

**ANALISIS PENETAPAN HARGA BELI GABAH PADA PT. PERTANI  
(PERSERO) UNIT PENGGILINGAN PADI (UPP)  
KABUPATEN PINRANG**

*Analysis Of Determination Of The Grain Purchase Prices At Pt. Pertani  
(Persero) Unit Penggilingan Padi (Upp) In Pinrang Regency*

**Jumriani<sup>1</sup>, Muh. Alwi<sup>2</sup>, Nurlinda Habi<sup>3</sup>**

**Email : [jumrianisemsi@gmail.com](mailto:jumrianisemsi@gmail.com)<sup>1</sup>, [inflasi.boy@gmail.com](mailto:inflasi.boy@gmail.com)<sup>2</sup>, [nurlindahabi56@gmail.com](mailto:nurlindahabi56@gmail.com)<sup>3</sup>**

Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Parepare  
Jl. Jend. Ahmad Yani No.Km.6, Bukit Harapan, Kec. Soreang, Kota Parepare, Sulawesi  
Selatan Kode Pos 91131

**Abstrak**

Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 24 Tahun 2020 tentang Penetapan Harga Pembelian Pemerintah untuk Gabah atau Beras. Penetapan harga adalah salah satu yang berperan besar dalam menentukan keberhasilan bisnis terutama yang bergerak dibidang jual beli barang atau produk perusahaan dalam melakukan penentuan dapat dilakukan dengan berbagai cara, salah satu yang paling banyak adalah dengan menambahkan presentasi tertentu dari biaya pembayaran pada semua barang dalam produk. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mengetahui penetapan harga beli gabah yang diterapkan pada PT.Pertani (Persero) Unit Penggilingan Padi Kabupaten Pinrang. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi langsung, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu teknik analisis deskriptif kualitatif.

Hasil dalam penelitian ini dalam menetapkan harga beli gabah dilakukan secara manual. Meskipun ada aturan yang mengaturnya sulit untuk dilakukan penyesuaian karena kondisi, lokasi serta keadaan yang ada dilapangan. Dalam pembelian gabah yang dilakukan harus sesuai standar yang telah ditentukan yaitu, memiliki kualitas yang baik, kadar air kisaran 22%-25%, penetapan harga beli dapat berubah-ubah karena dipengaruhi beberapa faktor, antara lain cuaca, jumlah panen, lokasi, dan harga pasar.

**Kata Kunci: Penetapan, Harga Beli**

**Abstract**

*Based on the Regulation of the Minister of Trade Number 24 of 2020 concerning Determination of Government Purchase Prices for Grain or Rice. Pricing is one that plays a big role in determining the success of a business, especially those engaged in buying and selling goods or company products. Determining this can be done in various ways, one of the most common is by adding a certain percentage of payment costs to all goods in the product. This study aims to analyze and find out the determination of the purchase price of grain applied to PT.Pertani (Persero) Paddy Milling Unit, Pinrang Regency. The data collection techniques used in this study were direct observation, interviews and documentation. The data analysis technique used in this research is descriptive qualitative analysis technique.*



*The results in this study in setting the purchase price of grain is done manually. Even though there are rules that regulate it, it is difficult to make adjustments because of the conditions, location and conditions in the field. In purchasing grain, it must be according to predetermined standards, namely, having good quality, moisture content in the range of 22% -25%, the purchase price can vary because it is influenced by several factors, including weather, harvest amount, location, and price market.*

**Keywords: Purchase Price Determination**

## PENDAHULUAN

Perkembangan dunia industri dalam menunjang aspek ekonomi bangsa telah menciptakan iklim persaingan antara satu dengan yang lainnya. Banyaknya industri baru yang menghasilkan produk identik menjadi tantangan agar mampu bersaing dan tetap memproduksi hingga waktu yang cukup lama. Maka dibutuhkan pengelolaan yang baik demi terciptanya stabilitas dalam suatu perusahaan.

Menurut Kotler & Amstrong (2016), mendefinisikan bahwa harga merupakan sejumlah uang yang dikeluarkan untuk sebuah produk atau jasa, atau sejumlah nilai yang ditukarkan oleh konsumen untuk memperoleh manfaat atau kepemilikan atau penggunaan atas sebuah produk atau jasa. Menurut Effendi M. Guntur (2010) harga adalah "sejumlah uang yang ditagihkan atas suatu produk dan jasa atau jumlah dari nilai yang ditukarkan para pelanggan untuk memperoleh manfaat dari memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa. Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pendapatan atau pemasukan bagi perusahaan serta bersifat fleksibel".

