

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Berbicara tentang dunia usaha, persaingan sudah sangat umum terjadi. Persaingan bisnis sangat ketat, menuntut setiap perusahaan untuk saling untuk berkopetensi, salah satunya dalam penentuan harga produk. Seorang pengusaha harus mampu melakukan pendekatan pasar dan melakukan perincian modal usaha untuk menentukan harga produk. Tak hanya cukup mengembalikan biaya produksi saja, harga produk juga harus mampu menarik konsumen dan mampu bersaing dipasaran. Oleh sebab itu, seorang pengusaha harus memiliki perhitungan yang matang dengan berbagai pendekatan pasar yang mendalam.

Penghitungan ini dilakukan, agar harga yang diperoleh tidak hanya menutup biaya produksi, melainkan juga mendatangkan laba bagi produsen. Selain itu, penghitungan ini juga untuk menarik konsumen. Karena, kebanyakan konsumen cenderung menjadikan harga sebagai pertimbangan pertama saat membeli suatu produk. Dan sangat sedikit, konsumen yang menjadikan kualitas produk menjadi pertimbangan pertama. Oleh sebab itu, harga produk juga harus mempertimbangkan persaingan di pasar, untuk menarik lebih banyak lagi konsumen.

Studi kelayakan bisnis adalah suatu kegiatan yang mempelajari secara mendalam tentang suatu kegiatan usaha atau bisnis yang akan dijalankan, dalam rangka menentukan layak atau tidak usaha tersebut dijalankan. Ukuran kelayakan masing-masing jenis usaha sangat berbeda, akan tetapi aspek-aspek yang digunakan untuk layak atau tidaknya adalah sama sekalipun bidang usahanya berbeda. Metode yang digunakan oleh peneliti untuk melakukan uji kelayakan harga jual produk yakni dengan *Metode Cost Plus Pricing*, yaitu penetapan harga jual dengan menambah margin (keuntungan) yang digunakan pada biaya-biaya yang telah dibebankan pada barang¹. Dalam metode ini, penjual atau produsen menetapkan harga jual untuk satu unit barang yang besarnya sama dengan jumlah biaya per unit ditambah dengan suatu jumlah untuk menutup laba yang diinginkan (disebut margin) pada unit tersebut. Metode ini digunakan karena menjadi metode penentuan harga jual paling sederhana. Dan penelitian menggunakan uji kelayakan dengan metode ini dianggap penting karena dilapangan ditemui permasalahan seperti perusahaan memasang harga jual terlalu rendah dengan mengurangi keuntungan yang di dapatkannya. Sukses tidaknya perusahaan mencapai tujuan usaha, harus di dukung kemampuan para pengelola untuk

¹Henry, Slat Andre, 2013. *Analisis Harga Pokok Produk dengan Metode Full Costing dan Penentuan Harga Jual*. Jurnal EMBA ISSN 2303-1174 Vol.1 No.3 Juni 2013. <http://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/1638/1309>. Diakses 21 Maret 2019 Hlm. 110-117.

mengkoordinasikan bidang-bidang tersebut agar organisasi dapat berjalan dengan lancar sesuai dengan apa yang dikehendaki serta apabila hal tersebut tetap berjalan maka akan memberikan dampak yang kurang baik di masa yang akan datang.

Ali Pakan Satwa ini merupakan perusahaan yang berkembang dalam dunia perdagangan bekatul yang berada di desa Sambong kecamatan Kanigoro kabupaten Blitar. Perusahaan ini merupakan perusahaan pribadi yang termasuk dalam skala besar karena sudah menjangkau pasar hingga sekota kabupaten Blitar, sehingga menjadikan si penulis tertarik untuk meneliti lebih dalam tentang metode penentuan harga jual. Perusahaan ini terletak di tempat yang strategis bertempat di pinggir jalan raya yang sangat mudah untuk dijangkau masyarakat. . Selain itu, ALI Pakan Satwa juga tidak jauh dari daerah peternakan yang menyediakan bahan baku pakan ternak antara lain bekatul. Berikut grafik harga jual pakan ALI Pakan Satwa dari tahun 2016-2018:

