7 Hal Yang Harus Diperhatikan Dalam Menentukan Harga

Menentukan harga produk atau jasa bukanlah hal yang sepele. Salah keputusan dapat mengakibatkan ambruknya usaha yang kita bangun dengan susah payah.

Ada berbagai cara menetapkan harga dalam bisnis. Namun tidak ada rumusan yang sama yang dapat diterapkan di setiap jenis produk, model usaha, dan target pasar.

Dalam menetapkan harga, biasanya faktor-faktor inti seperti target pasar yang dituju, harga yang ditentukan pesaing, serta hubungan antara kualitas dengan harga menjadi pertimbangan penting.

2 Poin Penting dalam Menentukan Harga

Umumnya dalam menentukan harga, terdapat dua poin penting yang perlu diperhatikan sebelum Anda mengambil keputusan, yaitu:

1. Harga terlalu rendah, maka keuntungan

lebih kecil

Harga yang terlalu rendah juga akan mempengaruhi kegiatan produksi.

Banyak pengusaha yang menerapkan strategi harga rendah agar produk atau jasanya diminati banyak konsumen, sehingga diharapkan dapat meningkatkan volume penjualan.

Namun, harga rendah belum tentu dipersepsikan konsumen dengan harga “murah”.

2. Harga terlalu tinggi, maka konsumen beralih ke produk pesaing

Jadi yang lebih penting adalah melihat kemampuan daya beli konsumen yang dituju. Untuk itu survei untuk mengetahui harga yang dianggap wajar perlu dilakukan.

Dua penentuan harga tersebut jelas akan membawa dilema jika tidak diimbangi dengan strategi marketing yang tepat.

Dengan mengetahui kedua hal tersebut, maka Anda sebagai pebisnis diharapkan mampu menyusun perencanaan yang tepat dalam marketing.

Sehingga ketika risiko itu datang, maka Anda sudah memiliki solusi untuk mengatasinya.

Sehingga dampak dari risiko tersebut tidak memberikan impact yang dapat merugikan keuangan bisnis. Dan konsumen pun tetap loyal ke produk Anda, meski harga yang Anda banderol lebih mahal.

Pengertian Harga Jual

Harga jual merupakan besaran harga yang dibebankan pada konsumen. Besaran harga ini berlaku pada jenis usaha barang

maupun jasa.

Di era modern, harga ditentukan oleh nominal.

Berbeda dengan zaman dulu, di mana harga ditentukan oleh barang alias barter.

Harga jual ditentukan berdasarkan perhitungan HPP (Harga Pokok Penjualan), biaya non-produksi, dan keuntungan.

HPP adalah jumlah dari pembelian bersih ditambah persediaan awal barang dagang dikurangi persediaan akhir barang dagang.

Ada tiga hal penting yang harus diperhitungkan ketika menentukan harga jual, yaitu:

1. Biaya variabel
2. Margin profit
3. Biaya tetap

Biaya variabel mencakup biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya peralatan produksi, dan biaya komisi atau insentif. Sedangkan, margin profit merupakan perhitungan keuntungan yang menentukan harga jual produk.

Terakhir, biaya tetap meliputi hal yang wajib dikeluarkan seperti sewa tempat dan pajak.

7 Hal yang Harus Dipertimbangkan dalam Menentukan Harga

Beberapa hal yang perlu dipertimbangkan dalam menentukan harga adalah:

1. Menentukan berapa pendapatan yang ingin dihasilkan dari produk tersebut

Besarnya pendapatan di sini artinya menghasilkan pemasukan di mana uang tersebut tidak hanya untuk menutupi berbagai biaya yang muncul, tapi juga mendapatkan profit yang digunakan untuk mengembangkan usaha.

Kesalahan yang jamak terjadi ialah pengusaha menganggap tingkat penjualan hanya ditentukan oleh harga semata.

Padahal besarnya penjualan sangat tergantung pada pemilihan konsumen dan strategi penjualan yang tepat.

2. Menentukan prioritas usaha

Ke mana arah usaha ini?

Pertanyaan tersebut merupakan sebuah pertanyaan yang bisa digunakan sebagai dasar dalam menetapkan harga, di samping memaksimalkan profit.

Meningkatkan market share melalui produk yang kita hasilkan juga tidak boleh dilupakan.

Yang harus diingat adalah produk harusnya dikenal karena berkualitas, bukan hanya karena harga murah semata.

3. Mempertimbangkan kemampuan konsumen

Dalam menentukan harga, perusahaan yang baik akan menggunakan berbagai alat dan faktor untuk mengukur kemampuan konsumen.

