

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dunia usaha memang banyak pilihan, begitu banyak jenis usaha yang dapat dijadikan pilihan ladang pencaharian. Dengan mengetahui gambaran jenis usaha yang ada, akan menambah wawasan tentang dunia usaha. Membandingkan beberapa peluang usaha sangat baik untuk mengukur potensi dan menilai prospek usaha masa depan. Tingginya tingkatan usaha ditentukan berdasarkan jumlah modal yang dibutuhkan usaha tersebut. Menurut tingkatannya usaha dibagi atas usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar.¹

Indonesia sangat kaya baik dari kekayaan alam maupun budayanya. Komoditas produk Negara Indonesia banyak dikenal di mancanegara. Misalnya, *furniture* dan kerajinan. Ada banyak pengusaha asal Indonesia yang menggantungkan hidupnya dari usaha *furniture* dan kerajinan tersebut, baik yang sifatnya lokal maupun yang go internasional. Produk kerajinan sangat banyak manfaatnya. Ada yang digunakan untuk keperluan rumah tangga, ada juga yang hanya sekedar untuk hiasan. Bahkan terkadang menjadi cinderamata hingga menjadi barang yang memiliki *prestise* yang tinggi bagi pemiliknya. Menganalisis peluang usaha pada produk kerajinan dimaksudkan untuk menemukan peluang dan potensi usaha yang tersedia dan berapa lama usaha dapat bertahan. Ancaman dan peluang selalu menyertai suatu usaha sehingga penting untuk melihat dan memantau perubahan lingkungan dan kemampuan adaptasi dari suatu usaha sehingga penting untuk melihat dan memantau perubahan lingkungan dan kemampuan adaptasi dari suatu usaha agar dapat tumbuh dan bertahan dalam persaingan. Pemetaan potensi usaha produk kerajinan dapat didasarkan pada ciri khas kerajinan dari setiap daerah. Pemetaan potensi menjadi sangat penting untuk mendorong

¹Wulan Ayodya,,*Mau Kemana Setelah SMK?*, Erlangga, Jakarta, 2013, hlm. 64

pertumbuhan dan pemerataan ekonomi daerah. Terdapat beberapa cara atau metode dalam melakukan pemetaan potensi usaha produk kerajinan baik secara kuantitatif maupun kualitatif.²

Setiap perusahaan menghadapi permasalahan yang berbeda-beda. Dalam penentuan harga jual, ada perusahaan yang tidak menghadapi persoalan apapun. Perusahaan jenis ini membuat produk untuk bersaing dengan perusahaan lain berupa produk sejenis yang telah memiliki harga pasar pasti. Dengan demikian, para pelanggan akan membayar tidak lebih dari harga jual tersebut, sehingga tidak ada alasan bagi perusahaan untuk menentukan harga jual dibawah atau diatas harga pasar tersebut. Dalam kondisi seperti ini, perusahaan cukup menetapkan harga jual produk sebesar harga pasar.³

Harga merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya baik berupa barang maupun jasa. Menetapkan harga terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan menurun, namun jika terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang dapat diperoleh organisasi perusahaan.⁴

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Ika Neni Kristanti, salah satu persoalan rumit yang dihadapi oleh manajemen perusahaan adalah menetapkan harga jual produk perusahaan. Harga jual produk perusahaan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuan. Harga jual yang terlalu tinggi akan membuat konsumen tidak membeli atau mengurangi jumlah produk perusahaan sehingga perusahaan tidak akan memperoleh pendapatan dan laba yang cukup. Sebaliknya harga jual yang terlalu rendah akan membuat perusahaan tidak mampu mencapai laba usaha yang direncanakan. Karena itu, menetapkan harga

²Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, *Prakarya dan Kewirausahaan*, Jakarta, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, 2014, hlm. 60

³Krismiaji, *Dasar-Dasar Akuntansi Manajemen*, cet. Pertama, Unit Penerbit dan Percetakan AMP YKPN, Yogyakarta, 2002, hlm. 353

