

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Objek Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di 3 lokasi mebel yang berada di Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri. Kecamatan Kandar sendiri dikenal sebagai sentra industri mebel, 3 lokasi yang di pilih yaitu

1. Mebel Indah Jati

Mebel Indah Jati merupakan salah satu mebel rumahan yang ada di Kec.Kandat Kab.Kediri. Pemilik mebel rumahan ini adalah Bu Indayati. Awal mula mebel rumahan ini berdiri pada tahun 1998 dengan memiliki 4 karyawan. Pada awal berdirinya mebel ini bu Indayati hanya membeli bahan baku dari Kota Pasuruan, Namun seiring berjalanya waktu untuk meningkatkan kualitas dari produknya bu Indayati mengambil bahan baku mebel dari beberapa kota seperti dari Kota Nganjuk, Pasuruan, Blitar dan Jepara. Untuk cara pemasaran dari produk yang dihasilkan pada awalnya hanya dari mulut ke mulut, dan mulai pada tahun 2019 Bu Indayati memasarkan produknya dengan cara mempromosikan lewat media social hingga saat ini. Usaha mebel rumahan milik Bu Indayati ini juga sudah didaftarkan pajak semenjak tahun 2009 yang lalu. Hingga saat ini konsumen dari mebel rumahan yang dimiliki oleh Bu Indayati berasal dari dalam Kota maupun dari luar Kota Kediri seperti Nganjuk, Blitar dan Tulungagung.

2. UD Meubel Santika

UD. Meubel Santika berdiri sejak 1998 terletak di Jl. Raya Tegalan RT 2 Kandat Kediri. Nama dari pemilik ini adalah Fetra Dian Kurniawan. Usaha mebel ini adalah melanjutkan dan mengembangkan dari orang tua. Awal usaha mebel ini memiliki 2 karyawan dengan mengambil bahan baku dari jepara dengan modal awal 5.000.000. Hingga saat ini sudah memiliki 5 karyawan dan wilayah pengambilan bahan baku dari nganjuk, pasuruan dan blitar. Sistem pemasaran produk dari UD. Meubel Santika adalah dari mulut kemulut dan melalui media sosial.

3. UD Citra Mandiri

UD. Citra Mandiri merupakan Mebel rumahan yang beralamatkan di Jl. Merpati RT 002/ RW 002 Ds. Sumberjo Kec.Kandat Kabupaten Kediri Jawa Timur. Nama pemilik dari mebel ini adalah Suciati. Berdiri sejak tahun 1995 yang awalmulanya hanya mebel kecil dengan memperkerjakan hanya 1 karyawan, kini sudah menjadi mebel yang terus berkembang dengan memiliki 8 karyawan dan mempunyai lingkup pemasaran yang cukup luas. Mebel Citra Mandiri menyediakan berbagai macam furnitur yang lengkap baik eksterior maupun interior. Pihak UD. Citra Mandiri juga memiliki laman website resmi yaitu pada www.mebelkediri.com.

B. Paparan Data Penelitian

1. Efektivitas biaya produksi terhadap harga jual produk mebel di Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri

Penentuan biaya produksi yang dilaksanakan pada usaha mebel di Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri merupakan bagian penting dalam menentukan keuntungan. Karena dengan penerapan dan penentuan kriteria yang tepat, maka sebuah perusahaan dapat melakukan pertimbangan mendasar yang berhubungan dengan produksi dan penjualan. Maka dari itu, dalam bisnis usaha mebel ini, efektivitas biaya dipertimbangkan secara matang agar keuntungan yang diperoleh secara maksimal.

Berkaitan dengan komponen biaya produksi hingga penjualan barang, pada umumnya penghitungan biaya yang dilaksanakan dengan berpedoman pada komponen biaya dasar, dari beberapa lokasi mebel di Kecamatan Kandat, standarisasi biaya pada biaya bahan baku, biaya produksi, dan biaya pengiriman barang. Misalnya dalam pembuatan satu set sofa jati, secara detail sebagaimana penjelasan dalam tabel berikut:

Tabel 4.1
Komponen Biaya Standard Usaha Mebel di Kecamatan Kandat

No	Komponen Biaya	Rp.
1	Biaya Bahan Baku	Rp. 2.000.000
2	Biaya Produksi	Rp. 750.000
3	Biaya Pengiriman Barang	Rp. 250.000
	Total Biaya Standard	Rp. 3.000.000

Komponen biaya diatas merupakan komponen kebutuhan biaya produksi dalam membuat 1 unit sofa jati, mulai dari biaya bahan baku, produksi, dan pengiriman barang. Taksiran biaya pembuatan 1 unit sofa jati dengan kualitas standard yaitu 3 juta rupiah. Rincian tersebut bersifat kisaran, sedangkan jika terdapat request khusus maka akan menaikkan harga, serta apabila jarak kirim semakin dekat maka juga bisa mengurangi ongkos pengiriman.

Rincian komponen biaya tersebut bersumber dari hasil dokumentasi pada UD Citra Mandiri sebagai lokasi pertama dalam penelitian ini dan menjadi mebel dengan omzet penjualan terbesar dari ketiga lokasi penelitian yang ditentukan. Taksiran biaya atau modal yang dikeluarkan dalam waktu satu bulan yaitu menurut hasil observasi awal, penjualan sofa jati dalam kurun waktu 1 bulan dapat mencapai 5 unit, maka taksiran modal yang diperlukan yaitu mencapai Rp. 15 juta, khusus untuk 1 unit sofa jati.

Kegiatan produksi mebel pada umumnya, pada produksi kursi, sofa, almari, atau yang lainnya yang dilaksanakan di Kecamatan Kandat pada dasarnya berpedoman pada beberapa komponen utama biaya, biaya bahan baku, biaya produksi, dan biaya pengiriman barang. Sedangkan seperti biaya listrik, biaya cat, biaya perna-pernik itu tergabung dalam biaya bahan baku. Misalnya pembelian satu unit cat, itu dapat digunakan dalam beberapa unit, penggunaan listrik juga demikian terakumulasis selama satu bulan.

