BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Penyajian Data

1. Gambaran umum tentang produk kue kering NOOR

Produk kue kering NOOR suatu produk yang berkembang di kota Banjarmasin, yang didirikan pada tahun 2003 di Kecamatan Banjarmasin Utara. Pada awalnya usaha ini hanya memiliki karyawan dari keluarga saja dan 1 orang karyawan dari orang lain.

Pada tahun 2004, semakin banyaknya permintaan dari konsumen, maka produsen menambah karyawan dari 1 orang hingga sampai sekarang mencapai 8 orang karyawan. Kue kering NOOR merupakan usaha yang didirikan dipimpin langsung oleh pemilliknya sendiri dan telah memiliki konsumen dan harganya yang tidak kalah saing dengan produk kue kering lain.

Adapun tujuan didirikan produk ini adalah untuk membuka lapangan kerja yang sudah dijalani dari kecil-kecilan sampai berkembang pesat sekarang ini agar menjadi pengusaha kue kering terbesar di Banjarmasin. Target konsumen kue kering NOOR adalah semua kalangan dari dalam kota sampai luar kota.

Berdasarkan hasil wawancara kepada responden dan para informan tentang Pengaruh Kualitas Produk Kue Kering NOOR Terhadap Penetapan Harga di Kota Banjarmasin, maka dapat diuraikan hasil penelitian sebagai berikut:

1. Responden

   a. Identitas Responden (Produsen)

      Nama : Khoiri

      Umur : 51 Tahun

      Pendidikan : SMEA

      Pekerjaan : Wirausaha

      Alamat :Jl. Sungai Andai Komplek Andai Jaya Persada, Kec.Banjarmasin Utara, Kota Banjarmasin

   b. Uraian Data

      Usaha Kue Kering Noor di Banjarmasin adalah usaha yang keuntungannya sangat menggiurkan. Pabrik kue kering Noor dibuka pada tahun 2003. Awalnya, pemilik pabrik atau produsen membuka usaha ini memulai dari usaha yang bermodalkan sedikit, keuntungan yang dijanjikan sebesar 50% dari modal.

      Jenis jual beli diterapkan adalah jual beli yang langsung dipasarkan ke distribusi seperti di pasar dan toko/supermarket. Karena pekerjaan ini menjanjikan, di pendapatan, bisa membuka lapangan pekerjaan dan mensejahterakan karyawan. Proses produksi ini bersifat proyek, di aman kegiatan produksi dilakukan pada tempat dan waktu yang berbeda-beda, sehingga peralatan produksi yang digunakan ditempatkan di tempat atau lokasi di

mana proyek tersebut dilaksanakan dan pada saat yang direncanakan.

Pertama kali sejarah ini dimulai dari lingkungan yang banyak mengelola berbagai jenis kue kering, dan terinspirasi dengan pengusaha yang terdahulu. Usaha kecil-kecilan ini, lama-kelamaan hasilnya semakin terlihat dari permintaan konsumen yang semakin meningkat hingga mencapai 25kg perhari.

Penyimpanan kue kering setelah di produksi, disimpan di kaleng beras. Dalam sekali pembuatan bisa mencapai 22 kaleng. Selama seminggu bisa memproduksi sebanyak 2 kali, dan itu berarti seminggu memproduksi sebanyak 44 kaleng. Dalam 1 kaleng terdapat 2kg bahan mentah yang akan diproduksi karyawan, maka hasil produk akan menjadi 4kg perkaleng.

Sekali pembuatan produk kue kering, harga pertiap kalengnya yaitu Rp13.000,00 untuk karyawan dibagian proses produksi. Karyawan bisa mendapat gaji seharga Rp1.144.000,00 ke 6 karyawan sesuai hasil yang mereka buat perorangnya. Jadi, apabila karyawan banyak memproduksi kue kering maka semakin banyak pula gaji yang di dapat oleh karyawan. Karena gaji yang diberikan sesuai dengan jumlah karyawan produksi.

Hasil produk di pasarkan ke berbagai tempat seperti pasar maupun di toko-toko. Lokasi pemasaran produk berada di daerah Banjarmasin, Martapura, Pelaihari, Kapuas dan PurukCahu.

