

SAMPEL GRATIS · BAB 1 + MINI FREEDOM SCORE

Come In
WE'RE
OPEN

Pimentón
Ahumado
2'90 €
Singluten

Bisnis Jalan *Tanpa Anda*

Sistem 90 hari untuk lepas dari operasional harian,
tanpa kehilangan kendali atas bisnis Anda.

Playbook

Workbook 90 hari

Freedom Score

SAMPEL GRATIS

Digisellshop.com

Bisnis Jalan Tanpa Anda

Sistem 90 hari untuk lepas dari operasional harian.

Diterbitkan oleh Digisellshop.com

© 2026 Digisellshop.com. Hak cipta dilindungi undang-undang.

Sampel ini gratis. Silakan dibagikan ke sesama pemilik usaha, selama utuh dan tidak diubah.

Tokoh dan kasus di dalam buku ini adalah ilustrasi yang disusun dari pola umum di usaha kecil dan menengah. Nama, angka, dan detailnya bukan milik orang atau bisnis tertentu. Angka pada grafik berlabel “contoh” dipakai untuk menjelaskan cara membaca, bukan hasil riset.

Isi buku ini bersifat panduan umum dan tidak menggantikan nasihat hukum, pajak, atau keuangan untuk kondisi bisnis Anda.

DAFTAR ISI

Tiga bagian, sembilan puluh hari.

- Pembuka: makin laku, makin terpenjara 5

BAGIAN 1 · LIHAT

- 1** Jebakan owner-operator 8
- +** Mini Freedom Score 15
Bonus sampel: 10 pernyataan, 3 menit
- 2** Freedom Score lengkap
- 3** Audit 7 hari

BAGIAN 2 · LEPAS

- 4** Masalahnya ada di Anda
- 5** SOP satu halaman
- 6** Tangga delegasi
- 7** Aturan keputusan
- 8** Tangan kanan

BAGIAN 3 · KUNCI

- 9** Dashboard satu halaman
- 10** Ritme kerja mingguan
- 11** Tes 7 Hari
- 12** Setelah 90 hari

Satu metode, tiga langkah.

Buku ini dibuat untuk dikerjakan. Tiap bab ditutup dengan satu tugas pendek, dan semua lembar kerjanya ada di workbook.



Hari 1-14

LIHAT

Ukur Freedom Score dan audit ke mana jam Anda pergi.



Hari 15-60

LEPAS

SOP satu halaman, tangga delegasi, aturan keputusan.



Hari 61-90

KUNCI

Dashboard, ritme mingguan, lalu Tes 7 Hari.

7

Ujian akhirnya sederhana: Anda pergi tujuh hari, HP kantor ditinggal, dan bisnis tetap berjalan seperti biasa.



Makin laku, makin terpenjara

Kenapa buku ini ditulis, dan untuk siapa

🕒 4 menit baca ✍️ 1 tugas · 2 menit 📄 Workbook hlm. 1

Ada ironi yang jarang dibicarakan di antara pemilik usaha. Orang membuka bisnis supaya lebih bebas mengatur waktu dan penghasilannya sendiri. Beberapa tahun kemudian bisnisnya laku, dan justru di situ kebebasannya habis. Jam kerjanya lebih panjang daripada waktu masih jadi karyawan, cuti tidak pernah ada, dan atasannya sekarang ratusan pelanggan. Kalau Anda membaca ini sambil sesekali melirik notifikasi WhatsApp dari tim, buku ini ditulis untuk Anda.

Isinya satu metode yang dikerjakan selama 90 hari. Setiap bab berisi satu alat, satu contoh, dan satu tugas pendek. Di ujungnya menunggu satu ujian: Anda pergi tujuh hari, dan bisnis tetap jalan.

Untuk siapa buku ini

COCOK KALAU

- ✓ Bisnis sudah jalan minimal setahun dan punya 3 sampai 50 karyawan.
- ✓ Omzet ada, tapi hampir semua urusan masih lewat tangan Anda.
- ✓ Anda sanggup menyisihkan 2–3 jam seminggu selama 90 hari.

KURANG COCOK KALAU

- ✗ Anda masih mencari produk atau pelanggan pertama.
- ✗ Anda bekerja sendirian dan belum berencana punya tim.
- ✗ Yang Anda cari cara cepat menaikkan omzet.

KERJAKAN SEKARANG

2 menit · Workbook hlm. 1

Satu hal sebelum mulai: buka kalender, lalu blok tujuh hari untuk Tes 7 Hari, kira-kira 90 hari dari sekarang. Tanggal itulah yang nanti memaksa Anda menyelesaikan buku ini.

Tanggal berangkat:

Siapa yang saya beri tahu:

BAGIAN SATU · HARI 1-14

Lihat

Sebelum melepas apa pun, Anda perlu tahu persis di mana bisnis paling bergantung pada Anda, dan ke mana saja jam kerja Anda habis.

1 Jebakan owner-operator

2 Freedom Score

3 Audit 7 hari

A person wearing a dark patterned sweater is holding a light blue smartphone with both hands. They are sitting at a white desk. The background is blurred.

