

## **MENENTUKAN HPP (HARGA POKOK PENJUALAN), BEP (BREAK EVEN POINT) DAN TARGET PENJUALAN**

Kondisi di lapangan menunjukkan, masih banyak pelaku UKM yang salah menentukan harga jual, sehingga usahanya merugi. Menentukan harga jual produk dengan “perasaan”. Perasaan harganya “*kemahalan*”, perasaan terlalu murah atau perasaan sudah “pas” harganya. Biasanya hal itu dikarenakan pelaku UKM belum melakukan penghitungan HPP (Harga Pokok Penjualan) dengan tepat. HPP adalah berapa biaya yang harus dikeluarkan untuk menghasilkan suatu barang atau jasa. Akibatnya, tidak mengetahui berapa rupiah sebenarnya laba per unit produknya dan tidak mengetahui berapa banyak produk yang harus dijual agar dapat impas menutup biaya operasional (titik *break even point* atau BEP).

Selain banyak pelaku UKM belum melakukan perhitungan HPP dengan tepat, banyak pula yang belum mengetahui bahwa untuk **usaha jasa** ternyata ada juga HPP yang perlu dihitung. Banyak yang mengira hanya **usaha dagang** dan **produksi** saja yang dapat dihitung HPP nya.. *Kebanyakan* berpikir, bagaimana mau hitung HPP pada usaha jasa, *lha wong* tidak ada persediaan barang dagangannya karena yang dijual bukan barang, tetapi jasa.

Nah, untuk lebih mudah memahami cara penghitungan HPP khususnya pada usaha jasa, dan kaitannya dengan BEP (*Break Even Point*), dan target penjualan, yuk simak contoh kasus berikut ini.



Sumber : <https://bisnisukm.com/peluang-usaha-laundry-sepatu-untung-maksimum-dari-pasar-premium.html>

Haikal, seorang pelaku UKM kreatif di bidang jasa. Usahanya adalah jasa *laundry*. Bukan *laundry* pakaian yang dilakoninya, karena sudah terlalu banyak pesaingnya. *Laundry* sepatu yang jadi pilihannya. Target pasarnya luas, mulai dari anak sekolah sampai dengan eksekutif muda, pun “pemain” di usaha ini belum terlalu banyak. Dengan sentuhan layanan dan strategi pemasaran yang kreatif, Haikal yakin prospek usaha ini sangat menjanjikan.

Sebagai langkah awal, Haikal melakukan perhitungan keuangan usaha dengan cermat, supaya jitu strategi usaha yang ditetapkannya. Strategi jitu berupa ide-ide dan solusi kreatif untuk pemasaran, SDM, efisiensi belanja modal, dan efektivitas pengeluaran. Ujung-ujungnya tentu keuntungan maksimal yang menjadi targetnya.

Perhitungan keuangan yang dilakukan Haikal adalah menentukan HPP (*variable cost*), memperkirakan berapa biaya operasional (*fix cost*) yang harus dikeluarkan dalam satu bulan, penentuan harga jual, dan target penjualannya.

**HPP**  
**(HARGA POKOK PENJUALAN)**  
**Rp12.500,00**

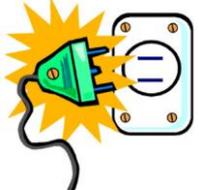
 <b>HPP</b> PER UNIT SEPATU	<b>DIRECT MATERIAL/ BAHAN BAKU</b> 	JUMLAH DETERJEN DAN CAIRAN KIMIA KHUSUS YANG DIPERLUKAN UNTUK MEMBERSIHKAN <b>SATU PASANG SEPATU</b>	<b>Rp6.000,00</b> per satu pasang sepatu
	<b>DIRECT LABOUR/ UPAH TENAGA KERJA YANG LANGSUNG BERKAITAN DENGAN KEGIATAN MEMBERSIHKAN SEPATU</b> 	TENAGA PENCUCI DIBAYAR GAJINYA BERDASARKAN BANYAKNYA JUMLAH SEPATU YANG DICUCI.  SEMAKIN BANYAK SEPATU YANG DICUCI, SEMAKIN BESAR GAJI / UPAHNYA	<b>Rp5.000,00</b> Upah mencuci per satu pasang sepatu
	<b>FACTORY OVERHEAD/ BIAYA LANGSUNG SELAIN BAHAN BAKU DAN TENAGA KERJA</b> 	BIAYA LISTRIK UNTUK MENGAKTIFKAN MESIN PENGERING DAN PENGHILANG BAKTERI SEPATU	<b>Rp1.500,00</b> Biaya listrik per satu pasang sepatu
<b>Rp6.000,00</b> + <b>Rp5.000,00</b> + <b>Rp1.500,00</b> = <b>Rp12.500,00</b> per satu pasang sepatu			

**LABA KOTOR YANG DIHARAPKAN = 100% DARI HPP**  
**LABA KOTOR = Rp7.500,00 per pasang sepatu**

**HARGA LAUNDRY**  
=  
**HPP + LABA KOTOR**

**Rp12.500,00 + Rp12.500,00**  
=  
**Rp25.000,00**  
per pasang sepatu

**BIAYA OPERASIONAL**  
**Rp4.500.000,00**  
**PER BULAN**

<p align="center"> <b>Rp2.500.000,00</b>  <b>+</b>  <b>Rp800.000,00</b>  <b>+</b>  <b>Rp900.000,00</b>  <b>+</b>  <b>Rp300.000,00</b>    <b>=</b>    <b>Rp4.500.000,00</b>  <b>per bulan</b> </p>		<p>BIAYA GAJI          PEGAWAI          ADMINISTRASI</p>	<p align="center"><b>Rp2.500.000,00</b>          PER BULAN</p>
		<p>BIAYA LISTRIK</p>	<p align="center"><b>Rp800.000,00</b>          PER BULAN</p>
		<p>BIAYA SEWA          TEMPAT</p>	<p align="center"><b>Rp900.000,00</b>          PER BULAN</p>
		<p>BIAYA          PROMOSI</p>	<p align="center"><b>Rp300.000,00</b></p>

## **BREAK EVEN POINT (BEP)**

Berapa banyak jumlah pasang sepatu **MINIMAL** yang harus dilaundry agar Haikal dapat menutup seluruh **BIAYA OPERASIONAL**

$$\text{BEP} = \text{BIAYA OPERASIONAL} : \text{LABA KOTOR}$$

$$\begin{aligned} & \text{Rp4.500.000,00} : \text{Rp12.500.000,00} \\ & = \\ & \text{360 pasang sepatu per bulan} \\ & = \\ & \text{15 pasang sepatu per hari} \\ & \text{(asumsi per bulan 24 hari kerja)} \end{aligned}$$