Kegiatan usaha produksi pada usaha mebel di Kecamatan Kandat, dari beberapa informan yang diwawancarai menyatakan mengenai rincian biaya

produksi. Rincian biaya produksi pada umumnya mengacu pada biaya bahan baku dan tenaga kerja. Adapun faktor lainnya yaitu seperti biaya transportasi untuk pengiriman barang.

Sesuai dengan hasil wawancara yang dilaksanakan, yaitu pihak Mebel Indah Jati mengatakan bahwasanya letak utama dalam mempertimbangkan biaya produksi adalah bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya transportasi, dan biaya lainnya yang tak terduga.

“Kalau yang utama ya adalah bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya transportasi, dan biaya lainnya kalau besarnya ini ngikut saja, karena tergantung dari membuat apa dan kualitas kayunya seperti apa. Ini masing-masing akan memiliki ciri tersendiri. Jadi gak bisa di samakan hanya saja patokannya pada adalah bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya transportasi, dan biaya lainnya.”⁴⁷

Dari uraian tersebut menurut Mebel Indah Jati dapat disimpulkan bahwasanya dalam sebuah kegiatan produksi itu terdapat biaya yang dipandang krusial atau utama yaitu pada biaya bahan baku, tenaga kerja, dan transportasi. Ketiganya ini menjadi biaya-biaya yang menjadi perhatian utama karena tergolong pada biaya pokok yang harus diperhitungkan dengan matang. Namun, patokan dasar dalam menentukan harga dan kualitas produk yang ditentukan pembeli, acuan dasarnya yaitu dengan mengkalkulasikan biaya bahan, produksi, dan pengirimannya.

Senada dengan pernyataan tersebut, pada lokasi kedua dalam penelitian ini yaitu UD Meubel Santika mengatakan bahwa dalam

⁴⁷ Wawancara dengan Bu Indayati pemilik Mebel Indah Jati pada tanggal 5 Juni 2021.

mempertimbangkan efektivitas biaya dalam usahanya dengan mengacu pada biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya transportasi.

“Kami untuk itu mempertimbangkan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya transportasi. Tiga hal ini harus dan pokok menjadi acuan, dengan mengacu tiga hal ini maka harapannya ya untung. Setiap usaha kan niatnya untung. Jadi upayanya ya bisa menghindari kerugian. Makanya dalam mempertimbangkan bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya transportasi harus dengan perhitungan yang matang.”⁴⁸

Uraian diatas menjelaskan, bahwa biaya bahan, produksi, dan pengiriman menjadi sebuah hal yang menjadi pertimbangan utama dalam pembuatan satu unit mebel. Patokan mendasar yang dilaksanakan adalah dengan budget yang disediakan pembeli, maka pihak mebel akan menaksir antara produksi sebaik mungkin dengan harga yang disediakan. Namun, jaminan kualitas tetap menjadi sebuah keharusan bagi pihak UD Meubel Santika.

Senada dengan dua pernyataan sebelumnya, pihak UD Citra mandiri mendasarkan efektivitas biaya produksi pada dua poin saja yaitu bahan baku dan tenaga kerja. Dengan mengacu pada dua hal ini maka secara keseluruhan sudah dapat digunakan untuk mengukur potensi keuntungan dan kerugian yang akan dicapai.

“Kalau kami cukup pada biaya bahan baku dan tenaga kerja, karena memang dengan dua hal ini kita mampu menggambarkan potensi biaya pengeluaran dan biaya pemasukan. Kalau soal biaya lain kita pertimbangkan, tapi acuannya dalam dua hal ini. Ini yang utama dan pokok dalam sebuah kegiatan usaha.”⁴⁹

⁴⁸ Wawancara dengan Fetra Dian Kurniawan pemilik UD Meubel Santika pada tanggal 1 Juni 2021.

⁴⁹ Wawancara dengan Bu Suciati pemilik UD Citra Mandiri pada tanggal 20 Mei 2021.

Dari ketiga informan tersebut maka dapat ditarik kesimpulan bahwasanya dalam menentukan efektivitas biaya produksi dalam dilaksanakan dengan mempertimbangkan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya transportasi, dan biaya lainnya. Secara rinci dari ketiga lokasi penelitian ini, pada dasarnya pembuatan barang juga dapat dilakukan dengan mengacu pada request harga pembeli. Misalnya seorang pembeli hendak membeli 1 unit sofa jati dengan budget sekitar Rp. 5 juta sampai rumah pembeli. Maka pihak usaha mebel juga dapat memproduksi sofa jati dengan budget yang tersedia tersebut.

Sementara itu, dari salah satu karyawan menjelaskan berhubungan dengan biaya dalam kegiatan usaha dengan mengacu pada biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya transportasi. Rata-rata seluruh pelaku industri mebel di Kecamatan Kandat menggunakan 3 model biaya tersebut untuk melakukan kalkulasi keuntungan atau kerugian.

“Setau saya untuk itu mempertimbangkan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya transportasi. Tiga hal ini harus dan pokok menjadi acuan, dengan mengacu tiga hal ini maka harapannya ya untung. Rata-rata kegiatan usaha yang dilakukan di sekitar sini seperti itu ya mas, kalau itupun untuk gaji juga rata-rata segitu. Intinya memang seragam, walaupun berbeda itu hanya sedikit, karena jangkauan pasarnya memang juga tidak disini saja.”⁵⁰

Pendapat salah satu karyawan tersebut menjelaskan bahwa biaya bahan, produksi, dan pengiriman menjadi sebuah hal yang menjadi pertimbangan utama dalam pembuatan satu unit mebel. Patokan mendasar yang dilaksanakan adalah dengan budget yang disediakan pembeli, maka

⁵⁰ Wawancara dengan Rianto karyawan UD Meubel Santika pada tanggal 3 November 2021.

pihak mebel akan menaksir antara produksi sebaik mungkin dengan harga yang disediakan.

