

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Gambaran Umum Tentang Obyek Penelitian**

##### **1. Profil Perusahaan**

Nama : Resto Bakwan Bondowoso

Alamat : Jl. Rungkut Asri Utara RL IIIG/9 Surabaya

Pengelola Perusahaan : Bapak Setia Budianto

Bidang Usaha : Resto

##### **2. Sejarah Singkat Perusahaan**

Pada tahun 1999, ketika bangsa Indonesia sedang di landa krisis multi dimensional yang meluluh lantakkan sendi-sendi kehidupan berbangsa dan bernegara. Tentunya sangat sulit bagi pelaku usaha untuk mengembangkan usaha mereka sesuai target yang telah direncanakan dalam kondisi yang seperti itu. Apalagi bagi pelaku usaha kecil menengah seperti Bakwan bondowoso yang tergolong usaha kecil menengah..

Tetapi sosok Bapak Setia Budianto tidak termasuk orang yang menyerah dan larut dengan kondisi krisis di awal-awal tahun setelah tumbang rezim otoriter, Soeharto. Bapak Setia Budianto adalah orang yang mendirikan usaha Bakwan Bondowoso dengan kondisi ekonomi bangsa yang lagi terpuruk. Meskipun berada pada kondisi yang demikian

tidak lantas membuat Bapak Setia Budianto menyerah untuk mengembangkan usaha kecilnya, Bakwan.

Melihat kondisi ekonomi bangsa yang sedang terpuruk itu, Bakwan Bondowoso yang di rintis oleh Bapak Setia Budianto menargetkan konsumen dari kelas menengah ke bawah untuk menjadi pelanggannya. Dengan analisis yang demikian itu, Bakwan Bondowoso sekarang ini sudah berkembang dengan memiliki 5 (lima) cabang *outlet* di Kota Surabaya.

Di sisi yang lain, Bakwan bondowoso juga memiliki cirri khas rasa tersendiri yang itu tidak dimiliki oleh Bakwan-bakwan di sekitar wilayah Surabaya. Dengan cara mempertahankan rasa yang khas inilah Bakwan Bondowoso mampu mengembangkan bisnisnya dan juga melalui kekenyalannya Bakwan Bondowoso memiliki cirri khas tersendiri dibandingkan dengan pesaing disekitarnya.

Setiap harinya Bakwan Bondowoso di jual dari jam 08.00 WIB hingga 22.00 WIB dan mampu menjual 50-100 porsi dalam setiap harinya dalam 1 outlet. Sehingga, untuk mempertahankan konsumen tersebut Bapak Setia Budianto harus tetap mempertahankan kualitas masakan Bakwannya. Untuk menjaga kualitas masakan Bakwan Bondowoso itu, Bapak Setia Budianto harus memasok semua bahan baku dari salah satu pemasok di Surabaya dan pengolahan bakwan dalam satu tempat dan di kirim di semua cabang.

### 3. Gambaran Umum Produk Bakwan Bondowoso

#### a. Produk-produk Perusahaan

Bakwan Bondowoso adalah Resto yang menawarkan aneka makanan dan minuman. Adapun makanan yang disediakan Resto Bakwan Bondowoso adalah jenis makanan Bakwan yakni makanan yang terbuat dari daging sapi di olah dengan tepung. Menu Bakwan itu diantaranya adalah Bakwan Halus, Bakwan Kasar, Siomay, Mie Ayam, Cwie Mie, Stik Udang Gulung dll.

Sedangkan untuk menu minuman, Resto Bakwan Bondowoso menyajikan menu-menu standart seperti pada umumnya sebuah resto yaitu: Aneka Jus Buah, Teh Tawar, Teh Manis, Jeruk, Soft Drink, Coffee dan Air Mineral. Semua menu yang ada di Resto Bakwan Bondowoso harganya sangat terjangkau untuk kalangan menengah ke bawah, itupun juga sudah termasuk dengan PPN sebesar 10%..

