SABUK UMKM ST. SERVATIUS

Bagian 7 · Dagang & Kulakan

Booklet sesi · 8 langkah untuk reseller, stockist, toko, lapak, titip jual

Bacaan lanjutan: putaran modal · harga bertingkat · tempo & klaim · titip jual · lapak · kirim.

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 dagang saya

Isi sebelum Sesi 1 dan jangan diubah sampai Sesi 8. Untuk usaha dagang, angka paling jujur biasanya soal **stok dan piutang** — bukan soal penjualan.

HAL	JAWABAN SAYA
Nama usaha & jenis dagangan (kain, hijab, sembako, aksesori, dll.)	
Modal usaha & sisa kas yang tidak dibelanjakan barang	
Barang yang paling laku & harga belinya	
Harga eceran sekarang (Rp)	
Harga reseller & jumlah minimalnya	
Harga terendah yang masih mau saya terima (batas bawah)	
Stok yang tidak bergerak lebih dari sebulan (nilai Rp)	
Total piutang ke toko/pembeli tempo sekarang (Rp)	
Pembeli tempo & tanggal janji bayar terdekat	
Jumlah reseller aktif yang membeli berulang	
Biaya kirim rata-rata per paket (Rp) & siapa yang menanggung	
Titipan yang sedang ada di tempat orang lain (pcs & nilai)	
Lapak/bazar terakhir & untung bersihnya (Rp)	
Pemasok utama & satu hal yang mudah dinegosiasi	
Hal yang paling sering membuat uang saya tertahan	

Hitung Putaran Modal, Bukan Jumlah Barang

Bacaan pendamping: Hitung Putaran Modal, Bukan Jumlah Barang — umkm.servatius.id/bacaan/reseller-pertama

MASALAHNYA APA

Modal habis di stok yang tidak bergerak, dan yang terlihat seperti untung sebenarnya barang yang menumpuk di kamar.

ANGKA & KONSEP

Modal usaha ÷ harga beli rata-rata = jumlah barang yang bisa dibeli sekali putaran (contoh Bu Sinta: Rp6.000.000 ÷ Rp45.000 = sekitar 133 pcs, diambil 100 pcs agar ada sisa kas Rp1.500.000). Untung per putaran Rp1.000.000 (100 pcs × Rp10.000). Kalau putaran selesai sekali sebulan: 6 putaran setahun = Rp6.000.000.

KALAU USAHAMU JASA

Jasa: putaranmu adalah slot. Slot yang kosong hari ini tidak bisa dijual besok — mirip stok mengendap, tapi hilangnya per hari, bukan per bulan.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Saya tahu modal yang benar-benar boleh dipakai untuk stok
- ☐ Saya tahu untung satu putaran, bukan hanya untung satu potong
- ☐ Ada sisa kas yang tidak ikut dibelanjakan barang
- ☐ Saya tidak menambah jenis barang sebelum stok lama habis

LATIHAN & LEMBAR KERJA

MODAL USAHA (RP)	HARGA BELI RATA-RATA/PCS (RP)	JUMLAH PEMBELIAN SATU PUTARAN (PCS)	UNTUNG SATU PUTARAN (RP)	PUTARAN SELESAI PER BULAN

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Barang apa yang paling lama tidak terjual, dan berapa uang yang tertahan di situ?

2. Kalau putaran ini belum selesai, apakah saya masih boleh kulakan lagi? Kenapa?

Tindakan 24 jam: Hitung untung satu putaran hari ini, tulis di kertas, tempel di dekat stok.

Tiga Peran: Reseller, Stockist, Titip Jual

Bacaan pendamping: Tiga Peran: Reseller, Stockist, Titip Jual — umkm.servatius.id/bacaan/reseller-dan-stockist

MASALAHNYA APA

Semua pembeli diperlakukan sama, padahal cara uangnya masuk berbeda: ada yang bayar langsung, ada yang minta tempo, ada yang titip barang.

