

**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL KUNYIT
(*Curcuma domestica* VAL) INSTAN PADA INDUSTRI
KECIL ADIL DI KOTA PADANG**

OLEH

**ERIK PRATAMA
03114036**



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2009**

ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL KUNYIT (*Curcuma domestica* VAL) INSTAN PADA INDUSTRI KECIL ADIL DI KOTA PADANG

ABSTRAK

Penelitian dengan judul Analisis Penentuan Harga Jual Kunyit (*Curcuma domestica* VAL) Instan Pada Industri Kecil ADIL di Kota Padang telah dilaksanakan mulai bulan Desember 2008- Januari 2009. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penentuan harga jual produk kunyit instant akibat adanya kenaikan sejumlah harga bahan baku dan bahan penolong serta menganalisis keuntungan yang diperoleh oleh industri ADIL.

Metode yang digunakan adalah studi kasus, dimana metode ini tidak menggunakan sample untuk menggambarkan suatu populasi, tetapi industri ADIL merupakan objek penelitian langsung dijadikan sebagai sumber data, terutama data primer, sedangkan data sekunder diperoleh dari instansi terkait yaitu Dinas Perindustrian dan Perdagangan Propinsi Sumatera Barat. Untuk mengetahui bagaimana profil industri ADIL digunakan analisa kualitatif. Untuk tujuan pertama yaitu menganalisis harga jual industri ADIL digunakan analisa kuantitatif yaitu dengan menggunakan metode penentuan harga jual normal melalui pendekatan *full costing*. Tujuan kedua yaitu menganalisis keuntungan yang diperoleh pihak industri selama periode Maret-Agustus 2008 juga digunakan analisa kuantitatif.

Hasil dari penelitian diperoleh bahwa harga jual yang ditetapkan dengan metode *full costing* untuk periode I adalah sebesar Rp.12.112,9,-/kotak, sedangkan harga yang ditetapkan oleh pimpinan sebesar Rp.12.000,-/kotak. Pada periode II harga yang ditetapkan secara *full costing* adalah sebesar Rp.11.823,23,-/kotak sedangkan pimpinan menetapkan harga yang lebih tinggi yaitu sebesar Rp.13.000,-/kotak. Keuntungan yang diperoleh industri berdasarkan perhitungan *full costing* adalah sebesar Rp.6.293.910,-(periode I) dan Rp.6.758.102,-(periode II), sedangkan menurut pimpinan keuntungan diperoleh sebesar Rp.6.039.885,- (Periode I) dan Rp.9.700.027,- (periode II).

Pimpinan bisa saja menggunakan metode *full costing* dalam menetapkan harga jual produknya, karena dengan penetapan harga yang ditetapkan pimpinan sudah dapat menutupi biaya produksi. Untuk periode II, harga jual *full costing* lebih rendah, disarankan pimpinan mencoba dengan harga jual secara *full costing* dengan harapan dapat menarik konsumen lebih banyak lagi. Agar tidak terjadinya perbedaan perkiraan pendapatan antara *full costing* dengan perkiraan pimpinan maka sebaiknya pimpinan membuat pembukuan, sehingga biaya-biaya yang dikeluarkan dapat diketahui dengan tepat.

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan ekonomi Indonesia tidak mungkin terlepas dari peranan sektor pertanian, karena walaupun tumbuh dengan lambat peranannya sebagai sektor penghasil barang-barang konsumsi, penyerap tenaga kerja dan penyelamat di masa resesi sangat signifikan. Pertanian Indonesia tidak hanya diharapkan mampu memenuhi kebutuhan pangan untuk 220 juta orang masyarakat Indonesia, namun juga ditargetkan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui penciptaan lapangan kerja dan peningkatan kegiatan ekspor (Gumbira, 2005).

Pembangunan pertanian dengan pendekatan agribisnis merupakan upaya yang sangat penting dalam pencapaian tujuan ganda meliputi mendorong sektor pertanian dalam rangka menciptakan struktur pertanian yang tangguh, meningkatkan devisa Negara, meningkatkan lapangan kerja dan memperbaiki distribusi pemasaran. Pendekatan agribisnis juga tidak lepas dari pengembangan sektor industri, dengan demikian masyarakat diarahkan untuk meningkatkan kemampuan kewirausahaannya dari budaya tradisional kepada masyarakat industri sehingga nilai tambah yang dihasilkan dapat tercapai melalui pembangunan agribisnis.

