**PENETAPAN HARGA JUAL PADA UMKM SEBLAK TEH IDAH**

**Syahrul Gunawan1, Tasya Tania Putri2**

**Santi Pertiwi Hari Sandi S.E.,M.M3, Dwi Epty Hidayaty S.E.,M.M4**

1,2,3,4Universitas Buana Perjuangan Karawang

*Email:* mn21.syahrulgunawan@mhs.ubpkarawang.ac.id 1

 mn21.tasyaputri@mhs.ubpkarawang.ac.id 2

 santi.pertiwi@ubpkarawang.ac.id3 , dwi.epty@ubpkarawang.ac.id4

***Abstract****. The purpose of this visit was to find out how to determine the selling price of products for the umkm seblak Teh Idah. The method of this visit is descriptive observation by collecting data face to face, conducting interviews with the owner by asking a number of questions related to his business, and documenting the results of the observation of the visit. Based on the results of the visit, the initial capital for this business was IDR 700,000, the taste suits the tongue of the Karawang seblak people. Tea Idah is currently in great demand, it can spend ± 100-150 posri per day. Warung Seblak Teh Idah is open every day from 10.00 a.m. to 10.00 a.m. and the income generated per day can reach around IDR 300,000-IDR 500,000. Based on the results of this business visit, the selling price has been set at IDR 7,000 for 1 regular portion, it turns out that this Idah tea business makes a profit of Rp. 2,156/portion in a day can get as much as IDR 215,600-IDR 323,400 for selling 100-150 portions, while in a month it is Rp. 9,702,084 by producing seblak as much as 3,750 portions/month. According to information from the owner of this business, in 1 day of sales can spend 100-150 portions with a daily income of around IDR 300,000-IDR 500,000.*

***Keywords****: pricing, production costs, SMEs.*

**Abstrak**. Tujuan kunjungan ini untuk mengetahui bagaimana penetapan harga jual produk pada umkm seblak Teh Idah. Metode kunjungan ini deskriptif observatif dengan pengumpulan data secara bertatap muka langsung, melakukan wawancara kepada owner dengan menanyakan beberapa pertanyaan terkait usahanya, dan melakukan dokumentasi atas hasil observasi kunjungan tersebut. Berdasarkan hasil kunjungan bahwa usaha ini modal awalnya sebesar Rp700.000, rasanya yang sesuai dengan lidah orang karawang seblak Teh Idah saat ini banyak peminatnya, bisa menghabiskan ±100-150 porsi setiap harinya. Warung seblak Teh Idah buka setiap hari mulai pukul 10.00-Habis dan pendapatan yang dihasilkan perhari pun bisa mencapai sekitar Rp300.000-Rp500.000. Berdasarkan hasil kunjungan usaha ini sudah menetapkan harga jual seblaknya sebesar Rp7.000 untuk 1 porsi biasa, ternyata usaha seblak teh idah ini memperoleh keuntungan sebesar Rp2.156/porsi dalam sehari bisa mendapatkan sebesar Rp215.600-Rp323.400 atas penjualan 100-150porsi, sedangkan dalam sebulan sebesar Rp9.702.084 dengan memproduksi seblak sebanyak 3.750porsi/bulan. Menurut informasi dari pemilik usaha ini, dalam 1 hari penjualan bisa menghabiskan 100-150porsi dengan pedapatan perharinya sekitar Rp300.000-Rp500.000.

**Kata kunci**: Penetapan harga, biaya produksi, UMKM

**LATAR BELAKANG**

Perkembangan sektor UMKM terjadi disegala bidang termasuk kuliner. Bisnis kuliner ditunjukkan dengan banyaknya bisnis kuliner yang berkembang dan eksis di sepanjang jalan kota Karawang. Setiap badan usaha yang dibuat oleh pemilik usaha tentunya memiliki maksud dan tujuan tertentu. Tujuan utama bisnis adalah untuk memperoleh keuntungan yang optimal dan memiliki tujuan tertentu selain untuk menghasilkan keuntungan dari bisnis yaitu untuk mengurangi pengangguran di Indonesia. Beberapa UKM mungkin menetapkan harga berdasarkan pasar dan mimpertimbangkan biaya produksi. 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 & Ekonomi, 2021).

