

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Perkembangan dunia usaha sekarang ini sangat pesat. Hal ini ditandai dengan tajamnya persaingan dalam dunia usaha guna mempertahankan dan meningkatkan usahanya. Dengan tajamnya persaingan tersebut perusahaan dituntut mampu menghadapi persaingan yang ada, demikian juga dalam dunia usaha. Suatu usaha diharapkan mempunyai kebijakan dan strategi untuk dapat mempertahankan dan meningkatkan usahanya.

Usaha kecil dan menengah termasuk usaha kerajinan dan usaha rumah tangga perlu dibina menjadi usaha yang makin efisien dan mampu berkembang, agar dapat meningkatkan pendapatan masyarakat, membuka lapangan kerja dan makin mampu meningkatkan perannya dalam penyediaan barang dan jasa serta berbagai komponen. Pengembangan usaha kecil dan menengah perlu diberi kemudahan baik dalam permodalan, perizinan maupun pemasaran. Banyak usaha pada saat sekarang ini saling bersaing, terutama pada usaha yang memproduksi atau menghasilkan produk sejenis. Hal tersebut bagi usaha kecil, menengah maupun besar merupakan ancaman yang harus segera ditindak lanjuti karena secara langsung akan mempengaruhi kelangsungan hidup usahanya, mengingat penjualan produk merupakan sumber pendapatan utama bagi perusahaan tersebut. Untuk mengatasi hal itu, perusahaan dituntut untuk antisipatif terhadap segala kemungkinan yang terjadi dalam persaingan. Salah satunya adalah penentuan harga jual. Penentuan harga jual yang tidak tepat sering berakibat fatal pada masalah keuangan perusahaan dan akan mempengaruhi kontinuitas usaha tersebut. Ketidaktepatan

tersebut akan menimbulkan resiko pada usaha. Untuk itu setiap perusahaan harus menetapkan harga jualnya secara tepat karena harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan. Pada hakekatnya perusahaan dalam menjual produknya harus dapat mencapai keuntungan yang diharapkan, sehingga usaha dalam menjual produknya harus menetapkan harga jual. Umumnya harga jual produk dan jasa ditentukan oleh perimbangan permintaan dan penawaran di pasar, sehingga biaya bukan satu-satunya penentu harga jual. Selera konsumen, jumlah pesaing yang memasuki pasar, dan harga jual yang ditentukan pesaing, merupakan contoh faktor-faktor yang sulit untuk diramalkan, yang mempengaruhi pembentukan harga jual produk. Satu-satunya yang memiliki kepastian relative tinggi yang berpengaruh dalam penentuan harga jual adalah biaya. Biaya memberikan informasi batas bawah suatu harga jual harus ditentukan. Harga jual dibawah biaya penuh produk atau jasa, akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Kerugian yang timbul akibat harga jual di bawah biaya produk atau jasa, dalam jangka waktu tertentu mengakibatkan perusahaan akan berhenti sebagai going concern atau akan mengganggu pertumbuhan perusahaan.

Penentuan harga jual pada umumnya merupakan pengambilan keputusan yang menyangkut masa depan. Meskipun harga jual produk sudah terbentuk di pasar, informasi biaya penuh terutama biaya produksi sangat dibutuhkan sebagai titik awal untuk mengurangi ketidakpastian dalam menentukan harga jual produk atau jasa yang akan dibebankan kepada customer di masa yang akan datang. Biaya produksi juga merupakan dasar yang memberikan perlindungan bagi perusahaan dari kemungkinan kerugian. Kerugian akan mengakibatkan suatu usaha tidak dapat tumbuh dan bahkan akan dapat mengakibatkan perusahaan harus menghentikan kegiatan bisnisnya. Untuk menghindari kerugian, salah satu cara adalah dengan berusaha memperoleh pendapatan yang paling tidak dapat menutup biaya produksi. Dengan

demikian, sangat penting memperhitungkan biaya produksi dan menetapkan harga jual produk dengan tepat untuk memberikan perlindungan bagi perusahaan dari kemungkinan kerugian.

