ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL KERUPUK KULIT PADA INDUSTRI KECIL

(Studi kasus Pada Usaha Kerupuk Kulit Pusako Minang di Kecamatan Kamang Magek Kabupaten Agam)

SKRIPSI

Oleh:

SRI RAHAYU
04164075

DINAS PENDIDIKAN NASIONAL UNIVERSITAS ANDALAS UPT PERPUSTAKAAN

FAKULTAS PETERNAKAN
UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG, 2008

ANALISIS PENETAPAN HARGA JUAL KERUPUK KULIT PADA INDUSTRI KECIL
(Studi Kasus Pada Usaha Kerupuk Kulit Pusako Minang di Kecamatan Kamang Magek Kabupaten Agam)

Sri Rahayu dibawah bimbingan
Ir. H. Fuad Madarisa,MSc dan Nurhayati, SPt, MM. Program Studi Sosial Ekonomi Peternakan Jurusan Produksi Ternak Fakultas Peternakan Universitas Andalas Padang, 2008

ABSTRAK

Penelitian ini dilaksanakan pada Usaha Kerupuk Kulit Pusako Minang di Kecamatan Kamang Magek Kabupaten Agam pada tanggal 1 juni – 15 juli 2008. Tujuan penelitian ini adalah mengetahui dan menganalisa faktor-faktor yang dipertimbangankan dalam menetapkan harga jual kerupuk kulit serta mengetahui dan mengukur proses penetapan harga jual kerupuk kulit berdasarkan metode harga pokok biaya variabel.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah *Studi Kasus (case study)*.Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah data primer dan data skunder. Data primer melalui studi lapangan yaitu melakukan wawancara lansung dengan informan kunci pada industri yang bersangkutan dengan menggunakan daftar pertanyaan yang disediakan dan observasi. Data skunder di peroleh dari instansi yang berkaitan dengan penelitian. Variabel penelitian yang ingin diketahui, diukur dan dianalisa adalah faktor internal yaitu tujuan pemasaran, strategi bauran pemasaran (produk, harga, distribusi, promosi). Faktor ekternal yaitu pelanggan, pesaing, pemasok dan sumberdana, serta biaya variabel dan biaya tetap. Analisa data yang digunakan adalah analisa data deskiptif kualitatif dan kuantitatif.

Dari hasil penelitian yang dilakukan dapat diketahui bahwa Faktor Internal meliputi tujuan pemasaran yang digunakan yaitu mempertahankan kualitas dari produk (Kepemimpinan Kualitas Produk) serta strategi bauran pemasaran yaitu *produk* yang dihasilkan merupakan barang konsumsi dengan *harga* bervariasi, *pendistribusian* menggunakan jalur langsung dan tak langsung serta *promosi* dilakukan secara personal selling. Faktor Eksternal meliputi harga yang ditetapkan pada setiap pelanggan tidak sama. Harga yang ditetapkan pesaing lebih rendah dari harga yang ditetapkan usaha ini. Harga beli kulit yang ditetapkan pemasok berbeda-beda. Harga jual kerupuk kulit pusako minang ditetapkan dengan memperhitungkan biaya variabel yang dikeluarkan tanpa memperhitungkan biaya tetap kecuali biaya tenaga kerja tetap dan laba yang diharapkan sebesar 20% serta mempertimbangkan faktor internal dan eksternal. Harga jual kerupuk kuit pusako minang yang diperoleh berdasarkan harga pokok biaya variabel kerupuk latua super Rp 93.346,47,-/Kg, kerupuk latua Rp 87.639.0,90/Kg dan kerupuk siap konsumsi Rp17.469,55,-/Pak dan Rp 671.91,-/Bks.

Kata Kunci : Industri Kecil, Harga Jual, Biaya dan Laba

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Program pengembangan industri dan perdagangan di Sumatera Barat diarahkan untuk mendorong pertumbuhan agroindustri dan agribisnis berskala kecil dan menengah dengan mengoptimalkan sumber daya yang tersedia. Sehingga berdampak positif terhadap penyerapan tenaga kerja yang pada nantinya meningkatkan pendapatan masyarakat (Yani, 2007).

Salah satu usaha agroindustri yang berkembang saat ini adalah industri kerupuk kulit. Industri kerupuk kulit merupakan industri hilir. Industri hilir merupakan kelompok perusahaan yang menggunakan produk perusahaan lain sebagai bahan baku untuk kemudian diproses menjadi barang setengah jadi atau barang jadi (Prawirosentrosono, 2002).

Industri kerupuk kulit atau kerupuk jangek yang terkenal di Sumatera Barat merupakan industri pengolahan peternakan yang terbanyak bila dibandingkan dengan industri pengolahan peternakan lainnya seperti rendang dan dendeng (http://www.disnaksumbar.org/2007).

Tabel 1. Inventarisasi Industri Kerupuk Kulit Kec. Kamang Magek Kab. Agam

No.	Nama Pemilik	Bahan Baku	Tenaga kerja (Orang)	Kapasitas Produksi (Kg/bln)	Harga Jual (Rp/Kg)	Bentuk Kemasan
1.	Hamsar	Kerbau/sapi	8	1600	50.000	Biasa
2.	Hj.Bainar	Kerbau/sapi	6	300	45.000	Biasa
3.	Eli	Kerbau/sapi	6	600	45.000	Biasa
4.	Yusneli	Kerbau/sapi	6	800	50.000	Biasa
5.	Hj. Aziar	Kerbau/sapi	7	2000	52.000	Biasa

Sumber: Disnak Sumbar (2004)

Kerupuk kulit Pusako Minang merupakan salah satu industri kerupuk kulit yang ada di Kabupaten Agam. Kerupuk kulit Pusako Minang merupakan

kelanjutan dari usaha yang dirintis oleh Hj. Aziar sekitar tahun 1960 an. Data dari Tabel menunjukan bahwa kapasitas produksi usaha kerupuk kulit ini yang mempunyai kapasitas produksi terbesar, yaitu sebesar 2.000Kg/bln.