Daerah Kalimantan Selatan di pasarkan oleh produsennya sendiri, namun untuk daerah PurukCahu ada yang mengantarkan ke sana.

Karyawan nya dahulu hanya ada 2 orang, hingga mencapai 6 orang di bagian produksi dan di bagian pengemasan yang mula nya hanya 1 orang hingga sekarang ada 2 orang. Tidak sembarangan orang yang bisa membuat kue kering, di perlukan latihan dalam membuat agar tidak berubah kualitas. Produsen selalu menjaga kualitas hingga saat ini.

Defferensiasi dalam kue kering Noor ialah ukuran kue kering sudah sesuai dengan ukuran yang pas, maksudnya, kalau hasil ukuran kue kering yang besar bisa membuat kue kering cepat *lempem* dan apabila terlalu tipis akan mudah hancur walaupun dengan begitu membuat keuntungan yang lebih besar, membuat banyak produk dari biasanya. Kualitas produk yang di simpan dikaleng membuat daya tahan kue kering saat karyawan membuat agar tahan lama. Karena produk kue kering "NOOR" tidak mengandung bahan pengawet, membuat kue kering ini hanya bertahan lama hingga 6 bulan. Tidak tahan lama saat di pasarkan, itu akan bisa menurunkan kualitas produk. Dan bentuk kemasan yang medium, sesuai dengan ukuran yang pas, tidak terlalu besar dan tidak juga terlalu kecil, rasanya pun sudah ada varian rasa, yaitu rasa durian dan nangka.[1] Kualitas bahan baku yang terbaik,

[1]Wawancara dengan produsen tanggal 1 Desember 2018 pukul 15:00 WITA

tanpa pemanis buatan dan kemasan masih dalam standar/ kualitas menengah.

Menentukan harga dilihat harga bahan baku dan upah tenaga kerja/karyawan. Maka produsen dapat menentukan harga produk yang akan di pasarkan. Apabila bahan baku mengalami kenaikan, maka kualitas dan harga tidak mengalami kenaikan. Maka di saat bahan baku naik, keuntungan menjadi menipis. Namun, produsen tidak mengkhawatirkan keuntungan yang menjadi menipis karena terkadang mengalami kenaikan ini hanya sementara. Apabila kenaikan bahan baku berlangsung lama, maka produk akan menaikan harga untuk menutupi kerugian nantinya.

Kendala yang sering terjadi ialah dari faktor cuaca, mesin, mobil pengangkut, bahan baku dan karyawan. Pertama, saat musim hujan, produsen sulit untuk menurunkan barang ketoko karena barang yang berat dan hanya produsen seorang mengangkatnya, dan musim hujan saat memindahkan dari mobil pengangkut kue kering akan menjadi basah, itu mengakibatkan barang produksi menjadi basah akibat hujan. Maka akan mengurangi kualitas produk dari kemasannya menjadi tidak seperti semula saat keadaan didalam mobil pengangkut. Itu mengakibatkan saat memasarkan produk dimusim penghujan menjadi kendala bagi produsen. Kedua, mesin mengelem saat pengemasaan hasil produk setelah dikemas juga menjadi kendala yang bisa terhambatnya kerja saat

mesinnya tidak bisa digunakan, bisa karena padamnya listrik atau rusaknya mesin pengelem. Jadi, saat mengelem hasil produksi dalam pengemasan menjadi tidak bagus karena menggunakan lilin yang tidak sebagus dan serapi dengan menggunakan mesin lem, membuat kualitas pengemasan menjadi turun dipandangan konsumen. Ketiga, mobil yang kadang mogok dijalan karena kondisi mobil sudah tua, namun masih bisa digunakan mengakibatkan terhambat tidak bisa mengantar barang produk ke tempat distribusi, akan menunda kerja yang seharusnya mengambil hasil produk yang dijual. Keempat, kondisi karyawan yang kadang sakit akibat musim yang tidak menentu, terjadi terhambatnya pengolahan produk dan apabila karyawan tetap memaksakan diri maka hasil produksi yang dibuat karyawan tidak akan sesuai yang seharusnya, misalnya ada yang terlalu panjang, ada yang terlalu tebal, dan lain sebagainya yang bisa mengakibatkan kualitasnya menjadi turun karena berbeda dengan yang biasanya, karena sebagian karyawan yang tidak muda lagi menjadi rentan bagi karyawan mudah sakit.

