

A high-angle photograph of a wooden desk. In the center, a person's hands are visible, holding pens and writing on a large spreadsheet. The spreadsheet has columns and rows of data, with some cells highlighted in yellow. To the left of the hands is a silver calculator. To the right is a stack of colorful folders. The background shows more papers and a chair. The overall scene suggests a professional or academic setting focused on data analysis or accounting.

PENGATURAN HARGA JUAL PRODUK

fiqueeh
friqueeh.com

Pentingnya Pengaturan Harga

Salah satu rahasia kesuksesan bisnis adalah menentukan harga jual produk Anda dengan benar. Menentukan harga jual produk Anda dengan tepat dapat meningkatkan jumlah penjualan produk Anda dan ini akan menciptakan fondasi sebagai dasar bisnis Anda akan berhasil. Strategi menentukan harga jual produk yang salah akan membuat masalah yang mungkin tidak dapat diatasi oleh bisnis Anda kedepannya.

Selain itu, menentukan harga terhadap sebuah produk atau layanan dalam bisnis juga merupakan bagian dari strategi marketing yang tidak bisa dianggap sepele. Menentukan sebuah harga harus mempertimbangkan berbagai faktor, diantaranya target pelanggan Anda, berapa banyak pesaing dalam segmen produk yang sama, faktor kualitas, dan juga daya beli masyarakat terhadap produk atau layanan yang ditawarkan.

Sebelum menentukan harga, alangkah lebih baik kita mengetahui modal kita terlebih dahulu. Modal menjadi salah satu aspek yang tidak terpisahkan dalam suatu usaha. Tanpa adanya modal, dalam bentuk apapun itu, suatu usaha tidak akan bisa beroperasi.

Modal Usaha

Sebelum menghitung modal untuk memulai usaha, ada baiknya Anda mengetahui jenis-jenis-jenis modal terlebih dahulu. Modal adalah tiap-tiap produk yang digunakan untuk menghasilkan produk selanjutnya. Dari pengertian tersebut modal tidak selalu identik dengan uang, akan tetapi segala sesuatu yang dapat digunakan untuk menghasilkan produk. Pengertian lainnya terkait modal usaha adalah sesuatu yang digunakan untuk menjalankan usaha, dimana dapat berupa materi (uang) dan tenaga. Modal uang dapat digunakan untuk pembiayaan keperluan usaha, seperti pembelian barang, pengurusan ijin, atau pembelian aset; sedangkan modal tenaga adalah *skill* seseorang dalam mengelola usaha.

3 Macam Modal Usaha

1. Modal Investasi Awal

Modal investasi awal adalah jenis modal yang harus Anda keluarkan di awal, dan biasanya dipakai untuk jangka panjang. Untuk memulai usaha, modal ini yang pertama kali Anda keluarkan untuk membeli barang pokok dan yang akan Anda gunakan selama usaha Anda berjalan. Contoh modal ini adalah bangunan, peralatan seperti komputer, kendaraan, perabotan kantor, mesin untuk produksi, dan barang-barang lain yang berkaitan dengan usaha yang Anda jalankan. Modal investasi awal biasanya juga memiliki nilai yang cukup besar karena dipakai untuk jangka panjang atau masa pakai yang lama.



2.

Modal Operasional

Modal operasional adalah modal yang harus Anda keluarkan untuk membayar biaya operasi bulanan dari bisnis Anda. Modal yang digunakan untuk operasional usaha, seperti biaya listrik, biaya telepon, gaji karyawan, sewa tempat, dan air. Pada prinsipnya, yang dimaksud dengan modal operasional adalah uang yang harus Anda keluarkan untuk membayar pos-pos biaya di luar bisnis Anda secara langsung. Modal operasional ini bersifat berkala sehingga Anda perlu membuat anggaran biaya dalam satu periode tertentu untuk kebutuhan yang sama.

Untuk itu, sejak awal Anda harus memperhitungkan rata-rata biaya operasional dalam 1 bulan. Perhitungkan bagian mana yang mengambil alokasi pengeluaran paling besar. Contohnya, jika Anda memiliki usaha makanan camilan sendiri, dari produksi sampai pengemasan maka listrik, gas, dan biaya karyawan yang diprioritaskan. Selain itu, Anda juga perlu memperhitungkan biaya transportasi, karena biaya ini juga erat kaitannya dengan penyediaan bahan baku. Oleh karena itu, akan lebih mudah bagi Anda untuk melakukan pembagian anggaran setiap awal bulan. Dengan pembagian anggaran ini, Anda juga bisa lebih baik dalam mengelola keuangan usaha sehingga tidak khawatir jika tiba-tiba kehabisan uang.