Setiap usaha mempunyai tujuan untuk memperoleh laba yang optimal. Oleh sebab itu produk atau jasa yang dihasilkan harus dapat dipasarkan sampai pada konsumen. Keputusan harga suatu produk perusahaan dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal perusahaan. Untuk itu perlu penentuan harga jual yang tepat bagi pengusaha agar konsumen tidak beralih dari produk yang dihasilkan ke produk pesaing, ketepatan dalam harga jual harus diperhatikan.

Menurut Kotler dan Armstrong (1997), masih banyak perusahaan yang tidak mampu menangani penetapan harga dengan baik. Kesalahan yang paling umum adalah harga yang kurang direvisi untuk mengantisipasi perubahan pasar dan harga yang kurang bervariasi untuk produk-produk dan segmen pasar yang berbeda.

Harga merupakan alat persaingan dan dipercaya oleh konsumen sebagai parameter kualitas suatu produk yang akan dibeli. Untuk memutuskan harga, berbagai pertanyaan harus dijawab mulai dari penentuan harga sebuah produk baru sampai penentuan kembali harga produk lama. Strategi penetapan harga jual pun harus tepat agar konsumen tidak beralih ke produk pesaing, sehingga dapat memberikan laba yang diinginkan oleh perusahaan tersebut. Apabila suatu usaha menentukan harga jual yang tepat bagi produk yang dihasilkannya akan meningkatkan volume jual (Rewoldt *et al*, 1991).

V. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari penelitian yang dilakukan diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam menetapkan harga jual kerupuk kulit pusako minang ada dua:
   a) Faktor Internal yaitu tujuan pemasaran mempertahankan kualitas produk (Kepemimpinan Kualitas Produk) serta strategi bauran pemasaran yaitu *produk* yang dihasilkan merupakan barang konsumsi dengan *harga* bervariasi, *pendistribusian* menggunakan jalur langsung dan tak langsung serta *promosi* dilakukan secara personal selling.
   b) Faktor Eksternal meliputi harga yang ditetapkan pada setiap pelanggan tidak sama. Harga yang ditetapkan pesaing lebih rendah dari harga yang ditetapkan usaha ini. Harga beli kulit yang ditetapkan pemasok berbeda-beda.
2. Proses penetapan harga jual berdasarkan harga pokok biaya variabel.

Harga jual kerupuk kulit pusako minang ditetapkan dengan memperhitungkan biaya variabel yang dikeluarkan tanpa memperhitungkan biaya tetap kecuali biaya tenaga kerja tetap dan laba yang diharapkan sebesar 20% serta mempertimbangkan faktor internal dan eksternal. Harga jual kerupuk kulit pusako minang yang diperoleh berdasarkan harga pokok biaya variabel kerupuk latua super Rp 93.346,47,-/Kg, kerupuk latua Rp 87.639,9/Kg dan kerupuk siap konsumsi Rp17.469,55/Pak dengan harga jual perbungkus sebesar Rp 671,91,-.

DAFTAR PUSTAKA

Asri, W. 1991. *Marketing. Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada.* Yogjakarta.

Apriyono,A. 2007. Penetapan Harga Jual. http://www.ilmumanajemen.woedpress.com. [2 april 2008]

BPS. 2006. *Produk Domestik Bruto Kab. Agam 2001-2005.* Badan Perencanaan daerah Kabupaten Agam Dan Badan Pusat Statistik Kabupaten Agam.

Case dan Fair. 2002. *Prinsip-Prinsip Ekonomi Mikro.* Edisi Kelima. PT Prenhallido. Jakarta.

Disnak Sumbar 2007. *Usaha Kerupuk Kulit Rukai.* http://www.disnaksumbar.org. [5 april 2008]

Djalil, Sughita dan Ibrahim. 1982. *Teknologi Kulit.* Fakultas Peternakan UniversitasAndalas. Padang.

Disnak. 2004. *Inventarisasi Pengolahan Hasil Peternakan.* Dinas Peternakan. Sumatera Barat.

Fuad, Christin, Nurlela, sugiarto dan Paulus. 2005. *Pengantar Bisnis.* PT Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.

Haryati, R. 2001. *Analisa Usaha Dan Bauran Pemasaran Kerupuk Kulit Studi Kasus Industri Kerupuk Kulit Sejati di Desa Tigo Tumpuak Kecamatan Lima Kaum Kabupaten Tanah Datar.* Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang.

Henriksen, E. 1994. *Teori Akuntansi, Edisi Keempat.* Erlangga. Jakarta

Ikhsan, M. 2007. *Analisis Penentuan Harga Jual Produk Makanan Ringan Khas Daerah Dari Usaha Leni Snack Di Kecamatan Nanggalo Padang.* Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Andalas. Padang.

Jodoamidjodo, RM. 1981. *Teknik Penyamakan Kulit Untuk Pedesaan.* PT Angkasa Bandung. Bandung.

Kotler dan Armtrong. 1997. *Prinsip-Prinsip Pemasaran, Jilid Satu.* Erlangga. Jakarta.

Lewis, G.1994. *Taktik Menetapkan Harga Jual.* Gramedia Utama. Jakarta.