Agribisnis merupakan suatu sektor yang terdiri dari 4 subsektor yaitu : pertama, subsektor agribisnis hulu, yakni kegiatan ekonomi (industri perdagangan) yang menghasilkan sarana produksi (input) bagi pertanian primer, kedua subsektor pertanian primer yakni kegiatan usaha tani yang menggunakan sarana produksi pertanian primer (sehingga disebut hasil pertanian). Ketiga, subsektor agribisnis hilir yakni kegiatan ekonomi yang mengolah hasil pertanian primer menjadi produk olahan (industri hasil pertanian/ agroindustri) beserta kegiatan perdagangannya. Empat, subsektor jasa layanan jasa pendukung yang dibutuhkan bagi ketiga subsektor tersebut seperti pemberian kredit pertanian oleh bank maupun non bank (Saragih, 2001).

Industri kecil adalah suatu badan usaha yang menjalankan proses produksi untuk menghasilkan barang dan jasa dalam skala kecil. Menurut Said (1991), industri kecil mempunyai kelebihan yang tidak dimiliki oleh perusahaan menengah dan besar, seperti biaya organisasi yang rendah, kebebasan bergerak serta rendahnya biaya investasi. Selain itu industri kecil juga mempunyai beberapa kelemahan, diantaranya belum melakukan pembukuan perencanaan dengan baik yang mengakibatkan produk kurang mampu bersaing, belum memiliki cara-cara penyaluran produk dan pemilihan saluran distribusi produk yang lebih menguntungkan, kekurangan modal untuk membiayai usaha yang menyebabkan pengusaha tidak dapat merebut peluang pasar guna pengembangan usaha.

Peranan agribisnis dalam pembangunan daerah akan lebih besar lagi karena sektor industri dan perdagangan memberikan kontribusi yang cukup besar dalam Pendapatan Domestik Regional Bruto (PDRB) Sumatera Barat. Sebagian besar merupakan industri yang mengolah hasil-hasil pertanian dan kegiatan perdagangan, baik dalam daerah maupun ekspor juga didominasi oleh komoditi pertanian (Nurmawan, 1999).

Program pembangunan industri dan pembangunan di Sumatera Barat telah diarahkan untuk mendorong pertumbuhan agroindustri berskala kecil dan menengah untuk mengoptimalkan sumber daya yang tersedia didaerah sampai ke pedesaan sehingga dapat menyerap tenaga kerja setempat atau berdampak positif terhadap pengembangan program industri padat modal dan padat karya (Departemen Industri dan Perdagangan, 1999).

Setiap usaha mempunyai tujuan untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya, untuk itu perlu adanya penentuan harga jual yang tepat bagi pengusaha agar konsumen tidak beralih ke produk pesaing dan pencapaian dari tujuan industri atau usaha dapat tercapai. Menurut Rewoldt (1991), harga merupakan alat persaingan dan dipercaya oleh konsumen sebagai parameter kualitas produk yang akan dibeli. Strategi penetapan harga jual pun haruslah tepat agar konsumen tidak beralih ke produk pesaing dan dapat memberikan keuntungan yang diharapkan oleh pengusaha.

Penentuan harga merupakan salah satu keputusan yang penting bagi suatu manajemen. Harga yang ditetapkan harus dapat menutupi semua ongkos, atau bahkan lebih dari itu yaitu untuk mendapatkan laba. Tetapi jika harga ditentukan terlalu tinggi akan berakibat kurang menguntungkan, dalam hal ini pembeli akan berkurang, volume penjualan berkurang, semua biaya mungkin tidak dapat ditutupi dan akhirnya perusahaan bisa mengalami kerugian (Swastha, Sukotjo, 1995).

