

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sektor pertanian menjadi salah satu pendukung pada pertumbuhan dan pembangunan perekonomian nasional karena sektor pertanian memberikan sumbangan yang cukup besar terhadap kas pemerintah. Sektor pertanian ini berperan dalam penyediaan pangan, sebagai penyedia bahan baku industri, hingga sebagai penyedia kesempatan kerja dan kesempatan berusaha untuk meningkatkan kesejahteraan. Anggur menjadi komoditi besar dalam sektor pertanian, terlebih lagi Desa Banjar merupakan penghasil anggur hitam yang sudah terkenal di Bali. Berdasarkan data yang diperoleh dari Badan Penyuluhan Pertanian (BPP) Desa Banjar, jumlah tanaman anggur produktif per-tahun 2019 di Desa Banjar adalah sebanyak 10.989 pohon dan biasanya per-hektare (Ha) kebun anggur ditanami sebanyak 300 pohon. Dengan demikian, dapat diketahui bahwa total luas areal perkebunan anggur hitam di Desa Banjar adalah seluas 36,63 Ha. Kondisi ini memberikan manfaat bagi konsumen karena terpenuhinya kebutuhan akan pangan tersebut, namun disisi lain kondisi ini juga memberi dampak buruk bagi konsumen karena pelaku bisnis menjadikan konsumen sebagai objek bisnis baik lewat promosi, cara penjualan, maupun kualitas produk untuk mencari keuntungan semata (Pucangan, 2021).

Distributor anggur Sri Mandiri adalah gudang anggur yang berlokasi di Desa Banjar Tegeha yang telah berdiri sejak tahun 1988 sampai sekarang. Sampai

saat ini, distributor anggur Sri Mandiri mampu memanen buah anggur sebanyak 3 sampai 4 ton saat panen raya pada bulan Januari hingga Maret dan mampu memanen sebanyak 5 kuintal sampai 1 ton buah anggur pada hari biasa dari kebun yang luasnya 40 are sampai 1 hektar. Dengan luas kebun tersebut, distributor anggur Sri Mandiri biasanya dibantu memanen oleh karyawan sebanyak 5 sampai 10 orang dalam sekali panen, namun saat melakukan panen dalam jumlah besar distributor anggur Sri Mandiri bisa menambah karyawan mencapai 20 orang ditambah tenaga *packing* sebanyak 5 sampai 10 orang. Sebelum dijual di pasar, banyak biaya yang dikeluarkan oleh distributor anggur Sri Mandiri seperti biaya tenaga kerja dan transport dalam sekali panen sebesar Rp.100.000 satu mobil dengan jarak tempat panen terdekat dan jika melakukan panen ke tempat jauh bisa mencapai Rp.500.000 per mobil. Menurut Ibu Sri selaku pemilik distributor mengatakan bahwa dalam memperoleh buah anggur untuk dijual tidak hanya dari sistem langsung beli dan panen ke kebun saja tapi juga menggunakan sistem kontrak, yang dimana dalam sistem kontrak ini pihak distributor Sri Mandiri akan mengontrak kebun buah anggur tersebut dengan jangka waktu satu tahun dan dalam satu tahun tersebut distributor Sri Mandiri hanya melakukan panen buah anggur saja karena untuk perawatan dan pemeliharaan buah maupun pohon anggur akan menjadi tanggung jawab pemilik kebun.

Desa Banjar yang terletak di Kecamatan Banjar, Kabupaten Buleleng merupakan desa yang memiliki banyak potensi dari berbagai bidang seperti pariwisata dan juga pertanian. Terkhusus di bidang pertanian, hasil unggulan dan ternama di Desa Banjar adalah buah anggur hitam. Desa Banjar merupakan desa penghasil anggur hitam yang sudah terkenal di seluruh daerah Bali bahkan luar