Saat ini, siapa yang tidak tau seblak. Seblak merupakan salah satu makanan khas daerah Bandung yang terbuat dari kerupuk yang direbus, dimasak dengan bumbu dasar kencur, bawang dan cabai. Dengan berkembangnya industri makanan seblak tidak hanya menggunakan kerupuk, tetapi juga menambahkan toping makanan lainnya seperti bakso, mie, daging, ceker, jamur dan lainnya. Penjual seblak kini tidak hanya di sekitar Bandung saja, namun sudah menyebar ke beberapa wilayah di Indonesia (Rimadias et al., 2023). Salah satu usaha seblak yang ada di wilayah Indonesia khususnya di daerah Karawang yaitu seblak Teh Idah yang berlokasi di Dusun Buer Pancakarya, Kecamatan Tempuran, Kabupaten Karawang.

Dari permasalah tersebut, kami tertarik melakukan observasi terhadap UMKM yang ada di karawang lebih tepatnya di kec. Tempuran, Banyak sekali usaha mikro kecil dan menengah tetapi disini kami tertarik membahas salah satu UMKM yaitu warung seblak teh idah. UMKM Seblak Teh Idah ini adalah usaha UMKM yang bergerak pada bidang kuliner.

Berdasarkan rumusan masalah pada penjelasan diatas dalam observasi ini ialah bagaimana penentuan terhadap penetapan harga jual pada UMKM seblak Teh Idah, dan Tujuan dari observasi ini untuk mengetahui bagaimana penetapan harga jual produk pada UMKM seblak Teh Idah.

**KAJIAN TEORITIS**

1. **HARGA**

Harga adalah jumlah uang yang harus dikeluarkan konsumen untuk membeli produk dan jasa yang mereka beli untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka, dan biasanya dinyatakan dalam satuan moneter (Rupiah, Dollar, Yen dan lain-lain).

Menurut Alex S. Nitisemito, harga didefinisikan sebagai nilai suatu produk atau jasa yang diukur dengan sejumlah uang seseorang atau perusahaan bersedia untuk mengalihkan barang dan jasa kepada pihak lain berdasarkan nilai tersebut.

Menurut Fandy Tjiptono, harga adalah satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa) yang dipertukarkan dengan hak untuk memiliki atau menggunakan suatu barang atau jasa. Dan harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pendapatan atau keuntungan bagi perusahaan dibandingkan dengan unsur bauran pemasaran lainnya (produk, promosi dan distribusi).

Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong, harga dalam arti sempit merupakan jumlah yang dikenakan untuk suatu produk atau jasa. Secara umum, harga adalah jumlah dari semua nilai yang ditawarkan pelanggan untuk mendapat keuntungan dalam memiliki atau menggunakan produk dan jasa. Harga adalah jumlah uang yang dikenakan untuk suatu produk atau nilai yang ditukar konsumen karena memiliki atau menggunakan produk tersebut.

1. **Penetapan Harga**

Penetapan harga adalah penentuan berapa banyak pendapatan yang akan diperoleh atau diterima perusahaan dari produk dan jasa yang dihasilkan. Penetapan harga memiliki peran yang sangat penting dalam program pemasaran. Menetapkan harga artinya tentang menghubungkan produk dengan keinginan sasaran pasar, yaitu memeriksa kebutuhan, keinginan, dan harapan konsumen. Menurut (Napitupulu et al., 2021) diperoleh dari produk dan jasa yang dimilikinya, sehingga tujuan penetapan harga hanya didasarkan pada besarnya keuntungan dan pendapatan yang akan diperoleh.

**METODE PENELITIAN**

Metode yang digunakan adalah deskriptif observatif. Metode deskriptif observatif merupakan suatu pendekatan investigasi karena kunjungan ini mengumpulkan data dengan cara bertatap muka langsung dan berinteraksi dengan orang-orang di tempat penelitiannya (wawancara, observasi serta dokumentasi) Populasi yang menjadi subjek pada penelitian ini adalah data keuangan UMKM seblak, dengan tujuan mencari tau bagaimana penentuan harga jual pada seblak Teh Idah. Kunjungan dilakukan pada tanggal 18 Maret 2023 dan berlokasi di Dusun Buer Pancakarya, Kecamatan Tempuran, Karawang. Prosedur kegiatannya yang pertama melakukan wawancara, wawancara dilakukan dengan pemilik UMKM seblak Teh Idah, tujuannya untuk memperoleh informasi-informasi tentang UMKM seblak ini dan bagaimana penetapan harga jual seblak Teh Idah. Selanjutnya analisis data dalam kunjungan ini menganalisis data dengan mengevaluasi hasil wawancara tentang keuangan usaha seblak ini, dan dilajutkan pencatatan data. Terakhir kami melakukan penarikan kesimpulan dari UMKM seblak Teh Idah ini, sesuai hasil wawancara usaha ini untuk mengetahui pengeluaran bahan baku seblak setiap harinya, dan pendapatan yang dihasilkan.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**Hasil Kegiatan Kunjungan Industri**

