

## **ANALISIS PENETAPAN HARGA SEMBAKO DALAM MENINGKATKAN DAYA BELI MASYARAKAT PADA UD. LUSI KECAMATAN HILIDUHO KABUPATEN NIAS**

Sepriani Mendrofa<sup>1</sup>, Idarni Harefa<sup>2</sup>, Yupiter Mendrofa<sup>3</sup>, Otanius Laia<sup>4</sup>

Fakultas Ekonomi Universitas Nias, Gunungsitoli, Indonesia

[seprianimendrofa90@gmail.com](mailto:seprianimendrofa90@gmail.com)<sup>1</sup>, [idarniharefa@gmail.com](mailto:idarniharefa@gmail.com)<sup>2</sup>, [yupiter.mend81@gmail.com](mailto:yupiter.mend81@gmail.com)<sup>3</sup>, [otaniuslaia027@gmail.com](mailto:otaniuslaia027@gmail.com)<sup>4</sup>

### **Abstract**

The purpose of pricing by a company is to Survive, Maximize Profit, Sales Mechanism, Prisetise, Development on Investment (ROI), Odd Price. This research uses descriptive qualitative, which analyzes comparisons based on data and information in the form of oral sentences obtained from the object of research, then draws research conclusions based on the data and information obtained. Respondents in this study, namely: UD shop owner. Lusi, UD shop employees. Lusi, and customers at UD stores. Lusi Hiliduho District, Nias Regency. The results of the study state that the determination of basic food prices at UD. Lusi Hiliduho District, Nias Regency is carried out by considering the cost of shipping goods from Gunungsitoli to Hiliduho, the desired profit percentage, analyzing prices from competitors. UD. Lusi Hiliduho District, Nias Regency takes a maximum profit of 10% of the original price of goods.

**Keywords :** *Pricing, People's Purchasing Power, Sembako*

### **Abstrak**

Tujuan dari penetapan harga oleh suatu perusahaan untuk Bertahan, Memaksimalkan Laba, Mekanisme Penjualan, Prisetise, Pengembangan atas Investasi (ROI), Harga Gasal (odd price). Penelitian ini menggunakan deskriptif kualitatif yakni menganalisa perbandingan berdasarkan data dan informasi berupa kalimat secara lisan yang di peroleh dari objek penelitian, kemudian menarik kesimpulan penelitian berdasarkan data dan informasi yang diperoleh. Responden pada penelitian ini yaitu: pemilik toko UD. Lusi, karyawan toko UD. Lusi, dan pelanggan di toko UD. Lusi Kecamatan Hiliduho Kabupaten Nias. Hasil penelitian menyatakan bahwa Penetapan Harga Sembako di UD. Lusi Kecamatan Hiliduho Kabupaten Nias dilakukan dengan mempertimbangkan ongkos pengiriman barang dari Gunungsitoli ke Hiliduho, persentase keuntungan yang diinginkan, analisa harga dari pesaing. UD. Lusi Kecamatan Hiliduho Kabupaten Nias mengambil keuntungan maksimal 10% dari harga barang aslinya.

**Kata Kunci :** *Penetapan Harga, Daya Beli Masyarakat, Sembako*

### **PENDAHULUAN**

Dalam konteks ekonomi saat ini, harga sembako (sembilan bahan pokok) memiliki peran krusial dalam menentukan daya beli masyarakat. (Setiawan et al., 2025) Kenaikan harga sembako dapat berdampak signifikan terhadap kemampuan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan dasar mereka. Oleh karena itu, analisis hubungan antara harga sembako dan daya beli masyarakat menjadi penting untuk memahami dinamika ekonomi terkait ketersediaan dan aksesibilitas

pangan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh harga sembako terhadap daya beli masyarakat serta implikasinya terhadap kesejahteraan ekonomi. Harga sembako memegang peran vital dalam kehidupan sehari-hari masyarakat. Sembako merupakan kebutuhan pokok yang harus dipenuhi oleh setiap individu untuk memastikan kecukupan pangan dan kehidupan yang layak. Namun, fluktuasi harga sembako dapat berdampak signifikan terhadap daya beli masyarakat (Ummah, 2019).

Dalam beberapa tahun terakhir, fenomena kenaikan harga sembako menjadi salah satu isu ekonomi yang menonjol di berbagai wilayah Indonesia, termasuk di Kecamatan Hiliduho, Kabupaten Nias. Lonjakan harga sembako tidak hanya menjadi sorotan dimedia tetapi juga menjadi kekhawatiran utama di kalangan masyarakat, terutama bagi kelompok berpendapatan rendah. Fenomena ini dipicu oleh kombinasi berbagai faktor, seperti fluktuasi harga komoditas di pasar global, perubahan pola cuaca yang memengaruhi hasil pertanian, dan kendala distribusi yang diperparah oleh infrastruktur yang belum memadai. Ketidakstabilan harga ini berdampak langsung pada kemampuan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan pokok, mengakibatkan penurunan daya beli yang signifikan (Syahrizal & Jailani, 2023).