Harga jual suatu produk terbentuk di pasar sebagai interaksi antara jumlah permintaan dan penawaran di pasar, namun manajemen puncak memerlukan informasi biaya penuh untuk memperhitungkan laba dari setiap harga jual yang terbentuk di pasar. Oleh karena itu manajemen puncak harus memperoleh jaminan bahwa harga jual produk atau jasa yang dijual di pasar dapat menutup seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi produk atau jasa dan dapat menghasilkan laba (Mulyadi, 1997).

Kunyit (*Curcuma domestica Val*) merupakan salah satu tanaman temu-temuan yang mempunyai khasiat yang banyak untuk kesehatan. Kunyit dapat membantu mencegah sel kanker, melancarkan peredaran darah dan membersihkan darah kotor dalam tubuh. Selain berkhasiat sebagai tanaman obat, kunyit juga digunakan sebagai bumbu masak dapur yang mudah didapatkan.

Sumber daya tanaman kunyit sekarang dijumpai didaerah-daerah tropika dan penyebarannya makin meluas ke beberapa negara subtropika. Di Indonesia tanaman kunyit sudah meluas diseluruh wilayah nusantara, baik sebagai tumbuhan liar di hutan belantara maupun telah ditanam agak intensif dilahan-lahan tegalan atau sekedar ditanam di tanah pekarangan.

Kesehatan merupakan hal yang sangat penting pada masa sekarang, sehingga menjadikan budidaya tanaman obat merupakan salah satu bagian dari sistem industri jamu dan obat-obatan. Kegiatan ini merupakan suatu peluang usaha yang cukup memberikan harapan mengingat permintaan hasil budidaya tanaman obat demikian tinggi.

Industri olahan kunyit merupakan salah satu industri baru yang terdapat di Sumatera Barat. Berdasarkan informasi yang didapatkan dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Padang (2006) usaha kecil kunyit instan yang dilakukan

oleh Industri ADIL ini merupakan industri lokal yang bergerak dalam pengolahan kunyit dan telah terdaftar di Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Padang.

1.2 Perumusan Masalah

Industri kunyit instan ADIL, beralamat di Jalan Manggis 1 no. 95 Blok H Belimbing, Padang. Industri ini dirintis oleh Bapak Dilyagus, SE semenjak 2 tahun lalu, tepatnya pada bulan Maret 2006 dan dipimpin langsung oleh Bapak Dilyagus sendiri. Usaha ini merupakan usaha pengolahan dari kunyit segar menjadi bentuk bubuk sehingga dapat dijadikan sebagai minuman segar yang dapat diminum kapan saja. Selain kunyit, industri ADIL ini juga mengolah tumbuhan herbal lainnya seperti jahe. Dalam penelitian ini, produk jahe tidak termasuk kedalam objek penelitian karena produk jahe ini telah pernah diteliti sebelumnya oleh Miranti (2007), dengan judul Analisa Usaha dan Bauran Pemasaran Jahe Instan.

Biaya-biaya yang dikeluarkan oleh industri ADIL untuk pembelian bahan pengolahan kunyit merupakan biaya yang paling banyak dibandingkan dengan biaya produksi lainnya, hal ini dapat dilihat dari banyaknya bahan-bahan untuk memproduksi kunyit instan, seperti kunyit, jahe merah, kulit manis dan gula pasir. Awal Juni 2008, harga untuk bahan baku dan bahan penolong yang digunakan pihak industri mengalami kenaikan harga, yaitu harga bahan baku (kunyit) mengalami kenaikan dari Rp.2.500,-/kg menjadi Rp. 3.500,- /kg, sedangkan untuk bahan penolong seperti jahe merah meningkat dari Rp.2.500,-/kg menjadi Rp.3.500,-/kg, kulit manis dari harga awalnya Rp.8000,-/kg menjadi Rp12000,- /kg, dan gula pasir dari harga awal Rp6500,-/kg menjadi Rp7000,-/kg (Lampiran 1).