Harga adalah sejumlah nilai yang konsumen tukarkan untuk sejumlah manfaat dengan memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa. Pemasaran didalam sebuah perusahaan harus benar-benar menetapkan harga yang tepat dan pantas bagi produk atau jasa yang ditawarkan karena menetapkan harga yang tepat merupakan kunci untuk menciptakan dan menangkap nilai pelanggan. Alasan ekonomis akan menunjukkan bahwa harga yang rendah atau yang selalu berkompetensi merupakan salah satu pemicu penting untuk meningkatkan kinerja pemasaran, tetapi alasan psikologis dapat menunjukkan bahwa harga merupakan indikator kualitas dan karena itu dirancang sebagai salah satu instrument penjualan sekaligus sebagai kompetensi yang menentukan. Harga yang ditetapkan pada dasarnya sesuai dengan yang menjadi pengharapan produsen. Harga jual biasanya mencerminkan kualitas dari produk yang menyertainya.

Berdasarkan Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 24 Tahun 2020 tentang Penetapan Harga Pembelian Pemerintah untuk Gabah atau Beras. Penetapan harga adalah salah satu yang berperan besar dalam menentukan keberhasilan bisnis terutama yang bergerak dibidang jual beli barang atau produk perusahaan dalam melakukan penentuan dapat dilakukan dengan berbagai cara, salah satu yang paling banyak adalah dengan menambahkan presentasi tertentu dari biaya pembayaran pada semua barang dalam produk. Dalam strategi penentuan harga jual beli pengelolah usaha harus membuat tujuan penetapannya terlebih dahulu tujuan penetapan harga jual beli yang tepat adalah untuk meningkatkan penjualan, memperbaiki dan mempertahankan *market share*, memperhatikan permintaan, dan mengusahakan pengembalian investasi laba secara maksimal.

Biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menghasilkan sejumlah produk didalam suatu periode akan dijadikan dasar untuk menetapkan harga jual beli produk. Biaya yang diperlukan untuk biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik. Metode penetapan harga penggelumbangan (*mark up*) yang tepat untuk penetapan harga

jual beli. *Mark up* sendiri pada dasarnya presentasi penambahan sejumlah biaya kedalam biaya produksi untuk memperoleh harga jual beli.

Harga merupakan salah satu faktor yang penting bagi perusahaan didalam dunia usaha, karena dengan penetapan harga yang tepat perusahaan dapat mencapai posisi yang diharapkan pada suatu pangsa pasar. Penetapan harga yang dilakukan oleh suatu perusahaan akan menentukan tinggi rendahnya permintaan konsumen terhadap produk yang dihasilkan oleh perusahaan.

### METODE PENELITIAN

Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif dengan melakukan wawancara. Dimana penulis meneliti data kualitatif dan kuantitatif dilapangan yaitu pada PT. PERTANI (Persero) UPP Kabupaten Pinrang. Dalam penelitian ini akan mengumpulkan data wawancara, menyusun, mengikhtisarkan, menganalisis, dan mengintrepertasikan data yang diperoleh sehingga terlihat gambaran yang lengkap dan jelas mengenai penetapan harga beli gabah pada PT. PERTANI (persero) UPP Kabupaten Pinrang.

### HASIL PENELITIAN

**Tabel 1. Hasil wawancara yang dilakukan pada PT.Pertani (Persero) UPP Kabupaten Pinrang**

No.	Pertanyaan	Jawaban	Informan
1	Bagaimana cara penetapan harga beli gabah yang diterapkan pada PT. Pertani (Persero) Unit Penggilingan padi (UPP) Kabupaten Pinrang?	Pembelian gabah yang dilakukan oleh pihak PT.Pertani (Persero) UPP Kabupaten Pinrang menyesuaikan dengan harga tempat atau lokasi pembelian kepada pengepul ataupun kelompok tani.	Muhlis, SE. (Kepala Gudang)
2	Landasan atau aturan apa yang digunakan dalam penetapan harga beli gabah oleh PT.Pertani UPP Kabupaten Pinrang?	Dalam penetapan harga tidak ada aturan tertentu, meskipun ada aturannya sulit untuk menyesuaikan dengan kondisi dilokasi karena kita melakukan pembelian menyesuaikan dengan harga dilokasi yang mana memang selalu berubah-ubah.	Muhlis,SE (Kepala Gudang)
3	Standar atau indikator apa saja yang harus dipenuhi dalam pembelian gabah?	Memang dalam pembelian gabah yang akan dijadikan sebagai persediaan, tidaklah sembarangan. Ada standar yang kita berlakukan disini yaitu kualitas, tingkat kekeringan atau kadaar air, dan cuaca.	Muhlis,SE (Kepala Gudang)

