

# Arsitektur Tarif yang Tepat

Panduan Visual Menghitung Unit Cost  
untuk Keberlanjutan Unit Usaha  
Universitas

**Retta Farah Pramesti, S.E., M.Ak, CAP.**  
**Annisa Nabila Hasan, S.E., M.E., MSc., CSP.**

Direktorat Pengelolaan Bisnis, Universitas Padjadjaran (April, 2026)



Apakah bapak ibu sudah menghitung  
Unit Cost Tarif Layanan UUA/SU secara akurat?

# Apakah kendala yang dihadapi dalam menghitung Tarif layanan?

Vokasi Corner	Apakah UUA sudah menerapkan perhitungan t	Kendala dalam Menghitung tarif layanan
Unpad Press	Ya sudah diperhitungkan	Kejelasan besaran nilai potongan pajak & kontribusi institusi
Pusat Bahasa	Ya sudah diperhitungkan	Harga persaingan dengan penerbit sejenis atau harga dr penerbit tidak sejenis
Laboratorium Biomedik FK Unpad	Ya sudah diperhitungkan	persaingan harga
UUA FTIP Training Center	Ya sudah diperhitungkan	Tidak dapat memasukkan komponen biaya lain-lain seperti biaya akreditasi lab, kalibrasi alat, penyusutan alat, dll untuk banyak jenis layanan karena membuat unit cost menjadi terlalu tinggi dan tidak bersaing dengan lab lain. Selain itu jumlah sampel layanan yang tidak stabil juga menjadi kendala dalam penentuan tarif yang ideal.
Seminar dan pelatihan fkep	Belum diperhitungkan, berdasarkan harga pasar sa	belum ada tim yang dibentuk FTIP terkait operasional UUA FTIP TC misal bagian keuangan, operasional, web/IT,dll sehingga tarif layanan masih belum dihitung
Bale Tatanen	Belum diperhitungkan, berdasarkan harga pasar sa	Tidak ada latar belakang ekonomi
Pamitran	Belum diperhitungkan, berdasarkan harga pasar sa	blm ada standar
PAMITRAN	Belum diperhitungkan, berdasarkan harga pasar sa	Tidak memiliki dasar besaran biaya melekat, seperti listrik, air, internet, dll
Rumah Sakit Univeristas Padjadajaran	Belum diperhitungkan, berdasarkan harga pasar sa	Belum tau komponen biaya apa saja yang harus diperhitungkan sebagai dasar penentuan harga sewa
Laboratorium Pengujian Pertanian	Belum diperhitungkan, berdasarkan harga pasar sa	Data pembelian yang belum terorganisir
P4KGB	Ya sudah diperhitungkan	Kenaikan harga bahan baku
Unit Pelatihan dan Pengembangan Geologi	Belum diperhitungkan, berdasarkan harga pasar sa	Program serupa harga bersaing
Laboratorium Riset & Pengujian Bioteknologi	Ya sudah diperhitungkan	Jasa
	Belum diperhitungkan, berdasarkan harga pasar sa	Belum bisa cara perhitungannya

# Jembatan Antara Bisnis dan Misi Institusi



**Standarisasi perhitungan unit cost adalah jembatan antara keberlanjutan bisnis dan pengabdian institusi.**

# Bahaya Fatal Salah Menetapkan Harga

## Undercosting

Rugi, cashflow terganggu.



## Overcosting

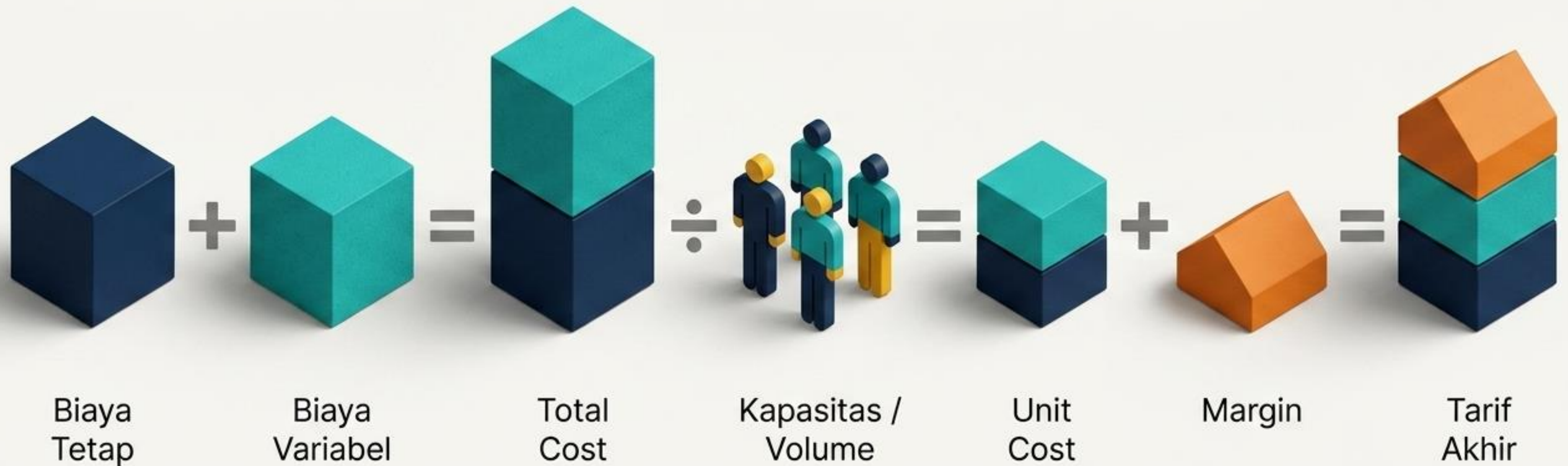
Tidak kompetitif, tidak laku di pasar.



