ukur Slot Jadwal Sehari

Bacaan pendamping: Ukur Slot Jadwal Sehari — umkm.servatius.id/bacaan/kapasitas-jadwal-usaha-jasa

MASALAHNYA APA

Menerima semua pelanggan yang datang membuat dua pekan kelelahan dan hasil kerja menurun. Jadwal jasa punya batas yang tidak terlihat.

ANGKA & KONSEP

Slot per hari = (jam buka − waktu non-layanan) × jumlah orang yang melayani ÷ rata-rata lama layanan. Contoh salon Mbak Ayu: (9−1) × 1 ÷ 1 jam = 8 slot; isi sehat 80% = 6–7 pelanggan.

KALAU USAHAMU DAGANG PRODUK

Produk: kapasitas = jumlah barang yang bisa dibuat per hari; hitungannya sama, hanya satuannya unit.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Saya tahu jumlah slot per hari usaha saya
- ☐ Saya tahu rata-rata waktu tiap jenis layanan
- ☐ Saya menyisakan bantalan, tidak 100% penuh
- ☐ Ada slot cadangan untuk jadwal yang molor

LATIHAN & LEMBAR KERJA

JENIS LAYANAN	LAMA (MENIT)	HARGA (RP)	SLOT/HARI				

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Berapa slot yang benar-benar terisi minggu lalu, dan berapa yang kosong?

2. Kalau kapasitas sudah penuh, mana yang saya pilih: tambah orang, tambah jam, atau naikkan harga?

Tindakan 24 jam: Hitung kapasitas penuh usaha saya hari ini, lalu bandingkan dengan isian sehari biasa.

Kunci Slot: Pelanggan Tidak Datang

Bacaan pendamping: Kunci Slot: Pelanggan Tidak Datang — umkm.servatius.id/bacaan/pelanggan-tidak-datang

MASALAHNYA APA

Pelanggan yang tidak datang tanpa kabar adalah slot yang hilang dan tidak bisa dijual lagi ke orang lain.

ANGKA & KONSEP

Kerugian = slot kosong × nilai rata-rata satu slot. Contoh: 3 slot × Rp45.000 = Rp135.000/pekan → Rp540.000/bulan. Pengingat H-1 menurunkannya menjadi sekitar Rp180.000/bulan (hemat Rp360.000).

KALAU USAHAMU DAGANG PRODUK

Produk: padanannya adalah pesanan yang dibatalkan setelah bahan dibeli — aturannya juga perlu jelas di awal.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Saya mengonfirmasi hari, jam, dan layanan saat pesanan masuk
- ☐ Saya mengirim pengingat sehari sebelumnya
- ☐ Untuk layanan panjang/pelanggan baru, saya minta tanda jadi
- ☐ Saya mencatat siapa yang tidak datang (berulang?)

LATIHAN & LEMBAR KERJA

TANGGAL	NAMA PELANGGAN	LAYANAN	NILAI SLOT (RP)	DATANG?	SUDAH DIINGATKAN?

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Pada jam-jam apa pelanggan paling sering tidak datang?

2. Aturan apa yang ingin saya tulis dan sampaikan dengan sopan saat memesan?

Tindakan 24 jam: Buat 1 format pesan pengingat H-1 untuk pelanggan besok.

Alat dan Bahan Habis Pakai

Bacaan pendamping: Alat dan Bahan Habis Pakai — umkm.servatius.id/bacaan/alat-dan-bahan-habis-pakai

MASALAHNYA APA

Alat yang dibeli sekali terasa berat di bulan pembelian, sementara bahan habis pakai kecil-kecil tapi menggerus untung tanpa terlihat.

ANGKA & KONSEP

Biaya alat per pekerjaan = (harga alat + taksiran servis) ÷ (masa pakai bulan × pekerjaan per bulan). Contoh: kompresor Rp4.500.000 + servis Rp300.000 ÷ 60 bulan ÷ 160 pekerjaan = Rp500/pekerjaan. Tambah bahan habis pakai Rp2.500 = ±Rp3.000 per pekerjaan.

KALAU USAHAMU DAGANG PRODUK

Produk: inilah HPP versi jasa — bahan + pemakaian alat, bukan hanya bahan mentah.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Saya punya daftar alat dan taksiran masa pakainya
- ☐ Saya tahu biaya alat per pekerjaan
- ☐ Bahan habis pakai saya hitung per pemakaian, bukan per bulan
- ☐ Alat yang akan pensiun sudah saya sisihkan uangnya

LATIHAN & LEMBAR KERJA

NAMA ALAT	HARGA + SERVIS (RP)	MASA PAKAI (BULAN)	PEKERJAAN/BULAN	BIAYA PER PEKERJAAN (RP)

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Alat mana yang sebenarnya menambah waktu yang bisa dijual, dan mana yang hanya menambah beban?

2. Berapa bahan habis pakai yang saya keluarkan untuk satu pekerjaan paling laris?

Tindakan 24 jam: Hitung biaya alat + bahan untuk satu jenis pekerjaan paling sering, lalu masukkan ke harga.

Produk Pendamping: Tambahan yang Menolong

Bacaan pendamping: Produk Pendamping: Tambahan yang Menolong — umkm.servatius.id/bacaan/jualan-produk-pendamping-jasa

MASALAHNYA APA

Banyak usaha jasa menambah penjualan produk — sampo, oli, pelembap, buku latihan. Bisa menolong, bisa juga menenggelamkan bila stok menumpuk dan waktu melayani habis untuk menjelaskan barang.

