

**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL PISANG SALE PADA
INDUSTRI RUMAH TANGGA DI KECAMATAN MANDIANGIN
KOTO SELAYAN BUKITTINGGI**

Oleh :

AYU RAHMAWATI

03114038



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2008**

ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL PISANG SALE PADA INDUSTRI RUMAH TANGGA DI KECAMATAN MANDIANGIN KOTO SELAYAN BUKITTINGGI

ABSTRAK

Penelitian ini dilaksanakan pada tiga industri rumah tangga yang mengolah pisang sale di Kecamatan Mandiangin Koto Selayan Bukittinggi yaitu industri pisang sale ASNI, WatiAsni, dan ASLI pada bulan April – Juni 2008, dengan tujuan mendeskripsikan gambaran umum industri pisang sale di Bukittinggi, menganalisis keuntungan sebelum dan sesudah terjadi kenaikan harga jual pisang sale dan titik impasnya, serta menganalisis penentuan harga jual pada industri pisang sale di Bukittinggi.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa pada kota Bukittinggi terdapat tiga buah industri rumahtangga yang mengolah pisang menjadi pisang sale, dengan jumlah tenaga kerja 3 – 4 orang dan modal awal pendirian usaha berkisar antara Rp 500.000,- - Rp 2.000.000,-. Jumlah produksi rata – rata ketiga Industri ini berkisar antara 156,2 Kg – 414,2 Kg/ bulan. Pada bulan Agustus 2007 ketiga industri ini sama-sama mengambil kebijakan untuk menaikkan harga sebagai akibat dari naiknya harga bahan penolong.

Dari hasil penelitian juga diketahui bahwa keuntungan per unit dari ketiga industri mengalami peningkatan setelah terjadi kenaikan harga jual pada bulan Agustus 2007. Pada industri pisang sale ASNI keuntungan per unit meningkat sebesar 38,5%, industri WatiAsni meningkat sebesar 84,2% dan industri pisang sale ASLI meningkat sebesar 45,7% dari keuntungan sebelum terjadi kenaikan harga jual. Besarnya impas dalam penjualan (Rp) adalah Rp 8.773.232,8 untuk industri pisang sale ASNI, Rp 5.792.032,1 untuk industri pisang sale WatiAsni, dan Rp 3.457.256,7 untuk industri pisang sale ASLI dengan impas kuantitas adalah 302,5 Kg untuk industri pisang sale ASNI, 241,3 Kg untuk industri pisang sale WatiAsni, dan 144,1Kg untuk industri pisang sale ASLI. Berdasarkan hasil penelitian terlihat bahwa ketiga industri pisang sale di Bukittinggi berada diatas titik impas, baik impas kuantitas maupun impas penjualan.

Berdasarkan hasil penelitian yang menggunakan teori penetapan harga jual berdasarkan teori *variable costing* dengan tingkat laba yang diharapkan sebesar 40% diketahui bahwa harga jual per unit yang ditetapkan oleh industri pisang sale di Bukittinggi lebih tinggi daripada harga yang ditetapkan berdasarkan teori, yaitu 39,4 % untuk industri pisang sale ASNI, 9,1 % untuk WatiAsni, dan 16,4 % untuk industri ASLI.

Permasalahan yang dihadapi oleh ketiga industri ini adalah turunnya penjualan setelah kenaikan harga jual, oleh karena itu disarankan kepada pihak industri untuk meninjau kembali harga jual produknya, harga jual dapat diturunkan setidaknya sampai dengan harga yang telah didapatkan berdasarkan teori agar tidak mempengaruhi volume penjualan tapi tetap bisa mendapat keuntungan.

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 dimasa resesi sangat signifikan. Dalam program Kabinet Indonesia Bersatu, sektor pertanian dalam perspektif agribisnis dan agroindustri merupakan salah satu prioritas pembangunan ekonomi nasional. Pertanian Indonesia diharapkan tidak hanya 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 yang menghasilkan cadangan devisa yang semakin besar (Surjadi, 2005).

