

SKILL DIGITAL YANG BISA DIJUAL

Panduan Memulai Jasa, Menentukan Harga, dan Mendapatkan Klien Pertama



Paket jasa



Harga yang masuk akal



Penawaran klien



Siap dijual

VOLUME

4

SKILL DIGITAL YANG BISA DIJUAL

Panduan memulai jasa, menentukan harga, dan mendapatkan klien pertama.

Hasil akhir buku ini

- Satu jasa utama yang jelas.
- Tiga paket layanan dan daftar harga.
- Satu template penawaran dan brief.
- Daftar 30 calon klien serta sistem follow-up.

Disusun oleh Agenz Foundation

Edisi pertama - Bahasa Indonesia

SURAT PEMBUKA

Skillmu Tidak Menjual Dirinya Sendiri

Banyak anak muda sudah bisa desain, menulis, membuat video, atau memakai AI. Namun kemampuan itu belum otomatis berubah menjadi jasa yang mudah dipahami dan berani dibayar orang.

- Klien tidak membeli skill dalam bentuk abstrak. Mereka membeli hasil yang membantu menyelesaikan masalah.
- Portofolio membuka perhatian, tetapi penawaran yang jelas mengubah perhatian menjadi percakapan.
- Harga bukan angka yang muncul dari rasa percaya diri. Harga harus punya dasar.
- Batas pekerjaan dan revisi melindungi hubungan, bukan membuatmu terlihat kaku.
- Klien pertama biasanya datang setelah banyak percakapan kecil, bukan satu pesan ajaib.

Tujuan buku ini

Membantu kamu mengubah kemampuan menjadi jasa, paket, harga, proses kerja, dan sistem mencari klien yang bisa dijalankan tanpa terlihat memaksa.

CARA MENGGUNAKAN

Kerjaan Sambil Membaca

Gunakan satu skill utama dan satu target klien selama membaca. Setiap bab akan membentuk bagian bisnis jasmu sedikit demi sedikit.

- Pilih satu jasa, bukan sembilan jasa sekaligus.
- Gunakan proyek dari Volume 3 sebagai bukti kemampuan.
- Isi worksheet sebelum berpindah bab.
- Simpan draft paket, harga, dan pesan penawaran.
- Uji penawaran pada percakapan nyata.
- Catat respons. Data kecil lebih berguna daripada asumsi.

Ritme yang disarankan

Satu bab per hari selama 10 hari, lalu 7 hari untuk mengirim penawaran pertama kepada calon klien yang relevan.

NAVIGASI

Daftar Isi

Gunakan daftar ini sebagai alur kerja. Setiap bab menghasilkan satu aset bisnis.

BAB 1	Skill Bagus Belum Tentu Bisa Dijual	9
BAB 2	Pilih Jasa Pertamamu	14
BAB 3	Tentukan Target Klien	19
BAB 4	Ubah Skill Menjadi Paket Jasa	25
BAB 5	Menentukan Harga Jasa	31
BAB 6	Buat Penawaran yang Mudah Dipahami	38

BAB 1

Skill vs Jasa

Skill saja

- Bisa desain.
- Bisa menulis.
- Bisa membuat video.
- Bisa memakai AI.
- Bisa membuat presentasi.

Jasa yang jelas

- Paket 12 konten Instagram.
- Deskripsi 20 produk marketplace.
- Video promosi 30 detik.
- Visual produk untuk tiga SKU.
- Presentasi penawaran 10 slide.

Intinya

Skill menjelaskan apa yang kamu bisa. Jasa menjelaskan apa yang klien akan terima.