

PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN

Usaha Kecil
Langkah Besar.

Jangan Sampai Ramai Tapi Rugi

Menghitung HPP, menetapkan harga jual,
dan memastikan setiap penjualan
menghasilkan keuntungan.

Oleh : Miftahul Jannah S



Tahu biaya.



Tahu laba.



Berani
menentukan harga.



HARGA JUAL
= HPP + LABA

Disampaikan pada Pelatihan Kewirausahaan
yang diselenggarakan oleh Dinas Koperasi dan Usaha Mikro
Kabupaten Sidoarjo di Kecamatan Taman,
Selasa 07 September 2026

IDE
PRODUK
PELANGGAN
CUAN
😊

JUALAN
RAMAI
TAPI
RUGI?

- ✓ Hitung HPP
- ✓ Tentukan Harga
- ✓ Raih Keuntungan
- ✓ Kembangkan Usaha

Klinik Usaha Nasional

Target pelatihan hari ini

Setelah sesi ini, peserta mampu menghitung biaya produk, membedakan HPP dan biaya menjual, menetapkan harga jual yang sehat, serta membaca dampak diskon, reseller, dan marketplace terhadap laba.

01



Tahu biaya yang benar-benar keluar

02



Menghitung HPP per produk

03



Menentukan harga jual dengan margin

04



Menguji laba sebelum promosi



Output akhir: peserta pulang dengan simulasi harga produknya sendiri.

HPP & HARGA JUAL

Omzet Besar Belum Tentu Untung

Uang masuk belum menunjukkan uang yang benar-benar menjadi milik usaha.

	Omzet	Rp3,0 jt
	Biaya produksi	Rp1,8 jt
	Laba kotor	Rp1,2 jt
	Biaya usaha	Rp0,7 jt
	Laba bersih	Rp0,5 jt



Laba bersih = omzet – seluruh biaya

Usaha Kecil
Langkah Besar.

Produk
Lokal
Penuh
Peluang

Omzet
Bukan
Sama Dengan
Untung



BIAYA

LABA

ATUR
HPP
ATUR
MASA DEPAN

Catatan Keuangan

- ☒ Ongkos bahan
- ☒ Ongkos kemasan
- ☒ Biaya operasional
- ☒ Laba usaha
- ☒ Rencana pengembangan

Klinik Usaha Nasional

Peta sederhana uang usaha

Jangan berhenti pada omzet. Pemilik usaha perlu melihat alur uang dari penjualan sampai laba bersih.

*Pahami Arus Uang,
Raih Usaha yang
Lebih Kuat*



Kesalahan umum:

uang pribadi dan uang usaha bercampur, sehingga laba sulit dibaca.

*UMKM
Naik Kelas*

*Keuangan
Tertata,
Usaha
Bertumbuh*

- ✓ Catat
- ✓ Hitung
- ✓ Evaluasi
- ✓ Kembangkan

PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN

HPP adalah biaya membuat produk

Harga Pokok Produksi (HPP) adalah seluruh biaya yang dikeluarkan sampai produk selesai dibuat dan siap dijual.

Hitung
dengan Tepat,
Usaha Lebih Kuat

HPP PER PRODUK

Total Biaya Produksi

Jumlah Produk



HPP bukan harga jual.

HPP adalah titik awal menentukan harga jual.

UMKM
Naik Kelas

Usaha
Tumbuh
Bersama
Ilmu
😊

- ✓ Catat Biaya
- ✓ Hitung HPP
- ✓ Tentukan Harga
- ✓ Raih Keuntungan

Pisahkan biaya membuat dan biaya menjual

Kunci utama perhitungan HPP tidak boleh tercampur dengan semua biaya usaha.
Biaya membuat produk berbeda dengan biaya untuk menjual produk.