Perkembangan industri di Sumatera Barat yang mengarah ke sektor agroindustri dan agribisnis baik yang berskala kecil maupun menengah semakin pesat. Pada tahun 2006, industri kecil yang bergerak di bidang pengolahan makanan dan minuman mencapai 74,65 % dari keseluruhan usaha di sektor industri. Demikian juga dalam penyerapan tenaga kerja, usaha ini telah menyerap lebih dari setengah jumlah seluruh pekerja di sektor industri. Sebenarnya industri ini mempunyai potensi yang cukup besar dalam penyerapan tenaga kerja maupun ikut memperbaiki perekonomian masyarakat luas. (BPS, 2006)

Pengolahan, pengawetan, pengamanan dan penanganan pangan adalah merupakan kegiatan yang penting dan strategis dari teknologi pangan dalam menciptakan dan menyiapkan aneka makanan di samping peran lainnya, yaitu menunjang berbagai bidang usaha dalam peningkatan pendapatan dan penyerapan tenaga kerja seperti pertanian dan pengembangan industri pengolahan pangan itu sendiri. Program pembangunan industri di Sumatera Barat telah diarahkan untuk mendorong pertumbuhan agroindustri berskala kecil dan menengah untuk mengoptimalkan sumber daya yang tersedia di daerah sampai ke pedesaan sehingga dapat menyerap tenaga kerja setempat atau berdampak positif terhadap perkembangan

program industri padat modal dan padat karya. (Departemen Perindustrian dan Perdagangan, 2002)

Usaha industri rumah tangga yaitu usaha rumah tangga yang melakukan kegiatan mengolah barang dasar menjadi barang jadi atau setengah jadi, barang setengah jadi menjadi barang jadi, atau dari barang yang kurang nilainya menjadi barang yang tinggi nilainya untuk dijual dengan jumlah pekerja paling sedikit 1 orang dan paling banyak 4 orang termasuk pengusaha (Lampiran 1).

Industri kecil dan rumah tangga mempunyai kelebihan yang tidak dimiliki oleh perusahaan menengah dan besar seperti biaya organisasi rendah, kebebasan bergerak, serta rendahnya biaya investasi. Di samping itu industri kecil juga memiliki kelemahan diantaranya belum melakukan perencanaan dengan baik yang menyebabkan produk kurang mampu bersaing, harga pokok produk tinggi akibat biaya produksi tinggi, 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 (Said, 1991). Selain itu, menurut Soemarso (1990) masalah dalam pengendalian biaya akibat fluktuasi harga bahan baku yang harus dipenuhi mengakibatkan produsen belum mampu mengatur harga komoditi yang dijual karena tingkat harga jual dipengaruhi oleh berbagai faktor di luar kegiatan seperti konsumen, pesaing, pemasok dan lain-lain.

Setiap usaha mempunyai tujuan untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya, maka produk atau jasa yang dihasilkan harus dapat dipasarkan sampai kepada konsumen. Untuk itu perlu adanya penentuan harga jual yang tepat bagi pengusaha agar konsumen tidak beralih dari produk yang dihasilkan ke produk pesaing, ketepatan dalam menentukan harga jual harus diperhatikan. Penentuan harga jual seringkali tidak bisa sekali diambil untuk digunakan seterusnya. Dengan beberapa kali revisi akan membuat harga jual betul-betul bisa digunakan sesuai dengan keinginan dan tujuan perusahaan (Soemarso 1990).