3. Modal Kerja

Modal kerja adalah modal yang harus Anda keluarkan untuk memenuhi produk-produk atau jasa yang akan Anda jual. Modal kerja ini bisa dikeluarkan setiap bulan atau setiap datang order. Contohnya seperti, jika usaha Anda bergerak di bidang kuliner yakni kue kering, maka modal kerja yang Anda butuhkan adalah modal untuk membeli bahan bakunya seperti tepung, gula, coklat, dan bahan baku lainnya. Kalau usaha Anda adalah retail keripik maka modal kerja Anda adalah keripik dalam bentuk ball (kemasan besar 5 kg) dan kemasan plastik.

Pada prinsipnya, tanpa modal kerja, Anda tidak akan bisa menyelesaikan order Anda atau tidak memiliki produk untuk dijual. Hal itu akan menyebabkan Anda tidak mendapatkan pembeli atau pemasukan. Oleh karena itu, Anda perlu menyiapkan modal kerja sebaik mungkin.

Setelah Anda mengetahui penjelasan masing-masing jenis modal, Anda bisa menyusun modal awal terlebih dahulu. Anda juga perlu menyiapkan catatan keuangan sehingga memudahkan dalam menghitung kekayaan awal usaha Anda dan membuat laporan keuangan lebih rapi dan teratur. Setelah Anda mengetahui usaha apa yang akan Anda jalankan beserta sumber dananya, itulah saatnya Anda menghitung modal usaha yang diperlukan.

Perhitungan Keuntungan

Perhitungan keuntungan merupakan tahap yang penting dalam menjalankan suatu usaha. **Perhitungan keuntungan kotor** adalah perhitungan keuntungan setiap hari dan bulannya dengan ketentuan harga jual dikurangi HPP atau modal pokok.

Untuk menghitung **keuntungan kotor**, Anda bisa menggunakan rumus berikut ini

$$\begin{aligned}\text{Perhitungan Keuntungan Kotor} &= \text{Total Penjualan} - \text{Total HPP} \\ &\text{atau} \\ \text{Untung} &= \text{Jual} - \text{Beli}\end{aligned}$$

Jual adalah suatu kegiatan usaha yang terkait penjualan produk atau jasa, yang meliputi unsur promosi seperti diskon, dan pengembalian barang (retur). Sedangkan beli adalah biaya pokok yang melekat pada produk atau jasa yang Anda tawarkan.

Tujuan dihitungnya keuntungan kotor ini adalah untuk mengetahui berapa keuntungan yang diperoleh dan juga pemakaian modal bahan bakunya.

Contoh Perhitungan

Contoh perhitungan Keuntungan Kotor dalam 1 hari pada usaha camilan toko X dengan penjualan 20 pcs camilan per hari.

$$\begin{aligned}\text{Keuntungan Kotor Per Hari} &= \text{Total Penjualan} - \text{Total HPP} \\ &= (\text{Rp } 5.000 \times 20 \text{ pcs}) - (\text{Rp } 2.500 \times 20 \text{ pcs}) \\ &= \text{Rp } 100.000 - \text{Rp } 50.000 \\ &= \text{Rp } 50.000\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Keuntungan Kotor Per bulan} &= \text{Rp } 50.000 \times 30 \text{ hari} \\ &= \text{Rp } 1.500.000\end{aligned}$$

Perhitungan keuntungan kotor yang telah diperoleh tersebut akan digunakan untuk menghitung hasil keuntungan bersih. Apakah keuntungan bersih itu?

Simak penjelasannya di halaman berikutnya ^^



Keuntungan Bersih

Perhitungan Keuntungan bersih adalah perhitungan total keuntungan kotor dikurangi dengan total biaya operasional usaha. Untuk menghitung keuntungan bersih tersebut, Anda perlu catatan keuangan usaha. Tujuan perhitungan ini adalah untuk mengetahui berapa keuntungan bersih yang diperoleh pada usaha yang dijalankan selama sebulan. Berikut rumus perhitungan keuntungan bersih.

$$\text{Keuntungan Bersih} \\ \text{Total Keuntungan Kotor} - \text{Total Biaya Operasional}$$

Dengan hasil perhitungan keuntungan tersebut, Anda dapat memperkirakan berapa lama Anda akan kembali modal. Hal ini diperlukan untuk menentukan target pencapaian usaha yang Anda jalankan.