Sebagai contoh, harga beras sebagai salah satu komponen utama sembako telah mengalami kenaikan drastis dalam kurun waktu tertentu. Hal ini tidak hanya mempengaruhi konsumsi pangan masyarakat, tetapi juga memicu ketidakpastian ekonomi ditingkat rumah tangga. Rumah tangga dengan pendapatan rendah paling merasakan dampaknya, dimana persentase pengeluaran untuk sembako meningkat signifikan, sehingga menyisakan sedikit ruang untuk pengeluaran lain yang juga penting, seperti pendidikan dan kesehatan (Purnia Silvi Dini, 2020).

Pada UD. Lusi Kecamatan Hiliduho, harga sembako terus merangkak naik, sementara daya beli masyarakat tidak mengalami peningkatan yang sebanding. Fenomena ini menunjukkan kesenjangan antara kemampuan masyarakat untuk membeli sembako dan harga yang terus meningkat. Akibatnya, masyarakat di daerah ini harus menghadapi tantangan besar dalam memenuhi kebutuhan dasar mereka yang pada gilirannya dapat memicu masalah sosial lainnya seperti peningkatan kemiskinan dan ketimpangan ekonomi.

Oleh karena itu, (Fauzan Abdilla et al., 2023) fenomena kenaikan harga sembako dan dampaknya terhadap daya beli masyarakat merupakan isu yang relevan, baik dalam konteks lokal maupun nasional. Fenomena ini memerlukan perhatian serius dari para pengambil kebijakan untuk merumuskan strategi yang tepat dalam mengatasi fluktuasi harga sembako dan menjaga stabilitas daya beli masyarakat, terutama di daerah yang rentan terhadap dampak ekonomi yang merugikan ini. Dalam konteks ini, analisis harga sembako terhadap daya beli masyarakat menjadi sangat relevan dan penting untuk dipelajari. Dengan memahami hubungan antara harga sembako dan daya beli masyarakat, dapat diidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi kemampuan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan pangan. Penelitian ini akan memberikan wawasan berharga bagi pemerintah dan pengambil kebijakan dalam mengembangkan strategi yang efektif dalam mengelola harga sembako dan meningkatkan daya beli Masyarakat (Ananda Muhamad Tri Utama, 2022).

Sembilan bahan pokok atau sering disingkat sembako adalah sembilan jenis kebutuhan pokok masyarakat yang terdiri atas berbagai bahan-bahan makanan dan minuman. Setiap masyarakat dari yang tingkat ekonomi rendah sampai tinggi dipastikan membutuhkan sembako untuk memenuhi kebutuhannya setiap hari. Oleh karena itu, sembako mempunyai peranan penting dalam kehidupan masyarakat sehingga mudah didapatkan di warung-warung kecil, pasar tradisional, swalayan sampai mall sekalipun. Kebutuhan akan sembako meningkat setiap tahunnya. Peningkatan kebutuhan akan sembako berbanding lurus dengan jumlah penduduk. Hal ini berarti semakin tinggi jumlah penduduk maka semakin tinggi pula kebutuhan akan sembako. Menurut data Badan Pusat Statistik, jumlah penduduk Indonesia saat ini berjumlah

281.603.800 jiwa (Ekonomi & Bisnis, 2023).

Beberapa faktor yang mempengaruhi harga sembako diantaranya adalah kebijakan pemerintah pusat dan daerah, kualitas sembako, bencana alam dan hari raya tertentu. Salah satu penyebab naik atau turunnya harga sembako yang terjadi setiap tahun adalah pada waktu peringatan hari Raya Idul Fitri, Natal dan Tahun Baru. Hal ini memungkinkan terjadinya perbedaan harga sembako antara satu daerah dengan daerah lain. Dalam konteks yang lebih spesifik yaitu ada kemungkinan perbedaan harga sembako antara satu pasar dengan pasar yang lain (Suprpto et al., 2024).

Dalam penelitian ini, penulis meneliti di UD. LUSI Kecamatan Hiliduho Kabupaten Nias. Menurut Chezy (2016: 90), menjelaskan bahwa sembako merupakan sembilan bahan dasar, termasuk berbagai bahan makanan dan minuman yang biasa dibutuhkan masyarakat Indonesia. Tanpa bahan dasar, pangan merupakan kebutuhan sehari-hari dan dapat mengganggu kehidupan masyarakat Indonesia. Dibawah ini adalah daftar nama bahan pokok sembako berdasarkan Keputusan Menteri Industri dan Perdagangan No.15/MP P/Kep/2/1998 pada tanggal 27 Februari 1998. Daftar jenis bahan pokok tersebut di atas memiliki perbedaan disetiap daerah sesuai dengan situasi daerah dan komoditi yang tersedia di daerah tersebut.