2. Informan I

a. Identitas Informan

Nama : Ala

Umur : 43 tahun

Pendidikan : SMK 4 Banjarmasin

Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

Alamat : Komplek Herlina Blok B

b. Uraian Data

Sudah bekerja di produk kue kering “NOOR” selama 15 tahun sejak tahun 2003, saat didirikannya produk ini. Bekerja sangat lama di produk ini sangat memudahkan dan menguntungkan, karena dari segi waktu dan tempat sangat efisien yang dilakukan di rumah sendiri.

Sekali pembuatan bisa mencapai 12kg bahan mentah atau 6 kaleng bahkan lebih dari itu, sesuai dengan kemampuan saya sendiri. Banyak membuat kue kering, maka semakin banyak pula penghasilan yang didapat. Karyawan saat mengolah produk kue kering, memperhatikan kebersihan sebelum membuatnya dan kualitas saat diletakkan di dalam kaleng untuk menyimpan kue kering.

Kendala yang dialami dalam memproduksi kue kering ialah dari alat untuk produksi berupa gas yang kemungkinan habis disaat pengolahan.atau di saat gas tabung tidak tersedia di toko-toko

sekitar yang mengakibatkan harus menggunakan kompor minyak. Kecepatan selesainya pun menjadi menurun dengan menggunakan kompor minyak walaupun relatif mahal menggunakan minyak gas.

Dalam belajar cara membuat kue kering hanya 1 hari, sekitar 1 minggu melatih katahanan tangan menggunakan alatnya dan membentuk kue keringnya.[2]

3. Informan II

a. Identitas Informan

Nama : Salma

Umur : 30 Tahun

Pendidikan : SMA

Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

Alamat : Komplek Herlina Blok C

b. Uraian Data

Bekerja di produk kue kering ini sudah 5 Tahun sejak 2013, berlatih di produk ini hanya memerlukan 1 hari, dan kira-kira 1 minggu agar terbiasa menggunakan alat produksi.

Kendala yang sering terjadi ialah kosong nya pasokan gas yang tersedia di toko maupun di warung, yang mengakibatkan harus menggunakan kompor minyak, dan saat tidak ada kompor minyak. Itu akan membuat tertundanya pembuatan produk kue

[2]Wawancara dengan informan bulan Desember 2018

kering dan kondisi kesehatan karyawannya yang sering sakit di saat musim yang tidak menentu mengakibatkan terhambatnya proses pembuatan.

Dalam 1 kali pembuatan bisa mencapai 4 kaleng. Dalam seminggu 2 kali pembuatan. Jadi, seminggunya bisa mencapai 8 kaleng. Terkadang 2 hari selesai mengolah 4 kaleng.

4. Informan III

a. Identitas Informan

Nama : Khairiyah

Umur : 35 Tahun

Pendidikan : S1 PGMI

Pekerjaan : Guru TK/TPA al-Qur'an

Alamat : Komplek Herlina Blok D

b. Uraian Data

Bekerja sejak tahun 2013, bekerja di bagian produksi, sambil mengajar di TPA dekat rumah, memproduksi di pagi hari setelah pekerjaan rumah. Bekerja di produk ini sangat menguntungkan dan sangat fleksible dalam waktu tanpa bertabrakam waktu dengan ngajar di TPA. Pekerjaannya pun hanya duduk dalam memproduksinya.

Kendala yang sering terjadi saat kehabisan gas tabung dalam memproduksi kue kering, itu menghambat dalam produksi.

Sekali pembuatan bisa mencapai 6 kaleng. Memproduksi kue kering memerlukan waktu kurang lebih 2 jam dalam 1 kaleng selesai pembuatan. 1 hari bisa selesai 3 kaleng.

5. Informan IV

a. Identitas Informan

Nama : Siti Zainab

Umur : 44 Tahun

Pendidikan : SMA

Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

Alamat : Komplek Herlina Blok B

b. Uraian Data

Bekerja sejak tahun 2005 yang bermula dalam produksi pengemasan, lalu berpindah ke bagian produksi. Karena tidak tahan di bagian pengemasan, berbeda dengan bagian produksi yang bisa dikerjakan di rumah. Bisa pula sambil mengerjakan pekerjaan rumah.

