

BISNES DARI RUMAH

TIPS MELETAKKAN HARGA JUALAN

NORAZLINUN BINTI MUHAMAD



**"Tanpa harga
yang tepat, ia
mampu
meruntuhkan
sesebuah
perniagaan"**

PENAFIAN DAN HAKCIPTA

**PENERBITAN PERTAMA: SEPTEMBER 2021 ©HAKCIPTA
2021.**

**E-BOOK INI KARYA ASAL OLEH:
NORAZLINUN BINTI MUHAMAD**

**SEBARANG PENDAPAT DAN PENGALAMAN YANG
DIKONGSI ADALAH DARI PENGALAMAN DAN LUAHAN
DIRI SENDIRI. SEBARANG PENGULANGAN DALAM APA
JUA BENTUK SAMADA SECARA ELEKTRONIK, FOTOKOPI,
MEKANIK, RAKAMAN ATAU APA SAHAJA DARI MANA-
MANA BAHAGIAN E-BOOK INI ADALAH TIDAK
DIBENARKAN TANPA IZIN PENULIS. PENULIS TIDAK
MENJAMIN ISI YANG TERKANDUNG DALAM E- BOOK INI
ADALAH SESUAI ATAU TIDAK KEPADA PEMBACA KERANA
SEMUA ISI DAN KANDUNGAN ADALAH MELALUI
PEMAHAMAN DAN PENGETAHUAN PENULIS SENDIRI.**

DITERBITKAN OLEH:

**KOLEJ KOMUNITI SELAYANG
PERSIARAN PEGAWAI, KM 16 JALAN IPOH
68100 BATU CAVES, SELANGOR**

<http://www.cikguazlinun.com>

e ISBN 978-967-25852-0-6



PRAKATA



**Salam perkenalan
semua.**

**Nama diberi Puan
Norazlinun binti
Muhamad. Merupakan
salah seorang
Pensyarah di Unit
Pengajian Am Kolej
Komuniti Selayang.**

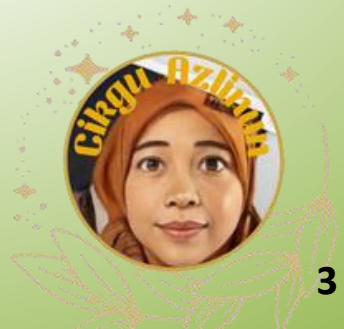
**Sangat mencintai
bidang
Keusahawanan. Sejak
dari zaman belajar
telah memilih bidang
perniagaan sebagai
bidang pengajian.**

**Segala ilmu yang ada
dikongsi di dalam sesi
kelas Keusahawanan
di Kolej Komuniti dan
juga bersama komuniti
setempat melalui sesi
kursus pendek dalam
pelbagai bidang.**

**Semoga ebook ini
dapat memberi
manfaat kepada anda
semua.
Terima kasih.**

ISI KANDUNGAN

- 2 ~ Hakcipta
- 3 ~ Prakata
- 5 ~ Mutiara Kata
- 12 ~ Persediaan Meletakkan Harga
- 14 ~ Jenis Kos
- 17 ~ Pengiraan Kos
- 24 ~ Latihan
- 30 ~ Kesilapan Dalam Meletakkan Harga
- 39 ~ Tips Meletakkan Harga
- 44 ~ Rujukan



"PENETAPAN HARGA
DIIBARAT MENARIK RAMBUT
DIDALAM TEPUNG,.. JIKA
KASAR CARA TARIKANNYA
RAMBUT TERPUTUS
ATAUPUN TEPUNG
BERSERAKAN"



" JIKA HARGANYA
MAHAL TIDAK ADA
PELANGGAN DAN
AKHIRNYA PRODUK
TAK TERJUAL "



"NAK DILETAKKAN
HARGA YANG MURAH
PULA BIMBANG
PRODUK HABIS
DIJUAL TAPI
KEUNTUNGANNYA
ENTAH KEMANA"



"HARGA DILETAKKAN
TERLALU MURAH,
BUKAN SAJA
MERUGIKAN MALAH
PRODUK KITA
DILABEL SEBAGAI
PRODUK TIDAK
BERKUALITI"



"HABIS
TU....BERAPA
HARGA KITA NAK
LETAK PADA
PRODUK KITA
JUAL??"



