



**USAID**  
DARI RAKYAT AMERIKA



# MODUL

# JADI PENGUSAHA MANDIRI

## #JAPRI



Nama:

---



Modul versi revisi ini dibuat dengan dukungan USAID untuk upaya memperkuat aspek pemberdayaan dan penguatan inklusifitas bagi individu penyandang disabilitas dalam bidang ekonomi melalui peningkatan kemampuan kewirausahaan.



## BAB 4 PRODUKSI DAN PROYEKSI KEUANGAN

Produksi adalah suatu kegiatan untuk membuat barang/jasa yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan orang lain. Dikatakan produksi saat mengolah bahan mentah menjadi bahan setengah jadi atau mengolah bahan setengah jadi menjadi bahan jadi. Misalnya, seorang penjahit mengolah kain menjadi pakaian yang siap dipakai, atau pabrik roti mengolah beberapa bahan baku untuk menjadi roti yang siap dimakan. Proses produksi merupakan salah satu tahapan penting dalam sebuah usaha yang harus direncanakan dan dipikirkan dengan matang karena berkaitan dengan biaya yang dikeluarkan dan kualitas barang/jasa yang dihasilkan. Sebelum melakukan produksi, pastikan biaya produksi harus dihitung dengan benar agar pengusaha tidak mengalami kerugian.

Apa produk yang akan  
Anda buat dan jual?

Keripik Bayam



Sumber Gambar: freepik

### SUMBER DAYA UTAMA, MODAL AWAL, DAN ALUR PRODUKSI

Dalam memproduksi suatu barang atau jasa, mengetahui sumber daya utama dan alur proses produksi merupakan hal yang penting. Dalam memulai sebuah usaha, sumber daya utama dibagi menjadi dua, yaitu peralatan-peralatan yang digunakan untuk mendukung terciptanya suatu produk dan bahan-bahan yang akan digunakan dalam proses produksi. Berikut ini akan dibahas satu per satu peralatan, bahan baku, dan alur proses produksi:

## 1 Peralatan yang digunakan



Dalam membuat suatu produk pasti dibutuhkan alat-alat untuk mendukung proses produksi. Contoh untuk produksi jahitan, maka dibutuhkan mesin jahit, benang, gunting, penggaris, dan sebagainya. Jika membuat kue, maka membutuhkan kompor, wajan, panci, dan lain sebagainya. Untuk membantu proses produksi barang yang akan dibuat, silakan tuliskan di bawah ini, alat apa saja yang akan diperlukan untuk digunakan dalam proses pembuatan produksi sebuah usaha agar bisa berjalan dengan lancar. Pastikan alat yang digunakan telah tersedia dan dalam kondisi bersih, layak pakai, tidak rusak, dan tidak menyebabkan kecelakaan.

No	ALAT YANG DIGUNAKAN	JUMLAH (UNIT) YG DIBUTUHKAN	SUDAH DIMILIKI / BELUM	BIAYA (RP)
1	Wajan	2	Sudah 1	100.000
2	Kompor	1	belum	350.000
3	Baskom	3	Sudah 1	50.000
4	Sendok penggorengan	1	Sudah	
5	Sendok makan	2	Sudah	
6	Tabung LPG	1	Belum	150.000
7	Timbangan	1	Sudah	
<b>TOTAL</b>				<b>650.000</b>

Selain mengeluarkan biaya untuk pengadaan peralatan, terdapat juga beberapa biaya-biaya yang harus dikeluarkan pada awal suatu usaha agar dapat memulai usaha dengan lancar:

1. Biaya promosi awal
2. Biaya sewa tempat (jika dibayar dimuka dalam jangka waktu tertentu, maka biaya sewa tempat dimasukkan ke dalam rincian biaya di atas, tetapi jika dibayar tiap bulan, biaya sewa tempat masuk ke biaya operasional bulanan)
3. Biaya risiko. Jumlah uang yang disediakan sebagai uang jaga-jaga jika terjadi hal-hal yang tidak diinginkan seperti produk basi, tidak terjual, tepung tumpah, telur pecah, dll.
4. Uang untuk membeli membeli bahan baku awal produksi.