UMKM seblak Teh Idah ini berdiri sejak tahun 2016 yang berlokasi di Dusun Buer Pancakarya Kecamatan Tempuran Karawang. Menurut informasi dari owner, usaha ini bermula karena krisis ekonomi dan Teh Idah pada saat memulai usaha seblak ini coba-coba dengan modal awal memulai usaha sekitar Rp700.000. Rasanya yang sesuai dengan lidah orang karawang seblak Teh Idah saat ini banyak peminatnya, bisa menghabiskan ±100-150 porsi setiap harinya. Warung seblak Teh Idah buka setiap hari mulai pukul 10.00 sampai habis dan pendapatan yang dihasilkan perhari pun bisa mencapai sekitar Rp300.000-Rp500.000.

**Pembahasan**

Penetapan harga jual merupakan hal penting dalam berbisnis tujuannya untuk menentukan berapa keuntungan yang akan diperoleh. Tetapi dalam penetapan harga jual tidak sembarangan, perlu mempertimbangkan beberapa faktor yaitu bahan baku, kuantitas, porsi, kualitas, varian, biaya overhead, biaya operasional, lokasi, target pasar, tetapkan target laba, dan pemasarannya.

**Perhitungan Biaya Bahan baku oleh UMKM Seblak Teh Idah**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Keterangan** | **Kebutuhan** **Perhari** | **Harga****(Rp.)** |
| 1 | Kerupuk Seblak | 1 kg  | 16.000 |
| 2 | Mie | 2 ball | 16.000 |
| 3 | Kwetiaw | 4 bungkus | 26.000 |
| 4 | Baso Kecil | 5 bungkus | 60.000 |
| 5 | Batagor Kering | ½ kg  | 24.000 |
| 6 | Somay Lidah | ½ kg  | 15.000 |
| 7 | Sosis | 3 bungkus | 54.000 |
| 8 | Dengkul Ayam | 1 kg | 24.000 |
| 9 | Ujung Sayap Ayam | ½ kg  | 16.000 |
| 10 | Telur Ayam | 1 kg | 32.000 |
| 11 | Telur Puyuh | 1 kg | 38.000 |
| 12 | Tahu Kering | ¼ kg | 12.000 |
| 13 | Sawi | ½ kg | 6.000 |
| 14 | Minyak | 1 kg | 16.000 |
| 15 | Cabai | 1 kg | 59.000 |
| 16 | Kencur | 1 ons | 5.000 |
| 17 | Bawang Putih | 1 ons | 4.000 |
| 18 | Bawang Merah | 1 0ns | 4.000 |
| 19 | Kecap bango | 120ml | 6.000 |
| 20 | Penyedap Rasa | 3 bungkus | 30.000 |
| 21 | Garam | 1 bungkus | 5.000 |
| 22 | Sterofoam | ±150 pcs | 35.000 |
| 23 | Sendok Bebek | 2 pak | 14.000 |
| 24 | Plastik Besar | 1 bungkus | 8.000 |
| 25 | Plastik Kecil | 1 bungkus | 8.000 |
| 26 | Gas Elpiji 3kg | 1 tabung | 23.000 |
|  | **Total Biaya Produksi** |  | **556.000** |

Pada tabel diatas untuk Biaya Bahan Baku per hari sebesar Rp556.000 dengan memproduksi seblak sebanyak 100, jadi bisa di tentukan Harga Pokok Produksi sebesar Rp5.560/porsi.

