

## MENENTUKAN HARGA YANG TEPAT RICE PAPER BOWL

Menentukan harga jual adalah salah satu tahap penting dalam memulai sebuah bisnis. Kenapa dikatakan penting? Karena jika sampai salah menentukan harga bisa terjadi kerugian yang berlipat-lipat, terutama jika harga jual yang ditetapkan terlalu rendah. Lalu bagaimana sih cara yang tepat untuk menentukan harga jual?

Ada beberapa hal yang harus dipertimbangkan dalam menentukan harga yaitu biaya- biaya yang dikeluarkan untuk produksi. Ingat ya meskipun Anda melakukan semua pekerjaan itu sendiri tanpa adanya bantuan orang lain maka harus tetap diperhitungkan sebagai biaya. Biaya-biaya operasional yang seolah tidak kehilanganpun harus diperhitungkan. Kenapa sih harus detail? Mungkin ada yang bertanya-tanya begini ya. Alasannya adalah jikalau nanti bisnis sudah mulai berkembang maka saat merekrut karyawanpun tidak perlu mengubah harga jual. Coba bayangkan kalau sejak awal biaya tenaga tidak diperhitungkan, bisa-bisa keuntungan yang didapat makin sedikit. Jadi itu ya teman-teman pentingnya memasukkan seluruh biaya secara detail.

Oke, langsung saja saya beritahukan cara menentukan harga jual ya.

### 1. Hitung biaya bahan baku produksi

Biaya bahan baku produksi adalah biaya bahan yang dikeluarkan untuk membuat *rice paper bowl*, yang berupa bahan utama dan bahan tambahan. x  
Saya mencontohkan untuk pembuatan *rice paper bowl* dengan topping ayam katsu dan sayur, berikut daftar jenis biaya pokok yang dikeluarkan :

- |                  |                    |
|------------------|--------------------|
| 1 Beras          | 11 Saos            |
| 2 Daging ayam    | 12 Mayonese        |
| 3 Wortel         | 13 Paper bowl      |
| 4 Buncis         | 14 Sendok plastik  |
| 5 Jagung manis   | 15 Stiker          |
| 6 Minyak goreng  | 16 Plastik kerecek |
| 7 Bumbu lengkap  | 17 Gas             |
| 8 Tepung panir   | 18 Air             |
| 9 Telur          |                    |
| 10 Tepung terigu |                    |

Biaya pokok ini dihitung setiap kali produksi ya, jadi tergantung jumlah *rice paper bowl* yang dibuat.

## 2. Hitung biaya tenaga kerja langsung

Biaya tenaga kerja yang digunakan untuk memproduksi harus tetap dihitung meskipun menggunakan tenaga sendiri. Untuk menemukan biaya tenaga kerja per produk yaitu dengan menghitung jumlah produksi *rice paper bowl* yang dikerjakan selama 1 hari.

Misal dalam sehari upah HOK adalah Rp 60.000,- dan mampu membuat rice paper bowl sebanyak 60 pcs. Jadi biaya per pcs adalah =  $\text{Rp } 60.000 / 60 = \text{Rp } 1.000,-$

Bisa dipahami ya?

## 3. Hitung semua biaya operasional

Untuk biaya operasional ini juga diperhitungkan berdasarkan jumlah produksi rice paper bowl nya. Jika sulit banget dipecah bisa dibuat perkiraan harga. Misalnya nih biaya listrik, pulsa, dan air kan susah tuh menghitung biaya per

pcs nya jadi bisa digunakan perkiraan saja dengan perbandingan-perbandingan. Misal jika pulsa 100 ribu itu bisa digunakan untuk 1 bulan, nah dalam 1 bulan ini bisa produksi berapa pcs rice paper bowl? Dari sini kita bisa memperkirakannya. Apa aja sih yang termasuk biaya operasional?

1. Biaya Pulsa
2. Biaya Listrik
3. Biaya sewa ruko *(jika ada)*

Setelah semua biaya sudah dimasukkan maka jumlahkan semuanya baru bisa dihitung harga pokok penjualan (HPP).

Rumus HPP : Biaya bahan baku+ biaya Tenaga kerja + Biaya operasional (dalam hitungan per pcs). HPP ini nantinya akan digunakan untuk menentukan harga, jadi diingat-ingat ya. Buat permisalan untuk HPP rice paper bowl adalah Rp 11.500,-.

#### 4. Tentukan Margin yang ingin kamu peroleh

Mau untung berapa persen? Masih bingung ya menjawab pertanyaan ini. Banyak hal yang bisa dijadikan pertimbangan untuk menentukan margin ini diantaranya :

##### a. Perhatikan segmen pasar

Sebelum menentukan harga jual atau untuk menentukan harga jual Anda perlu mengenali terlebih dahulu siapa konsumen Anda. Anda bisa saja memasang harga cukup tinggi dengan menjual kualitas sepenuhnya jika konsumen Anda merupakan kelas atas yang menginginkan kualitas terbaik tanpa mementingkan harga. Namun jangan lakukan itu jika ternyata konsumen Anda lebih mementingkan harga terjangkau dibandingkan

unsur lainnya. Jadi sebelum survey harga Anda harus tahu dulu target konsumen yang Anda inginkan.

b. Perhatikan harga pesaing

Anda bisa mengamati beberapa pesaing yang menjual produk sama seperti produk Anda. Amati bagaimana pelayanannya, suasananya, fasilitas tempatnya, menu yang ditawarkan, kualitasnya, serta berapa besar porsi. Amati semua itu dan catatlah. Kalau bisa datang lebih dari 5 toko ya, agar pebandingannya jelas. Kemudian semua tawaran tersebut, berapa harga yang diminta oleh pesaing-pesaing Anda tersebut?

Dari pengamatan-pengamatan tersebut Anda bisa mempertimbangkan harga Anda. Karena tidak mungkin Anda memasang harga yang sama bahkan lebih bila penawaran yang dilakukan pesaing Anda lebih menarik. Jika tawaran Anda lebih menarik dibanding pesaing pun tetap saja Anda harus mempertimbangkan apa yang diinginkan oleh konsumen, tidak bisa langsung memasang harga tinggi.

Setelah memperhatikan dua hal tersebut Anda akan mulai mempunyai gambaran berapa margin yang diinginkan. Dan untuk menentukan harga jualnya adalah :

Harga jual = HPP x margin yang diinginkan

Harga jual = Rp 11.500 x 25% = Rp 2.875,-

Harga jual = Rp 11.500 + Rp 2.875 = Rp 14.375,-

Pembulatan Harga jual Rp 15.000,-/ pcs

Selamat mencoba!