JOM KITA
BELAJAR CARA
MELETAKKAN
HARGA YANG
BETUL



PERSEDIAAN MELETAKKAN HARGA



- ✓ MODAL
- ✓ KAWAL KOS
- ✓ PULANGAN



PASARAN JUALAN 3

2 KAWALAN KOS

1 MODAL

- ✓ MODAL PERMULAAN
- ✓ KOS YANG TERLIBAT
- ✓ JUMLAH UNTUNG



SENARAIKAN SEMUA KOS YANG TERLIBAT

- KOS BAHAN MENTAH
- KOS PERALATAN
- KOS
PENGHANTARAN
- GAJI/UPAH
- SEWA
- BIL UTILITI
- LAIN - LAIN



KOS BAHAN
KOS OPERASI/OVERHEAD

MODAL



KOS BAHAN

"Kos yang digunakan secara langsung berkaitan dengan pengeluaran barang dan perkhidmatan. Contoh bahan mentah."



KOS OPERASI/OVERHEAD

"Kos bulanan yang tidak terlibat secara langsung dalam penghasilan produk tetapi perlu untuk lancarkan perniagaan. Contoh sewa dan bil utiliti"



PENGIRAAN KOS UNTUK JUALAN KEK MENTEKA

LANGKAH 1 : MEMBUAT KPI / ANGGARAN PENGELUARAN UNTUK JUALAN DALAM SEBULAN

1. Buat anggaran jumlah kek mentega yang boleh disediakan dalam masa sehari : **30 BIJI KEK MENTEKA SEHARI**
2. Jumlah jam memasak kek dalam sehari : **6 JAM**
3. Jumlah jam kerja pengurusan, penghantaran dll : **3 JAM**
4. Jumlah hari memasak kek dalam seminggu : **5 HARI**

Setiap usahawan perlu menetapkan matlamat yang betul pada setiap hari jumlah pengeluaran yang mampu dikeluarkan berdasarkan kepada jumlah modal dan sumber lain yang ada.



PENGIRAAN KOS UNTUK JUALAN KEK MENTEKA

LANGKAH 2 : MEMBUAT PERANCANGAN JUMLAH KOS UNTUK BAHAN MENTAH

JENIS BAHAN LANSUNG / BAHAN MENTAH	KUANTITI	HARGA SEBENAR PRODUK DI PASARAN (RM/UNIT)	PENGIRAAN KOS IKUT KEGUNAAN	KOS SEUNIT (RM)
TEPUNG KEK	250 GM	2.10/KG	$(250/1000) \times 2.10$	0.53
MENTEKA	250 GM	12.00/KG	$(250/1000) \times 12.00$	3.00
GULA HALUS	250 GM	1.70/KG	$(250/1000) \times 1.70$	0.43
TELUR	5 BIJI	0.35/BIJ	5×0.35	1.75
SERBUK PENAIK	1 SK	1.40/100GM	$(1/100) \times 1.40$	0.01
GARAM	1 SK	1.00/KG	$(1/100) \times 1.00$	0.001
ESEN VANILA	1 SK	26.00/LITER	$(1/100) \times 26.00$	0.03
KOS BAHAN UNTUK SEDIAKAN SEBIJI KEK MENTEKA				5.75

Kos 30 biji kek = RM 5.75 x 30 biji
= RM 172.50

➤ JUMLAH KOS BAHAN LANSUNG UNTUK SEHARI ADALAH RM 172.50



PENGIRAAN KOS UNTUK JUALAN KEK MENTEGA

LANGKAH 3: MEMBUAT PERANCANGAN JUMLAH KOS UNTUK PERALATAN

JENIS BAHAN TIDAK LANSUNG / PERALATAN	KUANTITI	JUMLAH KOS (RM)	ANGGARAN JANGKA HAYAT
PENIMBANG DIGITAL	1 UNIT	50.00	<u>Anggaran hayat secara purata adalah 3 tahun untuk setiap peralatan</u> KOS PERALATAN UNTUK TEMPOH 3 TAHUN : RM 2370/3 TAHUN = RM 790 SETAHUN KOS SEHARI = RM 790 / 360 HARI = RM 2.19 SEHARI
MIXER PENGANDUN	1 UNIT	1000.00	
OVEN ZANUSI	1 UNIT	1200.00	
LOYANG	8 UNIT	40.00	
SET PENYUKAT	1 SET	10.00	
BESEN BESAR	2 UNIT	10.00	
MANGKUK	1 SET	10.00	
SET KUTLERI	1 SET	50.00	
		2370.00	

