PENERAPAN TEORI PENENTUAN HARGA DAN PENGGUNAAN INPUT PRODUKSI TERHADAP USAHA PERCETAKAN PUSDIKRA

Adelia Marta Lubis¹, Agnes Anggreni Tamba², Jelita Angeli Purba³, Krisentia Angelina Napitu⁴, Legi Likasri Simbolon⁵

adeliamarta170906@gmail.com¹, tambaagnes3@gmail.com², jelitapurba2006@gmail.com³, krisentianapitu@gmail.com⁴, egisimbolon05@gmail.com⁵

Universitas Negeri Medan

ABSTRAK

Penentuan harga dan pengelolaan input produksi merupakan dua hal penting yang memengaruhi keberhasilan sebuah usaha. Harga tidak hanya mencerminkan nilai jual produk, tetapi juga menjadi strategi untuk menutupi biaya dan menarik konsumen. Di sisi lain, input seperti bahan baku, tenaga kerja, dan peralatan harus dikelola dengan efisien agar biaya produksi tetap rendah dan usaha tetap kompetitif. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana teori penentuan harga dan penggunaan input produksi diterapkan dalam usaha percetakan PUSDIKRA, sebuah UMKM yang beroperasi sejak 2017 di sekitar kampus UNIMED. Metode yang digunakan adalah pendekatan kualitatif deskriptif dengan wawancara semi-terstruktur kepada pemilik usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PUSDIKRA mampu menjaga harga tetap stabil meskipun terjadi kenaikan biaya bahan baku. Strategi yang diterapkan antara lain mengurangi margin keuntungan, mencari pemasok yang lebih murah, dan membeli bahan dalam jumlah besar saat harga turun. Selain itu, penggunaan input seperti tinta dan tenaga kerja dikelola secara efisien. Hal ini membuktikan bahwa keberhasilan usaha tidak hanya ditentukan oleh modal, tetapi juga oleh kemampuan mengelola sumber daya dan menyesuaikan strategi dengan kondisi pasar.

Kata Kunci: Penentuan Harga, Input Produksi, Efisiensi, UMKM, Percetakan.

ABSTRACT

Price setting and input management are two crucial factors that determine the success of a business. Price not only reflects the product's value but also serves as a strategy to cover production costs and attract customers. On the other hand, inputs such as raw materials, labor, and equipment must be managed efficiently to keep costs low and remain competitive. This study aims to explore how pricing theory and input usage are applied in the PUSDIKRA printing business, a micro-enterprise operating near the UNIMED campus since 2017. The research uses a descriptive qualitative approach with data collected through semi-structured interviews with the business owner. The findings show that PUSDIKRA is able to maintain stable prices despite rising raw material costs. Strategies include reducing profit margins, finding alternative suppliers, and purchasing materials in bulk when prices are low. Additionally, inputs such as ink and labor are managed efficiently. These results indicate that business success is not solely determined by capital, but also by managerial ability in resource management and market adaptation.

Keywords: Pricing Strategy, Input Management, Efficiency, MSME, Printing Business.

PENDAHULUAN

Dalam dunia usaha, penentuan harga merupakan salah satu komponen penting dalam strategi bisnis yang memengaruhi keberlangsungan suatu usaha. Dalam teori pemasaran, harga adalah satu-satunya elemen dari bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan (Kotler dan Armstrong, 2016). Hal ini menunjukkan bahwa keputusan dalam menetapkan harga tidak boleh dilakukan secara sembarangan, tetapi harus mempertimbangkan nilai produk, kondisi pasar, serta daya beli konsumen. Di sisi lain, teori ekonomi klasik menekankan bahwa harga terbentuk dari interaksi antara permintaan dan penawaran (Mankiw, 2012), yang menjadikan harga sebagai refleksi dinamika pasar yang terus berubah.

