

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Keputusan penentuan harga jual memang sangatlah penting. Karena hal tersebut akan sangat mempengaruhi pendapatan. Sesuai dengan pendapat Kotler (2000) harga merupakan satu-satunya elemen dalam bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, elemen-elemen yang lain menghasilkan biaya. Konsep ini menggambarkan bahwa penentuan harga jual yang berlaku dalam masyarakat secara umum lebih mengacuh pada ilmu akuntansi konvensional. Hal ini diungkapkan pula oleh Amaliah (2014) bahwa konsep harga jual konvensional dianggap sebagai ilmu pengetahuan dan praktik yang bebas nilai (*value free*), sehingga penetapan harga jual konvensional hanya berorientasi pada *profit* semata.

Sejalan dengan pernyataan di atas, Sujarweni (2015) yang merujuk salah satu pernyataan Kotler dan Killer (2009) bahwa harga jual adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat, karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut. Mulyadi (2012) juga menyatakan bahwa pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah *mark-up*.

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa harga jual adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu barang atau jasa ditambah dengan persentasi laba yang diharapkan. Akan tetapi bukan berarti saat ini semua orang telah menggunakan konsep harga jual konvensional. Jika dilihat lagi masih sangat banyak masyarakat Indonesia yang dalam penentuan harga jualnya tidak hanya mementingkan laba semata. Hal ini sejalan dengan beberapa hasil penelitian tentang harga jual yang dilakukan oleh Amaliah (2014), Zalshabila dan Mulawarman (2012), serta Alimuddin (2009).

Penelitian Amaliah (2014) menemukan nilai budaya yang dapat dijadikan dasar dalam konsep harga papalele, yaitu: *pela [gandong]*. Nilai ini merupakan nilai dasar komunitas Papalele di Maluku. Nilai inilah yang membentuk nilai operasional berupa nilai kejujuran, kepercayaan (*trust*), keadilan dan cinta kasih. Selanjutnya dalam penelitian Zalshabila dan Mulawarman (2012) dimana dalam penentuan harga jual bakso bukanlah refleksi dari harga pokok produksi, melainkan refleksi dari budaya Jawa yang dipegang oleh pedagang bakso. Budaya tersebut diantaranya *tepo seliro, mangan ora mangan sing penting ngumpul, dan nerimo ing pandung*.

Demikian pula penelitian dari Alimuddin (2009) yang mengemukakan bahwa konsep harga jual berbasis nilai keadilan di dalam Islam adalah *cost-plus basic needs*, yaitu konsep harga jual yang menyeimbangkan antara kebutuhan dunia (*profan*) dengan kebutuhan

akhirat, antara kebutuhan diri sendiri dan kemampuan pembeli, antara kebutuhan diri sendiri dengan masyarakat sekitarnya, dan antara kebutuhan sendiri dengan lingkungan sekitarnya. Konsep ini akan menciptakan hidup *tawaddhu*, kehidupan yang harmonis dengan lingkungannya, dan meningkatkan kehidupan yang lebih bermartabat.

Tentu saja hasil dari penelitian–penelitian ini tidak sesuai dengan teori dari harga jual pada umumnya. Dimana dalam penentuan harga jual seharusnya sangat terkait dengan harga pokok. Kerugian akan timbul apabila harga jual yang ditetapkan di bawah harga pokok. Oleh karena itu pada saat penentuan harga pokok hendaklah dapat menutupi semua biaya. Ketidaksesuaian antara teori dengan keadaan di masyarakat ini, juga peneliti dapati di kampung halamannya Desa Lingku.

Berdasarkan Direktorat Jendral Kebudayaan Republik Indonesia, Kabupaten Banggai Provinsi Sulawesi Tengah menjadi daerah tinggal suatu komunitas suku yang bernama *Suku Saluan*. Orang Loinang merupakan sebutan lain dari orang Saluan, yang berarti “*orang gunung*”. Orang Saluan memiliki bahasanya sendiri yang disebut bahasa Saluan. *Uwe Kantumuan Mami* menjadi tari yang populer di kalangan *Suku Saluan*. Tarian yang berarti “*rotan sumber kehidupan kami*” yang menggambarkan cara hidup masyarakat *Suku Saluan*. Tarian ini juga menceritakan tentang rasa syukur mereka atas berlimpahnya luas hutan, yang menjadi sumber mata pencaharian pokok bagi *Suku Saluan*.