Adanya kenaikan sejumlah harga tersebut tentu menyebabkan biaya produksi yang harus dikeluarkan mengalami peningkatan, sehingga hal ini dapat mempengaruhi besarnya keuntungan yang diterima oleh pihak industri nantinya. Berdasarkan adanya kenaikan sejumlah bahan baku dan bahan penolong tersebut maka pemilik menaikkan harga produk kunyit instan ini sebesar 8,333 % yaitu dari Rp.12.000,- menjadi Rp.13.000,- per kotaknya.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Industri

Industri kunyit instan ADIL beralamat di Jalan Manggis I no. 95 Blok H Belimbing, Padang. Industri ini berdiri sejak tahun 2000 yang dirintis oleh Bapak Dilyagus Putra Zoma SE. Berbekal pendidikan formal sebagai sarjana ekonomi di STIE Perdagangan beliau memulai usaha. Pada awalnya beliau mencoba usaha membuat makanan kecil-kecilan seperti donat dan serabi, kemudian dipasarkan dilingkungan sekitar dan kantin kantor-kantor dinas pemerintahan yang ada di kota Padang.

Tahun 2000 usaha beliau dalam membuat makanan kecil mulai terhenti dikarenakan beliau mendapatkan pekerjaan di sebuah lembaga pendidikan bahasa asing LBA-LIA Padang sebagai tenaga administrasi. Sebagai tambahan pendapatan keluarga, beliau juga memiliki usaha sampingan sebagai tenaga pemasaran produk yang berbahan baku herbal, yaitu mengkudu di PT. Surecoindo. Hal ini menambah pengetahuan beliau dalam tanaman herbal sehingga menjadi salah satu faktor munculnya ide untuk mengelola sendiri usaha pembuatan minuman herbal.

Bapak Dilyagus adalah seorang individu yang mempunyai latar belakang pekerja sebagai sales atau bidang pemasaran yang kemudian mengembangkan perusahaan sendiri. Keterampilan yang telah dimiliki biasanya merupakan faktor pendorong untuk mengembangkan perusahaan yang ingin dirintis. Dalam hal ini beliau memiliki pengalaman dalam bidang obat-obatan herbal yang diperoleh selama bekerja sebagai tenaga pemasaran pada PT. Surecoindo.

Industri ADIL awalnya memproduksi jahe instan, kemudian beliau mengembangkan ke tanaman herbal lainnya seperti kunyit instan. Produksi produk jahe tidak termasuk kedalam objek penelitian karena untuk produk jahe telah pernah diteliti sebelumnya oleh Miranti (2008) dengan judul "Analisa Usaha dan Bauran Pemasaran Jahe Instan pada Industri ADIL di Kota Padang".

Awalnya produk ini hanya diproduksi dalam jumlah kecil dan dipasarkan disekitar lingkungan rumah dan kantor dimana beliau bekerja saja, namun ternyata produk ini mendapatkan respon yang sangat bagus dari pembeli, sehingga

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang "Analisis Penentuan Harga Jual Kunyit Instan pada Industri ADII. di Kota Padang", maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Harga jual kunyit instan yang ditetapkan oleh pihak industri pada periode I (Maret-Mei 2008) ternyata tidak jauh berbeda dengan harga jual menurut metode *full costing*, yaitu dengan harga Rp.12.112,9/kotak sedangkan harga yang ditetapkan oleh pimpinan sebesar Rp.12.000/kotaknya. Perbedaan yang cukup besar terjadi pada periode II, dimana berdasarkan metode *full costing* seharga Rp.11.823,23/kotak, sedangkan harga jual yang ditetapkan oleh pihak industri adalah sebesar Rp.13.000/kotak. Pada periode II harga yang ditetapkan oleh pimpinan dapat dikatakan terlalu tinggi, karena berdasarkan perhitungan *full costing* idealnya harga untuk 1 kotak adalah Rp. 11.823,23,-/kotak namun demikian, dengan harga jual yang ditetapkan oleh pimpinan terhadap kedua periode tersebut sudah mampu menutupi total biaya produksi kunyit instan.
2. Adanya kenaikan harga bahan baku dan bahan penolong pada periode Juni-Agustus 2008 menyebabkan biaya produksi yang harus dikeluarkan mengalami peningkatan. Walaupun harga bahan baku dan bahan penolong tersebut naik ternyata keuntungan yang diperoleh industri justru mengalami peningkatan, hal ini dikarenakan biaya tenaga kerja yang tetap, bertambahnya permintaan akan produk oleh konsumen dan harga jual yang juga dinaikkan oleh industri yaitu dari Rp.12.000/ kotak menjadi Rp.13.000/ kotaknya. Berdasarkan hasil perhitungan keuntungan menurut *full costing* selama periode I (Maret-Mei 2008) industri ADII mendapatkan keuntungan sebesar Rp.6.293.910,- Sedangkan perhitungan dengan harga jual menurut pimpinan, industri memperoleh keuntungan sebesar Rp.6.039.885,- dan pada periode II (Juni-Agustus 2008) menurut perhitungan *full costing* industri mendapatkan keuntungan sebesar Rp.6.758.102,- sedangkan menurut perhitungan pimpinan industri