ANGKA & KONSEP

Reseller = membeli untuk dijual lagi, bayar langsung, untung tipis tapi berulang. Stockist = membeli banyak, memasok reseller lain, harga paling rendah tapi putaran paling cepat. Titip jual = barangnya di tempat orang, uangnya datang hanya kalau laku. Aturan penting: pembeli tempo hanya untuk yang sudah tiga kali bayar tepat waktu.

KALAU USAHAMU JASA

Jasa: perannya sama, isinya beda — ada pelanggan sekali datang, ada langganan bulanan, ada mitra yang memasarkan dengan komisi.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Saya bisa menyebut 3 pembeli terbesar saya dan perannya
- ☐ Pembeli tempo saya tidak lebih dari sepertiga jumlah pembeli
- ☐ Saya tahu untung per putaran tiap peran, bukan hanya harganya
- ☐ Saya punya catatan siapa yang titip barang dan berapa lama

LATIHAN & LEMBAR KERJA

NAMA PEMBELI	PERAN (RESELLER/STOCKIST/TITIP/TOKO)	NILAI PEMBELIAN TERAKHIR (RP)	CARA BAYAR (TUNAI/TEMPO/TITIP)	UNTUNG SAYA (RP)

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Peran mana yang paling menguntungkan saya per bulan, bukan per transaksi?

2. Kalau ada pembeli baru minta tempo, syarat apa yang saya ajukan lebih dulu?

Tindakan 24 jam: Tulis daftar pembeli hari ini dan tandai perannya masing-masing.

Harga Bertingkat: Batas Bawah Dulu

Bacaan pendamping: Harga Bertingkat: Batas Bawah Dulu — umkm.servatius.id/bacaan/harga-bertingkat-eceran-grosir-stockist

MASALAHNYA APA

Harga reseller ditetapkan dengan perasaan, lalu untung habis setelah biaya kirim dihitung.

ANGKA & KONSEP

Batas bawah = harga beli + kirim & kemasan + untung minimum (Rp45.000 + Rp1.250 + Rp5.000 = Rp51.250 → Rp52.000). Tiga tingkat: eceran Rp75.000 · reseller min 12 pcs Rp55.000 · stockist min 50 pcs Rp52.000. Setahun 144 pcs: Rp1.440.000 dari 12 transaksi (reseller) atau Rp4.320.000 dari 144 transaksi (eceran).

KALAU USAHAMU JASA

Jasa: sama, tetapi 'jumlah minimal' diganti lama pekerjaan atau jumlah kunjungan — misalnya harga khusus untuk paket lima kunjungan.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Saya tahu batas bawah harga saya (angka, bukan perasaan)
- ☐ Semua tingkat harga saya di atas batas bawah
- ☐ Saya tidak menggabungkan potongan harga dengan diskon tambahan
- ☐ Jumlah minimal tiap tingkat tertulis dan disampaikan ke pembeli

LATIHAN & LEMBAR KERJA

TINGKAT	JUMLAH MINIMAL	HARGA (RP)	UNTUNG PER PCS (RP)	SYARAT BAYAR

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Berapa batas bawah harga saya, dan tingkat mana yang mendekati batas itu?

2. Kapan terakhir saya meninjau daftar harga? Apa yang berubah sejak itu?

Tindakan 24 jam: Tulis daftar harga tiga tingkat hari ini, lengkap dengan jumlah minimal dan syarat bayar.

Jual ke Toko: Nota, Kirim, dan Modal

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

MASALAHNYA APA

Menjual ke toko terasa terhormat sampai nota datang: harga sudah dipotong, kirim ditanggung sendiri, uangnya lama.

ANGKA & KONSEP

Contoh nyata: 80 pcs harga grosir Rp11.500 (Rp920.000) dikurangi biaya kirim & kemasan Rp100.000 = Rp820.000 bersih sebulan dari satu toko. Periksa dulu: apakah harga grosirmu masih di atas batas bawah, dan apakah satu toko saja cukup menutup biaya kirim perjalanannya.