BIAYA MEMBUAT PRODUK



Bahan baku langsung
(bahan utama, bumbu, dll)



Tenaga kerja produksi
(upah pekerja, tenaga pemilik)



Biaya operasional produksi
(gas, listrik, air, kebersihan)



Kemasan
(wadah, label, segel, dll)



Penyusutan alat produksi
(mesin, oven, mixer, dll)

HPP

BIAYA MENJUAL PRODUK



Promosi dan iklan
(media sosial, spanduk, dll)



Distribusi dan ongkir
(kurir, BBM, parkir, dll)



Biaya admin dan komisi
(administrasi, marketplace, komisi)



Gaji non produksi
(admin, tim penjualan)



Biaya operasional usaha
(sewa, internet, telepon, dll)

Biaya penjualan/operasional

Kenali semua biaya yang sering terlupa

Banyak usaha rugi bukan karena tidak laku, tetapi karena ada biaya yang tidak pernah dihitung.



01

Bahan baku

bahan utama, bumbu, bahan terbuang



02

Tenaga kerja

upah pekerja dan nilai waktu pemilik



03

Overhead produksi

gas, listrik, air, kebersihan



04

Kemasan

box, cup, label, segel



05

Penjualan

promosi, admin, komisi, ongkir



06

Penyusutan

alat produksi dan kendaraan

Semakin lengkap biaya dicatat, semakin aman keputusan harga.

Usaha Kecil
Langkah Besar.

Catat
Semua
Biaya,
Raih Usaha
yang Lebih
Untung!

Ide
Hari Ini
Bisa Jadi
Peluang
Besar

- ☒ Hitung biaya
- ☒ Tentukan harga
- ☒ Pantau keuntungan
- ☒ Kembangkan usaha

Bahan baku dihitung sesuai pemakaian

Catat jumlah bahan yang benar-benar dipakai, bukan hanya total saat belanja.

	Ayam 5 kg	Rp200.000
	Beras 4 kg	Rp60.000
	Bumbu & saus	Rp75.000
	Minyak & pelengkap	Rp45.000
	Susut/terbuang 3%	Rp11.400
	Total bahan	Rp391.400

Hitung Tepat,
Usaha Lebih Sehat



CATATAN PENTING

Yang dicatat bukan hanya “belanja habis Rp500 ribu”, tetapi bahan apa saja yang masuk ke proses produksi.

UMKM
Naik Kelas

- ✓ Catat Bahan
- ✓ Hitung Pemakaian
- ✓ Cek Susut
- ✓ Kalkulasi HPP

Susut bahan bukan patokan, tetapi pengalaman

Dalam produksi sering ada bahan yang berkurang karena dibersihkan, dipotong, rusak, atau tidak seluruhnya menjadi produk jadi.

Contoh susut bahan



Subtotal bahan	Rp380.000
Susut estimasi 3%	Rp11.400
Total bahan menjadi	Rp391.400



Catatan penting

Angka 3% bukan aturan wajib. Gunakan pengalaman usaha masing-masing: makin sering dicatat, makin akurat.



Susut membantu mencegah harga terlalu murah karena bahan terbuang tidak pernah dihitung.

UMKM
Naik Kelas

Kecil Tapi
Penting!

Catat Semua!

- ☐ Bersihkan
- ☐ Kupas
- ☐ Potong
- ☐ Bagian terbuang
- ☐ Timbang hasil akhir

Tenaga pemilik tetap memiliki nilai biaya

Jika tenaga pemilik tidak diperhitungkan, kita bisa salah menilai keuntungan usaha dan sulit menentukan harga yang tepat.

Yang perlu dihitung

-  Upah tenaga produksi (karyawan/pekerja)
-  Tenaga kerja keluarga (misal: istri, anak, saudara)
-  Waktu & tenaga pemilik Tetap memiliki nilai biaya
-  Estimasi upah pasar/standar Gunakan acuan upah di daerah sekitar

Contoh sederhana

 3 jam kerja $\times$ Rp20.000/jam

Biaya tenaga kerja = Rp60.000

Meskipun dikerjakan sendiri, waktu dan tenaga pemilik tetap bernilai dan harus diperhitungkan dalam biaya produksi.

“

Sebut sebagai “upah bayangan” agar peserta semakin paham bahwa waktu dan tenaga pemilik juga bernilai.

