

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam era globalisasi saat ini, setiap perusahaan dituntut untuk mampu bersaing agar dapat mempertahankan kelangsungan usahanya. Setiap perusahaan yang ingin tetap maju dan sukses harus berusaha agar dapat berkembang dan menjadi besar. Sementara untuk perusahaan yang sudah besar diharapkan dapat mempertahankannya atau bahkan membuatnya lebih besar lagi. Dan salah satu jenis usaha yang terus mengalami perkembangan adalah pada bidang ekonomi khususnya perusahaan dagang.

Sebagaimana telah kita ketahui bahwa setiap orang yang mendirikan suatu perusahaan dagang, tentu bertujuan untuk memperoleh/membeli suatu produk dari produsen yang kemudian barang/produk tersebut tidak disimpan begitu saja di dalam gudang, melainkan harus dijual kembali kepada konsumen dengan harga yang lebih tinggi dibanding harga pokok. Dari hasil penjualan tersebut perusahaan dapat memperoleh imbalan berupa laba.

Untuk dapat bertahan di dalam persaingan pasar yang berubah-ubah dengan cepat, serta sangat kompetitif, maka perusahaan haruslah pertama-tama menentukan apa yang akan dijual, berapa banyak dapat menjualnya, dan bagaimana caranya agar dapat menarik perhatian konsumen.

Sukses atau tidaknya suatu perusahaan banyak ditentukan oleh penjualan. Oleh sebab itu fungsi penjualan dikatakan merupakan *top function*. Tidak hanya itu, sukses tidaknya suatu

perusahaan juga di tentukan oleh lingkungan/lokasi usaha, pelayanan konsumen, dan penentuan harga jual.

Gorontalo sebagai salah satu provinsi muda di Indonesia, pembangunan ekonominya sudah mulai meningkat. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya usaha-usaha yang didirikan oleh masyarakat Gorontalo, sehingga dapat meningkatkan taraf hidup perekonomian bangsa terutama di Gorontalo. Peningkatan itu sendiri di pengaruhi oleh cara pimpinan perusahaan dalam mengelola operasional perusahaannya. Sehingga dapat berkembang dan mengalami kemajuan khususnya dalam memperoleh laba.

Meningkatnya laba suatu perusahaan akan mempengaruhi perkembangan perusahaan itu sendiri. Sehingga pemimpin perusahaan dapat mengambil keputusan untuk melakukan perluasan usaha, meningkatkan produksi, atau menambah persediaan barang dagangan, ataupun penambahan karyawan. Perolehan laba bermuara pada cara seorang manajer penjualan dalam menentukan harga jual suatu produk.

Oleh sebab itu penentuan harga jual merupakan faktor yang nantinya akan mempengaruhi kinerja perusahaan dalam memperoleh keuntungan, maka diperlukan suatu metode dalam perhitungan harga jual. Seperti halnya pada perusahaan dagang Toko Irfandi yang menjual produk berupa, sepatu.

Toko Irfandi merupakan salah satu perusahaan yang sedang berkembang, namun hingga saat ini Toko Irfandi bisa dikatakan masih mengalami krisis konsumen dibanding Toko lain. Padahal jika di tinjau dari sisi lokasi Toko Irfandi terletak pada daerah pertokoan yang strategis, dan menyediakan produk yang berkualitas, serta dilengkapi oleh fasilitas yang memadai. Kurangnya konsumen pada umumnya dipengaruhi oleh penentuan harga jual yang terkadang masih lebih tinggi dibanding harga jual pesaing.

Perusahaan ini menentukan harga jual hanya memperhitungkan presentase laba yang diinginkan dari harga beli barang dagangan tanpa memperhitungkan harga yang ditetapkan pesaing.

Berdasarkan permasalahan di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul Analisis Penentuan Harga Jual pada Toko Irfandi.

1.2 Identifikasi Masalah

berdasarkan latar belakang, maka dapat diidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. harga jual ditetapkan oleh perusahaan terkadang masih terlalu tinggi dibandingkan harga jual pesaing
2. Harga jual ditentukan berdasarkan harga beli ditambah presentase yang diinginkan.

1.3 Rumusan Masalah

Dari identifikasi masalah diatas, maka permasalahan dalam penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut:“bagaimana analisis penentuan harga jual yang diterapkan pada Toko Irfandi Kota Gorontalo”.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian adalah untuk mengetahui analisis penentuan harga jual pada Toko Irfandi Kota Gorontalo.

1.5 Manfaat Penelitian

1.Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi informasi dan masukan bagi pemilik/pimpinan perusahaan untuk melakukan perbaikan yang berkaitan dengan penentuan harga jual.

2. Manfaat Teoritis

Dengan pelaksanaan penelitian, penulis diharapkan dapat membandingkan antara teori yang di pelajari di bangku kuliah dengan fakta yang di peroleh di lapangan. Sekaligus sebagai bahan masukan dan memberikan kontribusi pemikiran bagi peneliti lain yang berencana melakukan penelitian selanjutnya tentang masalah yang sama agar lebih dikembangkan.

1.6 Tempat dan Waktu Penelitian

Dalam rangka kegiatan penelitian, peneneliti memilih objek penelitian di Toko Irfandi yang terletak di jl. Imam Bonjol, Kota Gorontalo. Waktu yang dibutuhkan oleh penulis dalam penelitian ini yakni selama empat bulan dari bulan April sampai bulan Juli 2012.

HARI/TGL	HASIL PENELITIAN
Senin, 9 April 2012	Permohonan izin untuk penelitian
Senin, 16 April 2012	Meminta keterangan tentang profil perusahaan
Kamis, 10 Mei 2012	Meminta struktur organisasi perusahaan
Sabtu, 9 Juni 2012	Meminta data penjualan tahun 2011-2012
Senin, 9 Juli 2012	Meminta keterangan tentang penentuan harga jual

1.7 Sumber Data

Sumber data yang digunakan untuk mendukung kegiatan penelitian ini adalah:

1. Data Primer

Yaitu data yang diperoleh secara langsung dari pimpinan dan karyawan perusahaan.

2. Data Sekunder

Yaitu data yang diperoleh dari literatur dan teori-teori dari para ahli dalam bidang ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan masalah yang dibahas.

1.8 Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data, peneliti menggunakan teknik pengumpulan data yaitu:

1. Teknik Observasi

Yaitu mendatangi objek penelitian pada Toko Irfandi dan melakukan pengamatan langsung guna memperoleh gambaran yang jelas tentang metode yang digunakan pada perusahaan.

2. Teknik Interview

Peneliti juga melakukan wawancara langsung dengan pimpinan dan karyawan pada Toko Irfandi tersebut untuk memperoleh data yang diperlukan sehubungan dengan masalah yang diteliti.

3. Dokumentasi.

Teknik ini digunakan sebagai alat pelengkap untuk membantu dalam penyusunan pengumpulan data-data yang berhubungan dengan penelitian.

1.9 Teknik Analisis Data

Adapun teknik analisa data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis deskriptif yaitu hasil wawancara dan pengamatan dikomparasikan dengan teori-teori yang relevan yang sesuai dengan masalah yang diteliti.