Selain itu, penelitian ini juga akan berkontribusi dalam memahami ketimpangan ekonomi dan kesejahteraan sosial. Dengan menganalisis dampak harga sembako terhadap daya beli masyarakat, dapat diidentifikasi kelompok masyarakat yang rentan terhadap kenaikan harga sembako dan dikembangkan kebijakan yang mendukung inklusi sosial serta perlindungan sosial. Dengan demikian, penelitian ini memiliki relevansi tinggi dalam konteks ekonomi, kesejahteraan sosial, dan pengembangan kebijakan. Analisis yang komprehensif tentang harga

sembako dan daya beli masyarakat akan memberikan pandangan lebih baik tentang kondisi sosial-ekonomi masyarakat serta menyediakan landasan yang kuat untuk pengambilan keputusan yang berdampak positif pada kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan.

Keadaan harga sembako di UD Lusi Kecamatan Hiliduho Kabupaten Nias mengalami kenaikan yang cukup tinggi sebab kebutuhan pokok selalu mengalami fluktuasi harga. Hal ini menyebabkan tinggi rendahnya permintaan dan penawaran konsumen terhadap suatu barang tertentu. Permintaan konsumen akan suatu barang yang tidak disertai dengan peningkatan produksi atau persediaan barang menyebabkan kenaikan harga. Kenaikan harga sembako dari tanggal 22 Oktober 2024 sampai tanggal 29 Oktober 2024, yang pertama dari harga garam dolphin/kg pada tanggal 22 Oktober seharga Rp. 20.000,- tanggal 25 Oktober 2024 menjadi 21.000,-, harga Cabai merah/kg tanggal 23 Oktober 2024 seharga Rp. 65.000,- tanggal 25 Oktober 2024 menjadi 70.000,-, harga beras pelangi @25 kg/karung pada tanggal 22 Oktober sebesar Rp. 400.00,-, pada tanggal 29 Oktober menjadi Rp. 430.00,-.

Dengan mempertimbangkan semua aspek ini, analisis harga sembako terhadap daya beli masyarakat memberikan pemahaman holistik tentang hubungan antara kedua variabel ini. Hal ini dapat membantu pemerintah, pengambil kebijakan, dan pemangku kepentingan lainnya dalam merancang strategi dan kebijakan yang berkelanjutan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan mengatasi ketimpangan sosial-ekonomi. Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian ilmiah dengan judul: “Analisis penetapan harga sembako dalam meningkatkan daya beli masyarakat pada UD. Lusi Kecamatan Hiliduho Kabupaten Nias.”

## **METODE**

Menurut Soekanto (2020), mengatakan bahwa penelitian adalah kegiatan ilmiah yang berdasarkan pada suatu analisis dan konstruksi yang harus dilakukan dengan sistematis, metodologis dan konsisten yang bertujuan untuk mengungkapkan suatu kebenaran. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang mempunyai sifat deskriptif, penelitian ini lebih cenderung menggunakan analisis. Dalam penelitian ini proses dan makna lebih banyak ditonjolkan dengan menggunakan landasan teori sebagai panduan untuk fokus pada penelitian berdasarkan fakta yang ada di lapangan. Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang melakukan investigasi secara sistematis untuk meneliti sebuah fenomena dengan cara mengumpulkan data-data yang bisa diukur menggunakan ilmu statistik, matematika dan komputasi. Penelitian kuantitatif memiliki tujuan untuk mengembangkan teori hipotesis yang memiliki kaitan dengan fenomena-fenomena alam. Penelitian campuran adalah penelitian yang menggabungkan penelitian bentuk kuantitatif dan kualitatif. Penelitian campuran ini lebih kompleks dibandingkan penelitian-penelitian yang disebutkan di atas, karena pada penelitian ini tidak hanya mengumpulkan dan menganalisis data namun juga melibatkan fungsi-fungsi dari penelitian kuantitatif dan kualitatif. Penggunaan dari kedua metode penelitian itu diharapkan bisa memberikan pemahaman yang lebih lengkap mengenai masalah penelitian yang diangkat.

Menurut Sugiyono (2017), mengatakan bahwa sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data diperoleh. Apabila peneliti menggunakan kuesioner atau wawancara dalam pengumpulan datanya, maka sumber data disebut responden, yaitu orang yang merespon atau menjawab pertanyaan-pertanyaan peneliti, baik pertanyaan tertulis ataupun lisan. Dalam penelitian ini penulis menggunakan penelitian kualitatif,

dimana jenis data yang dibutuhkan adalah data primer dan data sekunder.

Data primer adalah data yang dibuat oleh peneliti untuk maksud khusus menyelesaikan permasalahan yang sedang ditanganinya. Data dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau tempat objek penelitian dilakukan. Data sekunder yaitu data yang telah dikumpulkan untuk maksud selain menyelesaikan masalah yang sedang dihadapi. Data ini dapat ditemukan dengan cepat. Dalam penelitian ini yang menjadi sumber data sekunder adalah literatur, artikel, jurnal serta situs di internet yang berkenaan dengan penelitian yang dilakukan.