**Tidak Konsisten** Sulit melakukan evaluasi kinerja.

# Anatomi Sebuah Tarif Akhir

Menentukan harga bukanlah tebakan. Ia adalah hasil menyusun komponen biaya dasar, membaginya dengan jumlah pengguna, dan menambahkan bantalan margin.



# Membedah Empat Kuadran Biaya Operasional



# Metodologi 5 Langkah Menciptakan Tarif



# 3 Pendekatan Strategis Penentuan Margin

## Cost-Based



Ditentukan semata-mata berdasarkan target keuntungan (misal: +30% dari biaya). Cocok untuk kepastian balik modal.

## Market-Based



Disesuaikan dengan harga benchmark kompetitor. Penting agar persepsi pelanggan tidak rusak karena terlalu mahal/murah.

## Value-Based



Berdasarkan persepsi nilai manfaat unik target pasar. Cocok untuk layanan kelas premium (daya beli tinggi).

Promosi dan diskon harus diambil dari margin yang direncanakan, bukan memotong *Unit Cost* dasar agar terhindar dari kerugian.

# Standar Margin Umum Berdasarkan Jenis Usaha

Jenis Usaha	Margin Umum
Jasa pelatihan	20% - 50%
Konsultan	30% - 70%
Manufaktur	15% - 40%
Dagang	10% - 30%



Margin bukan sekadar angka keuntungan; ia adalah bantalan keamanan (*safety net*) untuk menutupi risiko dan ruang untuk strategi promosi.



# Simulasi Langkah: Pelatihan Akuntansi (1 Hari)

Kapasitas asumsi: 20 peserta.



**Variabel Direct** (Modul & Snack)  
= Rp 1.600.000

**Variabel Indirect**  
= Rp 400.000

**Fixed Direct**  
= Rp 3.000.000

**Fixed Indirect**  
(Sewa Tempat & Admin)  
= Rp 3.000.000

Total Biaya:				
<b>Rp 8.000.000</b>				
Unit Cost (dibagi 20 peserta):				
<b>Rp 400.000 / peserta</b>				
Margin (Target 25%):				
<b>+ Rp 100.000</b>				

**Harga Jual Pelatihan = Rp 500.000 / peserta.**

# Mengapa Puspa Daycare Eycman Jauh Lebih Mahal?



	Jatinangor	Eycman
1. Total Pengeluaran	Rp14.4 Juta	Rp13.2 Juta - appears cheaper!
2. Beban Biaya Tetap (Gaji)	Rp6.1 Juta - Ringan	<b>Rp11.7 Juta - Sangat Berat</b> 
3. Volume Pelanggan	16 Anak	<b>12 Anak</b> 
4. Hasil Unit Cost (HPP)	Rp905.792	Rp1.105.889
5. Harga Jual Akhir	Rp1.300.000	Rp1.800.000

## Synthesis Insight

Beban gaji tetap yang tinggi dibagi dengan jumlah anak yang sedikit memaksa Puspa Daycare Eycman menetapkan Harga Jual jauh lebih tinggi hanya untuk bertahan hidup. Inilah kekuatan memahami Unit Cost.

