

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Sebuah perusahaan didirikan memiliki tujuan salah satunya untuk memiliki penjualan tinggi dan memperoleh laba yang maksimal. Salah satu cara untuk memperoleh hal tersebut adalah dengan menetapkan harga jual yang tepat. Menurut Cram (dalam Lazar, 2009) penentuan harga jual yang optimal dari suatu produk atau jasa merupakan hal yang krusial. Menurut Monroe (dalam Lazar, 2009) perusahaan-perusahaan yang memiliki praktek penetapan harga yang sukses sengaja mencari kelanjutan studi mengenai reaksi konsumen terhadap harga, untuk memahami konsumen, bagaimana konsumen melihat harga, dan bentuk persepsi nilai dari harga tersebut. Harga telah menjadi salah satu faktor penentu dari keputusan membeli konsumen (Trapero *et al.*, 2010). Oleh karena itu sangat penting bagi sebuah perusahaan untuk menetapkan harga yang tepat.

Hera Karikatur adalah perusahaan yang bergerak di bidang industri kreatif. Produk yang dihasilkan Hera Karikatur, menggunakan teknologi *Adobe Illustrator* dalam pembuatannya. Penggunaan teknologi dalam pembuatan produk Hera Karikatur terlihat pada apabila dahulu seniman karikatur membuat karyanya dengan cara tradisional yaitu dengan menggambar langsung di kertas gambar, sekarang dengan menggunakan kemampuan teknologi Hera Karikatur mampu mengusung sebuah produk yang disebut karikatur tiga dimensi. Pembuatan karikatur tiga dimensi Hera

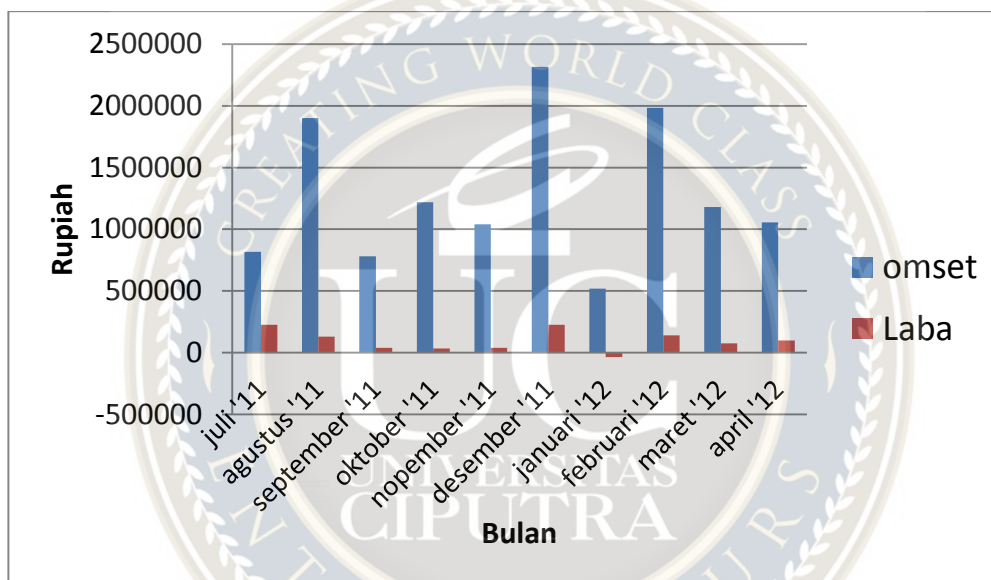
Karikatur menggunakan alat bantu yang bernama *graphic tablet*. *Graphic tablet* adalah sebuah perangkat yang memungkinkan penggunaanya untuk menggambar dengan cara yang sama seperti menggambar dengan menggunakan pensil.

Perusahaan Hera Karikatur berdiri sejak tahun 2011. Bisnis ini didirikan oleh penulis karena penulis melihat adanya *trend* baru anak muda yang kini senang mengabadikan peristiwa apa saja yang mereka alami. Hal ini dapat dilihat dari semakin banyaknya anak muda yang berkecimpung di bidang fotografi dan berkembangnya bisnis fotografi (Verbeck, 2012). Mulai muncul studio-studio foto yang menawarkan jasa pemotretan baik di dalam studio maupun di luar studio. Salah satu mahasiswa Universitas Ciputra juga membuka bisnis studio foto dengan nama Studio Adventure. Melihat hal ini, Hera Karikatur mencoba membuat suatu produk dengan fungsi yang sama yaitu menangkap atau mengabadikan peristiwa khusus seseorang tetapi dalam bentuk yang berbeda, yaitu karikatur.

