

PEMBERDAYAAN PETANI MELALUI PENGETAHUAN PENETAPAN HARGA JUAL DALAM MEMPERKUAT MANAJEMEN PEMASARAN DI KELOMPOK TERNAK SAPI POTONG LEMBU MEKAR DI KECAMATAN BOLIOHUTO

Sri Yenny Pateda

Universitas Negeri Gorontalo

¹sriyennypateda23@gmail.com

ABSTRACT

Community service aims to increase farmer knowledge about the importance of setting selling prices, especially in the marketing management of beef cattle which are managed independently by beef cattle farmers. Pricing plays a role as a determining variable in revenue for farmers who make beef cattle as a source of income. This community service activity is carried out using the counseling method, in the form of an explanation of the importance of setting a selling price, pricing methods in supporting effective marketing and the factors that influence selling prices. Community service activities using the extension method are able to increase farmers' knowledge of the importance of the selling price of beef cattle, so that it will affect the marketing management of beef cattle to be sold by breeders. The members of the farmer group were able to re-describe effective marketing through the determination of the selling price and the method of determining the selling price as well as the factors that influence the selling price of beef cattle.

Keywords; Beef cattle, Counseling. Selling price setting

A. PENDAHULUAN

Usaha peternakan sapi potong merupakan salah satu usaha yang prospektif, peternakan sapi potong dapat dikatakan berhasil apabila usaha tersebut memberikan kontribusi pendapatan dan dapat memenuhi kebutuhan hidup peternak sehari-hari. Para peternak di daerah biasanya merupakan petani peternak tradisional dengan kepemilikan ternak dua hingga tiga ekor dan menjadikan usaha ternak sapi potong sebagai usaha sampingan. Pengelolaan dan pemeliharaan sapi potong adalah salah satu usaha meningkatkan pendapatan rumah tangga namun para petani memiliki keterbatasan dalam hal penetapan harga jual sapi yang dimiliki

Penetapan harga biasanya memperhitungkan tingkat keuntungan yang ingin

diperoleh. Untuk dapat memperoleh keuntungan yang diharapkan maka sebaiknya menetapkan harga yang sesuai diperhitungkan dengan biaya yang dikorbankan. Pertimbangan harga yang layak maka akan memicu peningkatan pendapatan yang diterima oleh petani yang sebagian besar tergabung dalam kelompok tani. Pada kelompok tani yang sudah mengelola usaha dengan orientasi profit sudah memiliki pengetahuan tentang penetapan harga namun masih banyak yang belum paham akan pentingnya penetapan harga. Harga merupakan salah satu bagian yang sangat penting dalam pemasaran suatu produk karena harga adalah suatu nilai tukar dari produk barang maupun jasa yang dinyatakan dalam satuan moneter. Penetapan harga pokok penjualan terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan akan menurun, namun jika harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang dapat diperoleh para pelaku usaha. Dalam hal ini penetapan harga pokok penjualan sapi potong juga menjadi sangat penting bagi peternak. Harga merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu usaha karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh peternak dari penjualan produknya

Terjadinya kesepakatan harga ditentukan oleh penjual dalam hal ini peternak, makin besar daya beli masyarakat akan konsumsi daging sapi besar pula kemungkinan bagi peternak mengembangkan usaha ternaknya untuk menetapkan tingkat harga lebih tinggi, dengan demikian para peternak yang sudah tergabung dalam kelompok memiliki harapan untuk mendapatkan keuntungan maksimum melalui kemampuan yang dimiliki dalam hal penetapan harga jual. Oleh karena itu penting usaha memberdayakan petani melalui peningkatan pengetahuan penetapan harga jual dalam pemasaran sapi potong di kelompok Membu Mekar Kecamatan Boliohuto sehingga petani tidak dirugikan oleh pelaku pasar dan petani mampu memperoleh keuntungan yang layak.

B. METODE

Kegiatan utama pengabdian kepada masyarakat dilakukan dengan metode penyuluhan. Penyuluhan adalah upaya memberikan bimbingan, penjelasan, petunjuk, keterangan, arahan, bantuan pemecahan masalah untuk meningkatkan nilai usaha dan mutu produk usaha tani sehingga bermanfaat bagi kehidupan sendiri dan keluarga. (Mardikanto.2019). Penyuluhan bertujuan untuk penguatan pengetahuan peternak mengenai (a). Arti penting harga (b). Metode penetapan

harga. C) Faktor –faktor yang mempengaruhi harga. Peserta adalah anggota kelompok ternak sapi potong Lembu Mekar di Kecamatan Boliohuto. Para anggota kelompok yang hadir sebanyak 20 orang hadir bersama anggota masyarakat bukan anggota kelompok tani.

