

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam dunia usaha, persaingan sudah sangat umum terjadi. Banyaknya usaha yang bergerak dibidang yang sama dan memiliki tujuan untuk meningkatkan penjualan serta mengoptimalkan keuntungan membuat usaha tersebut saling berkompetisi. Tidak hanya persaingan, krisis ekonomi yang sewaktu-waktu dapat terjadi juga menjadi ancaman bagi kelangsungan hidup perusahaan. Untuk itu perusahaan perlu memperhatikan strategi yang tepat agar bisa mencapai tujuan perusahaan.

Peternakan merupakan salah satu subsektor yang sangat berperan penting dalam usaha agroindustri terutama dalam usaha kerupuk kulit. Melalui subsistem pengolahan agribisnis, pemanfaatan kulit ternak sebagai salah satu hasil sampingan (*by product*) dalam menunjang usaha kerupuk kulit memiliki manfaat dalam menciptakan nilai ekonomis, menciptakan lapangan kerja, dan mampu mendorong perekonomian masyarakat.

Usaha kerupuk kulit merupakan salah satu usaha yang terkenal di Indonesia, khususnya di Sumatera Barat. Usaha ini mengolah bahan baku dari kulit ternak menjadi produk yang dapat dikonsumsi dan bernilai ekonomis. Kerupuk kulit telah diproduksi di berbagai wilayah di Indonesia dengan nama yang berbeda-beda. Untuk di Sumatera Barat sendiri kerupuk kulit merupakan salah satu makanan dari olahan kulit ternak yang populer yang lebih dikenal dengan nama “*karupuak jangek*”.

Salah satu pengolah kerupuk kulit dikota Padang adalah Usaha Kerupuk Kulit “Buk Kai”. Usaha kerupuk kulit “Buk Kai” merupakan usaha keluarga,

dimana dalam sistem pengelolaannya diatur oleh keluarga Buk Kai sendiri. Usaha ini memproduksi kerupuk kulit dari bahan baku kulit kerbau dan sapi. Untuk bahan baku kerupuk kulit, usaha “Buk Kai” tidak membeli bahan baku dari dalam daerah, hal ini untuk menghindari persaingan dengan usaha kerupuk kulit lainnya di kota Padang, sehingga usaha ini membeli dari luar daerah yaitu dari Aceh, Medan, dan Palembang. Usaha kerupuk kulit ini beralamat di Jalan Andalas I No. 43 Kota Padang, yang dijalankan oleh bapak Pingai Indo Nan Tinggi bersama istri Kasmi Muis. Usaha ini berdiri sejak tahun 1950 yang didirikan oleh orang tua dari Bapak Pingai Datuak Indo Nan Tinggi, dan turun temurun kepada anak dan cucunya.

Usaha ini awal pendiriannya hanya mempunyai modal untuk membeli dua lembar kulit yang beratnya lebih kurang 90 kg kulit segar yang diolah menjadi latua dengan jumlah produksi 30 kg. Usaha kerupuk kulit “Buk Kai” menggunakan bahan baku kulit kerbau dan kulit sapi. Dua lembar kulit tersebut nantinya akan diproduksi untuk tiga jenis produk, yaitu lembeng (kerupuk yang terbuat dari bagian tepi kulit sapi dan kerbau dan berbentuk tidak beraturan), latua (kerupuk kulit setengah jadi), dan kerupuk siap konsumsi. Dari ketiga produk yang dijual, kerupuk siap konsumsi memiliki permintaan konsumen yang lebih tinggi dibanding latua dan lembeng. Permintaan konsumen salah satunya dipengaruhi oleh harga jual produk yang ditawarkan penjual kepada konsumen.

Konsumen kerupuk kulit “Buk Kai” sebagian besar adalah pedagang pengecer yang telah menjadi konsumen tetap usaha “Buk Kai”. Usaha “Buk Kai” sangat mengandalkan pedagang pengecer tersebut untuk menaikkan tingkat penjualannya karena pedagang pengecer selalu membeli dalam jumlah yang besar.

Saat pedagang pengecer mengurangi jumlah pembelian kerupuk kulit pada usaha “Buk Kai”, terjadi penurunan tingkat penjualan kerupuk kulit “Buk Kai” sebab dengan pengurangan jumlah pembelian oleh pedagang pengecer, usaha “Buk Kai” hanya mengandalkan konsumen lainnya seperti ibu rumah tangga yang hanya membeli kerupuk kulit dalam jumlah yang sedikit dengan mempertimbangkan harga yang ditawarkan.