4	Bagaimana perlakuan PT.Pertani UPP Kabupaten Pinrang menanggapi jika ada gabah yang tidak sesuai dalam standar atau indikator?	Jika ada gabah yang ditawarkan oleh pengepul dan tidak sesuai dengan standar maka akan ditolak, tapi karena memang sudah ada kerjasama dengan pengepul, maka akan diberikan beberapa kelonggaran atau jenis gabahnya masih bisa ditoleransi, maka kita akan tetap menerima dengan beberapa syarat.	Yasir,SE (Staf operasi)
5	Bagaimana upaya PT.Pertani UPP Kabupaten Pinrang dalam penetapan harga beli gabah agar sama-sama menguntungkan antara pihak perusahaan dengan pengepul?	Jika masalah upaya yang dilakukan agar memberikan kesan saling menguntungkan, itu juga kita kondisikan berdasarkan standar yang kita berlakukan di gudang, salah satunya yaitu membeli gabah dengan harga lebih tinggi dari pasaran.	Muhlis,SE (Kepala Gudang)
6	Apakah ada kontrak kerja sama dalam pembelian gabah antara pihak PT.Pertani UPP Kabupaten Pinrang dengan pengepul?	Kalau mengenai kerjasama memang ada kerjasama yang menjadi acuan kita yaitu perjanjian kerjasama kemitraan yang berlaku selama enam bulan.	Syahril,SE (Staf penjualan)
7	Seberapa besar peran pengepul dalam pembelian gabah?	Pengepul sangat berperan penting serta sangat membantu dalam memudahkan kita untuk mendapatkan gabah yang kita butuhkan.	Syahril,SE (Staf penjualan)

### PEMBAHASAN

1. Prosedur dalam penetapan harga beli gabah yang dilakukan pada PT. Pertani UPP Kabupaten Pinrang diberlakukan proses manual, dimana dalam menentukan harga gabah di nilai berdasarkan kualitas, tingkat kadar air, cuaca, jumlah gabah hasil panen dan berdasarkan harga gabah pada lokasi pembelian dari pengepul. Adapun awal dari penentuan harga gabah yaitu dengan memperhatikan harga beli yang berlaku dipasar, kemudian menjadi bahan pertimbangan untuk menentukan harga beli.
2. Dengan demikian penetapan harga tidak diberlakukan aturan tertentu. Cara penetapan harga dilakukan dengan menyesuaikan dengan kondisi yang ada pada tempat pembelian gabah, dengan melihat kondisi, lokasi, cuaca, jumlah panen, dan kualitas gabah yang ditawarkan.
3. Kualitas, dimana kualitas gabah yang ditawarkan pengepul tidak mengalami kerusakan seperti busuk, bintik hitam dan tidak terdapat jamur. Kadar Air, dimana tingkat kekeringan

gabah sangat diperhitungkan dalam pembelian gabah, yaitu kadar air dari 22% sampai dengan 25% dalam kondisi baik dan 26% sampai dengan 30% dalam kondisi kurang baik atau kadar air pada gabah terbilang tinggi. Cuaca, cuaca menjadi indikator penting karena cuaca dapat mempengaruhi hasil panen serta kualitas gabah.

4. Dalam pembelian gabah sangat diperhatikan mengenai standar atau indikator untuk memenuhi standar gabah yang baik untuk dijadikan persediaan gabah pada PT. Pertani UPP Kabupaten Pinrang. Jika ada gabah yang ditawarkan oleh pengepul dan tidak sesuai dengan standar yang dibutuhkan oleh PT. Pertani UPP Kabupaten Pinrang maka akan dilakukan penolakan. Apabila ada gabah yang ditawarkan yang masih bisa dipertimbangkan kualitasnya maka akan tetap dilakukan pembelian dengan syarat pengurangan harga atau pengurangan jumlah berat pada saat penimbangan berdasarkan kesepakatan.
5. Upaya yang dilakukan oleh pihak PT. Pertani UPP Kabupaten Pinrang agar saling menguntungkan dengan pengepul dengan cara mengkondisikan harga beli berdasarkan standar yang berlaku sesuai kesepakatan antara pihak PT. Pertani dengan pengepul, serta mengusahakan menaikkan harga dari kesepakatan sesuai kondisi pasar dan kualitas gabah.
6. Dalam penentuan harga pembelian gabah, diberlakukan standar kerjasama yang diatur dalam perjanjian kerjasama kemitraan antara PT. Pertani (Persero) UPP Pinrang dengan Pedagang, Pengepul, Pengusaha Penggilingan Padi, dan Kelompok Tani. Dengan perjanjian kemitraan tersebut membuat pihak perusahaan untuk menetapkan pengepul dan kelompok tani yang mengurus gabah yang akan dijadikan persediaan.
7. Peran pengepul dalam pembelian gabah oleh PT. Pertani UPP Pinrang sangatlah penting, karena melalui tangan pengepul dapat dihasilkan persediaan gabah yang berkualitas sesuai dengan standar yang berlaku. Sehingga pekerjaan lebih mudah dan efektif.

