

WALKTHROUGH — BAB 6, 8

---

# Walkthrough: Negosiasi Harga dengan Pemasok

Panduan 5 langkah mendapatkan harga bahan baku yang lebih baik tanpa merusak hubungan

---

FORMAT

Walkthrough

ESTIMASI BACA

5 menit

UNTUK

Pembaca 18-35, wiraswasta kecil,  
pekerja informal

Di rantai pasok desa 100 orang, harga bahan baku menentukan seberapa besar margin yang bisa ditangkap oleh produsen. Banyak usaha kecil menerima harga yang ditawarkan pemasok tanpa negosiasi, padahal pemasok hampir selalu punya ruang untuk bernegosiasi terutama untuk pembeli yang membeli rutin dan volume yang cukup. Walkthrough ini memandu negosiasi harga dengan pemasok secara bertahap.

**DARI BUKU**

Materi ini diturunkan dari Bab 6, 8 di buku *Bisnis Jika Dunia Hanya Terdiri dari Seratus Orang*. Angka dan contoh di dalamnya dirujuk dari bab-bab tersebut.

## Langkah 1: Riset harga pasar terlebih dahulu

Negosiasi tanpa data adalah permintaan tanpa argumen. Kumpulkan setidaknya tiga penawaran harga dari pemasok alternatif sebelum bernegosiasi dengan pemasok utama.

- Hubungi minimal 3 pemasok lain untuk mendapat penawaran harga tertulis
- Bandingkan bukan hanya harga per unit tapi juga kualitas, minimum order quantity, dan ketentuan pembayaran
- Identifikasi range harga pasar yang wajar untuk spesifikasi yang sama

ISI	JAWABAN KAMU
Harga penawaran pemasok 1 per unit (IDR)	_____
Harga penawaran pemasok 2 per unit (IDR)	_____
Harga penawaran pemasok 3 per unit (IDR)	_____
Range harga pasar yang teridentifikasi (IDR per unit)	_____

## Langkah 2: Hitung dampak harga terhadap margin

Hitung berapa penghematan dari penurunan harga beli dan berapa dampaknya terhadap margin bisnis. Ini membantu menentukan seberapa keras bernegosiasi.

ISI	JAWABAN KAMU
Harga beli saat ini dari pemasok utama per unit (IDR)	_____
Volume pembelian per bulan (unit)	_____
Total pembelian dari pemasok utama per bulan (IDR)	_____
Jika harga turun 5%: penghematan per bulan (IDR)	_____
Jika harga turun 10%: penghematan per bulan (IDR)	_____
Dampak penghematan terhadap margin bisnis (%)	_____

## Langkah 3: Tentukan tawaran dan batas

Masuk negosiasi dengan tiga angka: angka yang akan ditawarkan pertama (lebih agresif dari target), angka target yang diharapkan, dan batas minimum yang masih bisa diterima.

ISI	JAWABAN KAMU
Angka pertama yang akan ditawarkan (IDR per unit)	_____
Target harga yang diharapkan (IDR per unit)	_____
Harga tertinggi yang masih bisa diterima (IDR per unit)	_____
Justifikasi: data harga pemasok alternatif dan volume komitmen yang ditawarkan	_____

## Langkah 4: Tawarkan sesuatu sebagai pertukaran

Negosiasi yang menghasilkan hasil terbaik bukan yang memaksa penurunan harga sepihak, tapi yang menawarkan pertukaran nilai: harga lebih rendah dengan komitmen volume lebih besar atau pembayaran lebih cepat.

- Tawarkan komitmen volume: beli lebih banyak per bulan jika harga turun ke target
- Tawarkan pembayaran lebih cepat: bayar di muka atau dalam 7 hari versus 30 hari
- Tawarkan kontrak jangka panjang: komitmen 6-12 bulan memberikan kepastian bagi pemasok
- Tanyakan: apa yang bisa membuat harga target itu masuk akal bagi pemasok?

ISI	JAWABAN KAMU
Pertukaran nilai yang akan ditawarkan kepada pemasok	_____

## Langkah 5: Dokumentasikan hasil dan tindak lanjut

---

Setelah negosiasi, dokumentasikan hasilnya dan tentukan kapan negosiasi berikutnya.

- Buat konfirmasi tertulis dari harga yang disepakati: email atau WhatsApp
- Catat komitmen apa yang diberikan sebagai pertukaran
- Jadwalkan review harga berikutnya dalam 3-6 bulan
- Tetap evaluasi pemasok alternatif meskipun sudah ada kesepakatan

ISI	JAWABAN KAMU
Harga yang disepakati setelah negosiasi (IDR per unit)	_____
Penghematan yang berhasil dicapai per bulan (IDR)	_____
Komitmen yang diberikan sebagai pertukaran	_____

## Ringkasan

---

Setiap penurunan biaya bahan baku yang berhasil dinegosiasikan langsung meningkatkan margin tanpa perlu menaikkan harga jual atau meningkatkan volume. Untuk usaha kecil di mana margin tipis, negosiasi pemasok yang efektif bisa menjadi salah satu lever yang paling berdampak dalam waktu singkat.

### 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. **079** 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