Adapun rincian secara detail daftar menu makanan dan minuman Resto Bakwan Bondowoso dapat dilihat di bawah ini:

Tabel 4.1

## Daftar Harga, Menu Makanan dan Menu Minuman

| Menu Makanan                                | Menu Minuman                     |
|---------------------------------------------|----------------------------------|
| <b>Aneka Bakwan</b>                         | <b>Dingin</b>                    |
| Bakwan halus (4biji).....Rp.6.000,-/prs     | Air mineral gelas.....Rp.500,-   |
| Bakwan kasar (4biji).....Rp.6.000,-/prs     | Air mineral botol.....Rp.1.500,- |
| Bakwan halus kasar (4biji)...Rp.6.000,-/prs | Soft drink.....Rp.3.000,-        |
| Siomay basah dan Tahu.....Rp.3.000,-/biji   | Jus apukat.....Rp.4.500,-        |
| Bakwan campur.....Rp.12.000,-/prs           | Jus jeruk.....Rp.4.500,-         |
| Bakwan campur spesial.....Rp.14.500,-/prs   | <b>Panas</b>                     |
| <b>Aneka Mie</b>                            | Teh ..... Rp.2.000,-             |
| Mie ayam..... Rp.6.000,-/prs                | Black coffee.....Rp.4.000,-      |
| Pangsit mie ayam.....Rp.7.500,-/prs         | Coffee mix.....Rp.4.000,-        |
| Mie bakwan.....Rp.9.000,-/prs               | Cappuccino.....Rp.5.000,-        |
| Pangsit mie bakwan.....Rp.9.000,-/prs       |                                  |
| Mie bakwan goren.....Rp.7,500,-/prs         |                                  |
| Mie ayam udang gulung.....Rp.9.000,-/prs    |                                  |
| Mie ayam siomay udang.....Rp.9.000,-/prs    |                                  |
| Cwie mie.....Rp.5.000,-/prs                 |                                  |
| Hot cwie mie.....Rp.8.000,-/prs             |                                  |
| <b>Aneka Gorengan</b>                       |                                  |
| Siomay goreng.....Rp.3.000,-/biji           |                                  |

|                                           |  |
|-------------------------------------------|--|
| Pangsit goreng(5biji).....Rp.7.500,-/prs  |  |
| Udang gulung goreng(5biji).Rp.7.500,-/prs |  |
| Siomay udang goreng (5biji)Rp.7.500,-/prs |  |
| Bakwan goreng(5biji).....Rp.7.500,-/prs   |  |
| <b>Nasi Putih</b>                         |  |
| <b>Paket Hemat</b>                        |  |
| Bakwan + Jus jeruk.....Rp.9.000,-         |  |
| Cwiemie + Bakwan.....Rp.10.000,-          |  |
| Hot cwiemie + Jus.....Rp.10.500,-         |  |

b. Ketentuan Harga Bakwan

Resto Bakwan Bondowoso sekarang ini sudah memiliki 5 cabang outlet di seluruh Kota Surabaya. Dari 5 cabang outlet tersebut Resto Bakwan Bondowoso tidak ada perbedaan, mulai dari segi pelayanan maupun harga produk yang ditetapkan. Sehingga konsumen tidak memiliki kekhawatiran untuk membeli di outlet-outlet lainnya dan khawatir harga yang ditetapkan berbeda.

Resto Bakwan Bondowoso dalam menetapkan harga produk yang ditawarkan sudah ditetapkan oleh *owner* Resto Bakwan Bondowoso. Sehingga bisa di jamin tidak akan ada perbedaan antara outlet yang satu dengan yang lainnya. Hal inilah yang akan menjamin konsumen untuk tidak ragu dengan harga yang ditetapkan oleh Resto Bakwan Bondowoso.

c. Ketentuan Produk Bakwan

Di Resto Bakwan Bondowoso, semua produk yang dijual di produksi melalui satu tempat dengan resep yang sama dan teknik pengelolannya juga sama. Sehingga Bakwan Bondowoso memiliki rasa dan ciri khas tersendiri sebagai sebuah produk makanan. Setelah di olah dirumah produksi baru didistribusikan ke outlet-outlet dengan kondisi produk masih setengah jadi atau setengah matang.

Setelah didistribusikan di outlet-outlet produk Bakwan kemudian disimpan di *frezzer* supaya tidak terkontaminasi oleh kuman-kuman makanan dan supaya higienis. Baru kemudian, setelah ada konsumen membeli produk tersebut baru bakwan akan di masak/olah sesuai dengan pesanan konsumen. Adapun semua tahap pengolahan produk di Resto Bakwan Bondowoso sesuai dengan standart pengolahan makanan. Artinya tidak memakai dukungan-dukungan bahan yang berbahaya untuk kesehatan konsumen.

Berikut dibawah ini adalah ketentuan dalam pengolahan produk sebelum disajikan kepada konsumen:

- 1) Produk ditaruh didalam *frezzer* dengan suhu 5 hingga 6 derajat celcius.
- 2) Perebusan produk bakwan dan mie.
- 3) Penggorengan produk goreng.

