

WORKSHEET — BAB 9

Kalkulator Pajak Platform

Worksheet menghitung berapa token yang kamu serahkan ke marketplace setiap bulan

FORMAT

Worksheet

ESTIMASI BACA

4 menit

UNTUK

Pembaca 18-35, wiraswasta kecil,
pekerja informal

Di desa 100 orang, satu orang membangun marketplace. Dua puluh orang berjualan di sana. Lima orang mengantar barang. Tujuh puluh empat orang membeli. Pemilik platform mengambil 2-4% dari setiap transaksi tanpa membuat atau mengangkut barang apapun. Di 2-3% komisi yang terdengar kecil, akumulasi dari seluruh perdagangan desa menjadi konsentrasi kekayaan yang sangat besar. Worksheet ini membantu kamu menghitung berapa yang sebenarnya kamu bayar ke platform setiap bulan, dan apakah itu sepadan dengan akses pasar yang kamu dapatkan.

DARI BUKU

Materi ini diturunkan dari Bab 9 di buku *Bisnis Jika Dunia Hanya Terdiri dari Seratus Orang*. Angka dan contoh di dalamnya dirujuk dari bab-bab tersebut.

Bagian A: Daftar Platform yang Kamu Gunakan

Tulis semua platform digital yang kamu bayar komisi atau biaya, baik sebagai penjual, driver, konten kreator, atau mitra jasa.

ISI	JAWABAN KAMU
Platform 1: nama dan jenis penggunaan (penjual, driver, kreator)	_____
Platform 1: persentase komisi atau tarif biaya (%)	_____
Platform 1: total transaksi atau pendapatan bruto bulan lalu (IDR)	_____
Platform 1: komisi yang dibayar bulan lalu (IDR)	_____
Platform 2: nama dan jenis	_____
Platform 2: komisi yang dibayar bulan lalu (IDR)	_____
Platform 3: nama dan jenis	_____
Platform 3: komisi yang dibayar bulan lalu (IDR)	_____
Total komisi platform per bulan (IDR)	_____

Bagian B: Biaya Tersembunyi Platform

Komisi bukan satu-satunya biaya. Platform juga mengenakan biaya iklan untuk visibilitas, biaya layanan tambahan, dan potongan di luar komisi standar. Hitung semua biaya platform.

- Biaya promosi atau iklan berbayar di dalam platform
- Biaya langganan seller premium atau fitur tambahan
- Biaya pengembalian barang yang ditanggung penjual
- Biaya gateway pembayaran yang dikenakan platform

ISI	JAWABAN KAMU
Total biaya iklan platform per bulan (IDR)	_____
Total biaya langganan atau fitur premium (IDR)	_____
Total biaya lain (IDR)	_____
Total semua biaya platform per bulan (IDR)	_____
Total biaya platform sebagai persen dari pendapatan bruto (%)	_____

Bagian C: Evaluasi Nilai Platform

Apakah biaya yang kamu bayar ke platform sepadan dengan nilai yang kamu dapatkan? Nilai yang utama adalah akses ke pembeli yang tidak bisa kamu jangkau sendiri.

- Berapa persen pembeli yang kamu dapatkan tidak akan menemukanmu tanpa platform ini?
- Apakah kamu punya saluran penjualan alternatif yang bisa menggantikan sebagian?
- Apakah kamu bergantung pada satu platform untuk lebih dari 70% pendapatan? Risiko tinggi.
- Apakah platform ini bisa mengubah syarat sewaktu-waktu dan kamu harus ikut atau keluar?

ISI	JAWABAN KAMU
Persentase pendapatan dari platform terbesar (%)	_____
Apakah biaya platform lebih rendah dari biaya membangun saluran penjualan sendiri?	_____
Satu saluran alternatif yang bisa dikembangkan untuk diversifikasi	_____

Ringkasan

Platform mengambil bagian kecil dari setiap transaksi. Kecil per unit, besar secara kumulatif. Angka komisi Tokopedia 1-4,5%, GrabShop 1,5-3% terdengar tidak besar sampai kamu kalikan dengan total transaksi setahun. Setelah worksheet ini, kamu tahu angka pastinya. Dari situ, keputusan tentang diversifikasi saluran dan negosiasi biaya bisa dibuat berdasarkan angka nyata.

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.

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

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. 025 dari 100 dokumen gratis yang diterbitkan sebagai pendamping buku.

KONTAK & KANAL

Web: hibranwar.com

Layanan: services.hibranwar.com

Buku: Google Play Books