Pada dasarnya dalam keadaan normal dimana penentuan harga jual produk di dapatkan dengan cara menambah laba yang di harapkan dan biaya penuh masa yang akan datang harga jual produk atau jasa harus dapat menutup biaya penuh yang bersangkutan dengan produk atau jasa dalam menghasilkan laba yang dikehendaki. Biaya penuh merupakan total pengorbanan sumber daya untuk menghasilkan produk atau jasa, sehingga semua pengorbanan ini harus dapat ditutup oleh pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk atau jasa.

Disamping itu, harga jual harus pula dapat menghasilkan laba yang memadai, sepadan dengan investasi yang ditanamkan untuk menghasilkan produk atau jasa. Dengan demikian informasi biaya produk atau jasa sangat diperlukan dalam pengambilan keputusan penentuan harga jual, meskipun biaya bukan satu-satunya factor yang harus dipertimbangkan dalam penentuan harga jual. Banyak factor yang mempengaruhi pengambilan keputusan tentang harga jual, faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual tersebut adalah factor produk, tujuan manajer, biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik, dan factor ekstern, seperti elastisitas permintaan, sasaran produk, persaingan pasar dan pengawasan pemerintah, biasanya usaha kecil saat ini keberadaannya sangat lemah. Baik karena permodalan, manajemen, maupun karena persaingan. Maka untuk dapat mempertahankan usahanya, tersebut terutama usaha kecil dituntut mampu menghadapi persaingan guna mendapatkan peluang pasar.

Salah satu sasaran utama usaha MEBEL ROTAN ILOPONU ini adalah memperoleh laba, dalam usaha memperoleh laba tersebut mereka mengeluarkan pengorbanan-pengorbanan atau biaya yang tinggi, sehingga pengusaha Mebel Rotan Iloponu tersebut berusaha keras dalam

melaksanakan usahanya dengan tujuan untuk menutup biaya-biaya yang dikeluarkan dengan harapan dapat memperoleh hasil yang mendatangkan keuntungan yang tinggi pula. Dengan ini peneliti mewawancarai Ibu Fatrayana Ahmad salah satu pengusaha kecil yang bergerak dalam bidang Mebel Rotan yang beralamat di jalan Prof. HB Yasin kota Gorontalo. Dengan melakukan tanya jawab secara langsung mengenai Mebel Rotan Iloponu, maka dapat diketahui bahwa dalam menentukan harga jual produk yang di jual oleh Mebel Rotan Iloponu, penjual kurang memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual produknya.

Hal ini nampak dalam penghitungan biaya produksi misalnya dalam penghitungan biaya belum dilakuan secara tepat ada biaya yang belum diperhitungkan dalam penghitungan biaya produksi, seperti biaya tenaga kerja pemilik atau keterkaitan keluarga dalam usaha. Padahal dalam perhitungan biaya produksi semua unsur yang membentuk biaya produksi seharusnya dimasukkan misalnya, gaji pimpinan maupun biaya tenaga kerja langsung. Pemakaian tenaga kerja langsung belum diperhitungkan karena dikerjakan oleh anggota keluarganya sendiri, tetapi untuk menyangkut jam kerja mereka mempunyai batasan waktu.

Selain itu banyak juga pengusaha kecil yang belum memperhitungkan biaya overhead pabrik dengan benar. Hal itu terlihat dalam memperhitungkan biaya overhead pabrik banyak unsur-unsur biaya overhead pabrik yang tidak diperhitungkan, misalnya biaya reparasi mesin atau peralatan pabrik, dan biaya pemeliharaan mesin. Perusahaan semestinya memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi dalam penentuan harga jual produk untuk kelangsungan usahanya. Namun yang terjadi pada usaha Mebel Rotan Iloponu yang berada di jalan Prof. HB Yasin kota Gorontalo kurang memperhatikan faktor-faktor tersebut terutama biaya-biaya yang dikeluarkan. Dengan demikian ada ketidaktepatan atau ketidaksesuaian antara kondisi ideal atau kajian teoritis yang ada dengan kenyataan yang terjadi pada usaha kecil yang ada

di jalan Prof. HB Yasin kota Gorontalo, sehingga dalam menetapkan biaya produksi-biaya yang dikeluarkan dalam penentuan harga jual kurang tepat. Adapun harga pokok tiap jenis produk yang di jual di Mebel Rotan Iloponu yaitu :