Meski demikian, dalam prinsip keuangan yang baik penghitungan biaya tersebut merupakan sebuah hal yang penting dalam sebuah kegiatan usaha, karena setidaknya dengan penghitungan biaya produksi dan tenaga kerja maka sebuah perusahaan produksi akan mampu mengukur kemampuannya dalam memenuhi tanggung jawab finansialnya dalam waktu dekat.

Guna efektivitas penjualan maka pihak mebel menetapkan acuan harga jual yang ditentukan dengan menilik besaran biaya produksi, yang mana biaya produksi dan bahan baku menjadi pertimbangan utama. Karena biaya produksi merupakan bahan pertimbangan utama dalam menentukan harga jual. Dengan demikian para pelaku usaha mebel dapat melakukan yang diperoleh dengan spekulasi keuntungan dengan biaya produksi yang telah dihabiskan.

Berhubungan dengan pertimbangan biaya penjualan yang dilaksanakan maka pihak Mebel Indah Jati menuturkan bahwasanya penghitungan dasar yang dilaksanakan tetap mengacu pada biaya produksi, bahan baku, dan laba yang ditargetkan.

“Kalau ini kita tentu saja dalam setiap penjualan mengharapkan untung ya, kalau tidak untuk nanti ya bagaimana dengan pemenuhan tanggung jawab kepada karyawan. Jadi ini merupakan sebuah hal penting, keuntungan yang utama tanpa melepas pertimbangan penjualan yang dilaksanakan. Karena intinya bagaimana bisa untung dan penjualan terus bisa berjalan dengan baik. Karena syarat utama

untung adalah penjualan yang dilaksanakan dapat berjalan secara konsisten.”⁵¹

Mendukung pernyataan sebelumnya pada informan pertama dalam penelitian ini, maka pihak UD Meubel Santika menerangkan pertimbangan bahan baku, biaya produksi dan laba yang ditargetkan menjadi sebuah aspek penting dalam menentukan penjualan yang dilaksanakan. Dengan tepatnya penentuan harga yang ditentukan, maka pasar juga akan semakin mudah didapatkan.

“Ini dilaksanakan dengan menjumlahkan biaya bahan baku ditambah besarnya biaya produksi dan laba yang menjadi target. Mau dimanapun tempat usaha, baik mebel, ataupun bukan mebel intinya kan ingin untung, itu pasti. Sehingga kalkulasi biaya yang dikeluarkan dan yang menjadi target merupakan sebuah aspek penting yang menjadi poin-poin utama bahan pertimbangan.”⁵²

Lebih detail lagi, pihak UD Citra Mandiri menyatakan bahwa dalam mempertimbangkan biaya dasar penjualan dilaksanakan dengan melakukan kalkulasi secara ringkas, termasuk dengan menghitung besaran biaya transportasi. Apabila sebuah perusahaan menyediakan layanan antar barang gratis, maka biaya transportasi merupakan faktor yang harus dijadikan pertimbangan.

“Dengan menjumlahkan harga bahan baku dengan biaya produksi yang dikeluarkan serta biaya transportasi dan laba. Karena begini ya mas, iya kalau yang diantar itu hanya sedikit dan jaraknya dekat, tapi kalau jaraknya jauh. Ini juga akan membengkakkan biaya pengeluaran. Dan ini penting juga untuk dilakukan penghitungan agar total biaya penjualan dan pendapatan bisa diukur dengan tepat.”⁵³

⁵¹ Wawancara dengan Bu Indayati pemilik Mebel Indah Jati pada tanggal 5 Juni 2021.

⁵² Wawancara dengan Fetra Dian Kurniawan pemilik UD Meubel Santika pada tanggal 1 Juni 2021.

⁵³ Wawancara dengan Bu Suciati pemilik UD Citra Mandiri pada tanggal 20 Mei 2021.

Dari berbagai uraian tersebut maka dapat ditarik kesimpulan bahwasanya dalam mempertimbangkan penentuan besaran biaya penjualan, maka perlu kiranya dipertimbangkan dengan matang biaya pengeluaran dan biaya pendapatan, termasuk juga dengan mempertimbangkan biaya transportasi, Karena biaya transportasi merupakan sebuah biaya pengeluaran yang dapat membuat bengkak biaya pengeluaran.

Efektivitas biaya, juga ditetapkan dengan mengacu pada acuan harga jual yang ditentukan dengan menilik besaran harga jual pesaing. Harga yang ditetapkan oleh pesaing menjadi sebuah catatan khusus sehingga penentuan harga jual yang ditetapkan oleh masing-masing perusahaan tidak sembarangan dilaksanakan. Harga yang selisih dengan pesaing, bisa saja berdampak negatif terhadap penjualan yang dilaksanakan. Harga pesaing merupakan sebuah pertimbangan penting, namun juga bukan berarti para pelaku usaha akan menerapkan pertarungan harga yang tidak sehat.

Dari ketiga informan yang menjadi narasumber dalam penelitian ini, ketiganya memiliki jawabannya masing-masing dengan jawaban yang hampir identik. Misalnya pada Mebel Indah Jati, berhubungan dengan harga jual yang ditentukan oleh pesaing, yaitu harga yang ditentukan tidak boleh lebih tinggi dari harga pesaing karena hal itu akan memberikan pengaruh pada pandangan konsumen.

“Soal ini yang penting tidak lebih tinggi dari harga jual pesaing, yang penting tetap berjualan dan menentukan harga dalam batasan yang sehat dan wajar. Karena meskipun lebih rendah daripada harga pesaing bukan berarti juga akan merusak harga dengan permainan

harga yang tidak sehat. Akhirnya juga akan merusak harga mebel semua produk dari masing-masing pelaku usaha.”⁵⁴

Sementara itu, menurut versi UD Meubel Santika menyatakan bahwasanya sebelum menentukan harga jual dengan perbandingan harga pesaing yaitu dengan mencari informasi pada harga jual dari pesaing, ini penting dilaksanakan sebagai bentuk segmentasi harga pasar yang dilaksanakan dalam kegiatan usaha untuk menjaga peta harga dengan harga para pesaingnya.

