



Analisis Rantai Pasok Terhadap Penentuan Harga Jual Rumah Makan Padang Di Sukarami

Abet Nego Manalu¹, Antonius Singgih Setiawan²

¹ Universitas Katolik Misi Charitas Palembang

² Universitas Katolik Misi Charitas Palembang

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk bagi para pecinta makanan padang untuk mengetahui bagaimana para pemilik usaha rumah makan padang menentukan harga jual bagi masakan padang tersebut. Serta bagaimana memilih rantai pasok yang baik sehingga dapat disesuaikan dengan harga yang telah ditetapkan dalam harga pasar. Bagi pemilik usaha itu sendiri menentukan harga adalah hal yang sangat penting dalam menarik minat pelanggan hingga mendapatkan profit yang diinginkan. Penelitian ini dilakukan dengan metode kualitatif yang dimana peneliti langsung terjun bertanya kepada informan terkait penelitian. Dengan penyesuaian permasalahan terkait harga jual peneliti memperoleh informasi bahwa hubungan antara rantai pasok dengan harga jual memiliki hubungan yang sangat erat dan sensitif dalam perubahan harga itu sendiri.

Kata Kunci: Rantai Pasok dan Harga Jual

Abstract

This study aims for Padang food lovers to find out how the Padang restaurant business owners determine the selling price for the Padang cuisine. And how to choose a good supply chain so that it can be adjusted to the price that has been set in the market price. For the business owner himself, determining the price is very important in attracting customers to get the desired profit. This research was conducted using a qualitative method in which the researcher immediately went to ask the informants related to the research. By adjusting the problems related to the selling price, the researchers obtained information that the relationship between the supply chain and the selling price has a very close relationship and is sensitive to changes in the price itself.

Keywords: Supply Chain and Selling Price

PENDAHULUAN

Dengan menggunakan teknologi yang semakin berkembang membuat banyak perubahan dalam lingkungan masyarakat umum termasuk di negara Indonesia. Teknologi memicu daya tarik masyarakat terhadap sesuatu yang bisa didapatkan dengan mudah. Dengan adanya kesibukan masing-masing orang membuat mereka memilih untuk membeli makanan diluar ketimbang harus memasak dirumah. Oleh karena itu, banyak pelaku usaha yang mulai memikirkan untuk membuka usaha makanan untuk memenuhi tingkat kebutuhan masyarakat yang semakin tinggi tersebut. Salah satu usaha masakan rumah tangga yang banyak di dirikan di Indonesia yakni usaha rumah makan Padang.

Menurut Vindra Irhawan (2015), bisnis rumah makan Padang itu sendiri sangat banyak diminati oleh rakyat Indonesia sendiri. Hampir seluruh wilayah



Indonesia terdapat usaha rumah makan Padang didirikan, dengan harga yang tergolong murah rumah makan Padang menjadi tempat pilihan masyarakat untuk dimakan saat lapar. Bisnis rumah makan juga memiliki banyak rintangan dalam menjalankan usahanya salah satunya yaitu dalam mempertahankan kualitas produk tetap sama dengan harga yang tidak berubah sesuai dengan harga yang beredar di pasaran (Vindra Irhawan, 2015). Lalu bagaimana manajemen rantai pasok?

Menurut Muhammad Hadi (2015), rantai pasokan merupakan suatu tempat atau orang yang menyediakan atau menyalurkan barang produksi kepada pelanggannya. Suplier akan menyediakan bahan baku lalu diberikan kepada pelaku usaha untuk di olah menjadi barang jadi untuk dijual. *Supplier* dan pelaku usaha memiliki hubungan kerjasama yang erat dan tujuan yang sama. Manajemen rantai pasok merupakan integrasi aktivitas yang berawal pembuatan barang, mengubah bahan baku menjadi bahan jadi serta mengantarkan barang tersebut kepada pelanggan. Secara umum pengertian rantai pasok itu adalah proses aliran bahan dari tahap awal hingga sampai ke tangan pelanggan dengan memperhatikan faktor ketepatan, biaya, dan jumlah produknya (Muhammad Hadi, 2015).

Setelah pelaku usaha mendapatkan kerjasama dengan *supplier* dalam penyediaan bahan baku, pelaku usaha lalu mengolah bahan itu menjadi beragam variasi makanan yang biasa disajikan didalam usaha rumah makan Padang. Tentu saja pemilik usaha rumah makan Padang sudah menentukan berapa biaya yang dapat dikeluarkan untuk penyediaan rantai pasok sehingga tidak mengalami kerugian dalam penjualan masakan Padang. Karena biaya yang dikeluarkan akan mempengaruhi penentuan harga jual tersebut.