- |                    |               |
|--------------------|---------------|
| 1. Kursi Kipas     | Rp. 895.000   |
| 2. Kursi Kupu-kupu | Rp. 1.200.000 |
| 3. Kursi Sofa      | Rp. 1.300.000 |
| 4. Kursi Sudut     | Rp. 1.450.000 |

**Tabel 1**

**Harga Jual Perunit pada Toko Mebel Rotan Iloponu**

| Jenis Produk    | Harga Pokok   | Laba Yang Diharapkan<br>(25%) | Harga jual    |
|-----------------|---------------|-------------------------------|---------------|
| Kursi Kipas     | Rp. 895.000   | Rp. 215.000                   | Rp. 1.100.000 |
| Kursi Kupu-Kupu | Rp. 1.200.000 | Rp. 300.000                   | Rp. 1.500.000 |
| Kursi Sofa      | Rp.1.300.000  | Rp. 300.000                   | Rp. 1.600.000 |
| Kursi Sudut     | Rp.1.450.000  | Rp.350.00                     | Rp.1.800.000  |

*(sumber data Mebel Rotan Iloponu Tahun 2012)*

*(Harga jual = harga pokok + laba yang diharapkan)*

**1.2 Identifikasikan Masalah**

1. Minimnya pengetahuan tentang penentuan harga jual produk dengan mempertimbangkan biaya-biaya produksi.
2. Belum ada identifikasi biaya antara biaya variabel dan biaya tetap.

### **1.3 Rumusan Masalah**

Bagaimanakah penentuan harga jual produk dengan memperhitungkan biaya-biaya produksi ?

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka yang menjadi tujuan dari penelitian ini adalah:

- Untuk mengetahui penentuan harga jual produk pada Mebel Rotan Iloponu dengan memperhitungkan biaya-biaya yang ada.

### **1.5 Manfaat Penelitian**

#### **a. Manfaat Teoritis**

Peneliti ingin menganalisa teori ekonomi tentang harga jual, khususnya biaya yang ada pada usaha Mebel Rotan Iloponu di jalan Prof. HB Yasin kota Gorontalo. Melalui penelitian ini di harapkan dapat memberikan informasi yang lebih lanjut bagi peneliti selanjutnya.

#### **b. Manfaat Praktis**

1. Hasil penelitian ini diharapkan akan menjadi masukan bagi usaha Mebel Rotan Iloponu di jalan Prof. HB Yasin kota Gorontalo dalam menentukan kebijakan harga jual dengan memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi.
2. Dapat menambah Referensi Makalah di jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Gorontalo.

3. Sebagai Bahan pembanding dalam penelitian dalam bidang yang sama.

## **1.6 Tempat dan Waktu Penelitian**

### **1.6.1 Tempat Penelitian**

Dalam melakukan Penelitian ini saya mengambil objek penelitian pada Mebel Rotan Iloponu di jalan. Prof HB Yasin kota Gorontalo.

### **1.6.2 Waktu Penelitian**

Dilakukan selama 3 Bulan dari bulan September s/d November 2012.

## **1.7 Sumber Data**

- Sumber data primer.

Sumber data primer adalah sumber data yang diperoleh melalui peninjauan langsung ke lokasi penelitian. Dalam hal ini penulis melakukan wawancara langsung dengan pemilik Mebel Rotan Iloponu untuk mendapatkan data yang berhubungan dengan masalah dalam penelitian.

## **1.8 Teknik Pengumpulan Data**

### **a. Teknik Observasi (pengamatan)**

Dengan teknik ini penulis lakukan untuk mengetahui serta dapat mengamati secara langsung objek penelitian yang sebenarnya terjadi dilapangan.

### **b. Teknik Wawancara (Tanya Jawab)**

Pada teknik ini penulis melakukan wawancara (Tanya Jawab) secara langsung kepada karyawan maupun pemilik usaha tersebut.

## **1.9 Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah menggunakan analisis Deskriptif yakni menganalisis data dari hasil observasi (pengamatan), serta wawancara yang diperoleh dan kemudian digabungkan dengan teori-teori yang relevan tentang penentuan harga jual barang dan Jasa menurut Mulyadi(2005) yaitu Harga jual = Taksiran biaya penuh + Laba yang di harapkan.