“Kalau dari kami, pertama yaitu dengan mencari informasi harga jual dari pesaing. Kita tidak boleh menentukan harga sembarangan tanpa mempertimbangkan harga yang ditentukan oleh para pesaing. Karena dengan harga yang ditentukan pesaing, ini penting untuk dijadikan sebuah acuan dalam menentukan besaran harga, entah nanti sama, dibawahnya atau diatasnya sedikit.”⁵⁵

Berbeda pihak UD Citra Mandiri menyatakan yaitu dilaksanakan dengan mengetahui harga pesaing pada unit yang sama, dengan membandingkan unit yang sama maka pihak kami akan mengetahui dan bisa memetakan harga pasar secara umum. Catatannya pada unit yang sama yaitu misalnya pada almari dengan ukuran 1 x 2 meter maka harganya Rp. 1 Juta.

“Melihat atau mengetahui harga jual dari pesaing dengan unit yang sama, kalau tidak sama ya tidak usah. Berarti kan itu bukan persaingan, yang sama-sama saja. Ini harus dipertimbangkan dengan baik dan benar, karena tidak mungkin harga sebuah almari dengan ukuran yang sama dijual lebih mahal, kecuali bahan bakunya beda, ini dari kayu jati ini dari kayu sono keling.”⁵⁶

⁵⁴ Wawancara dengan Bu Indayati Pemilik Mebel Indah Jati pada tanggal 5 Juni 2021.

⁵⁵ Wawancara dengan Fetra Dian Kurniawan pemilik UD Meubel Santika pada tanggal 1 Juni 2021.

⁵⁶ Wawancara dengan Bu Suciati pemilik UD Citra Mandiri pada tanggal 20 Mei 2021.

Pihak mebel dalam menentukan besaran harga jual secara umum, yaitu dengan rumus dan pertimbangan atas biaya bahan baku, biaya produksi, biaya transportasi dan besaran laba yang menjadi target penjualan. Secara garis besar hal ini menjadi rumus dasar dalam menentukan besaran harga jual, agar tidak kalah dengan pesaing dan tetap menjaga pemasaran tetap berjalan dengan sehat.

Pada sisi konsumen, misalnya pembeli di UD Citra Mandiri mengaku dari segi biaya, memang sesuai dengan standard artinya harga antara satu mebel dan mebel lainnya di Kecamatan Kandat mematok harga yang seragam dan meskipun berbeda hanya satu dua saja. Sehingga harga tersebut stabil dan tinggal selera konsumen hendak memilik mebel yang mana.

“Kalau harga sama saja, tinggal mau pakai mebel yang mana. Misalnya pun gini, kita bawa bahan baku dari rumah dan memakai jasanya saja. Itu rata-rata setiap potong atau katakanlah daun pintu, itu juga memiliki harga yang sama, setiap daun pintu jasanya sekitar 100-250 ribu tergantung tingkat kerumitan saja.”⁵⁷

Menurut pihak konsumen pun, dengan patokan harga yang ditetapkan baik ketika menggunakan jasa atau mengambil barang secara langsung juga tidak merasa berat atau menjadi beban. Karena pihak konsumen juga telah memahami jika patokan harga yang ditetapkan merupakan patokan harga yang telah sesuai dengan standard kondisi masyarakatnya.

“Kalau ditanya berat apa tidak, ya itu standard karena harganya sama dan patokannya juga sama. Jadi memang itu bukan hal yang memberatkan. Ini berlaku ketika kita menggunakan jasa saja artinya membawa bahan baku sendiri atau full membeli produk di mebel-mebel tersebut.”⁵⁸

⁵⁷ Wawancara dengan Marsam konsumen UD Citra Mandiri pada tanggal 3 November 2021.

⁵⁸ Wawancara dengan Marsam konsumen UD Citra Mandiri pada tanggal 3 November 2021.

Pendapat yang dikemukakan oleh konsumen salah satu mebel tersebut diketahui bahwasanya dengan patokan harga yang telah ditetapkan tidak merasa keberatan. Karena ditinjau dari segi efektivitas biaya produksi hal itu juga sesuai dengan kondisi keuangan dan kesesuaian harga yang ada di antara satu mebel dengan mebel lainnya di Kecamatan Kandat.

Dari ketiga mebel yang menjadi objek penelitian ini, yaitu Mebel Indah Jati, UD Meubel Santika, dan UD Citra Mandiri memiliki jawaban yang sama mengenai dengan penentuan konsep penjualan secara umum, yaitu dengan mengacu pada bahan baku dan biaya produksi dan kemudian dibandingkan dengan biaya pemasukan.

Dengan menjumlahkan harga bahan baku dengan biaya produksi yang dikeluarkan serta biaya transportasi dan laba, ini menjadi konsep utama dalam penjualan yang dilaksanakan. Ini merupakan aspek yang penting dalam sebuah konsep penjualan yang dilaksanakan agar menghindari kerugian yang dilaksanakan oleh sebuah perusahaan, khususnya dalam konteks penelitian ini yaitu pada pelaku usaha mebel.

2. Faktor-faktor yang menentukan harga jual produk mebel di Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri

Faktor-faktor yang menentukan harga jual pada sebuah produk, ditentukan oleh beberapa hal. Ini tentu saja ditentukan sesuai dengan kondisi sebuah barang, jika kualitas barang yang baik maka harga jual yang dijual tentu saja juga akan semakin meningkat. Selain itu, faktor itu terdapat faktor-faktor penting lainnya yang juga harus menjadi sebuah pertimbangan.

Terdapat beberapa poin penting yang menjadi penentu harga jual produk mebel, hal ini rata-rata memiliki kesamaan dengan berbagai mebel yang lain, terutama tidak terlepas dari kualitas dan biaya produksi. Ketika kualitas barang yang semakin bagus dengan bahan baku yang mahal maka secara otomatis maka harga jual juga akan mengikuti perkembangan harga tersebut dan berangsur akan mengalami kenaikan juga.

Mebel Indah Jati dalam hal ini menyatakan beberapa aspek yang menjadi pertimbangan dalam menentukan harga jual barang menitik beratkan pada kualitas barang. Sebagaimana kualitas produk yang baik, maka harga jual juga akan semakin mengalami harga yang tinggi.

