



Pelatihan Analisis Permintaan dan Penetapan Harga Bagi Pengusaha Katering di Kabupaten Majalengka

Training on Demand Analysis and Pricing for Catering Entrepreneurs in Majalengka Regency

Etty Zuliawati Zed ^{1*}, Berlian Lutfi Azizah ², Elkyanajmi Kamila ³,
Afifah Nur Hasna ⁴, Ayu Sulistiani ⁵

¹⁻⁵ Universitas Pelita Bangsa, Indonesia

ettyzuliawatized@pelitabangsa.ac.id ^{1*}, lutfiberlian22@gmail.com ²,
elkyanajmi@gmail.com ³, afiiifarz@gmail.com ⁴, ayusulistiani54@gmail.com ⁵

Korespondensi Penulis: ettyzuliawatized@pelitabangsa.ac.id

Article History:

Received: Mei 03, 2025;

Revised: Mei 23, 2025;

Accepted: Juni 10, 2025;

Published: Juni 13, 2025

Keywords: Demand Analysis, Pricing,
Catering Business

Abstract: Catering entrepreneurs in Indonesia have high market demand. Demand analysis and pricing training training is currently needed for small and medium-sized catering entrepreneurs to know to find out whether the demand is in accordance with the price that can compete in the market. Compete in the market. The utilization of this analysis aims to determine the number of potential customers that are considered important for market opportunities as well as assisting in improving efficiency and optimizing resource allocation. The method used used is a participatory approach to business actors including training and data collection. and data collection. This activity is implemented online through active communication and continuous mentoring. The main target that we took is catering businesses in Majalengka district. This activity includes: 1) Demand analysis training; 2) Pricing training; 3) Collection of questionnaire data collection; 4) Performance monitoring and evaluation. This activity is expected to can create opportunities for catering entrepreneurs in adapting to market dynamics ever-changing demand and can survive by having maximum profit and minimum cost. maximum profit and minimum cost.

Abstrak

Pengusaha Katering di Indonesia memiliki permintaan pasar yang tinggi. Pelatihan analisis Permintaan dan penetapan harga saat ini sangat dibutuhkan bagi para pengusaha katering kecil maupun menengah untuk mengetahui permintaan tersebut apakah sesuai dengan harga yang dapat bersaing di pasar. Pemanfaatan analisis ini bertujuan untuk menentukan jumlah pelanggan potensial yang dinilai penting untuk peluang pasar serta membantu dalam peningkatan efisiensi dan optimalisasi alokasi sumber daya. Metode yang digunakan adalah pendekatan partisipatif pada pelaku usaha meliputi pelatihan dan pengumpulan data. Kegiatan ini dilaksanakan secara daring melalui komunikasi aktif dan pendampingan berkelanjutan. Target utama yang kami ambil adalah pelaku usaha katering di kabupaten Majalengka. Kegiatan ini meliputi: 1) Pelatihan analisis permintaan; 2) Pelatihan penetapan harga; 3) Pengumpulan data kuisioner; 4) Monitoring dan evaluasi kinerja. Kegiatan ini diharapkan dapat menciptakan peluang bagi pengusaha katering dalam mengadap dinamika pasar permintaan yang selalu berubah dan dapat bertahan dengan memiliki keuntungan maksimal dan biaya seminimal mungkin.

Kata Kunci: Analisis Permintaan, Penetapan Harga, Pelaku usaha katering

1. PENDAHULUAN

Sejumlah pelaku usaha mengalami kesulitan mencapai target laba yang diharapkan akibat minimnya pengetahuan, terutama dalam aspek-aspek krusial dunia bisnis seperti manajemen keuangan, yang menjadi tantangan signifikan bagi pelaku usaha (Yustitia et al.,

2022). Sektor usaha yang menjadi salah satu yang mengalami perkembangan adalah usaha katering dan biasa memenuhi untuk permintaan pasar. Salah satu yang paling terdampak atas perkembangan usaha yang terjadi adalah usaha katering yang berada di Kabupaten Majalengka, Provinsi Jawa Barat. Dalam konteks bisnis, katering merupakan usaha penyelenggara komersial yang berfokus pada penghidangan makanan (Prabowo, 2020). Jenis usaha ini memiliki perkembangan bisnis yang digemari banyak pengusaha dibidang kuliner dan menjadi suatu cara untuk memulai bisnis dengan keahlian berupa memasak.