Menurut Mulyadi (2001), Penentuan harga jual dapat mempengaruhi keberlangsungan hidup perusahaan karena merupakan tolak ukur perhitungan pendapatan yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Oleh karena itu, maka perusahaan harus melakukan penentuan harga jual dengan tepat terhadap barang atau jasa yang dihasilkannya (Mulyadi, 2001).

Dalam kondisi seperti ini pelaku penjual cukup menetapkan harga jual produk sebesar harga pasar. Oleh karena itu penjual tidak akan mengalami kerugian yang sangat besar. Sebelum harga ditetapkan, pembelian harus menghitung perkiraan harga material dan menetapkan harga standar sebagai harga patokan, dengan demikian harga beli yang akan ditetapkan akan menjadi harga wajar. Pembelian material dengan harga terlalu mahal mengakibatkan peningkatan biaya produksi yang kemudian dapat mengurangi keuntungan perusahaan. Sebaliknya pembelian material dengan harga yang terlalu murah, meskipun dapat menguntungkan perusahaan akan tetapi dapat menimbulkan permasalahan di masa yang akan datang yaitu perusahaan kesulitan dalam menetapkan standar pembelian dan penjualan jika harga pembelian tiba-tiba naik.

Oleh karena itu setiap pelaku usaha atau penjual harus memiliki beberapa tempat rantai pasok untuk *supply* bahan baku untuk membuat makanan yang dijual dengan sesuai harga pasar di daerah tersebut tetapi tidak menghilangkan cita rasa masakan tersebut. Dari uraian diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Rantai Pasok Terhadap Penentuan Harga Jual Rumah Makan Padang Di Sukarami”**.



KAJIAN PUSTAKA

Bisnis rumah makan Padang adalah salah satu bisnis yang menjadi unggulan karena memiliki cita rasa dan penggunaan beraneka rempah asli Indonesia yang sulit ditiru oleh produk makanan lain. Banyak produk makanan dari Padang yang terkenal karena memiliki ciri khas rasa yang unik sehingga banyak potensinya yang harus dikembangkan. Potensi utama adalah kekayaan bumbu dan rempah serta peluang bisnis ekonomi yang tidak dapat diperoleh di negara lain.

Dalam melakukan bisnis rumah makan Padang tentunya kita mengenal bisnis ini karena harganya yang tergolong murah. Berdasarkan survey lapangan data yang ditemukan mengenai harga makanan di rumah makan Padang berkisaran mulai dari harga Rp 10.000,- hingga Rp 15.000,-. Biasanya harga jual ditetapkan dengan harga yang bersaing terhadap usaha sejenis. Hal tersebut bukanlah hal yang mudah dimana rantai pasok yang dicari harus sesuai dengan harga yang ditetapkan. Harga yang terlalu tinggi beresiko sedikitnya pelanggan tetapi jika harga yang terlalu rendah juga mengakibatkan tidak tercapainya tujuan profit perusahaan.

Mencari pasokan yang sesuai sudah menjadi tugas pelaku usaha rumah makan Padang untuk menyesuaikan dengan harga makanan yang ada di rumah makan Padang. Strategi operasi dan rantai pasokan merupakan bagiandari proses yang direncanakan untuk membuat tujuan operasional dengan tujuan organisasi yang lebih besar. Karena dari tujuan organisasi yang lebih besar sering berubah-ubah, strategi operasi harus dilengkapi dengan struktur yang baik untuk mengantisipasi kebutuhan kedepannya.

METODE PENELITIAN

Salah satu jenis penelitian kualitatif deskriptif adalah berupa penelitian dengan metode atau pendekatan studi kasus. Penelitian ini memusatkan diri secara intensif pada satu objek tertentu yang mempelajarinya sebagai suatu kasus. Metode studi kasus memungkinkan peneliti untuk tetap holistik dan signifikan. Menurut Arikunto (2013), metode penelitian adalah cara yang digunakan peneliti dalam dalam mengumpulkan data penelitian.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer dalam penelitian ini berupa hasil pernyataan yang diperoleh secara langsung dari pemilik rumah makan Padang melalui teknik wawancara untuk mengetahui hubungan yang berkaitan dengan objek penelitian yang didapatkan dari narasumber. Wawancara ini membahas mengenai bagaimana penetapan harga jual rumah makan Padang serta penyediaan bahan pasok yang mempengaruhi harga jual. Dalam wawancara ini juga didukung dengan dokumentasi berupa foto sebagai bukti yang mampu memperkuat hasil pengumpulan data dan analisis dari hasil penelitian sehingga memiliki tingkat validasi yang tinggi.