1

Jebakan owner-operator

Kenapa kerja keras justru mengunci Anda

🕒 9 menit baca ✍️ 1 tugas · 5 menit 📄 Workbook hlm. 2

Pukul 22.40, hari Sabtu. Toko sudah tutup sejak sore, tapi HP Anda belum. Admin bertanya boleh kasih diskon berapa. Supplier menagih konfirmasi pesanan. Seorang pelanggan komplain dan maunya bicara langsung dengan owner. Anda balas satu per satu sambil bilang ke keluarga, “Sebentar ya, lima menit lagi.”

Hampir semua pemilik usaha yang bisnisnya mulai jalan pernah ada di adegan ini. Penyebabnya jarang soal manajemen waktu. Penyebabnya ada di cara bisnis itu dibangun: semua jalur lewat satu

orang, yaitu Anda. Buku ini menyebut kondisi itu **jebakan owner-operator**. Anda pemilik, tapi sehari-hari bekerja sebagai operator paling sibuk di perusahaan sendiri.

Awalnya memang harus begitu

Di tahun pertama, mengerjakan semuanya sendiri adalah keputusan yang benar. Uang terbatas, tim belum ada, dan tidak ada yang lebih paham produk selain Anda. Anda yang jualan, Anda yang belanja bahan, Anda yang membalas chat, Anda juga yang menghitung kas tiap malam. Bisnis bertahan karena Anda turun tangan.

Masalah muncul ketika bisnis tumbuh tetapi cara kerjanya tidak ikut berubah. Pesanan naik dua kali lipat, karyawan bertambah, namun semua keputusan masih menunggu Anda. Kebiasaan yang dulu menyelamatkan bisnis sekarang menjadi sumbatannya.

Selama bisnis hanya jalan kalau Anda ada, yang Anda miliki baru sebuah pekerjaan, dengan jam kerja paling panjang di kantor.

Lingkaran yang mengunci

Jebakan ini berbentuk lingkaran. Itu sebabnya Anda tidak bisa keluar hanya dengan bekerja lebih keras. Karena Anda mengerjakan

kan semuanya, tim tidak pernah berlatih mengambil keputusan. Karena tim tidak terbiasa memutuskan, setiap pertanyaan kembali ke Anda. Anda makin sibuk, makin tidak sempat melatih siapa pun, lalu kembali mengerjakan semuanya sendiri.

Lingkaran owner-operator

Empat langkah yang saling menguatkan. Memutusnya cukup di satu titik.



- ① Bagian 2 buku ini memutus lingkaran di titik nomor 2: melatih tim memutuskan lewat SOP, tangga delegasi, dan aturan keputusan.

Ke mana perginya jam Anda

Coba lihat contoh di bawah. Ini gambaran satu minggu kerja seorang pemilik toko online dengan delapan karyawan. Totalnya 66 jam. Dari jumlah itu, hanya 13 jam yang benar-benar membutuhkan

seorang owner, yaitu menjual ke pelanggan besar dan memikirkan arah bisnis. Sisanya, 53 jam, adalah pekerjaan yang bisa dipelajari orang lain.

Contoh: 66 jam kerja seorang owner dalam seminggu

Empat dari lima jam dipakai untuk pekerjaan yang tidak harus dikerjakan owner.



ⓘ Angka ilustrasi, bukan hasil survei. Di Bab 3 Anda mengukur angka Anda sendiri.

Harga yang diam-diam Anda bayar

Capek hanyalah biaya yang paling terasa. Ada empat biaya lain yang jarang dihitung, padahal nilainya jauh lebih besar.



Pertumbuhan mentok

Bisnis hanya bisa sebesar kapasitas satu orang. Cabang kedua terasa mustahil.



Bisnis jadi rapuh

Anda sakit seminggu, omzet ikut sakit. Satu orang menjadi titik gagal seluruh usaha.



Nilai jual rendah

Investor dan calon pembeli menghindari bisnis yang ikut pergi bersama pemiliknya.



Hidup di luar bisnis

Waktu dengan keluarga, kesehatan, dan tidur selalu jadi yang pertama dikorbankan.

ILUSTRASI KASUS

Lima hari opname yang membuka mata Rina

Rina punya usaha katering dengan dua belas karyawan. Suatu hari ia kena tifus dan harus opname lima hari. Dalam lima hari itu, dua pesanan besar salah kirim dan satu pelanggan korporat pindah ke vendor lain.

Yang paling mengagetkan Rina justru temuan setelahnya. Timnya mampu. Mereka hanya tidak pernah tahu batas harga yang boleh ditawar, siapa supplier cadangan, dan kapan boleh memutuskan sendiri. Semua itu selama ini tersimpan di kepala Rina.

Kasus ini ilustrasi yang disusun dari pola umum, bukan kisah satu orang tertentu.



“Sebentar, lima menit lagi.”

23.00 · KAMAR TIDUR

Lima tanda Anda sudah di dalam jebakan

Centang kalimat yang terasa benar untuk tiga bulan terakhir.