Dalam era globalisasi dan persaingan bisnis yang semakin ketat, pengusaha katering di Kabupaten Majalengka dihadapkan pada tantangan untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha mereka. Tantangan yang dihadapi tidak hanya berfokus pada peningkatan pelayanan usaha dan peningkatan kualitas tetapi juga tantangan yang memengaruhi aspek bisnis. Salah satu aspek penting yang mempengaruhi keberhasilan usaha katering adalah kemampuan dalam menganalisis permintaan pasar seperti total variasi barang yang diminta oleh pembeli di pasar dalam suatu periode waktu tertentu pada berbagai tingkat harga, bisa juga pada tingkat pendapatan harga yang bervariasi, atau pada tingkat harga lain yang sangat terkait serta mampu menetapkan harga yang kompetitif. (Adriani et al., 2022)

Dalam bisnis hal ini berpengaruh pada tingkat permintaan yang akan terjadi dalam pasar mengenai tingkat penggunaan dan harga barang (Harati, 2022). Analisis permintaan yang tepat dapat membantu pengusaha memahami kebutuhan dan preferensi konsumen, sementara penetapan harga yang strategis akan memastikan profitabilitas dan daya tarik produk yang ditawarkan. Penetapan harga adalah langkah penting bagi perusahaan yang memberikan nilai pada produk atau layanan setelah dilakukan perhitungan. Dengan kata lain, menetapkan harga berarti mengaitkan produk atau layanan yang ditawarkan dengan harapan target pasar. (Pratiwi Sitorus, 2022) Permasalahan dalam menetapkan harga jual produk sering kali muncul karena jika harga terlalu tinggi, daya beli konsumen dapat menurun, sedangkan jika terlalu rendah, hal ini dapat mengurangi pendapatan pelaku usaha, yang pada akhirnya berdampak pada laba dan keberlangsungan usahanya (Mangintiu et al., 2020).

Kebutuhan akan pentingnya analisis permintaan dan penetapan harga menjadi sangat penting dalam bisnis sebagai bentuk memaksimalkan profitabilitas usaha. Namun, dalam kasus pengusaha Katering di Kabupaten Majalengka masih mengalami kesulitan dalam menerapkan teknik analisis permintaan dan strategi penetapan harga yang efektif. Hal ini disebabkan oleh kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam menggunakan data pasar

serta alat analisis yang relevan. Oleh karena itu, pelatihan analisis permintaan dan penetapan harga menjadi sangat penting untuk meningkatkan kapasitas pengusaha dalam menghadapi tantangan pasar.

Pengabdian yang dilakukan akan berfokus pada pelaksanaan pelatihan yang diberikan kepada pengusaha katering di Kabupaten Majalengka, serta mengevaluasi dampak dari pelatihan tersebut terhadap pemahaman dan praktik bisnis mereka. Diharapkan, melalui pelatihan ini, pengusaha dapat mengembangkan strategi yang lebih baik dalam memenuhi permintaan konsumen dan menetapkan harga yang sesuai, sehingga dapat meningkatkan kinerja usaha mereka secara keseluruhan dengan profitabilitas yang efektif. Dengan demikian, pelatihan ini tidak hanya berkontribusi pada pengembangan individu pengusaha, tetapi juga pada pertumbuhan ekonomi lokal di Kabupaten Majalengka.

Pengabdian yang dilakukan bertujuan untuk menyelesaikan beberapa permasalahan yang dihadapi oleh para pelaku usaha katering di Kabupaten Majalengka di antaranya permasalahan mengenai pengelolaan permintaan dan penetapan harga. Pelaku usaha memiliki kesulitan untuk melakukan penentuan harga pada usaha mereka dengan banyaknya permintaan yang dapat ditangani oleh usaha. Dalam hal ini, pengabdian dilakukan untuk membantu pelaku usaha katering dalam melakukan analisis terkait permintaan yang terjadi dalam usaha dan melatih bagaimana menetapkan harga yang tepat untuk menyesuaikan target permintaan pasar.