TEKNIK PENGUMPULAN DATA

Teknik pengumpulan data berupa wawancara untuk mencari dan mengungkap data secara mendalam tentang rumusan yang akan digali dalam penelitian. Dalam wawancara, dapat diperoleh informasi mengenai penetapan harga jual berdasarkan rantai pasok rumah makan Padang. Metode wawancara yang digunakan dalam penelitian ini wawancara semi terstruktur.



Wawancara semi terstruktur adalah macam teknik pewawancara yang dilakukan dengan terlebih dahulu si-peneliti menanyakan pertanyaan yang sudah terstruktur sehingga kemudian satu persatu diperdalam mengorek keterangan lebih lanjut secara mendalam tentang [topik penelitian](#) yang ingin dikajinya (Arikunto, 2010).

Wawancara semi terstruktur ini dipilih oleh peneliti karena dalam pelaksanaannya dapat menggali informasi lebih mendalam dari informan serta pertanyaan tidak dibatasi dan menjadi lebih fleksibel sehingga mampu memperbanyak data untuk mendukung hasil penelitian. Penelitian ini memiliki beberapa item pertanyaan yang akan digunakan sebagai pedoman dalam wawancara. Item pertanyaan tersebut adalah sebagai berikut:

- 1) Sudah berapa lama usaha dijalankan?
- 2) Berapa harga makanan per-item?
- 3) Bagaimana cara mendapatkan bahan makanan?
- 4) Bagaimana cara menentukan harga makanan?
- 5) Buka-tutup usaha jam berapa?
- 6) Apa yang mempengaruhi kenaikan harga?

STUDI KASUS

Dalam pengumpulan data studi pustaka, saya memperoleh data-data dari jurnal ilmiah, artikel, serta bacaan-bacaan lain yang berhubungan dengan judul penelitian. Studi pustaka penting dilakukan karena dapat memberikan informasi data lapangan mengenai rumah makan Padang, serta mengetahui cara pengadaan rantai pasok.

TEKNIK ANALISIS DATA

Menurut sugiyono (2016), teknik analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan akan dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain (Sugiyono, 2016). Dalam penelitian ini teknik analisis data yang digunakan peneliti yaitu analisis data induktif. Analisis data Induktif adalah penarikan kesimpulan yang berangkat dari fakta-fakta khusus, untuk kemudian ditarik kesimpulan secara umum. Secara lengkap, kegiatan pengolahan data kualitatif meliputi tahapan:

- a. Reduksi data
- b. *Display* data
- c. Analisis data
- d. Menyimpulkan dan memverifikasi
- e. Meningkatkan keabsahan data,
- f. Memberi narasi hasil analisis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

DESKRIPSI PENELITIAN

Penelitian ini di dasari oleh bentuk penelitian kualitatif dalam mencari tahu tentang bagaimana pelaku usaha rumah makan Padang menentukan harga jual masakan Padang serta cara pemilik rumah makan Padang menjalin hubungan yang



baik dalam penyediaan rantai pasokan bahan baku dalam produksi masakan rumah makan Padang yang ada di daerah Sukarame. Penelitian ini dilakukan dengan mencari data informasi terlebih dahulu dengan melakukan wawancara langsung dengan pemilik usaha rumah makan Padang yang bertujuan agar data yang saya dapat bersifat data yang kongkrit serta dapat dipercaya.

Wawancara dilakukan selama 1 (satu) minggu pada hari yang berbeda-beda karena menyesuaikan dengan jadwal yang dapat saya lakukan, dengan berbagai kendala waktu yang saya miliki saya melakukan wawancara dengan mencuri-curi waktu yang memang bias saya usahakan untuk mewawancarai pemilik rumah makan padang tersebut.

Wawancara dilakukan pada tanggal 15 Mei 2022, 17 Mei 2022, 20 Mei 2022 serta 22 Mei 2022. Pada penelitian ini, terdapat 4 informan yang bersedia untuk diwawancarai. Informasi yang didapat melalui wawancara tidak dapat diungkapkan secara detail dan tidak lengkap demi menjaga privasi informan tersebut.