4) Minuman dingin ditaruh dalam lemari pendingin dengan suhu 4 hingga 6 derajat celcius

d. Ketentuan Lokasi dan Penyediaan Fasilitas Resto Bakwan Bondowoso

Seperti halnya Resto-resto di tempat lain, Resto Bakwan Bondowoso memberikan beberapa fasilitas yang sama berupa desain interior yang mempunyai ciri khas, perlengkapan memasak, karyawan yang berseragam dan hal lain yang mendukung, namun yang membedakan antara cabang satu dengan cabang yang lain yaitu pada luas bangunan, tipe outlet dan area yang ditentukan.

4. Perlengkapan Resto

- a. Resto *equipment* : kompor gas, tabung LPG, penggorengan, rice cooker, *frezzer*, lemari pendingin, mesin register, tabung penyimpanan kuah bakwan.
- b. *Utensil equipment* : meja dan kursi 45 set, wastafel, tabung pemadam, meja counter, sound, perlengkapan makan dan minum (gelas dan piring).
- c. Desain *interior* : cat dinding dan hiasan dinding
- d. Seragam karyawan

5. Lokasi dan Tipe Resto

- a. Lokasi disekitar penduduk/ perumahan dan disekitar rumah toko
- b. Segmen : Menengah ke bawah
- c. Luas bangunan : 5 x 6 M2
- d. Modal awal : Rp. 50.000.000 untuk 1 outlet

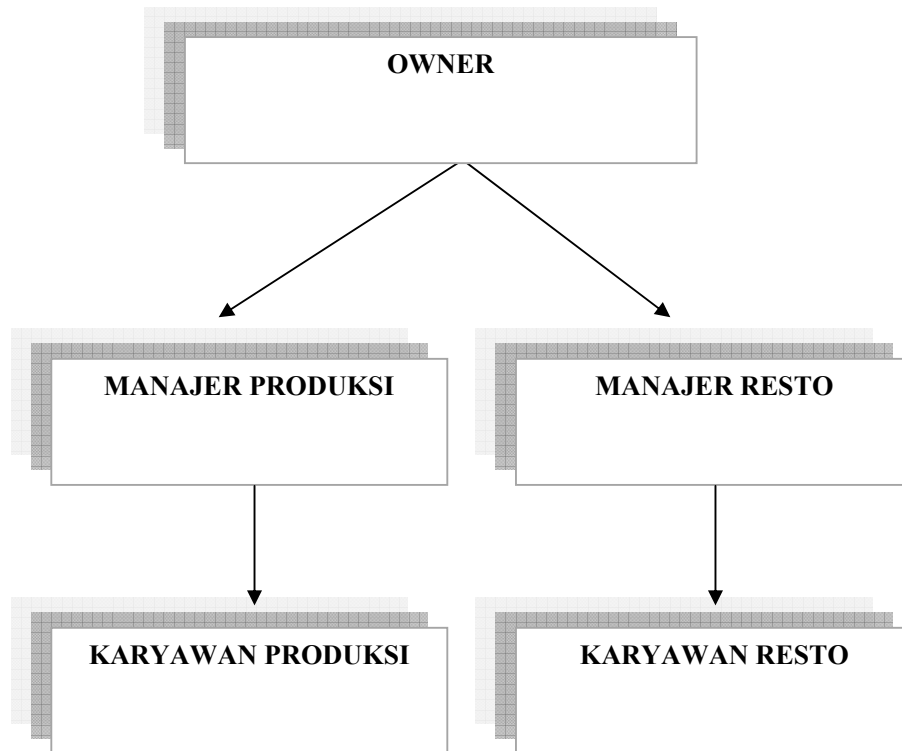
## 6. Jam Operasional Resto

Setiap hari buka mulai jam 08.00 wib sampai dengan jam 22.00 wib

## 7. Struktur Organisasi

Gambar 4.1

Struktur Kepengurusan



Sumber: Bapak Setia Budianto, hasil wawancara dan dokumentasi pada tanggal 20 Juni 2011

### a. Pembagian Tugas Resto Bakwan Bondowoso Surabaya

Pembagian tugas di Resto Bakwan Bondowoso Surabaya di bagi menjadi lima sesion yaitu: Owner, Manajer Produksi, Manajer Outlet,



Karyawan Produksi, Karyawan Outlet. Penjelasan mengenai tugas dan tanggung jawab dari masing-masing posisi jabatan dalam struktur kepengurusan di atas adalah sebagai berikut:<sup>45</sup>

*1. Owner*

- a. Pemilik resto, Memimpin seluruh kegiatan produksi dan kegiatan resto.
- b. Mengkoordinasi dan mengawasi pelaksanaan pekerjaan yang telah ditetapkan.
- c. Membina dan memelihara semua unsur-unsur dalam perusahaan baik secara langsung maupun tidak langsung.
- d. Meminta pertanggung jawaban dari masing-masing bagian.