Menurut Kriyantoro (2019), mengatakan bahwa informan atau narasumber dalam penelitian merupakan seseorang yang memiliki informasi maupun data yang banyak terkait masalah dan objek yang sedang diteliti sehingga nantinya akan diminta informasi mengenai objek penelitian tersebut. Peneliti menggunakan teknik penarikan *purposive sampling*. Teknik ini banyak ditemui dalam riset kualitatif. Teknik ini merupakan teknik penentuan informan yang awalnya berjumlah kecil, kemudian berkembang semakin banyak. Orang yang dijadikan informan pertama diminta memilih atau menunjuk orang lain untuk dijadikan informasi berikutnya, begitu pula seterusnya sampai jumlahnya mencukupi. Proses ini baru berakhir bila peneliti merasa data telah jenuh, artinya riset tidak lagi menemukan yang baru dari wawancara tersebut.

Teknik pengumpulan data merupakan proses dalam mengumpulkan data secara akurat dan sistematis untuk mendapatkan data yang valid yang kemudian akan di analisa. Menurut Sugiyono (2017), teknik pengumpulan data adalah suatu langkah yang di dinilai strategis dalam penelitian, karena mempunyai tujuan yang utama dalam memperoleh data. Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi

pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit atau kecil. Selain melalui wawancara dan observasi, informasi juga bisa diperoleh lewat fakta yang tersimpan dalam bentuk surat, catatan harian, arsip foto, hasil rapat, jurnal kegiatan dan sebagainya. Data berupa dokumen seperti ini bisa dipakai untuk menggali informasi yang terjadi di masa silam. Peneliti perlu memiliki kepekaan teoritik untuk memaknai semua dokumen tersebut sehingga tidak sekadar barang yang tidak bermakna.

Metode observasi cara yang paling efektif adalah melengkapinya dengan format atau blangko pengamatan sebagai instrumen pertimbangan kemudian format yang disusun berisi item-item tentang kejadian atau tingkah laku yang digambarkan. Dari peneliti berpengalaman diperoleh suatu petunjuk bahwa mencatat data observasi bukanlah sekedar mencatat, tetapi juga mengadakan pertimbangan kemudian mengadakan penilaian kepada skala bertingkat.

Menurut Arikunto (2017), bahwa dalam penelitian deskriptif kualitatif, ada beberapa pola dan teknik analisa data yang umum digunakan yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Untuk mengolah dan menganalisa data yang telah diperoleh, maka penulis melakukan metode analisa data. Reduksi data dilakukan dalam rangka pemilihan dan penyederhanaan data. Kegiatan yang dilakukan pada tahapan ini adalah seleksi data dan pembuangan data yang tidak relevan. Data-data yang relevan dengan penelitian akan di organisasikan sehingga terbentuk sekumpulan data yang dapat memberi informasi faktual. Penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk sekumpulan informasi, baik berupa tabel, bagan, maupun deskriptif naratif, sehingga data yang tersaji relatif jelas dan informatif. Tindakan lanjutan, penyajian data digunakan dalam kerangka menarik

kesimpulan dari akhir sebuah tindakan. Pada tahap ini peneliti akan mengambil kesimpulan secara ringkas dan jelas, sehingga terjawab tujuan dan masalah penelitian yang telah dianalisa sebelumnya.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Analisa hasil penelitian terfokus pada menganalisis penetapan harga sembako dalam meningkatkan daya beli masyarakat pada UD Lusi Kecamatan Hiliduho Kabupaten Nias. Dalam melakukan pengumpulan data, peneliti menggunakan 2 (dua) metode yaitu metode wawancara dan dokumentasi. Agar penelitian ini lebih objektif, peneliti mencari informan kunci dan informan pendukung (pemilik toko, karyawan toko, dan pelanggan tetap toko) untuk dilakukan wawancara guna memperoleh informasi yang akurat dari sumber terpercaya. Penetapan harga merupakan harga jual produk atau jasa yang dilakukan oleh perusahaan. Penetapan harga yang sesuai akan membuat konsumen bertahan dengan produk tersebut karena sesuai dengan daya beli konsumen, dengan demikian secara tidak langsung dapat mempengaruhi relisasi penjualan. Oleh sebab itu setiap penjual dalam menetapkan harga harus mempertimbangkan secara matang, sehingga menguntungkan bagi perusahaan yaitu mendapatkan laba dan bagi konsumen dapat membeli produk sehingga dapat memenuhi dan memuaskan kebutuhan konsumen. Dalam penentuan harga, harus diperhatikan beberapa hal, termasuk setiap langkah yang harus dilakukan oleh toko UD Lusi Kecamatan Hiliduho Kabupaten Nias terhadap konsumen. Hargapun merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya baik berupa barang maupun jasa.

Berdasarkan tujuan penelitian, bahwa wawancara yang dilakukan oleh peneliti yaitu secara langsung terhadap

informan kunci dan informan pendukung yaitu pihak yang mengetahui tentang analisis penetapan harga sembako dalam meningkatkan daya beli masyarakat masyarakat pada UD. Lusi Kecamatan Hiliduho Kabupaten Nias. Adapun hasil analisis hasil wawancara sesuai dengan temuan peneliti sebagai berikut :

Pada hari Kamis, 17 Oktober 2024, pukul 10.00 wib, peneliti menanyakan bagaimana cara Bapak/Ibu menetapkan harga pada UD Lusi Kecamatan Hiliduho Kabupaten Nias? kepada Lusianus Mendrofa pemilik toko UD. Lusi Kecamatan Hiliduho Kabupaten Nias yaitu ibu kasih beliau mengemukakan “kalau di toko kita untuk menetapkan harga sembako itu tergantung dari kita membelinya, misalnya harga pasarnya Rp. 12.000,- nanti biasanya kita membeli digrosirnya itu harganya Rp. 10.900,- sehingga kita menjualnya dengan harga Rp. 12.000,-”.

