gofood MERCHANT

Cara Efektif Buat Anggaran Tepat Untuk Promosi



Menyusun rencana anggaran yang **efektif** untuk promosi adalah hal yang penting untuk dilakukan.

Namun, sebelum itu, Anda perlu menentukan **harga jual yang tepat**.

1 Tentukan Harga Jual yang Tepat

Berikut merupakan 4 komponen utama penentuan harga jual:

Biaya Produksi

Perhitungkan biaya produksi dengan cermat sehingga dapat menentukan dasar dari harga jual yang memiliki **ketahanan** yang baik.

Konsumen

Pelajari tentang konsumen Resto Anda. Siapakah mereka? Pelajari **perilaku** mereka.

Kompetitor

Cek harga kompetitor yang berjualan produk yang serupa untuk menjaga agar harga jual **kompetitif.**

Unique Selling Point

Kenali unique selling point produk Anda. Apa **diferensiasi—value (nilai)** yang ditawarkan—produk Anda dibandingkan yang lain?

2 Tentukan Harga Promo Berdasarkan HPP

Setelah menentukan harga jual yang tepat, Anda juga perlu menentukan harga promo berdasarkan Harga Pokok Penjualan (HPP).

Apa sih HPP itu?

HPP adalah biaya yang dikeluarkan oleh Mitra Usaha untuk menghasilkan produk usaha, yang terdiri dari 6 biaya pokok:

- Bahan baku
- Bahan habis pakai
- Kemasan
- Tenaga kerja
- Transportasi & penyimpanan
- Bahan baku terbuang



Yuk, simak contoh perhitungan HPP berikut:

Jenis Perhitungan	Perhitungan
Harga Pokok Penjualan (HPP)	Rp5.000,00
Harga jual offline	**(HPP x 3)** Rekomendasi min. 3x dari HPP (Sesuaikan dengan harga di kota Anda) Rp5.000,00 × 3 = Rp15.000,00
Harga jual online	**(Harga offline x 1.25)** Rp15.000,00 × 1.25 = Rp18.750,00
Kenaikan biaya ditanggung resto (Ikut promo / kenaikan harga bahan baku, dll), Misalkan 20%	**(Harga jual x 20%)** Rp18.750,00 × 20% = Rp3.750,00
Harga setelah diskon	**(Harga jual - diskon)** Rp18.750,00 - Rp3.750,00 = Rp15.000,00
Komisi	20% x Rp15.000,00 = Rp3.000,00
Total ditransfer Gojek	Rp15.000,00 - Rp3.000,00 = **Rp12.000,00**
Total Keuntungan	**(Total Transfer - HPP)** Rp12.000,00 - Rp5.000,00 = **Rp7.000,00**

Pahami 3 Strategi Dasar dalam Buat Promo

Lakukan strategi berikut pada saat membuat promo agar berjalan lancar & tidak merugi:

1. **Tentukan tujuan mengikuti promo dengan jelas**
2. **Pilih promo yang sesuai dengan kebutuhan resto**
3. **Lakukan Margin control**

GoFood Merchant hadir dengan berbagai pilihan **promo** yang dapat membantu **maksimalkan** potensi transaksi usaha Anda.



Coba sekarang dan rasakan manfaatnya!