

Powered by:



Mercy Corps Indonesia



CERDAS KELOLA USAHA DAN KEUANGAN UNTUK PEREMPUAN PEMILIK ATAU PENGELOLA USAHA MIKRO DAN KECIL

PANDUAN FASILITATOR



PEMILIK MODUL

Dikembangkan untuk:
**PROGRAM FINANCIAL INCLUSION
FOR WOMEN INTREPRENEURS
2025**

NAMA :

KOTA :

**CERDAS KELOLA USAHA DAN KELOLA KEUANGAN UNTUK PEREMPUAN
PEMILIK ATAU PENGELOLA USAHA MIKRO DAN KECIL
PROGRAM *FINANCIAL INCLUSION FOR WOMEN ENTREPRENEURS***

Mercy Corps Indonesia

DBS Foundation

Kementerian UMKM Republik Indonesia

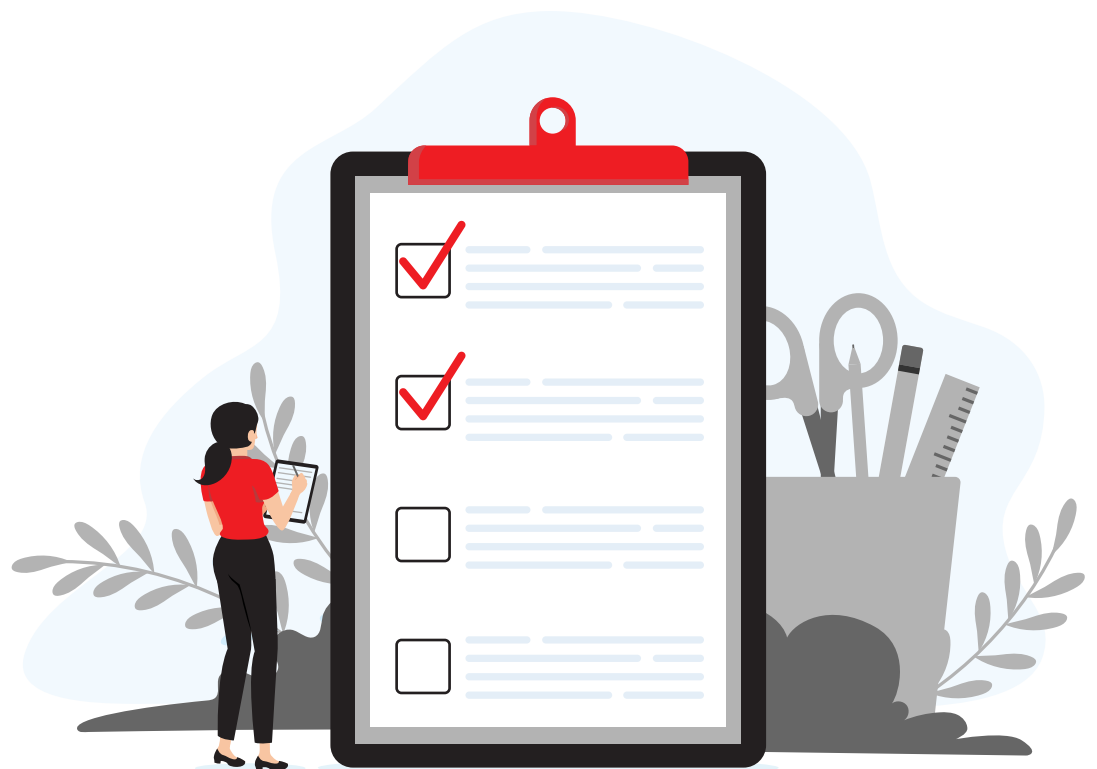
Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah dan Perdagangan Kota Surabaya

Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Kota Semarang

Dinas Koperasi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Kota Medan

Desember 2025

Copyright Mercy Corps Indonesia



Tujuan Program

Financial Inclusion for Women Entrepreneurs Program

Kota Semarang, Kota Surabaya, dan Kota Medan

Dua dekade terakhir, perempuan Indonesia menunjukkan kemajuan yang signifikan di ruang publik maupun sektor-sektor strategis, khususnya melalui peran mereka dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Data Kementerian Perdagangan (2025) mencatat bahwa 64,5 persen dari total 65 juta UMKM di Indonesia dikelola oleh perempuan, sebuah capaian yang menegaskan kontribusi besar perempuan dalam menggerakkan perekonomian nasional. Namun demikian, tingginya partisipasi perempuan dalam sektor UMKM belum sepenuhnya diimbangi dengan kemampuan literasi keuangan yang memadai.

