

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Pertumbuhan ekonomi dan persaingan di dunia bisnis sekarang ini sudah semakin ketat, maka agar perusahaan bisa berkembang atau paling tidak, bisa bertahan hidup (*survive*) perusahaan harus mampu menghasilkan produk yang mutunya lebih baik, harga lebih murah, penyerahan lebih cepat dan pelayanan lebih baik dibandingkan dengan pesaingnya. Khususnya usaha yang ada di Indonesia yang terus berkembang menjadi tantangan tersendiri bagi para usahawan untuk lebih meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan guna memenuhi kebutuhan konsumen. Perkembangan tersebut tertentu saja membawa dampak positif yang salah satunya adalah perluasan lapangan kerja di bidang bisnis antara lain, di bidang pertanian, peternakan, konstruksi, perdagangan, jasa, maupun di bidang manufaktur.

Pastinya setiap perusahaan dituntut untuk mampu bersaing untuk dapat bertahan dari gempuran persaingan global yang semakin meluas. 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. Salah satu jenis usaha yang terus mengalami perkembangan adalah pada bidang ekonomi khususnya perusahaan dagang merupakan jenis usaha yang bertujuan untuk memperoleh/membeli suatu produk dari produsen yang kemudian disaimpan dan dijual kembali kepada konsumen dengan jumlah harga yang sedikit lebih mahal dari pada harga pembelian barang sebelumnya. Dari hasil penjualan tersebut perusahaan dapat memperoleh imbalan berupa laba.

Dalam meniti sukses dalam dunia usaha dagang haruslah perlu penanganan dan manajemen yang baik sehingga perusahaan 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 fuction*. Tidak hanya itu, sukses tidaknya suatu perusahaan juga ditentukan oleh lingkungan/lokasi usaha, pelayanan konsumen, dan penentuan harga jual.

Seiring dengan berkembangnya Provinsi Gorontalo geliat pembangunan ekonominya mulai meningkat. Banyak perusahaan skala besar dan skala menengah yang mulai berdiri dan juga usaha-usaha dagang lainnya yang didirikan oleh masyarakat Gorontalo, sehingga dapat meningkatkan taraf hidup perekonomian bangsa terutama di Gorontalo.

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.

Penentuan harga jual produk haruslah ditentukan dengan pertimbangan yang matang sehingga harga yang menarik mampu menarik minat beli masyarakat dan juga tetap membuat perusahaan meraup laba penjualan yang maksimal, sayangnya masih banyak perusahaan dagang yang tidak memepertimbangkan penentuan harga jual produk dengan matang atau sesuai dengan standar perhitungan akuntansi pada umumnya.

Toko Adit Mart misalnya, perusahaan ini merupakan salah satu perusahaan yang sedang berkembang, namun hingga saat ini Adit Mart bisa dikatakan belum bisa mempertahankan perolehan laba atau penjualan yang maksimal dan konsisten. Padahal jika ditinjau dari sisi lokasi ADIT 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 peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul Analisis Penentuan Harga Jual pada Toko Adit Mart Kota Gorontalo.

## **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 spekulatif yang sering ditetapkan pihak perusahaan.

## **1.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka permasalahan dalam penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut: “bagaimana analisis penentuan harga jual yang diterapkan pada Toko Adit Mart Kota Gorontalo”.

## **1.4 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian adalah untuk mendeskripsikan analisis penentuan harga jual pada Toko Adit Mart Kota Gorontalo.

## **1.5 Manfaat Penelitian**

### **1. Manfaat Teoritis**

Hasil penelitian ini secara teoritis peneliti diharapkan dapat menjadi sebagian pengembangan ilmu pengetahuan dibidang akuntansi khususnya terkait dengan penentuan harga jual sekaligus sebagai bahan masukan dan memberikan kontribusi pemikiran bagi peneliti lain yang berencana melakukan penelitian selanjutnya tentang masalah yang sama agar lebih dikembangkan.

### **2. Manfaat Praktis**

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

## **1.6 Tempat dan Waktu Penelitian**

Dalam rangka kegiatan penelitian, peneneliti memilih tempat penelitian di Toko Adit Mart yang terletak di Jalan Kalimantan, Kota Gorontalo. Waktu yang dibutuhkan oleh peneliti dalam penelitian ini yakni selama empat bulan dari bulan April sampai bulan Juni 2013.

## **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 tehnik pengumpulan data yaitu:

1. Teknik Observasi, yaitu mendatangi objek penelitian pada Toko Adit Mart dan melakukan pengamatan langsung guna memperoleh gambaran yang jelas tentang metode yang digunakan pada perusahaan.
2. Teknik Interview, yaitu peneliti juga melakukan wawancara langsung dengan pimpinan dan karyawan pada Toko Adi Mart tersebut untuk mamperoleh data yang diperlukan sehubungan dengan masalah yang diteliti.

### **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.