Kendala yang sering dialami selama proses produksi ialah masalah gas yang kadang tidak ada atau kosong di warung-warung sekitar, yang mengakibatkan lambatnya proses produksi. Mengatasinya dengan cara menggunakan kompor minyak, yang satu-satunya bisa membantu dalam produksi. Dan kondisi badan

yang sering sakit tidak menentu bisa terhambatnya pengolahan kue kering.

Penghasilan yang didapat sekali pembuatan itu tergantung dari seberapa banyak yang dibuat. Terkadang saat membutuhkan uang lebih, saya meminta agar di tambahkan bahan mentahnya. Tapi karena saya ibu rumah tangga sekaligus kepala keluarga. Kekuatan untuk lebih membuat kue kering tidak sanggup.

6. Informan V

a. Identitas Informan

Nama : Maulida

Umur : 40 Tahun

Pendidikan : SMA

Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

Alamat : Jl. Sungai Andai Komplek Herlina Blok A

b. Uraian Data

Mulai bekerja di produk kue kering NOOR sejak 2008 yaitu 11 tahun yang lalu, mengetahui pekerjaan ini dari teman saya yang sudah bekerja disini juga. Karena pekerjaan ini tidak ketergantungan waktu seperti di kantor-kantor. Pekerjaan ini lebih mudah di kerjakan tanpa harus keluar rumah.

Dalam sakali pembuatan bisa mencapai 6 kaleng, terkadang juga bisa kurang dari itu karena sambil menjaga anak yang masih sangat kecil, namun ini tidak sesulit saat saya bekerja di kantor.

Kendala yang sering terjadi saat pengolahan produk ialah saat mengolah gasnya habis, maka akan tertunda saat pembuatannya disaat gas kosong atau tidak ada di toko atau warung terdekat. Dan kondisi badan yang tidak menentu sewaktu-waktu bisa sakit. Maka tidak bisa mengambil kerjaan selama beberapa waktu

7. Informan VI

a. Identitas Informan

Nama : Tia Rahmawati

Umur : 35 Tahun

Pendidikan : SMA

Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

Alamat : Jl. Sungai Andai

b. Uraian Data

Bekerja di produk kue kering ini sudah 3 Tahun sejak 2015, berlatih di produk ini hanya memerlukan 1 hari, dan kira-kira 1 minggu agar terbiasa menggunakan alat produksi.

Kendala yang sering terjadi ialah kosong nya pasokan gas yang tersedia di toko maupun di warung, yang mengakibatkan

harus menggunakan kompor minyak, dan saat tidak ada kompor minyak. Itu akan membuat tertundanya pembuatan produk kue kering dan kendala yang lain ialah kondisi tubuh yang tidak stabil atau sakit menjadi terhambatnya proses produksi dan banhkan bisa tidak membuat sama sekali selama sakit, setidaknya saat mengolah kue kering itu dalam keadaan sehat.

Dalam 1 kali pembuatan bisa mencapai 2 kaleng saja, dikarenakan baru bekerja disini, ini hanya menjadi pekerjaan sampingan saja untuk mengisi waktu dan penghasilan tambahan.

8. Informan VII

a. Identitas Informan

Nama : Lian

Umur : 49 Tahun

Pendidikan : SMA

Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

Alamat : Jl. Sungai Andai

b. Uraian Data

Bekerjaan di bagian pengemasan sudah sejak 2004 hingga saat ini. Bekerjanya dalam seminggu hanya 2x pengemasan, mengikuti kapan hasil produksinya diolah, maka saya di panggil untuk mengemas hasil produksi.

Kendalanya saat listrik padam, maka menghambat proses produk yang penggunaan alat untuk mengelem produk menjadi menggunakan lampu lilin, prosesnya bisa 2x lebih lambat. Dan di saat kondisi tubuh tidak mendukung, maka akan menghambat kerja dalam pengemasan.

