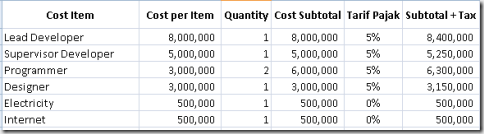
**Project Fee = Cost + Profit + Tax**   
  
Contoh:  
Anda mendapatkan proyek yang harus selesai dalam waktu 3 bulan. Karena 3 bulan deadline inilah, Anda butuh:  
- 2 orang Programmer (coding, coding, coding);  
- 1 orang Supervisor Developer (give instruction, code inspection, code);  
- 1 orang Lead Developer (Anda sendiri, translate bisnis process menjadi software flow, high-level architecture) dan  
- 1 orang Designer (create button images, Expression Blend artist).  
  
Menghitung cost per orang secara lebih detail akan dibahas di post lainnya. Untuk saat ini, asumsinya adalah orang-orang diatas adalah dedicated resources, sehingga mereka hanya mengerjakan proyek ini, sehingga tiap bulan gaji mereka adalah gaji dari proyek ini.  
  
Pertama-tama, buatlah tabel cost salary untuk orang-orang diatas:  
  
  
Sebagai warga negara yg baik, Anda harus taat pajak. Untuk kasus diatas, ini diambil dari model freelance. Untuk "Pegawai Honorarium atau Imbalan Lainnya" (Freelancer), tarif PPh 21 nya adalah Pasal 17, UU No. 17 ([http://pajak.go.id/index.php?option=...gkp=oyes&idp=2](http://pajak.go.id/index.php?option=com_content&view=article&id=75&lgkp=oyes&idp=2)) , yaitu untuk penghasilan sampai dengan 25jt, tarifnya adalah 5%.  
  
Sehingga dgn memasukkan unsur pajak ke cost, Anda memberikan "gaji bersih" kepada developer/designer Anda.  
  
Diatas juga ada item Electricity dan Internet. Lima (5) Komputer/laptop akan menyala selama 3 bulan, dari jam 09.00 - 17.00, bahkan terkadang sampai malam. Apakah Anda akan membayar listrik dari gaji Anda sendiri? Ya, jika Anda masih dalam mindset karyawan. Tapi ini bisnis, pisahkan antara uang perusahaan, cost perusahaan dan uang pribadi/keluarga Anda dan cost pribadi/keluarga.  
  
Jangan gunakan uang perusahaan dari Profit untuk membeli susu anak, membayar listrik rumah, dan kebutuhan rumah tangga lainnya. Untuk semua itu, gunakan uang Anda dari gaji yg diterima perusahaan (gaji Lead Developer dalam contoh diatas).  
  
Ok, sekarang menghitung Profit dan Total Cost+Profit untuk 3 bulan (lamanya estimasi proyek ini):  
  
  
  
Cost per month diambil dari kolom Subtotal + Tax, karena Anda ingin karyawan Anda menerima gaji bersih bukan?  
  
Profit... ini masalah sangat personal, karena tergantung Anda ingin berapa besar mengambil untung. Menurut filosofi saya:  
- 30% adalah angka ideal (client mampu dan besar).  
- 25% adalah angka tengah (client minta harga diturunkan).  
- 20% adalah angka minimum (client adalah teman/keluarga, jangan turun dibawah ini, ingat bisnis Anda harus untung).  
  
Selanjutnya, apakah dalam proyek ini Anda membutuhkan 3rd Party Component? Misal Aspose untuk membaca Word dokumen tanpa menginstall Microsoft Word? Jika ya, masukkan sebagai komponen terakhir dan kalkulasikan totalnya:  
  
http://geeks.netindonesia.net/blogs/zeddy/WindowsLiveWriter/CurhatProyekPakkoqmahalsihCaramenghitung_596B/ScreenShot014_thumb.png  
  
Selanjutnya, ini adalah hal terpenting dalam bisnis software development. Client Anda sebagai Pengusaha Kena Pajak wajib memotong Tarif Pajak PPh Pasal 23. Lihat <http://www.pajak.go.id/lampiran/07PJ_PER70.htm>, untuk "Jasa sehubungan dengan software komputer, termasuk perawatan, pemeliharaan dan perbaikan" dikenakan tarif 30% x 15% atau 4.5% dari total bruto sebelum PPN.  
  