Usaha Sehat
Dimulai dari Perhitungan
yang Jujur

Waktu dan tenaga kita juga berharga!



Biaya kecil menjadi besar jika berulang

Contoh: jika dalam 1 produk ada beberapa bahan kecil, meskipun nilainya terlihat sedikit, tetapi ketika diproduksi rutin, total biayanya menjadi signifikan.



Bawang putih
Rp5.000



Bawang merah
Rp15.000



Cabai
Rp7.500



Minyak goreng
Rp32.000



Bumbu lainnya
Rp5.500



Total biaya bahan per produk

Rp65.000



**Pisahkan BDM (beli bahan) dan
BBM (antar pelanggan) agar tidak
dihitung dua kali.**

*Hitung Detail,
Usaha Lebih Stabil*

*Biaya kecil
bisa berdampak
besar!*

- Catat Semua Biaya!
- ☒ Bahan baku
 - ☒ Kemasan
 - ☒ Tenaga kerja
 - ☒ Biaya operasional
 - ☒ Transportasi
 - ☒ Promosi

Kemasan adalah biaya, bukan bonus gratis

Jika kemasan tidak dihitung, keuntungan terlihat lebih besar dari kenyataan.

Kemasan kecil,
dampaknya besar!

Fungsi kemasan

-  Melindungi produk
-  Menarik pembeli
-  Memberi identitas
-  Membantu penjualan
-  Meningkatkan nilai produk



Contoh biaya kemasan per produk

Box	Rp1.250
Stiker	Rp350
Sendok + tisu	Rp300
Kantong	Rp100

Total = Rp2.000/produk

“

Hitung semua biaya, termasuk kemasan,
agar harga jual lebih tepat dan keuntungan lebih nyata.

Usaha Rapi
Pelanggan Happy



Penyusutan alat: biaya yang tidak terasa keluar

Alat produksi tidak habis sekali pakai, tetapi nilainya berkurang karena digunakan terus-menerus.

Karena pemakaian, alat akan:

-  Mengalami penurunan nilai
-  Performa semakin menurun
-  Pada akhirnya perlu diganti
-  Penyusutan tetap perlu dihitung dalam biaya produksi

Contoh perhitungan

Harga alat (mixer)	Rp5.000.000
Estimasi umur ekonomis	5 tahun (60 bulan)
Nilai penyusutan per bulan	$Rp5.000.000 \div 60$ = Rp83.333
Produksi per bulan	1.000 unit
Biaya penyusutan per unit	$Rp83.333 \div 1.000$ = Rp100 per unit



Alat dirawat,
usaha lebih
awet!



Untuk pemula, cukup gunakan pendekatan sederhana dulu agar tidak bingung.

Usaha Kecil
Bisa Besar



Biaya mixer = Rp100 per unit

Catat Semua!

- ☒ Harga alat
- ☒ Umur ekonomis
- ☒ Biaya penyusutan
- ☒ Jumlah produksi
- ☒ Biaya per unit

Biaya tetap tidak sama dengan biaya variabel

Biaya tetap relatif sama meskipun jumlah produksi berubah, sedangkan biaya variabel naik turun mengikuti jumlah produksi.

BIAYA TETAP

Tidak berubah meskipun produksi naik atau turun.



Sewa tempat

Dibayar setiap bulan



Gaji tetap

Misal: karyawan tetap



Internet

Paket bulanan



Penyusutan alat

Nilainya tetap per periode

BIAYA VARIABEL

Berubah sesuai jumlah produksi.



Bahan baku

Semakin banyak produksi, semakin banyak bahan



Kemasan

Mengikuti jumlah produk



Upah per unit

Misal: tenaga kerja harian/lepas



Komisi penjualan

Mengikuti jumlah penjualan

“

Biaya tetap per unit biasanya turun saat produksi meningkat.

Kelola Biaya
Raih Keuntungan

Usaha Jalan,
Keuangan Aman!

Pahami
jenis biaya,
kelola usaha
lebih bijak!