No	BIAYA – BIAYA	KETERANGAN	BIAYA (RP)
1	Biaya promosi awal (biaya pemasaran)	Banner dan brosur	500.000
2	Biaya sewa tempat (jika dibayar dimuka)	-	0
3	Biaya risiko (untuk jaga-jaga)	-	100.000
4	Biaya bahan baku dan produksi awal	-	120.000
<b>TOTAL</b>			<b>720.000</b>

Sehingga, **total modal awal yang dibutuhkan saat memulai usaha**, yaitu: Biaya untuk membeli peralatan (a) = 650.000

Biaya lainnya (b) = 720.000

Total (a) + (b) = Rp1.370.000

## 2 Memahami dengan pasti alur produksi

Untuk memastikan barang atau jasa yang diproduksi memiliki kualitas yang baik, pengusaha harus memahami setiap tahap dalam produksi yang dilakukan. Isilah kotak di bawah ini untuk memastikan bahwa kita mengetahui langkah-langkah dalam membuat produk, mulai dari saat menyiapkan bahan baku hingga barang siap untuk dijual.

Berikut adalah contoh proses produksi keripik bayam. Jumlah langkah produksi bisa berbeda-beda tergantung dari proses produksi yang akan dilakukan.



Dengan menuliskan alur produksi di atas, akan membantu pengusaha untuk memastikan bahwa proses produksi sudah dilaksanakan dengan benar dari awal hingga akhir, tidak ada tahapan yang terlewat, sehingga kualitas produk yang dihasilkan akan selalu sama dan terjaga.

## BIAYA PRODUKSI

Merupakan biaya yang dikeluarkan untuk membuat produk yang akan dijual. **Biaya produksi merupakan biaya tidak tetap**, karena besar kecilnya biaya tergantung dari sedikit/banyaknya jumlah produk yang akan dibuat. Jika yang dibuat banyak maka biayanya akan besar, tetapi jika yang dibuat hanya sedikit maka biayanya juga hanya sedikit. Dalam menghitung biaya produksi, ada 3 hal yang harus diperhitungkan, yaitu:

- Biaya Bahan Baku Langsung (BBBL)** yaitu bahan baku utama yang digunakan dalam produksi yang tidak bisa digantikan dengan bahan lain. Misalnya, untuk membuat pisang goreng, yang termasuk BBBL adalah pisang, tepung, telur, air, dan lainnya.
- Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL)** yaitu biaya untuk membayar orang yang melakukan proses pembuatan produk.
- Biaya Pendukung** yaitu semua biaya yang mendukung dalam proses produksi namun diluar biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya yang termasuk disini sebagai pelengkap atau pendukung saja. Biasanya yang termasuk biaya pendukung seperti biaya kemasan, dan sebagainya.



Sumber Gambar :



Jika 3 biaya – biaya di atas dijumlahkan, maka total 3 biaya tersebut disebut **Harga Pokok Penjualan atau biasa disingkat HPP.**

**Apakah penting menghitung HPP? SANGAT PENTING!!**

Agar bisa diketahui berapa modal yang dibutuhkan untuk proses produksi. Dengan mengetahui biaya yang dikeluarkan, pengusaha bisa menetapkan harga jual dengan benar.

Bagaimana cara menghitung harga pokok penjualan (HPP)? Berikut merupakan cara mudah untuk menghitung harga pokok penjualan dengan contoh produk keripik bayam.

Biaya Produksi	Bahan	Jumlah	Merk>Nama Toko/ Nama Penjual	Harga
Biaya Bahan Baku Langsung (BBBL)	Daun bayam	50 lembar	Pasar A	10.000
	Tepung Beras	250 gr	Bunga Mawar	2.500
	Tepung Kanji	50 gr	.....	
	Bawang Putih	4 siung	.....	
	Bawang Merah	5 siung	.....	
	Kemiri	3 butir	.....	
	Garam	Secukupnya	.....	
	Air	Secukupnya	.....	
	<b>TOTAL</b>			
Biaya Produksi	Jumlah Tenaga Kerja yang dibutuhkan	Biaya per-orang	Total Biaya yang Harus Dibayar	
Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL)	1	5.000	(B) Rp50.000	

Untuk mempermudah pengusaha menentukan biaya produksi (Harga Pokok Penjualan), silahkan gunakan tabel biaya produksi dibawah ini:

Biaya Produksi	Bahan	Jumlah	Harga
Biaya Pendukung	Kemasan	5 biji	.....
	Label	5 biji	.....
	Kantong plastik	5 biji	.....
	Bensin		.....
	<b>Total</b>		

$$\text{HPP} = (A) + (B) + (C)$$

Setelah dihitung HPPnya, tahap berikutnya adalah mencari HPP per produk/unit/bungkus. Caranya mudah, HPP yang telah dihitung diatas, dibagi dengan jumlah produk yang dihasilkan. Berikut ini contoh tabel sederhana yang bisa digunakan untuk menghitung HPP dengan contoh produk keripik bayam.