Keputusan harga suatu produk perusahaan dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal perusahaan. Untuk itu perlu penentuan harga jual yang tepat bagi pelaku usaha agar konsumen tidak beralih dari produk yang dihasilkan ke produk lain, maka dari itu ketepatan dalam harga jual harus diperhatikan. Penetapan harga merupakan tugas kritis yang menunjang keberhasilan operasi organisasi profit maupun non-profit. Namun, keputusan mengenai harga tidak mudah dilakukan. Di satu sisi, harga yang terlalu mahal dapat meningkatkan laba jangka pendek, tetapi disisi lain akan sulit dijangkau konsumen. Selain itu, margin laba yang besar cenderung menarik para pesaing untuk masuk ke industri yang sama. Sedangkan bila harga terlampaui murah, pangsa pasar dapat melonjak. Akan tetapi, margin kontribusi dan laba bersih yang diperoleh dapat jadi kecil, bahkan tidak cukup untuk mendukung pertumbuhan atau ekspansi organisasi (Tjiptono, dkk, 2008).

Usaha kerupuk kulit “Buk Kai” membeli bahan baku kulit dari luar daerah, hal ini bertujuan untuk menghindari persaingan dengan usaha yang sama dalam memperoleh bahan baku kerupuk kulit. Selain itu, harga jual kerupuk kulit “Buk Kai” yang ditawarkan kepada konsumen untuk ketiga produk tersebut masing-masing kerupuk latua Rp. 200.000,-/kg, kerupuk lembeng Rp. 160.000,-/kg dan kerupuk siap konsumsi Rp. 190.000,-/kg. Harga jual kerupuk kulit “Buk Kai”

lebih tinggi jika dibandingkan dengan beberapa pesaingnya seperti kerupuk kulit “MJ” dan kerupuk kulit “T”. Pada usaha kerupuk kulit “T” produk yang dihasilkan hanya dua yaitu latua dan kerupuk siap konsumsi, dimana harga jual untuk kerupuk latua sebesar Rp.180.000,-/kg dan kerupuk siap konsumsi Rp. 200.000/kg. Sedangkan pada usaha “MJ”, sama dengan usaha kerupuk kulit “T” juga terdiri dari dua produk dimana harga kerupuk latua Rp. 190.000,-/kg dan kerupuk siap konsumsi Rp. 180.000,-/kg. Dari data tersebut dapat diartikan bahwa setiap pengusaha kerupuk kulit di kota Padang menetapkan harga jual yang berbeda-beda dimana harga jual itu sendiri ditetapkan berdasarkan kebijakan masing-masing usaha kerupuk kulit di kota Padang. Tingginya harga jual dipengaruhi oleh biaya produksi dan biaya pemasaran yang tinggi. Menurut Umar (2009), Biaya Produksi yang tinggi akan mengakibatkan harga jual produk yang tinggi. Tingginya biaya produksi akan menyebabkan besarnya harga pokok produksi, sedangkan biaya pemasaran akan mempengaruhi harga pokok penjualan. Harga pokok produksi dan harga pokok penjualan sangat mempengaruhi harga jual pada usaha kerupuk kulit “Buk Kai”.

Berdasarkan kondisi demikian, melihat adanya perbedaan harga jual kerupuk kulit “Buk Kai” dengan pesaingnya, bagaimanakah perhitungan harga jual pada usaha “Buk Kai”, apakah dengan harga yang sekarang sudah mendapatkan keuntungan dan bagaimanakah bila harga jual tersebut ditekan dengan maksud diturunkan dari harga jual sekarang apakah usaha kerupuk kulit “Buk Kai” masih bisa mendapatkan keuntungan atau sebaliknya.

Oleh sebab itu, penulis tertarik untuk melakukan penelitian terkait harga jual Kerupuk Kulit pada Usaha Kerupuk Kulit “Buk Kai” dengan judul “Analisis Harga Jual Kerupuk Kulit “Buk Kai” Kota Padang”.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana harga pokok produksi kerupuk kulit pada usaha kerupuk kulit “Buk Kai” kota Padang.
2. Bagaimana harga pokok penjualan kerupuk kulit pada usaha kerupuk kulit “Buk Kai” kota Padang.
3. Bagaimana laba yang dihasilkan dari harga jual kerupuk kulit yang sudah ditetapkan oleh usaha kerupuk kulit “Buk Kai” kota Padang.

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian tentang penetapan harga jual kerupuk kulit ini bertujuan untuk :

1. Mengetahui dan menganalisis harga pokok produksi kerupuk kulit pada usaha kerupuk kulit “Buk Kai” kota Padang.
2. Mengetahui dan menganalisis harga pokok penjualan kerupuk kulit pada usaha kerupuk kulit “Buk Kai” kota Padang
3. Mengetahui dan menganalisis laba yang dihasilkan dari harga jual kerupuk kulit yang sudah ditetapkan oleh usaha kerupuk kulit “Buk Kai” kota Padang.

1.4 Kegunaan Penelitian

1. Bagi peneliti, hasil penelitian ini bermanfaat untuk menambah pengalaman dan informasi terkait harga jual.
2. Bagi pengusaha, hasil penelitian ini diharapkan nantinya dapat digunakan sebagai bahan acuan dalam rangka peningkatan usaha.
3. Bagi pemerintah dan pihak lain, hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai pertimbangan dan bahan informasi yang berguna terhadap permasalahan yang sama.