Kemudian waktu yang sama juga, istri dari Bapak Lusianus Mendrofa selaku pemilik toko UD. Lusi Kecamatan Hiliduho Kabupaten Nias yaitu Ibu Minar Ndraha menambahkan bahwa : “cara menentukan harga sembako yaitu dengan cara mengambil keuntungan 10% dari harga barang aslinya. Misalnya kita harga sebuah rokok itu adalah Rp. 20.000,-”. Maka kita akan mengambil keuntungan sebesar 10% yaitu 1.000 atau 2.000. sehingga harga rokok itu akan tetap dan tidak berubah. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi penetapan harga yaitu ongkos pengiriman barang dari Gunungsitoli ke Hiliduho, persentase keuntungan yang diinginkan, analisa harga dari pesaing kami, dan melakukan uji harga (biasanya kami lakukan bagi barang-barang yang baru seterusnya kami akan pantau perkembangannya) mengingat masyarakat di Hiliduho ini mayoritas adalah petani dan ekonominya masih berada dibawah rata-rata maka biasanya kami tidak mengambil keuntungan yang signifikan dalam penentuan harga sembako”.

Selanjutnya pada hari yang sama yakni Kamis, 17 Oktober 2024 pukul 15.00 wib peneliti bertanya kepada Bapak Lusianus Mendrofa Pemilik Toko UD Lusi Kecamatan Hiliduho Kabupaten Nias, apakah dengan kenaikan harga barang dapat mempengaruhi daya beli masyarakat Kecamatan Hiliduho Kabupaten Nias? Bapak Lusianus Mendrofa mengemukakan bahwa : ”pengaruh harga terhadap konsumen itu tergantung kebutuhan mereka kalau misalnya terlalu mahal atau gimana mungkin mereka bakalan mencari perbandingan dulu ditoko lain. Beberapa toko disini sepertinya harganya pesaing kami lebih mahal dibandingkan dengan harga toko kami maka otomatis konsumen bakal milih toko kami karena lebih murah”.

Selanjutnya, manajer toko yakni Ibu Minar Ndraha sekaligus istri dari pemilik toko memberikan pendapatnya terkait apakah kenaikan harga sembako dapat mempengaruhi daya beli masyarakat, sebagai berikut : ” sangat berpengaruh dek, karena konsumen di desa kami ini mereka maunya yang murah-murah gitu, jadi konsumen itu mencari dan memilih toko-toko yang menjual sembakonya yang paling murah. Sebenarnya kita harus memegang prinsip rela sama rela agar tidak menguntungkan sepihak dan juga tidak merugikan sepihak, ketika kita menawarkan sebuah sembako kepada konsumen dengan harga yang kami tawarkan dan konsumen merasa tidak puas dengan harga yang kami tawarkan maka disitulah akan terjadi tawar menawar harga antara kami dan pembeli”.

Kemudian pada Jumat, 18 Oktober 2024, pukul 10.00 wib, peneliti bertanya kepada ibu Ina Nimes Mendrofa salah seorang pelanggan tetap toko UD Lusi Kecamatan Hiliduho Kabupaten Nias yang sedang berbelanja saat itu, Apakah Ibu/Bapak sering berbelanja di UD. Lusi Kecamatan Hiliduho Kabupaten Nias? Ibu Nime Mendrofa menjawab : ”toko ini merupakan pilihan yang populer bagi kami karena menjual berbagai macam

kebutuhan pokok dan perlengkapan rumah tangga, seperti beras, gula, minyak goreng, tepung terigu, garam, telur, sabun mandi, alat pembersih, dan obat-obatan, kami menjadi pelanggan tetap di toko UD Lusi ini.”

Ditempat yang sama, teman Ibu Ina Nimes Mendrofa bernama Bapak Eman Harefa yang merupakan salah seorang pelanggan setia UD LUSI Kecamatan Hiliduho Kabupaten Nias menambahkan bahwa : “setiap saat kami berbelanja disini, setiap kami mengalami kekurangan bahan pokok di rumah tangga kami, maka labuhan kami adalah toko ini, karena semua yang kami butuhkan ada di sini”. Kemudian pada dihari Sabtu, 19 Oktober 2024, pukul 15.00 wib, peneliti melanjutkan mewawancarai Bapak Lusianus Mendrofa, Pelimik Toko UD Lusi Kecamatan Hiliduho Kabupaten Nias. Peneliti memberikan pertanyaan, apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga di Toko UD Lusi Kecamatan Hiliduho Kabupaten Nias? ” salah satu faktornya sih, yaitu kelangkaan barang, harga akan seimbang ketika jumlah yang diminta sama dengan jumlah yang ditawarkan. Selanjutnya adalah biaya merupakan salah satu faktor penting yang harus dipertimbangkan sebelum menetapkan harga, lalu jenis produk yang dijual juga mempengaruhi penetapan harga. Jika produk yang dijual diinginkan banyak orang, harga yang ditetapkan bisa sama dengan rata-rata harga produk serupa yang dijual pesaing.