Bali. Namun, para petani anggur kerap mengalami kerugian karena dalam menjual buah anggur harus berusaha menghadapi musim, modal, dan pemasaran. Adanya musim penghujan benar-benar menjadi musuh baik bagi petani sebagai pemilik kebun anggur karena mengakibatkan gagal panen maupun bagi penjual seperti distributor anggur Sri Mandiri. Faktor cuaca dan musim penghujan tersebut sering berujung menimbulkan kerugian tidak bisa menjual buah anggur karena telah busuk ketika masih dalam perjalanan pengiriman atau sebelum dijual sampai ke pasaran meskipun distributor anggur Sri Mandiri sudah terlanjur mengeluarkan banyak biaya dan modal sebelumnya seperti biaya transport petik buah anggur langsung di kebunnya dengan jarak tempuh yang jauh hingga balik dikumpulkan lagi di gudang anggur yang tentu saja memerlukan biaya transport yang besar, dengan adanya kerugian tersebut maka pemilik gudang anggur tidak mendapatkan laba atau keuntungan yang dapat menutupi biaya yang telah dikeluarkan. Menurut Tika (2017) akibat musim yang sulit diprediksi ini seperti ketika musim ekstrim maka menyebabkan petani anggur gagal panen sehingga petani anggur mengalami kekurangan modal untuk memenuhi ongkos penjualan. Oleh karena itu, buah anggur sebagai komoditas yang cepat rusak maka, petani menjual buah anggurnya dengan harga yang cenderung sangat murah.

Distributor anggur Sri Mandiri sebagai pelaku bisnis pasti ingin mencapai tujuan memperoleh keuntungan yang maksimal sebagai acuan maupun kemajuan dari perusahaan tersebut. Jumlah laba yang diperoleh perusahaan dapat dijadikan sebagai acuan maupun ukuran kemajuan suatu perusahaan. Kesalahan dalam penentuan harga pokok penjualan dapat mengakibatkan harga jual menjadi lebih tinggi atau lebih rendah sehingga aspek ketelitian sangat diperlukan dalam

menghitung harga pokok dan harga jual. Tak jarang distributor anggur Sri Mandiri pun kadang mengalami kerugian yang diakibatkan dari beberapa faktor seperti seringnya mendapati buah anggur yang busuk akibat cuaca maupun pengiriman atau ekspedisi yang jauh ke luar pulau yang menyebabkan buah anggur kerap busuk dalam perjalanan. Adapun faktor lain penyebab buah anggur cepat mengalami kebusukan yakni kesalahan atau kurangnya ketelitian tenaga pengepak buah anggur dalam membersihkan atau mengsortir buah anggur dimana hal tersebut berpengaruh pada penurunan kualitas pada buah anggur.

Pemilik distributor anggur Sri Mandiri mengatakan ketika menjual buah anggur ke luar pulau mampu memperoleh keuntungan hingga sebanyak Rp. 350.000, laba tersebut didapat dari penjualan buah anggur sebanyak 100 peti seharga Rp. 1.500.000. Dalam satu peti berisi sebanyak 10kg anggur dengan harga jual Rp. 15.000 per kg, harga tersebut didapat dari menghitung segala biaya yang dikeluarkan sebelumnya seperti harga membeli dan petik anggur di pohon sebesar Rp. 7.500, biaya transport Rp. 1.000, biaya *packing* Rp. 2.000 dan biaya peti Rp.1.000, setelah diketahui semua biaya tersebut maka diperoleh total sebesar Rp. 11.500 untuk modal per kg. Meskipun sering mendapat keuntungan, saat musim panas juga sangat rentan mengalami penurunan penjualan bahkan kerugian karena menjual buah anggur dengan ukuran lebih kecil yang berdampak pada kurangnya minat pembeli hingga membusuk dan tidak bisa dijual. Hal tersebut berakhir menimbulkan kerugian pada distributor anggur Sri Mandiri dimana pernah pada gudang anggur tersisa buah anggur yang tidak laku dijual hingga sebanyak 16 kg yang jika terjual semua bisa seharga Rp. 80.000.

