

SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN

PKK

LEMBAR KERJA

PESERTA DIDIK

STRATEGI BIAYA & HARGA JUAL USAHA ONLINE



NAMA SISWA :

.....
.....
.....
.....

Studi Kasus

Analisis Komponen Biaya

Aisyah menjalankan bisnis online menjual tote bag custom. Berikut data biaya yang ia keluarkan:

- Harga beli dari supplier: Rp25.000
- Biaya packaging: Rp2.500
- Ongkir ke gudang: Rp2.500
- Biaya admin marketplace: 5%
- Kuota internet per produk: Rp1.000
- Listrik bulanan dibagi per produk: Rp500

Pertanyaan:

Kelompokkan biaya di atas menjadi:

- Biaya Variabel:
- Biaya Tetap:
- Menurut Anda, mengapa pemisahan biaya ini penting dalam bisnis online?

jawaban

Studi Kasus

Perhitungan HPP

Dari kasus Aisyah di atas:

Pertanyaan:

- Hitunglah HPP produk tersebut!
- Jika Aisyah lupa memasukkan biaya packaging, apa dampaknya terhadap keuntungan? Jelaskan!

jawaban




Studi Kasus

Perhitungan

Aisyah ingin mengambil margin keuntungan sebesar 40% dari HPP.

Pertanyaan:

Tentukan harga jual menggunakan metode markup pricing! Jika harga kompetitor rata-rata Rp35.000, apakah harga Aisyah sudah kompetitif? Jelaskan alasan Anda!



jawaban

Studi Kasus

Perhitungan

Penjualan Aisyah menurun karena banyak kompetitor yang menjual produk serupa dengan harga lebih murah. Ia mempertimbangkan beberapa strategi:

- Menurunkan harga jual
- Mengurangi kualitas packaging
- Memberikan diskon
- Menambah biaya iklan

Pertanyaan:

- Pilih strategi terbaik menurut Anda!
- Jelaskan alasan Anda berdasarkan analisis biaya dan keuntungan!
- Buat strategi alternatif agar tetap untung tetapi kompetitif!

jawaban

Studi Kasus

Perhitungan

Budi menjual casing HP dengan data berikut:

- Harga beli: Rp18.000
- Packaging: Rp1.000
- Ongkir ke gudang: Rp2.000
- Admin marketplace: 5%
- Biaya iklan per produk: Rp1.500
- Kuota & listrik: Rp1.000
- Target keuntungan: Rp4.000 per produk
- Harga pasar: Rp25.000 – Rp28.000

Tugas:

- Hitung total biaya per produk!
- Tentukan harga jual agar mencapai target keuntungan!
- Apakah harga tersebut kompetitif di pasar? Jelaskan!
- Jika tidak kompetitif, buat solusi strategi baru!

jawaban