KALAU USAHAMU JASA

Jasa: padanannya pekerjaan borongan dari kantor atau sekolah — nilai kontrak dikurangi bahan, transport, dan jam kerja.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Saya tahu untung bersih per toko setelah kirim dan kemasan
- ☐ Saya punya nota/daftar kiriman untuk setiap toko
- ☐ Saya tidak menambah toko baru sebelum tagihan toko lama beres
- ☐ Saya tahu jumlah minimal yang membuat kirim ke toko itu masuk akal

LATIHAN & LEMBAR KERJA

TOKO	JUMLAH KIRIM (PCS)	NILAI NOTA (RP)	BIAYA KIRIM & KEMASAN (RP)	UNTUNG BERSIH (RP)

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Berapa untung bersih satu toko sebulan setelah semua biaya kirim?

2. Kalau toko itu minta harga lebih murah lagi, sampai berapa saya masih boleh melayani?

Tindakan 24 jam: Hitung untung bersih penjualan ke toko hari ini, dari nota terakhir.

Tempo, Uang Muka, dan Plafon Piutang

Bacaan pendamping: Tempo, Uang Muka, dan Plafon Piutang — umkm.servatius.id/bacaan/tempo-dan-klaim-ke-pemasok

MASALAHNYA APA

Omzet naik, uang tidak bertambah — karena sebagian penjualan masih berjalan di luar.

ANGKA & KONSEP

Plafon piutang = 30% modal (Rp6.000.000 → Rp1.800.000). Kalau piutang 3 toko = Rp2.400.000 (40% modal), hentikan tempo baru. Modal kerja untuk tempo = penjualan tempo sebulan (Rp2.400.000) + stok yang harus ada (Rp1.500.000) = Rp3.900.000. Klaim barang cacat 5 pcs = Rp225.000, ajukan 3–7 hari setelah terima.

KALAU USAHAMU JASA

Jasa: tempo muncul pada tagihan kantor atau asuransi — plafon yang sama berlaku, karena upah orang harus dibayar tetap mingguan.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Saya tahu total piutang saya hari ini (angka)
- ☐ Piutang saya masih di bawah 30% modal
- ☐ Setiap nota tempo punya tanggal janji bayar
- ☐ Saya memeriksa barang datang dan mengklaim cacat dalam sepekan

LATIHAN & LEMBAR KERJA

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

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Berapa uang saya yang sedang berjalan di luar, dan siapa yang paling lama?

2. Kalau semua piutang saya macet, apakah usaha saya masih bisa kulakan bulan depan?

Tindakan 24 jam: Tulis total piutang hari ini, lalu kirim satu pengingat halus untuk yang paling dekat jatuh tempo.

Titip Jual: Barang di Tempat Orang

Bacaan pendamping: Titip Jual: Barang di Tempat Orang — umkm.servatius.id/bacaan/titip-jual-di-tempat-lain

MASALAHNYA APA

Titip jual membuat produk terlihat di banyak tempat, tetapi barang bisa hilang tanpa jejak kalau tidak dicatat.

ANGKA & KONSEP

Contoh: 20 pcs dititipkan di 2 warung (nilai Rp1.500.000 pada harga eceran Rp75.000). Setelah sebulan hanya 14 pcs terjual (70%) = uang Rp1.050.000. Aturan: titip hanya 2–5 pcs per tempat, cek tiap dua pekan, dan tarik barang yang belum bergerak setelah satu bulan.

KALAU USAHAMU JASA

Jasa: titipan tidak berbentuk barang — padanannya mitra yang memasarkan jasamu dengan komisi, jadi yang dicatat adalah siapa membawa pelanggan dan berapa komisinya.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Saya punya catatan jumlah barang yang dititipkan dan di mana
- ☐ Ada waktu tetap untuk mengecek titipan (tiap dua pekan)
- ☐ Saya mengambil uang atau barang yang tidak bergerak setelah sebulan
- ☐ Saya tahu untung bersih setelah bagian pemilik warung

LATIHAN & LEMBAR KERJA

NAMA TEMPAT	JUMLAH TITIP (PCS)	TERJUAL (PCS)	UANG DITERIMA (RP)	SISA YANG HARUS DITARIK (PCS)

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Tempat mana yang terbaik, dan berapa lama barang biasanya habis di sana?