**Biaya Penyusutan**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No** | **Keterangan** | **Harga** | **Jumlah produk** | **Total** | **Umur Ekonomis** | **Biaya Penyusutan Per Tahun (Rp) = H/U** | **Biaya Penyusutan Per Bulan (Rp) = BPT/12** |
| 1 | Kompor | 300.000 | 2 | 600.000 | 4 | 150.000 | 12.500 |
| 2 | Wajan | 120.000 | 4 | 480.000 | 3 | 160.000 | 13.333 |
|  | Panci  | 50.000 | 4 | 200.000 | 3 | 66.667 | 5.556 |
| 3 | Blender | 125.000 | 1 | 125.000 | 5 | 30.000 | 2.500 |
| 4 | Kulkas | 1.500.000 | 1 | 1.500.000 | 5 | 300.000 | 25.000 |
| 5 | Kipas angin | 150.000 | 1 | 150.000 | 2 | 75.000 | 6.250 |
| 6 | Handpone | 2.500.000 | 1 | 2.500.000 | 3 | 833.333 | 69.444 |
| 7 | Warung | 20.000.000 | 1 | 20.000.000 | 5 | 4.000.000 | 333.333 |
| 8 | Saung tempat makan ditempat | 2.000.000 | 3 | 6.000.000 | 5 | 1.200.000 | 100.000 |
| 9 | Motor | 18.000.000 | 1 | 18.000.000 | 5 | 3.600.000 | 300.000 |
|  | **Jumlah** | **44.745.000** |  | **49.555.000** |  | **10.415.000** | **567.916** |

Berdasarkan tabel diatas sudah diketahui biaya penyusutan per tahunnya Rp10.415.000 dan biaya penyusutan per bulan sebesar Rp567.916.

**Biaya Overhead**

|  |  |
| --- | --- |
| **Keterangan** | **Jumlah** |
| Biaya penyusutan | 567.916 |
| Biaya Listrik dan Air | 250.000 |
| **Total** | **817.916** |

Dari tabel diatas diperoleh biaya overhead yang bearasal dari biaya tidak berkaitan langsung dengan produksi, akan tetapi tetap perlu dikeluarkan sebesar Rp817.916.

**Harga pokok produksi**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **No** | **Keterangan** | **Jumlah** |
| 1 | Biaya bahan baku | 566.000 x 30 = 16.980.000 |
| 2 | Biaya Tenaga kerja | 2.000.000 x 2 = 4.000.000 |
| 2 | Biaya Overhead | 817.916 |
|  | **Total** | **21.797.916** |

Dari hasil tabel diatas diperoleh harga pokok produksi usaha seblak ini dalam sebulan mencapai Rp21.797.916.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **LABA/RUGI** |  |
| Pendapatan |  | **31.500.000** |
| Biaya bahan baku | 566.000 x 30 = 16.980.000 |  |
| Biaya Tenaga kerja | 2.000.000 x 2 = 4.000.000 |  |
| Biaya Overhead | 817.916 |  |
|  |  | **21.797.916** |
| **Laba /bulan** |  | **9.702.084** |
| **Laba /hari** |  | **323.403** |
| **Laba /porsi** |  | **2.156** |

Dari tabel diatas menunjukan usaha seblak ini memperoleh laba yang berasal dari pendaptan 1 bulan sebesar Rp31.500.000 dan biaya beban lainnya sebesar Rp21.797.916, maka diperoleh laba dalam 1 bulan mencapai Rp9.702.084.

Berdasarkan hasil kunjungan usaha ini sudah menetapkan harga jual seblaknya sebesar Rp7.000 untuk 1 porsi biasa, ternyata usaha seblak teh idah ini memperoleh keuntungan sebesar Rp2.156/porsi dalam sehari bisa mendapatkan sebesar Rp215.600-Rp323.400 atas penjualan 100-150porsi, sedangkan dalam sebulan sebesar Rp9.702.084 dengan memproduksi seblak sebanyak 3.750porsi/bulan. Menurut informasi dari pemilik usaha ini, dalam 1 hari penjualan bisa menghabiskan 100-150porsi dengan pedapatan perharinya sekitar Rp300.000-Rp500.000.