Biaya yang Perlu Dicatat:

- ☒ Biaya tetap
- ☒ Biaya variabel
- ☒ Jumlah produksi
- ☒ Biaya per unit
- ☒ Keuntungan

Jumlah produksi memengaruhi HPP per unit

Produksi lebih banyak,
HPP bisa lebih rendah!

Semakin banyak produksi, beban biaya tetap per unit bisa semakin kecil.



Sewa dapur

Rp1.000.000/bulan

Biaya tetap yang harus dibayar tiap bulan, berapa pun jumlah produksi.



Produksi 1.000 unit

Rp1.000/unit

Biaya sewa per unit menjadi lebih kecil karena dibagi ke lebih banyak produk.



Produksi 500 unit

Rp2.000/unit

Biaya sewa per unit menjadi lebih besar karena jumlah produksi lebih sedikit.



Masalah bukan hanya harga, tetapi juga jumlah produksi yang mampu menutup biaya tetap.

Produksi Cerdas,
Usaha Berkelanjutan

Ingat ya!

- ☒ Biaya tetap
- ☒ Jumlah produksi
- ☒ HPP per unit
- ☒ Strategi produksi
- ☒ Keuntungan

Simulasi HPP: 50 rice bowl ayam

Dengan perhitungan sederhana, kita bisa mengetahui berapa jumlah biaya untuk menghasilkan 50 porsi rice bowl ayam.

Komponen Biaya	Total (Rp)
 Bahan baku	Rp381.400
 Tenaga kerja	Rp60.000
 Operasional produksi	Rp50.000
 Kemasan	Rp100.000
 Penyusutan alat	Rp30.000


TOTAL BIAYA PRODUKSI
Rp621.400
untuk 50 produk



Mengetahui HPP membantu kita menentukan harga jual yang tepat dan menjaga keuntungan usaha.

Langkah Kecil
Menuju Usaha Besar

Hitung dengan
tepat, jual lebih
percaya diri!



Hitung HPP:

- ☐ Bahan baku
- ☐ Tenaga kerja
- ☐ Operasional
- ☐ Kemasan
- ☐ Penyusutan alat
- ☐ Total biaya

HPP per produk = total biaya produksi ÷ jumlah produk

HPP adalah titik aman pertama. Di bawah angka ini, produk berpotensi dijual rugi.

Paham HPP,
usaha lebih aman!



Rp621.400

Total biaya produksi



50 produk

Jumlah produk



Rp12.428

HPP per unit

Artinya:



Ini adalah biaya minimum untuk setiap produk.



Jika dijual di bawah HPP, usahamu akan merugi.



Gunakan HPP sebagai dasar menentukan harga jual.

Tips Praktis



Hitung total biaya dengan teliti



Pastikan semua komponen biaya masuk



Tambahkan margin keuntungan di atas HPP

Hitung Cermat,
Jual dengan Untung

“

Bulatkan dengan hati-hati. Misalnya menjadi Rp12.500 agar ada ruang selisih kecil produksi.

Cek Kembali:

- ☒ Total biaya produksi
- ☒ Jumlah produk
- ☒ HPP per unit
- ☒ Harga jual
- ☒ Margin keuntungan

Harga jual bukan sekadar asal tambah untung

Harga jual harus mempertimbangkan semua biaya, laba, dan tetap menarik di mata pelanggan.

Strategi Harga,
Langkah Nyata
Menuju Untung!

Metode dasar

$$\text{Harga jual} = \text{HPP} + \text{laba target}$$



Hitung HPP
(biaya produksi per unit)



Tentukan laba yang diinginkan
(misal 20-30%)



Sesuaikan dengan pasar
(harga tetap kompetitif)

Hal yang perlu diperhatikan



Siapa target pelanggan?

Apakah untuk mahasiswa, keluarga, atau umum?



Berapa nilai tambah produk?

Apakah ada keunikan rasa, kemasan, atau kualitas lebih baik?



Bagaimana harga pesaing?

Amati harga di sekitar agar tetap kompetitif.



Jangan lupa faktor lain

Termasuk biaya promosi, diskon, dan ongkos kirim (jika ada).