Adalah sangat penting untuk mengambilkira penggunaan kos peralatan. Ini bagi memastikan adanya sejumlah wang sebagai modal jika ada keperluan belian peralatan baru atau berlaku kerosakan. Setiap peralatan hendaklah ditentukan anggaran jangka hayatnya bagi memudahkan pengiraan kos dibuat.



PENGIRAAN KOS UNTUK JUALAN KEK MENTEGA

LANGKAH 4: MEMBUAT PERANCANGAN JUMLAH KOS OVERHEAD

JUMLAH KOS OVERHEAD	KUANTITI	KOS SEHARI (RM)	JUMLAH KOS SEBULAN (RM)
GAJI	1 HARI	100.00	2000.00
BIL UTILITI	1 HARI	10.00	200.00
SEWA	1 HARI	10.00	200.00
PENGHANTARAN	1 HARI	30.00	600.00
JUMLAH KOS OVERHEAD		150.00	3000.00 <small>*anggaran 20 hari sebulan</small>

Kos overhead adalah kos berkala yang perlu ditanggung pada setiap bulan atau secara berkala.



PENGIRAAN KOS UNTUK JUALAN KEK MENTEKA

LANGKAH 5: MEMBUAT PERANCANGAN JUMLAH HARGA JUALAN

✓ **JUMLAH KOS SEHARI** = RM 172.50 + RM 2.19 + RM 150.00

(untuk 30 biji) = RM 324.69

✓ **JUMLAH KOS SEBIJI KEK** = RM 324.69 / 30 BIJI
= RM 10.82 SEBIJI

Ini adalah harga pulang modal /
titik pulang modal

✓ **MARK UP (MARGIN UNTUNG)** iaitu anggaran untung bersih yang kita inginkan daripada setiap kek yang kita ingin tetapkan. Katakanlah jika margin untung kita tetapkan adalah sebanyak 50 %

= RM 10.82 x 50%

= RM 5.40 (ini adalah kadar untung bersih yang ingin kita letakkan di setiap kek yang dihasilkan)

✓ Oleh itu harga jualan = RM 10.82 + RM 5.40 = RM 16.20 SEBIJI

Menetapkan jumlah peratus margin untung yang ingin dicapai. Peratus adalah anggaran mengikut kesesuaian



PENGIRAAN KOS UNTUK JUALAN KEK MENTEGA

LANGKAH 5: MEMBUAT PERANCANGAN JUMLAH HARGA JUALAN



Berdasarkan rajah di atas, modal harian yang perlu disediakan oleh usahawan adalah RM 324.69 pada setiap hari untuk menghasilkan 30 biji kek mentega untuk dijual.



PENGIRAAN KOS UNTUK JUALAN KEK MENTEKA

LANGKAH 5: MEMBUAT PERANCANGAN JUMLAH HARGA JUALAN



Berdasarkan rajah di atas, harga jualan sebiji kek mentega yang bersaiz 8 inchi adalah RM 16.20. Bagi memudahkan jualan usahawan boleh menjual RM 16.50 atau RM17.00 sebiji



**Diharap semua dapat
faham**

Jom kita cuba buat latihan pengiraan

Cuba lihat soalan berikut..



