

ANALISIS PENETAPAN HARGA UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN PADA DAPUR MACAN BY ICI RANTAU

RESKY YANA FEBRIA

Mahasiswa Universitas Kalimantan Arsyad Al Banjari Banjarmasin.
Fakultas Ekonomi

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Penetapan Harga Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan pada Dapur Macan By Ici Rantau selama ini dan mengetahui Penetapan Harga Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan pada Dapur Macan By Ici Rantau yang seharusnya

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yaitu dengan menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati dari fenomena yang terjadi di objek penelitian.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa selama ini Dapur Macan By Ici Rantau dalam penetapan harga sudah mempertimbangkan keterjangkauan harga, kesesuaian harga dengan kualitas dan kesesuaian harga dengan manfaat namun belum sepenuhnya dalam menyesuaikan harga sesuai kemampuan dan daya saing, untuk itu kedepannya pertimbangan penetapan harga dari keterjangkauan harga, kesesuaian harga dengan kualitas dan kesesuaian harga dengan manfaat terus dipertimbangkan dan ditingkatkan lagi dengan ditambah dengan penetapan harga berdasarkan dengan harga sesuai kemampuan dan daya saing agar kedepannya penjualan dari Dapur Macan By Ici Rantau meningkat dan semua kalangan konsumen dapat membeli produk dari Dapur Macan By Ici Rantau dengan harga yang sesuai dengan kemampuan konsumen dan grafik penjualan akan terus meningkat dari waktu ke waktunya.

Kata kunci : *Penetapan Harga dan Penjualan*

This study aims to determine the Pricing in an Effort to Increase Sales in the Tiger Kitchen by Ici Rantau all this time and determine the Pricing in an Effort to Increase Sales in the Macan Kitchen by Ici Rantau needed

This study uses qualitative research methods, namely by producing descriptive data consisting of written or oral words from people and research discussed from the phenomena that occur in the object of research.

The results of the research show that so far Dapur Macan by Ici Rantau in pricing has considered price linkages, price suitability with quality and price suitability with benefits that are fully appropriate in adjusting prices according to ability and competitiveness, for the future to influence pricing for price affordability Price suitability with quality and suitability of prices with benefits is constantly being improved and coupled with pricing according to price according to ability and competitiveness so that future sales of the Macan Kitchen by Ici Rantau increases and everyone buys Macan kitchen products by Ici Rantau with prices in accordance with consumer capabilities and sales charts will continue to increase over time.

Keywords: *Pricing Determination and Sales.*

PENDAHULUAN

Fenomena saat ini situasi ekonomi masyarakat sedang sulit, oleh karena itu strategi penetapan harga sangat diperlukan, objek penelitian ini adalah Dapur Macan By Icil yaitu yang menjual produk utama asinan buah mangga, produk jenis ini sudah banyak di jumpai diberbagai Kabupaten dan Kota di Kalimantan Selatan namun terkadang apabila melihat konsumen akan langsung tertarik, jika penetapan harga di tetapkan dengan baik maka konsumen akan langsung membelinya tanpa harus berpikir panjang.

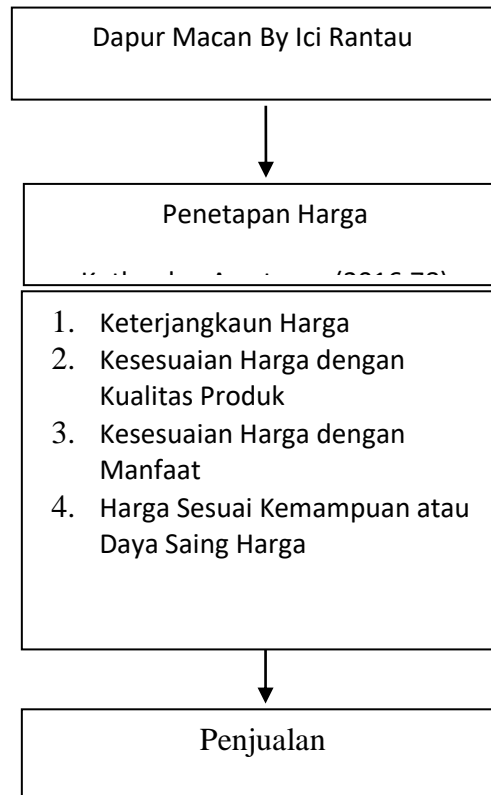
Berdasarkan uraian tersebut diatas maka dirasa perlu melakukan penelitian lanjutan dengan judul Penetapan Harga Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan pada Dapur Macan By Icil Rantau.

Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

- 1) Bagaimana Penetapan Harga Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan pada Dapur Macan By Icil Rantau selama ini ?
- 2) Bagaimana Penetapan Harga Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan pada Dapur Macan By Icil Rantau yang seharusnya ?

KERANGKA BERPIKIR



METODE PENELITIAN

1) Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah jenis penelitian deskriptif, dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian deskriptif adalah suatu bentuk penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan fenomena-fenomena yang ada, baik fenomena alamiah maupun fenomena buatan manusia. Fenomena itu bisa berupa bentuk, aktivitas, karakteristik, perubahan, hubungan, kesamaan, dan perbedaan antara fenomena yang satu dengan fenomena lainnya. (Sukmadinata, 2006).