Contoh:

HPP
Rp12.500

+

Laba
Rp4.500

=

Harga jual
Rp17.000

Usaha Kecil
Punya Peluang Besar



Harga yang tepat bukan hanya menambah keuntungan, tapi juga membangun kepercayaan pelanggan.

Checklisti Harga Jual:

- ☒ Sudah hitung HPP
- ☒ Sudah tambah laba
- ☒ Sudah cek harga pesaing
- ☒ Masih menarik untuk pelanggan
- ☒ Masih menguntungkan

RASA
YANG BAIK
SELALU PUNYA
TEMPAT
DI HATI

Gunakan 3C sebelum menetapkan harga

Harga yang tepat lahir dari pemahaman atas biaya, nilai pelanggan, dan kondisi pasar.

*Kenali pasar,
Tentukan harga,
Raih lebih banyak
peluang!*



COST

Berapa biaya membuat dan menjual produk?

- ✓ Biaya bahan baku
- ✓ Biaya tenaga kerja
- ✓ Biaya operasional
- ✓ Biaya kemasan & distribusi
- ✓ Margin keuntungan

Pastikan harga **menutup semua biaya** dan memberikan laba.



CUSTOMER

Berapa nilai yang dirasakan pelanggan?

- ✓ Kualitas produk
- ✓ Manfaat yang diperoleh
- ✓ Kenyamanan dan kemudahan
- ✓ Citra dan kepercayaan merek
- ✓ Kesiediaan membayar

Harga harus sebanding dengan **nilai yang dirasakan** pelanggan.



COMPETITOR

Berapa kisaran harga di pasar?

- ✓ Harga pesaing langsung
- ✓ Harga produk substitusi
- ✓ Strategi promosi yang digunakan
- ✓ Kelebihan dan kekurangan pesaing
- ✓ Tren harga di pasar

Pahami peta persaingan agar harga **tetap kompetitif**.

*Strategi Tepat
Usaha Makin Kuat*



Harga pasar bukan angka yang harus diikuti, tetapi **angka yang harus dipahami**.

Produk
Berkualitas
Harga
Bersahabat

3C Checklist:

- ✓ Cek biaya produksi
- ✓ Pahami nilai pelanggan
- ✓ Smati harga pasar
- ✓ Tentukan strategi harga
- ✓ Evaluasi secara berkala

Markup dan margin memakai pembagi berbeda

Dua istilah ini sering tertukar. Jika dihitung dengan dasar yang berbeda, hasilnya juga berbeda.

Pahami
perbedaannya,
lebih percaya diri
dalam menentukan
harga!

MARKUP

$$\text{Laba} \div \text{HPP} = 100\%$$

Contoh:

Jika target laba Rp30.000 dan HPP Rp50.000:

- $\text{Rp30.000} \div \text{Rp50.000} = 60\%$ markup
- $\text{Harga jual} = \text{Rp50.000} + \text{Rp30.000} = \text{Rp800.000}$



Markup menunjukkan berapa persen laba terhadap biaya (HPP).

MARGIN

$$\text{Laba} \div \text{Harga jual} = 100\%$$

Contoh:

Jika target laba Rp30.000 dan harga jual Rp80.000:

- $\text{Rp30.000} \div \text{Rp80.000} = 37,5\%$ margin
- $\text{Harga jual} = \text{Rp50.000} + \text{Rp30.000} = \text{Rp80.000}$



Margin menunjukkan berapa persen laba terhadap harga jual.



Markup 100% tidak sama dengan margin 100%.

Hitung Tepat,
Harga Lebih Sehat!



Catatan Penting:

- ✓ Markup $\neq$ Margin
- ✓ Gunakan rumus yang tepat
- ✓ Perhatikan HPP, harga jual, dan target laba
- ✓ Sesuaikan dengan kondisi pasar

Jika ingin margin tertentu, rumusnya beda

Target margin dihitung dari harga jual, bukan dari HPP.

Atur margin,
atur masa depan
usahamu!