Tarif pajak ini wajib Anda masuki, karena pajak ini dipungut oleh divisi Finance Client Anda, jadi pasti dipotong dari total invoice yg Anda keluarkan:  
http://geeks.netindonesia.net/blogs/zeddy/WindowsLiveWriter/CurhatProyekPakkoqmahalsihCaramenghitung_596B/ScreenShot015_thumb.png  
  
Nah, sekarang masukkanlah angka Rp 94.441.875 (Sembilan Puluh Empat Juta Empat Ratus Empat Puluh Satu Delapan Ratus Tujuh Puluh Lima Rupiah) dalam Proposal Proyek Anda http://static.kaskus.us/images/smilies/sumbangan/15.gif  
  
Ok, biasanya, Client akan menawar. Maka opsinya adalah:  
  
\* turunkan Profit Margin Anda.  
\* bilang kepada karyawan Anda bahwa gaji "3 juta belum termasuk pajak loh"... jadi Anda akan menghitung Total Cost tanpa Pajak PPh 21.  
  
Yang terpenting, jangan pernah mengikuti angka Client Anda. Ingat, Anda punya formula sendiri untuk menghidupi bisnis Anda dan para karyawannya. Mereka pun sama. Jika angkanya tidak ketemu, mungkin scope project harus diturunkan lagi. Atau saatnya Anda mundur dari proyek ini dan memberikan kepada mereka yg lebih berani (yg meng-outsource proyek ini ke programmer yg mau digaji dibawah Rp 1 jt)  
  
Jika Anda melakukan dealing dgn IT Manager yg merupakan teman Anda... teman dekat sampai saling memanggil dgn prefix, "Brother..." atau "Bro.", maka Anda bisa melakukan konversasi seperti berikut: (tapi jangan kalo Anda tidak kenal dekat, nanti malah tersinggung dan nggak dapat proyek lagi hehe)  
  
"Bro... 94 juta mahal banget... gw nggak bisa segitu bro..."  
"Bro... look into my eyes. Saya tidak tega memberi gaji programmer saya dibawah Rp 3jt. Mereka bukanlah buruh kasar, tapi tenaga professional yang harus dibayar sewajarnya..."  
  
"Bro... ok gw ngerti tentang filosofi gaji programmer elo... tapi tetap aja angkanya ketinggian"  
"Bro... ente kan minta 3 bulan kelar... makanya ane ambil 4 developer (termasuk ane) + 1 designer. Kalo angkanya ketinggian, gini aja deh... ane turunin jadi 3 developer (termasuk ane) + 1 designer. Tapi scope projectnya harus diturunin yaa..."  
  
"Bro... walaupun scope-nya diturunin, koq angkanya masih tinggi sih? Perusahaan ane nggak bisa bayar setinggi itu..."  
"Bro... ente IT Manager dgn gaji 8jt / bulan. Ente punya 3 anak buah dgn gaji 3jt / bulan. Sebulan, perusahaan ente punya cost 17jt belum termasuk pajak dan biaya reimbursement. Tiga bulan, perusahaan ente rela ngeluarin 51 juta untuk cost tim IT ente. Nah, cost tim ane dgn cost tim ente cuman beda X juta aja. Itu ane ambil pertama buat buffer kalo proyek nya molor lebih dari 3 bulan. Kedua, itu untuk untung/profit bisnis ane. Bedanya ente punya jaminan kerja dan gaji tetap. Bedanya ane, kalo nggak ada proyek ga dapet gaji. Jadi ane harus untung biar ane ga bangkrut di masa-masa sepi order."  
"Hehe... ente bisa aja jelasinnya... ok deh bro, nanti ane bilangin ke user dan atasan kalo ini harga final ente."  
  
Jika setelah konversasi semacam diatas, nilai proyek Anda tetap minta diturunin maka kemungkinannya dua:  
1. Client ingin proyek extravagant yg costly dan harus cepat selesai, tapi minta semurah mungkin. Ini bad business. Walk away from projects like these because the chance of failure is bigger.  
  
2. Contact Anda tidak rela melihat Anda mendapatkan transferan 90 juta rupiah tanpa dia tidak mendapat sepeser pun. Ini kembali kepada moral Anda, apakah akan memberikan dia bagian dari proyek... ataukah Anda akan walk away?  
  
Berikut Excel sheet untuk kalkulasi proyek diatas, silakan customize sesuai dgn proyek dan organisasi Anda