Tujuan Kami

Menjawab tantangan tersebut, DBS Foundation bekerja sama dengan Yayasan Mercy Corps Indonesia untuk meningkatkan literasi dan inklusi keuangan serta penguatan usaha perempuan pemilik atau pengelola usaha mikro dan kecil dan perempuan muda dalam Program *Financial Inclusion for Women Entrepreneurs* selama dua tahun. Fokus utama dari program ini adalah meningkatkan ketahanan dan kesehatan keuangan dengan detail sebagai berikut:

- Meningkatkan pengetahuan perempuan pemilik atau pengelola usaha mikro dan kecil dan perempuan muda terkait manajemen keuangan, literasi keuangan dan keamanan siber.
- Memberikan akses terhadap produk dan layanan keuangan serta pemasaran digital.
- Mendorong sinergi kebijakan dan program antar-lembaga, sehingga terciptanya ekosistem yang mendukung keberlanjutan usaha perempuan pemilik atau pengelola usaha mikro dan kecil dan perempuan muda dan perlindungan finansial.

Target area dan partisipan

Rangkaian kegiatan Program *Financial Inclusion for Women Entrepreneurs* akan dilaksanakan di Kota Medan, Kota Semarang, dan Kota Surabaya pada periode tahun 2025-2027. Program *Financial Inclusion for Women Entrepreneurs* menargetkan 40,000 perempuan pemilik atau pengelola usaha mikro dan kecil mulai dari usia 19 tahun, termasuk setidaknya 8,000 perempuan muda (19 - 35 tahun) dan 4,000 perempuan (lebih dari 50 tahun).

TENTANG DBS *Foundation*

DBS Foundation berkomitmen meningkatkan kualitas hidup dan kesejahteraan masyarakat yang membutuhkan. Sejak 2014, DBS Foundation mendukung bisnis berdampak yang menghadirkan solusi atas masalah sosial utama sekaligus berkelanjutan secara ekonomi. Dukungan diberikan melalui pendanaan filantropi, peningkatan kapasitas, pendampingan dan bentuk dukungan lainnya.

DBS Foundation berfokus membantu masyarakat rentan agar lebih mandiri dan tangguh, dengan memenuhi kebutuhan dasar serta mendorong inklusi melalui peningkatan literasi keuangan dan digital. Upaya ini dilakukan bersama berbagai mitra untuk menciptakan perubahan yang berkelanjutan.

Visi: Menciptakan dampak melampaui batas perbankan, multinegara, lintas generasi dengan meningkatkan kualitas hidup dan kesejahteraan masyarakat rentan di Asia.

Misi: Memastikan masyarakat rentan memiliki kapasitas untuk menghadapi beragam tantangan sehingga mereka lebih tangguh secara sosial dan ekonomi, menjadikan kehidupan mereka lebih baik dan masa depan lebih cerah.

Program prioritas DBS Foundation adalah membantu masyarakat rentan lintas generasi menghadapi berbagai tantangan hidup serta memberdayakan mereka untuk menghadapi masa depan dengan percaya diri, meliputi:

1. Menyediakan kebutuhan dasar

Meningkatkan akses terhadap pangan, dan nutrisi, akses pendidikan dasar, dan layanan kesehatan

2. Mendorong inklusi

Meningkatkan literasi keuangan dan literasi digital masyarakat rentan serta membuka kesempatan kerja yang lebih baik

3. Mempersiapkan masyarakat menuju populasi menua yang berkualitas

- Sehat dan bergizi,
- Saling terhubung dan sehat secara mental
- Produktif setiap generasi
- Tangguh secara ekonomi dan terampil digital

Informasi lebih lanjut: www.dbs.com/dbsfoundation

MODUL COST OF GOODS SOLD (COGS)/ HARGA POKOK PENJUALAN



DAFTAR ISI

DAFTAR ISI	4
Mengenali Semua Biaya Usaha	7
Menghitung Biaya Produksi	7
Menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP)	9
Menentukan Harga Jual	10
Menghitung Keuntungan dan BEP	15
Workbook	20
Referensi	28
Saluran Umpan Balik	29



Tujuan Pembelajaran

Setelah sesi ini, peserta diharapkan dapat:

- Mengenal semua biaya usaha
- Menghitung biaya produksi
- Menghitung Harga Pokok Penjualan
- Menentukan harga jual
- Menghitung keuntungan usaha



Metode

- *Brainstorming*/diskusi kelompok
- Tanya jawab interaktif
- Latihan
- Refleksi



Alat bantu

- Materi
- *Worksheet*
- Studi kasus
- *Flipchart*, Spidol, lakban kertas



Waktu: 60 menit



Alur Penyampaian Materi Fasilitator:

1. Pembukaan dan konteks belajar

a. Pastikan peserta mengisi daftar hadir dan *pre test*

b. Sampaikan manfaat pelatihan:

Pelatihan ini membantu ibu memahami pentingnya pencatatan keuangan agar kondisi usaha terlihat jelas dan dapat menghindari kerugian. Catatan usaha juga dapat menjadi bukti saat mengajukan pinjaman atau akses kredit. Jika usaha dikelola dengan baik, usaha bisa berkembang, misalnya penjualan meningkat dan jumlah karyawan bertambah.

c. Jelaskan aturan kelas dan durasi sesi

2. Membangun kesadaran awal

a. Aktivitas: Peserta berpasangan dan saling berbagi pengalaman usaha, dengan pertanyaan pemantik:

- Biaya apa saja yang biasanya keluar saat ibu membuat atau menjual produk?
- Selama ini bagaimana cara ibu menentukan harga jual produk?
- Menurut ibu, mengapa penting mengetahui semua biaya sebelum menentukan harga jual?

b. Pesan kunci: Masalah usaha seringkali terjadi karena biaya belum dihitung lengkap. Tidak semua uang masuk adalah keuntungan.

