

PAKET PEMULA · GRATIS

Jadi Freelancer, Mulai Minggu Ini.

Workbook langkah demi langkah buat kamu yang pengen punya penghasilan sendiri — tanpa pengalaman, tanpa resign, tanpa modal besar. Isi, kerjakan, mulai.

Kuis kesiapan

Rate card isi-sendiri

Checklist klien pertama

Rencana 7 hari

kerjafreelance.com — buat anak muda Indonesia yang nolak kubikel

Ini bukan buku buat dibaca. Ini buat DIKERJAKAN.

Tiap bagian ada kotak **“Kerjakan sekarang”** — isi langsung (di HP/laptop pakai app PDF, atau cetak). Yang mengerjakan sampai selesai, keluar dari workbook ini dengan: 1 jasa yang dipilih, tarif yang jelas, dan 5 penawaran siap kirim.

Daftar isi

01 Kenapa sekarang waktunya (dan kenapa kamu bisa)

02 Kenali dirimu — Kuis Kesiapan Freelance

03 Pilih jasa pertamamu (contoh + estimasi cuan)

04 Tahu harga dirimu — Rate Card isi-sendiri

05 Checklist Dapat Klien Pertama

06 Cara buka obrolan (5 contoh chat)

07 Hindari jebakan pemula

08 Rencana 7 Hari + Skor Kesiapanmu

09 Langkah selanjutnya

+ Bonus A: Tools gratis yang cukup buat mulai

+ Bonus B: 5 keraguan yang bikin mundur — dijawab

+ Bonus C: Kalau awalnya sepi — ini normal

“Skill kamu, harganya kamu yang nentuin.” Nggak ada bos yang batasin. Yuk mulai.

Kenapa sekarang waktunya — dan kenapa KAMU bisa

Kamu nggak butuh gelar, koneksi, atau modal besar. Kamu butuh satu keterampilan yang dibayar, dan keberanian mulai kecil.

Apa yang berubah dengan tambahan Rp2–5 juta/bulan?

Rp2jt

Tutup cicilan kecil, mulai nabung rutin, berhenti deg-degan tiap akhir bulan.

Rp3–4jt

Dana liburan, upgrade alat kerja, atau dana darurat yang akhirnya terbangun.

Rp5jt+

Setara gaji kedua — freelance jadi pilihan karier, bukan cuma sampingan.

Hitungan sederhana: freelance **8 jam/minggu** dengan tarif **Rp75rb/jam** = **Rp2,4 juta/bulan**. Itu cuma ~1 jam sehari. Naikkan seiring jam terbang, angkanya ikut naik.

3 mitos yang menahanmu (bongkar sekarang)

“Freelance cuma buat orang IT/desainer.” Salah. Menulis, admin sosmed, jadi asisten virtual, transkripsi, tutor — semua dibutuhkan & bisa dipelajari otodidak.

“Aku nggak punya skill yang bisa dijual.” Skill yang kamu anggap biasa, bagi orang lain berharga. Rapi atur jadwal? Itu jasa VA. Jago bikin slide? UMKM butuh.

“Harus resign dulu.” Justru sebaliknya. Mayoritas mulai sambil kerja/kuliah, beberapa jam saja, sampai cukup besar untuk jadi pilihan.

3 cara orang Indonesia menjalani freelance

- **Sambilan** — tetap kerja/kuliah, freelance beberapa jam. Risiko terkecil, paling pas buat mulai.
- **Transisi** — freelance sambil sampai penghasilannya menyamai gaji, baru pindah penuh. Jalur paling aman.
- **Penuh** — freelance jadi sumber utama. Butuh buffer tabungan & arus klien stabil dulu.

Sehari seorang freelancer pemula: pagi kerjain 1 proyek ~2 jam, siang balas 3 calon klien, malam belajar skill 30 menit. Nggak perlu resign, nggak perlu ribet — cukup konsisten.

📌 **KERJAKAN SEKARANG — BAYANGKAN 6 BULAN DARI SEKARANG**

Kalau kamu sudah punya penghasilan freelance, apa 1 hal pertama yang mau kamu lakukan dengan uang itu?

Kenapa itu penting buat kamu?