Keuntungan usaha tidak seluruhnya digunakan untuk pengembalian modal saja. Keuntungan tersebut juga perlu dialokasikan pada kebutuhan lain yang dinilai penting seperti pembelian mesin, sedangkan untuk pengembangan usaha, dapat dilakukan dengan penambahan modal. Keuntungan tersebut juga dapat digunakan untuk kepentingan kebutuhan pribadi pemilik usaha. Namun, jika pemilik usaha yang sumber pendapatannya tidak berasal dari usaha ini, keuntungan yang diperoleh dapat dialokasikan uang keuntungan pribadinya untuk pengembalian modal usaha sehingga akan lebih cepat dalam balik modal usaha. Untuk menghitung pengembalian modal atau perkiraan *Break Even Point* (BEP), dapat menggunakan rumus berikut.

$$\frac{\text{Total Modal}}{\text{Total Laba per bulan}} = \dots\dots\dots \text{bulan}$$

Contoh Kasus Perhitungan BEP

Toko camilan X mendapat keuntungan bersih setiap bulannya Rp 1.500.000, sedangkan modal yang dikeluarkan adalah 7.500.000 untuk peralatan, bahan baku, dan cadangan modal operasional. Berapa lama kira-kira perhitungan balik modal usahanya bila pemilik usaha mengalokasikan 50% dari keuntungan bersihnya?

Alokasi keuntungan bersih yang diterapkan pemilik usaha sebagai berikut

$$\begin{aligned} &= 50\% \times \text{Rp } 1.500.000 \\ &= \text{Rp } 750.000 \text{ per bulan} \end{aligned}$$

Setelah diketahui alokasi keuntungan bersihnya, kemudian dihitung perkiraan balik modal sebagai berikut

$$\begin{aligned} \frac{\text{Total Modal}}{\text{Total Laba per bulan}} &= \dots\dots\dots \text{bulan} \\ \frac{7.500.000}{750.000} &= 10 \text{ bulan} \end{aligned}$$

Dengan begitu, usaha toko camilan X akan balik modal setelah 10 bulan.



Harga Pokok Penjualan

Disebut juga dengan *Cost of Goods Sold* (COGS), harga pokok penjualan (HPP) mengacu pada seluruh biaya langsung yang dikeluarkan untuk memperoleh barang atau jasa yang dijual. Tujuan dari penghitungan HPP adalah untuk mengetahui besarnya biaya yang dikeluarkan dalam produksi barang dan jasa. HPP terdiri atas biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead*.

Tujuan dari penghitungan HPP adalah untuk mengetahui besarnya biaya yang dikeluarkan dalam produksi barang dan jasa.

Lalu, apa itu biaya *overhead*?

Biaya *overhead* adalah biaya yang tidak berkaitan secara langsung dengan produksi suatu produk atau jasa. Biaya sewa tempat atau bangunan salah satu contohnya. Mengapa?

Hal ini disebabkan karena perusahaan tetap harus membayar sewa tersebut baik perusahaan melakukan atau tidak melakukan suatu aktivitas produksi. Jenis atau contoh biaya *overhead* secara umum diantaranya seperti biaya sewa, utilitas, asuransi, dan peralatan kantor.

Komponen HPP

Persediaan Awal Barang Dagangan

- Persediaan barang dagangan yang ada pada awal periode atau tahun buku berjalan.

Persediaan Akhir Barang Dagangan

- Persediaan barang dagangan yang terdapat pada akhir periode atau tahun buku berjalan.

Pembelian Bersih

- Seluruh pembelian barang dagangan yang dilakukan oleh perusahaan, baik secara tunai atau kredit, ditambah dengan biaya angkut pembelian, lalu dikurangi oleh potongan pembelian atau retur pembelian.

Cara Menghitung Harga Pokok Penjualan

HPP = barang tersedia untuk dijual – persediaan akhir

Keterangan:

- Barang tersedia untuk dijual
persediaan barang dagangan awal + pembelian bersih
- Pembelian bersih
(pembelian + biaya angkut pembelian) – (retur pembelian + potongan pembelian)

Sebagai contoh,

PT XYZ, Jakarta 1 Januari 2017

- Persediaan barang dagangan (awal) : Rp 10.000.000
- Pembelian : Rp 50.000.000
- Beban angkut pembelian : Rp 1.000.000
- Retur pembelian : Rp 2.000.000
- Potongan pembelian : Rp 1.500.000
- Persediaan barang dagangan (akhir) : Rp 5.000.000