3. Mengenali semua biaya produksi

a. Aktivitas: Peserta menulis semua biaya/pengeluaran usaha mereka di *metaplan* dan ditempel di papan

b. Pesan: Fokus pada biaya kecil yang sering terlupa, misalnya: bahan baku, kemasan, tenaga kerja sendiri, biaya gas/listrik, biaya pakai alat.

4. Menghitung harga pokok penjualan dan keuntungan usaha menggunakan studi kasus

- Langkah 1: Mengenali semua biaya usaha
- Langkah 2: Menghitung harga produksi
- Langkah 3: Menentukan Harga Pokok Penjualan
- Langkah 4: Menentukan harga jual
- Langkah 5: Menghitung Keuntungan dan BEP (titik impas)

5. Bahas pertanyaan yang belum terjawab, tanyakan pelajaran baru yang didapat peserta.

6. Minta peserta mengisi *post test* dengan tenang dan pastikan semua sudah mengisi daftar hadir serta *consent form*.



LEMBAR INFORMASI



Mengenali Semua Biaya Usaha

Dalam menjalankan usaha, seringkali pelaku usaha hanya menghitung biaya bahan baku saja. Padahal, ada banyak biaya lain yang juga keluar selama usaha berjalan. Semua pengeluaran yang digunakan untuk menjalankan usaha disebut biaya usaha.

Biaya usaha penting untuk diketahui, agar pelaku usaha dapat:

- Menentukan harga jual yang tepat
- Mengetahui berapa keuntungan yang didapat
- Memastikan usaha tetap untung dan berkelanjutan

Secara sederhana, biaya usaha dibagi menjadi dua:

1. Biaya produksi

Biaya produksi adalah biaya yang langsung digunakan untuk membuat produk. Biaya ini muncul karena ada proses produksi.

Yang termasuk biaya produksi:

1. Bahan baku ➡ bahan baku untuk membuat produk.

Contoh: tepung, gula, minyak, kain, bahan kemasan utama

3. Tenaga kerja langsung ➡ orang yang langsung membuat produk

Contoh: upah orang yang memasak, menjahit atau meracik produk, upah diri sendiri

4. Biaya produksi lainnya ➡ biaya yang mendukung proses produksi

Contoh: gas untuk memasak, listrik mesin produksi, air untuk produksi, biaya pemakaian alat (oven, mesin jahit, blender, kompor dll).

Untuk menghitung biaya pakai alat menggunakan metode garis lurus

RUMUS: (Harga Alat - Nilai Sisa)

Umur Pakai

2. Biaya operasional

Biaya operasional, adalah biaya untuk menjalankan usaha, tetapi tidak langsung membuat produk.

Contoh:

- Ongkos transportasi untuk membeli bahan
- Pulsa atau internet untuk menerima pesanan
- Bensin untuk mengantar produk
- Sewa tempat usaha
- Sewa etalase atau *booth*
- Promosi di media sosial
- Biaya iklan online
- Kantong plastik tambahan
- Kertas nota, pulpen

Biaya perawatan alat masuk ke biaya operasional karena sifatnya menjaga alat tetap bisa digunakan, bukan bagian langsung dari membuat produk. Contoh: service kompor, perbaikan mesin, perawatan alat, penggantian alat yang rusak.

Praktik Menghitung Harga Pokok Penjualan Dan Keuntungan Usaha – Menggunakan Studi Kasus

Informasi Studi kasus

- Nama Usaha : Nasi Kuning Ibu Lina
- Bahan baku:
 - ✧ Beras 3 kg, harga @Rp15.000/kg
 - ✧ Bumbu (garam, sereh, daun salam) 1.5 paket, harga @Rp6000/paket
 - ✧ Santan dari 3 butir kelapa, harga kelapa @Rp15000/butir
 - ✧ Telur 10 butir, harga telur @Rp2000/butir
 - ✧ Bihun kering $\frac{1}{2}$ kg @Rp10.000.
- Kemasan: untuk 30 porsi, harga @Rp500/porsi plastik/piring pakai
- Tenaga kerja: Dikerjakan sendiri , upah @1000/porsi untuk 30 porsi
- Biaya produksi lainnya Rp100.000 (gas & listrik)
- Biaya pemakaian alat: Harga Dandang besar jumbo Rp 1.300.000, umur pakai 3 tahun, nilai sisa Rp 500.000.
- Produksi:
 - ✧ Produksi per hari = 30 porsi
 - ✧ Produksi per bulan = 900 porsi

Latihan menggunakan worksheet:

Berdasarkan studi kasus diatas, hitunglah:

1. Catat dan kenali semua biaya usaha!
2. Hitung biaya produksi dan tentukan Harga Pokok Penjualan per produk!
3. Tentukan harga jual dengan menggunakan *margin* keuntungan yang dipilih!
4. Keuntungan usaha dari penjualan produk!