*2. Manajer Produksi*

- a. Mengkoordinasi pembelian terhadap bahan-bahan yang dibutuhkan untuk proses produksi.
- b. Mengadakan hubungan para suplier bahan-bahan yang dibutuhkan dalam proses produksi.
- c. Membawahi dan bertanggung jawab atas pekerjaan karyawan produksi.
- d. Merencanakan, memutuskan dan mengembangkan kebijaksanaan dibidang produksi yang meliputi perencanaan, pengendalian, dan pelaksanaan proses produksi dan pengendalian kualitas produk.

---

<sup>45</sup> Hasil dokumentasi dan wawancara dengan Bapak Setia Budianto selaku Owner pada tanggal 20 juni 2011.

- e. Bertanggung jawab atas penggunaan bahan-bahan dalam proses produksi, jalannya proses produksi dan mutu makanan secara keseluruhan.

### 3. Manajer Resto

- a. Membawahi dan bertanggung jawab atas pekerjaan karyawan
- b. Mengawasi pelaksanaan standar-standar yang telah ditetapkan.
- c. Membina hubungan baik dengan para pelanggan.
- d. Melaporkan semua transaksi penjualan kepada owner dan manajer produksi.
- e. Mengawasi dan bertanggung jawab atas pelaksanaan proses produksi makanan dari pekerjaan karyawan resto
- f. Bertanggung jawab atas kualitas dari hasil produksi.

### 4. Karyawan Produksi

- a. Melaksanakan ketentuan-ketentuan dalam proses produksi yang telah ditetapkan.
- b. Mempersiapkan atau membuat produk makanan
- c. Mengantar hasil produksi ke semua cabang resto
- d. Mengambil pesanan customer atau melayani customer.

### 5. Karyawan Resto

- a. Mempersiapkan atau membuat produk makanan
- b. Mengambil pesanan customer atau melayani customer.
- c. Melaporkan dari hasil proses transaksi

## **B. Penyajian Data**

1. Membangun Keunggulan Bersaing melalui Strategi Penetapan Harga di Resto Bakwan Bondowoso

Pada awal berdirinya, Resto Bakwan Bondowoso dalam menetapkan harga untuk sebuah produknya ditentukan melalui biaya produksi semata. Meskipun dengan hanya begitu pemilik Resto Bakwan Bondowoso sudah bisa mengambil untung dari penjualan tersebut. Sehingga Resto Bakwan Bondowoso tetap survive meskipun kondisi ekonomi sangat sulit pada awal berdirinya.

Seiring dengan perjalanan Resto Bakwan Bondowoso dalam melakukan strategi penetapan harga tidak hanya biaya produksi semata yang menjadi pertimbangan. Akan tetapi, owner Resto Bakwan Bondowoso juga melihat pertimbangan-pertimbangan yang lainnya. Seperti kebutuhan-kebutuhan penyediaan tempat, gaji karyawan dan kebutuhan-kebutuhan yang lainnya. Hal inilah yang kemudian merubah strategi dalam menetapkan harga di Resto Bakwan Bondowoso di kemudian hari. Kebijakan ini di ambil dikarenakan oleh semakin berkembangnya outlet-outlet Resto Bakwan Bondowoso yang sampai sekarang ini sudah ada 5 cabang outlet Bakwan Bondowoso.

Dengan latar belakang itulah, owner dari Resto Bakwan Bondowoso kemudian mendesain ulang dalam menetapkan harga produknya. Karena tidak mungkin seorang owner dalam menetapkan harga produk hanya dengan pertimbangan produksi semata, sedangkan biaya-

biaya yang lain tidak dimasukkan dalam biaya produksi, seperti yang disebutkan di atas.

Perubahan dalam menetapkan harga oleh owner juga tidak semata-mata dilakukan dengan pertimbangan di atas. Tetapi owner juga mempertimbangkan pesaing-pesaing di sekitar outlet Resto Bakwan Bondowoso. Kalau seorang owner tidak mempertimbangkan hal tersebut, bisa dipastikan Resto Bakwan Bondowoso akan kalah bersaing dengan para kompetitor lainnya.