No	Biaya Produksi	Jumlah Biaya
1	Total biaya bahan baku langsung (misal: Bayam, tepung, minyak, garam dll)	Rp50.000
2	Biaya tenaga kerja langsung (misal: komisi produksi)	Rp5.000
3	Biaya pendukung (misal: bensin untuk kulakan, kemasan, label)	Rp5.000
4	<b>TOTAL BIAYA PRODUKSI (HPP)</b>	<b>Rp60.000</b>
5	Jumlah yang dihasilkan	<b>5 bungkus</b>
6	<b>HPP per unit (HPP dibagi dengan jumlah produk yang dihasilkan) = <math>Rp60.000 : 5</math> bungkus dll)</b>	<b>Rp12.000</b>

Dari perhitungan di atas, bisa dilihat dengan biaya produksi sebesar Rp60.000 menghasilkan 5 bungkus keripik bayam, maka HPP per bungkus didapati dari HPP yaitu Rp60.000 dibagi jumlah produk yang dihasilkan yaitu 5 bungkus sehingga diketahui HPP per bungkus adalah Rp12.000. Artinya, Rp12.000 itu adalah biaya yang dibutuhkan untuk membuat satu bungkus keripik bayam.

## MENETAPKAN HARGA JUAL



Jika untuk membuat satu bungkus keripik bayam biayanya adalah Rp12.000 maka saya harus jual dengan harga berapa agar saya tidak rugi?

Sumber gambar: freepik



Tidak ada cara khusus untuk menentukan harga jual suatu produk, karena biasanya pengusaha menetapkan berdasarkan harga pasar dan juga harga pesaing. Namun harga jual **HARUS lebih besar** dari harga pokok penjualan produk agar tidak rugi.

**Tabel berikut ini akan membantu menetapkan harga jual sehingga**

**bisa diketahui laba kotor setiap produknya.**



No	ITEM	HARGA
A	HPP per bungkus keripik bayam	Rp12.000
B	Perkiraan Harga Jual Keripik Bayam per bungkus	Rp15.000
	<b>Keuntungan Kotor Per Unit</b>	<b>Rp3.000</b>

## PERKIRAAN PERHITUNGAN BIAYA OPERASIONAL

Selain biaya produksi, dalam melakukan suatu usaha ada biaya lain yang dikeluarkan oleh seorang pengusaha, yaitu biaya operasional. Jika biaya produksi termasuk biaya tidak tetap, maka biaya operasional termasuk biaya tetap. Dikatakan biaya tetap karena biaya yang dikeluarkan jumlahnya relatif tetap setiap bulannya. Yang dimaksud biaya operasional (biaya tetap) adalah biaya yang dikeluarkan setiap bulan untuk mendukung berjalannya suatu usaha, seperti biaya listrik, biaya air, biaya pegawai (jika ada), biaya promosi, dan lain-lain. Berikut ini adalah perkiraan biaya operasional yang mungkin dikeluarkan untuk mendukung berjalannya suatu usaha.

No	Biaya Operasional	Jumlah
1	Sewa Tempat	Rp100.000
2	Listrik dan Air	Rp100.000
3	Biaya Promosi	Rp50.000
4	Gaji	Rp500.000
5	Lain-lain	.....
<b>Total Biaya Operasional Tiap Bulan</b>		<b>Rp750.000</b>

## PERHITUNGAN UNTUK MENUTUP BIAYA OPERASIONAL

Biaya operasional sangat dimungkinkan keluar setiap bulan untuk mendukung jalannya suatu usaha. Jumlah biaya operasional bersifat tetap dan tidak tergantung dari jumlah produk yang terjual. Contoh biaya sewa tempat Rp100.000 jika keripik bayam terjual 100 bungkus per bulan, biaya sewa tempat Rp100.000, jika keripik bayam terjual 500 bungkus per bulan, biaya sewa tempat juga Rp100.000. Agar pengusaha tidak rugi, maka ada jumlah minimal yang harus terjual setiap bulannya agar bisa menutup biaya operasional, istilahnya **Break Even Point (BEP)**. Break Even Point (BEP) adalah kondisi pengusaha tidak mengalami kerugian, tapi juga belum mendapatkan keuntungan. Berapa yang harus dijual setiap bulannya agar pengusaha tidak rugi? Berikut ini cara menghitungnya:

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Total Biaya Operasional}}{\text{Laba Kotor per Unit}}$$

Jika biaya operasional setiap bulannya adalah Rp750.000, dengan menggunakan rumus di atas, maka berikut ini adalah jumlah yang harus diproduksi dan dijual agar tidak rugi:

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Rp750.000}}{\text{Rp3.000}} = 250 \text{ unit}$$

Dengan biaya operasional sebesar Rp750.000 per bulan, maka pengusaha harus menjual 250 bungkus setiap bulannya agar bisa menutup biaya operasional.