Selama menjalankan usaha, Hera Karikatur telah melakukan beberapa cara dalam memasarkan produknya. Hera Karikatur memperkenalkan produk kepada konsumen dengan cara *personal selling* yaitu dengan mengikuti pameran-pameran seperti pameran di Surabaya Town Square dan di Ciputra World Surabaya, melakukan *broadcast* menggunakan *Blackberry Messenger*, secara *online* dan *word of mouth*. Hasil penjualan yang diterima Hera Karikatur sebagian besar diterima dari pameran, *Blackberry*, dan *word of mouth*.

Sejak perusahaan ini berdiri, penulis telah mengalami beberapa masalah. Salah satu masalah yang dihadapi oleh penulis adalah penjualan produk yang tidak stabil.

Penjualan yang naik-turun ini, mungkin dikarenakan oleh harga jual yang ditawarkan oleh Hera Karikatur terlalu tinggi bagi konsumen. Hal ini penulis rasakan setelah beberapa kali mendapat masukan dari calon konsumen dan dari konsumen yang sudah pernah membeli produk Hera Karikatur. Berikut adalah grafik pendapatan Hera Karikatur berdasarkan omset:



Grafik 1.1 Penjualan Hera karikatur berdasarkan Omset, Juli 2011 – April 2012  
 Sumber: Data internal penulis, 2012

Grafik 1.1 menunjukkan penjualan karikatur Hera Karikatur berdasarkan omset. Grafik 1.1 menunjukkan dengan jelas bahwa penjualan karikatur Hera Karikatur mengalami peningkatan hanya pada bulan-bulan tertentu seperti yang terjadi pada bulan Agustus, Oktober, Desember, dan Februari. Pada bulan Juli 2011, omset Hera Karikatur adalah Rp817.000. Pada bulan Agustus 2011 omset Hera Karikatur mengalami peningkatan yang cukup signifikan yaitu Rp1.900.000. Pada bulan

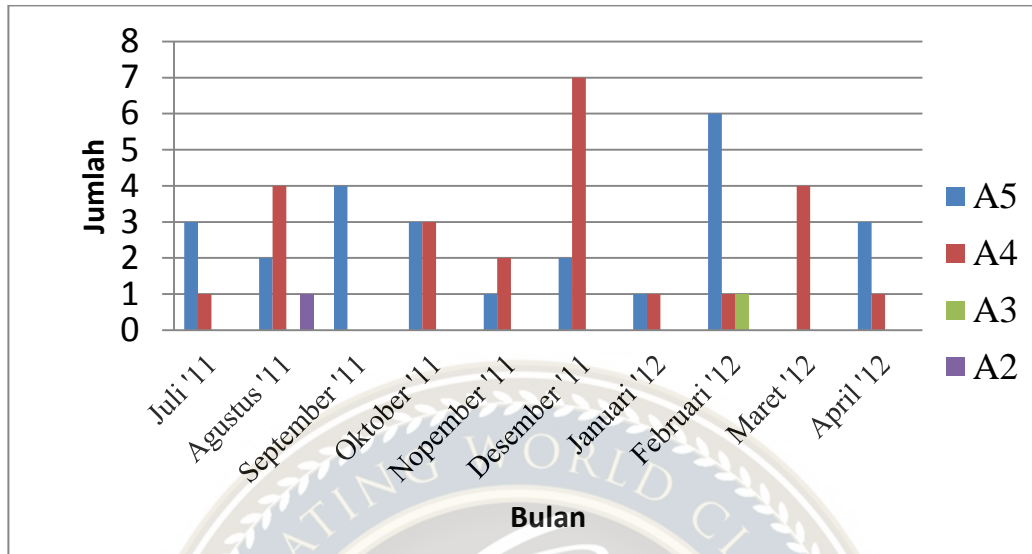
September, Hera Karikatur mengalami penurunan omset yaitu Rp782.000. Pada bulan Oktober Hera Karikatur mengalami peningkatan yaitu Rp1.220.000. Pada bulan November Hera Karikatur kembali mengalami penurunan omset, sehingga omset yang diperoleh pada bulan November adalah Rp1.040.000. Pada bulan Desember Hera Karikatur mencapai omset tertingginya pada tahun 2011 yaitu Rp2.315.000. Bulan Januari 2012 Hera Karikatur mengalami titik terendah pada omset selama menjalankan bisnis dengan hanya mendapatkan omset sebesar Rp520.000. Pada bulan Februari 2012 omset Hera Karikatur adalah Rp1.984.000, bulan Maret 2012 omset Hera Karikatur adalah Rp1.180.000 dan pada bulan April 2012, Hera Karikatur mendapatkan omset sebesar Rp1.056.000.

