

# Optimasi PENDAPATAN: Naikkan Harga Jual/kg lewat Grade, Standar, & Channel

Kalau No 1 tadi fokus menurunkan HPP (biaya/kg), maka No 2 ini fokus menaikkan “harga jual bersih (NET)”.

Kenapa kata kuncinya NET?

Karena banyak petani merasa jual ‘mahal’, tapi uang yang masuk ternyata kecil karena:

- ada potongan kualitas (kadar air, kotoran, memar),
- ada retur (ditolak sebagian),
- ada susut di jalan,
- ada tempo bayar yang bikin cashflow keteter.

Target dokumen ini: kamu bisa naikkan harga NET tanpa gaya-gayaan. Fokus ke hal yang paling cepat terasa: grade rapi, konsistensi, minim komplain, dan channel yang tepat.

## 1) Rumus paling gampang untuk mikir ‘harga NET’

Harga NET (Rp/kg) = Harga invoice (Rp/kg) – (potongan kualitas + retur + biaya packing/transport per kg)

Profit per kg = Harga NET – HPP

Jadi, naikkan profit bisa dari 2 sisi:

- HPP turun (No 1), dan
- Harga NET naik (No 2).

Fokus pemula: naikkan harga NET dulu dengan menekan potongan dan komplain.

## 2) Dua sisi menang: HPP turun vs Harga NET naik (gambar)

### Optimasi PENDAPATAN = Naikkan Harga Jual Bersih (NET) tanpa nambah risiko

Profit per kg = Harga Jual NET – HPP. Kamu bisa menang dari dua sisi.



## 3) Tangga channel penjualan: naik pelan, jangan lompat (gambar)

## Tangga Channel Penjualan (Jawa Tengah) — naik pelan, jangan lompat

Makin atas: harga lebih bagus, tapi standar & disiplin makin ketat.

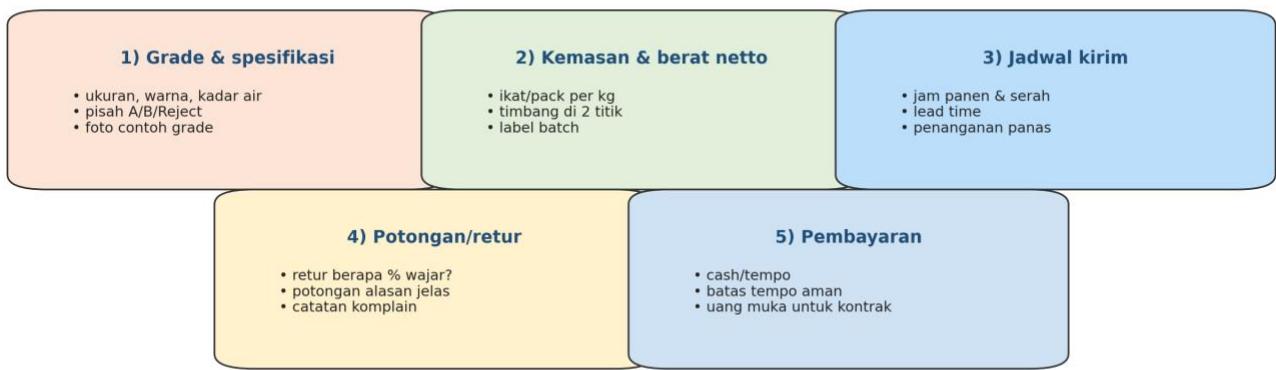


Strategi aman: punya 1 channel bawah (buang barang) + bangun 1 channel atas (premium).

## 4) 5 poin negosiasi yang menentukan harga NET (gambar)

### 5 Poin Negosiasi yang menentukan Harga NET (yang masuk kantong)

Harga tinggi tapi banyak potongan = tetap rugi. Fokus ke harga NET.



Kunci: minta aturan potongan/retur ditulis (minimal via chat/PO) + selalu timbang & foto.

## 5) Tabel perbandingan channel (buat pilih strategi aman)

Channel	Kelebihan	Kekurangan	Cocok untuk	Kunci supaya harga NET naik
Pengepul/pasar	cepat laku; fleksibel	harga fluktuatif; mudah ditekan	pemula; buang barang	punya 2 pengepul + timbang & catat potongan
Supplier lokal	repeat order; volume stabil	standar mulai ketat	cabai/kangkung rutin	konsisten grade & jadwal kirim
HORECA	harga cenderung lebih baik	butuh stabil & tepat jam	sayur daun, cabai	packing rapi + ketepatan waktu + komplain nol
Ritel/online	harga premium	QC/packing ketat; retur bisa tinggi	yang sudah SOP kuat	label batch + SOP QC + sistem retur jelas

## 6) Cara naikkan harga NET (praktis) — 7 strategi yang paling kepake

1. Kurangi potongan kualitas: kontrol kadar air (padi/jagung) dan minim memar (cabai/kangkung).
2. Pisahkan grade A/B/Reject: jangan campur. Grade campur biasanya bikin potongan besar.