## PERHITUNGAN BALIK MODAL

Hampir mirip dengan perhitungan untuk menutup biaya operasional, perhitungan balik modal ini juga penting untuk dihitung agar bisa diketahui kapan modal seorang pengusaha itu kembali. Dengan mengetahui kapan modal kembali, seorang pengusaha bisa merencanakan pengembangan usahanya lebih lanjut. Rumus yang digunakan juga relatif sama, hanya berbeda di bagian pembagi. Jika sebelumnya yang digunakan sebagai pembagi adalah biaya operasional, maka dalam perhitungan balik modal, pembaginya adalah biaya yang dikeluarkan sebagai modal awal saat akan memulai usaha. Berikut ini adalah rumus untuk menghitung berapa unit yang harus terjual supaya modal awalnya kembali:

$$\text{Balik Modal (Unit)} = \frac{\text{Total Biaya Memulai}}{\text{Laba Kotor per Unit}}$$

Jadi, misal saat awal memulai usaha membutuhkan modal Rp2.000.000, dengan menggunakan rumus di atas, maka pengusaha akan balik modal dalam :

$$\text{Balik Modal (Unit)} = \frac{\text{Rp2.000.000}}{\text{Rp3.000}} = 667 \text{ Unit}$$

Dengan modal Rp2.000.000 maka pengusaha tersebut akan balik modal setelah menjual 667 bungkus keripik bayam. Sekarang, silahkan hitung perkiraan balik modal usaha mu

## TARGET PRODUKSI, PENJUALAN, DAN PERKIRAAN LABA KOTOR

Dalam menjalankan suatu usaha, hendaknya seorang pengusaha mempunyai target produksi dan penjualan agar semangat dan terarah dalam menjalankan usahanya. Berikut ini adalah contoh perhitungan perkiraan pendapatan dalam 3 bulan :

Bulan	Nama Produk	HPP per bungkus	Harga Jual per unit	Laba Kotor per unit	Perkiraan Penjualan dalam satu bulan	Perkiraan Laba Kotor dalam satu bulan
Januari	Keripik Bayam	12.000	15.000	3.000	10 bungkus per hari = 300 bungkus per bulan	Rp. 3.000 x 300 = 900.000
Februari	Keripik Bayam	12.000	15.000	3.000	15 bungkus per hari = 450 bungkus per bulan	1Rp. 3.000 x 450 = 1.350.000
Maret	Keripik Bayam	12.000	15.000	3.000	20 bungkus per hari = 600 bungkus per bulan	Rp. 3.000 x 600 = 1.800.000
<b>Jumlah dalam 3 bulan :</b>					<b>Terjual 1.350 bungkus</b>	<b>Rp 4.050.000</b>

Perkiraan penjualan dan laba kotor sangat bisa berubah tergantung rencana dan target masing-masing pengusaha. Setelah diketahui laba kotor dan biaya operasional setiap bulan, maka pengusaha bisa mengetahui berapa laba bersih setiap bulannya. Berikut perhitungan sederhananya:

ITEM	BULAN		
	Januari	Februari	Maret
Perkiraan Laba Kotor	900.000	1.350.000	1.800.000
Perkiraan Biaya Operasional	750.000	750.000	750.000
Perkiraan Laba Bersih	150.000	600.000	1.050.000

Catatan:

Selain dengan menggunakan rumus balik modal sebelumnya, dari laba bersih juga bisa diperhitungkan pada bulan ke berapa pengusaha akan balik modal

$$\text{Balik Modal (bulan)} = \frac{\text{Total Modal Awal}}{\text{Laba Bersih Rata - rata Per Bulan}}$$

$$\text{Balik Modal (bulan)} = \frac{\text{Rp}2.000.000}{\text{Rp}600.000} = 3,33 \text{ bulan}$$

Dari perhitungan diatas, bisa dilihat bahwa usaha tersebut akan balik modal di bulan keempat.