Mendapatkan laba sebanyak-banyaknya merupakan keinginan dan tujuan utama dari distributor anggur Sri Mandiri selaku pelaku bisnis, ketika pelaku bisnis terutama petani anggur mendapatkan laba yang maksimal maka dapat memenuhi kebutuhan hidupnya dan memperbesar bisnis yang dimiliki. Laba dapat diperoleh dengan berbagai cara, salah satunya yang pertama yaitu dengan menaikkan harga jual dan cara yang kedua yaitu dengan menekan atau mengurangi biaya seminimal mungkin. Namun dengan menaikkan harga jual juga menjadi problematika bagi pelaku bisnis ditengah persaingan bisnis sekarang dimana konsumen akan mencari produk dengan perbandingan harga terendah dengan kualitas yang sama bahkan lebih unggul. Distributor anggur Sri Mandiri juga tak bisa asal menentukan harga sesuai keinginan kepada para pembeli sebab harga buah anggur yang dijual harus juga mengikuti harga telah ada di pasaran sebelumnya, sehingga harga yang ditentukan distributor anggur Sri Mandiri tak bisa terlalu berbeda jauh dari harga buah anggur dipasaran. Apabila gudang anggur tidak tepat menentukan atau memberikan harga yang terlalu tinggi tentu akan rentan mengalami kerugian juga karena kalah dalam persaingan dalam penjualan dengan pedagang buah anggur lainnya yang memberikan harga lebih rendah dengan kualitas yang serupa.

Harga memegang peranan penting dalam terjadinya kesepakatan jual beli antara penjual dan pembeli, dengan adanya penetapan harga maka akan terlihat posisi kelayakan atau kualitas suatu barang. Penetapan harga berbasis atau mengikuti pasar artinya bahwa harga ditentukan berdasarkan faktor pasar, faktor pasar yang dimaksud adalah seperti pelanggan dan pesaing. Harga ditentukan karena mengikuti keinginan atau selera konsumen atau karena mengikuti manuver

harga pesaing dengan tujuan agar produk yang ditawarkan tetap kompetitif (Syahputra, 2023:95). Menurut Ibu Sri selaku pemilik distributor anggur, alasan menjual buah anggur mengikuti harga yang ada di pasaran adalah karena melihat target pasar dan juga kemampuan pembeli untuk membeli buah anggur tersebut. Dengan kondisi daerah yang banyak ditemukan kebun anggur dan memang menjadi penghasil buah anggur dalam jumlah besar, maka buah anggur cenderung mudah didapatkan sehingga harga yang ditawarkan juga tidak terlalu tinggi yang berbeda dengan barang langka yang cenderung akan mengalami kenaikan harga yang cukup tinggi karena di latar belakangnya oleh beberapa faktor seperti biaya ekspor impor. Meskipun demikian, harga pasar buah anggur juga kerap berubah mengikuti beberapa faktor atau kondisi seperti saat musim hujan atau musim panas yang rentan menimbulkan kekeringan pada kebun anggur yang akhirnya berdampak pada hasil buah anggur sendiri. Pada saat musim panas seringkali membuat kualitas buah anggur menjadi kurang bagus untuk dijual karena mengalami kekurangan air saat pertumbuhan dipohon yang akhirnya membuat buah anggur saat masa panen berukuran lebih kecil dan kurang manis yang tentu kurang sesuai dengan permintaan dan minat konsumen yang berbeda dari hasil panen biasanya. Dengan adanya kondisi tersebut tentu juga menjadi faktor penyebab berubahnya harga pasar buah anggur. Sebab biasanya harga yang ditawarkan cenderung lebih murah dan beresiko menyebabkan penjual mendapatkan laba tidak sesuai dengan yang diinginkan dibanding harga yang biasanya ditawarkan karena kualitasnya tidak sebagus ketika musim panen biasanya. Meskipun menjual dengan harga yang tergolong mudah dijangkau pembeli, pihak distributor anggur Sri Mandiri tetap menjaga kualitas buah yang

dipasarkan sehingga hal tersebut menjadi alasan bagi para pelanggan tetap ramai yang berminat dan membeli buah anggur dari distributor anggur Sri Mandiri karena melihat kualitas nya, dimana buah yang dijual berukuran lebih besar dan manis dibanding buah anggur yang ditawarkan oleh penjual lainnya. Dari hal tersebut lah yang membuat penjualan dari distributor anggur Sri Mandiri mampu bersaing dipasaran hingga saat ini.