1) JENIS PRODUK : CUPCAKE

2) JUMLAH TARGET JUALAN : 30 BIJI

Bahan	Kuantiti	Unit	Anggaran Kos
Tepung Naik Sendiri	250	gm	0.75
Gula Kastor	250	gm	0.75
Marjerin	250	gm	1.13
Telur (A)	4	biji	2.00
Esen Vanila	1	sk	0.20
Cawan Kertas	30	biji	0.10
Krimwell	125	gm	0.75
Gula Aising	150	gm	0.45
Shortening	25	gm	0.07
Marsmellow	50	gm	1.20
Piping Beg	1	helai	0.50
Kotak	1	biji	3.00

Kos Overhead

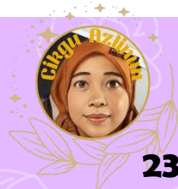
Gaji = RM 5

Bil elektrik, air, telefon = RM 1

Pengangkutan = RM 2

Kos Peralatan

1. Handmixer = RM 100
2. Oven = RM 400.00
3. Nozel = RM 100.00



CUBA KIRA JIKA KPI ADALAH SEPERTI DI BAWAH:

- **BILANGAN HARI OPERASI DALAM SEBULAN = 25 HARI SEBULAN**
- **BILANGAN JAM UNTUK OPERASI PEMBUATAN = 6 JAM**
- **KAPASITI JUMLAH PENGELUARAN = 3 ADUNAN (90 BIJI SETIAP HARI)**
- **MARGIN UNTUNG 50%**

KIRA

Harga kos sebiji
kek cawan

Harga jualan
sebiji kek cawan

Jumlah jualan
sebulan kek cawan



INI KIRAANNYA

- Jumlah kos bahan = RM 10.90
- Jumlah kos peralatan = RM 2.66
- Jumlah kos overhead = RM 12
- Jumlah kek cawan = 30 biji
- **Harga kos sebiji = RM 0.85**

- Margin untung (50%) = RM 1.27
- **Harga jualan sebiji = RM 1.30 - RM 1.50**
- Jumlah jualan sehari (90 biji) = RM 135.00
- **Jumlah jualan sebulan (2250 biji) = RM 3375.00**



INI KIRAANNYA

JUALAN	KOS BAHAN	HARGA JUALAN / HASIL JUALAN	UNTUNG
SATU ADUNAN	RM 25.57	RM 45.00	RM 19.428
SEHARI (3 ADUNAN)	RM 76.71	RM 135.00	RM 58.284
SEMINGGU	RM 537.01	RM 945.00	RM 407.988
SEBULAN	RM 1917.90	RM 3375.50	RM 1457.10

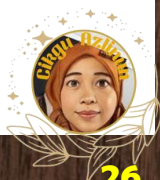
JUMLAH JUALAN UNTUK SEBULAN = RM
3375.50