Meskipun dengan perubahan dalam penetapan harga yang dilakukan oleh owner tersebut juga tidak terlalu mempengaruhi konsumen yang datang ke Resto Bakwan Bondowoso. Hal ini dikarenakan perubahan harga yang ditetapkan dengan kualitas produk yang di jual sebanding. Inilah yang membuat Resto Bakwan Bondowoso, meskipun mengalami perubahan dalam penetapan harga tidak mengalami perubahan terhadap konsumen yang menjadi pelanggannya.

“Meskipun harga disini semakin tahun semakin ada peningkatan atau perubahan harga, namun penetapan harga tersebut tidak terlalu mengganggu saya dikarenakan rasanya yang khas tidak berubah, kualitas bakwanya dan masih ada penawaran-penawaran harga paket yang terhitung lebih murah.”<sup>46</sup>

Adapun strategi penetapan harga untuk ke depannya di Resto Bakwan Bondowoso, pihak owner akan menyesuaikan dengan biaya produksi yang akan dikeluarkan kemudian disesuaikan penjualan. Karena

---

<sup>46</sup> Hasil wawancara dengan Susanti salah satu konsumen pada tanggal 08 juli 2011

tidak bisa dipungkiri biaya produksi yang dikeluarkan akan juga bertambah pada masa-masa yang akan datang.

Dengan kondisi konsumen yang seperti sekarang Resto Bakwan Bondowoso juga tidak bisa terhindar dari kompetitor. Karena di sekeliling Resto Bakwan Bondowoso juga banyak berkembang jenis produk bakwan. Akan tetapi, Resto Bakwan Bondowoso mampu bersaing dikarenakan oleh dua hal: *Pertama*, kualitas makanan yang terjaga dan memiliki rasa yang khas. *Kedua*, harga yang standart dengan para kompetitor.

Dua hal itulah yang membuat Resto Bakwan Bondowoso mampu bersaing dengan para kompetitor. Meskipun para kompetitor dalam meraih segmen pasarnya juga dari kelas menengah ke bawah. Tetapi konsumen sudah sangat khas dengan rasa dari Resto Bakwan Bondowoso.

Dan juga, Resto Bakwan Bondowoso juga menawarkan harga paket kepada konsumen. Pengertian dari harga paket ini seperti: konsumen akan mendapatkan harga yang lebih murah ketika membeli satu porsi bakwan dan juga satu gelas minuman.

Dan sekarang ini Resto Bakwan Bondowoso dalam strategi penetapan harga bagi produknya dengan mempertimbangkan tiga hal. Yaitu, biaya yang dikeluarkan, laba yang dihasilkan dan juga pesaing yang harus ukur. Strategi ini diterapkan oleh Resto Bakwan Bondowoso sebagai wujud perusahaan yang mempunyai manajemen yang modern.

Dengan strategi penetapan harga tersebut, Resto Bakwan Bondowoso memiliki target-target yang telah ditentukan oleh owner. Dari target laba yang besar dan juga pengembangan outlet-outlet dari Resto Bakwan Bondowoso. Dengan target itulah Resto Bakwan Bondowoso memiliki perubahan yang besar dibandingkan dengan awal berdirinya.

Di sisi yang lain, Resto Bakwan Bondowoso juga menawarkan harga paket terhadap produk yang ditawarkan dan juga harga promosi terhadap produk barunya. Sehingga Resto bakwan Bondowoso tidak di tinggal konsumen meskipun secara manajemen mengalami perubahan. Dan perubahan manajemen itu dibarengi juga perubahan dalam strategi penetapan harga produknya.

## 2. Efek Positif dan Efek Negatif dari Strategi Penetapan Harga di Resto Bakwan Bondowoso

### a. Efek Positif

Dengan strategi penetapan harga yang seperti itu, Resto Bakwan Bondowoso memiliki keunggulan atau efek positif. efek positif dari penetapan harga seperti di atas tersebut, Resto Bakwan Bondowoso bisa di terima oleh palanggan atau mampu menarik konsumen dengan baik.

Hal ini terbukti dengan konsumen setia dari Resto Bakwan Bondowoso tidak berpindah meskipun terjadi perubahan harga. Karena

hal itu sudah sesuai antara harga dengan produk yang di dapat oleh konsumen. Baik secara kualitas maupun khas rasa yang tidak berubah.

b. Efek Negatif

Efek negatif dari strategi penetapan harga yang diterapkan di Resto Bakwan Bondowoso adalah owner tidak bisa memberikan gaji kepada karyawan secara maksimal.

## **B. Analisis Data**

Dalam penelitian ini teori yang di pakai adalah teori yang dikemukakan oleh Kotler.