JAWABAN:

1. Mengenali semua biaya usaha

Biaya usaha dibagi menjadi beberapa komponen:

1. Bahan baku (per hari untuk 30 porsi)
 - Beras 3 kg X Rp15.000/kg = Rp45.000
 - Bumbu 1.5 paket X Rp6.000/paket = Rp9.000
 - Santan (3 kelapa X Rp15.000) = Rp45.000

- Telor 10 butir X Rp2.000/butir = Rp20.000
- Bihun kering $\frac{1}{2}$ kg X Rp20.000/kg = Rp10.000
- Total bahan baku: Rp45.000 + Rp9.000 + Rp45.000 + Rp20.000 + Rp10.000 = Rp129.000

2. Kemasan plastik/piring pakai)

30 porsi X Rp500/porsi = Rp15.000

3. Tenaga kerja

Upah sendiri 30 porsi X Rp1.000/porsi = Rp30.000

4. Biaya produksi lainnya (gas & listrik) = Rp100.000

5. Biaya pemakaian alat (dandang)

- Harga dandang besar = Rp1.300.000
- Umur pakai 3 tahun = 36 bulan
- Nilai sisa Rp500.000

2. Menghitung Biaya Produksi dan Menentukan Harga Pokok Penjualan Per Produk

Biaya Produksi	Bahan	Jumlah	Harga Satuan	Total Biaya (Rp)
a. Bahan baku	Beras	3 kg	Rp.15.000/kg	Rp.45.000
	Bumbu (garabjum, kunyit, sereh, daun salam, daun bawang)	1.5 paket	Rp.6.000/paket	Rp.9.000
	Santan	3 butir	Rp.15.000/butir	Rp.45.000
	Telur	10 butir	Rp.2.000/butir	Rp.20.000
	Bihun kering	$\frac{1}{2}$ kg	Rp.20.000/kg	Rp.10.000
Total Bahan Baku				Rp.129.000
b. Tenaga kerja	Upah 1 orang	30 porsi	Rp.1.000/porsi	Rp.30.000
Total Tenaga Kerja				Rp.30.000
c. Kemasan	Plastik/piring pakai	30 porsi	Rp500/plastik/piring	Rp.15.000
Total kemasan				Rp.15.000
d. Biaya produksi lainnya	Gas & listrik	1	1 Paket	Rp.100.000
Total Produksi Lainnya				Rp.100.000
e. Biaya pakai alat	Dandang jumbo	30 porsi	25/porsi	Rp.750
Total Biaya Pakai Alat				Rp.750

Menghitung Biaya Pemakaian Alat

Langkah-langkah:

1. Hitung biaya pemakaian alat per tahun
$$= \frac{\text{Harga alat} - \text{Nilai sisa}}{\text{Umur pakai}}$$
$$= \frac{1.300.000 - 500.000}{3}$$
$$= 266.667 \text{ per tahun}$$
2. Ubah menjadi biaya pemakaian alat per bulan
$$= \frac{266.667}{12}$$
$$= 22.222 \text{ per bulan}$$
3. Bagi dengan jumlah produksi per bulan dan per hari
 - a. Biaya pakai alat per bulan
Produksi per bulan = **30 porsi x 30 hari = 900 porsi**
= 22.222 : 900 = 24,69 (dibulatkan Rp25 per porsi)
 - b. Biaya pakai alat per hari
Produksi per hari = 30 porsi
= 30 X 25 = Rp750 per hari

Menghitung Harga Pokok Penjualan

Biaya produksi per produk disebut juga Harga Pokok Penjualan (HPP), yaitu biaya yang dikeluarkan untuk membuat satu produk.

Harga Pokok Penjualan Per Produk	$= \frac{\text{Total biaya produksi}}{\text{Jumlah produk}}$ $= \frac{129.000 + 30.000 + 15.000 + 100.000 + 750}{30 \text{ porsi}}$ $= 274.750/30 = 9.158 \text{ per porsi}$
Total HPP Per Produk = 9.158 per porsi, artinya biaya minimal untuk membuat 1 porsi adalah Rp9.158	

3. Menentukan Harga Jual yang Logis

Langkah-langkah:

1. Kisaran *margin* berdasarkan jenis usaha

Margin adalah presentase keuntungan yang ditambahkan dari biaya produksi untuk menentukan harga jual.

Besaran *margin* dapat berbeda tergantung jenis usaha dan nilai tambah produk. Secara umum, kisaran *margin* yang sering digunakan adalah:

- Makanan dan minuman (F&B) : $\pm 30\%-70\%$
- Produk retail sederhana : $\pm 30\%-50\%$
- Produk unik atau premium : $\pm 50\% - 100\%$
- Kerajinan atau *handmade* : $\pm 40\% - 100\%$

Produk dengan nilai tambah tinggi biasanya dapat menggunakan *margin* lebih besar. Sebaliknya, usaha grosir seperti sembako umumnya menggunakan *margin* lebih kecil, sekitar 5%-15%, karena persaingan harga tinggi dan keuntungan yang diperoleh dari penjualan dalam jumlah besar.