Catatan jujur: ini bukan skema cepat kaya. Freelance itu kerja nyata — tapi pintunya jauh lebih terbuka dari yang kamu kira.

Kuis Kesiapan: Area Mana yang Cocok Buatmu?

Beri nilai **1–5** di kolom kanan untuk tiap area (1 = kurang suka, 5 = suka banget). Minat lebih penting daripada skill — skill bisa dipelajari.

Area	Kamu menikmati ini kalau...	Nilai (1–5)
Menulis & Bahasa	suka merangkai kata, teliti, mau riset	___
Desain & Visual	punya selera visual, sabar revisi	___
Video & Audio	telaten, detail, suka konten	___
Teknologi & Web	suka logika & memecahkan masalah	___
Marketing & Orang	suka data + kreatif + paham orang	___
Admin & Data	rapi, teliti, bisa diandalkan	___

KERJAKAN SEKARANG — TEMUKAN 2 AREA TERATASMU

Lihat 2 nilai tertinggi. Tulis di sini:

Area teratas #1:

Area teratas #2:

Mau versi yang menghitung otomatis?

Coba [versi interaktif](#) — jawab, langsung keluar 3 area + saran ide. Gratis.

[Coba Quiz Interaktif →](#)

SKILL INVENTORY

Tulis 3 hal yang kamu bisa / sering dipuji orang (walau kelihatan biasa):

Pilih Jasa Pertamamu

Dari area teratasmu, ini contoh jasa + estimasi penghasilan (kisaran pasar, bukan jaminan). Level P = Pemula.

Jasa (contoh)	Estimasi penghasilan	Level
Content writer artikel	Rp2–8jt/bln	Pemula
Admin/desain konten sosmed	Rp1–5jt/bln per klien	Pemula
Editor video pendek (Reels/TikTok)	Rp100–500rb/video	Pemula
Virtual assistant	Rp3–10jt/bln	Pemula
Voice over	Rp150rb–1,5jt/proyek	Pemula
Tutor online / les	Rp50–300rb/jam	Pemula
UGC creator (konten brand)	Rp300rb–3jt/video	Pemula
Penerjemah dokumen	Rp30–150rb/halaman	Menengah

Ini 8 dari 100 ide. Daftar lengkap 100 ide + tempat cari klien ada di e-book Peta Peluang.

Penasaran 100 ide lengkapnya?

Jelajah contoh ide gratis, filter per kategori & level.

[Jelajah 100 Ide →](#)

👉 KERJAKAN SEKARANG — KEPUTUSAN

Jasa pertama yang mau kucoba:

Kenapa ini? (cocok dengan area & waktu saya karena...)

Tips: pilih yang paling CEPAT bisa kamu mulai dengan yang kamu punya sekarang — bukan yang paling besar bayarannya.

Tools Gratis yang Cukup buat Mulai

Nggak perlu beli apa-apa dulu. Ini alat gratis yang dipakai freelancer beneran, per bidang.

Bidang	Tools gratis
Menulis	Google Docs, Grammarly, KBBI daring
Desain	Canva, Photopea, Figma (free)
Video	CapCut, DaVinci Resolve
Admin / VA	Google Sheets, Notion, Trello, Calendar
Marketing	Meta Business Suite, Google Trends, Canva
Semua	WhatsApp (komunikasi klien), Google Drive (kirim file)

Modal buat mulai: **HP/laptop + internet + kemauan**. Sisanya gratis. Jangan tunggu alat “sempurna” — mulai dengan yang ada.

 **KERJAKAN SEKARANG**

Tools apa yang sudah kamu punya/kuasai untuk jasa pilihanmu?

Tahu Harga Dirimu — Rate Card

Berhenti nembak harga. Tawarkan **3 paket**, bukan 1 harga datar — kebanyakan klien pilih yang tengah, dan paket premium bikin yang standar terlihat masuk akal.

Jasa: _____	Hemat	Standar ★	Premium
Yang didapat klien	[...]	[...]	[...]
Jumlah revisi	[1x]	[3x]	[bebas wajar]
Waktu pengerjaan	[...]	[...]	[prioritas]
HARGA	[Rp...]	[Rp...]	[Rp...]