Rumus:

$$\text{Harga Jual} = \text{HPP} \div (1 - \text{Target Margin})$$

Contoh:

Jika HPP Rp10.000 dan target margin 30%:

$$\text{Rp10.000} \div 0,70 = \text{Rp14.286}$$



Penting!

HPP + 30% hanya menghasilkan markup 30%, bukan margin 30%.
Margin dihitung dari harga jual.



Intinya:

- ✓ Tentukan target margin yang diinginkan
- ✓ Gunakan rumus yang tepat
- ✓ Pastikan harga jual sesuai dengan nilai produk di mata pelanggan

Harga Tepat,
Pelanggan Makin Dekat!



Margin yang tepat bukan hanya soal untung,
tapi juga soal keberlanjutan usaha.

Cek Lagi:

- ☒ Hitung HPP dengan tepat
- ☒ Tentukan target margin
- ☒ Gunakan rumus harga jual
- ☒ Sesuaikan dengan pasar
- ☒ Evaluasi secara berkala

GOOD
FOOD
BRIGHT DAY



Diskon bisa menghabiskan laba

Diskon terlihat kecil, tetapi dapat mengubah keuntungan (atau bahkan rugi) Anda.

Hitung dengan benar,
Jangan asal diskon!



HPP

Rp15.000



Harga normal

Rp20.000



Laba awal

Rp5.000



Diskon 20%

Harga jual Rp16.000



Laba setelah diskon

-Rp1.000



Pesan penting:

Diskon 20% bukan
berarti laba turun 20%.

**Bisa jadi laba
hampir habis.**



Tips:

- ✓ Hitung kembali laba setelah diskon
- ✓ Pastikan harga tetap di atas HPP
- ✓ Gunakan diskon sebagai strategi, bukan kebiasaan
- ✓ Pertimbangkan nilai tambah (kemasan, layanan, dll)



Ingat:

Diskon yang tepat bisa menarik pelanggan,
tetapi diskon yang tidak terkontrol
dapat menggerus keuntungan.

“

Diskon bukan sekadar potongan harga,
tapi keputusan bisnis yang perlu strategi.

Jual Cerdas,
Untung Berkelanjutan

Cek Sebelum Diskon:

- ☐ Berapa HPP saya?
- ☐ Berapa laba normal?
- ☐ Berapa harga setelah diskon?
- ☐ Apakah masih untung?
- ☐ Apakah memberikan nilai tambah bagi pelanggan?

Harga reseller dan grosir harus dihitung terpisah

Harga untuk reseller dan grosir lebih rendah karena mereka membeli dalam volume besar. Harga ini disusun dengan mempertimbangkan margin dan tujuan pemasaran Anda.

Strategi harga yang tepat, channel penjualan makin kuat!



Harga normal

Untuk pelanggan akhir. Laba per produk lebih besar, volume biasanya lebih kecil.

Cocok untuk:

- ✓ Penjualan di toko/online
- ✓ Pelanggan satuan
- ✓ Fokus pada pelayanan & pengalaman

Harga normal memberikan laba per produk **paling besar**.



Harga reseller

Lebih rendah karena reseller butuh margin. Tetapkan target minimal pembelian.

Cocok untuk:

- ✓ Pembelian dalam jumlah tertentu
- ✓ Mereka jual kembali ke pelanggan akhir
- ✓ Bangun jaringan dan perluas pasar

Harga reseller membantu **memperluas jangkauan** penjualan.



Harga grosir

Lebih rendah lagi jika volume besar mampu menurunkan biaya per unit.

Cocok untuk:

- ✓ Pembelian dalam jumlah besar
- ✓ Partner bisnis / distributor
- ✓ Fokus pada volume dan efisiensi

Harga grosir mendorong penjualan dalam **volume besar**.

Bersama
UMKM Naik Kelas!



Jangan memberi harga reseller sebelum mengetahui **laba minimum per produk**.

Produk Lokal Untuk Masa Depan Lebih Baik

Checklist Harga:

- ✓ Hitung biaya produksi
- ✓ Tentukan margin
- ✓ Sesuaikan harga normal
- ✓ Tetapkan harga reseller
- ✓ Tentukan harga grosir
- ✓ Evaluasi secara berkala

Harga marketplace tidak selalu sama dengan offline

Karena adanya biaya tambahan, komisi platform, dan perbedaan perilaku pelanggan.

