

AUDIT — BAB 3

Audit Posisi di Rantai Pasok

Scoring rubric untuk mengukur berapa persen harga akhir yang kamu terima

FORMAT

Audit

ESTIMASI BACA

4 menit

UNTUK

Pembaca 18-35, wiraswasta kecil,
pekerja informal

Petani kopi menerima 1-10% dari harga secangkir kopi yang dijual di kafe. Pekerja pabrik yang merakit sepatu Nike menerima sekitar 3% dari harga jual. Bukan karena mereka malas atau tidak penting. Tapi karena posisi mereka di rantai pasok ada di ujung yang menjual bahan mentah atau tenaga, bukan di ujung yang menjual ke konsumen akhir. Audit ini membantu kamu menghitung berapa persen dari harga akhir produk atau jasa yang kamu hasilkan yang sebenarnya kamu terima, dan di mana kamu bisa bergeser untuk meningkatkan porsi itu.

DARI BUKU

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

Bagian 1: Peta Rantai Pasok Produk atau Jasa Kamu

Pilih satu produk atau jasa utama yang kamu jual atau kerjakan. Petakan semua pihak yang terlibat dari bahan baku sampai konsumen akhir. Setiap titik dalam rantai mengambil bagian dari nilai yang dibayar konsumen.

- Tulis nama produk atau jasa yang dipilih
- Siapa yang ada sebelum kamu di rantai: pemasok bahan, produsen komponen
- Siapa posisi kamu di rantai: produsen, distributor, retailer, atau penyedia jasa akhir
- Siapa yang ada setelah kamu: agen, distributor, retailer, atau platform
- Siapa konsumen akhir dan berapa harga yang mereka bayar

ISI	JAWABAN KAMU
Nama produk atau jasa	_____
Harga yang dibayar konsumen akhir (IDR)	_____
Harga yang kamu terima untuk kontribusimu (IDR)	_____
Persentase kamu dari harga akhir (%)	_____

Bagian 2: Hitung Value-Add Kamu

Value-add adalah perbedaan antara harga input yang kamu beli dan harga output yang kamu jual. Ini adalah nilai yang benar-benar kamu tambahkan ke dalam rantai. Bandingkan ini dengan biaya kamu untuk menghasilkannya.

ISI	JAWABAN KAMU
Harga input: bahan, komponen, atau waktu yang dibeli (IDR)	_____
Harga output: harga jual kamu (IDR)	_____
Value-add: output dikurangi input (IDR)	_____
Biaya produksi atau operasi kamu (IDR)	_____
Margin bersih: value-add dikurangi biaya (IDR)	_____
Margin bersih sebagai persen dari harga jual kamu (%)	_____

Bagian 3: Identifikasi Titik Pergeseran

Di mana di rantai pasok kamu bisa bergerak satu langkah menuju konsumen akhir? Setiap langkah ke arah konsumen biasanya berarti lebih banyak nilai yang ditangkap. Petani yang langsung jual ke konsumen mendapat jauh lebih banyak dari petani yang jual ke tengkulak.

- Apakah aku bisa menjual langsung ke konsumen akhir, melewati satu perantara?
- Apakah aku bisa menambah satu proses (olahan, kemasan, branding) sebelum menjual?
- Apakah aku bisa membangun saluran penjualan sendiri daripada bergantung sepenuhnya pada marketplace?
- Apakah ada segmen konsumen yang mau membayar lebih untuk kualitas spesifik yang aku tawarkan?

ISI	JAWABAN KAMU
Satu perantara yang bisa dihilangkan atau dikurangi	_____
Satu proses tambahan yang bisa meningkatkan nilai jual	_____
Estimasi peningkatan margin jika berhasil bergeser (%)	_____

Bagian 4: Skor Posisi Rantai

Nilai posisi kamu saat ini berdasarkan empat kriteria. Skor total memberi gambaran seberapa kuat posisi rantai kamu dan seberapa mendesak pergeseran diperlukan.

- Jarak ke konsumen akhir: 1 langkah (3 poin), 2 langkah (2 poin), 3 langkah atau lebih (1 poin)
- Kontrol harga jual: kamu tentukan harga (3 poin), negosiasi (2 poin), harga ditetapkan pembeli (1 poin)
- Diferensiasi: unik dan sulit ditiru (3 poin), ada pembeda tapi bisa ditiru (2 poin), komoditas (1 poin)
- Ketergantungan pembeli: banyak pembeli yang bisa dipilih (3 poin), beberapa pembeli (2 poin), satu pembeli dominan (1 poin)

ISI	JAWABAN KAMU
Skor jarak ke konsumen (1-3)	_____
Skor kontrol harga (1-3)	_____
Skor diferensiasi (1-3)	_____
Skor ketergantungan pembeli (1-3)	_____
Total skor dari 12	_____
10-12 kuat, 7-9 sedang, 4-6 rentan, 1-3 kritis	_____

Ringkasan

Posisi di rantai pasok menentukan berapa persen dari harga akhir yang kamu terima, dan ini lebih berpengaruh dari efisiensi operasi mana pun. Petani kopi dan barista sama-sama bekerja keras. Tapi barista berdiri di ujung rantai yang menghadap langsung ke konsumen akhir dan menerima 70-80% dari nilai yang dibayar. Pergeseran satu langkah dalam rantai bisa berarti perbedaan 50% dalam margin.

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 >](#)

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. **007** dari 100 dokumen gratis yang diterbitkan sebagai pendamping buku.

KONTAK & KANAL

Web: hibranwar.com

Layanan: services.hibranwar.com

Buku: Google Play Books