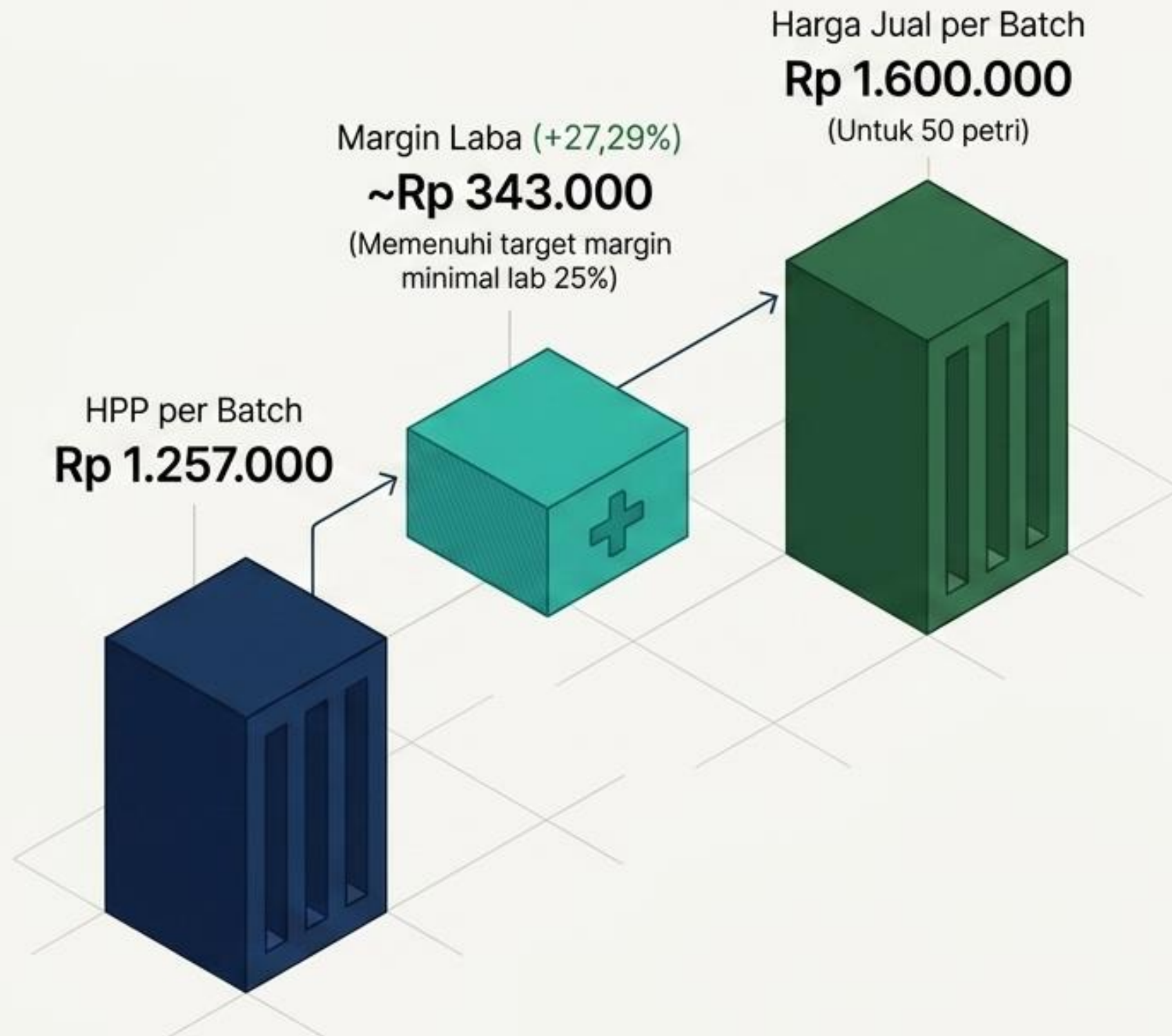
# Anatomi Biaya Produksi: Lab Biomedik

Estimasi Divisi Mikrobiologi (Kapasitas 50 petri/batch)



**Total Harga Pokok Penjualan (HPP) = Rp 1.257.000 / batch**

# Strategi Laba & Penjualan Eceran (Lab Biomedik)



**Skema Penjualan Eceran**

**Rp 32.000 / petri**

*Syarat: Minimal pembelian 10 petri  
(Untuk menjaga efisiensi operasional)*

# 4 Kesalahan Umum Penentuan Tarif



**1. Mengabaikan Biaya Tidak Langsung**

Lupa memasukkan penyusutan alat atau utilitas umum ke dalam hitungan.



**2. Salah Estimasi Kapasitas**

Terlalu optimis menghitung jumlah pelanggan yang akan datang, menyebabkan unit cost terlihat lebih murah dari aslinya.



**3. Margin Asal-asalan**

Menentukan profit tanpa melihat benchmark pasar atau kemampuan target konsumen.



**4. Data Usang**

Tidak melakukan update struktur biaya saat harga bahan baku atau inflasi naik.

# Checklist Praktik Terbaik Penentuan Harga



## Gunakan Data Historis

Jangan menebak; lihat pengeluaran nyata bulan-bulan sebelumnya sebagai baseline.



## Bandingkan dengan Pasar

Pastikan tarif akhir tetap kompetitif di mata pelanggan sesuai nilai yang ditawarkan.



## Update Berkala

Tinjau ulang tarif secara rutin (misalnya tahunan) untuk mengimbangi inflasi operasional.



## Standarisasi Alat

Gunakan template terpusat untuk menjaga konsistensi antar seluruh unit usaha universitas.

# Tinggalkan Cara Manual, Mulai Otomatisasi

Anda cukup isi:  
**Biaya, Kapasitas,  
& Target Margin.**



Sistem otomatis hitung:  
**Unit Cost & Tarif  
Rekomendasi.**



<https://bit.ly/UnitCostUUA>

Tarif adalah kunci keberlanjutan usaha. Gunakan **template resmi Direktorat Pengelolaan Bisnis (DPB) Universitas Padjadjaran**. Bisa di-adjust sesuai kebutuhan.



**Terima Kasih**

---