Satu produk, banyak cara menjangkau pelanggan!



Harga Offline

- ✓ HPP + laba target
- ✓ Tidak ada potongan platform
- ✓ Tidak ada biaya iklan

Biasanya bisa **lebih murah** karena biaya lebih sedikit.



Harga Marketplace

- ✓ HPP + laba target
- ✓ Ditambah biaya komisi platform
- ✓ Ditambah biaya iklan (opsional)
- ✓ Perlu mempertimbangkan harga pesaing

Harga biasanya **sedikit lebih tinggi** karena ada biaya tambahan.



Harga Delivery Food

- ✓ Perlu menghitung komisi platform
- ✓ Ada biaya layanan & potongan lain
- ✓ Harga harus tetap menarik meski ada biaya tambahan

Sesuaikan dengan **jarak, biaya pengantaran**, dan **daya beli pelanggan** di area Anda.

Produk Sama
Harga Bisa Berbeda
Sesuaikan dengan Kanal!
♡

Pahami Kanal,
Tentukan Strategi,
Raih Lebih Banyak Pelanggan!

“

Satu produk bisa memiliki **harga berbeda** karena kanal penjualannya berbeda.

- Hal yang Perlu Diperhatikan:
- ☒ Biaya komisi platform
 - ☒ Biaya iklan
 - ☒ Harga pesaing
 - ☒ Daya beli pelanggan
 - ☒ Tujuan penjualan
 - ☐ Evaluasi secara berkala

Harga kompetitor adalah referensi, bukan rumus

Jangan sekadar ikut harga pasar. Posisi usaha Anda harus punya alasan dan nilai sendiri.

*Jangan cuma
ikut pasar,
bangun ciri khasmu!*

Produk
Berkualitas
Punya
Cerita,
Bukan Sekadar
Harga
♡



Jika hanya ikut harga pasar

- ✗ HPP bisa sama atau lebih tinggi
- ✗ Terjebak perang harga
- ✗ Citra produk sulit berbeda
- ✗ Usaha menjadi sekadar "rame-ramean"
- ✗ Laba bisa sangat tipis

**Ikut harga pasar tidak menjamin
usaha Anda akan berkembang.**



Gunakan harga pasar untuk membaca

- ✓ Kekuatan daya beli pelanggan
- ✓ Posisi produk Anda di pasar
- ✓ Nilai yang ditawarkan pesaing
- ✓ Celah kebutuhan yang belum terpenuhi
- ✓ Strategi harga yang paling sesuai untuk usaha Anda

**Harga pasar adalah informasi,
bukan angka yang harus diikuti.**



**Bersainglah pada nilai,
bukan hanya harga.**

*Pahami Pasar,
Temukan Nilai Unik,
Naik Kelas!*

Cek Strategi Harga:

- ☒ Kenali kompetitor
- ☒ Tentukan nilai unik produk
- ☒ Hitung biaya dengan tepat
- ☒ Tentukan target pasar
- ☒ Evaluasi dan sesuaikan

Laba kotor belum tentu laba bersih

Evaluasi seluruh biaya agar keuntungan yang diperoleh benar-benar mencerminkan hasil usaha.

Komponen	Perhitungan	Jumlah
Omzet	$100 \times \text{Rp}20.000$	Rp2.000.000
HPP	$100 \times \text{Rp}12.500$	(Rp1.250.000)
Laba kotor		Rp750.000
Biaya pemasaran		(Rp100.000)
Biaya admin		(Rp50.000)
Laba bersih		Rp600.000



Penting!

Laba kotor adalah hasil setelah mengurangi HPP, sedangkan **laba bersih** adalah hasil akhir setelah semua biaya dikurangi.

- ✓ Hitung semua biaya (produksi, pemasaran, admin, dll).
- ✓ Jangan hanya fokus pada omzet.
- ✓ Pastikan harga jual menutup seluruh biaya dan memberi keuntungan.



