



Terbit online pada laman web jurnal: <http://wartaandalas.lppm.unand.ac.id/>

Warta Pengabdian Andalas

Jurnal Ilmiah Pengembangan dan Penerapan Ipteks

ISSN (Print) 0854-655X | ISSN (Online) 2797-1600

Sales Pricing Strategy of Karak Kaliang Talua and Roti Kariang Household Industries by Determined Prices of Existing Costs

Strategi Penetapan Harga Jual Produksi Industri Rumah Tangga Karak Kaliang Talua dan Roti Kariang dengan Penentuan Harga Sesuai Biaya yang Ada

Nilda Tri Putri^{1*}, M Alif Arrahman², Adisty Luthfiah², Muhammad Erlangga Adi Nugraha³

¹Fakultas Teknik, Universitas Andalas, Kampus Limau Manis, Padang, 25163. Indonesia

²Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Andalas, Kampus Limau Manis, Padang, 25163. Indonesia

³Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Andalas, Kampus Limau Manis, Padang, 25163. Indonesia

*Corresponding author. E-mail address: nildatp@eng.unand.ac.id

Received: August 15, 2023

Accepted: December 12, 2024

Published: March 5, 2024

Keywords:

MSME, selling price, cost of goods

ABSTRACT

This article aims to determine how product selling prices were determined at MSMEs Karak Kaliang Talua RF. Data collection used the observation method by conducting interviews with the owner, asking several questions related to his business, and documenting the results of the observation visit. Based on the visit results, this business had a reasonably small target market by marketing only entrusting products to traders in traditional markets. The owner expects a profit of IDR 5,000/0.25kg for each product, namely Karak Kaliang Talua and Roti Kariang. The owner of Karak Kaliang Talua RF sets prices based only on estimated cost prices and profit expectations. After processing the data from the interview results, it was found that there was a discrepancy between the selling price set by the owner and the profit expectations.

Kata Kunci:

UMKM, harga jual, harga produksi

ABSTRAK

Tujuan artikel ini adalah untuk mengetahui bagaimana penetapan harga jual produk pada UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Karak Kaliang Talua RF. Pengumpulan data menggunakan metode observasi dengan melakukan wawancara kepada pemilik dan menanyakan beberapa pertanyaan terkait usahanya, dan melakukan dokumentasi atas hasil observasi kunjungan tersebut. Berdasarkan hasil kunjungan, usaha ini memiliki target pasar yang cukup kecil dengan cara pemasaran hanya menitipkan produk ke pedagang di pasar tradisional. Pemilik memiliki ekspektasi keuntungan sebesar Rp5.000/0,25kg untuk masing-masing produk yaitu karak kaliang talua dan roti kariang. Pemilik Karak Kaliang Talua RF menetapkan harga berdasarkan perkiraan harga pokok dan ekspektasi keuntungan saja. Setelah dilakukan pengolahan data dari hasil wawancara, ditemukan adanya ketidaksesuaian antara harga jual yang ditetapkan oleh *owner* dengan harapan keuntungan.

PENDAHULUAN

UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria seperti yang sudah diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Dalam dunia bisnis yang dinamis dan kompetitif, UMKM memiliki peran yang penting bagi peningkatan pertumbuhan ekonomi (Ariyani et al., 2022). UMKM memiliki peran dalam menambah lapangan pekerjaan dan membantu meningkatkan perputaran uang yang beredar. Meskipun skala operasionalnya lebih kecil dibandingkan perusahaan besar, UMKM memiliki potensi besar untuk berkembang dan memberikan kontribusi yang signifikan kepada negara.

Salah satu faktor kunci yang dapat mempengaruhi kesuksesan UMKM adalah penentuan harga jual yang tepat dengan memperhitungkan *cost* yang ada. Penentuan harga jual pada UMKM bukan hanya sekedar menetapkan angka, tetapi juga melibatkan analisis mendalam terhadap berbagai aspek yang dapat mempengaruhi keseimbangan antara profitabilitas dan daya tarik produk atau jasa di mata konsumen. Menurut pengertian secara umum, penetapan harga adalah salah satu mekanisme untuk mengendalikan sejumlah besaran harga yang ditentukan dengan benar sesuai mekanisme harga masing-masing daerah, tentunya diperlukan strategi penetapan harga yang baik (Jawad, 2021).

