

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Harga jual adalah jumlah uang ditambah beberapa produk kalau mungkin untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya (Sodikin, 2015:158). Harga jual terbaik adalah yang dapat memaksimumkan laba. Maksimisasi laba akan terjadi jika pada saat adanya perbedaan antara pendapatan total dengan biaya total dengan jumlah yang paling besar (Halim, Supomo, Kusufi, 2014:133). Adapun terdapat beberapa metode penetapan harga jual berbasis biaya yang dapat digunakan, menurut Swastha yang dirujuk oleh Moray dkk, (2014) menyatakan bahwa metode penentuan harga jual yang berdasarkan biaya dalam bentuk yang paling sederhana yaitu, (1) *cost plus pricing method*, (2) *mark up pricing method*, dan (3) penentuan harga oleh produsen.

*Cost plus pricing*, dimana dalam menghitung harga jual dapat menggunakan rumus harga jual sama dengan biaya total ditambah *margin*. Selanjutnya *mark up pricing method*, *mark up pricing* banyak digunakan oleh para pedagang. Adapun dalam menghitung harga jual, dapat menggunakan rumus harga jual sama dengan harga beli ditambah *mark up* dan untuk penentuan harga oleh produsen, dalam metode ini harga yang ditetapkan oleh perusahaan adalah awal dari rangkaian harga yang ditetapkan oleh perusahaan-perusahaan lain dalam saluran distribusi. Produsen menggunakan rumus yang mereka anggap cocok bagi mereka,

tentunya berdasarkan pengamatan atas produk yang dihasilkannya. Setiap produk mempunyai pola biaya yang berbeda satu sama lainnya. Selanjutnya menurut Ahmad (2015:148-171) bahwa pada metode penetapan harga per waktu dan harga bahan kebanyakan digunakan oleh perusahaan-perusahaan jasa seperti, reparasi mobil, motor, radio/TV, percetakan dan juga perusahaan profesional seperti kantor akuntan, konsultan dan sebagainya.

Beralih dari teori-teori tersebut, maka banyak penelitian yang meneliti tentang penentuan harga jual. Penelitian tersebut pernah dilakukan oleh Purbhacita (2015) tentang evaluasi penentuan tarif jasa kamar rawat inap berdasarkan metode *time and material pricing*. Dalam penelitian tersebut diungkapkan bahwa rumah sakit Santoso Yusuf Boro tidak mengacu pada metode *time and material pricing*. Secara umum, penentuan tarif kamar sudah tepat sesuai dengan biaya-biaya yang dikeluarkan dari masing-masing kamar. Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Aptaguna, A. dan Pitaloka, E pada tahun 2016 tentang pengaruh kualitas layanan dan harga terhadap minat beli jasa GO-JEK, dimana hasil penelitiannya menunjukkan bahwa variabel kualitas layanan dan harga secara simultan berpengaruh signifikan terhadap minat beli. Variabel kualitas pelayanan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap minat beli sedangkan variabel harga tidak berpengaruh secara signifikan terhadap minat beli. Kualitas pelayanan GO-JEK GO-ride menjadi alasan utama yang mendorong minat pelanggan untuk

menggunakan jasa GO-ride. Oleh karena itu diharapkan GO-JEK dapat terus mempertahankan kualitas layanan yang sangat baik kepada pelanggan.

Dewasa ini perkembangan teknologi semakin pesat, berbagai macam teknologi yang diciptakan manusia bertujuan untuk memudahkan pekerjaan mereka misalnya mesin cuci kain, mesin jahit, traktor, lemari es untuk menyimpan makanan dan masih banyak lagi. Kebutuhan akan teknologi ini makin diminati oleh masyarakat awam maupun intelektual. Awalnya aktivitas yang dilakukan oleh setiap orang yang dikerjakan secara manual, kini dengan adanya bantuan teknologi seperti mesin cuci kain ternyata mempermudah manusia dalam menyelesaikan tugasnya mencuci pakaian sehari-hari. Hal ini menjadi salah satu peluang usaha bagi masyarakat di era modernisasi. Jasa cuci kain moderen atau yang sering kita dengar dengan istilah *laundry* kini semakin banyak kita temui. Hal ini berindikasi bahwa jasa *laundry* ini banyak peminatnya dikarenakan harga yang ditawarkan cukup terjangkau yakni untuk 1 kg pakaian dikenai harga sebesar Rp.5000,- atau lebih sesuai dengan kategori yang disediakan misalnya cuci + lipat, cuci + lipat + strika, cuci gorden, karpet atau boneka dan lain-lain. Mayoritas pelanggan yang berasal dari kalangan mahasiswa, rumah tangga dan karyawan membuat jasa *laundry* ini cukup menjanjikan untuk dijadikan sebuah usaha.

Walaupun kini jasa *laundry* semakin banyak di Gorontalo namun untuk jasa cuci kain manual tetap masih eksis dihati masyarakat Gorontalo.

Hal ini dibuktikan dengan masih banyak orang yang berprofesi sebagai buruh cuci kain manual serta faktor permintaan akan jasa ini juga menjadi faktor pendukung bahwa jasa cuci kain manual masih menjadi primadona bagi masyarakat Gorontalo. Sejalan dengan hal tersebut peneliti tergerak untuk melakukan penelitian tentang penetapan harga jual jasa cuci kain manual, kenapa? karena bercermin dari realita yang ada dimana telah kita ketahui bersama bahwa pada dasarnya jasa *laundry* ini sudah jelas-jelas ada ketetapan harganya yang dihitung per kilo namun, untuk jasa cuci kain manual tidak ada ketetapan harga yang pasti. Hal ini membuat peneliti tertarik didalam mengungkap sebenarnya bagaimana para buruh cuci kain manual ini didalam menetapkan harga jual untuk jasanya serta mengkajinya menggunakan nilai-nilai Islam. Adapun setelah peneliti melakukan observasi, peneliti menemukan bahwa terdapat dua bentuk penetapan harga jual pada jasa cuci kain manual yakni penetapan harga jual yang dihitung per tiap kali cucian (dibayar harian) dan harga jual yang dihitung per bulan. Adapun dalam peneltian kali ini peneliti memfokuskan pada penetapan harga jual yang dihitung per tiap kali cucian (dibayar harian).

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis berinisiatif untuk melakukan penelitian dengan judul “Penetapan Harga Jual Jasa Cuci Kain Manual”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas ,dapat ditarik rumusan masalah sebagai berikut:

- 1) Bagaimana metode penetapan harga jual untuk jasa cuci kain manual?
- 2) Apakah metode penetapan harga jual jasa cuci kain manual sudah sesuai dengan nilai-nilai Islam?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Untuk mengetahui metode penetapan harga jual untuk jasa cuci kain manual.
- 2) Untuk mengkaji tinjauan nilai-nilai Islam didalam metode penetapan harga jual jasa cuci kain manual.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat penelitian yang dapat diperoleh dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

### **1. Manfaat Teoritis**

- 1) Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan khususnya pengembangan ilmu akuntansi manajemen.
- 2) Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya.

## 2. Manfaat Praktis

Secara praktis hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi berupa masukan bagi para pelaku usaha terhadap permasalahan sosial ekonomi untuk dapat bertahan dalam menghadapi kekuatan pasar-pasar modern, agar tetap bisa menjaga keberlangsungan usaha dagangnya, seperti halnya strategi penetapan harga yang digunakan pada jasa cuci kain manual yang ada di Desa Hulawa, Kecamatan Telaga, Kabupaten Gorontalo.