Penyelesaian terkait permasalahan tersebut di rumuskan dengan menggunakan strategi riset pasar. Riset pasar yang dilakukan dengan menetapkan kondisi lingkungan eksternal usaha yang berada di Kabupaten Majalengka, hal ini dilakukan dengan melihat penetapan harga katering sekitar usaha. Kemudian riset selanjutnya dengan melihat target segmentasi pasar katering berupa konsumen dan pelanggan yang dimiliki oleh pelaku usaha. Terakhir dengan melihat bagaimana kenaikan dan penurunan volume konsumen yang terjadi pada pelaku usaha katering.

Setelah riset pasar dilakukan, penyelesaian selanjutnya adalah mengaplikasikan hasil riset dengan menciptakan serangkaian strategi yang dapat dilakukan oleh pelaku usaha dalam menghadapi permasalahan tersebut dengan melakukan pelatihan langsung dan pendampingan berkala terhadap para pelaku usaha secara daring untuk membantu penyelesaian masalah yang dimiliki masing-masing usaha katering.

2. METODE

Media komunikasi virtual dipilih sebagai strategi utama dalam pelaksanaan pelatihan

analisis permintaan dan penetapan harga pada pelaku usaha katering di Kabupaten Majalengka. Metode yang digunakan adalah pendekatan partisipatif pada pelaku usaha meliputi pelatihan dan pengumpulan data. Hal ini berkaitan dengan melibatkan pelaku usaha untuk secara aktif dalam seluruh proses pelatihan. Dengan itu, dapat ditarik informasi mengenai pengetahuan dan pengalaman pelaku usaha.

Pendekatan ini secara langsung dilakukan dengan melakukan wawancara partisipatif secara mendalam mengenai informasi pelaku usaha untuk mengetahui tingkat permasalahan dan kesulitan yang terjadi, lalu hasilnya akan di simpulkan dengan metode *Focus Group Discussion* (FGD) untuk mencapai hasil maksimal mengenai kegiatan yang akan dan telah dilaksanakan.

Waktu Pelaksanaan

Kegiatan pelatihan analisis permintaan dan penetapan harga yang berlokasi di desa Baturuyuk, Kecamatan Dawuan, Kabupaten Majalengka. Kegiatan ini dilaksanakan oleh kelompok kami yang terdiri atas 4 mahasiswa dan di bimbing oleh dosen pengampu mata kuliah Manajerial. Waktu pelaksanaan dilakukan pada 9 Mei – 13 Mei 2025 selama 5 hari.

Persiapan Awal

Tim pengabdian mahasiswa melakukan survei secara komprehensif terhadap pelaku usaha katering di Kabupaten Majalengka untuk mengetahui :

- Penetapan yang biasa dilakukan oleh usaha katering terhadap harga.
- Waktu dan permintaan yang sering diterima dari konsumen terhadap katering.
- Kendala dalam menentukan harga jual yang efektif untuk usaha katering.

Tahapan Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan menggunakan tahapan prosedur mencakup identifikasi permasalahan mengenai penetapan harga yang seharusnya, analisis permintaan kebutuhan konsumen, dan pemilihan strategi pelatihan yang cocok untuk diterapkan kepada pelaku usaha katering. Teknik yang diimplementasikan berupa pelatihan langsung kepada pelaku usaha katering melalui media komunikasi virtual, pendampingan berkelanjutan dalam kurun waktu tertentu, dan pengawasan terhadap hasil akhir untuk tahapan evaluasi. Fase selanjutnya berfokus pada implementasi para pelaku usaha katering dalam mengelola permintaan dan menetapkan harga.

Dalam proses pelaksanaannya kita melakukan beberapa rangkaian yang diawali dengan riset mengenai pemilihan subjek pengabdian yaitu pelaku usaha katering di Majalengka, Rangkaian kedua melakukan penetapan strategi pelatihan yang dapat dengan

mudah dipahami oleh para pelaku usaha katering, rangkaian ketiga adalah pelaksanaan pelatihan analisis permintaan dan penetapan harga dalam bentuk pelatihan secara daring yang dilaksanakan melalui media komunikasi virtual meet. Rangkaian selanjutnya adalah pendampingan berkelanjutan untuk memastikan keberhasilan penetapan harga pelaku usaha katering. Rangkaian terakhir adalah pengawasan hasil akhir untuk mengetahui tingkat keberhasilan pengabdian yang telah dilakukan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN DISKUSI