Makanan tradisional berasal dari berbagai daerah di Indonesia dengan campuran bahan yang beragam sesuai kebudayaan dari daerahnya masing-masing. Karak Kaliang Talua dan Roti Kariang adalah salah satu makanan tradisional yang berasal dari Nagari Sianok Anam Suku, Kecamatan IV Koto, Kabupaten Agam, Sumatera Barat, Indonesia. Makanan-makanan ini memiliki bahan dasar seperti telur, tepung, garam dan beberapa rempah yang menjadi ciri khasnya masing-masing. Makanan ini biasanya dihidangkan di berbagai acara seperti upacara adat dan perayaan, atau dalam kehidupan sehari-hari. Karak Kaliang Talua dianggap sebagai makanan sekaligus warisan makanan penting yang berasal dari Sianok Anam Suku.

Salah satu pelaku UMKM yang menjual karak kaliang talua yaitu Karak Kaliang Talua RF. Karak Kaliang RF beralamat di Jorong Sianok, Nagari Sianok Anam Suku, Kecamatan IV Koto, Kabupaten Agam, Sumatera Barat. Karak Kaliang Talua RF menjual produk berupa karang kaliang talua dan roti kariang. Berdasarkan informasi dari survei kunjungan yang kami lakukan, Karak Kaliang Talua RF memiliki kesalahan dalam memperhitungkan keuntungan karena *owner* masih kesulitan dalam menentukan harga pokok produksi mereka. Harga jual yang ditentukan masih berdasarkan perkiraan dari *owner* tanpa memikirkan biaya yang sebenarnya. *Owner* memiliki harapan keuntungan sebesar Rp. 5.000/0,25 kg tanpa mengetahui *costing* yang mereka miliki. Salah satu solusi agar ekspektasi keuntungan *owner* dapat terpenuhi yaitu dengan membantu mereka dalam menentukan *cost* yang ada pada saat proses produksi hingga penjualan dilakukan.

METODE

Metode yang digunakan adalah deskriptif observatif. Metode observasi digunakan untuk mengumpulkan data melalui interaksi langsung dengan subjek kegiatan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi di lokasi penelitiannya. Populasi yang menjadi objek penelitian ini adalah data keuangan UMKM Karak Kaliang Talua RF, dengan tujuan mencari tahu bagaimana penentuan harga jual pada Karak Kaliang Talua RF. Kunjungan yang kami lakukan dilakukan dalam beberapa tahap di rumah produksi Karak Kaliang Talua RF.

Pada tahap pertama, dilakukan wawancara pada tanggal 12 Juli 2023 seperti ditunjukkan pada Gambar 1. Tahap pertama ini dilakukan untuk pendekatan serta pengenalan produk mulai dari cara produksi hingga pengemasan produk.



Gambar 1. Kunjungan pertama ke lokasi UMKM

Selanjutnya, tahap kedua dilakukan pada tanggal 21 Juli 2023 seperti yang ditunjukkan pada Gambar 2. Tahap kedua ini bertujuan untuk mengetahui biaya-biaya yang diperlukan oleh Karak Kaliang Talua RF dalam proses produksi produk mereka serta bagaimana penetapan harga jual Karak Kaliang Talua RF.



Gambar 2. Kunjungan kedua ke lokasi UMKM

Hasil data dari kunjungan yang telah dilakukan pada tahap 1 dan tahap 2, selanjutnya dirumuskan solusi agar dapat membantu permasalahan yang terjadi pada UMKM tersebut. Solusi yang diberikan dalam membantu permasalahan UMKM Karak Kaliang Talua RF, sebagai berikut:

1. Menentukan *cost* yang ada sesuai kebutuhan di saat produksi dilakukan.
2. Menentukan harga jual berdasarkan *cost* dan ekspektasi keuntungan *owner* yang diharapkan sebelum dilakukannya kunjungan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

UMKM Karak Kaliang Talua ini berlokasi di Jorong Sianok, Nagari Sianok Anam Suku, Kecamatan IV Koto, Kabupaten Agam, Sumatera Barat. Menurut informasi dari *owner*, usaha ini sudah dilakukan sejak beberapa tahun lalu dan memiliki resep bahan yang turun menurun dari garis keturunan *owner*. Produksi yang dilakukan oleh Karak Kaliang Talua terbatas hanya 3,5 kg untuk masing-masing produk Karak Kaliang dan Roti Kariang karna keterbatasan sumber daya yang dimiliki oleh UMKM. Penjualan dilakukan dengan meletakkan produk di pasar tradisional. *Owner* menjual produk dengan harga yang beragam, dimulai dari harga Rp20.000 untuk berat 0,25kg. Rp40.000 untuk berat 0,5 kg, dan Rp80.000 untuk berat 1kg. *Owner* memiliki harapan keuntungan sebanyak Rp5000 untuk setiap 0,25 kg produk yang diperjual belikan.