## **SIMPULAN DAN SARAN**

### **Simpulan**

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan dengan teknik wawancara pada PT. Pertani UPP Kabupaten Pinrang, maka dapat disimpulkan bahwa dalam menetapkan harga beli gabah dilakukan secara manual. Meskipun ada aturan yang mengaturnya sulit untuk dilakukan penyesuaian karena kondisi, lokasi serta keadaan yang ada dilapangan.

### **Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh setelah melakukan penelitian pada PT. Pertani UPP Kabupaten Pinrang mengenai penetapan harga beli. Adapun saran sebagai pertimbangan dimasa yang akan datang yaitu, mengusulkan kepada perusahaan menetapkan landasan peraturan untuk penetapan harga beli, misalnya dengan menggunakan peraturan Menteri Perdagangan Nomor 24 Tahun 2020 tentang penetapan harga pembelian untuk gabah atau beras.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Rifa'i. 2014. *Faktor Penentuan Harga Gabah Kering Panen (GKP) di Tingkat Petani di Indonesia. Jurnal Inovasi Dalam Pembangunan.*
- Annisa Fiti Nur. 2019. *Penetapan Harga Penjualan Padi Oleh Tengkulak Terhadap Pendapatan Ekonomi Keluarga Petani Padi Di Tinjau Menurut Ekonomi Islam.*
- Buchari Alma. 2015. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Alfabeta: Yogyakarta.*
- Fitriana Suci. 2020. *Sistem Informasi AKuntansi Persediaan Obat Di Rumah Sakit Umum Aisyah St.Khadijah Kabupaten Pinrang.*
- <http://banten.litbang.pertanian.go.id/new/index.php/berita/2286-cara-menghitung-produksi-produktivitas-gabah-kering-simpan-kadar-air-14>
- Kaphang F.Nela, Tampi R.E Jhony, Rogahang J.Joula. 2016. *Pengaruh Kualitas Produk & Harga Terhadap Keputusan Membeli. Jurnal Administrasi Bisnis.*
- Lupiyoadi Rambat dan A.Hamdani. 2016. *Manajemen Pemasaran Jasa. Salemba Empat: Yogyakarta.*
- Mauliyah Ika Nur, Kirom Aslichatul Eny. 2018. *Strategi Penentuan Harga Jual Sayuran Pada Pedagang Pasar Tradisional. Jurnal Manajemen Pemasaran.*
- Mukhtar. 2013. *Metode Penelitian Deskriptif Kualitatif. Jakarta:GP Press Group.*
- Mulyadi, Hary. 2017. *Analisis Penetapan Harga PD. Jasa Saudara Textile. Jurnal Manajemen Pemasaran.*
- Philip Kotler, Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen pemasaran edisi 13 jilid 2. Erlangga: Jakarta.*
- Ramli. 2018. *Pengaruh Penetapan Harga Terhadap Volume Penjualan Beras Pada PT.Pertani (Persero) Kabupaten Pinrang.*
- Riadi Muchlisin. 2016. <https://www.kajianpustaka.com/2016/09/pengertian-peran-dan-tujuan-penetapan-harga.html>.
- Safitri Wanda. 2019. *Ekonomi & Bisnis. https://www.dictio.id/t/bagaimana-langkah-langkah-penetapan-harga/121509/3.*
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methodes). Bandung: Alfabeta.https://www.asikbelajar.com/observasi-pada-teknik-pengumpulan-data-menurut-sugiyono/*

Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.

Swasta Basu dan Irawan. 2015. *Manajemen Pemasaran modern*. Liberty: Yogyakarta.

Wiguna Fhadil A.Muh. 2015. *Analisi Penentuan Harga Pokok Produksi Beras Berbasis Aktivitas Pada PT.Pertani (Persero) Unit Penggilan Padi Sidrap*.