9. Informan VIII

a. Identitas Informan

Nama : Irus

Umur : 45 Tahun

Pendidikan : SMP

Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga

Alamat : Jl. Sungai Andai

b. Utaian Data

Mulai bekerja sejak 2 tahun setelah berdirinya produksi, yaitu tahun 2005. Mengetahui pekerjaan ini dari teman yang juga bekerja di produk “Noor”.

Pengemasan tidak selalu setiap hari karena mengikuti saat hasil produk selesai di produksi. Seminggu bisa 2 kali bekerja di tempat produksi untuk pengemasan produk. Sekaligus juga menyiapkan bahan mentah yang nanti akan dikirim ke karyawan bagian produksi seperti menyiapkan tepung, gula, mentega dan

telur. Dimana nanti produsen akan membawanya ke rumah karyawannya.

Kendalanya saat listrik padam dan di saat mesin atau alat yang digunakan untuk mengelem rusak, maka menghambat proses produk yang penggunaan alat untuk mengelem produk solusinya menggunakan lilin dengan prosesnya bisa 2x lebih lambat.

ANALISIS DATA

Berdasarkan hasil penelitan yang penulis lakukan dari produk kue kering "NOOR" di Banjarmasin. Data yang didapatkan dari responden dan informan apakah terdapat pengaruh kualitas produk terhadap penetapan harga, ada beberapa perbedaan dan juga persamaan daa yang didapatkan dari informan. Maka penulis memperoleh gambaran dari kualitas produk mempengaruhhi penetapan harga, serta kendala-kendala yang dihadapi produk dalam menetapkan harga.

1. Kualitas Produk Mempengaruhi Penetapan Harga

Kualitas produk (Product Quality) adalah kemampuan suatu produk untuk melaksanakan fungsinya meliputi, daya tahan, keandalan, ketepatan kemudahan operasi dan perbaikan, serta atribut bernilai lainnya.

Kualitas produk kue kering "NOOR" berpengaruh terhadap penetapan harga dalam produk barang, misalnya dalam bentuk seperti mutu, ciri, dan desain. Mutu produk menunjukkan kemampuan sebuah produk untuk menjalankan fungsinya, ciri produk perusahaan dengan produk pesaing, sedangkan desain dapat menyumbangkan kegunaan atau manfaat produk serta coraknya. Jadi, produk barang tidak hanya memperhatikan penampilan, tetapi juga hendaknya berupa produk yang simple, aman, tidak mahal, sederhana dan ekonomis dalam proses produksi dan distribusinya.

Produk didefinisikan sebagai kumpulan dari atribut-atribut yang nyata maupun tidak nyata, termasuk di dalamnya kemasan, warna, harga,

kualitas, dan merek ditambah dengan jasa dan reputasi penjualannya. Teori yang digunakan seperti Strategi Generik Porter yang membahas tentang differensiasi, adalah produk/ jasa yang dihasilkan harus bersifat unik dilihat dari sudut pandang pembeli atau *stakeholder* utama yang dilayani. Keunikan tersebut dapat berupa bentuk, fungsi, kecepatan, kualitas, *image/* citra, jaringan layanan, dan lain-lain agar dapat menciptakan differensiasi atau perbedaan yang dihargai lebih oleh konsumen/ user.

Satu kali proses produksi kue kering "NOOR" mulai dari perancangan mutu produk sampai menjadi produk jadi. Didalam kegiatan, dilakukan pekerjaan dengan sungguh-sungguh termasuk mengendalikan pekerjaan. Kegiatan ini akan menghasilkan pengalaman, dibagian mana terjadi kesalahan, kelalaian dan keberhasilan.

Keputusan harga disesuaikan dengan strategi *marketing mix*-nya, di mana manajemen harus mempertimbangkannya sebagai salah satu keseluruhan. Jika produk kue kering "NOOR" diposisikan atas dasar faktor-faktor bukan harga, maka keputusan-keputusan mengenai mutu, promosi, dan distribusi akan mempengaruhi harga, tetapi sebaliknya, jika harga merupakan faktor dalam menentukan posisi, maka harga akan sangat mempengaruhi keputusan-keputusan.

