

# 1. PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Perkembangan bisnis dibidang perdagangan menuntut perusahaan memiliki kemampuan untuk merubah strategi pemasaran untuk mengutamakan kepuasan konsumen atau pelanggan dalam menjalankan bisnis. Persaingan dalam dunia bisnis saat ini menantang perusahaan untuk memandang jauh kedepan agar dapat mengantisipasi berbagai peluang yang dapat membawa perubahan untuk pengembangan bisnis. Dalam dunia usaha, terjadi banyak persaingan untuk merebut dan menguasai pangsa pasar. Untuk bertahan dalam persaingan ini, sebuah perusahaan harus mempertahankan efisiensi dan efektivitas untuk mencapai penggunaan sumber daya bisnis yang telah ditetapkan. Selain itu, konsumen dapat memilih dengan semakin selektif produk berkualitas tinggi dengan harga yang relatif murah. Perusahaan memerlukan strategi yang tepat untuk mencapai tujuan perusahaan (Moray et al., 2014).

Harga tidak hanya didasarkan pada perkiraan, tetapi pada perhitungan yang akurat dan menyeluruh. Harga jual dapat menutup semua biaya yang dikeluarkan dan menghasilkan keuntungan yang diinginkan. Faktor biaya merupakan faktor utama dalam menentukan harga jual, karena adanya biaya menggambarkan batas minimum yang harus dipenuhi perusahaan agar tidak mengalami kerugian. Pembentukan harga jual barang atau jasa dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti selera konsumen, banyaknya pesaing yang masuk pasar dan harga jual yang ditetapkan pesaing merupakan faktor yang sulit diprediksi (Moray et al., 2014). Harga mempunyai pengaruh yang besar terhadap pendapatan laba bersih yang diterima, harga jual sebuah produk juga mempengaruhi program pemasaran yang dijalankan (Sukiranto, 2010).

Dalam penetapan harga jual memerlukan pertimbangan yang matang agar sampai pada harga sesuai dengan tujuan dan sasaran bisnis. Selain itu, persaingan pasar dapat meningkatkan harga jual kompetitif. Oleh karena itu, penentuan harga jual juga harus didasarkan pada perhitungan biaya produksi yang sesuai. Harga jual merupakan bagian penting dalam proses jual beli, kesalahan saat menetapkan harga jual akan mengakibatkan harga terlalu tinggi atau rendah, hal ini akan

berdampak pada perusahaan karena jika harga yang diminta terlalu tinggi, tingkat permintaan konsumen akan menurun. Begitu pula sebaliknya, jika harga jual terlalu rendah, maka demikian juga dua pilihan yaitu rugi dan berimbang (Taroreh et al., 2021). Maka diperlukan pertimbangan yang terintegrasi, mulai dari biaya produksi, biaya operasional target laba yang diinginkan, daya beli masyarakat, harga jual pesaing, dan kondisi perekonomian (Komara & Sudarma, 2016).

Salah satu keputusan sulit yang dihadapi perusahaan adalah meningkatkan pendapatan. Hal tersebut dapat dilakukan dengan menjual lebih banyak produk, maka dari itu perusahaan harus mampu memaksimalkan harga jual dengan kondisi harga pasar. Penetapan harga jual dengan biaya persaingan, permintaan dan keuntungan yang didapatkan. Perusahaan manapun beradaptasi terhadap kondisi berbagai faktor menurut sifat produk, pasar dan tujuan perusahaan itu sendiri. Pendekatan yang umum digunakan adalah harga karena dalam harga dasar biaya dihitung dengan melihat variabelnya biaya sebagai faktor utama. Dalam hal ini, biaya produksi, biaya tetap dan biaya variabel dihitung terlebih dahulu, kemudian baru ditentukan harga yang dibutuhkan (Nurpitasari, 2017).

Pertimbangan perusahaan dalam keputusan penentuan harga jual sering kali belum tepat dan tidak berdasarkan perhitungan dan prinsip akuntansi yang benar (Lindiawatie dkk., 2022). Perusahaan memiliki banyak cara untuk meningkatkan kepuasan konsumen, misalnya dengan memperhatikan faktor harga. Secara umum konsumen cenderung memilih perusahaan yang menawarkan produknya dengan harga yang relatif murah, tidak mungkin produsen menetapkan harga tinggi pada produknya yang berkualitas rendah (Royan, 2007). Perusahaan yang menghasilkan produk berkualitas tinggi lebih menguntungkan dari perusahaan yang menghasilkan produk yang berkualitas rendah. Dengan kata lain, konsumen bersedia membeli produk dengan harga yang terjangkau dengan kualitas produk yang baik (Amanah, 2010).

Biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi akan dijadikan dasar dalam penentuan harga jual dan biasanya setiap usaha yang sedang dijalankan akan menambahkan presentasi laba yang diinginkan. Salah satu metode penetapan harga jual, dimana seluruh biaya atau total biaya penuh ditambah dengan presentase laba yang diharapkan oleh perusahaan disebut metode *Cost Plus Pricing*. Ada tiga metode perencanaan dan desain manajemen pengambilan keputusan dalam menentukan harga jual yaitu dengan metode *Cost Plus Pricing* menggunakan pendekatan *Full Costing*, *Variable Costing*, metode *Mark Up* dan metode penetapan harga oleh produsen (Handayani & Ghofur, 2019).

Kecamatan Dewantara terdapat beberapa usaha yang bergerak dibidang kuliner, seperti usaha bisnis Cake Cafeteria, bolu susu Bunda, dan Malika Bakery. Bisnis kuliner tersebut menjual kue-kue dari hasil produksi di toko mereka sendiri, namun berbeda dengan usaha kue yang lain, Malika Bakery sangat diminati pembeli karena mereka lebih banyak memproduksi jenis kue dengan berbagai macam varian, rasa, dan bentuk, serta topping setiap jenis kue yang diperjual belikan berbeda-beda dengan kue lainnya, walaupun dengan varian topping yang berbeda dan unik namun harganya juga sangat terjangkau, Malika Bakery menawarkan berbagai jenis kue dengan rasa khas yang berkualitas. Malika Bakery juga telah membuka cabang di kota Lhokseumawe, Bireuen, Panton Labu, dan Idi (Aceh Timur).

Malika Bakery beralamat di Jl.Ramai, No.85, Krueng Geukueh, Kecamatan Dewantara, Pemilik usaha Malika Bakery dipegang oleh satu orang dengan manager yang berbeda disetiap cabangnya. Cabang yang sudah berkembang dengan maju juga diserahkan dan dipegang oleh penanggung jawab masing-masing disetiap cabangnya, dan manajemen yang dijalankan juga berbeda. Malika Bakery mempertimbangkan banyak faktor untuk memilih sebuah produk hasil olahan sendiri yang ditawarkan yaitu jenis kue, harga kue, dan kebersihan toko, serta pelayanan yang baik. Jenis kue yang menjadi ciri khas atau produk dominan di Malika Bakery tersebut yaitu bolu pisang, brownies, black florest, dan donat. Terkait dengan harga kue, Malika Bakery menawarkan dengan harga yang berbeda-beda, karena dilihat dari bentuk, varian, jenis dan ukuran kue tersebut. Dilihat dari yang paling dominan seperti bolu pisang harganya Rp. 38.000,

brownies harganya Rp.35.000, black florest harganya Rp.100.000, dan donat seharga Rp.7000

Suatu usaha yang menghasilkan satu atau dua jenis produk perhitungan untuk penentuan harga yang akurat tidak terlalu sulit, namun sebaliknya bagi Malika Bakery yang memiliki produk olahannya bervariasi maka perhitungan harga pokok menjadi rumit. Maka dari itu perlu melihat produk dominan yang menjadi ciri khas dari Malika Bakery tersebut untuk dapat menentukan harga jual kue yang diproduksi sehingga nantinya berpengaruh terhadap usaha kue Malika Bakery yang diharapkan dapat bersaing dengan usaha lain yang sejenis. Persaingan dengan usaha yang memproduksi barang atau jasa yang sejenis juga bisa dikategorikan kedalam salah satu faktor dalam penentuan harga jual usaha produk, maka dari itu perlu menganalisis hal yang dapat mempengaruhi penentuan harga jual usaha produk dan diperlukan ketelitian yang maksimal, sehingga produsen mampu dalam menetapkan harga jual yang bisa diterima oleh konsumen sehingga tidak menurunkan harga sampai mereka tidak mendapatkan keuntungan atau titik impas dari biaya yang dikeluarkan, karena selain untuk mendapatkan keuntungan yang diinginkan sebuah usaha juga pasti akan memberikan mutu serta kualitas produk dengan harga yang dapat diterima oleh konsumen.

Berdasarkan permasalahan di atas penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai “Analisis Penetapan Harga Jual Pada Usaha Kue Malika Bakery Di Krueng Gekueh Kecamatan Dewantara”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dijelaskan di atas, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah Bagaimana pengaruh penetapan harga jual pada usaha Kue Malika Bakery di Krueng Gekueh Kecamatan Dewantara ?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian adalah untuk menganalisis pengaruh penetapan harga jual pada usaha Kue Malika Bakery di Krueng Gekueh Kecamatan Dewantara.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

1. Bagi penulis dapat mengaplikasikan ilmu yang sudah didapat dari perkuliahan untuk diterapkan langsung dan dapat menambah pengalaman dan wawasan baru.
2. Bagi peneliti lanjutan, dapat dijadikan referensi untuk selanjutnya sebagai informasi terkait penelitian tersebut.
3. Bagi perusahaan dapat memberikan wawasan dan ilmu baru dalam hal yang terkait dengan penentuan harga jual usaha kue yang diproduksi.