Contoh studi kasus Nasi Kuning Ibu Lina, menggunakan *margin* $\pm 60\%$

2. Tentukan Nilai Keuntungan

$$\begin{aligned}\text{Keuntungan} &= \text{Margin} \times \text{HPP Per produk} \\ &= 60\% \times \text{Rp}9.158 \\ &= \text{Rp}5.494,8\end{aligned}$$

3. Tentukan harga jual

$$\begin{aligned}\text{Harga Jual} &= \text{HPP Per Produk} + \text{Keuntungan} \\ &= \text{Rp}9.158 + 5.494.8 \\ &= \text{Rp}14.652,8 \text{ (dibulatkan Rp}15.000 \text{ per porsi)}\end{aligned}$$

4. Menghitung Keuntungan Usaha

Langkah-langkah:

Hitung Keuntungan per Produk

$$\begin{aligned}\text{Keuntungan} &= \text{Harga Jual} - \text{HPP per produk} \\ &= \text{Rp}15.000 - \text{Rp}9.158 \\ &= \text{Rp}5.845\end{aligned}$$

artinya, setiap menjual 1 porsi mendapat keuntungan Rp5.800

Catatan penting:

- Produk yang tidak terjual dianggap sebagai stok atau persediaan
- HPP tetap dihitung dari total produk yang dibuat
- Keuntungan dihitung dari produk yang terjual
- Jika ada diskon, keuntungan dihitung dari harga jual setelah diskon

2. Hitung Keuntungan per Hari

Keuntungan tergantung jumlah yang terjual. Contoh studi kasus Ibu Lina terjual 30 porsi per hari

Jumlah produk terjual X Keuntungan per Produk

30 porsi X 5.845 = Rp175.350

Artinya, keuntungan sekitar **Rp175.000 per hari**

3. Hitung Keuntungan per Bulan

Jika usaha berjalan 30 hari:

Rp175.350 X 30 hari = Rp5.260.500

Artinya, keuntungan usaha sekitar Rp5.2 juta per bulan

4. Ketahui Titik Impas (BEP)

BEP (*Break Even Point*) adalah titik dimana usaha tidak rugi dan tidak untung. Artinya:

- Semua biaya yang dikeluarkan kembali
- Tetapi belum ada keuntungan

Untuk mengetahui BEP, kita perlu melihat biaya tetap usaha.

Contoh biaya tetap per hari dari studi kasus Ibu Lina:

Gas, listrik, transport, biaya kecil lain = Rp60.000 per hari

BEP (jumlah porsi) = **Biaya tetap : Keuntungan per Porsi**

= **Rp60.000: 5.845**

= **10 porsi**

artinya, dalam sehari terjual:

- 10 porsi ➡ usaha baru menutup biaya (BEP)
- Lebih dari 10 porsi ➡ mulai mendapatkan keuntungan
- Jika terjual 30 porsi ➡ $30 - 10 = 20$ porsi adalah keuntungan

Agar usaha tidak rugi, pelaku usaha perlu:

1. Menghitung semua biaya produksi
2. Menentukan harga jual yang memberikan keuntungan
3. Melakukan pencatatan sederhana

DAMPAK PERHITUNGAN BIAYA PRODUKSI DAN HARGA POKOK PENJUALAN TERHADAP KEUNTUNGAN DAN KEBERLANJUTAN USAHA



Jika HPP salah/ menetapkan harga dibawah HPP

- ✗ Laba semu. Usaha terlihat ramai, tapi uang habis pelan-pelan
- ✗ Arus kas bermasalah, tidak ada dana untuk servis dan upah pekerja tertekan
- ✗ Usaha sulit bertahan jangka panjang



Jika HPP tepat

- ✓ Harga jual sehat
- ✓ Keputusan usaha lebih akurat
- ✓ Usaha berkelanjutan



Untuk mengusahakan usaha untung dan berkelanjutan, pelaku UMK perlu menghitung secara berurutan; biaya produksi per produk, menentukan *margin* keuntungan, menetapkan harga jual yang logis, menghitung keuntungan usaha dan mengetahui BEP agar tahu minimal penjualan supaya modal kembali.