Ketika berbisnis, penetapan harga jual menjadi hal penting yang harus dilakukan untuk menentukan berapa keuntungan yang akan diperoleh. Pemilik usaha dalam hal menetapkan harga jual tidak dapat dilakukan secara sembarangan tanpa ada dasar yang digunakan. Namun, *owner* Karak Kaliang Talua RF melakukan penetapan harga jual hanya dengan cara perkiraan harga pokok dan harapan keuntungan saja. Perhitungan Biaya Produksi UMKM Karak Kaliang Talua RF:

Tabel 1. Perhitungan biaya produksi

| Bahan | Berat | Harga | Total |
|--------|---------|----------|-----------|
| Tepung | 5 liter | Rp13.000 | Rp65.000 |
| Minyak | 5 kg | Rp14.000 | Rp70.000 |
| Garam | 1 pc | Rp4.000 | Rp4.000 |
| Kayu | 2 ikat | Rp12.500 | Rp25.000 |
| Telur | 1 pack | Rp60.000 | Rp60.000 |
| Total | | | Rp224.000 |

Tabel 2. Biaya bahan baku

| Bahan | Berat | Harga | Total |
|-------------|--------|----------|-----------|
| Gula | 1,5 kg | Rp14.000 | Rp21.000 |
| Tepung | 5 l | Rp13.000 | Rp65.000 |
| Minyak | 4 kg | Rp14.000 | Rp56.000 |
| Mentega | 1 pc | Rp10.000 | Rp10.000 |
| Kulit manis | 1 buah | Rp2.000 | Rp2.000 |
| Telur | 1 pack | Rp60.000 | Rp60.000 |
| Total | | | Rp214.000 |

Tabel 1 dijelaskan bahwa untuk biaya bahan baku karak kaliang talua per hari sebesar Rp224.000 dengan memproduksi Karak Kaliang sebanyak 3,5 kg, jadi bisa di tentukan Harga Pokok Produksi (HPP) sebesar Rp64.000/kg. Tabel 2 menunjukkan bahwa untuk biaya bahan baku Roti Kariang per hari sebesar Rp214.000 dengan memproduksi Karak Kaliang sebanyak 3,5 kg, jadi bisa di tentukan Harga Pokok Produksi sebesar Rp61.143/kg.

Tabel 3. Persentase keuntungan yang diambil penjual

| | |
|-------------------------|--------------|
| Harga jual | Rp 20.000,00 |
| Harga produksi | Rp 16.400,00 |
| Keuntungan yang diambil | Rp 3.600,00 |
| Persentase keuntungan | 22% |

Tabel 3 memperlihatkan bahwa untuk harga produksi sebenarnya dari produk karak kaliang sebesar Rp16.400/0,25kg. Ketika *owner* melakukan penetapan harga jual sebesar Rp20.000, maka keuntungan yang diperoleh hanya sebesar Rp3.600 dan jika dalam persentase, keuntungan yang diperoleh oleh *owner* hanya sebesar 22%.

Tabel 4. Persentase keuntungan yang disarankan

| | |
|-------------------------|-----------|
| Harga jual | Rp 21.400 |
| Harga produksi | Rp 16.400 |
| Keuntungan yang diambil | Rp 5.000 |
| Persentase keuntungan | 30% |

Tabel 4 menunjukkan bahwa seharusnya harga jual yang diberlakukan oleh *owner* adalah Rp21.400/0,25kg dengan harga produksi yang sama. Berdasarkan hasil kunjungan, usaha Karak Kaliang Talua RF ini sudah menetapkan harga jual produknya sebesar Rp20.000 untuk berat 0,25kg, Rp40.000 untuk berat 0,5 kg, dan Rp80.000 untuk berat 1 kg. Ternyata, keuntungan yang diperoleh oleh usaha Karak Kaliang Talua RF ini tidak sesuai dengan harapan awal *owner*. *Owner* hanya memperoleh keuntungan sebesar Rp3.600/0,25kg. Sedangkan, harapan keuntungan dari *owner* adalah sebesar Rp5.000/0,25kg. Hal ini dapat terjadi karena *owner* menentukan harga jual berdasarkan ekspektasi keuntungan saja tanpa adanya perhitungan terhadap seluruh *cost* yang ada. Berdasarkan data yang kami hasilkan, agar keuntungan *owner* dapat sesuai dengan ekspektasi awal, *owner* dapat melakukan peningkatan harga jual dari Rp20.000/0,25kg menjadi Rp21.400/0,25kg.