“Kalau kami ini, pertimbangan utamanya pada kualitas, bahan baku dan biaya produksi, ini menjadi sebuah hal utama yang harus dipertimbangkan sebagai pertimbangan dalam faktor-faktor penentuan harga, kualitas barang produksi menjadi pertimbangan utama, selain mempertimbangkan bahan baku dan biaya produksi.”⁵⁹

Senada dengan pernyataan tersebut, UD Meubel Santika dalam menentukan harga jual dengan mempertimbangkan faktor bahan baku dan total secara keseluruhan biaya produksi yang dikeluarkan. Karena dengan menentukan total biaya produksi yang dikeluarkan, dengan jumlah biaya yang dikeluarkan maka akan mengetahui secara pasti besaran biaya keseluruhan produksi yang dilaksanakan.

“Soal faktor yang menentukan harga juga yaitu dengan mengacu pada kualitas bahan baku, an ditambah dengan besarnya biaya produksi yang dikeluarkan. Dari dua faktor tersebut menjadi sebuah bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual. Penting bagi kami untuk

⁵⁹ Wawancara dengan Bu Indayati pemilik Mebel Indah Jati pada tanggal 5 Juni 2021.

mengetahui secara pasti berapa besaran biaya yang dikeluarkan dalam satu masa biaya produksi.”⁶⁰

Sedangkan menurut pihak UD Citra Mandiri mengenai faktor-faktor yang digunakan dalam menentukan harga jual produk yaitu mengacu pada dua landasan utama yaitu pada biaya bahan baku dan biaya produksi. Dengan mengklasifikasikan biaya yang dihabiskan, maka akan mampu ditentukan harga jual yang sesuai dengan tingkat keuntungan.

“Acuan kita dalam menentukan harga jual itu pada biaya bahan baku dan biaya produksi, dengan mengacu pada dua harga tersebut maka kita akan mampu mengukur potensi keuntungan yang bakal diperoleh, sehingga ini menjadi sebuah arti penting dalam menentukan harga jual produk. Ini nantinya masing-masing produk akan memiliki patokan harga masing-masing, karena memang biaya produksi yang dihasilkan berbeda-beda.”⁶¹

Penentuan harga yang berorientasi pada laba yang ditentukan oleh para pelaku usaha mebel di Kecamatan Kandat berbeda-beda, namun rata-rata keuntungan yang ingin dicapai yaitu sekitar 20 persen hingga 30 persen dari total keseluruhan biaya produksi hingga pengiriman barang yang dilaksanakan.

Faktor yang menentukan besaran harga, dinilai dari sisi karyawan yaitu pada acuan bahan baku, produksi dan upah gaji. Upah atau gaji menjadi satu hal yang sangat penting dalam melaksanakan kegiatan secara menyeluruh. Dengan besaran upah yang tepat maka juga akan terjadi iklim kerja yang nyaman, bahkan menjadikan karyawan tetap bertahan atau setia pada sebuah mebel.

⁶⁰ Wawancara dengan Fetra Dian Kurniawan pemilik UD Meubel Santika pada tanggal 1 Juni 2021.

⁶¹ Wawancara dengan Bu Suciati pemilik UD Citra Mandiri pada tanggal 20 Mei 2021.

“Kalau faktor-faktor yang mempengaruhi kalau dari kami karyawan tentu saja tidak paham betul ya, yang jelas kalau dari sisi karyawan intinya meminta upah yang maksimal atau jika di lokasi sini Kecamatan Kandat ya mintanya yang paling tinggi. Karena dengan gaji atau upah yang tinggi, ini juga memudahkan dan juga membuat cara kerja nyaman.”⁶²

Faktor lainnya yaitu berhubungan dengan pola kerja yang dilaksanakan, dengan jam kerja yang jelas maka juga menjadikan kegiatan produksi yang dilaksanakan menjadi lebih teratur dan tersistem dengan baik. Dengan demikian maka akan menjadikan sebuah kegiatan produksi berjalan dengan maksimal.

"Faktor lainnya yaitu berhubungan dengan sistem produksi yang proporsional, artinya antara jam kerja, jam istirahat, jam lembur dan waktu cuti kerja juga dapat diproses dengan mudah dan jelas. Ini akan menjadikan sebuah tempat usaha menjadi tempat usaha yang membuat nyaman dan betah karyawannya.”⁶³

Berhubungan dengan keuntungan yang menjadi target penjualan, maka pihak Mebel Indah Jati menjelaskan bahwa laba bersih yang ingin dicapai dalam setiap penjualan yang dilaksanakannya yaitu sekitar 20 % dari jumlah harga jual. Ini menjadi tingkat keuntungan minimal namun juga tidak akan ditinggikan, kecuali dibarengi dengan kualitas barang yang dinyatakan unggul atau lebih.

“Minimal mengambil laba bersih sebesar 20% dari harga jual, ini menjadi patokan sederhana dalam melakukn penjualan dengan membandingkan pada besaran biaya produksi yang kami keluarkan. Jadi ini 20% juga pekerja juga, jadi bukan hanya buat pengelola saja, itu merupakan keuntungan untuk semua pelaku.”⁶⁴

⁶² Wawancara dengan Ahmad Rizki karyawan Mebel Indah Jati pada tanggal 3 November 2021.

⁶³ Wawancara dengan Ahmad Rizki karyawan Mebel Indah Jati pada tanggal 3 November 2021.

⁶⁴ Wawancara dengan Bu Indayati pemilik Mebel Indah Jati pada tanggal 5 Juni 2021.

Hampir sama dengan target keuntungan yang ditentukan oleh Mebel Indah Jati, pihak UD Meubel Santika menargetkan keuntungan yang lebih besar yaitu hingga 25%. Jumlah ini meningkat sekitar 5 persen dari pada target keuntungan yang ingin diperoleh oleh Mebel Indah Jati.

