

WORKSHEET — BAB 3, 8

Worksheet Harga Jual Optimal

Menghitung harga yang menutup semua biaya dan menghasilkan margin yang layak

FORMAT

Worksheet

ESTIMASI BACA

4 menit

UNTUK

Pembaca 18-35, wiraswasta kecil,
pekerja informal

Banyak pengusaha kecil menetapkan harga berdasarkan harga kompetitor atau perasaan, bukan berdasarkan perhitungan biaya yang menyeluruh. Akibatnya banyak yang menjual di harga yang menutup biaya bahan baku tapi tidak memasukkan biaya overhead, waktu, atau margin yang layak. Worksheet ini memandu perhitungan harga jual yang memasukkan semua komponen biaya dan target margin.

DARI BUKU

Materi ini diturunkan dari Bab 3, 8 di buku *Bisnis Jika Dunia Hanya Terdiri dari Seratus Orang*. Angka dan contoh di dalamnya dirujuk dari bab-bab tersebut.

Bagian A: Hitung Semua Komponen Biaya

Untuk setiap produk atau jasa, hitung semua komponen biaya per unit. Termasuk biaya yang sering dilupakan.

ISI	JAWABAN KAMU
Nama produk atau jasa yang dihitung	_____
Bahan baku atau input langsung per unit (IDR)	_____
Biaya kemasan per unit (IDR)	_____
Biaya tenaga kerja langsung per unit: jam kerja dikali upah per jam (IDR)	_____
Alokasi biaya overhead per unit: sewa, listrik, internet dibagi jumlah unit per bulan (IDR)	_____
Biaya pengiriman atau distribusi per unit rata-rata (IDR)	_____
Biaya komisi platform atau perantara per unit (IDR)	_____
Total biaya per unit (IDR)	_____

Bagian B: Tentukan Target Margin

Margin adalah keuntungan yang kamu targetkan di atas total biaya. Margin yang wajar bervariasi per industri. Tetapkan target margin yang memungkinkan reinvestasi dan buffer risiko.

- Margin kotor minimum untuk keberlanjutan: biasanya 20-30% untuk produk fisik
- Margin kotor untuk jasa profesional: biasanya 40-60%
- Margin kotor untuk produk digital: bisa 60-80% karena biaya marginal rendah
- Margin yang kamu targetkan harus mencukupi untuk menutupi biaya tak terduga dan investasi pengembangan

ISI	JAWABAN KAMU
Target margin kotor yang ditetapkan (%)	_____
Harga jual minimum berdasarkan biaya dan margin: biaya dibagi 1 dikurangi margin (IDR)	_____

Bagian C: Uji Terhadap Pasar

Setelah menghitung harga berdasarkan biaya dan margin, bandingkan dengan harga pasar untuk menilai posisi.

ISI	JAWABAN KAMU
Harga pasar rata-rata untuk produk atau jasa serupa (IDR)	_____
Harga jual minimum berdasarkan biaya kamu (IDR)	_____
Apakah harga minimummu di bawah atau di atas harga pasar?	_____
Jika harga minimum di atas pasar: apa yang perlu berubah? Kurangi biaya atau tingkatkan diferensiasi?	_____
Harga jual yang akan ditetapkan (IDR)	_____
Margin aktual dengan harga ini (%)	_____

Ringkasan

Harga yang ditetapkan tanpa perhitungan biaya yang lengkap sering menghasilkan bisnis yang sibuk tapi tidak menguntungkan. Worksheet ini memastikan bahwa setiap sen pendapatan sudah memperhitungkan semua biaya yang nyata, termasuk waktu kamu sendiri yang sering dihitung nol oleh pelaku usaha kecil.

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

KONTAK & KANAL

Web: hibranwar.com

Layanan: services.hibranwar.com

Buku: Google Play Books