ANGKA & KONSEP

Untung per menit = (harga jual – harga beli) ÷ waktu menawarkan. Contoh: sampo salon beli Rp28.000 → jual Rp45.000, untung Rp17.000 per 4 menit = Rp4.250/menit (25 botol = Rp425.000/bln); pelembap klinik Rp120.000 → Rp180.000 = Rp12.000/menit (20 botol = Rp1.200.000/bln). Batas sehat: stok ≤ 5% modal, tambahan 10–15% dari pendapatan jasa.

KALAU USAHAMU DAGANG PRODUK

Sudah sama: produk pendamping adalah bentuk lain dari dagang — lihat juga [Reseller dan Stockist] (/bacaan/reseller-dan-stockist) untuk aturan putaran modal (artikel dagang, bukan jasa).

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Saya tahu untung per menit produk saya (bukan hanya untung per botol)
- ☐ Nilai stok produk saya di bawah 5% modal usaha
- ☐ Saya mencatat pendapatan barang terpisah dari pendapatan jasa
- ☐ Saya hanya menjual produk yang izin edarnya jelas

LATIHAN & LEMBAR KERJA

NAMA PRODUK	HARGA BELI (RP)	HARGA JUAL (RP)	WAKTU MENAWARKAN (MENIT)	UNTUNG PER MENIT (RP)	TERJUAL/BULAN

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Produk mana yang benar-benar diminta pelanggan, dan mana yang saya beli karena saya sendiri suka?

2. Kalau stok produk sekarang harus dipangkas separuh, produk mana yang saya pertahankan?

Tindakan 24 jam: Hitung untung per menit untuk satu produk yang paling sering ditawarkan, lalu putuskan lanjut atau hentikan.

Batas Izin dan Tenaga Ahli

Bacaan pendamping: Batas Izin dan Tenaga Ahli — umkm.servatius.id/bacaan/izin-dan-tenaga-ahli

MASALAHNYA APA

Sebagian pekerjaan jasa dibatasi aturan, bukan hanya keterampilan. Satu tindakan yang tidak boleh dikerjakan bisa menghentikan seluruh usaha.

ANGKA & KONSEP

Tiga lapis: izin usaha (NIB) → izin sektor (klinik, praktik tertentu, limbah bengkel) → kewenangan tenaga ahli (siapa boleh mengerjakan apa). Contoh klinik Bu Maya: Rp1.500.000/bulan untuk kerja sama tenaga medis berizin — bukan biaya yang bisa dihapus.

KALAU USAHAMU DAGANG PRODUK

Produk: padanannya izin produk (PIRT/halal/label) — beda izinnya, sama semangatnya: bekerja di dalam batas.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Izin usaha saya lengkap dan saya simpan di satu map
- ☐ Tanggal jatuh tempo izin tercatat di kalender (3 bulan sebelum)
- ☐ Ada daftar pekerjaan yang boleh dan tidak boleh di area kerja
- ☐ Untuk tindakan di luar batas, saya merujuk ke tenaga berizin

LATIHAN & LEMBAR KERJA

IZIN/KERJA SAMA	NOMOR	BERLAKU SAMPAI	DI MANA DISIMPAN	PENGINGAT DI KALENDER?

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Pekerjaan apa yang sering diminta pelanggan padahal di luar batas usaha saya?

2. Ke mana saya merujuk, dan apakah sudah saya bicarakan dengan pihak itu?

Tindakan 24 jam: Tulis daftar pekerjaan yang tidak boleh saya kerjakan, tempel di area kerja.

Langganan dan Paket

Bacaan pendamping: Langganan dan Paket — umkm.servatius.id/bacaan/langganan-dan-paket-jasa

MASALAHNYA APA

Pelanggan jasa tidak kembali bukan karena tidak puas, tetapi karena tidak ada jadwal dan alasan untuk kembali.

ANGKA & KONSEP

Paket 4 sesi Rp360.000 dari harga eceran Rp100.000 × 4 (potongan 10%). Contoh Bu Maya: 20 pelanggan × Rp450.000 = Rp9.000.000/bulan yang sudah pasti; Mbak Ayu: 10 kartu × Rp300.000 = Rp3.000.000 masuk awal bulan.

KALAU USAHAMU DAGANG PRODUK

Produk: padanannya bundling/parcel — bedanya jasa menjual slot, produk menjual barang.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Saya punya satu paket/langganan sederhana
- ☐ Saya memberi pengingat saat waktunya kunjungan berikutnya
- ☐ Uang paket saya pisahkan (kewajiban layanan, bukan laba)
- ☐ Saya tahu berapa pelanggan berulang bulan ini

LATIHAN & LEMBAR KERJA

NAMA PELANGGAN	JENIS PAKET	MULAI	SISA LAYANAN	KUNJUNGAN BERIKUTNYA					

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Berapa pelanggan yang kembali tanpa saya hubungi bulan lalu?

2. Paket seperti apa yang benar-benar cocok untuk layanan yang paling sering dipesan?

Tindakan 24 jam: Tawarkan satu paket sederhana ke lima pelanggan tetap hari ini.

4 Borang Siap Pakai

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

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

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.