BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah.

Perekonomian merupakan salah satu kehidupan negara. Perekonomian negara yang kokoh akan mampu menjamin kesejahteraan dan kemampuan rakyat. Salah satu penunjang perekonomian negara adalah kesehatan pasar, baik pasar barang jasa, pasar uang, maupun pasar tenaga kerja. Kesehatan pasar sangat tergantung pada mekanisme pasar yang mampu menciptakan tingkat harga yang seimbang, yakni tingkat harga yang dihasilkan oleh interaksi antara kekuatan permintaan dan penawaran yang sehat. Apabila kondisi ini dalam keadaan wajar dan normal tanpa ada pelanggaran, maka harga akan stabil namun apabila terjadi persaingan, maka keseimbangan harga akan terganggu dan yang pada akhirnya mengganggu hak rakyat secara umum. Mursid (2008 : 26) menjelaskan bahwa "salah satu bentuk yang dapat mempengaruhi konsumen dan merupakan faktor yang dapat dikendalikan oleh perusahaan melalui unsur – unsur *marketing mix*. Dalam pemasaran terdapat empat bauran pemasaran / *marketing mix* yang terdiri 4P (*product, price, place, promotion* / produk, harga, distribusi, promosi). Menurut Payne (2001 : 349) dalam perkembangannya untuk layanan jasa dikenal juga istilah 7P dimana 4P pertama adalah *product, price, place, promotion* dan untuk 3P yang selanjutnya (*customer service, process, people* / layanan pelanggan, proses, orang – orang).

Harga merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya. Menentukan harga terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan akan menurun

namun jika harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang dapat diperoleh perusahaan.

Banyaknya perusahaan yang mengalami kesulitan dalam penentuan harga jual, karena disebabkan perusahaan tidak mengetahui secara jelas mengenai metode – metode yang seharusnya digunakan dalam penentuan harga jual. Untuk itu diperlukan suatu metode dalam penentuan harga jual agar diketahui berapa besar tingkat pendapatan yang seharusnya diterima. Metode penentuan harga jual dalam keadaan normal sering juga disebut *cost plus pricing,* merupakan salah satu metode yang digunakan untuk menggambarkan biaya yang dikeluarkan perusahaan secara menyeluruh dan bukan sekedar perkiraan saja. Menurut Halim Supomo dan Bambang (2001 : 98 – 102) ada 3 konsep yang dapat digunakan untuk penentuan harga jual dengan pedekatan *cost plus pricing* tersebut, yaitu biaya total, biaya produk, biaya variabel.

Mulyadi (2001 : 345) mengemukakan bahwa umumnya harga jual produk standar ditentukan oleh permintaan dan penawaran di pasar, sehingga biaya bukan merupakan penentu harga jual. Dengan banyaknya permintaan konsumen terhadap produk, maka kemungkinan seorang penjual akan menaikkan harga produk tersebut dan sebaliknya apabila penjual melakukan banyak penawaran kepada konsumen kemungkinan penjual akan menurunkan harga produknya. Selanjutnya menurut Hansen dan Mowen M. Marryanne (2001 : 633) harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan.

Penentuan harga merupakan faktor yang nantinya akan mempengaruhi kinerja perusahaan dalam memperoleh keuntungan, Sehingga diperlukan suatu metode dalam perhitungan harga jual. Toko Rahmat adalah salah satu bentuk usaha yang bergerak dibidang barang dagangan, salah satunya sepatu. Usaha ini merupakan usaha yang dipimpin oleh Ibu Hj. Rasuna Lole. Jenis barang yang ditawarkan dan harga jual dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Jenis dan Harga Jual Sepatu Pada Toko Rahmat Kota Gorontalo

No	Jenis Sepatu	Harga Jual
1.	Yastako	Rp 81.000,-
2.	Ardiles	Rp 90.000,-
3.	New Era	Rp 70.000,-
4.	Converse	Rp 120.000,-

Sumber : Toko Rahmat Kota Gorontalo, 2012

Ketiga produk di atas, sepatu yastako merupakan salah satu produk yang terlaris di pasaran, karena dilihat dari segi harga dan kualitas sangatlah ekonomis sehingga cocok disemua kalangan, baik kalangan atas, menengah, bahkan kalangan bawah sekalipun, sebagaimana data yang dari toko tersebut bahwa dalam sebulan sepatu Yastako mampu habis di pasaran mencapai 250 pasang.