Grafik 1.1 menunjukkan telah terjadi ketidakstabilan pada omset kuantitas maupun harga yang diterima Hera Karikatur. Setiap bulan, kuantitas produk yang dijual Hera Karikatur tidak tetap sehingga berpengaruh pada omset harga. Apabila Hera Karikatur mengalami peningkatan penjualan pada bulan ini maka bulan berikutnya penjualan Hera Karikatur akan mengalami penurunan. Grafik 1.1 juga memperlihatkan laba yang diterima Hera Karikatur. Laba yang diterima Hera Karikatur setiap bulan tidak menentu dan terbilang kecil. Laba yang diperoleh Hera Karikatur tidak kunjung meningkat. Hal ini terjadi mungkin karena selama ini Hera Karikatur tidak menggunakan metode penetapan harga tertentu untuk menentukan harga jualnya. Hera Karikatur hanya mengambil margin keuntungan sebesar Rp25.000 pada setiap penjualan produk yang dilakukan. Margin rendah yang diambil Hera Karikatur dimaksudkan agar produk yang dijual tidak memberi kesan harga yang

terlalu mahal. Akan tetapi, meskipun Hera Karikatur hanya mengambil keuntungan yang rendah, konsumen tetap merasa harga yang ditawarkan Hera Karikatur terlalu tinggi.

Biaya yang dikeluarkan Hera Karikatur setiap bulan berbeda-beda, tergantung jumlah dan ukuran pesanan karikatur. Pada bulan-bulan tertentu seperti bulan Juli, Hera Karikatur mengeluarkan biaya untuk mengikuti pameran. Biaya yang biasa dikeluarkan Hera Karikatur antara lain adalah biaya pokok penjualan, biaya pemasaran, biaya transport dan biaya komunikasi. Melihat adanya fenomena ini, penulis ingin meneliti lebih dalam mengenai metode penetapan harga yang ditetapkan Hera Karikatur.

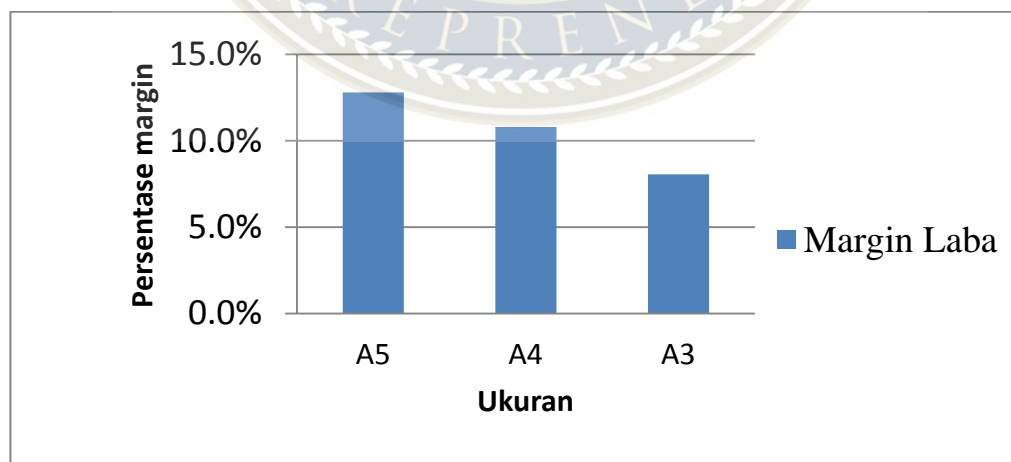
Selama ini, Hera Karikatur menjual produk dengan dua ukuran standar yaitu ukuran A4 dan A5, akan tetapi pembeli dapat melakukan pesanan khusus untuk ukuran lain. Hera Karikatur juga melayani permintaan khusus dari konsumen seperti bentuk dan warna *frame* yang berbeda. Berikut adalah grafik data penjualan Hera karikatur berdasarkan ukuran:



Grafik 1.2 Data Penjualan berdasarkan Ukuran Karikatur, Juli 2011 – April 2012  
 Sumber: Data internal penulis, 2012

Grafik 1.2 merupakan grafik data penjualan Hera Karikatur berdasarkan ukuran karikatur. Selama menjalankan bisnis ini, Hera Karikatur telah menjual karikatur dengan ukuran A5, A4, A3, dan A2. Grafik 1.2 menunjukkan ukuran karikatur yang paling diminati konsumen adalah ukuran A5 dan A4. Hera Karikatur berhasil menjual karikatur ukuran A5 sebanyak 25 buah dan ukuran A4 sebanyak 24 buah. Ukuran A3 dan A2 merupakan ukuran yang paling jarang diminati karena biasanya ukuran tersebut dibuat apabila ada pesanan khusus dari konsumen. Hera Karikatur berhasil menjual karikatur ukuran A3 dan A2 hanya sebanyak masing-masing 1 buah. Permintaan tertinggi didapat pada bulan Desember 2012 seperti yang ditunjukkan pada Grafik 1.2 sementara permintaan terendah didapat pada bulan Januari 2012.

Produk yang ditawarkan Hera Karikatur memiliki harga jual yang dapat dikatakan cukup mahal. Hera Karikatur menjual produknya dengan harga Rp230.000 untuk ukuran A4 dan Rp195.000 untuk ukuran A5. Hera Karikatur juga memberi biaya tambahan apabila konsumen ingin menambah karakter dalam 1 pigura. Biaya tambahan yang dikenakan untuk setiap tambahan karakter adalah Rp35.000. Harga jual untuk ukuran lain bervariasi tergantung dari seberapa besar ukuran yang dipesan. Semakin besar ukuran yang dipesan oleh konsumen, maka semakin mahal pula harga jualnya. Harga jual yang mahal ini merupakan tanggapan dari beberapa konsumen Hera Karikatur. Tanggapan dari ibu Livia, ibu Indry, dan bapak Andry yang merupakan konsumen Hera Karikatur menyatakan bahwa harga jual Hera Karikatur terlalu mahal, khususnya penambahan harga Rp35.000 untuk penambahan karakter (*personal interview*, 2012). Meskipun produk karikatur Hera Karikatur dirasa mahal, margin laba yang didapatkan Hera Karikatur terbilang cukup rendah. Berikut adalah laba per produk dari penjualan karikatur Hera Karikatur:



Grafik 1.3 Margin Laba Hera karikatur  
Sumber: Data internal penulis, 2012

Grafik 1.3 merupakan grafik margin laba yang diperoleh Hera Karikatur per produk. Penjualan karikatur Hera Karikatur hanya memperoleh margin laba Rp25.000. Margin laba ini tidak dapat berubah sesuai ukuran. Ukuran karikatur A5 dengan harga Rp195.000 memiliki margin laba Rp25.000 yaitu setara dengan 12,8% dari harga jual. Ukuran karikatur A4 dengan harga Rp230.000 juga memiliki margin laba Rp25.000 atau setara dengan 10,8%. Ukuran karikatur A3 dengan harga Rp310.000 memiliki margin laba sebesar 8,1%. Margin laba yang cenderung semakin kecil meskipun ukuran produk yang dijual bertambah besar dan harganya lebih mahal juga mungkin menjadi penyebab rendahnya laba yang diperoleh Hera Karikatur dan hal ini mungkin dapat berarti bahwa perusahaan Hera Karikatur perlu memperbaiki metode penetapan harganya.

Penulis melihat kemungkinan besar penetapan harga dan margin laba yang menjadi penyebab naik-turunnya omset karena alasan-alasan berikut:

1. Harga yang ditetapkan tidak menggunakan metode tertentu. Harga yang ditetapkan hanya didasarkan dari total biaya bahan baku kemudian ditambah margin laba yang diinginkan yaitu Rp 25.000. Karena tidak menggunakan metode tertentu perusahaan Hera Karikatur mengalami masalah setiap kali ada biaya-biaya di luar biaya bahan baku seperti biaya pameran. Hal ini telah menekan laba perusahaan Hera Karikatur terus-menerus.