3. Konsisten kemasan & berat netto: ikat/pack seragam, timbang sebelum kirim dan saat serah-terima.
4. Tepat jam kirim: premium paling ‘murah’ untuk kamu, terutama hortikultura.
5. Buat bukti batch: foto sebelum kirim + catat jam panen/jam kirim/jam terima.
6. Naik satu level channel: tetap punya ‘channel bawah’ untuk buang barang, tapi bangun ‘channel atas’ untuk premium.
7. Negosiasikan aturan retur/potongan: minimal tertulis lewat chat/PO supaya tidak sepihak.

## **7) Standar praktis yang sering diminta buyer (per komoditas)**

Komoditas	Yang paling sering bikin potongan	Cara naikkan NET paling cepat	Checklist sebelum kirim
Padi	kadar air tinggi; kotoran; gabah hampa	pengeringan rapi + pembersihan + simpan kering	cek kadar air; karung bersih; catat timbangan
Jagung	jamur; kadar air; kotoran	keringkan cepat + sortasi jamur + gudang kering	cek kekeringan; pisah jamur; karung + palet
Cabai	memar/busuk; campur tingkat merah; kemasan padat	panen sejuk + sortasi cepat + kemasan ventilasi	grade A/B; kemas ventilasi; kirim cepat
Kangkung	layu; kotor; ikat tidak seragam	panen dekat jam kirim + jaga lembap + ikat seragam	ikat standar; lembap tidak becek; cover panas

## 8) Buyer Scorecard (template) — pilih buyer yang bikin kamu naik kelas

Banyak pemula salah: mengejar harga tertinggi, tapi buyer itu sering kasih potongan/retur/tempo yang bikin NET jelek.

Pakai scorecard ini untuk menilai buyer secara adil.

Kriteria	Skor 1 (buruk)	Skor 3 (sedang)	Skor 5 (bagus)	Skor buyer kamu
Harga NET	banyak potongan/retur	potongan wajar	potongan jelas & minim	
Pembayaran	tempo lama/tidak jelas	tempo pendek	cash / tepat waktu	
Aturan QC	sepihak	ada diskusi	jelas tertulis + foto/timbang	
Stabilitas order	jarang/putus-putus	cukup rutin	rutin & terjadwal	
Komunikasi	susah dihubungi	lumayan	respon cepat; solusi	
Potensi naik level	tidak ada	mungkin	bisa kontrak/PO rutin	

## 9) Template ‘Kesepakatan sederhana’ (bisa lewat chat/PO)

Poin	Isi yang disepakati (tulis jelas)	Contoh (awam)
Komoditas & grade		Cabai Grade A: merah 80–100%, utuh, tidak

		busuk/memar berat
Kemasan & netto		Kangkung ikat 250 g, 20 ikat/krat, timbang saat serah-terima
Jadwal kirim		Kirim Senin–Sabtu, jam 05:00–07:00 sampai lokasi
Harga & periode		Harga Rp x/kg berlaku 1 minggu, evaluasi tiap Senin
Potongan/retur		Retur maks 3% jika busuk; wajib foto & catat berat
Pembayaran		Cash saat terima / tempo 7 hari; lewat transfer

## 10) Rencana 14 hari: cara naikkan Harga NET tanpa pusing

8. Hari 1–2: pilih 2 buyer (1 bawah + 1 atas) dan ambil standar grade/kemasan/jam kirim.
9. Hari 3–5: rapikan pascapanen: naungan + wadah + meja sortasi + 3 wadah grade (A/B/Reject).
10. Hari 6–7: coba kirim batch kecil ke buyer ‘atas’ dengan standar ketat + timbang & foto.
11. Minggu 2: evaluasi potongan/komplain; perbaiki 1 penyebab utama (memar? layu? kadar air?).
12. Akhir minggu 2: buat kesepakatan tertulis via chat/PO untuk 1 minggu berikutnya.

## **11) Kesalahan pemula saat ngejar harga (biar gak kejebak)**

- Kejar harga tinggi tapi tidak hitung potongan/retur → harga NET jatuh.
- Tidak pisahkan grade → buyer potong pakai grade terendah.
- Tidak timbang & tidak foto → komplain tidak bisa dibantah.
- Terlalu cepat lompat ke ritel/online sebelum SOP QC kuat.
- Tempo terlalu panjang → cashflow hancur walaupun margin bagus di kertas.

*Dibuat pada 16 January 2026 (Asia/Jakarta).*