Permintaan buah anggur dipasaran dari kalangan masyarakat selalu ramai, baik dari sekitar daerah hingga ke luar pulau dengan jumlah yang tak sedikit. Hal tersebut tentu dapat membantu menyerap lebih banyak tenaga kerja dilihat dari besarnya permintaan konsumen pada buah anggur sehingga mampu mengurangi pengangguran dan memberikan lapangan pekerjaan terutama pada warga sekitar daerah distributor anggur Sri Mandiri. Selain menggunakan bantuan tenaga kerja manual seperti kegiatan pengemasan atau packing dan penyortiran buah anggur, jauhnya jarak kebun lokasi pemanenan buah anggur tentu ikut menambah beban biaya penggunaan transportasi untuk pengangkutan.

Penggunaan perhitungan yang tepat dan teliti menjadi dasar dalam penetapan harga pokok dan harga jual agar tidak sekedar menggunakan perkiraan saja. Segala biaya yang dikeluarkan harus dapat ditutupi dengan harga jual untuk memperoleh laba yang diinginkan, maka dari itu biaya sangat berkaitan erat dengan penentuan harga jual. Harga jual yang terlalu tinggi menyebabkan produk akan sangat kompetitif di pasaran dan cenderung rentan sulit dilirik pembeli, sedangkan dengan memberikan harga jual yang terlalu rendah justru tidak memberi manfaat dan cenderung memicu kerugian bagi distributor anggur Sri Mandiri. Sebelum menentukan harga pokok penjualan, adapun proses yang

dilakukan distributor anggur Sri Mandiri guna dapat menentukan dan memperoleh harga pokok dan harga jual yang tepat dengan melakukan perhitungan dari segala beban biaya yang dikeluarkan distributor anggur Sri Mandiri dari awal melakukan panen hingga buah anggur siap dijual dipasaran. Adapun beban biaya yang dikeluarkan yakni seperti beban biaya petik yang masih dibantu menggunakan tenaga manual dari para pekerja yang mencapai sebanyak 20 orang dalam sekali melakukan panen buah anggur, selanjutnya ada beban biaya transport ketika akan pergi melakukan panen ke kebun anggur hingga diangkut kembali ke gudang untuk dikumpulkan dan dilanjutkan dengan tahap sortir buah anggur yang juga masih dibantu dengan tenaga manual dari para karyawan. Selanjutnya ada beban biaya melakukan packing setelah penyortiran selesai dilakukan dengan bantuan 10 orang tenaga pekerja, dan ada beban biaya peti anggur sebagai wadah atau packing yang dibuat dari bahan dasar kayu. Setelah mengetahui jumlah dari segala beban biaya tersebut maka baru lah distributor anggur Sri Mandiri dapat mulai menentukan harga pokok sebagai dasar untuk menentukan harga jual buah anggur tersebut dipasaran.

Penelitian yang serupa sebelumnya sudah pernah dilakukan oleh beberapa peneliti terdahulu, yakni penelitian dari Inayatun (2019) yang berjudul “Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi (*Full Costing*) Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Pada Pabrik Rambak UD. SPESIAL di Kelurahan Mangli Kabupaten Jember” dengan hasil penelitian bahwa perhitungan harga pokok produksi di pabrik Rambak UD. Spesial Mangli masih sangat sederhana yaitu dengan menghitung biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi. Diketahui perhitungan harga pokok produksi menurut perusahaan masih belum sesuai

dengan perhitungan metode *full costing* dimana terdapat perbedaan harga pokok produksi antara perusahaan dengan metode *full costing*. Perhitungan harga pokok produksi per pcs menurut perusahaan diperoleh harga sebesar Rp.28.148. Sedangkan menurut metode *full costing* diperoleh harga sebesar Rp.28.724 sehingga terdapat selisih harga Rp. 576. Begitu juga dengan harga jual yang ditetapkan memiliki perbedaan selisih sebesar Rp. 1.500. Hal ini disebabkan karena perusahaan tidak memasukkan semua biaya yang tergolong pada biaya *overhead* pabrik dan menetapkan harga jual berdasarkan perkiraan dan permintaan konsumen sehingga tidak ada presentase yang ditetapkan perusahaan guna mencapai laba tertentu.