2. Konsumen merasa harga yang ditawarkan perusahaan Hera Karikatur terlalu mahal, sehingga konsumen biasanya berpikir ulang sebelum melakukan pembelian.
3. Margin laba yang cenderung turun meskipun harga produk yang dijual semakin tinggi membuat penjual kurang memiliki keinginan untuk mempersuasi konsumen membeli produk yang harganya lebih mahal, sehingga omset perusahaan Hera Karikatur kurang bisa meningkat dengan pesat.

Fenomena yang terjadi di perusahaan Hera Karikatur yaitu penetapan harga jual yang dirasa mahal oleh konsumen dan rendahnya laba yang diperoleh membuat penulis ingin melakukan analisa pada hal tersebut. Oleh karena itu penulis ingin membuat penelitian dengan tema “Perbandingan Metode Penetapan Harga Jual Pada Perusahaan Hera Karikatur.”

### **B. Rumusan Masalah**

Fenomena yang terjadi pada perusahaan Hera Karikatur yaitu rendahnya laba yang diperoleh serta tidak stabilnya penjualan setiap bulan mengakibatkan peneliti menetapkan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Metode manakah yang paling menguntungkan untuk digunakan oleh Hera Karikatur dalam menentukan harga jual? Apakah metode *cost based pricing*, *value based pricing*, atau *competitive based pricing*?
2. Bagaimana elastisitas permintaan dari produk Hera Karikatur dan apa pengaruhnya terhadap penggunaan metode penetapan harga yang dipilih?

### **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mencari dan mengetahui penggunaan metode penetapan harga yang paling menguntungkan untuk digunakan oleh Hera Karikatur. Menguntungkan dalam hal ini adalah untuk menetapkan harga jual yang sesuai dengan tujuan perusahaan yaitu untuk memperoleh laba yang lebih tinggi tetapi tetap mempertahankan harga jual produk dalam posisi yang kompetitif di pasar. Untuk mencapai hal ini, perusahaan perlu menetapkan harga jual yang mampu meningkatkan laba perusahaan, mencakup biaya yang dikeluarkan perusahaan, dan kurang lebih sama dengan kompetitor agar harga jual produk tidak terlalu tinggi. Penggunaan elastisitas permintaan dilakukan untuk mengetahui seberapa sensitif permintaan produk terhadap perubahan harga untuk dijadikan bahan pertimbangan sebelum menetapkan metode penetapan harga akhir.

### **D. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Manfaat teoritis:
  - a. Bagi pembaca, penelitian dan penulisan ini dapat membantu pembaca untuk mengenal lebih dalam mengenai pentingnya metode penetapan harga pada produk.
  - b. Bagi penulis, penelitian dan penulisan ini dapat memberi kontribusi tentang metode penetapan harga dan penerapannya dalam menentukan harga jual bagi perusahaan Hera Karikatur.
2. Manfaat praktis:

- a. Memberi informasi kepada pelaku usaha tentang perbandingan metode-metode penetapan harga yang sebelumnya digunakan oleh perusahaan serta menyimpulkan metode penetapan harga yang paling menguntungkan untuk digunakan oleh perusahaan.
- b. Membantu pelaku usaha dalam menentukan harga jual produk.

#### **E. Lingkup Permasalahan**

Agar penelitian dapat fokus pada permasalahan yang ingin dibahas saja, dengan analisis data yang sesuai dengan pembahasan, maka penulis membatasi penelitian dan penulisan sesuai lingkup permasalahan sebagai berikut:

1. Penelitian dilakukan di perusahaan Hera Karikatur, Surabaya, Jawa Timur.
2. Penelitian dilakukan berdasarkan data keuangan Hera Karikatur pada bulan Juli 2011 sampai April 2012.
3. Jenis produk yang diteliti hanya produk karikatur perusahaan Hera Karikatur.
4. Metode penetapan harga yang digunakan hanya metode penetapan harga *cost based pricing*, *value based pricing*, dan *competitive based pricing*.