Selain harga, penggunaan input produksi juga memainkan peran penting dalam efisiensi dan keberhasilan sebuah usaha. Input seperti bahan baku, tenaga kerja, mesin, dan keahlian harus dikelola secara optimal agar biaya produksi dapat ditekan dan produktivitas meningkat (Boediono, 1999; Sukirno, 2006). Dalam konteks usaha percetakan, pengelolaan input seperti kertas dan tinta harus dilakukan secara efisien agar tidak terjadi pemborosan dan tetap dapat menghasilkan kualitas cetak yang memuaskan. Efisiensi ini pada akhirnya berpengaruh terhadap kemampuan usaha dalam bersaing secara harga di pasar.

Hubungan antara efisiensi penggunaan input dengan penentuan harga sangat erat kaitannya. Samuelson dan Nordhaus (2004) menyatakan bahwa harga jual suatu produk sangat dipengaruhi oleh biaya produksinya. Jika input digunakan secara tidak efisien, maka biaya meningkat dan harga jual menjadi lebih tinggi, sehingga usaha kehilangan daya saing. Sebaliknya, dengan pengelolaan input yang baik, biaya produksi dapat ditekan dan harga jual bisa lebih kompetitif tanpa mengurangi margin keuntungan. Ini menegaskan pentingnya keterkaitan antara pengelolaan sumber daya produksi dan strategi harga dalam menghadapi persaingan pasar.

Usaha percetakan PUSDIKRA merupakan contoh nyata penerapan prinsip-prinsip tersebut dalam dunia usaha. Sebagai unit produksi jasa, PUSDIKRA menggabungkan berbagai input produksi untuk menghasilkan layanan cetak yang berkualitas. Sejalan dengan pandangan Kasmir (2010), pelaku usaha perlu memahami secara menyeluruh aspek produksi dan pemasaran agar kegiatan usaha berjalan secara efisien dan menguntungkan. Dengan pengelolaan bahan baku yang tepat, pemanfaatan tenaga kerja secara efektif, serta penetapan harga yang mempertimbangkan kondisi pasar lokal, PUSDIKRA mampu bertahan dan bersaing di tengah pasar yang dinamis.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif yang bertujuan untuk memberikan gambaran secara mendalam mengenai bagaimana teori penentuan harga dan penggunaan input produksi diterapkan dalam kegiatan usaha percetakan PUSDikra. Pendekatan ini dipilih karena memungkinkan peneliti untuk menggali informasi langsung dari pelaku usaha melalui wawancara, serta memahami pengalaman dan pandangan mereka secara langsung sesuai dengan situasi nyata di lapangan.

Data dalam penelitian ini diperoleh melalui sumber data primer, yaitu hasil wawancara langsung dengan pemilik atau pengelola usaha percetakan PUSDikra.

Teknik pengumpulan data utama yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara semi-terstruktur. Wawancara ini dilakukan secara langsung kepada narasumber yang memahami proses operasional usaha, khususnya dalam hal penentuan harga dan pengelolaan input produksi. Pertanyaan yang diajukan bersifat terbuka agar narasumber dapat memberikan jawaban secara luas dan rinci, misalnya mengenai cara menetapkan harga produk cetakan, jenis-jenis input yang digunakan, serta strategi yang diterapkan untuk menekan biaya produksi dan meningkatkan efisiensi.

Penelitian ini dilaksanakan di usaha percetakan PUSDikra yang berlokasi di Jl. William Iskandar, pada tanggal 28 Mei 2025. Lokasi ini dipilih secara sengaja (*purposive sampling*) karena usaha tersebut dianggap sesuai dengan fokus penelitian dan bersedia memberikan data yang dibutuhkan. Melalui pendekatan ini, diharapkan peneliti dapat memperoleh informasi yang akurat dan relevan untuk dianalisis lebih lanjut

HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha percetakan PUSDIKRA yang berdiri sejak tahun 2017 di sekitar kawasan kampus UNIMED menghadapi dinamika usaha yang cukup menantang, khususnya dalam menetapkan harga jual produk. Pemilik usaha tidak hanya mempertimbangkan biaya produksi, tetapi juga daya beli pelanggan yang mayoritas adalah mahasiswa. Karena itu, strategi harga disusun dengan hati-hati agar tetap kompetitif, tidak terlalu tinggi, tapi juga tidak merugikan. Hal ini sesuai dengan pandangan Kotler dan Armstrong (2016) bahwa harga harus mencerminkan nilai produk dan disesuaikan dengan situasi pasar.