Contoh perhitungan margin laba bersih

$$\text{Margin laba bersih} = \frac{\text{Rp}310.000}{\text{Rp}1.700.000} \times 100\% =$$

18,2%

*Kelola Biaya,
Raih Laba Nyata!*

BEP: minimal harus jual berapa agar tidak rugi?



Hitung dulu,
jual dengan yakin!

Break Even Point (BEP) menunjukkan jumlah minimal produk yang harus dijual untuk menutup seluruh biaya.

$$\text{BEP} = \text{Biaya Tetap} \div (\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel per Unit})$$

Biaya yang tidak berubah
walau jumlah produksi berubah

Harga jual per produk

Biaya untuk setiap produk
yang diproduksi

Contoh

Biaya tetap (sewa, listrik, dll)	= Rp5.000.000
Harga jual per produk	= Rp21.000
Biaya variabel per unit	= Rp12.500

Perhitungan

BEP = $\text{Rp5.000.000} \div (\text{Rp21.000} - \text{Rp12.500})$
= $\text{Rp5.000.000} \div \text{Rp8.500}$
= 588,24
≈ 589 produk

Pahami
Hitung
Rencanakan
Usaha Lebih Matang!



Artinya: minimal menjual **589 produk** agar tidak rugi.

Ilmu Hari Ini,
Usaha Lebih Pasti!

PRAKTIK

Praktik 1: hitung HPP produk Anda sendiri

Gunakan data produk yang Anda miliki untuk menghitung Harga Pokok Produksi (HPP) per unit.

Yuk, hitung produkmu!
Kamu bisa!



Jumlah produk
(unit yang diproduksi)

Rp _____



Kemasan
(box, plastik, label, dll)

Rp _____



Bahan baku
(total biaya bahan)

Rp _____



Pemasaran
(promosi, iklan, dll)

Rp _____



Tenaga kerja
(upah produksi)

Rp _____



Total biaya produksi
(jumlah semua biaya)

Rp _____



Overhead produksi
(listrik, sewa, dll)

Rp _____



HPP per unit
(total biaya ÷ jumlah produk)

Rp _____



Gunakan angka nyata, jangan memakai angka yang "terlihat murah".

Praktik langsung,
lebih paham!

PRAKTIK

Praktik 2: uji harga jual final

Saatnya
menguji strategimu!

Setelah HPP ditentukan, lengkapi data berikut untuk menguji target margin, keuntungan, dan kelayakan produk Anda.



HPP/unit

Rp _____



Biaya variabel per unit
selain HPP

Rp _____



Target margin

% _____



Harga final

Rp _____



Harga jual dengan
margin

Rp _____



Laba per produk

Rp _____



Margin/keuntungan
per unit

Rp _____



Keputusan

Layak / Tidak layak



Keputusan final: naikkan harga, ubah ukuran, kurangi biaya, atau perkuat nilai produk.

Strategi Tepat,
Usaha Makin Kuat!

PENUTUP

Harga adalah keputusan, bukan tebakan

HPP, pasar, dan nilai produk adalah tiga pertimbangan penting dalam menentukan harga jual. Ketiganya membantu usaha Anda tetap kompetitif sekaligus menguntungkan.



HPP memberi tahu
harga minimum kita.



Pasar memberi tahu
harga yang mungkin
diterima.



Nilai produk memberi
alasan pelanggan
mau membayar.



Tujuan usaha bukan sekadar laku,
tetapi **tumbuh dengan laba yang sehat.**

*Usaha yang
Tepat, Masa Depan
yang Kuat!*

Terima Kasih

Semoga ilmu yang kita bahas hari ini bisa bermanfaat dan segera dipraktikkan dalam usaha Anda.



Usaha kecil yang dikelola dengan ilmu, pasti bisa tumbuh besar.

Sukses selalu
untuk usaha Anda! 😊

“

“Usaha tidak selalu harus besar untuk memulai, tetapi **harus dimulai** untuk bisa menjadi besar.”

— Unknown —

”