Peneliti juga bertanya hal yang sama kepada Ibu Minar Ndraha yang merupakan istri dari pemilik toko UD Lusi Kecamatan Hiliduho Kabupaten Nias. Dia mengatakan bahwa : “faktor lain yang kami temui dalam penetapan harga yaitu kebijakan pemerintah, misalnya seperti harga rokok sekarang sangat mahal maka kami harus mengikutinya, selanjutnya tindakan pesaing yang kadang ingin menguasai pangsa pasar tanpa mempertimbangkan untung dan ruginya, hal ini juga menjadi

faktor membuat kami menentukan harga barang kami”.

Penetapan harga adalah proses menentukan harga yang tepat untuk suatu produk atau layanan. Penetapan harga merupakan salah satu faktor kunci bagi perusahaan untuk meraih keuntungan. Penetapan harga yang tepat dapat menciptakan permintaan yang optimal dari konsumen dan partner bisnis. Harga juga dapat digunakan sebagai alat untuk mempengaruhi konsumen, selain cara distribusi dan promosi, dan produk.

Menetapkan harga dengan cara mengambil keuntungan maksimal 10% dari harga barang aslinya, hal ini diperuntukkan bagi barang yang permintaannya tinggi yakni seperti rokok dan barang lainnya. Beberapa faktor yang mempengaruhi penetapan harga yaitu ongkos pengiriman barang dari Gunungsitoli ke Hiliduho, persentase keuntungan yang diinginkan, analisa harga dari pesaing kami, dan melakukan uji harga (biasanya kami lakukan bagi barang-barang yang baru seterusnya kami akan pantau perkembangannya) mengingat masyarakat di Hiliduho ini mayoritas adalah petani dan ekonominya masih berada dibawah rata-rata maka biasanya kami tidak mengambil keuntungan yang signifikan dalam penentuan harga sembako. Apabila suatu barang itu kualitasnya bagus maka harga tersebut semakin baik jika kualitas barang menurun maka harganya semakin terpuruk, kemudian hal ini mempengaruhi laba (keuntungan) ketika barang itu berkualitas maka laba yang kita dapatkan akan semakin tinggi begitupun sebaliknya. Hal ini sejalan dengan pendapat Kotler dan Keller (2016), bahwa terdapat beberapa faktor penentu yang perlu dipertimbangkan perusahaan dalam menetapkan harga yaitu: Mengenal permintaan produk dan pesaing. Besarnya permintaan produk dan banyaknya pesaing juga mempengaruhi harga jual, jadi jangan hanya menentukan harga semata-mata didasarkan pada biaya produksi, distribusi dan promosi saja. Target pasar yang

hendak dilayani atau diraih. Semakin menetapkan target yang tinggi maka penetapan harga harus lebih teliti. Marketing mix sebagai strategi Produk baru. Jika itu produk baru maka bisa ditetapkan harga yang tinggi ataupun rendah, tetapi kedua strategi ini mempunyai kelebihan dan kelemahan masing-masing. Penetapan harga yang tinggi dapat menutup biaya riset, tetapi juga dapat menyebabkan produk tidak mampu bersaing di pasar. Sedangkan dengan harga yang rendah jika terjadi kesalahan peramalan pasar, pasar akan terlalu rendah dari yang diharapkan. Maka biaya-biaya tidak dapat tertutup sehingga perusahaan mungkin menderita kerugian. Reaksi pesaing. Dalam pasar yang semakin kompetitif maka reaksi pesaing ini harus selalu dipantau oleh perusahaan, sehingga perusahaan dapat menentukan harga yang dapat diterima pasar dengan mendatangkan keuntungan. Biaya produk dan perilaku biaya. Kebijakan atau peraturan yang ditentukan oleh pemerintah dan lingkungan. Daya beli masyarakat adalah seberapa tinggi tingkat kemampuan konsumen atau masyarakat luas dalam membeli serta mendapatkan barang yang mereka butuhkan. Berdasarkan kemampuan tersebut, permintaan dibagi menjadi beberapa macam, yaitu: Permintaan efektif yaitu konsumen mampu dan mau membeli suatu produk. Permintaan absolut yaitu konsumen memiliki minat terhadap produk, tapi tidak mampu membelinya. Permintaan potensial yaitu konsumen bisa saja membeli suatu produk, tapi mereka belum melakukannya.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada UD Lusi Kecamatan Hilidudo Kabupaten Nias terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi daya beli masyarakat, yaitu: Faktor penentu daya beli masyarakat adalah harga barang serta jasa. Kemampuan daya beli masyarakat akan cenderung menurun ketika harga-harga produk dan jasa mengalami kenaikan. Namun kebalikannya, kemampuan beli masyarakat

nantinya akan meningkat apabila harga-harga tersebut menurun. Inflasi sendiri merupakan kondisi ketika harga barang secara umum terus-menerus meningkat. Pada keadaan ini, nilai mata uang menurun secara terus menerus. Beberapa penyebab inflasi adalah karena jumlah kebutuhan yang meningkat tapi stoknya terbatas. Alasan lainnya karena biaya produksi atau jasa naik, serta jumlah uang yang beredar di masyarakat cukup tinggi. Jika inflasi tidak dikendalikan, penurunan daya beli masyarakat adalah sesuatu yang tidak