Adapun masalah yang dihadapi perusahaan dalam penentuan harga jual barang dagangan yang ditentukan oleh pemilik Toko Rahmat yaitu masih sering terjadi kekeliruan karena proses penentuannya dilakukan hanya berdasarkan taksiran pada barang yang ditawarkan, mengakibatkan hasil kalkulasi harga jual kurang begitu jelas apakah perusahaan memperoleh keuntungan yang diharapkan atau tidak. Untuk itu pihak perusahaan harus teliti memperhitungkan hal – hal yang berpengaruh dalam penentuan harga jual seperti biaya penjualan dan biaya administrasi dan umum. Oleh karena itu, perhitungan harga jual dengan menggunakan metode *cost plus pricing* sangat baik digunakan oleh perusahaan, selain perhitungan yang mudah dipahami juga dapat meningkatkan keuntungan bagi perusahaan. Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul Penentuan Harga Jual Sepatu Dengan Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing* Pada Toko Rahmat Kota Gorontalo.

1.2 Identifikasi Masalah.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka yang menjadi identifikasi masalah adalah sering terjadi kekeliruan dalam penentuan harga jual barang berdasarkan taksiran.

1.3 Rumusan Masalah.

Berdasarkan latar belakang dan hasil identifikasi masalah, maka dirumuskan masalah yaitu bagaimana penentuan harga jual sepatu dengan menggunakan metode *cost plus pricing* pada Toko Rahmat Kota Gorontalo?

1.4 Tujuan Penelitian.

Bertolak dari rumusan masalah di atas, maka yang menjadi tujuan penelitian yakni untuk mengetahui penentuan harga jual sepatu dengan menggunakan metode *cost plus pricing* pada Toko Rahmat Kota Gorontalo.

1.5 Manfaat Penelitian.

1.5.1 Manfaat Teoritis

1. Penelitian ini bermanfaat dalam menambah wawasan dan pengetahuan penulis mengenai penentuan harga jual barang dagangan.
2. Sebagai bahan referensi bagi peneliti lainnya untuk menyempurnakan penelitian selanjutnya yang sifatnya sejenis serta memberikan wawasan yang relatif luas mengenai penentuan harga jual barang dagangan.

1.5.2 Manfaat Praktis

Bahwa dengan pelaksanaan penelitian diharapkan menjadi umpan balik dan akan memudahkan pemilik perusahaan dalam menetapkan harga jual.

1.6 Tempat dan Waktu Penelitian.

Penelitian ini dilakukan pada Toko Rahmat, yang berlokasi di jalan Suprapto Kelurahan Biawao Kecamatan Kota Selatan Kota Gorontalo. Waktu yang digunakan dalam penelitian ini, mulai bulan Mei sampai dengan Juli 2012.

1.7 Sumber Data.

Sumber data dalam melakukan penelitian ini adalah data *primer* yang merupakan data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan pemilik dan karyawan Toko Rahmat Kota Gorontalo.

1.8 Teknik Pengumpulan Data.

Dalam pengumpulan data, penulis menggunakan beberapa teknik sebagai berikut:

1. Observasi yaitu teknik pengumpulan informasi yang diperoleh dengan melakukan perhitungan harga pokok penjualan dan harga jual.
2. Wawancara (*interview*) yaitu penulis mengadakan wawancara dengan pimpinan dan karyawan pada Toko Rahmat Kota Gorontalo untuk mendapatkan data yang akurat.

1.9 Teknik Analisis Data.

Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisis kuantitatif dari hasil observasi dan wawancara kemudian dikomparasikan dengan teori yang relevan dengan harga jual. Untuk menentukan harga pokok penjualan digunakan perhitungan metode fisik persedian barang dagangan, menurut Baridwan (2004 : 151) dan menurut Mulyadi (2001 : 349) dalam menentukkan harga jual normal menggunakan metode *cost plus pricing*. Rumus harga pokok penjualan dan harga jual yang digunakan dalam penelitian ini meliputi :

1. Perhitungan harga pokok penjualan dilakukan dengan cara berikut :

Persediaan barang jadi (awal)	xxxx	
Pembelian	xxxx	(+)
Tersedia untuk dijual	xxxx	
Persediaan barang jadi (akhir)	xxxx	(-)
Harga pokok penjualan	xxxx	

2. Harga jual = Taksiran biaya penuh + Laba yang diharapkan

Untuk menentukkan penentuan harga jual digunakan dasar perhitungan satuan produk dengan cara berikut :

Harga pokok penjualan		xxxx
Biaya Pemasaran	xxxx	
Biaya Administrasi dan umum	xxxx	
Total Biaya		xxxx
Harga Perolehan		xxxx

Laba yang diharapkan sebesar %. Maka harga jual sepatu :

Harga Perolehan	xxxx
Laba yang diharapkan	xxxx
Harga jual	xxxx