2) Lokasi Penelitian

Dapur Macan By Ici Rantau beralamat di Komplek asabri, citra kartika eka paksi blok C No 15, By Pass Rantau, Rangda Malingkung, Tapin Utara, Kabupaten Tapin Provinsi Kalimantan Selatan

PEMBAHASAN

Penetapan Harga Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan pada Dapur Macan By Ici Rantau selama ini.

Dalam rangka meningkatkan penjualan selama ini Dapur Macan By Ici Rantau melakukan penetapan harga sebagai berikut :

(1) Keterjangkaun Harga

Dapur Macan By Ici Rantau selama ini dalam menetapkan harga pada produknya sangat mementingkan keterjangkaun harga yang ditetapkan hal ini dilakukan Dapur Macan By Ici Rantau agar produk makanan yang dijual dapat diterima di masyarakat khususnya pada produk yang dipesan langsung dirumah bisa ditetapkan harga yang lebih murah berbeda ketika mengikuti stand kuliner pada acara-acara pameran, expo dan lain sebagainya harga akan lebih ditingkatkan karena adanya biasanya tambahan seperti transportasi ke tempat acara, sewa tempat serta gaji karyawan.

(2) Kesesuaian Harga dengan Kualitas Produk

Dapur Macan By Ici Rantau dalam penetapan harga telah menyesuaikan dengan kualitas produk yang diolah, apabila kualitas bahan baku di dapat dengan harga yang mahal maka penetapan harga jualpun akan disesuaikan dengan harga bahan baku yang berkualitas juga, hal ini selama ini menjadi ciri khas dari produk Dapur Macan By Ici Rantau, dikatakan mahal dari pesaing usaha jenis namun rasa dan manfaat produk yang berkualitas akan dapat dimaklumi konsumen selama ini.

(3) Kesesuaian Harga dengan Manfaat

Dapur Macan By Ici Rantau selama ini telah menetapkan harga sesuai dengan manfaat yaitu produk yang dijual adalah makanan yang sudah dipesan dan harga yang sudah disepakati dalam hal ini Dapur Macan By Ici Rantau akan selalu berusaha menjaga kualitas rasa pada masakannya agar konsumen yang sudah membeli produk dari Dapur Macan By Ici Rantau akan merasakan manfaatnya dan tidak merasakan rugi ketika mengeluarkan uang untuk membeli makanan pada Dapur Macan By Ici Rantau.

(4) Harga Sesuai Kemampuan atau Daya Saing Harga

Selama ini harga yang ditetapkan Dapur Macan By Ici Rantau lebih memperhatikan kepada bahan baku utama sebagai bahan pengolah makanan di Dapur Macan By Ici Rantau apabila terjadi kenaikan harga pada bahan baku maka harga jual pun akan dinaikan begitu juga sebaliknya, selama ini tidak pernah menilai kemampuan atau daya saing harga walaupun saat ini di Rantau Kabupaten Tabalong telah banyak tumbuh bisnis kuliner seiring dengan pertumbuhan penduduk di Rantau Kabupaten Tapin, Dapur Macan By Ici Rantau menganggap konsumen akan mengerti jika harga naik karena adanya kenaikan bahan baku yang diperoleh.

Penetapan Harga Dalam Upaya Meningkatkan Penjualan pada Dapur Macan By Ici Rantau yang seharusnya.

(1) Keterjangkaun Harga

Konsumen bisa menjangkau harga yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Produk biasanya ada beberapa jenis dalam satu merek harganya juga berbeda dari yang termurah sampai termahal. Kedepannya Dapur Macan By Ici Rantau harus lebih mempertimbangkan lagi keterjangkauan harga namun dalam produk makanan untuk menjual dengan harga terjangkau tidak harus mengurangi bahan baku namun ukuran yang dibuat bervariasi dari kecil hingga besar sehingga Dapur Macan By Ici Rantau bisa membuat produk bagi anak-anak, selain itu juga membuat paker hemat untuk dijual karena banyak konsumen yang mempertimbangkan harga yang terjangkau untuk menikmati makanan saat ini.

(2) Kesesuaian Harga dengan Kualitas Produk

Harga sering dijadikan sebagai indikator kualitas bagi konsumen orang sering memilih harga yang lebih tinggi diantara dua barang karena mereka melihat adanya perbedaan kualitas. Kedepannya Dapur Macan By Ici Rantau perlu memperhatikan lagi kesesuaian harga dengan kualitas produk yang di jual, hal ini bisa dilakukan dengan memberikan keterangan komposisi pada konsumen yang akan membeli produk dari Dapur Macan By Ici Rantau agar konsumen menjadi yakin akan produk yang dibelinya benar benar berkualitas