- ☐ HP tidak pernah benar-benar mati, termasuk saat liburan.
- ☐ Tim sering bilang, “Tunggu Bapak/Ibu dulu.”
- ☐ Hanya Anda yang tahu harga modal, kontak supplier, atau password penting.
- ☐ Pekerjaan yang sudah diserahkan sering Anda ambil lagi karena “lebih cepat kalau saya kerjakan sendiri”.
- ☐ Sudah lebih dari setahun Anda tidak libur tujuh hari tanpa membuka urusan kantor.



Tiga centang atau lebih? Jebakannya sudah nyata. Bab 2 akan mengukur seberapa dalam, dan di area mana.

 **KERJAKAN SEKARANG**

5 menit · Workbook hlm. 2

Kalau mulai besok Anda hilang sinyal selama tujuh hari, tiga hal apa yang pertama kali berhenti?

1

2

3

INTI BAB 1

Yang perlu Anda bawa

- 1 Mengerjakan semuanya sendiri benar di awal, lalu berubah menjadi sumbatan ketika bisnis tumbuh dan cara kerjanya tidak ikut berubah.
- 2 Jebakan owner-operator berbentuk lingkaran. Kerja lebih keras hanya memutarnya lebih cepat. Jalan keluarnya adalah melatih tim memutuskan.
- 3 Biayanya lebih dari rasa capek: pertumbuhan mentok, bisnis rapuh, nilai jual rendah, dan hidup pribadi yang terus dikorbankan.

BERIKUTNYA · BONUS SAMPEL

Mini Freedom Score: ukur bisnis Anda dalam 3 menit

BONUS SAMPEL

Mini Freedom Score

Sepuluh pernyataan untuk mengukur seberapa bergantung bisnis pada Anda

Beri nilai tiap pernyataan sesuai kondisi tiga bulan terakhir. Kalau ragu di antara dua angka, pilih yang lebih rendah.

0 belum ada sama sekali · 1 jarang · 2 kadang-kadang · 3 sering · 4 sudah jadi kebiasaan

- | | | |
|----------|--|----------------------|
| 1 | KEPUTUSAN
Tim tahu batas diskon dan harga tanpa harus bertanya ke saya. | <input type="text"/> |
| <hr/> | | |
| 2 | KEPUTUSAN
Kalau saya tidak bisa dihubungi sehari penuh, tidak ada keputusan yang tertunda. | <input type="text"/> |
| <hr/> | | |
| 3 | PENJUALAN
Order tetap masuk tanpa saya ikut promosi atau membalas chat. | <input type="text"/> |
| <hr/> | | |
| 4 | PENJUALAN
Ada orang selain saya yang sanggup menutup penjualan besar. | <input type="text"/> |
| <hr/> | | |
| 5 | OPERASIONAL
Pekerjaan rutin punya SOP tertulis yang benar-benar dipakai. | <input type="text"/> |
| <hr/> | | |

- | | | |
|----|---|----------------------|
| 6 | OPERASIONAL
Kalau satu orang kunci absen, ada yang bisa menggantikan. | <input type="text"/> |
| 7 | UANG
Pencatatan kas harian dikerjakan orang lain. | <input type="text"/> |
| 8 | UANG
Saya menerima laporan keuangan rutin tanpa harus meminta. | <input type="text"/> |
| 9 | ORANG
Ada satu orang yang bisa memimpin tim saat saya tidak ada. | <input type="text"/> |
| 10 | ORANG
Tim punya meeting rutin yang tetap jalan tanpa saya. | <input type="text"/> |

Hitung skornya

Jumlahkan sepuluh nilai tadi, lalu kalikan 2,5. Hasilnya adalah perkiraan Freedom Score Anda dalam skala 0 sampai 100. Makin tinggi angkanya, makin bisa bisnis berjalan tanpa Anda.

- | | | |
|----------|-------------------|--|
| ● 0–39 | Terkunci | Bisnis berhenti kalau Anda berhenti. |
| ● 40–59 | Tergantung | Jalan sebentar, lalu menumpuk di meja Anda. |
| ● 60–79 | Longgar | Anda bisa pergi beberapa hari dengan tenang. |
| ● 80–100 | Bebas | Siap untuk Tes 7 Hari. |

Versi mini ini cukup untuk tahu posisi Anda. Versi lengkap di Bab 2 berisi 25 pernyataan dan peta lima area, sehingga Anda tahu persis harus mulai melepas dari mana.

 **KERJAKAN SEKARANG**

3 menit

Catat hasilnya, lalu lihat lagi 90 hari dari sekarang.

Jumlah nilai: $\times 2,5 =$ $/ 100$

Tingkat saya:

VERSI LENGKAP

Yang Anda baca baru satu dari dua belas bab.

Bab 1 menjelaskan kenapa Anda terkunci. Sebelas bab berikutnya berisi alat untuk keluar, satu per satu, sampai Anda bisa pergi tujuh hari dan bisnis tetap jalan.

Isi versi lengkap

Playbook 74 halaman · 12 bab · metode 90 hari

Freedom Score lengkap · 25 pernyataan dan peta lima area

SOP satu halaman, tangga delegasi, aturan keputusan

Dashboard, ritme mingguan, dan protokol Tes 7 Hari

Workbook A4 · 20 lembar kerja siap cetak

digisellshop.com