Harga merupakan sesuatu yang sangat penting karena dapat mencerminkan produk yang dihasilkan. Bagi pengusaha dalam memutuskan harga yang pantas harus

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

- a. Ketiga industri pisang sale di Bukittinggi yaitu industri pisang sale ASNI, WatiAsni, dan industri pisang sale ASLI digolongkan dalam industri rumah tangga dilihat dari jumlah tenaga kerjanya yang berkisar antara 3 – 4 orang, dengan modal awal sebesar Rp 500.000,- untuk industri pisang sale ASNI, dan Rp 2.000.000,- untuk industri pisang sale WatiAsni dan ASLI. Produksi rata-rata perbulan dari industri ini adalah 414,2 Kg untk industri pisang sale ASNI, 167,5 Kg untuk industri AsniWati, dan 156,2 Kg untuk industri pisang sale ASLI. Ketiga industri ini mendistribusikan produknya ke tempat yang berbeda, industri pisang sale ASNI memasarkan produknya di Padang dan Bukittinggi, sedangkan industri pisang sale WatiAsni dan ASLI hanya memasarkan produknya dalam Kota Bukittinggi saja. Pada bulan Agustus ketiga industri ini sama – sama mengambil kebijakan untuk menaikkan harga jual produk yang mereka hasilkan yang disebabkan karena keaikan harga bahan penolong.
- b. Berdasarkan hasil penelitian terlihat bahwa kenaikan harga jual menyebabkan keuntungan industri pisang sale di Bukittinggi menjadi meningkat meskipun volume produksi dan penjualan menurun. Setelah terjadi kenaikan harga jual keuntungan rata-rata ketiga industri mengalami kenaikan sebesar 44,6% yaitu menjadi Rp Rp 7.753.092,1 dari keuntungan sebelum terjadi kenaikan harga jual yaitu Rp 5.361.282,-. Besar nya peningkatan keuntungan per unit dari ketiga industri setelah kenaikan harga jual adalah sebesar 38,5% untuk industri pisang sale ASNI, 84,2% untuk industri Wati
- c. Besarnya impas dalam penjualan (Rp) adalah Rp 8.773.232,8 untuk industri pisang sale ASNI, Rp 5.792.032,1 untuk industri pisang sale WatiAsni, dan Rp 3.457.256,7 untuk industri pisang sale ASLI dengan impas kuantitas adalah 302,5 Kg untuk industri pisang sale ASNI, 241,3 Kg untuk industri pisang

DAFTAR PUSTAKA

- Apriyusmaiherni. 2005. *Analisa Usaha dan Bauran Pemasaran Pada Industri Cincau Lubuk Indah di Kota Padang*. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Andalas.
- Badan Pusat Statistik 2007. *Sumatera Barat dalam Angka 2003*. BPS Sumbar.
- Daniel, Mochar. 2003. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Bumi Aksara. Jakarta.
- Departemen Perindustrian dan Perdagangan. 2007. *Industri Kecil dan Menengah Kota Bukittinggi*. Kanwil Deperindag Bukittinggi.
- Dinas Pertanian Kota Bukittinggi. 2007. *Laporan Tahunan*. Bukittinggi.
- Hendriksen, Eldon. 1999. *Teori Akuntansi*. Edisi Keempat. Erlangga. Jakarta.
- Gumbira. E, Febriyanti, L., 2007. *Prospek dan Tantangan Agribisnis Indonesia*. Economic Preview Journal No. 200 Juni 2005. [www. google. com](http://www.google.com).
- Junedi. 2006. *Analisa Penetapan Harga Jual Kecap dan Saus Sambal pada UD Jaya bersama Dikecamatan IV Angkat Kabupaten Agam*. Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Andalas.
- Kotler, Philip. 1992. *Manajemen Pemasaran, Analisis, perencanaan, dan Pengendalian*. Jilid dua. Erlangga. Jakarta.
- Kotler, Phillip dan Gerry Armstrong. 1997. *Manajemen Pemasaran*. PT. Prenhalindo. Jakarta.
- Nazir, M. 1999. *Metode Penelitian*. Penerbit Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Mas'ud. 1981. *Akuntansi Manajemen*. Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada Yogyakarta.
- Mubyarto. 1987. *Ekonomi Pertanian*. Sinar Harapan. Jakarta.
- Mulyadi. 1999. *Akuntansi Biaya*. Cetakan ketujuh. Edisi Kelima. Aditia Media. Yogyakarta.
- Munawir. 2000. *Analisa Laporan Keuangan*. Liberty. Yogyakarta.