Profil Peserta

Pelatihan mengenai analisis permintaan dan penetapan harga yang dilakukan di Kabupaten Majalengka terdiri atas 8 (delapan) pelaku usaha katering berskala kecil dan menengah dan memiliki tingkat omset berkisar 1-2 juta per hari dan beroperasi dengan sistem kekeluargaan. Jumlah karyawan usaha katering berkisar 2-5 orang dan dengan jenis layanan usaha berupa pesanan oleh perusahaan, acara sosial dan acara keluarga.

Hasil Survei Awal

Dalam survei ini dilakukan penampilan dan pengawasan kondisi operasi usaha katering yang telah berjalan dan diketahui bahwa dalam pengembangan usahanya, katering menunjukkan data 2 peserta yang masih belum mengetahui secara keseluruhan dari biaya operasional yang dilakukan katering, 5 peserta yang melakukan penetapan harga mengikuti harga bahan baku dan pendapatan sebagai metode penetapan harga, dan 1 peserta yang belum mengetahui bagaimana melakukan penetapan harga yang pasti untuk usaha dan menetapkan harga berdasarkan harga rata-rata yang berada di sekitar lingkungan katering. Hasil survei menunjukkan bahwa di Kabupaten Majalengka masih banyak yang belum secara komprehensif mengetahui bagaimana harga sangat berhubungan dengan metode penetapan harga yang efisien.

Tabel 1. Permasalahan Pengusaha Katering

Jumlah Peserta	Permasalahan
2	Belum optimal dalam penetapan harga
5	Menetapkan harga berdasarkan operasional
1	Belum memahami cara penetapan harga

Survei selanjutnya dilakukan wawancara terhadap pelaku usaha katering dan diterima informasi bahwa permintaan terhadap layanan katering tersebut memiliki kecenderungan bergantung pada acara yang dilakukan secara musiman dengan historis seperti, acara sosial, acara perusahaan (*event*) tertentu, dsb. Dalam hal ini sebagian besar peserta/pelaku usaha

masih belum mencatat secara pasti pola permintaan pasar yang akan mereka hadapi.



Gambar 1. Pelatihan daring dengan pelaku usaha katering

Pelaku usaha hanya menetapkan permintaan pasar mereka dengan mengandalkan data informasi pribadi atau mengamati lingkungan sekitar (pelaku usaha dibidang yang sama). Hal ini menjadi penyebab dari banyak pelaku usaha yang kesulitan di saat terjadi peningkatan permintaan pasar dan akhirnya kekurangan untuk memenuhi permintaan tersebut akibat ketidaktahuan terhadap perubahan pola permintaan pasar.

Pengaruh Analisis Permintaan Pasar Terhadap Penetapan Harga

Sebelum dilakukannya pelatihan mengenai analisis permintaan dan metode penetapan harga yang baik, pelaku usaha katering masih menetapkan harga pada produk pasar mereka dengan mengandalkan rata-rata harga di bidang sama yang ada di lingkungan sekitar dan margin keuntungan yang ingin mereka dapatkan. Sehingga yang terjadi adalah profitabilitas yang mereka dapatkan menjadi kurang efektif dan tidak mampu mengikuti perubahan pola pasar yang terus berubah.

Setelah dilakukan pelatihan mengenai identifikasi pola permintaan pasar dan bagaimana proses penetapan harga yang ideal maka cara pelaku usaha dalam mengidentifikasi pola dinamis ini menjadi semakin sistematis, pelaku usaha mendapatkan profitabilitas terbaik mereka dengan menghitung berbagai margin usaha di dalamnya. Sehingga identifikasi strategi penetapan harga untuk mengikuti pola dinamis pasar menjadi semakin baik dan harga yang ditawarkan menjadi semakin fleksibel, hal ini disimpulkan sebagai:

- Harga musiman : Harga yang ditetapkan pelaku usaha saat terjadi permintaan yang tinggi (*peak season*) akan ikut serta dinaikkan dengan berbagai pertimbangan seperti pengaturan acara khusus.
- Harga berdasarkan volume : Harga yang ditetapkan pelaku usaha akan mengikuti jumlah volume yang di tawarkan, semakin banyak pemesanan dan permintaan terhadap produk (jumlah pemesanan yang besar) maka pelaku usaha akan melakukan

pemberian diskon atau bonus tertentu kepada konsumen.