Salah satu hal menarik dari PUSDIKRA adalah bagaimana usaha ini tetap menjaga stabilitas harga meskipun harga bahan baku seperti kertas dan tinta mengalami kenaikan. Pemilik usaha memilih untuk mengurangi margin keuntungan, mencari pemasok alternatif yang lebih murah, serta melakukan pembelian stok dalam jumlah besar saat harga turun. Strategi ini memperlihatkan penerapan prinsip efisiensi dalam pengelolaan input produksi seperti yang dijelaskan oleh Sukirno (2006), yaitu menekan biaya tanpa mengorbankan kualitas.

Input produksi yang digunakan PUSDIKRA meliputi kertas, tinta, mesin cetak, hingga bahan pendukung seperti plastik laminasi dan lem. Semua bahan ini dipilih dengan pertimbangan kualitas dan ketersediaan di pasar. Selain itu, usaha ini menerapkan manajemen persediaan secara berkala agar tidak kehabisan stok maupun kelebihan bahan. Hal ini menunjukkan bahwa pengelolaan input dilakukan secara sadar dan efisien, sesuai dengan teori Boediono (1999) yang menekankan pentingnya pengelolaan faktor produksi untuk mencapai efisiensi.

Penggunaan tenaga kerja juga menjadi poin penting dalam efisiensi usaha. PUSDIKRA memiliki 13 tenaga kerja, termasuk mahasiswa magang yang ikut membantu di bagian produksi dan administrasi. Keberadaan mahasiswa magang sangat membantu operasional tanpa menambah biaya tenaga kerja secara signifikan. Ini sejalan dengan teori bahwa efisiensi dalam tenaga kerja dapat mendukung kelancaran usaha dan menekan biaya, seperti dijelaskan Sukirno (2006). Bahkan, beberapa mahasiswa magang yang berkinerja baik diberikan peluang untuk menjadi karyawan tetap.

Selain efisiensi, kreativitas juga menjadi kekuatan PUSDIKRA. Mahasiswa magang yang paham dengan software desain dan tren promosi digital ikut membantu memperbaiki layanan. Hal ini mendukung pernyataan Kasmir (2010) bahwa pelaku usaha perlu memahami aspek produksi dan pemasaran secara menyeluruh agar mampu berinovasi dan bersaing. PUSDIKRA tidak hanya fokus pada mencetak produk, tetapi juga terus menyesuaikan diri dengan perkembangan kebutuhan konsumen dan teknologi.

Hubungan antara penggunaan input dan penetapan harga sangat jelas terlihat. Jika input tidak dikelola dengan baik, maka biaya akan meningkat dan harga jual ikut naik. Namun, PUSDIKRA mampu menjaga efisiensi input, sehingga harga produk tetap bisa bersaing. Hal ini sejalan dengan pandangan Samuelson dan Nordhaus (2004) bahwa biaya produksi adalah penentu utama harga jual suatu produk. Oleh karena itu, semakin efisien input digunakan, semakin kuat posisi usaha dalam persaingan pasar.

Jadi, secara keseluruhan strategi yang diterapkan oleh PUSDIKRA mencerminkan penerapan nyata dari teori ekonomi mikro dalam dunia usaha. Penetapan harga yang hati-hati, pengelolaan bahan baku yang efisien, serta pemanfaatan tenaga kerja secara optimal menjadi kombinasi yang membuat usaha ini bertahan dan berkembang. Dari sini dapat disimpulkan bahwa keberhasilan usaha bukan hanya bergantung pada modal, tetapi juga pada kemampuan dalam membaca pasar, mengelola input, dan mengambil keputusan yang rasional sesuai teori ekonomi.