### **1. Langkah-langkah Penetapan Harga**

Dalam melaksanakan strategi penetapan harga Resto Bakwan Bondowoso tidak berbeda jauh dengan kerangka teori yang ada dalam skripsi ini. Ada empat kategori dalam kerangka teori dari langkah-langkah penetapan harga yang di pakai di skripsi ini, Dan sesuai dengan yang di pakai oleh Resto Bakwan Bondowoso dalam strategi menetapkan harga.

a. Penetapan Harga Berbasis Permintaan

Dijelaskan bahwa penetapan harga berbasis permintaan dikerangka teori di bagi menjadi beberapa macam. Resto Bakwan Bondowoso memakai metode penetapan harga berbasis permintaan dengan cara menetapkan harga tinggi bagi suatu produk baru selama

tahap pengenalan, kemudian menurunkan harga tersebut dengan memakai cara penawaran harga paket. Dimana dalam pembelian satu porsi bakwan dengan segelas minuman terhitung lebih murah dari pada membeli satu persatu dan produk paket tersebut ditentukan oleh owner di menú yang tertulis.

#### b. Penetapan Harga Berbasis Biaya

Dalam kerangka teori menjelaskan bahwa langkah penetapan harga berbasis biaya ini perlu diperhatikan supaya produsen tidak mengalami kerugian dari investasi yang di lakukan. Dengan jalan menambahkan presentase tertentu dari biaya pada semua item dalam suatu produk.

Di Resto Bakwan Bondowoso juga menerapkan langkah penetapan harga sebagaimana dalam kerangka teori tersebut. Hal ini terlihat dari temuan di lapangan bahwa Resto Bakwan Bondowoso juga tetap memerlukan laba tertentu untuk menutupi biaya produksi dan gaji karyawan serta biaya yang lain. Dimana mungkin akan terjadi apabila produk yang sudah di produksi dan dikirim kesemua outlet mengalami penjualan yang menurun sehingga barang yang sudah diproduksi tidak bisa dipakai. Karena produk yang dijual termasuk makanan siap saji, untuk itu owner menambahkan presentase tertentu untuk menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan sehingga resto tidak mengalami kerugian



dan Resto Bakwan Bondowoso juga akan tetap menjaga daya saing produk yang ditawarkan di perusahaan tersebut.

c. Penetapan Harga Berbasis Laba

Langkah penetapan harga berbasis laba adalah lazim di lakukan oleh semua perusahaan. Karena setiap perusahaan mempunyai besaran target laba dalam setiap tahunnya. Hal ini bisa tercapai manakala volume penjualan juga mengalami peningkatan di atas target yang telah ditentukan perusahaan.

Resto Bakwan Bondowoso pastinya juga menerapkan langkah dalam kerangka teori ini dalam strategi penetapan harga produknya. Dikarenakan, Resto Bakwan Bondowoso memiliki target laba untuk menutupi biaya produksi dan juga mempunyai target untuk mengembangkan outlet perusahaan.

Di sisi yang lain Resto Bakwan Bondowoso juga memiliki target dalam ke depannya untuk menjadikan Resto Bakwan Bondowoso sebagai perusahaan francise. Maka tidak salah kemudian kalau Resto Bakwan Bondowoso juga menerapkan langkah penetapan harga dengan berbasis laba.

d. Penetapan Harga Berbasis Persaingan

Langkah strategi penetapan harga berbasis persaingan ini dalam penjabaran di kerangka teori dapat disimpulkan, bahwa langkah ini

digunakan untuk produk yang harganya sudah di ketahui oleh umum sehingga pendekatan yang di lakukan untuk penetapan harganya sangat subyektif. Dalam langkah strategi ini dapat dikatakan untuk mengikat konsumen dengan cara mempertahankan kualitas rasa dan khas dari sebuah produk.

Oleh karena itu, Resto Bakwan Bondowoso tidak bisa melepaskan begitu saja langkah tersebut. Hal ini dikarenakan produk dari Resto Bakwan Bondowoso ini adalah sebuah makanan yang sangat dekat dengan konsumen dan untuk itu, kelebihan dari Resto Bakwan Bondowoso ini mengutamakan kualitas masakan dan rasa yang khas dari produk makanannya.

Resto Bakwan Bondowoso dalam strategi penetapan harga tidak asal di tetapkan hanya dengan dasar biaya saja.