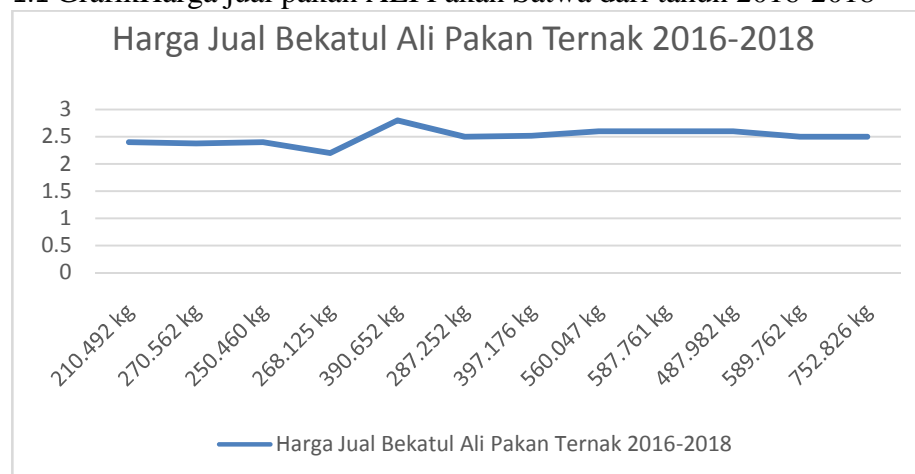
Tabel 1.1

Harga jual pakan ALI Pakan Satwa dari tahun 2016-2018

Tahun	Triwulan	Volume Penjualan	Harga
2016	1	210.492 kg	2.400
	2	270.562 kg	2.375
	3	250.460 kg	2.400
	4	268.125 kg	2.200
2017	1	390.652 kg	2.800
	2	287.252 kg	2.500
	3	397.176 kg	2.520
	4	560.047 kg	2.600
2018	1	587.761 kg	2.600
	2	487.982 kg	2.600
	3	589.762 kg	2.500
	4	752.826 kg	2.500

Sumber : buku catatan ketersediaan barang Ali Pakan Satwa.

1.1 Grafik Harga jual pakan ALI Pakan Satwa dari tahun 2016-2018



Sumber : hasil penghitungan table Harga jual pakan ALI Pakan Satwa dari tahun 2016-2018

Perusahaan industri saat ini semakin berkembang dan prospeknya semakin baik untuk masa yang akan datang, dalam perusahaan industri, berkembangnya perusahaan sangat bergantung pada laba yang diperoleh dari hasil operasionalnya yaitu biaya dalam menciptakan produk dan pengembangan produknya. Sektor inndustri

telah mengalami peningkatan yang dramatis dibandingkan perekonomian sebelumnya, sehingga sektor ini dapat memberikan kontribusi terhadap perekonomian dunia, setidaknya ada beberapa alasan yang dapat menjelaskan fenomena ini, yaitu dipicu oleh beberapa perubahan, diantaranya: perubahan demografis, perubahan social, perubahan ekonomi, dan perubahan politik dan hukum².

Kontribusi ini dapat dilihat dari segi laba maupun kemampuan dalam menyerap tenaga kerja, perusahaan yang mencari keuntungan harus dapat memperkirakan segala biaya dalam memproduksi barang atau produk tersebut dan pemasaran produk tersebut serta menambahkan margin agar mendapatkan keuntungan yang memuaskan³. Berikut

Harga pada suatu perusahaan industri sangat mempengaruhi volume dalam penjualan. Pengusaha perlu memikirkan tentang harga jual secara tepat karena harga yang tidak tepat akan berakibat tidak menarik para pembeli untuk membeli atau menggunakan jasa tersebut, penetapan harga jual yang tepat tidak selalu berarti bahwa harga harus ditetapkan rendah atau serendah mungkin. Karena banyak konsumen yang mempertimbangkan harga dalam memakai sebuah produk yang ditawarkan. Pada industri yang sudah ada saat ini bervariasi sesuai

² Lupiyoadi, Rambat, Manajemen Pemasaran Jasa. Jakarta : Salemba Empat, 2001, hlm. 4

³ Swastha, Basu. Azas-Azas Marketing. Yogyakarta: Liberty, 1996, hlm.167

dengan dinamika yang terjadi pada sektor industri lainnya, seperti industri pabrik dan perumahan yang mempunyai prospek yang semakin menjanjikan.

