

Harga jual dikurangi modal itu bukan untung.

Satu lembar buat ditempel di samping laptop. Rumus yang sama dipakai di Seller Profit OS dan audit cepat gratisnya. Angka fee dari riset sumber publik, diperbarui September 2026, selalu cocokkan sama Seller Centre lu.

1. Rumus lengkap per unit

Untung bersih = harga jual - modal - packaging - ongkir yang lu tanggung - iklan per order - fee platform - rugi retur

Komponen	Cara ngisinya
Modal (HPP)	Harga beli per unit, termasuk ongkir dari supplier.
Packaging	Bubble wrap, plastik, box, lakban. Total sebulan dibagi jumlah unit.
Ongkir yang lu tanggung	Porsi ongkir dari program gratis ongkir, atau subsidi yang lu kasih.
Iklan per order	Total biaya iklan / jumlah order dari iklan. BUKAN total iklan sebulan.
Fee platform	Harga x % kategori (+3% pre-order). Pakai fee efektif dari laporan kalau punya.
Rugi retur	% retur x (ongkir dua arah + packaging). Barangnya balik, ongkirnya nggak.

2. Contoh: case HP Rp25.000 di TikTok Shop

Harga jual	25.000
Modal	-14.000
Packaging	-1.500
Ongkir yang ditanggung	-3.000
Iklan per order	-5.000
Fee TikTok Shop 6,97%	-1.743
Rugi retur 5% x (6.000 + 1.500)	-375
Untung bersih per unit	-Rp617 RUGI

Kelihatannya untung Rp11.000. Setelah semua potongan: rugi Rp617 tiap kejual. Jual 300 sebulan = minus Rp185.100. Makin laris, makin rugi.

3. Tiqa rumus turunan vanaq nentuina harqaa

Harga impas = (modal + packaging + ongkir + iklan per order + rugi retur) / (1 - fee %)

Dibagi, bukan ditambah: fee dihitung dari harga jual, jadi tiap harga naik fee-nya ikut naik. Case HP: $23.875 / (1 - 0,0697) = \text{Rp}25.664$. Di bawah itu tiap order rugi.

Harga buat margin 25% = biaya yang sama / (1 - fee % - 0,25) -> case HP: Rp35.095

Batas iklan per order = harga x (1 - fee %) - modal - packaging - ongkir - rugi retur -> case HP: Rp4.383

Status: SEHAT margin di atas 10% - TIPIS 5-10% - SANGAT TIPIS di bawah 5% - RUGI di bawah nol. Di bawah 10%, satu retur atau satu kenaikan fee cukup buat bikin produk itu minus.

4. Fee 2026 per platform (tarif kategori, bukan fee efektif)

Platform kategori	Fee	Cap / item	Catatan
Shopee Fashion	10%	-	+3% pre-order
Shopee Elektronik	9,25%	-	+3% pre-order
Shopee Kesehatan & Suplemen	6,6%	-	
Shopee Umum / Lainnya	8%	-	estimasi
Tokopedia Umum	6,97%	Rp650.000	cap naik dari Rp40.000 sejak Mei 2026
TikTok Shop Umum	6,97%	Rp650.000	satu sistem dengan Tokopedia
Tokopedia / TikTok Kategori tarif 10%	8% net	Rp650.000	

Yang kepotong beneran (fee efektif) hampir selalu lebih tinggi: biaya layanan program, biaya proses pesanan, dan voucher toko dipotong terpisah dan cuma muncul di laporan Penghasilan. Di satu toko contoh, tarif 8% jadi 14,2% beneran, selisih Rp1,6 juta sebulan.

5. Tiga kesalahan yang paling sering

Ngitung iklan per bulan, bukan per order. Rp3 juta sebulan buat 600 order = Rp5.000 per order. Kalau untung per unit Rp4.000, tiap order dari iklan rugi Rp1.000.

Nganggap retur cuma kehilangan satu penjualan. Yang hangus itu ongkir dua arah plus packaging, dan itu dibebankan ke tiap unit yang kejual.

Pakai fee brosur, bukan fee efektif. Tarif kategori cuma biaya admin. Sisanya ada di laporan Penghasilan.

Males ngitung satu-satu? Tarik file Pesanan dari Seller Centre ke audit gratis: app.sellerprofitos.com/audit. Semua produk masuk sendiri, fee dibaca dari laporan. Gratis, tanpa daftar, file dibaca di HP lu sendiri. Template Excel-nya ada di sellerprofitos.com/id/cara-hitung-untung-bersih-jualan-online/

Seller Profit OS - sellerprofitos.com - Lembar ini boleh disebar apa adanya. Nggak berafiliasi dengan Shopee, Tokopedia, atau TikTok.