KESIMPULAN

Melalui program Pemberdayaan UMKM, UMKM Karak Kaliang Talua RF di Nagari Sianok Anam Suku telah berhasil mengatasi permasalahan dalam penentuan harga jual produk. Dengan dukungan dari mahasiswa KKN dan dosen pendamping lapangan, langkah-langkah strategis telah diambil untuk mengatasi tantangan bisnis. Respon positif dari pemilik UMKM menandakan kesuksesan program ini dan memberikan harapan untuk pertumbuhan lebih lanjut bagi UMKM Karak Kaliang Talua RF serta memberikan inspirasi bagi pengembangan UMKM lainnya di daerah sekitar. Berdasarkan pembahasan yang penulis lakukan, penentuan harga jual karak kaliang talua dan roti kariang sudah ditetapkan sebesar Rp20.000/porsi. Penetapan harga ini dilakukan dengan asumsi pribadi *owner* tanpa terlalu mempertimbangkan harga-harga terperinci ketika memproduksi produk.

Hal itu terbukti dengan adanya perhitungan lebih lanjut yang telah kami lakukan pada Karak Kaliang Talua RF untuk salah satu produk yaitu Karak Kaliang Talua. Awalnya, harapan keuntungan dari *owner* untuk produk karak kaliang sebesar Rp5.000/0,25kg. Namun, setelah adanya perhitungan lebih lanjut, keuntungan yang diperoleh oleh *owner* hanya sebesar Rp3.600/0,25kg. Saran yang diberikan kepada UMKM Karak Kaliang Talua RF adalah agar meningkatkan harga jual produk sebesar 30% yaitu menjadi Rp21.400 per

0,25 kg agar keuntungan yang diperoleh *owner* bisa sesuai dengan harapan awal. Penggunaan persentase keuntungan ketika menentukan harga jual produk merupakan salah satu hal yang dapat digunakan agar keuntungan yang diperoleh oleh usaha bisa menjadi lebih terukur. Harapannya dengan adanya perhitungan yang sudah dilakukan, dapat membantu *owner* untuk memperoleh keuntungan yang lebih terukur.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada UMKM Karak Kaliang Talua RF beserta pihak yang bersangkutan di Nagari Sianok Anam Suku yang telah mendukung program pengabdian masyarakat pada Kuliah Kerja Nyata tahun 2023.

DAFTAR PUSTAKA

- Ariyani, D., Riono, S. B., Sucipto, H. (2022). Pelatihan Branding Equity untuk Membangun Brand Image pada Pelaku UMKM di Desa Ciawi dalam Meningkatkan Daya Jual. *KREATIF: Jurnal Pengabdian Masyarakat Nusantara*, 2(3), 100-106. <https://doi.org/10.55606/kreatif.v2i3.493>
- Hidayaty, D. E., Sandi, S. P. H., & Arimurti, T. (2022). Analisis Keuangan UMKM Anyaman Bambu Desa Waringin Karya Kecamatan Lemah Abang Selama PPKM. *Prosiding Konferensi Nasional Penelitian dan Pengabdian Universitas Buana Perjuangan Karawang*, 2(1), 910-921.
- Jawad, A. (2021). Strategi Pemasaran untuk Menarik Konsumen Membeli Seblak di Desa Bancaran Bangkalan. STKIP PGRI Bangkalan.
- Mulyani, S., Gunawan, B., & Nurkamid, M. (2021). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi bagi UMKM Kabupaten Pati. *Empowerment: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 181-187. <https://doi.org/10.25134/empowerment.v4i02.4526>
- Yustitia, E., Adriansah, A. (2022). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual pada UMKM di Desa Sawahkulon. *Jumat Ekonomi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(1), 1-9. https://doi.org/10.32764/abdimas_ekon.v3i1.2506

@2024 Putri *et al.*

This is an open access article licensed under the terms of a Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0>).