“Target kuntungan yang kita upayakan yaitu sekitar 20-25% laba dari harga jual. Karena ya kami ada pekerja, biaya transport, dan lainnya. Sehingga dalam menentukan keuntungan diupayakan semaksimal mungkin dan tanpa melampau para competitor.”⁶⁵

Lebih tinggi lagi, bagi UD Citra Mandiri target keuntungan yang diupayakan mencapai minimal 30%, pihaknya menjamin kualitas barang produksinya sehingga berani mematok keuntungan yang lebih tinggi. Karena pada dasarnya keuntungan yang diupayakan merupakan nilai yang didapatkan dari harga jual barang dengan mempertimbangkan kualitas barangnya.

“Minimal mengambil laba bersih sebesar 30% dari harga jual, yang penting kalau kami itu menjamin kualitas barang yang kami jual. Dengan demikian meskipun mahal sedikit, namun kami berani memberikan jaminan kualitas barang yang lebih baik lagi.”⁶⁶

Sedangkan berhubungan dengan periodisasi penghitungan omzet, Mengenai periodisasi penghitungan atau pengkalkulasian biaya produksi – proses produksi – penjualan dilaksanakan setiap bulan, masing-masing pelaku usaha memiliki besaran omzet penjualan yang berbeda-beda, tergantung dengan biaya bahan baku yang ditentukan dan banyaknya jumlah produksi dalam satu bulan.

⁶⁵ Wawancara dengan Fetra Dian Kurniawan pemilik UD Meubel Santika pada tanggal 1 Juni 2021.

⁶⁶ Wawancara dengan Bu Suciati pemilik UD Citra Mandiri pada tanggal 20 Mei 2021.

Dari sisi konsumen yang dilakukan pembeli, yaitu khususnya berhubungan dengan faktor yang mempengaruhi produksi tidak berhubungan secara rinci dengan transaksi jual beli. Namun apabila harga produksi tinggi maka hal ini juga akan menaikkan harga beli sebuah produk. Sehingga harapan konsumen yaitu pihak mebel dapat menekan harga beli, agar pembeli dapat melakukan pembelian dengan harga serendah mungkin.

“Kalau dari saya sebagai pembeli, yang penting itu tergantung harganya saja. Dan yang mempengaruhi harganya itu adalah faktor biaya produksi yang dilaksanakan, kalau biaya produksi tinggi maka juga akan menjadikan harga jual produk semakin tinggi, dan juga sebaliknya. Makanya harapannya biaya produksinya rendah agar pembeli juga dapat melakukan pembelian dengan nilai yang rendah.”⁶⁷

Mebel Indah Jati setiap bulannya mampu melakukan penjualan produk dengan kisaran mencapai Rp. 25 Juta, ditambah dengan biaya bahan baku Rp. 10 Juta, Biaya perlengkapan, Rp. 2,2 Juta, dan biaya tenaga kerja untuk 3 orang Rp. 6 Juta. Sedangkan untuk omzet kotornya ditambah dengan biaya lain-lain termasuk biaya transportasi atau pengiriman barang mampu mencapai Rp. 40 Juta.

UD Meubel Santika setiap bulannya mampu melakukan penjualan produk dengan kisaran mencapai Rp. 30 Juta, ditambah dengan biaya bahan baku Rp. 12 Juta, Biaya perlengkapan Rp. 3 Juta, Biaya tenaga kerja 4 orang Rp. 8 Juta. Omzet kotornya ditambah dengan biaya lain-lain termasuk biaya transportasi atau pengiriman barang mampu mencapai Rp. 50 Juta.

⁶⁷ Wawancara dengan Dwi pembeli UD Meubel Santika pada tanggal 3 November 2021.

UD Citra Mandiri setiap bulannya mampu melakukan penjualan produk dengan kisaran mencapai Rp. 35 Juta, ditambah dengan biaya bahan baku sebesar Rp. 15 Juta, Bahan pelengkap Rp. 5 Juta, Tenaga kerja 5 orang Rp. 10 Juta. Omzet kotornya ditambah dengan biaya lain-lain termasuk biaya transportasi atau pengiriman barang mampu mencapai Rp. 65 juta.

Pendapatan yang diperoleh oleh masing-masing mebel dalam kurun waktu satu bulan berbeda-beda, tergantung dengan skala usaha yang dilaksanakan. Serta dengan jumlah tenaga kerja yang bekerja dalam satu mebel. Meski demikian salah satu hal yang tetap memiliki kesamaan yaitu harga bahan pokok ataupun pendukung dan biaya tenaga kerja. Sedangkan untuk biaya tenaga kerja rata-rata memiliki patokan yaitu taksiran Rp. 2 Juta untuk wilayah Kabupaten Kediri.

Perbedaan omzet dan keuntungan dari ketiga mebel tersebut dapat diketahui dari jumlah produksi dan kualitas barang. Misalnya dengan jumlah produksi yang semakin banyak, maka hal itu juga akan menjadikan keuntungan yang besar pula bagi pengelola. Sedangkan semakin sedikit yang diproduksi juga akan menjadikan sedikit pula keuntungan yang nantinya diperoleh.

3. Kendala dan solusi yang dihadapi pelaku usaha produk mebel di Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri

Kegiatan atau bisnis mebel yang dilaksanakan di Kecamatan Kandat terdapat beberapa kendala pelaku usaha produk mebel secara umum,

umumnya yaitu mengarah pada modal dan bahan baku yang langka. Terdapat beberapa poin penting lainnya, misalnya yaitu karyawan yang mengalami kenaikan gaji.

Menurut pihak Mebel Indah Jati, kendala yang dihadapi mengenai modal dan bahan baku. Terkadang bahan baku yang tersedia tidak memenuhi kebutuhan, misalnya saja pemenuhan kebutuhan kayu jati. Terkadang sulit di dapatkan di pasar bebas.

“Seputar modal, bahan baku yang langka, dan karyawan minta naik gaji. Tiga hal ini menjadi sebuah kendala yang sedikit banyak memberikan hambatan. Terutama pada bahan baku yang langka, yang mana ini akan sulit di dapatkan. Dengan langkanya bahan baku, ini juga memberikan dampak kepada proses pengerjaan, dan akan memberikan pengaruh kepada omzet penjualan.”⁶⁸

Senada, pihak UD Meubel Santika juga menuturkan bahwasanya kelangkaan bahan baku masih menjadi perhatian utama. Karena dengan sulitnya mendapatkan bahan baku maka hal tersebut akan memberikan dampak kepada pemenuhan permintaan konsumen. Ini merupakan salah satu kendala yang sulit diatasi.