Adapun penelitian dari Ruthia (2019) dengan penelitian berjudul “Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Produk (Studi Empiris Pada UMKM Dendeng Sapi di Banda Aceh)” dengan hasil UMKM dendeng sapi di Banda Aceh menetapkan harga jual produknya hanya mengikuti harga pasar tanpa melakukan perhitungan harga pokok produksi. Hasil juga menunjukkan bahwa perolehan harga pokok produksi menggunakan metode *full costing* maupun *variable costing* lebih tepat digunakan UMKM untuk memperoleh peningkatan laba. Selain itu, hasil penentuan harga jual produk menggunakan metode *cost plus pricing* menunjukkan bahwa terdapat perbedaan harga jual produk antara harga jual produk yang diperoleh dengan perhitungan harga pokok produksi dengan harga jual produk yang selama ini ditetapkan oleh UMKM.

Rahmawati (2023) dengan penelitian yang berjudul “Penentuan Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Keripik Tempe pada Usaha Keripik Tempe

Sawangan No. 1.” dengan hasil bahwa ditemukan dalam menentukan harga pokok produksi pada keripik tempe masih terdapat kelemahan yaitu dalam melakukan pencatatan relatif sederhana dan masih ada kekeliruan dalam perhitungannya, seperti biaya *overhead* pabrik yang diperhitungkan dalam penentuan harga pokok produksi yang terdiri dari air, listrik, bahan bakar, biaya penyusutan dan biaya sewa bangunan. Berdasarkan prinsip akuntansi biaya, untuk menghitung harga pokok produksi dapat dilakukan dengan metode *full costing*. Hasil penelitian juga menunjukkan harga pokok produksi keripik dengan metode full costing pada masing-masing varian kemasan yaitu, kemasan 10 sebesar Rp.16.031,47, kemasan 12 sebesar Rp.13.904,02 dan kemasan 40 sebesar Rp.21.359,14. Keuntungan yang diperoleh dari selisih harga pokok produksi dengan harga jual produk keripik tempe Sawangan No. 1 pada masing-masing varian kemasan yaitu, kemasan 10 sebesar Rp.8.968,53, kemasan 12 sebesar Rp.4.095,98, dan kemasan 40 sebesar Rp.6.640,86. Penentuan harga jual keripik tempe pada tiga varian kemasan menggunakan metode *cost plus pricing* dengan *mark up* atau keuntungan yang diinginkan sebesar 35%, yaitu kemasan 10 sebesar Rp.21.642,48, kemasan 12 sebesar Rp.18.770,43 dan kemasan 40 sebesar Rp.28.834,84.

Putri (2023) dengan judul penelitian “Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Menggunakan Metode *Full Costing* Untuk Penentuan Harga Jual Pada Usaha Kerupuk Kulit Peto Guguk Ketitiran Batusangkar” ditemukan permasalahan usaha kerupuk kulit peto belum melakukan perhitungan harga pokok produksi dengan rinci, karena belum memasukkan seluruh biaya yang berkaitan dengan kegiatan produksi kedalam harga pokok produksi. Terdapat pula selisih hasil perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan oleh usaha

kerupuk kulit peto dengan peneliti. Harga pokok produksi menggunakan metode *full costing* sebesar Rp 80.758. sedangkan untuk hasil perhitungan menurut usaha kerupuk kulit Peto sebesar Rp 64.320. sehingga terdapat selisih sebesar Rp 16.438. Hal ini disebabkan karena perusahaan belum memasukkan semua unsur biaya yang terlibat dalam proses produksi terutama biaya *overhead* pabrik serta pengalokasian dari masing-masing biaya produksi belum tepat.

Dilihat dari beberapa penelitian serupa yang sebelumnya telah dilakukan, dapat diketahui bahwa penelitian perhitungan terkait harga pokok dan harga jual pada sebuah usaha masih perlu untuk dilakukan. Adapun penelitian dari Faradela (2022) dengan penelitian yang berjudul “Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dengan Metode *Full Costing* Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Pada Usaha Tempe Makmur Yaya” dengan hasil ditemukan permasalahan yang terjadi pada Usaha Tempe Makmur Yaya Tebeng Kota Bengkulu adalah masih keliru dalam perhitungan karena masih ada biaya *overhead* pabrik yang belum di perhitungkan dalam penentuan harga pokok produksi. Berdasarkan perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan usaha tempe makmur Yaya harga pokok produksi perbuah pada tahun 2019 adalah sebesar Rp.3.531. pada tahun 2020 sebesar Rp.3.490 dan pada tahun 2021 adalah sebesar Rp.3.492. sehingga laba yang diperoleh tahun 2019 sebesar Rp.1.469 per buah, tahun 2020 sebesar Rp.1.510 per buah dan pada tahun 2021 sebesar Rp.1.508 per buah. Sedangkan berdasarkan perhitungan harga pokok produksi menggunakan metode *full costing* harga pokok produksi tempe per buah tahun 2019 adalah sebesar Rp. 3.556. tahun 2020 sebesar Rp.3.559 dan pada tahun 2021 adalah sebesar Rp. 3.560. sehingga laba yang diperoleh pada tahun 2019 sebesar Rp.1.444 per buah, tahun 2020