KUMPULAN RUMUS
MENGHITUNG BIAYA PRODUKSI, HARGA JUAL, KEUNTUNGAN DAN BEP

LANGKAH MENGHITUNG BIAYA PEMAKAIAN ALAT

1. Menghitung Biaya Pemakaian Alat per Tahun

$$\frac{\text{Harga Alat} - \text{Nilai Sisa}}{\text{Umur Pakai}}$$

2. Menghitung Biaya Pemakaian Alat per Bulan

$$\frac{\text{Biaya pemakaian alat per tahun}}{12}$$

3. Menghitung Biaya Pemakaian Alat per Produk

a. Biaya pemakaian alat per porsi = $\frac{\text{Biaya Pemakaian Alat per Bulan}}{\text{Jumlah produksi per Bulan}}$

b. Biaya pemakaian alat per hari = $\frac{\text{Biaya Pemakaian Alat per Porsi}}{\text{Jumlah produksi per Hari}}$

RUMUS HARGA POKOK PENJUALAN

Harga Pokok Penjualan Per Produk = $\frac{\text{Total biaya produksi}}{\text{Jumlah produk yang dihasilkan}}$

LANGKAH MENENTUKAN HARGA JUAL YANG LOGIS

1. Menentukan *Margin Keuntungan*
 - Pasar sensitif harga ➡ gunakan margin $\pm 30\%$ -40%
 - Produk dengan nilai tambah ➡ $\pm 50\%$ -60%
 - Produk unik atau premium ➡ $\pm 70\%$ atau lebih
2. Menghitung Nilai Keuntungan = **Margin X HPP Per Produk**
3. Menentukan Harga Jual = **HPP Per Produk + Keuntungan, atau**
HPP Per Produk + (Margin X HPP Per Produk)
4. Membulatkan Harga Jual
Harga jual dapat dibulatkan agar lebih mudah dalam transaksi penjualan

LANGKAH MENGHITUNG KEUNTUNGAN USAHA DAN BEP

1. Menghitung Keuntungan per Produk
Harga jual – HPP Per Produk
2. Menghitung Keuntungan per Hari
Jumlah Produk Terjual per Hari X Keuntungan per Produk
3. Menghitung Keuntungan per Bulan
Keuntungan per Hari X Jumlah Hari Usaha dalam sebulan
4. Menghitung BEP (*Break Even Point*/Titik Impas)
BEP adalah jumlah minimal produk yang harus terjual agar usaha tidak rugi dan tidak untung.
BEP (Jumlah Produk) =
$$\frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Keuntungan per Produk}}$$



Yuk kita latihan mengerjakan studi kasus Nasi Kuning Ibu Lina, setelah itu lanjutkan membuat Worksheet Harga Perhitungan HPP dan Harga Jual dari usaha kita sendiri!

WORKSHEET PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN DAN HARGA JUAL

NAMA PESERTA : _____
 NAMA USAHA : _____
 PRODUK : _____

1. Menghitung Biaya Produksi

Biaya Produksi	Bahan	Jumlah	Harga Satuan	Total Biaya (Rp)
a. Bahan baku				
Total Bahan Baku				
b. Tenaga kerja				
Total Tenaga Kerja				
c. Kemasan				
Total kemasan				
d. Biaya produksi lainnya				
Total Produksi Lainnya				
e. Biaya pakai alat				
Total Biaya Pakai Alat				

2. Menghitung HARGA POKOK PENJUALAN Per Produk

Jumlah produk yang dihasilkan : _____

Rumus:

HPP Per Produk = Total biaya produksi : jumlah produk

Perhitungan:

HPP Per Produk = Rp _____

3. Menentukan Harga Jual

Margin keuntungan yang dipilih: _____%

Rumus:

Harga jual = HPP Per Produk + (Margin X HPP Per Produk)

Perhitungan:

Harga Jual Per Produk = Rp _____

4. Menghitung keuntungan Usaha

Keuntungan = Harga jual – HPP per Produk

Perhitungan:

Keuntungan per Produk = Rp _____

Jumlah produk terjual per hari: _____

Keuntungan per Hari: Rp _____

5. Menghitung BEP (titik impas)

Biaya tetap usaha : Rp _____

Rumus:

BEP (Jumlah produk) = Biaya Tetap : Keuntungan per Produk

Perhitungan:

BEP = _____ produk

PENDAMPINGAN

1. Refleksi dan pemahaman

- Apa hal penting yang ibu pelajari dari pelatihan?
- Bagian mana yang masih terasa membingungkan atau sulit dipraktikkan? Dan bagaimana ibu mengatasinya?

2. Implementasi dan praktek

- Sudahkah mengisi worksheet?
- Target apa yang ingin ibu capai dalam 1 bulan ke depan terkait materi pelatihan?
- Dukungan apa yang ibu butuhkan agar lebih mudah menerapkan hasil pelatihan?