“Produk disini dibuat sedemikian rupa, dengan cita rasa yang khas Bondowoso dan dipadukan dengan lidah orang Surabaya. Dimana tidak mengurangi kelezatan yang dibuat dan dalam menetapkan harga banyak pertimbangan-pertimbangannya, pada biaya yang dikeluarkan seperti biaya produksi, gaji karyawan, sewa tempat, tagihan telepon, air dan yang lainnya harus menjadi pertimbangan jika ada produk yang tidak terjual, dan persaingan yang semakin ketat.”<sup>47</sup>

Dari langkah-langkah yang diterapkan oleh Resto Bakwan Bondowoso seperti yang telah dijabarkan di atas dapat dikatakan bahwa Resto Bakwan Bondowoso sebenarnya sudah sesuai dengan kerangka teori

---

<sup>47</sup> Hasil wawancara dengan Bpk Setia Budiarto selaku owner pada tanggal 20 juni 2011

yang telah banyak diterapkan di resto-resto dikebanyakan tempat. Akan tetapi, hal ini harus diterapkan dalam strategi penetapan harga di Resto Bakwan Bondowoso dikarenakan kondisi atau lingkungan persaingannya.

Di sisi yang lain Resto Bakwan Bondowoso yang memiliki target yang sangat tinggi. Yakni, mencapai laba yang sebanyak-banyaknya melalui volume penjualan dan target yang kedua adalah mengembangkan outlet-outlet sebesar mungkin untuk menjadikan perusahaan ini sebagai perusahaan *franchise*.

Meskipun untuk mencapai target yang telah ditentukan tersebut, Resto Bakwan Bondowoso tidak melupakan persaingan. Sehingga sangat relevan kalau di lihat dari sisi target yang telah ditetapkan oleh perusahaan untuk menerapkan langkah seperti di atas.

Dari metode-metode yang digunakan oleh Resto Bakwan Bondowoso sesuai dengan kerangka teori yang sudah dijelaskan, namun ada di sub bab metode yang tidak dipakai oleh Resto Bakwan Bondowoso yaitu, sub bab dari metode berbasis permintaan: *Penetration pricing*, *Prestige pricing*, *Price lining*, *odd-even pricing*, *demand-backward pricing*. Sub bab dari metode berbasis persaingan: *Customary pricing*, *Loss leader pricing*, *Sealed bid pricing*. Sub bab dari metode berbasis biaya: *Standard markup pricing*, *Cost plus percentage of cost pricing*, *Cost plus fixed fee pricing*, *Experience curve pricing*. Sub bab dari metode berbasis laba: *Target return on investment pricing*.

Sub bab di atas sampai tidak dipakai di Resto Bakwan Bondowoso Surabaya dikarenakan metode-metode tersebut tidak bagus dengan perkembangan di Resto Bakwan Bondowoso mengingat produk yang ditawarkan adalah makanan siap saji yang mana makanan tersebut tidak dapat tahan lama.

## 2. Tujuan Penetapan Harga

Dari deskripsi penyajian data mengenai membangun keunggulan bersaing melalui strategi penetapan harga di Resto Bakwan Bondowoso Surabaya di atas, dengan melakukan analisis yang mendalam, maka peneliti akan menganalisa secara singkat tentang membangun keunggulan bersaing melalui strategi penetapan harga di Resto Bakwan Bondowoso Surabaya. Dalam strategi penetapan harga ada beberapa metode yang digunakan yakni metode penetapan harga yang berbasis permintaan, penetapan harga berbasis biaya, penetapan harga berbasis laba dan penetapan harga berbasis persaingan yang mana dalam melaksanakan metode-metode tersebut saling berkaitan sehingga Resto Bakwan Bondowoso mampu untuk bersaing.

Dalam Strategi penetapan harga yang dilakukan oleh Resto Bakwan Bondowoso tidak merugikan perusahaan dan meminimalisir pelanggan/konsumen untuk tidak berpindah tempat sehingga dalam penetapan harga yang demikian Resto berusaha semaksimal mungkin untuk mengungguli para kompetitor.

Berdasarkan kerangka teori yang di pakai untuk menyusun skripsi ini terdapat beberapa tujuan dalam strategi penetapan harga dalam sebuah perusahaan. Dari penemuan di lapangan bahwa Resto Bakwan Bondowoso dalam strategi penetapan harga dari semua produknya untuk tujuan secara keseluruhan dari kerangka teori yang di pakai dalam skripsi ini.