Ibu Asri merupakan salah satu pemilik Rumah makan nasi Padang yang saya wawancarai untuk menggali informasi terkait rantai pasok serta penetapan harga jual makanan nasi Padang. Ibu asri bertugas mengawasi tempat usahanya tersebut serta membantu hal-hal kecil seperti memotong sayuran yang akan diolah menjadi bagian dari penjualan nasi Padang. Wawancara ini dilakukan pada tanggal 15 Mei 2022.

Bapak Rahmad merupakan informan kedua yang saya wawancarai terkait pengumpulan informasi mengenai rantai pasok serta penentuan harga jual masakan Padang. Pak Rahmad adalah pemilik rumah makan serta yang menjalankan kegiatan usaha tersebut tetapi masih dibantu oleh sang istri dalam melayani pelanggan. Wawancara ini dilakukan pada tanggal 17 Mei 2022.

Bapak Zainal merupakan informan ketiga yang sempat saya wawancarai terkait pengumpulan data tentang rantai pasok dan penentuan harga jual masakan Padang. Pak Zainal selaku pemilik dari usaha tersebut tetapi juga bertugas membantu dalam kegiatan kasir rumah makan tersebut. Pak Zainal yang menerima uang dari pelanggan yang membeli lauk serta nasi padang di usahanya. Wawancara ini dilakukan 20 Mei 2022.

Ibu Tiara merupakan informan selanjutnya yang saya minta terlibat dalam penelitian saya. Ibu Tiara merupakan selaku pekerja dari RM. Putra Pinang Jaya yang melayani saat pembeli datang. Kami mewawancarai beliau dikarenakan saat kami datang kami tidak bertemu dengan pemilik rumah makannya langsung, tetapi Ibu Tiara masih kerabat dari yang punya usaha sehingga beliau mengetahui prosedur rantai pasok serta harga jual dari tempat usahanya tersebut. Wawancara ini saya lakukan pada tanggal 22 Mei 2022. Setelah melalui proses wawancara, berikutnya dilakukan transkrip data informasi yang di dapat dari wawancara tersebut dan dilakukan reduksi data.

HASIL PENELITIAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, peneliti kemudian menemukan beberapa informasi yang dapat membantu terkait permasalahan dari topik penelitian yang diangkat. Berdasarkan topik penelitian yang mengacu pada menemukan informasi terkait bagaimana cara usaha rumah makan Padang menentukan harga



jual yang memiliki rata-rata harga jual yang sama lalu bagaimana mereka menentukan rantai pasok yang sesuai dengan harga jual yang telah ditetapkan. Peneliti mencari kebenaran dibalik hubungan antara rantai pasok terhadap penentuan harga jual masakan Padang.

Adapun pembahasan yang didapat pada penelitian kali ini yaitu dalam menentukan harga jual yang sama biasanya setiap pemilik rumah makan Padang menyesuaikan dengan harga pasar di daerah tersebut jika di daerah tersebut harga rumah makan Padang dikenal dengan kisaran harga 10 ribu biasanya pemilik usaha rumah makan Padang yang baru memulai akan mengikuti harga yang berada di daerah tersebut.

Lalu apa hubungannya dengan rantai pasok? Rantai pasok biasanya akan mempengaruhi harga jual dari masakan Padang tersebut. Biasanya pemilik usaha akan mengambil jalan alternatif untuk menaikkan harga jual masakan Padang.

Seperti halnya informasi yang kami dapat dari Ibu Asri mengenai kenaikan harga yang terjadi, Ibu Asri menyatakan:

“Untuk harga ya si dek kita tetap ikuti harga yang biasa di jual ya..”

“Biasanya kita kalau harga pasokan naik ya kita juga bakal naiki harga yang sesuai saja tidak terlalu tinggi kalau harga normal Rp 10.000,- terus kalau harga bahan baku naik ya kita biasa naikin harga jualnya di kisaran Rp 12.000,- saja”

Namun berdasarkan hasil wawancara tidak semua pemilik usaha memiliki suara yang sama terkait pengaruh kenaikan rantai pasok terhadap harga jual tersebut. Ada beberapa pemilik usaha tetap bertahan dengan harga normal Rp 10.000,- walaupun saat harga rantai pasok itu sedang mengalami kenaikan.

Seperti halnya informasi yang didapat dari Bapak Rahmad dalam menangani kasus kenaikan harga rantai pasok.

“Kalau saya sudah dari lama ya membuka usaha ini, jadi saya juga sudah punya langganan sendiri, untuk harga jual juga saya ikuti perkembangan pasar ya..”