sebesar Rp.1.441 per buah dan pada tahun 2021 sebesar Rp.1.440 per buah. Dengan penetapan harga jual sebesar 25% dari harga pokok produksi. Terdapat selisih perhitungan harga pokok produksi antara perhitungan pabrik dengan perhitungan dengan metode *full costing* karena pada perhitungan pabrik tidak memasukan biaya *overhead* pabrik. Namun penelitian dari Faradela akan memiliki perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan ini dari segi metode penelitian. Pada penelitian Faradela metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kuantitatif sedangkan pada penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Perbedaan selanjutnya terdapat pada lokasi dilakukannya penelitian, dimana peneliti memilih melakukan penelitian di Desa Banjar Tegeha Kecamatan Banjar serta objek yang diteliti yakni buah anggur yang menjadi komoditi besar dalam sektor pertanian dimana Desa Banjar menjadi penghasil buah anggur yang sangat besar.

Berdasarkan uraian dari penelitian sebelumnya diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada usaha Distributor Anggur Sri Mandiri terkait penentuan harga pokok dan harga jual. Dari pemaparan latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk mengambil judul **“ANALISIS PENENTUAN HARGA POKOK DAN HARGA JUAL PADA DISTRIBUTOR ANGGUR SRI MANDIRI DESA BANJAR TEGEHA, KECAMATAN BANJAR, KABUPATEN BULELENG”**

1.2 Identifikasi Masalah

Dalam setiap tahunnya distributor anggur Sri Mandiri mampu melakukan panen dengan jumlah yang besar dibantu dengan tenaga para karyawan dan tenaga

packing. Ketika sedang musim, distributor anggur Sri Mandiri mampu memanen anggur sebanyak 3-4 ton dengan luas area kebun 40 are sampai 1 hektar.

Namun ketika melakukan transaksi penjualan harga yang diberikan distributor anggur Sri Mandiri kepada konsumen tidak bisa berbeda jauh dengan harga anggur yang ada di pasaran meskipun ada perbedaan dan peningkatan biaya dari beberapa faktor yang mempengaruhi.

1.3 Pembatasan Masalah

Pada penelitian ini dibuat pembatasan masalah agar pokok permasalahan tidak melebar dan tetap berfokus terkait permasalahan pada penelitian ini sehingga diharapkan dapat lebih terarah. Penelitian ini akan membahas mengenai biaya-biaya yang dikeluarkan pada saat terjadinya transaksi penjualan buah anggur serta bagaimana proses pembentukan harga itu bisa terjadi.

1.4 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana penentuan harga pokok melalui sistem kontrak pada distributor anggur Sri Mandiri?
2. Bagaimana penentuan harga jual dan perhitungan keuntungan pada distributor anggur Sri Mandiri?

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui penentuan harga pokok melalui sistem kontrak pada distributor anggur Sri Mandiri

2. Untuk mengetahui penentuan harga jual dan perhitungan keuntungan pada distributor anggur Sri Mandiri

1.6 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Diharapkan hasil penelitian ini mampu memberikan pemahaman lebih mengenai proses pembentukan sebuah harga pada pendistribusian buah anggur di distributor anggur Sri Mandiri Desa Banjar Tegeha, Kecamatan Banjar, Kabupaten Buleleng.

2. Manfaat Praktis

Dengan adanya penelitian ini diharapkan mampu memberikan gambaran lebih jelas tentang penentuan harga yang sebenarnya terjadi di lapangan khususnya pada komoditas buah anggur.