“Kelangkaan bahan baku, biaya tenaga kerja naik, faktor yang tidak diduga seperti cuaca, dan adanya Covid-19. Saat ini covid-19 memberikan imbas meskipun tidak signifikan, namun juga hal ini menjadi sebuah perhatian. Khususnya kelangkaan bahan baku ya, masih menjadi kendala utama yang harus dihadapi.”⁶⁹

Senada dengan pernyataan sebelumnya, pihak UD Citra Mandiri juga menyatakan hal yang sama kelangkaan bahan baku dan biaya tenaga kerja yang naik menjadi persoalan yang seringkali menghambat proses produksi.

⁶⁸ Wawancara dengan Bu Indayati pemilik Mebel Indah Jati pada tanggal 5 Juni 2021.

⁶⁹ Wawancara dengan Fetra Dian Kurniawan pemilik UD Meubel Santika pada tanggal 1 Juni 2021.

Namun demikian perhatian utama tetap berhubungan dengan kelangkaan bahan baku, ini sulit untuk mendapatkan solusi, karena bahan baku langsung berhubungan dengan pasar bebas.

“Terutama yang menjadi kendala dalam proses produksi itu adalah kelangkaan bahan baku, ini masih menjadi faktor yang paling dominan. Kemudian biaya tenaga kerja naik dan faktor yang tidak diduga seperti cuaca, tapi untuk yang di sini masih dapat dilakukan rekayasa, kalau soal bahan baku ini sudah sulit, karena hubungannya sama orang banyak, pasar bebas langsung.”⁷⁰

Selain itu juga terdapat beberapa aspek yang menjadi kendala pelaku usaha produk mebel dinilai dari penentuan harga, utamanya berhubungan dengan besaran harga yang dipatok oleh para pesaing. Hal ini menjadi sebuah aspek yang menjadi sebuah pertimbangan penting bagi pelaku usaha mebel, agar harga yang ditetapkan tetap bersaing dan tidak kalah dengan harga yang ditetapkan oleh para pelaku usaha lainnya.

Menurut pihak Mebel Indah Jati, penetapan harga pesaing juga menjadi sebuah aspek strategis dalam penentuan harga jual dan akibatnya akan menentukan arah persaingan. Terlebih bagi calon konsumen baru, ini akan menjadi sebuah pertimbangan khusus. Karena harga yang selisih akan membuat pilihan calon konsumen baru beralih.

“Adanya pesaing yang merusak harga di pasaran, kalau yang konsumen lama saja tidak begitu mempersoalkan ya, maksudnya langganan yang lama. Tapi kalau orang-orang baru atau calon konsumen baru, hal ini menjadi persoalan, bisa saja hanya selisih sedikit tapi tiba-tiba beralih ke mebel yang lainnya.”⁷¹

⁷⁰ Wawancara dengan Bu Suciati pemilik UD Citra Mandiri pada tanggal 20 Mei 2021.

⁷¹ Wawancara dengan Bu Indayati pemilik Mebel Indah Jati pada tanggal 5 Juni 2021.

Sedangkan menurut pihak UD Meubel Santika, harga yang ditetapkan pesaing sebenarnya tidak menjadi masalah namun pada kualitas produk yang berbeda-beda, apabila kualitas produk tersebut serupa dan harga yang ditawarkan pesaing lebih rendah maka hal inilah yang akan memberikan pengaruhnya kepada konsumen untuk beralih.

“Pesaing, karena jika ada pesaing yang menjual dengan harga rendah sedangkan kualitas produk sama maka konsumen memilih untuk ke pesaing. Tapi kalau kualitas produk atau spesifikasinya berbeda-beda itu tidak masalah, tapi yang jadi masalah ketika itu masih satu kualitas produk, dan dalam benda yang sama.”⁷²

Lebih parah lagi, menurut pihak UD Citra Mandiri, terkadang harga yang ditawarkan oleh pesaing yang tidak wajar merusak harga umumnya. Sementara kalau sekedar naik turunnya harga sedikit, itu bukan menjadi persoalan.

“Adanya pesaing yang merusak harga di pasaran, misalnya saja, mebel A benar-benar menurunkan harga almari, padahal dengan spesifikasi yang sama, disini masih Rp. 1 Juta di sana bisa Rp. 600 ribu. Ini yang demikian yang merusak harga.”⁷³

Sementara itu menurut pihak konsumen, dengan kendala yang dihadapi oleh pihak mebel maka juga akan menjadikan potensi peningkatan pembelian produk. Bahkan dengan adanya perang harga, yang sesekali terjadi ini juga menjadikan hal yang membingungkan bagi pembeli dalam memilih di tempat mana yang melakukan penjualan barang dengan jujur.

“Kalau kami tetap saja sebagai pembeli, apapun kendala yang terjadi harapannya harga tetap murah. Jangan sampai nanti ada harga yang tiba-tiba naik, dan melambung. Kalau untuk pembeli tetap atau untuk

⁷² Wawancara dengan Fetra Dian Kurniawan pemilik UD Meubel Santika pada tanggal 1 Juni 2021.

⁷³ Wawancara dengan Bu Suciati pemilik UD Citra Mandiri pada tanggal 20 Mei 2021.

dijual kembali ini juga akan menyulitkan kami, makanya harga yang stabil itu yang bagus. Bagus untuk produsen, konsumen, ataupun untuk pembeli yang melakukan penjualan kembali.”⁷⁴

Dari berbagai uraian tersebut maka adanya harga pesaing dalam konteks perdagangan merupakan hal yang wajar, namun dengan catatan yaitu harga yang ditawarkan masih dalam batasan yang wajar dan normal. Sehingga stabilitas harga tetap terjaga, dan permainan harga yang rendah tidak terjadi.