**KESIMPULAN**

Dari hasil pembahasan yang penulis lakukan, penentuan harga jual seblak teh idah sudah ditetapkan sebesar Rp. 7.000/porsi. Dan dari hasil perhitungan harga pokok produksinya perlu menghitung biaya bahan baku, biaya penyusutan serta biaya overhead sehingga diperoleh laba perbulannya sebesar Rp. 9.702.084, perharinya Rp.323.403 dan laba perporsinya Rp. 2.156 dengan jumlah memproduksi seblak sebanyak 3.750porsi/bulan.

Dari kesimpulan diatas penulis dapat memberikan saran kepada UMK Seblak agar mencatat laporan keuangannya setiap pendapatan maupun pengeluaran, guna mencari tau untung/ruginya usaha tersebut. Untuk menentukan harga jual suatu produk, aturan harus diikuti berdasarkan metode yang mencakup semua faktor biaya, yang meliputi biaya tetap dan biaya variabel.

Jumlah biaya tetap dan variabel adalah biaya total ditambah marjin atau tingkat keuntungan yang diinginkan. Dengan demikian diperoleh harga jual total yang sudah termasuk komponen biaya yaitu biaya tetap, biaya variabel dan tingkat pengembalian yang diinginkan. Selain itu, harga satuan suatu bagian atau produk ditentukan dengan membagi total penjualan dengan ukuran porsi produk yang dijual.

**DAFTAR REFERENSI**

(Aisah, n.d.; Hidayaty et al., 2022; Jawad & Ekonomi, n.d.; Nurdian, 2022; Pertiwi et al., n.d.; Pratiwi Sitorus Sekolah Tinggi Ekonomi dan Bisnis Islam Al-Ulum Terpadu Medan Jl Tuasan No & Utara, 2022; Rimadias et al., 2023; Sandi, 2016; Tulus Pujo Nugroho et al., 2022)Aisah, E. (n.d.). *Pembukuan Sederhana Dalam Mengelola Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) Pada Desa Pejaten*. *2*(1), 3452–3459.

Hidayaty, D., Sandi, S., & Arimurti, T. (2022). Analisis Keuangan Umkm Anyaman Bambu Desa Waringinkarya Kecamatan Lemah Abang Selama Ppkm. *Prosiding …*, 910–921. https://journal.ubpkarawang.ac.id/index.php/ProsidingKNPP/article/view/2536%0Ahttps://journal.ubpkarawang.ac.id/index.php/ProsidingKNPP/article/download/2536/1649

Jawad, A., & Ekonomi, P. (n.d.). *STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENARIK KONSUMEN MEMBELI Jawadabd126@gmail.com*. 1–9.

Napitupulu, S., Tapiomas, N., & Tobink, R. (2021). Manajemen Pemasaran Pendekatan Praktis dengan Teori-Teori Para Ahli. *PT. Atalya Rileni Sudeco*.

Nurdian, G. (2022). *Data E-commerce Indonesia 2022 (2 Tahun Pandemi)*.

Pertiwi, S., Sandi, H., Buana, U., Karawang, P., Manajemen, P. S., Buana, U., & Karawang, P. (n.d.). *Rengasdengklok Karawang Financial Management To Msme Rengginang and*. 2626–2631.

Pratiwi Sitorus Sekolah Tinggi Ekonomi dan Bisnis Islam Al-Ulum Terpadu Medan Jl Tuasan No, A., & Utara, S. (2022). *ATTANMIYAH : JURNAL EKONOMI DAN BISNIS ISLAM Mekanisme Penetapan Harga (Price) Dan Kebijakan Penentuan Keuntungan (Profit) Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam* (Vol. 1, Issue 1). https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/

Rimadias, S., Samuel, R., Zaidan, Z. M., Lifa, V., Riani, R., Dhamayanti, D. S., & Sosial, P. M. (2023). *PENINGKATAN PERAN PEMASARAN MEDIA SOSIAL PADA UKM MIKRO RAJA SEBLAK MUMUNGGANG*. *4*(2), 1418–1424.

Sandi, S. P. H. (2016). Analisis Penetapan Harga Dalam Produk Pesanan Pada Usaha Kue Hanif Cake. *Jurnal Manajemen*, *14*(1), 1884–1893.

Tulus Pujo Nugroho, Abednego Priyatama, & Firdaus Ramadhan. (2022). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Untuk Menentukan Hargajual Menggunakan Metode Full Costing Pada Ukm Seblak Ws. *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, *1*(2), 37–50. https://doi.org/10.56127/jekma.v1i2.132