“Ya Bapak jarang ya naiki harga walaupun kadang harga bahan baku di pasar lagi naik”

“biasanya Bapak pilih untung lebih sedikit dari biasanya waktu bahan lagi naik ketimbang Bapak naikin harga jualnya soalnya takut pelanggan pada kabur”

Dari pernyataan diatas memiliki dua sisi keputusan yang berbeda mengenai bagaimana pemilik usaha menentukan harga jual mereka. Rumah makan juga biasanya telah memiliki langganan penyedia bahan baku untuk rumah makan mereka.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil informasi yang didapat dari penelitian ini maka dapat disimpulkan jika penyediaan rantai pasok memiliki pengaruh yang cukup besar dalam penentuan harga jual. Pengaruh tersebut dapat menimbulkan keuntungan yang stabil namun dengan resiko yang cukup besar, lalu juga dapat menimbulkan sedikit kerugian dalam profit usaha namun dengan angka resiko yang kecil. Semua tergantung keputusan yang dibuat oleh masing-masing pemilik usaha.

Ada dua pilihan yang biasa terjadi dalam dunia usaha jika memilih untuk menaikkan harga jual karena harga pasok sedang naik maka resiko dan tanggung jawab akan bertambah dikarenakan banyak faktor dalam menaikkan harga jual,



salah satu faktor yang sering dilihat adalah apakah tempat usaha anda sedang baik-baik saja. Jika keadaan usaha anda sedang terlihat stabil dan dapat menyesuaikan dengan keputusan kenaikan harga jual maka keputusan tersebut bukanlah hal yang salah.

Namun jika keadaan usaha yang tidak bagus untuk mengambil keputusan kenaikan harga maka pilihan yang tepat adalah tetap memilih bertahan dengan harga normal tetapi beresiko mendapatkan untung yang lebih sedikit.

Alternatif berikutnya yaitu jika keputusan kita tetap menaikkan harga jual maka pemilik usaha harus memperhatikan inovasi pembaruan sistem usaha baik secara bangunan serta pelayanan serta memperindah cita rasa masakan sehingga masyarakat menerima keputusan dalam kenaikan harga tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Ir. Adi Djoko Guritno, MSIE., Ph.D. Meirani Harsasi, S.E., M.Si. *Pengantar Manajemen Rantai Pasok*. <https://pustaka.ut.ac.id/lib/wp-content/uploads/pdfmk/EKMA4371-M1.pdf>
- Junita Retnosari, (2019). *Penentuan Harga Jual*. https://www.academia.edu/43438737/Penentuan_Harga_Jual
- Kotak pintar.com. (2019, 08 Desember). *Definisi Manajemen Rantai Pasok*. 08 Desember 2019. <https://kotakpintar.com/blog/pengertian-manajemen-rantai-pasokan-menurut-para-ahli/>
- Madia Patra Ismar (2019; 01 Januari) *Studi kasus Rumah makan padang*. 01 Januari 2019. https://www.academia.edu/41658306/Rumah_Makan_Padang_Sebuah_Narasi_Pertunjukan_Budaya_Studi_Kasus_Rumah_Makan_Padang_Simpang_Raya
- Mochammad Hadi. (2015, 03 Juni). *Manajemen Rantai Pasok*. 03 Juni 2015. https://www.academia.edu/19935058/TUGAS_MANAJEMEN_RANTAI_PASOKAN
- Mulyadi. (2015, 02 Desember). *Penentuan Harga Jual*. 02 Desember 2015. <https://www.kompasiana.com/lasmidaraseila/565dd4fcd59373610cfbd39a/metode-penentuan-harga-jual-menurut-mulyadi>
- Popon Adawia (2021, 24 Mei). *Strategi Penetapan Harga Jual Prduk dengan menggubakan metode cost of goods manufacture*. 24 Mei 2021 vol.1. https://www.researchgate.net/publication/352310605_Strategi_Penetapan_Harga_Jual_Produk_Melalui_Perhitungan_Cost_of_Goods_Manufacture_Menggunakan_Process_Costing_Method
- Reny Andriyanty (2020, 20 April). *Strategi Pengembangan Bisnis Rumah Makan Padang*. 20 April 2020. https://www.researchgate.net/publication/342962481_STRATEGI_PENGEMBANGAN_BISNIS_RUMAH_MAKAN_PADANG_DI_SEKITAR_LINGKAR_KAMPUS_IBI_KOSGORO_1957
- Vendra Irawan.com. (2015, 15 November). *Bisnis Rumah Makan Padang*. 15 November 2015. <https://vendrairhawan.blogspot.com/2015/11/bisnis-rumah-makan-padang.html>