3 prinsip menentukan harga

- Mulai dari **kebutuhanmu** (biaya hidup + operasional + sisihan pajak), bukan dari harga pasar.
- Hitung **jam kerja realistis** — kamu nggak bisa nagih 8 jam sehari; sebagian habis buat cari klien & revisi.
- Jangan jual di bawah **tarif lantai**-mu. Naikkan bertahap tiap beberapa klien.

Bingung angka dasarnya?

menghitungnya otomatis dari kebutuhanmu — per jam, hari, & proyek.

[Buka Kalkulator Tarif →](#)

Checklist Dapat Klien Pertama

Centang dari atas. Target minggu ini: 1 contoh karya + 5 penawaran terkirim.

- Pilih 1 jasa** (sudah kamu tulis di Bagian 03).
- Buat 1–2 contoh karya** sebagai portofolio — boleh proyek fiktif.
- Tentukan tarif** pakai rate card + kalkulator.
- Rapikan 1 tempat jualan**: profil IG jasa / Sribulancer / Fastwork / Upwork.
- Siapkan kalimat penawaran** (pakai contoh chat Bagian 06).
- Kirim 5 penawaran pertama** minggu ini.
- Follow-up sopan** yang belum balas setelah 3–4 hari.
- Minta testimoni** begitu proyek pertama selesai.

Kirim 5 penawaran + punya 1 contoh karya sudah menempatkanmu di depan **90% orang** yang cuma berangan-angan. Aksi kecil > rencana besar yang nggak jalan.

Cara Buka Obrolan — 5 Contoh Chat

Ganti bagian [kurung]. Kirim per pesan pendek, jangan satu paragraf panjang.

1 • Berbasis observasi

Halo [Nama]! Saya lihat [observasi, mis. "feed IG-nya belum konsisten"]. Kebetulan saya [jasa]. Boleh saya kirim 1–2 ide cepat? Gratis, tanpa kewajiban.

2 • Berbasis hasil

Halo [Nama], saya baru bantu [klien sejenis] naikin [hasil konkret]. Saya rasa [bisnis Anda] juga bisa. Boleh saya kirim ringkasan singkatnya?

3 • Lewat referral

Halo [Nama], saya dapat kontak Anda dari [perujuk]. Katanya lagi cari [jasa]. Boleh saya kirim contoh kerja saya?

4 • Respon lowongan

Halo [Nama], saya tertarik dengan [proyek] yang Anda posting. Saya pernah kerjakan serupa: [1 contoh]. Portofolio: [link]. Kapan enak ngobrol singkat?

5 • Tawarkan solusi

Halo [Nama], saya perhatikan [masalah]. Saya bisa bantu [solusi] supaya [manfaat]. Tertarik saya jelaskan singkat?

KERJAKAN SEKARANG — TULIS VERSIMU

Ambil template #1, isi dengan jasmu & 1 calon klien nyata:

Butuh 30 contoh chat lengkap (nego, closing, minta DP, tagih, testimoni)? Ada di Paket Dapat Klien Pertama.

Hindari Jebakan Pemula

Banyak freelancer pemula rugi bukan karena skill kurang — tapi kena klien bermasalah. Waspada ini:

- Minta kerja gratis “buat portofolio kamu”. (Portofoliomu urusanmu, bukan alasan kerja gratis.)
- Menolak DP sama sekali.
- Brief tidak jelas & tidak mau diperjelas.
- “Nanti kalau bagus, proyek besar menyusul” — janji masa depan ganti bayaran sekarang.
- Menghindari kesepakatan tertulis.

Aturan aman pemula: minta **DP 50%** untuk klien baru, perjelas lingkup tertulis, dan jangan serahkan file final sebelum pelunasan.

Panduan lengkap (10 ciri klien nakal + template DP/perjanjian + pengantar pajak) ada di add-on “Aman dari Klien Nakal”.

5 Keraguan yang Sering Bikin Mundur — Dijawab Jujur

“Laptop/HP saya biasa aja.”

Cukup. Banyak freelancer mulai dari HP: nulis, admin, editing CapCut, UGC. Upgrade nanti dari hasil kerja.

“Saya nggak PD, belum ada pengalaman.”

Semua mulai dari nol. Portofolio bisa dibuat dari proyek fiktif. Kepercayaan datang setelah klien pertama — bukan sebelumnya.