Kendala yang umum dihadapi juga berhubungan dengan faktor produksi, mengenai modal dan bahan baku, dari penentuan harga, utamanya berhubungan dengan besaran harga yang dipatok oleh para pesaing. Solusi yang ditawarkan untuk harga pesaing dalam konteks perdagangan merupakan hal yang wajar, namun dengan catatan yaitu harga yang ditawarkan masih dalam batasan yang wajar dan normal. Sehingga stabilitas harga tetap terjaga, dan permainan harga yang rendah tidak terjadi.

C. Temuan Penelitian

1. Efektivitas biaya produksi terhadap harga jual produk mebel di Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri

Sesuai dengan hasil paparan data, maka temuan dalam kajian mengenai efektivitas biaya produksi terhadap harga jual, yaitu:

- a. Komponen utama dalam produksi mebel di Kecamatan Kandat yaitu berpedoman pada komponen biaya dasar, dari beberapa lokasi mebel di

⁷⁴ Wawancara dengan Putra konsumen UD Meubel Santika pada tanggal 3 November 2021.

Kecamatan Kandat, standarisasi biaya pada biaya bahan baku, biaya produksi, dan biaya pengiriman barang. Kegiatan produksi mebel pada umumnya, entah pada produksi kursi, sofa, almari, dan lainnya yang dilaksanakan di Kecamatan Kandat pada dasarnya berpedoman pada beberapa komponen utama biaya, biaya bahan baku, biaya produksi, dan biaya pengiriman barang. Sedangkan seperti biaya listrik, biaya cat, biaya perna-pernik itu tergabung dalam biaya bahan baku. Misalnya pembelian satu unit cat, itu dapat digunakan dalam beberapa unit, penggunaan listrik juga demikian terakumulasi selama satu bulan.

- b. Letak utama dalam mempertimbangkan biaya produksi adalah bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya transportasi, dan biaya lainnya yang tak terduga. Beberapa penghitungan biaya tersebut merupakan sebuah hal yang penting dalam sebuah kegiatan usaha, karena setidaknya dengan penghitungan biaya produksi dan tenaga kerja maka sebuah perusahaan produksi akan mampu mengukur kemampuannya dalam memenuhi tanggung jawab finansialnya dalam waktu dekat.
- c. Dalam mempertimbangkan penentuan besaran biaya penjualan, maka perlu kiranya dipertimbangkan dengan matang biaya pengeluaran dan biaya pendapatan, termasuk juga dengan mempertimbangkan biaya transportasi, Karena biaya transportasi merupakan sebuah biaya pengeluaran yang dapat membuat bengkak biaya pengeluaran.
- d. Dari ketiga mebel yang menjadi objek penelitian ini, yaitu Mebel Indah Jati, UD Meubel Santika, dan UD Citra Mandiri memiliki jawaban yang

sama mengenai dengan penentuan konsep penjualan secara umum, yaitu dengan mengacu pada bahan baku dan biaya produksi dan kemudian dibandingkan dengan biaya pemasukan.

- e. Kalkulasi harga bahan baku dengan biaya produksi yang dikeluarkan serta biaya transportasi dan laba, ini menjadi konsep utama dalam penjualan yang dilaksanakan. Ini merupakan aspek yang penting dalam sebuah konsep penjualan yang dilaksanakan agar menghindari kerugian yang dilaksanakan oleh sebuah perusahaan, khususnya dalam konteks penelitian ini yaitu pada pelaku usaha mebel.

2. Faktor-faktor yang menentukan harga jual produk mebel di Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri

Terdapat beberapa faktor yang menentukan harga jual produk mebel, yaitu:

- a. Beberapa aspek yang menjadi pertimbangan dalam menentukan harga jual barang menitik beratkan pada kualitas barang. Sebagaimana kualitas produk yang baik, maka harga jual juga akan semakin mengalami harga yang tinggi.
- b. Berhubungan dengan keuntungan yang menjadi target penjualan, maka pihak Mebel Indah Jati menjelaskan bahwa laba bersih yang ingin dicapai dalam setiap penjualan yang dilaksanakannya yaitu sekitar 20 % dari jumlah harga jual. UD Meubel Santika menargetkan keuntungan yang lebih besar yaitu hingga 25%. Jumlah ini meningkat sekitar 5 persen dari pada target keuntungan yang ingin diperoleh oleh Mebel Indah Jati. UD

Citra Mandiri target keuntungan yang diupayakan mencapai minimal 30%, pihaknya menjamin kualitas barang produksinya sehingga berani mematok keuntungan yang lebih tinggi.

3. Kendala dan solusi yang dihadapi pelaku usaha produk mebel di Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri

Kendala dan solusi yang dihadapi pelaku usaha produk mebel yaitu:

- a. Kendala yang dihadapi mengenai modal dan bahan baku. Terkadang bahan baku yang tersedia tidak memenuhi kebutuhan, misalnya saja pemenuhan kebutuhan kayu jati. Terkadang sulit di dapatkan di pasar bebas.
- b. Kendala pelaku usaha produk mebel dinilai dari penentuan harga, utamanya berhubungan dengan besaran harga yang dipatok oleh para pesaing. Hal ini menjadi sebuah aspek yang menjadi sebuah pertimbangan penting bagi pelaku usaha mebel, agar harga yang ditetapkan tetap bersaing dan tidak kalah dengan harga yang ditetapkan oleh para pelaku usaha lainnya.
- c. Penetapan harga pesaing juga menjadi sebuah aspek strategis dalam penentuan harga jual dan akibatnya akan menentukan arah persaingan. Terlebih bagi calon konsumen baru, ini akan menjadi sebuah pertimbangan khusus. Karena harga yang selisih akan membuat pilihan calon konsumen baru beralih.
- d. Solusi yang ditawarkan untuk harga pesaing dalam konteks perdagangan merupakan hal yang wajar, namun dengan catatan yaitu harga yang ditawarkan masih dalam batasan yang wajar dan normal. Sehingga

stabilitas harga tetap terjaga, dan permainan harga yang rendah tidak terjadi.