

WORKSHEET — BAB 3, 4

---

# Kalkulator Nilai Tambah Produk

Worksheet untuk mengukur berapa nilai yang kamu buat dan berapa yang kamu tangkap

---

FORMAT

Worksheet

ESTIMASI BACA

4 menit

UNTUK

Pembaca 18-35, wiraswasta kecil,  
pekerja informal

Ada perbedaan antara nilai yang diciptakan dan nilai yang ditangkap. Pekerja pabrik yang merakit iPhone menciptakan nilai besar, tapi hanya menangkap sekitar 2% dari nilai itu. Apple menciptakan lebih sedikit secara fisik tapi menangkap sekitar 40% dalam bentuk margin. Posisi di mana kamu menangkap nilai menentukan pendapatanmu, bukan seberapa banyak nilai yang kamu ciptakan. Worksheet ini membantu kamu mengukur dua angka itu secara terpisah untuk produk atau jasa kamu sendiri.

**DARI BUKU**

Materi ini diturunkan dari Bab 3, 4 di buku *Bisnis Jika Dunia Hanya Terdiri dari Seratus Orang*. Angka dan contoh di dalamnya dirujuk dari bab-bab tersebut.

## Bagian A: Nilai yang Diciptakan

Nilai yang diciptakan adalah total manfaat ekonomi yang dihasilkan produk atau jasmu bagi pembeli. Ini bisa diperkirakan dari harga maksimal yang pembeli bersedia bayar, bukan harga aktual yang kamu tetapkan. Selisih antara harga maksimal yang mau dibayar dan harga aktual adalah surplus konsumen.

ISI	JAWABAN KAMU
Nama produk atau jasa	_____
Harga tertinggi yang pernah ada yang mau membayar (IDR)	_____
Harga rata-rata pasar untuk solusi serupa (IDR)	_____
Estimasi nilai yang diciptakan: gunakan angka tertinggi yang masuk akal (IDR)	_____

## Bagian B: Nilai yang Ditangkap

Nilai yang ditangkap adalah harga aktual yang kamu tetapkan dikurangi semua biaya untuk menghasilkan produk atau jasa itu. Ini adalah margin kontribusi kamu: bagian dari nilai yang benar-benar masuk sebagai keuntungan.

ISI	JAWABAN KAMU
Harga jual aktual per unit (IDR)	_____
Biaya bahan baku atau input per unit (IDR)	_____
Biaya tenaga kerja langsung per unit (IDR)	_____
Biaya overhead per unit estimasi (IDR)	_____
Nilai yang ditangkap: harga jual dikurangi semua biaya (IDR)	_____
Nilai yang ditangkap sebagai persen dari nilai yang diciptakan (%)	_____

## Bagian C: Analisis Gap

Jika nilai yang kamu tangkap jauh lebih kecil dari nilai yang kamu ciptakan, ada gap. Gap ini mengalir ke salah satu dari empat tempat: pemasok kamu, perantara antara kamu dan konsumen, platform yang kamu gunakan, atau konsumen itu sendiri dalam bentuk surplus konsumen.

- Apakah pemasok mengambil porsi besar? Bahan baku mahal relatif terhadap harga jual
- Apakah ada perantara antara kamu dan konsumen yang mengambil margin besar?
- Apakah platform atau marketplace mengambil komisi yang menekan margin?
- Apakah harga jualmu terlalu rendah relatif terhadap nilai yang diciptakan?

ISI	JAWABAN KAMU
Penyebab gap terbesar antara nilai diciptakan vs ditangkap	_____
Satu langkah konkret untuk memperkecil gap ini	_____

## Ringkasan

---

Banyak usaha kecil menciptakan nilai nyata tapi menangkap sebagian kecil saja. Gap antara nilai yang diciptakan dan yang ditangkap adalah tempat profit menghilang ke pihak lain. Setelah mengisi worksheet ini, kamu tahu di mana gap itu dan siapa yang menikmatinya. Dari situ, keputusan harga, distribusi, dan posisi pasar bisa dibuat lebih tepat.

### KALAU MAU DALAM LEBIH JAUH

Buku lengkap punya 11 bab, data dari Oxfam, World Bank, ILO, GEM, dan ratusan angka terverifikasi. Link di halaman berikutnya.

## BUTUH BANTUAN MENJALANKAN INI?

# Bangun sistem yang mampu bertahan, bukan sekadar bertahan hari ini.

Kalau kamu butuh audit posisi bisnis, arsitektur keuangan, atau pendampingan menata sistem pendapatan, lihat layanan di [services.hibranwar.com](https://services.hibranwar.com).

## LAYANAN YANG RELEVAN UNTUK TOPIK INI

**Audit Posisi Bisnis**

Diagnosa 1 jam untuk memetakan posisi kamu di rantai pasok, sumber pendapatan, dan titik rawan arus kas.

**Arsitektur Sistem Pendapatan**

Rancang ulang cara uang masuk, keluar, dan diam. Pindah dari gaji-only ke campuran aset kecil yang bekerja 24 jam.

**Pendampingan Wiraswasta Kecil**

Enam minggu pembenahan operasional. Fokus ke bisnis kecil yang sudah jalan, bukan rencana belum terbukti.

## Baca buku lengkapnya

Bisnis Jika Dunia Hanya Terdiri dari Seratus Orang — 50.000 kata, 11 bab, data dari Oxfam, UBS, World Bank, ILO, GEM. Buku ini yang melahirkan seluruh lead magnet ini.

[Beli di Google Play Books](https://play.google.com/store/books/details?id=ZuHKEQAAQBAJ)

[play.google.com/store/books/details?id=ZuHKEQAAQBAJ](https://play.google.com/store/books/details?id=ZuHKEQAAQBAJ)

## TENTANG PENULIS

**Ibrahim Anwar**, dikenal sebagai Hibranwar, pengusaha dan penulis di persimpangan engineering, bisnis, dan konten. Latar Sastra Belanda dari UI.

Lead magnet ini adalah No. **008** dari 100 dokumen gratis yang diterbitkan sebagai pendamping buku.

## KONTAK &amp; KANAL

**Web:** [hibranwar.com](https://hibranwar.com)

**Layanan:** [services.hibranwar.com](https://services.hibranwar.com)

**Buku:** Google Play Books

© 2026 Hibranwar. Materi pendamping buku · Versi 2026.04.24