- Segmentasi harga : Harga disesuaikan dengan segmen pasar yang ada seperti perusahaan, acara individu, atau acara pemerintahan. Segmentasi harga ini juga mengikutsertakan segmentasi pada pemilihan kebutuhan layanan atau kebutuhan akan produk.

Dalam penetapan harga tersebut pelaku usaha juga dilatih untuk mengidentifikasi usahanya, hal ini berkaitan dengan memberikan metode sederhana dalam mengklasifikasikan jenis permintaan pasar yang dimiliki pelaku usaha catering dengan:

- Mengklasifikasikan berdasarkan jenis acara (*event*).
- Memperhatikan waktu untuk permintaan yang terjadi, hal ini mengikuti permintaan yang memiliki waktu rata-rata bulanan ataupun mingguan.
- Segmentasi pelanggan berupa perusahaan, pribadi, dsb.

Dampak Analisis Permintaan dan Penetapan Harga Terhadap Kinerja Pelaku Usaha

Pelatihan mengenai analisis permintaan dan penetapan harga memiliki dampak yang signifikan terhadap kinerja dari usaha catering yang berlokasi di Kabupaten Majalengka. Pada data tabel 2 pelatihan yang dilakukan menghasilkan peningkatan pada proses kinerja dan peningkatan pengetahuan serta pemahaman mendalam oleh pelaku usaha. Untuk itu kini pelaku usaha memiliki kemampuan untuk menyusun secara fleksibel mengenai penetapan harga mereka.

Tabel 2. Peningkatan Kapasitas Manajerial

Peningkatan Kapasitas Manajerial	Sebelum	Sesudah
Pengetahuan tentang penghitungan keuntungan	50%	100%
Pemahaman tentang analisis permintaan	25%	90%
Kemampuan menyusun strategi	28%	100%

Kemudian data menunjukkan perbandingan antara sebelum pelatihan dan sesudah pelatihan memiliki perbedaan yang cukup signifikan di mana terjadi kenaikan dalam indikator usaha :

Tabel 3. perbandingan antara sebelum pelatihan dan sesudah pelatihan

Indikator	Sebelum	Setelah	Perubahan
Rata-rata Omset harian	Rp 1.000.000 – Rp 2.000.000	Rp 1.300.000 – Rp 2.500.000	+ 25 - 30%
Margin Keuntungan	15%	28%	+ 13 poin

Tingkat Kepuasan Konsumen	6,8/10	7,9/10	+1,1 poin
---------------------------------	--------	--------	-----------

Perbandingan tersebut menunjukkan tingkat perubahan yang baik, dalam hal ini pelaku usaha telah mampu mengimplementasikan hasil dari pelatihan dan pendampingan yang telah dilakukan. Kemampuan pelaku usaha dalam mengimplementasikan pelatihan memiliki perubahan besar. Dengan kemampuan yang dimiliki kini usaha katering di Kabupaten Majalengka telah mampu secara sederhana melakukan analisis permintaan pasar dengan melakukan metode riset pasar dengan fokus utama pada kepuasan pelanggan. Sebagian besar peserta kini telah mengembangkan inovasi produk baru dengan merancang strategi variasi harga sesuai jenis pelanggan (*Value-based Pricing*).

4. KESIMPULAN

Pelaku bisnis katering saat ini memiliki peluang permintaan yang luas, sehingga dibutuhkan kompetensi lanjut untuk bertahan di tengah pasar permintaan. Untuk mengikuti pasar yang terus bergeser maka dibutuhkan pelatihan dan pengembangan baik dalam lingkup usaha maupun keahlian SDM dalam kondisi pasar yang kompetitif dan komprehensif. Pada proses pengembangan ini, pengetahuan luas mengenai manajerial harus diperhatikan oleh pengusaha katering dengan baik. Dinamika pasar yang kompleks menjadi tantangan yang harus dihadapi dan memperhatikan tren positif dari pasar permintaan jasa katering yang semakin meningkat. Dalam hal ini pelaku usaha katering harus memperhatikan permintaan pasar yang memiliki banyak segmentasi yang berbeda, juga mengembangkan keahlian dalam melakukan penetapan harga yang sesuai dengan tujuan mendapat profitabilitas semaksimal mungkin dengan beban biaya seminimal mungkin.