Semakin tahu kondisi konsumen yang dituju, maka akan semakin tahu pula berapa harga jual yang bisa dipatok.

Melakukan survei berdasar demografis dan barang apa saja apa yang biasa di beli adalah jenis riset yang dapat membantu memberikan gambaran berapa harga yang mestinya ditentukan.

4. Biaya Produksi

Besarnya biaya produksi juga menjadi dasar penentuan harga yang tentu saja ditambah dengan profit yang diinginkan.

Misalnya, jika kita membuat produk dengan biaya keseluruhan Rp10.000 dan keuntungan yang diharapkan Rp2000, maka produk tersebut dijual dengan harga Rp12.000.

Perlu diingat bahwa biaya sebuah produk tidak hanya yang nampak, tapi juga termasuk biaya overhead.

5. Sesuai dengan target awal

Menetapkan target pendapatan juga merupakan bagian penting dalam menetapkan harga. Faktor yang menentukan harga produk di antaranya, biaya produksi, biaya pemasaran, dan promosi.

6. Mengetahui harga kompetitor

Mengetahui harga kompetitor bisa jadi membantu kita dalam menentukan harga jual produk, misalnya apakah produk kompetitor sebanding dengan produk kita.

Jika iya, maka harga kompetitor tersebut kita jadikan patokan. Perhatikan pula apakah produk yang kita hasilkan memiliki added value dibandingkan dengan produk pesaing.

Misalnya; adanya garansi pembelian dan layanan purna jual.

7. Monitor harga

Setelah harga ditentukan, maka memonitor harga secara berkelanjutan harus dilakukan karena harga juga menentukan tingkat keuntungan yang didapatkan.

Rumus Menentukan Harga Jual

Menentukan harga jual sangat penting, tidak bisa terlalu murah dan tidak bisa terlalu mahal karena akan mempengaruhi bisnis.

Ada dua rumus menentukan harga jual yang bisa digunakan oleh pemula yakni menggunakan rumus harga markup dan rumus harga margin.

1. Harga Markup

Markup dianggap sebagai biaya perolehan produk atau biaya membeli suatu produk barang maupun jasa.

Anda bisa menentukan berapa persen keuntungan yang ingin didapatkan setelah menghitung HPP dan biaya tetap.

Rumus yang bisa digunakan adalah:

- **Harga Jual = Harga Perolehan + (Harga Perolehan x % Markup)**

Contoh Kasus:

Ketika Anda menggunakan rumus harga markup. Misalnya, Anda menjual toppoki dengan modal Rp20.000 per porsi harga tersebut sudah termasuk bahan pokok, bumbu, kemasan, gas, listrik, sewa tempat, dan risiko barang tidak laku.

Jika Anda ingin mendapatkan keuntungan 20 persen dari modal, perhitungannya menjadi:

- Harga jual = Rp20.000 + (Rp20.000 x 15 %)
- Harga jual = Rp20.000 + Rp3.000
- Harga jual = Rp23.000

Dengan demikian, Anda memiliki keuntungan Rp3.000 dalam setiap porsi penjualan produk.

2. Harga Margin

Harga margin digunakan ketika Anda sudah tahu berapa kira-kira nominal harga jual produk Anda. Biasanya perkiraan ini muncul karena ada kompetitor yang menjual produk sama dengan bahan baku sama.

Perlu diingat, melakukan perhitungan margin sangat penting agar harga yang Anda buat tidak terlalu murah sehingga bisa menggiring bisnis ke jurang kerugian.

Berikut rumus menghitung harga margin:

- **Margin = (Harga Jual – Harga Perolehan) / Harga Jual**

Contoh menggunakan kasus serupa, di mana modal produk adalah Rp20.000 dan harga jual Rp23.000 termasuk keuntungan.

Maka, implementasinya adalah:

- Margin = (Rp23.000 – Rp20.000) / Rp23.000
- Margin = Rp3.000 / Rp23.000
- Margin = 0,1 atau 10%

Kesimpulan

Menentukan harga suatu produk barang maupun jasa bukan lah hal yang mudah. Butuh banyak hal untuk dipertimbangkan agar harga yang ditentukan membawa keuntungan berkelanjutan untuk bisnis Anda.

Terdapat tujuh hal yang harus diperhatikan ketika menentukan harga jual mulai dari prioritas usaha hingga monitor produk.

Anda bisa menerapkan penggunaan dua rumus dalam artikel di atas sebagai patokan untuk membuat harga jual.

Selamat mencoba!

Download Versi PDF

Nama Anda

Alamat Email

Download Artikel

×