Kegiatan penyuluhan diawali dengan pelaksanaan *pretest* yang dilakukan secara informal. *Pre-test* dilakukan berdasarkan penyebaran kuesioner yang telah dilakukan beberapa minggu sebelum dilakukan kegiatan utama yaitu penyampaian materi melalui penyuluhan. Penyuluhan dilaksanakan dengan ceramah berdasarkan informasi-informasi sesuai kebutuhan.. Setelah dilakukan pendampingan dan penyuluhan, dilakukan tahap evaluasi (*post-test*) yaitu dengan menilai indikator capaian berupa peningkatan pengetahuan para peternak terkait penetapan harga jual ternak sapi potong.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada awal survey diperoleh masalah yaitu a) rendahnya pengetahuan anggota kelompok peternak akan pentingnya penetapan harga jual dan metode penetapan harga jual dan b) kondisi populasi ternak sapi yang tidak optimal dalam perkembangannya karena banyak ternak yang telah dijual dengan harga yang rendah.. Berdasarkan masalah yang telah teridentifikasi maka perlunya diberikan materi penyuluhan.. Materi penyuluhan adalah terkait pentingnya pengetahuan penetapan harga, metode penetapan harga dan faktor-faktor yang mempengaruhi.harga jual Sebagian besar anggota kelompok telah mengetahui penetapan harga Hal ini diketahui setelah dilakukan wawancara sebelum materi penyuluhan dimulai Kemudian dijelaskan materi secara rinci mengenai pentingnya harga.Harga yaitu nilai barang yang diungkapkan menggunakan satuan nilai uang .dan harga jual adalah merupakan suatu yang dapat dipergunakan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi barang (Mulyadi dan Rusydi 2017).

1. Metode penetapan harga Penetapan harga dapat dilakukan dengan mengadakan perhitungan harga pokok penjualan, yang mana banyak metode dalam hal menetapkan harga pokok penjualan. Dalam penelitian ini, metode yang akan digunakan adalah metode menurut Basu Swastha (2005) yaitu *cost plus pricing method* dan *mark up pricing method*. Metode *cost plus pricing* merumuskan bahwa harga pokok penjualan merupakan hasil akumulasi dari total biaya produksi dengan margin; dan *mark up pricing method* merumuskan bahwa harga pokok penjualan merupakan hasil

akumulasi harga beli dengan *mark up* harga. Bertitik tolak dari konsep kedua metode tersebut, maka metode penetapan harga pokok penjualan.

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi harga antara lain :

a. Biaya

Biaya merupakan faktor penting dalam menentukan harga minimal yang harus ditetapkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Perusahaan ingin menetapkan harga yang dapat menutup biaya produksi, distribusi, dan penjualan produknya, termasuk pengembalian yang memadai atas usaha dan risikonya. (Kotler 2000)

1. Biaya tetap adalah biaya - biaya yang tidak dipengaruhi oleh produksi atau penjualan.
2. Biaya variabel adalah biaya yang tidak tetap dan akan berubah menurut level produksi. Biaya ini disebut biaya variabel karena biaya totalnya berubah sesuai dengan jumlah unit yang diproduksi. Biaya variabel meliputi biaya pembelian bibit dan, pakan, obat-obatan dan vaksin dan biaya transport.

b. Persaingan dalam suatu industri dapat dianalisis berdasarkan faktor-faktor seperti:

1. Pelanggan. Permintaan pelanggan didasarkan pada beberapa faktor yang saling terkait dan bahkan seringkali sulit memperkirakan hubungan antar faktor secara akurat.
2. Pasar dengan menetapkan harga rendah dibandingkan produk pesaing, dapat mengalihkan perhatian konsumen dari produk kompetitor yang ada di pasaran.

Pada akhir materi diskusi para peternak aktif bertanya, terkait harga dan metode penetapan harga. Diskusi berjalan dengan baik, Kegiatan penyuluhan ini meningkatkan wawasan peternak mengenai penguatan pengetahuan akan penetapan harga jual sapi potong . Pada awal survei, memang sebagian besar peternak sudah mengetahui tentang harga tapi belum memahami metode penetapan harga yang tepat untuk digunakan , hanya sekitar 10 % yang mengetahui akan metode penetapan harga. Pada sesi terakhir test dilakukan sebagai tahap evaluasi menunjukkan bahwa sudah 100 % peternak mampu menjawab pertanyaan yang diberikan oleh tim penyuluh. Seluruh peternak mampu menjelaskan kembali apa arti harga dan metode penetapan

harga dan faktor faktor yang mempengaruhi harga jual. Faktor Pendukung pengabdian adalah adanya rasa perhatian peserta anggota kelompok terhadap materi yang disuluhkan serta dukungan pemerintah yang senantiasa mendorong para petani untuk menerima penyuluhan.

D. SIMPULAN

Kegiatan pengabdian dengan metode penyuluha mampu meningkatkan pengetahuan petani akan pentingnya harga jual sapi potong, sehingga akan mempengaruhi manajemen pemasaran ternak sapi potong yang akan dijual oleh peternak. Para anggota kelompok tani mampu menguraikan kembali pemasaran yang efektif melalui penetapan harga jual dan metode penetapan harga jual serta faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual sehingga peternak tidak dirugikan.

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler Philip.2000. Manajemen Pemasaran Edisi Milenium 2 Jakarta.PT Ikrar Mandiri Abadi.
- Mardikanto. T. 2009. Sistem Penyuluhan Pertanian Surakarta (ID) Universitas Sebelas Maret. Press
- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen Konsep, Manfaat, dan Rekayasa*. Edisi 3. Salemba Empat: Jakarta
- Soekaetawi.2006.IlmU Usaha Tani.Universitas Indonesia Press.Jakarta.
- Swastha, Basu dan Irawan, 2005. *Manajemen Pemasaran Modern*. Liberty, Yogyakarta