Sebagaimana dalam tujuan yang pertama dalam kerangka teori yang di pakai di skripsi ini adalah tujuan berorientasi pada laba. Di Resto Bakwan Bondowoso kerangka teori dalam strategi penetapan harga ini juga menjadi perhatian yang pertama dikarenakan, owner dari Resto Bakwan Bondowoso membutuhkan laba untuk menutupi biaya produksi dan juga kebutuhan yang lainnya. Seperti sewa tempat, menggaji karyawan, desain interior outlet dan kebutuhan-kebutuhan lainnya.

Strategi penetapan harga ini di pakai oleh Resto Bakwan Bondowoso adalah untuk mencapai target laba dari investasi atau penjualannya dan supaya perusahaan tidak mengalami kerugian dari investasi yang dilakukan. Strategi penetapan harga ini di lakukan oleh Resto Bakwan Bondowoso adalah sesuatu hal yang lazim di lakukan dalam sebuah investasi.

Kedua dari strategi penetapan harga yang di lakukan oleh Resto Bakwan Bondowoso juga sinkron atau sama dengan tujuan dari strategi penetapan harga dalam kerangka teori yang di pakai dalam skripsi ini. Yakni, tujuan berorientasi pada penjualan. Karena peningkatan volume

dalam penjualan akan dengan sendirinya akan mengalami peningkatan laba. Dan juga meningkatkan daya saing perusahaan dengan kompetitor.

Tujuan dari strategi penetapan harga dalam kerangka teori ini juga di pakai oleh Resto Bakwan Bondowoso. Dimana, Resto Bakwan Bondowoso masih memerlukan sebuah pembangunan image/citra terkait produk yang ada di perusahaan tersebut. Hal ini di lakukan oleh owner untuk meningkatkan persaingan dengan tujuan pengembangan perusahaan. Ketika image sudah terbangun, maka tidak akan mengalami kesulitan untuk Resto Bakwan Bondowoso untuk mengembangkan outlet-outletnya secara besar.

Pencitraan yang dilakukan oleh Resto Bakwan Bondowoso ini juga sama dengan tujuan strategi penetapan harga dalam kerangka teori yang ketiga. Strategi ini dilakukan oleh Resto Bakwan Bondowoso adalah sebagai langkah untuk mencapai tujuan yang cukup besar. Tujuan dari owner Resto Bakwan Bondowoso dalam menerapkan strategi penetapan harga ini untuk menjadikan Resto Bakwan Bondowoso sabagai perusahaan francise.

Latar belakang itulah yang cukup kuat dipertahankan oleh owner Resto Bakwan Bondowoso dalam menerapkan strategi penetapan harga untuk mempertahankan citra. Sehingga, Resto Bakwan Bondowoso sangat berhati-hati untuk menjaga citra tersebut. Hal ini dibuktikan dengan

menjaga kualitas rasa dan strategi penetapan harga di Resto Bakwan Bondowoso.

### 3. Keunggulan Resto Bakwan Bondowoso

Langkah-langkah dan tujuan yang telah diterapkan di Resto Bakwan Bondowoso dalam strategi penetapan harga yang seperti diuraikan di atas, Resto Bakwan Bondowoso juga mempunyai keunggulan-keunggulan dalam menetapkan harga. Keunggulan tersebut seperti: ketika Resto Bakwan Bondowoso mempunyai menú/produk baru yang akan di jual ke konsumen, Resto Bakwan Bondowoso selalu menawarkan harga yang promosi.

Sehingga, konsumen yang sudah berlangganan ke Resto Bakwan Bondowoso bisa langsung mencoba produk baru dengan harga promosi. Dan yang pasti harga promosi itu adalah harga ditetapkan dengan pertimbangan biaya produksinya saja. Di sisi yang lain keunggulan Resto Bakwan Bondowoso adalah selalu menawarkan harga paket terhadap semua produk yang ditawarkan atau di jual di Resto Bakwan Bondowoso.

Pengertinnya adalah paket makanan dan minuman dihargai lebih murah daripada beli makanan sendiri dan minuman sendiri yang tidak dipaketkan oleh Resto Bakwan Bondowoso. Lebih jelasnya bisa di lihat pada tabel harga paket di Resto Bakwan Bondowoso di lampiran.

Teori yang dipakai oleh Bakwan Bondowoso sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Kotler, peneliti melihat dari omzet yang kian tahun

kian bertambah. Dimana tiap tahunnya bertambah kira-kira 10% dari tahun-tahun sebelumnya. Hal ini berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Resto Bakwan Bondowoso. “Omzet yang saya terima, tiap tahunnya ada peningkatan kira-kira 10%”.<sup>48</sup>

---

<sup>48</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Setia Budianto pada tanggal 25 juni 2011