(3) Kesesuaian Harga dengan Manfaat

Konsumen memutuskan membeli suatu produk jika manfaat yang dirasakan lebih besar atau sama dengan yang telah dikeluarkan untuk mendapatkannya. Jika konsumen merasakan manfaat produk lebih kecil dari uang yang dikeluarkan maka konsumen akan beranggapan bahwa produk tersebut mahal dan konsumen akan berpikir dua kali untuk melakukan pembelian ulang. Kedepannya Dapur Macan By Ici Rantau agar konsumen merasa harga yang mereka bayar bermanfaat adalah harus menjaga kualitas produk dari segi rasa dan bahan baku yang selalu dijaga tidak harus dikurangi, konsumen akan merasa dirugikan jika rasa makanan yang dibeli tidak sesuai dengan apa yang konsumen harapkan, sebaliknya konsumen tidak memperlakukan uang yang mereka bayar untuk membeli produk makanan dari Dapur Macan By Ici Rantau karena rasa dan manfaat produk sesuai dengan apa yang diharapkan konsumen.

(4) Harga Sesuai Kemampuan atau Daya Saing Harga

Konsumen sering membandingkan harga suatu produk dengan produk lainnya. Dalam hal ini mahal murahnya suatu produk sangat dipertimbangkan

oleh konsumen pada saat akan membeli produk tersebut. Kedepannya Dapur Macan By Ici Rantau juga harus memperhatikan daya saing dikarenakan banyaknya usaha kuliner yang saat ini hadir di Rantau Kabupaten Tapin yang menjual produk makanan sejenis dengan harga yang lebih murah, kedepannya Dapur Macan By Ici Rantau juga harus membedakan pasar yang dijual produk Dapur Macan By Ici Rantau apabila konsumen banyak dipedalaman pedesaan yang kemampuannya tidak sama dengan masyarakat perkotaan maka dibuat produk dengan harga yang lebih murah dan apabila sedang berjualan pada event pameran diperkotaan maka bisa menjual produk dengan kemasan yang lebih besar dan harga yang lebih mahal sesuai kemampuan konsumen sehingga produk Dapur Macan By Ici Rantau tetap bersaing dimanapun dipasarkan.

IMPLIKASI HASIL PENELITIAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa selama ini Dapur Macan By Ici Rantau dalam penetapan harga sudah mempertimbangkan keterjangkauan harga, kesesuaian harga dengan kualitas dan kesesuaian harga dengan manfaat namun belum sepenuhnya dalam menyesuaikan harga sesuai kemampuan dan daya saing, untuk itu kedepannya pertimbangan penetapan harga dari keterjangkauan harga, kesesuaian harga dengan kualitas dan kesesuaian harga dengan manfaat terus dipertimbangkan dan ditingkatkan lagi dengan ditambah dengan penetapan harga berdasarkan dengan harga sesuai kemampuan dan daya saing agar kedepannya penjualan dari Dapur Macan By Ici Rantau meningkat dan semua kalangan konsumen dapat membeli produk dari Dapur Macan By Ici Rantau dengan harga yang sesuai dengan kemampuan konsumen dan grafik penjualan akan terus meningkat dari waktu ke waktunya.

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Sofjan .2010. *Manajemen Pemasaran*. Rajawali Pers. Jakarta.
- Hurriyati. Ratih .2010. *Bauran Pemasaran Dan Loyalitas Konsumen*. ALFABETHA Bandung.
- Kotler. Philip & Armstrong, Gary .2001. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Jilid 1 dan 2. Edisi 12. Erlangga. Jakarta.
- _____, 2004. *Principle Of Marketing*, 15th edition. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Kotler, Philip .2007. *Manajemen Pemasaran*. Edisi tiga belas Bahasa. Indonesia. Jilid 1 dan 2. Erlangga. Jakarta.
- Krismiaji, Aryani. Y. Anni .2009 *Akuntansi Manajemen*. Edisi Kedua. Cetakan. Pertama. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.

- Marceline Livia Hedynata, Wirawan E.D.Radianto. 2016. *Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Penjualan Luscious Chocolate Potato Snack*. <https://journal.uc.ac.id/>. Diakses 01 Mei 2020.
- Mulyadi, 2008. *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen*. Salemba Empat. Jakarta.
- Pakpahan, Efendi .2009. *Volume Penjualan*PT. Bina Initama. Sejahtera. Jakarta.
- Peter, J. Paul dan Olson, Jerry. C .2005 . *Consumer Behavior: Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran*, Edisi keempat, Erlangga. Jakarta
- Rahman, Arif .2010. *Strategi DaHXyat Marketing Mix*. Trans Media. Jakarta .
- Rismiati, Catur dan Suratno, Bondan .2011. *Pemasaran Barang dan Jasa. Cetakan Pertama*, Penerbit : Kanisius, Yogyakarta
- Sukmadinata, Nana Syaodih .2006. *Metode Penelitian Pendidikan*. PT. Remaja Rosdakarya. Bandung.
- Swastha, Basu .2004 *Menejemen Pemasaran Modern*. (edisi 2), Penerbit Liberty-Yogyakarta
- Tejakusuma, Anton. 2011. *Mega Super Salesman*. New Diglossia. Jakarta.
- Umar, Husein .2004. *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*". Raja Grafindo Persada. Jakarta