Lebih lanjut selain *Uwe Kantumuan Mami*, tarian yang populer dari *Suku Saluan*, adalah tari Malobot. Dalam tari ini simbol kebersamaan dan kekeluargaan banyak mendominasi yang diartikulasikan dalam gerak tangan yang melingkar. Syair–syair dalam tari ini mengungkap rasa persaudaraan. *Suku Saluan* memiliki filosofi hidup bahwa “seorang laki–laki yang belum mampu mencari rotan di hutan, maka dianggap belum menjadi laki–laki dewasa”. Hal tersebut menggambarkan bahwa *Suku Saluan* percaya bahwa segala sumber kekayaan alam adalah berkah dari tuhan.

Petani merupakan profesi kebanyakan masyarakat *Suku Saluan* di Kecamatan Pagimana. Biasanya mereka bertani di lahan basah maupun membuka ladang di dekat perkampungan. Nelayan merupakan profesi kedua yang populer di antara *Suku Saluan*. Penelitian ini sendiri berangkat dari rasa penasaran peneliti terhadap *Suku Saluan* yang ada di kampungnya Desa Lingkuan. Petani di sana sudah bertahun–tahun bahkan turun–temurun bertani akan tetapi perekonomian mereka masih dikatakan rendah. Di desa itu para petani mulai pergi ke kebun dari pagi–pagi buta dan turun ke desa menjelang petang atau malam hari. Ada juga yang tinggal disana sehari–hari untuk menjaga tanaman mereka dari hama. Hasil dari kebun mereka inilah yang kemudian mereka bagi untuk di makan dan untuk dijual.

Berbeda dengan penelitian–penelitian sebelumnya, penelitian ini lebih menekankan pada pengungkapan tentang bagaimana persepsi

harga jual hasil kebun bagi masyarakat *Suku Saluan*. Mengapa? Karena melalui persepsi masyarakat selama inilah peneliti ingin tau apa yang menjadikan dasar dan membedakan penetapan harga jual masyarakat *Suku Saluan*.

Kenapa *Suku Saluan*? Karena bagaimana cara berjualan hasil kebun mereka inilah yang menjadi perhatian peneliti. *Suku Saluan* mempunyai kebiasaan dalam menjual hasil kebun. Yaitu dengan cara menjajahkannya langsung ke rumah–rumah penduduk pada pagi hari. Cara lainnya yaitu menjelang petang saat para petani sudah turun dari gunung ada beberapa pembeli yang sudah menunggu mereka di jembatan. Inilah yang menjadi tempat berinteraksi pertama sebelum mereka menjajahkannya langsung keesokan harinya.

Dari yang peneliti lihat selama ini petani *Suku Saluan* mereka tidak mengikuti harga pasaran. Tetapi seperti menggunakan dasar harga tertentu dalam harga jualnya. Yang mana para petani seakan–akan hanya memberikan harga jualannya dengan mengukur rasa lelah mereka membawa hasil kebun dari gunung ke kampung. Padahal untuk jarak yang mereka tempu sampai 5-6 jam bahkan lebih dengan berjalan kaki. Untuk medan yang dilewati pula sangatlah sulit dan berisiko.

Berdasarkan uraian di atas peneliti tertarik untuk menguak lebih dalam tentang bagaimana cara pandang mereka dan apa yang mendasari *Suku Saluan* dalam menetapkan harga jual selama ini. Dengan demikian,

judul dalam penelitian ini yaitu **“Persepsi Petani *Suku Saluan* Tentang Harga Jual Produk Pertanian”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: bagaimanakah persepsi petani suku saluan tentang harga jual produk pertanian di kecamatan pagimana kabupaten banggai sulawesi tengah?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian yang ingin dicapai ialah untuk mengetahui bagaimana persepsi petani suku saluan tentang harga jual produk pertanian di kecamatan pagimana kabupaten banggai sulawesi tengah

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat terutama secara teoritis dan praktik. Berdasarkan tujuan penelitian di atas maka, manfaat penelitian ini adalah:

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap ilmu akuntansi, khususnya akuntansi

manajemen tentang konsep harga jual. Dan dapat menjadi referensi untuk penelitian yang serupa dimasa yang akan datang.

2. Manfaat praktis

Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi para petani di *Suku Saluan* dalam menetapkan harga jual untuk lebih baik.