Penghitungan HPP

- Pembelian bersih
= (Rp 50.000.000 + Rp 1.000.000) – (Rp 2.000.000 + Rp 1.500.000)
= Rp 47.500.000
- Barang tersedia untuk dijual
= Rp 10.000.000 + Rp 47.500.000 = Rp 57.500.000
- **Harga pokok penjualan**
= Rp 57.500.000 – Rp 5.000.000 = **Rp 52.500.000**



Harga Jual

Harga jual merupakan besaran harga yang dibebankan kepada konsumen. Besaran harga jual didapatkan dari perhitungan biaya produksi ditambah biaya non-produksi serta laba yang diharapkan. Untuk menentukan harga jual, umumnya ada dua metode yang biasanya diterapkan, yaitu:

Harga jual merupakan besaran harga yang dibebankan kepada konsumen. Besaran harga jual didapatkan dari perhitungan biaya produksi ditambah biaya non-produksi serta laba yang diharapkan. Nah, untuk menentukan harga jual, umumnya ada dua metode yang biasanya diterapkan, yaitu:

- Penetapan Harga Biaya Plus
- Penetapan Harga *Mark Up*



Penetapan Harga Biaya Plus (*Cost Plus Pricing Method*)

Penetapan harga biaya *plus* (*cost plus pricing method*) merupakan metode menghitung harga jual dengan cara menjumlahkan semua biaya dengan margin yang diharapkan. Menentukan harga biaya plus atau *cost-plus pricing method* bisa dilakukan dengan rumus berikut:

$$\text{Harga jual} = \text{Biaya total} + \text{Margin}$$

Sebagai contoh, usaha tas yang Anda miliki mendapatkan order sebanyak 100 buah. Biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi tas tersebut diperkirakan sebanyak

Rp 5.000.000. Rinciannya sebagai berikut:

Biaya bahan baku : Rp 3.500.000

Biaya tenaga kerja : Rp 1.000.000

Biaya lain-lain : Rp 500.000

Jika Anda menginginkan laba sebesar 10% dari biaya total, maka:

Harga total: biaya total + laba

$= \text{Rp } 5.000.000 + (10\% \times \text{Rp } 5.000.000) = \text{Rp } 5.500.000$

Dengan demikian, harga setiap tas kecil yang dijual adalah sebesar Rp 55.000

Penetapan Harga *Mark Up*

Penetapan harga *mark up* merupakan penentuan harga dengan menambahkan jumlah keuntungan yang diharapkan dengan harga beli dari barang yang akan dijual. Metode ini lebih banyak digunakan oleh pebisnis karena caranya yang cenderung lebih sederhana. *Mark up* adalah kelebihan harga jual dari harga beli.

Misalnya, Anda mempunyai toko *makeup*. Anda membeli salah satu produk *makeup* seharga Rp 200.000. Karena ingin mendapatkan keuntungan sebesar Rp 50.000, Anda pun menjualnya seharga Rp 250.000 (Rp 200.000 + Rp 50.000).



“

Jadi dapat disimpulkan bahwa harga pokok penjualan dan harga jual merupakan hal yang berbeda. Namun, dengan menggunakan HPP, Anda dapat menentukan harga jual yang sesuai untuk dibebankan kepada konsumen. Agar perusahaan mendapatkan laba, maka harga jual yang ditetapkan harus lebih besar dari HPP.

fiqueeh.com



Investment	Investment Value at Year end
424 963	467 459
446 211	1 005 037
468 522	1 620 915
491 948	2 324 149
516 545	3 124 764
542 372	4 033 850
569 491	5 063 675
Start at monthly	
Can we do this?	
	R 35 414

Daftar Pustaka

Ayodya, Wulan. 2010. *Cara Awal Buka Usaha Roti & Kue*. Jakarta: Penerbit PT Elex Media Komputindo

Ayodya, Wulan. 2016. *Business Plan Usaha Kuliner Skala UMKM*. Jakarta: Penerbit PT Elex Media Komputindo

Ihsan, Adib. 2020. *Usaha Camilan Modal <1 Juta Balik Modal 1 Bulan*. Yogyakarta. Penerbit Pustaka Grhatama

<https://sleekr.co/blog/harga-pokok-penjualan-dan-harga-jual-apakah-sama/>

<https://www.jurnal.id/id/blog/contoh-kategori-dasar-biaya-overhead-yang-perlu-anda-ketahui/#:~:text=Biaya%20overhead%20adalah%20biaya%20yang,terjadi%20pada%20segala%20jenis%20perusahaan.&text=Dalam%20artikel%20ini%2C%20Anda%20akan,biaya%20overhead%20dan%20contoh%2Dnya>