JUMLAH UNTUNG BERSIH = RM 1457.10

JUMLAH JUALAN SETAHUN |

= RM 3375.50 X 12

= RM 40500.00



Kesilapan Dalam Perletakkan Harga

**PEMILIK BISNES
TIDAK JELAS
TUJUAN BISNES
YANG MAHU
DICAPAI**

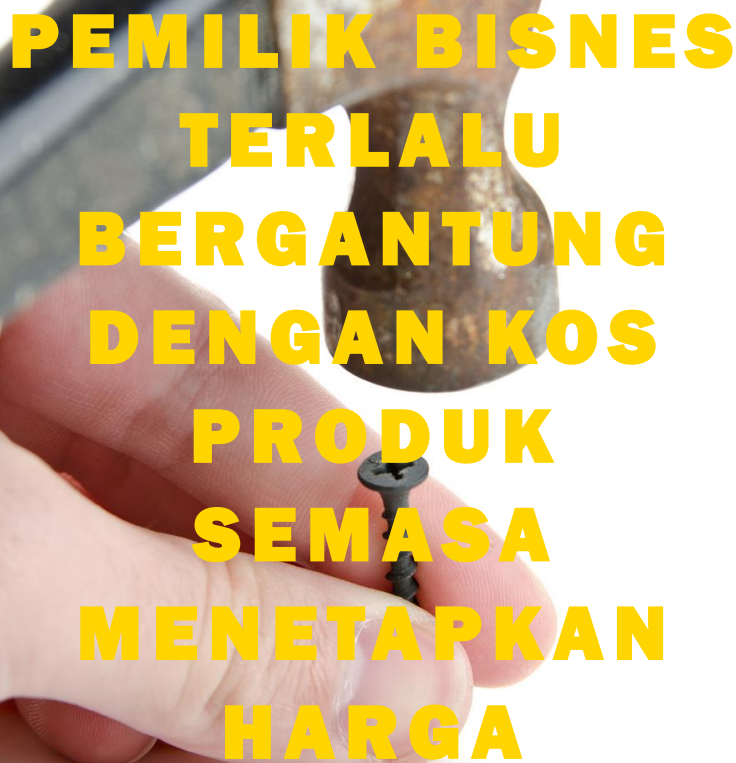


Kesilapan Dalam Perletakan Harga

**PEMILIK BISNES
TIDAK
MENETAPKAN
HARGA
BERDASARKAN
KOS**



Kesilapan Dalam Perletakan Harga



**PEMILIK BISNES
TERLALU
BERGANTUNG
DENGAN KOS
PRODUK
SEMASA
MENETAPKAN
HARGA**



Kesilapan Dalam Perletakkan Harga

**PEMILIK BISNES
BERANGGAPAN
PELANGGAN
HANYA
MAHUKAN
HARGA YANG
MURAH**



Kesilapan Dalam Perletakkan Harga

**PEMILIK BISNES
TERJERAT
DALAM PERANG
HARGA**



Kesilapan Dalam Perletakkan Harga

**PEMILIK BISNES
MENARIK
PELANGGAN
UNTUK MEMBELI
PRODUK HANYA
KERANA HARGA**



Kesilapan Dalam Perletakkan Harga

**PEMILIK BISNES
TERLALU RISAU
DENGAN
PERSAINGAN
HARGA**



Kesilapan Dalam Perletakkan Harga



**PEMILIK
PRODUK/BISNES
TIDAK
MENONJOLKAN
USP**



Kesilapan Dalam Perleŕakan Harga

**PEMILIK
PRODUK/BISNES
TIDAK
MENAWARKAN
PILIHAN
PREMIUM**



Kesilapan Dalam Perleŕakan Harga

**PEMILIK
PRODUK/BISNES
TIADA
SOMETHING
KEYAKINAN
AKAN NILAI
PRODUK YANG
DITAWARKAN**



Petua Meletakkan Harga Yang BEST



***"Paparkan harga
yang pendek"***

**Tuliskan harga RM15 bukannya
RM 15.00. Pelanggan mudah
baca dan nampak harga barang
lebih murah**



Petua Meletakkan

Harga Yang

BEST

happy



"Letakkan Nombor Bertuah Pada Harga, contohnya nombor 9"

Kek yang berharga RM39 terjual 24% kali ganda lebih banyak dijual berbanding, kek sama yang diletakkan harga RM34



Petua Meletakkan Harga Yang BEST



***"Murah Tidak
Semestinya Laku!"***

**Tonjolkan kualiti setaraf
dengan harga yang ditawarkan
untuk memastikan pelanggan
membeli**



Petua Meletakkan Harga Yang BEST



**"Bina Imej Pada
Harga!"**

**Tonjolkan nilai sampingan yang
pelanggan akan dapat apabila
pelanggan membeli**



**BINALAH
STRATEGI
HARGA YANG
TERBAIK
UNTUK
PERNIAGAAN
ANDA**



RUJUKAN

- Wan Nong Muzafar. (2016). Kuasai Perniagaan Internet MDEC. KL: Group Buku Karang kraf.
- Wan Nong Muzafar. (2016). Kuasai Perniagaan Formula Perniagaan. MDEC. Grup Buku Karang kraf.
- Irfan Khairi. (2015). Nota Jutawan, Nota Perniagaan Online. KL:Telaga Biru.





Akhir KATA

Saya berharap ilmu yang dikongsikan di sini memberi manfaat kepada yang pembaca E-Book ini.

“Practice make Perfect” memang menjadi pegangan saya. Jangan mudah putus asa. Untuk menjadi pakar dalam bidang yang kita ceburi, sijil bukan semata-mata buktinya. Apa yang penting ilmu di dada.

Sememangnya ilmu tidak pernah habis untuk di cari. Sekiranya ada tips atau penjelasan dalam e-book ini yang tidak jelas dan memerlukan penjelasan dari saya, boleh hubungi saya terus melalui telefon. Saya akan cuba menolong sedaya mungkin kerana kami juga sedar semakin banyak kita mencari ilmu, semakin kita merasakan kita tidak tahu. Tetapi InsyaAllah ilmu yang kami dapat selama ini boleh di kongsiikan untuk kebaikan bersama.