2. Berapa nilai barang saya yang sekarang sedang berada di tangan orang lain?

Tindakan 24 jam: Catat semua titipan hari ini, lalu hubungi satu tempat untuk memeriksa atau menarik barang.

Lapak & Bazar: Uang Tunai Sehari

Bacaan pendamping: Lapak & Bazar: Uang Tunai Sehari — umkm.servatius.id/bacaan/ilmu-lapak-bazar

MASALAHNYA APA

Bazar diikuti karena ramai, lalu dihitung setelah pulang dan ternyata hanya menutup biaya lapak.

ANGKA & KONSEP

Contoh: biaya lapak Rp150.000. Terjual 30 pcs eceran, untung Rp30.000 per pcs = Rp900.000, dikurangi biaya lapak dan transport Rp150.000 = Rp750.000 bersih sehari. Bawa yang paling laku (bukan stok mengendap), dan bawa buku catatan penjualan harian.

KALAU USAHAMU JASA

Jasa: padanannya pameran atau bazar jasa — yang dijual adalah janji jadwal, jadi bawa daftar slot kosong dan buku jadwal.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Saya tahu biaya lapak sebelum memutuskan ikut
- ☐ Saya membawa barang yang paling laku, bukan stok yang mengendap
- ☐ Ada catatan penjualan dan nomor pembeli dari lapak
- ☐ Setelah bazar, saya mencatat untung bersihnya, bukan hanya ramainya

LATIHAN & LEMBAR KERJA

NAMA LAPAK/BAZAR	TANGGAL	BIAYA (RP)	PENJUALAN (RP)	UNTUNG BERSIH (RP)

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Berapa untung bersih lapak terakhir setelah semua biaya?

2. Pelanggan mana dari lapak yang saya hubungi lagi setelahnya, dan bagaimana caranya?

Tindakan 24 jam: Hitung untung bersih lapak atau bazar terakhir hari ini, dan hubungi satu pembeli dari sana.

Kirim & Kemas: Barang Sampai Utuh

Bacaan pendamping: Kirim & Kemas: Barang Sampai Utuh — umkm.servatius.id/bacaan/kirim-luar-kota

MASALAHNYA APA

Pesanan luar kota menambah penjualan, tetapi biaya kirim dan kemasan sering membuat untungnya habis — apalagi kalau pembeli minta kirim gratis.

ANGKA & KONSEP

Biaya kirim Rp25.000 (1,5 kg) + kemasan aman Rp3.000 = Rp28.000. Dengan untung eceran Rp30.000, kirim gratis untuk satu pcs menyisakan untung Rp2.000 saja. Aturan: kirim gratis mulai 3 pcs, atau pembeli menanggung kirim. Packing: plastik + bubble + kardus, dan nomor resi dicatat.

KALAU USAHAMU JASA

Jasa: pekerjaan jasa yang dikirim adalah jadwal dan kehadiran — biaya perjalanan atau kunjungan luar kota harus dihitung dan disebutkan terpisah dari tarif.

CEK CEPAT KONDISI USAHA SAYA

- ☐ Saya tahu biaya kirim rata-rata per paket
- ☐ Kirim gratis saya hanya untuk pembelian 3 pcs ke atas
- ☐ Kemasan saya membuat barang sampai tanpa rusak
- ☐ Nomor resi dan tanggal kirim tercatat untuk setiap pesanan

LATIHAN & LEMBAR KERJA

TANGGAL	PEMBELI & KOTA	ISI PAKET (PCS)	BIAYA KIRIM & KEMASAN (RP)	NOMOR RESI

DUA PERTANYAAN JUJUR

1. Berapa untung saya dari pesanan luar kota terakhir setelah kirim dan kemasan?

2. Kalau ada paket yang rusak atau kembali, siapa yang menanggung, dan apa aturan saya?

Tindakan 24 jam: Hitung untung pesanan luar kota terakhir, lalu tulis aturan kirim gratis di daftar harga.

4 Borang Siap Pakai

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

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.