Pada beberapa keputusan pembelian terdapat banyak faktor dari yang mempengaruhinya. Dari keempat variabel marketing mix harga hanyalah satu diantara banyak faktor lain yang mempengaruhi keputusan pembelian seperti: faktor keempat, kualitas produk, pelayanan, serta faktor-faktor lainnya. Penekanan strategi harga adalah cara paling tepat bagi perusahaan, untuk menarik konsumen agar membeli produknya dan dengan demikian diharapkan permintaan pasar akan meningkat yang secara otomatis pula meningkatkan volume penjualan dan keuntungan atau laba perusahaan. Dengan menggunakan laba tersebut, perusahaan dapat tumbuh dan berkembang, dapat menggunakan kemampuan yang lebih besar serta dapat memberikan tingkat kepuasan yang lebih besar kepada konsumen. Laba merupakan pencerminan dari usaha-usaha perusahaan yang berhasil memberikan kepuasan kepada konsumen. Untuk memberikan kepuasan tersebut perusahaan dapat menjual barang yang paling baik dengan harga yang layak. Harga merupakan faktor penting yang mempengaruhi pangsa pasar dan profitabilitas, oleh karena itu perusahaan harus mengetahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi harga jual produk. Apakah dari segi biaya, permintaan

persaingan atau kombinasi dari ketiga faktor tersebut. Mengingat penetapan harga produk merupakan masalah yang dihadapi perusahaan karena harga langsung mempengaruhi permintaan dan laba yang akan diperoleh⁴.

Dari uraian tersebut di atas, maka kegiatan penentuan harga jual yang tepat sangat diperlukan dari perusahaan dan masalah yang sangat perlu untuk dibahas, sehingga penulis mengangkat permasalahan tersebut dengan mengambil judul:

”STUDI KELAYAKAN PENENTUAN HARGA JUAL BEKATUL MENURUT ETIKA BISNIS DI ALI PAKAN SATWA DESA SAMBONG KECAMATAN KANIGORO KABUPATEN BLITAR”

B. Fokus Penelitian

Dari latar belakang masalah di atas, maka dapat dirumuskan fokus penelitian berdasarkan pertanyaan berikut:

1. Bagaimana metode penetapan harga jual bekatul pada “Ali Pakan Satwa” ?
2. Bagaimana studi kelayakan penetapan harga jual bekatul pada “Ali Pakan Satwa”?
3. Adakah kendala dalam penetapan harga dan apa solusinya?

⁴ Swastha, Basu. *Azas-Azas Marketing*.(Yogyakarta: Liberty, 1996), hlm.167

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagaimana berikut:

1. Untuk mendeskripsikan metode penetapan harga jual bekatul “Ali Pakan Satwa.”
2. Untuk mendeskripsikan studi kelayakan penetapan harga jual bekatul pada “Ali Pakan Satwa.”
3. Untuk mengatasi Kendala dalam penetapan harga dan solusi.

D. Batasan Masalah

Pembatasan suatu masalah digunakan untuk menghindari adanya penyimpangan maupun pelebaran pokok masalah agar penelitian tersebut lebih terarah dan memudahkan dalam pembahasan sehingga tujuan penelitian akan tercapai. Beberapa batasan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Ruang lingkup hanya meliputi informasi seputar Ali Pakan Satwa
2. Informasi yang disajikan yaitu: mendeskripsikan studi kelayakan penentuan harga jual bekatul pada Ali Pakan satwa dengan batasan membahas metode *cost plus pricing*.

E. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian diatas, maka hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat atau kegunaan, baik manfaat dalam bidang teoritis maupun dalam bidang praktis. Adapun manfaat penelitian yang diharapkan adalah sebagai berikut:

a. Kegunaan teoritis Secara teoritis hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dan dijadikan acuan secara teoritis serta menambah khasanah ilmiah terutama di bidang Studi Kelayakan Harga Jual terutama dalam menentukan harga jual suatu produk.

b. Kegunaan praktis

1) Bagi Perusahaan

Hasil penelitian diharapkan dapat berguna bagi Ali Pakan Satwa. Penelitian ini dapat memberikan manfaat berupa saran-saran yang positif bagi semua pelaku usaha untuk dijadikan landasan dan pertimbangan dalam kegiatan bisnis khususnya dalam menetapkan harga barang berdasarkan studi kelayakan bisnis islam.

2) Bagi akademik

Sebagai menambah referensi bagi penelitian serta dapat bermanfaat untuk menambah wawasan dan pengetahuan terutama bagi mahasiswa jurusan ekonomi syariah.

3) Bagi Peneliti Lanjutan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan rujukan untuk penelitian selanjutnya, baik bagi penulis dan pembaca penelitian ini.

F. Penegasan istilah

Untuk memudahkan dalam memahami judul penelitian “**Studi Kelayakan Penentuan Harga Jual Bekatul Menurut Etika Bisnis di Ali Pakan Satwa Desa Sambong Kecamatan Kanigoro Kabupaten Blitar** ” maka penulis memberikan penegasan dan penjelasan sebagai berikut :

1. Konseptual :

- a. Kelayakan adalah kriteria penentuan apakah suatu subyek layak untuk dibuatkan artikelnya atau tidak. Konsep ini berbeda dengan "terkenal", "penting", atau "populer". Suatu subyek dianggap memenuhi kriteria kelayakan apabila memenuhi kriteria di bawah ini; atau kriteria spesifik yang terdaftar.
- b. Penetapan adalah suatu penetapan tertulis yang dikeluarkan oleh suatu lembaga atau perusahaan yang berupa keputusan tertulis.
- c. Harga jual adalah besarnya harga yang akan dibebankan kepada konsumen yang diperoleh atau

dihitung dari biaya produksi ditambah biaya nonproduksi dan laba yang diharapkan.

- d. Bekatul adalah hasil samping penggilingan padi. Bekatul dihasilkan pada saat yang bersamaan dengan dihasilkannya beras. Setidaknya 10 persen proses penggilingan padi menjadi beras menghasilkan produk samping berupa bekatul.

2. Definisi Operasional.

Secara operasional dari judul penelitian **“Studi Kelayakan Penentuan Harga Jual Bekatul Menurut Etika Bisnis di Ali Pakan Satwa Desa Sambong Kecamatan Kanigoro Kabupaten Blitar”** dalam menentukan penetapan harga jual bekatul sudah sesuai atau menyimpang dari prinsip-prinsip studi kelayakan bisnis, adakah ketidakadilan yang dilakukan produsen terhadap konsumen dalam penetapan harganya.

G. Sistematika pembahasan

Agar penelitian ini dapat dipahami dan mengarah kepada pembahasan, maka penulisan penelitian ini disusun dengan suatu sistem yang diatur sedemikian rupa dalam suatu sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I : Pendahuluan yang terdiri dari (a) latar belakang masalah, (b) rumusan masalah, (c) tujuan penelitian, (d) batasan masalah, (e)

kegunaan atau manfaat hasil penelitian, (f) definisi istilah, dan (g) sistematika penulisan skripsi.

BAB II : Kajian pustaka, terdiri dari: (a) kajian fokus pertama, (b) kajian fokus kedua dan seterusnya, (c) hasil penelitian terdahulu, (d) kerangka berpikir teoritis/paradigma.

BAB III : Metode penelitian, terdiri dari: (a) pendekatan dan jenis penelitian, (b) lokasi penelitian, (c) kehadiran peneliti, (d) data dan sumber data, (e) teknik pengumpulan data, (f) teknik analisis data, (g) pengecekan keabsahan temuan, dan (h) tahap-tahap penelitian.

BAB IV : Hasil penelitian, terdiri dari: (a) profil Ali PS, (b) temuan paparan data, (c) temuan penelitian

BAB V : Pembahasan

Bagian akhir, terdiri dari: daftar rujukan, lampiran-lampiran, surat pernyataan keaslian tulisan, daftar riwayat hidup.