mendapatkan keuntungan sebesar Rp.9.700.027.- Adanya perbedaan keuntungan antara perhitungan menurut metode *full costing* dengan perhitungan pimpinan dikarenakan adanya perbedaan dalam penetapan harga jual produk antara pimpinan dengan metode *full costing*.

5.2 Saran

1. Pimpinan disarankan untuk mempertimbangkan kembali harga jual yang telah ditetapkan pada periode II (Juni-Agustus 2008). Karena harga jual yang ditetapkan pimpinan lebih tinggi daripada harga jual yang ditetapkan secara *full costing*. Sehingga apabila dengan menurunkan harga jual produknya diharapkan dapat menarik minat beli konsumen lebih banyak lagi.
2. Pimpinan industri sebaiknya membuat pembukuan mengenai laporan keuangan dan biaya-biaya yang dikeluarkan sehingga perhitungan biaya yang dikeluarkan dapat diketahui lebih rinci, karena adanya perbedaan perhitungan biaya-biaya yang dikeluarkan sehingga besarnya keuntungan yang diperoleh tidak sesuai dengan keuntungan yang diperkirakan oleh pimpinan.

DAFTAR PUSTAKA

- Biro Pusat Statistik. 1997. *Statistik Industri Kecil*. Padang
- Boyd, at al. 2000. *Manajemen Pemasaran*, jilid II, Terjemahan Imam Nurmawan. Erlangga. Jakarta. Hal 2
- Departemen Perindustrian dan Perdagangan. 1999. *Industri dan Perdagangan Sumatera Barat*. Kanwil Departemen Perindustrian dan Perdagangan Tk I Sumatera Barat. Padang
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan Propinsi Sumatera Barat. 2006. *Warta Perdagangan Luar Negeri*. Padang
- Gumbira E, Febriyanti, L. 2005. *Prospek dan Tantangan Agribisnis Indonesia*. 2005. *Economic Review Journal* No. 200 Juni 2005. www.google.com
- Henriksen, Eldon. 1994. *Teori Akuntansi*, Edisi ke empat. Penerbit Erlangga. Jakarta
- Junedi. 2007. *Analisa Penentuan Harga Jual Kecap dan Saos sambal Pada Industri Jaya Bersama*. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang
- Kosim, Alfaini. 2000. *Pemberdayaan Usaha Kecil Melalui Pola Kemitraan di Bidang Agribisnis*. Kanwil Depkop dan Pengusaha Kecil Menengah Prop. Riau. Pekanbaru
- Kotler, Philip. *Management Pemasaran Indonesia*. www.wordpress.com.
- Kunyit, Si Kuning Yang Kaya Manfaat*. [http:// www.halalguide.info](http://www.halalguide.info)
- Manfaat Kunyit*. [http:// www.Republika.co.id](http://www.Republika.co.id)
- Lewis, Gregory. 1994. *Taktik Menetapkan Harga*. Gramedia. Jakarta
- Lestari. 2004. *Analisa Penentuan Harga Jual pada Industri Mahkota*. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang
- Mulyadi. 1997. *Akuntansi Manajemen, konsep, Manfaat dan Rekayasa*. Cetakan kedua. Universitas Gajah Mada. Yogyakarta.
- Mulyadi. 1999. *Akuntansi Biaya*, Cetakan Ketujuh, Edisi Kelima. Aditya Media. Yogyakarta
- Mubyarto. 1989. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. LP3ES. Jakarta
- Nazir, M. 1999. *Metode Penelitian*. Penerbit Ghalia Indonesia. Jakarta.