“Takut ditolak / dighosting.”

Penolakan itu normal & bukan soal harga dirimu. Dari 10 penawaran, 1–2 balas itu wajar di awal. Kuncinya: volume + follow-up.

“Nggak punya waktu.”

Mulai 1 jam sehari. 8 jam/minggu cukup buat proyek pertama. Kurangi 1 episode drama, tambah 1 langkah.

“Takut ketipu klien.”

Wajar — makanya ada aturan DP 50% & kesepakatan tertulis (Bagian 07). Dengan itu, risikonya kecil.

Keraguan itu tanda kamu peduli — bukan tanda kamu nggak mampu. Yang membedakan: tetap ambil langkah kecil walau ragu.

Rencana 7 Hari Pertamamu

Isi target tiap hari. Kecil tapi konsisten mengalahkan rencana besar yang nggak jalan.

Hari	Targetku	✓
Hari 1-2 Belajar dasar	[...]	<input type="checkbox"/>
Hari 3-4 Bikin 1 contoh karya	[...]	<input type="checkbox"/>
Hari 5 Buat profil/akun jualan	[...]	<input type="checkbox"/>
Hari 6 Kirim 5 penawaran	[...]	<input type="checkbox"/>
Hari 7 Evaluasi & ulangi	[...]	<input type="checkbox"/>

SKOR KESIAPANMU

Beri tanda ✓ untuk yang sudah kamu punya/lakukan:

- Sudah pilih 1 jasa
- Sudah tentukan tarif (rate card terisi)
- Punya minimal 1 contoh karya
- Punya 1 tempat jualan (profil/akun)
- Sudah kirim minimal 1 penawaran

4-5 ✓ = kamu siap gas! · 2-3 ✓ = tinggal sedikit lagi · 0-1 ✓ = balik kerjakan Bagian 03-06.

Kalau Awalnya Sepi — Ini Normal

Bulan-bulan pertama biasanya lambat. Itu bukan tanda gagal — itu bagian dari proses semua freelancer.

- **Konsistensi > keberuntungan.** Klien pertama jarang datang dari 1 penawaran. Kirim rutin, perbaiki tiap kali.
- **Follow-up itu sopan, bukan maksa.** Banyak deal terjadi di pesan ke-2, bukan pertama.
- **Kumpulkan “kemenangan kecil”.** 1 balasan, 1 obrolan, 1 testimoni — rayakan, itu bahan bakar.
- **Naikkan tawaran, bukan turunkan harga.** Kalau sepi, perbaiki penawaran/portofolio dulu sebelum banting harga.

Sekali kamu dapat klien pertama & testimoni pertama, bola salju mulai bergulir. Bertahan sampai titik itu.

Kamu Sudah Mulai. Jangan Berhenti di Tengah.

Workbook ini membawamu ke garis start. Tembok terbesar berikutnya: **benar-benar closing klien pertama**. Kamu nggak harus merakit semuanya sendiri.

PALING LARIS

Paket Dapat Klien Pertama

Rp99.000 ~~Rp199.000~~ · garansi 7 hari

Satu jalur lengkap dari nol sampai closing:

- Template portfolio + rate card + invoice + proposal siap isi
- 30 contoh chat (buka obrolan → nego → closing → tagih)
- Checklist & sistem dapat klien pertama + e-book Peta Peluang lengkap

Tambahan opsional: +Rp30rb Atur Uang Freelancer · +Rp30rb Aman dari Klien Nakal

[Ambil Paketnya — Rp99.000 →](#)

Kenapa layak? Materi gratis ini bikin kamu **mulai**. Paketnya bikin kamu **sampai** — hemat berjam-jam merakit template & nyari kata-kata sendiri. Dan ada garansi uang kembali 7 hari, jadi risikonya nol.

“Yang memisahkan orang yang ‘pengin freelance’ dari yang benar-benar punya penghasilan bukan bakat — tapi keputusan mulai yang kecil, hari ini. Kamu sudah mulai. Lanjutkan.”

Seluruh estimasi penghasilan adalah kisaran pasar untuk gambaran, bukan jaminan. Konten edukatif, bukan nasihat keuangan/karier/hukum profesional. © 2026 kerjafreelance.com