Dinamika pasar yang terus berubah ini harus mulai diperhatikan dengan seksama untuk membantu efektivitas analisis permintaan dan penetapan harga yang baik bagi pelaku pengusaha katering terutama di Kab. Majalengka yang harus tetap bertahan menyesuaikan pasar dengan harga yang mampu bersaing. Diharapkan bahwa pelaku usaha mampu memahami permintaan pelanggan agar dapat bertahan dan menyesuaikan kualitas manajerial sehingga permintaan dapat meningkat dengan penetapan harga yang sesuai. Pelaku usaha katering harus memiliki kemampuan menganalisis permintaan karena akan berpengaruh pada berbagai aspek bisnis seperti pemasaran, pengambilan keputusan dan penetapan harga.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Ucapan syukur kami, tim pengabdian masyarakat oleh mahasiswa Universitas Pelita Bangsa atas kesempatannya dalam memberikan ruang untuk kami melakukan pelatihan dan pendampingan kepada pelaku pengusaha katering di Kab. Majalengka. Untuk itu ucapan terima kasih kami sampaikan sedalam mungkin atas partisipasi dan ketersediaan pelaku pengusaha untuk mengikuti pelatihan analisis permintaan dan penetapan harga dari kami.

DAFTAR REFERENSI

- Adriani, D., Sinaga, A. F., Puspitasari, D., & Sinulingga, F. A. B. (2022). Analisis harga, pendapatan, dan permintaan bahan pokok di Medan: Suatu kajian literatur. *Promosi (Jurnal Pendidikan Ekonomi)*, 10(1), 71–81. <https://doi.org/10.24127/pro.v10i1.5413>
- Diana, D. (2023). Marketing mix of micro enterprises during the COVID-19 pandemic in Kebonjati Village, North Sumedang Sub-District, Sumedang Regency. *Jurnal Ilmiah Perlindungan dan Pemberdayaan Sosial (Lindayasos)*, 5(1).
- Harati, R. (2022). Analisis permintaan gula pasir di Kota Palangkaraya. *Jurnal Ekonomi Pembangunan dan Pariwisata*, 2(1), 58–63.
- Imtihan, S. S., & Kardoyo, K. (2019). Kemitraan produksi dan pemasaran UMKM sirup mangga. *Economic Education Analysis Journal*, 8(1), 179–192.
- Mangintiu, A. C., Ilat, V., & Runu, T. (2020). Analisis perhitungan harga pokok produksi roti tawar dalam penetapan harga jual dengan menggunakan metode variable costing (Studi kasus pada Dolphin Donuts Bakery Manado). *Jurnal EMBA*, 8(4), 675–682.
- Muranda, I. F. (2023). *Analisis perhitungan dan efisiensi biaya produksi dalam menetapkan harga jual pada Ayu Catering Pekanbaru menurut perspektif ekonomi syariah* [Disertasi doktoral, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau].
- Prabowo, P. A. (2020). Analisa perilaku konsumen jasa katering untuk keperluan pesta di Surabaya. *Jurnal Ekbis*, 1(21), 69–90. <https://doi.org/10.30736/ekbis.v1i1>
- Pratiwi Sitorus, A. (2022). Mekanisme penetapan harga (price) dan kebijakan penentuan keuntungan (profit) ditinjau dari perspektif ekonomi Islam. *Attanmiyah: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 1(1), 44–59. <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>
- Priyono, B. (2012). Pengembangan pembangunan industri keolahragaan berdasarkan pendekatan pengaturan manajemen pengelolaan kegiatan olahraga. *Media Ilmu Keolahragaan Indonesia*, 2(2).
- Rachmawati, R. R., & Gunawan, E. (2020). Peranan petani milenial mendukung ekspor hasil pertanian di Indonesia. Dalam *Forum Penelitian Agro Ekonomi* (Vol. 38, No. 1, pp. 67–87).