Kualitas produk kue kering "NOOR" yang di simpan dikaleng membuat daya tahan kue kering saat karyawan membuat agar tahan lama. Apabila produk kue kering "NOOR" tidak tahan lama saat di pasarkan, itu bisa menurunkan kualitas produk. Dengan kualitas bahan baku yang

terbaik, tanpa pemanis buatan. Kemasan produk yang sudah bisa dibilang standar, kemasan produk yang sudah tebal sehingga produk tahan lama didalam kemasan. Menentukan harga dilihat harga bahan baku dan upah tenaga kerja/karyawan. Maka produsen dapat menentukan harga produk yang akan di pasarkan.

Apabila bahan baku mengalami kenaikan, maka kualitas dan harga tidak mengalami kenaikan. Maka di saat bahan baku naik, keuntungan menjadi menipis. Namun, produsen tidak mengkhawatirkan keuntungan yang menjadi menipis karena terkadang mengalami kenaikan ini hanya sementara. Apabila kenaikan bahan baku berlangsung lama, maka produk akan menaikan harga untuk menutupi kerugian nantinya.

Kualitas yang terdapat di dalam bahan baku kue kering “NOOR”, memiliki kualitas-kualitas yang selalu diperhatikan dalam pembuatannya agar tetap dalam kualitas yang baik. Kualitas yang baik maka akan mempengaruhi dalam menentukan harga produk.

Konsumen akan membandingkan harga produk dengan manfaat yang dimilikinya. Oleh karenanya sebelum menetapkan harga, harus dipahami dulu hubungan antara harga dan permintaan terhadap produk tersebut baik untuk jenis pasar yang berbeda maupun persepsi konsumennya, lalu dianalisis dengan metode-metode yang sesuai. Harga dan tawaran pesaing perlu diketahui untuk menentukan harga serta reaksi

mereka setelah keputusan harga diberlakukan. Jadi, kualitas yang baik maka dapat mempengaruhi dalam penetapan harga.

2. Kendala Yang Dihadapi Produk Dalam Menetapkan Harga

Dalam melakukan bisnis atau sebuah usaha pasti tidak terlepas dari kendala yang mungkin saja akan mepengaruhi dalam menetapkan harga, ini merupakan hal yang wajar dalam menjalankan sebuah usaha. Dari hal tersebut para pelaku usaha dapat mengambil pelajaran demi kemajuan usahanya. Kendala bisa dihadapi oleh setiap pelaku usaha, perusahaarn atau bisnis lainnya, baik itu dari skala yang besar, menengah sampai yang berskala kecil sekalipun.

Bagi pemilik usaha Kue Kering “NOOR” ternyata dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor:

a. Menentukan berapa pendapatan yang ingin dihasilkan dari produk. Besarnya pendapatan disini artinya menghasilkan pemasukan dimana uang tersebut tidak hanya untuk menutupi berbagai biaya yang muncul tapi juga mendapatkan profit yang digunakan untuk mengembangkan usaha. Kesalahan yang sering terjadi ialah pengusaha menganggap tingkat penjualan hanya ditentukan oleh harga semata. Padahal besarnya penjualan sangat tergantung pada pemilihan konsumen dan strategi penjualan yang tepat.

b. Menentukan prioritas usaha maksudnya meningkatkan *market share* melalui produk yang kita hasilkan juga tidak boleh dilupakan. Yang harus diingat adalah produk harusnya dikenal karena berkualitas, bukan hanya karena harga murah semata.

c. Mempertimbangkan kemampuan konsumen. Dalam menentukan harga, perusahaan yang baik akan menggunakan berbagai alat dan faktor untuk mengukur kemampuan konsumen yang dituju, maka akan semakin tahu pula berapa harga jual yang bisa dipatok. Melakukan survei berdasarkan demografis dan barang apa saja yang biasa di beli adalah jenis riset yang dapat membantu memberikan gambaran berapa harga yang mestinya ditentukan.

d. Biaya produksi. Besarnya biaya produksi juga menjadi dasar penentuan harga yang tentu saja ditambah dengan profit yang diinginkan. Misalnya, jika kita membuat produk dengan biaya keseluruhan Rp6000,00 dan keuntungan yang diharapkan Rp2.000,00, maka produk tersebut dijual dengan harga Rp8000,00. perlu diingat bahwa biaya sebuah produk tidak hanya yang Nampak, tapi juga termasuk biaya *overhead*.