KESIMPULAN

Dari pengamatan bisnis pencetakan Pusdikra, kami menunjukkan bahwa menentukan dan menggunakan harga input produksi adalah dua aspek yang sangat penting dan saling terkait dari manajemen bisnis percetakan, terutama dalam bisnis Pusdikra. Harga tidak hanya didasarkan pada biaya produksi, tetapi juga membutuhkan perhatian pada nilai produk yang ditawarkan, daya beli konsumen, dan persaingan pasar yang dinamis. Ini mengikuti teori di mana harga mencerminkan interaksi antara penawaran dan permintaan di pasar, sehingga keputusan penetapan harga harus dilakukan dengan cermat untuk mencapai pendapatan dan tetap kompetitif.

Selanjutnya, penggunaan input produksi seperti bahan baku (kertas, tinta), mesin cetak, pekerja yang telah terbukti menjadi faktor utama yang mempengaruhi biaya produksi dan kualitas produk. Dengan manajemen input yang sangat baik, upaya untuk mengurangi biaya tanpa mempengaruhi kualitas, membantu menentukan harga jual suatu produk di tingkat yang kompetitif dan menguntungkan. Bisnis Pusdikra dapat secara efisien mengelola input produksi melalui berbagai strategi, termasuk manajemen inventaris yang tepat, pilihan ekonomi, dan penggunaan tenaga kerja.

Inovasi dan kreativitas Pusdikra berlaku, terutama yang berkaitan dengan penggunaan teknologi digital dan desain grafis. Ini membutuhkan keberhasilan bisnis untuk mengatasi persaingan pasar yang semakin keras dan meningkatnya kebutuhan konsumen. Ini menegaskan pentingnya pemahaman komprehensif tentang produksi dan pemasaran, memungkinkan perusahaan untuk beradaptasi dengan lancar, efisien dan efisien terhadap perubahan pasar.

Jadi Kesimpulan yang dapat ditarik yaitu keberhasilan bisnis pencetakan Pusdikra tidak hanya bergantung pada modal atau kepemilikan modal, tetapi juga pada kemampuan manajemennya dalam menentukan manajemen harga yang tepat dan input produksi yang tepat. Kombinasi dari strategi penetapan harga yang cermat, manajemen input produksi dan pemasaran yang efisien, dan inovasi adalah kunci kunci yang membantu Pusdikra bertahan hidup dan berkembang di tengah tantangan bisnis yang ada.

Saran

Untuk menjaga dan meningkatkan keberlangsungan usaha, PUSDIKRA disarankan untuk terus meningkatkan efisiensi pengelolaan input produksi dengan melakukan evaluasi dan penyesuaian secara berkala terhadap penggunaan bahan baku dan tenaga kerja. Perlu juga terus dilakukan inovasi dalam pelayanan dan pemasaran, terutama memanfaatkan teknologi digital agar mampu menjangkau lebih banyak pelanggan dan memenuhi kebutuhan pasar yang terus berkembang. Penguatan hubungan dengan pemasok bahan baku serta pengembangan sumber daya manusia, seperti pelatihan bagi tenaga kerja dan mahasiswa magang, akan membantu meningkatkan produktivitas dan kualitas produk. Dengan strategi yang adaptif dan manajemen yang baik, PUSDIKRA dapat terus mempertahankan daya saingnya serta meningkatkan keuntungan tanpa harus menaikkan harga jual secara signifikan, sehingga dapat berkontribusi positif pada pertumbuhan usaha di masa mendatang.

DAFTAR PUSTAKA

- Boediono. (1999). *Ekonomi Mikro*. Jakarta: BPFE.
- Hermawan, A. (2019). *Manajemen Operasi*. Bumi Aksara.
- Kasmir. (2010). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2016). *Principles of Marketing (16th ed.)*. Pearson Education.
- Mankiw, N. G. (2012). *Principles of Economics (6th ed.)*. Cengage Learning.

- Porter, M. E. (2008). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and* Rangkuti, F. (2017). *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*. Gramedia Pustaka Utama. Competitors. Free Press.
- Rangkuti, F. (2017). *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*. Gramedia Pustaka Utama.
- Sadono Sukirno. (2006). *Microeconomic Theory: Pengantar Teori Mikro Ekonomi*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (2004). *Economics* (18th ed.). McGraw-Hill.
- Tambunan, T. (2012). *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-isu Penting*. LP3ES.