WORKBOOK

COST OF GOODS SOLD (COGS)/ HARGA POKOK PENJUALAN



Informasi Studi kasus

- Nama Usaha : Nasi Kuning Ibu Lina
- Bahan baku:
 - ✧ Beras 3 kg, harga @Rp15.000/kg
 - ✧ Bumbu (garam, sereh, daun salam) 1.5 paket, harga @Rp6000/paket
 - ✧ Santan dari 3 butir kelapa, harga kelapa @Rp15000/butir
 - ✧ Telur 10 butir, harga telur @Rp2000/butir
 - ✧ Bihun kering $\frac{1}{2}$ kg @Rp10.000.
- Kemasan: untuk 30 porsi, harga @Rp500/porsi plastik/piring pakai
- Tenaga kerja: Dikerjakan sendiri , upah @1000/porsi untuk 30 porsi
- Biaya produksi lainnya Rp100.000 (gas & listrik)
- Biaya pemakaian alat: Harga Dandang besar jumbo Rp 1.300.000, umur pakai 3 tahun, nilai sisa Rp 500.000.
- Produksi:
 - ✧ Produksi per hari = 30 porsi
 - ✧ Produksi per bulan = 900 porsi

Latihan menggunakan worksheet:

Berdasarkan studi kasus diatas, hitunglah:

1. Catat dan kenali semua biaya usaha!
2. Hitung biaya produksi dan tentukan Harga Pokok Penjualan per produk!
3. Tentukan harga jual dengan menggunakan *margin* keuntungan yang dipilih!
4. Keuntungan usaha dari penjualan produk!

KUMPULAN RUMUS
MENGHITUNG BIAYA PRODUKSI, HARGA JUAL, KEUNTUNGAN DAN BEP

LANGKAH MENGHITUNG BIAYA PEMAKAIAN ALAT

1. Menghitung Biaya Pemakaian Alat per Tahun

$$\frac{\text{Harga Alat} - \text{Nilai Sisa}}{\text{Umur Pakai}}$$

2. Menghitung Biaya Pemakaian Alat per Bulan

$$\frac{\text{Biaya pemakaian alat per tahun}}{12}$$

3. Menghitung Biaya Pemakaian Alat per Produk

a. Biaya pemakaian alat per porsi = $\frac{\text{Biaya Pemakaian Alat per Bulan}}{\text{Jumlah produksi per Bulan}}$

b. Biaya pemakaian alat per hari = $\frac{\text{Biaya Pemakaian Alat per Porsi}}{\text{Jumlah produksi per Hari}}$

RUMUS HARGA POKOK PENJUALAN

Harga Pokok Penjualan Per Produk =

$$\frac{\text{Total biaya produksi}}{\text{Jumlah produk yang dihasilkan}}$$

LANGKAH MENENTUKAN HARGA JUAL YANG LOGIS

1. Menentukan *Margin Keuntungan*
 - Pasar sensitif harga ➡ gunakan margin $\pm 30\%$ -40%
 - Produk dengan nilai tambah ➡ $\pm 50\%$ -60%
 - Produk unik atau premium ➡ $\pm 70\%$ atau lebih
2. Menghitung Nilai Keuntungan = **Margin X HPP Per Produk**
3. Menentukan Harga Jual = **HPP Per Produk + Keuntungan, atau
HPP Per Produk + (Margin X HPP Per Produk)**
4. Membulatkan Harga Jual
Harga jual dapat dibulatkan agar lebih mudah dalam transaksi penjualan

LANGKAH MENGHITUNG KEUNTUNGAN USAHA DAN BEP

1. Menghitung Keuntungan per Produk
Harga jual – HPP Per Produk
2. Menghitung Keuntungan per Hari
Jumlah Produk Terjual per Hari X Keuntungan per Produk
3. Menghitung Keuntungan per Bulan
Keuntungan per Hari X Jumlah Hari Usaha dalam sebulan
4. Menghitung BEP (*Break Even Point*/Titik Impas)
BEP adalah jumlah minimal produk yang harus terjual agar usaha tidak rugi dan tidak untung.
BEP (Jumlah Produk) =
$$\frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Keuntungan per Produk}}$$

WORKSHEET PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN DAN HARGA JUAL

NAMA PESERTA : _____
 NAMA USAHA : _____
 PRODUK : _____

1. Menghitung Biaya Produksi

Biaya Produksi	Bahan	Jumlah	Harga Satuan	Total Biaya (Rp)
a. Bahan baku				
Total Bahan Baku				
b. Tenaga kerja				
Total Tenaga Kerja				
c. Kemasan				
Total kemasan				
d. Biaya produksi lainnya				
Total Produksi Lainnya				
e. Biaya pakai alat				
Total Biaya Pakai Alat				

2. Menghitung HARGA POKOK PENJUALAN Per Produk

Jumlah produk yang dihasilkan : _____

Rumus:

HPP Per Produk = Total biaya produksi : jumlah produk

Perhitungan:

HPP Per Produk = Rp _____

3. Menentukan Harga Jual

Margin keuntungan yang dipilih: _____%

Rumus:

Harga jual = HPP Per Produk + (Margin X HPP Per Produk)

Perhitungan:

Harga Jual Per Produk = Rp _____

4. Menghitung keuntungan Usaha

Keuntungan = Harga jual – HPP per Produk

Perhitungan:

Keuntungan per Produk = Rp _____

Jumlah produk terjual per hari: _____

Keuntungan per Hari: Rp _____

5. Menghitung BEP (titik impas)

Biaya tetap usaha : Rp _____

Rumus:

BEP (Jumlah produk) = Biaya Tetap : Keuntungan per Produk

Perhitungan:

BEP = _____ produk

WORKSHEET PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN DAN HARGA JUAL

NAMA PESERTA : _____
 NAMA USAHA : _____
 PRODUK : _____

1. Menghitung Biaya Produksi

Biaya Produksi	Bahan	Jumlah	Harga Satuan	Total Biaya (Rp)
a. Bahan baku				
Total Bahan Baku				
b. Tenaga kerja				
Total Tenaga Kerja				
c. Kemasan				
Total kemasan				
d. Biaya produksi lainnya				
Total Produksi Lainnya				
e. Biaya pakai alat				
Total Biaya Pakai Alat				

2. Menghitung HARGA POKOK PENJUALAN Per Produk

Jumlah produk yang dihasilkan : _____

Rumus:

HPP Per Produk = Total biaya produksi : jumlah produk

Perhitungan:

HPP Per Produk = Rp _____

3. Menentukan Harga Jual

Margin keuntungan yang dipilih: _____%

Rumus:

Harga jual = HPP Per Produk + (Margin X HPP Per Produk)

Perhitungan:

Harga Jual Per Produk = Rp _____

4. Menghitung keuntungan Usaha

Keuntungan = Harga jual – HPP per Produk

Perhitungan:

Keuntungan per Produk = Rp _____

Jumlah produk terjual per hari: _____

Keuntungan per Hari: Rp _____

5. Menghitung BEP (titik impas)

Biaya tetap usaha : Rp _____

Rumus:

BEP (Jumlah produk) = Biaya Tetap : Keuntungan per Produk

Perhitungan:

BEP = _____ produk

REFERENSI BUKU/MODUL

- Bukusakupereempuancerdaskeuangan, diakses 5 des 2025 di <https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/NewDetailMateri/573>
- Modul Cerdas Kelola Usah dan Keuangan untuk Perempuan Pengusaha Kecil, Program SEED 4 Women, Mercy Corps Indonesia, 2023
- Modul Pelatihan Digital: Financial Inclusion for Women Entrepreneurs. Modul Pengembangan dari Toolkit Pelatihan Ketrampilan Internet Seluler MISTT GSMA, 2022
- Brewing Change: Woman's Empowerment in Coffee Origin Communities in Indonesia (BENTANI). Modul Fasilitator, Pengembangan Usaha Mikro. Mercy Corps Indonesia, 2022.
- Modul Edukasi Perbankan, Topik Akses Perbankan Feasible dan Bankable, Bank BJB, 2022.
- Modul Cerdas Keuangan Untuk Perempuan Pengusaha, Empowering Woman Entrepreneurs Program, MCI, 2020.
- Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Republik Indonesia No 3 Tahun 2023 tentang Peningkatan Literasi dan Inklusi Keuangan di Sektor Jasa Keuangan bagi Konsumen dan Masyarakat.
- Kalkulator pensiun. Diakses dari https://www.dbs.com/spark/index/id_id/site/pensiun-gak-susah/retirement-calculator.html?cid=id:bh:gsmc:na:web:own:bran:prob:ff:ff:2508_gsmcid_pensiuncalculator_2025:pegasus_2025:na#target
- Hasil survey dampak menjadi generasi sandwich. Diakses 8 Des 2025 di link <https://dataindonesia.id/varia/detail/hasil-survei-dampak-menjadi-generasi-sandwich-bagi-gen-z-di-indonesia>
- Rilis resmi Indonesia menuju struktur penduduk tua. Diakses 8 Des 2025 di link <https://kemkes.go.id/id/indonesia-menuju-struktur-penduduk-tua>
- Biaya penyusutan diakses 8 des 2025 di <https://accurate.id/akuntansi/pengertian-biaya-penyusutan/>
- PJOK No 3 Tahun 2023 tentang Literasi dan inklusi keuangan, diakses 5 des 2025 <https://www.ojk.go.id/id/regulasi/Pages/Peningkatan-Literasi-dan-Inklusi-Kuangan-di-Sektor-Jasa-Kuangan-Bagi-Konsumen-dan-Masyarakat.aspx>
- Pendekatan budgeting rule yang pertama kali dipopulerkan oleh Senator Elizabeth Warren bersama putrinya Amelia Warren Tyagi
- dalam buku All Your Worth: The Ultimate Lifetime Money Plan (2005).
- <https://economy.okezone.com/read/2017/02/03/320/1608574/manfaat-mencatat-pengeluaran-pada-kondisi-keuangan>

**DEMI MENJAGA KUALITAS PROGRAM,
BERIKAN KRITIK DAN SARAN KAMU MELALUI:**



+62856-8727-250



kritiksaran@id.mercycorps.org

**MERCY CORPS INDONESIA MENJAGA KERAHASIAAN PELAPOR
DAN KRITIK/SARAN AKAN SEGERA DITINDAKLANJUTI :)**

Mercy Corps Indonesia

Trihamas Building, Lt.1,

**Jl. TB. Simatupang, Kav 11, Tanjung Barat,
Jagakarsa, Jakarta Selatan 12530**

(+62) 21 29516451