e. Sesuai dengan target awal. Menentukan target pendapatan juga merupakan bagian penting dalam menetapkan harga. Faktor yang menentukan harga produk diantaranya, biaya produksi, biaya pemasaran, dan promosi.

f. Mengetahui harga kompetitor, bisa jadi membantu kita dalam menentukan harga jual produk. Misalnya, apakah produk kompetitor sebanding dengan produk kita. Jika iya, maka harga kompetitor tersebut kita jadikan patokan. Perhatikan pula apakah produk yang kita hasilkan memiliki *added value* dibandingkan dengan produk pesaing. Misalnya, adanya garansi pembelian dan layanan purna jual.
g. Monitor harga. Setelah harga ditentukan, maka memonitor harga secara berkelanjutan harus dilakukan karena harga juga menentukan tingkat keuntungan yang didapatkan.

Kendala kualitas produk dalam menetapkan harga sering terjadi dalam:

a. Penetapan harga yang terlalu memperhatikan biaya.
b. Harga yang tidak direvisi cukup sering sesuai perubahan pasar.
c. Harga yang tidak mempertimbangkan bauran pemasaran yang lain.
d. Tidak adanya variasi harga untuk produk, segmen pasar, dan kesempatan pembelian yang berbeda.

Kendala yang sering terlihat terjadi pada produk kue kering "NOOR" ialah dari faktor cuaca, mesin/alat, mobil pengangkut, dan karyawan. Pertama, saat musim hujan, produsen sulit untuk

menurunkan barang ketoko karena barang yang berat dan hanya produsen seorang mengangkatnya, dan musim hujan saat memindahkan dari mobil pengangkut kue kering akan menjadi basah, itu mengakibatkan barang produksi menjadi basah akibat hujan. Maka akan mengurangi kualitas produk dari kemasannya menjadi tidak seperti semula saat keadaan didalam mobil pengangkut. Itu mengakibatkan saat memasarkan produk dimusim penghujan menjadi kendala bagi produsen. Kedua, mesin mengelem saat pengemasaan hasil produk setelah dikemas juga menjadi kendala yang bisa terhambatnya kerja saat mesinnya tidak bisa digunakan, bisa karena padamnya listrik atau rusaknya mesin pengelem. Jadi, saat mengelem hasil produksi dalam pengemasan menjadi tidak bagus karena menggunakan lilin yang tidak sebagus dan serapi dengan menggunakan mesin lem, membuat kualitas pengemasan menjadi turun dipandangan konsumen. Ketiga, mobil yang kadang mogok dijalan karena kondisi mobil sudah tua, namun masih bisa digunakan mengakibatkan terhambat tidak bisa mengantar barang produk ke tempat distribusi, akan menunda kerja yang seharusnya mengambil hasil produk yang dijual. Keempat, kondisi karyawan yang kadang sakit akibat musim yang tidak menentu, terjadi terhambatnya pengolahan produk dan apabila karyawan tetap memaksakan diri maka hasil produksi yang dibuat karyawan tidak akan sesuai yang seharusnya, misalnya ada yang

terlalu panjang, ada yang terlalu tebal, daln lain sebagainya, karena sebagian karyawan yang tidak muda lagi menjadi rentan bagi karyawan mudah sakit.

Produsen harus sadar bahwa akan muncul risiko yang disebabkan oleh barang-barangnya. Jadi ia harus sanggup mengidentifikasikan produk-produk yang rusak atau yang tidak aman dan juga sanggup untuk menarik kembali barang-barang tersebut dari pasar jika diperlukan. Dengan demikian, informasi dan komunikasi antara produsen, distributor dan konsumen hendaknya dapat terjalin dengan baik.

Risiko karena penarikan kembali barang-barang yang ditawarkan di pasar yang disebabkan oleh dua hal. Pertama, karena kualitas dan kuantitas barang yang tidak sesuai, misalnya ada barang yang hilang dan mutu yang rendah. Kedua, karena barang yang ditawarkan di pasar adalah produk-produk yang tidak aman dikonsumsi. Bila ditinjau dari referensi konsumen dan dikaitkan dengan mutu maka, bila makanan, mutu berkaitan dengan bau, aroma tekstur, rasa, kehalalan, dan lain-lain.