Pendapatan riil adalah jumlah pemasukan setelah disesuaikan dengan perubahan harga. Setiap tahunnya, harga barang cenderung mengalami peningkatan. Saat pendapatan riil bertambah, seseorang bisa membeli barang dan jasa lebih banyak dari biasanya. Itulah pentingnya penyesuaian antara pendapatan dengan kenaikan harga barang dan jasa di pasar, karena bisa saja pendapatan dan harga mengalami peningkatan secara bersamaan. Dengan demikian, pendapatan yang meningkat tidak berarti diikuti dengan naiknya kemampuan beli masyarakat. Lapangan Pekerjaan berkurangnya di Kecamatan Hiliduho (banyak yang tidak memiliki penghasilan tetap perbulan).

Daya beli masyarakat adalah kondisi yang juga disebabkan oleh minimnya lapangan pekerjaan di wilayah Kecamatan Hiliduho. Apabila lapangan pekerjaan terbatas, hal ini akan membuat angka pengangguran bertumbuh. Pada akhirnya, kemauan masyarakat untuk membeli barang jadi berkurang akibat ketidakmampuan mereka dalam menghasilkan uang dan berbelanja. Hal di atas sesuai dengan pendapat Basu Swasta dan Irawan (2003:403) bahwa adapun faktor-faktor yang mempengaruhi daya beli masyarakat seperti Pendapatan adalah hasil kerja atau usaha yang berupa uang atau barang yang diterima oleh perorangan, perusahaan, atau organisasi lain.

Pendapatan dapat berasal dari berbagai sumber, seperti: penjualan,

penghasilan jasa, bunga, dividen, royalti, sewa, gaji, komisi, ongkos, laba. Pendapatan merupakan salah satu unsur penting dalam laporan laba dan rugi perusahaan. Dalam konteks ekonomi, pendapatan juga digunakan sebagai indikator untuk mengukur tingkat kesejahteraan dan kemakmuran suatu negara atau masyarakat. Selera adalah perasaan terpenuhinya kebutuhan atau melebihi kebutuhan yang diharapkan, dan keinginan untuk terus mendapatkan perasaan tersebut. Selera juga dapat diartikan sebagai nafsu makan, misalnya hidangan yang membangkitkan selera nafsu atau keinginan, misalnya menambah selera untuk kesukaan atau kegemaran, misalnya tergantung pada selera masing-masing. Dalam ilmu sosial, khususnya ekonomi, selera atau preferensi merupakan konsep yang mengasumsikan pilihan antara alternatif-alternatif, berdasarkan kesenangan, kepuasan, dan kegunaan.

Harga adalah suatu nilai uang yang ditentukan oleh perusahaan sebagai imbalan barang atau jasa yang diperdagangkan dan sesuatu yang lain yang diadakan suatu perusahaan guna memuaskan keinginan pelanggan. Harga berfungsi sebagai sebuah mekanisme ekonomi dengan memakai penawaran yang bisa didistribusikan di antara pelanggan di pasar. Hal itu juga bertindak sebagai indikator tentang sejauh mana penawaran diminta dan sejauh mana hal itu disediakan atau tersedia.

#### **SIMPULAN**

Penetapan Harga Sembako di toko UD. Lusi Kecamatan Hiliduho Kabupaten Nias dilakukan dengan mempertimbangkan ongkos pengiriman barang dari Gunungsitoli ke Hiliduho, persentase keuntungan yang diinginkan, analisa harga dari pesaing. UD. Lusi Kecamatan Hiliduho Kabupaten Nias mengambil keuntungan maksimal 10% dari harga barang aslinya. Penetapan harga sembako di toko UD. Lusi Kecamatan Hiliduho Kabupaten Nias dilakukan berdasarkan permintaan yang dilakukan

oleh para pembeli. Harga yang ditetapkan masih dapat berubah setiap hari, masih dapat melakukan tawar-menawar sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak, memperhatikan harga dari pesaing, dan menggunakan harga yang beredar dipasaran. Kemampuan Daya beli masyarakat Kecamatan Hiliduho Kabupaten Nias di Toko UD Lusi dipengaruhi oleh kenaikan harga barang yang dibutuhkan, daya beli masyarakat akan cenderung menurun ketika harga naik, terjadi inflasi, pendapatan riil masyarakat kecamatan hiliduho yang tidak menetap, dan terdapat kebijakan perubahan harga dari pemerintah pusat, provinsi dan daerah

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Ananda Muhamad Tri Utama. (2022). *No 主観的健康感を中心とした在宅高齢者における健康関連指標に関する共分散構造分析* Title. 9, 356–363.
- Anoraga, P. & Widiyanti. (2013). Analisis Keberadaan Credit Union sebagai Lembaga Pembiayaan Di Kelurahan Saribudolok Kecamatan Silimakuta, Kabupaten Simalungun. Skripsi, Skripsi Hanna, M, A., diakses dari repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/7484 /1/09E02665.pdf pada tanggal 9 September 2013.
- Chezy, WM. Vermila, (2016). Analisis Karakteristik Konsumen Yang Berbelanja (Sembako) di Pasar Tradisional dan Pasar Moderen Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru.
- Ekonomi, F., & Bisnis, D. A. N. (2023). *Pengaruh kenaikan harga sembako terhadap transaksi jual beli di pasar minggu desa tanamon.*
- Fauzan Abdilla, Nila Sovianti, Shelbila Adita, Siroti Hasanah, & Ramdani Bayu Putra. (2023). Analisis Swot Dalam Penentuan Strategi Bisnis Cafe D'Sruput Kota Padang. *Jurnal Manajemen, Ekonomi Dan Akutansi (JUMEA)*, 1(1), 40–49. <https://doi.org/10.69820/jumea.v1i1.2>

- Kotler dan Keller (2017), Manajemen pemasaran. PT. Index, Jakarta.
- Kotler, Philip, (2015). Manajemen Pemasaran: Sudut Pandang Asia, PT. Index, Jakarta.
- Kotler, Philip, Manajemen Pemasaran Jilid I. Edisi ke 13 (Jakarta: Erlangga, 2019), Hal.184
- M. John, Ivancevich, Perilaku dan Manajemen Organisasi Jilid 1 Edisi Ketujuh, (Jakarta: Erlangga, 2017) Hal. 85
- Mankiw, N.G. (2020). Principles of Economics. Cengage Learning.
- Nathania, Palar Dkk, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Harga Cabai Rawit Di Kota Manado" Jurnal Agri-Sosioekonomi, Volume 12 Nomor 2, Tahun 2016, h 7-8
- Purnia Silvi Dini. (2020). *Metode Penelitian (Pertama)*. Graha Ilmu.
- Rahardja, Pratama, (2018). Pengantar Ilmu ekonomi (mikroekonomi dan makroekonomi. (Jakarta : Fakultas Ekonomi Unifersita Indonesia.) Hal. 24
- Rahardja, Untung, A. Moein, and Ninda Lutfiani. "Leadership, competency, working motivation and performance of high private education lecturer with institution accreditation B: Area kopertis IV Banten province." *Man India* 97.24 (2018): 179-192.
- Rahman, A. (2022). Ekonomi Indonesia di Era Pandemi: Kajian dan Analisis. Surabaya: Citra Media.
- Ramadhan, A. (2022). Digitalisasi Rantai Pasok di Era Modern. Surabaya: Insan Cendekia.
- Rambat dan Hamdni, (2018). Ekonomi Manajerial. edisi ke 1: Remaja Rodakarya, Bandung.
- Rina, Rohayu Harun. "Judicial Consideration Of Decision No. 273/Pdt. G/2021/Pa. Bkt In The Perspectives Of Benefit And Justice In Murabahah Contract." *Jurnal Jurisprudence* 12.2 (2022): 188-203.
- Samuelson, P.A., & Nordhaus, W.D. (2020). *Economics*. McGraw-Hill.
- Santoso, B. (2022). Faktor Ekonomi yang Mempengaruhi Harga Sembako. Malang: Brawijaya Press.
- Sari, A. (2020). Dampak Harga Pangan Terhadap Kesejahteraan Masyarakat. Semarang: Universitas Diponegoro Press.
- Setiawan, A., Apriana, A., & Rusmana, F. (2025). PENGELOLAAN DAN PEMANFAATAN SUMBER DAYA ALAM DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM. *Jurnal Manajemen, Ekonomi Dan Akuntansi (JUMEA)*, 2(2), 79–85.
- Sigit, Suhardi, (2020). Manajemen Pemasaran, UTS, Yogyakarta:
- Siti, Maisyaroh, (2017). Perspektif Imam Malik tentang Pengawasan Harga (Studi terhadap Harga Sembako oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Palangka Raya).
- Suprpto, R., Mawaddah, N. R., Beli, J., & Islam, E. (2024). Analisis penetapan harga sembako di dusun blokagung dalam perspektif ekonomi islam. 4(2), 149–160.
- Syahrizal, H., & Jailani, M. S. (2023). Jenis-Jenis Penelitian Dalam Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif. *Jurnal QOSIM Jurnal Pendidikan Sosial & Humaniora*, 1(1), 13–23. <https://doi.org/10.61104/jq.v1i1.49>
- Ummah, M. S. (2019). No 主観的健康感を中心とした在宅高齢者における健康関連指標に関する共分散構造分析Title. In *Sustainability (Switzerland)* (Vol. 11, Issue 1).