⁴Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, edisi ke 5, alfabeta, Bandung, 2002, hlm. 125

jual produk perusahaan pada harga yang tepat sangat penting bagi perusahaan agar tujuan perusahaan secara umum dapat tercapai.⁵

Penentuan harga jual dengan tepat, terlebih dahulu harus diketahui harga pokok produksi (perusahaan manufaktur), karena harga pokok produksi merupakan dasar bagi perusahaan untuk menentukan harga jual. Harga pokok produksi merupakan komponen biaya yang langsung berhubungan dengan produksi. Penetapan harga pokok produksi memegang peranan yang sangat penting pada suatu perusahaan, sebab dari harga pokok dapat dibuat analisa rencana dan kekuatan pemasaran, penentuan harga jual dan sebagai perencanaan laba perusahaan.⁶

Secara teoritik kebijaksanaan yang ditempuh oleh setiap wiraniaga untuk menjual hasil produksinya adalah promosi secara tradisional. Industri meubel yang masih menganut sistem penjualan secara tradisional, umumnya perusahaan-perusahaan tersebut adalah perusahaan lama atau senior yang masih mempertahankan penjualan dengan cara promosi dari mulut ke mulut secara langsung sehingga pelanggan satu akan menarik pelanggan lainnya, dan pembeli akan datang langsung ke toko untuk melihat produknya secara langsung, sehingga terjadi keterbukaan antara penjual dan pembeli, yang berarti pembeli dapat mengetahui kelebihan dan kelemahan produk yang akan dibeli. Jika terjadi transaksi jual beli, maka terjadi jual beli yang obyektif.

Dari semua hal yang diharapkan promosi penjualan, perlu pula dipertimbangkan apakah biaya yang dikeluarkan dapat memberikan pengaruh yang besar terhadap peningkatan penjualan dan sampai sejauh mana promosi penjualan itu dapat menarik konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan.

⁵Ika Neni Kristanti, *Analisis Penetapan Harga Jual Dengan Metode Cost Plus Dan Metode Tingkat Pengembalian Atas Modal Yang Digunakan Pada Toko Mebel Lestari Pejagoan*, Jurnal Fokus Bisnis, Vol.12 No.02 Desember 2013, hlm. 83-84

⁶Chistanti, Harijanto, Treesje Runtu, *Penentuan Harga Jual Produk Dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Pada UD.SINAR SAKTI*, Jurnal EMBA, Vol. 2 No.3 September 2014, hlm. 209

Industri meubel yang ada di kabupaten Jepara yang bergerak dalam pembuatan produk meubel berusaha untuk mempertahankan pangsa pasarnya sehingga produk yang dipasarkannya dapat terus dipertahankan bahkan ditingkatkan.

Pada penelitian ini, akan difokuskan pada CV. Cipta Karya dan CV. Agung Jaya. Adapun produk-produk yang dihasilkan oleh keduanya diantaranya adalah kursi, meja, almari, hiasan dinding, dan lain sebagainya. Kesamaan produk yang dihasilkan oleh kedua industri tersebut membuat persaingan yang ketat antar keduanya untuk memperoleh pelanggan sebanyak-banyaknya.

Berikut ini tabel perbedaan penjualan produk meubel di CV. Cipta Karya dan di CV. Agung Jaya pada periode 2015:

Harga penjualan produk meubel di CV. Cipta Karya pada periode 2015 adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1
Produk Meubel CV. Cipta Karya⁷

Produk Meubel	Biaya perunit	Jumlah Produk Yang Di Produksi	Laba yang diharapkan	Biaya lain-lain
Kursi	660.000	240	2.150.000	500.000
Meja	450.000	192	1.750.000	325.000
Almari	1.700.000	96	2.750.000	900.000
Hiasan dinding	150.000	192	325.000	100.000

*Data jumlah produk dan harga jual produk meubel per tahunnya

*harga per unit/set dikali total produk sama dengan total harga

⁷Dokumentasi Produk Meubel CV. Cipta Karya

Sedangkan harga penjualan produk meubel di CV. Agung Jaya pada periode 2015 adalah sebagai berikut:

Tabel 1.2

Produk Meubel CV. Agung Jaya⁸

Produk Meubel	Biaya perunit	Jumlah produk yang diproduksi	Laba yang diharapkan	Biaya lain-lain
Kursi	640.000	240	2.000.000	450.000
Meja	420.000	192	1.500.000	300.000
Almari	1.500.000	96	2.250.000	850.000
Hiasan dinding	120.000	192	300.000	90.000

***Data jumlah produk dan harga jual produk meubel per tahunnya**

***harga per unit/set dikali total produk sama dengan total harga**

Pada penelitian ini, CV. Cipta Karya dan CV. Agung Jaya. Kedua industri meubel tersebut merukan industri meubel yang baru berdiri, dimana CV. Cipta Karya berdiri pada tahun 2011 di Desa Kerso Kecamatan Kedung Kabupaten Jepara, dimana produk meubel yang diproduksi di CV. Cipta Karya yaitu berupa *furniture* yang mana bahan baku menggunakan kayu jati. Ukiran *furniture* meubel dengan motif ukir kayu yang indah dan menarik dapat menambah nilai bagi *furniture* meubel tersebut yang dibedakan melalui motifnya. Teknik produksi yang dilakukan masih secara manual dengan mengandalkan buatan tangan (*handmade*), sehingga nilai artistiknya tinggi. Promosi gencar dilakukan oleh CV. Cipta Karya, agar memikat para konsumen.

Dan CV. Agung Jaya berdiri pada tahun 2011 di Desa Kerso Kecamatan Kedung Kabupaten Jepara, dari segi produksi tidak berbeda dengan CV. Cipta karya baik dari bahan dengan kayu jati asli, proses pembuatan dan motif ukir kayu yang sama seperti yang lain, dimana ukiran kayu yang masih buatan tangan di jepara mempunyai nilai seni

⁸Dokumentasi Produk Meubel CV. Agung Jaya

yang sangat tinggi. CV. Agung Jaya juga gencar melakukan promosi untuk menarik minat konsumen.

Kedua industri ini merupakan industri meubel yang tergolong baru berdiri dikawasan sentra meubel, dimana tingkat produksi *furniture* meubel keduanya sama, teknik dan jenis produk meubel yang dibuat juga sama. Serta kualitas yang hampir sama, tapi harga jual produk meubel pada kedua CV ini “Cipta Karya” dan “Agung Jaya” berbeda. Padahal teknik produksi, kualitas yang hampir sama.

Dari permasalahan tersebut, peneliti ingin mengetahui **“Analisis Perbandingan Penetapan Harga Penjualan Produk Meubel antara CV. Cipta Karya dengan CV. Agung Jaya di Desa Kerso Kecamatan Kedung Kabupaten Jepara”**

B. Penegasan Istilah

Penegasan istilah dalam penelitian ini adalah:

1. Perbandingan

Perbandingan adalah membandingkan perbedaan antara penetapan harga penjualan produk meubel antara CV. Cipta Karya dan CV. Agung Jaya di Desa Kerso Kecamatan Kedung Kabupaten Jepara

2. Penetapan Harga Penjualan

Penetapan harga untuk mengetahui secara persis biaya yang dikeluarkan untuk suatu produk dan memastikan bahwa konsumen mampu membayar produk dengan harga yang ditetapkan.

3. Meubel

Kata meubel dalam bahasa Inggris diterjemahkan menjadi *furniture*. Istilah “meubel” digunakan karena sifat bergeraknya atau mobilitasnya sebagai barang lepas di dalam interior arsitektural. Meubel juga merupakan salah satu produk kayu olahan yang pertumbuhannya amat pesat dalam beberapa dekade terakhir ini adalah produk meubel. Berawal dari pekerjaan rumah tangga, produk meubel kini telah

menjadi industri yang cukup besar dengan tingkat penyerapan tenaga kerja terdidik yang tidak sedikit.

C. Fokus Penelitian

Agar hasil penelitian lebih terarah dan tepat pada sasaran, serta tidak keluar dari pembahasan, maka penelitian ini dibatasi pada hal-hal yang berkaitan dengan permasalahan secara lebih spesifik, dalam penelitian ini masalah dibatasi pada analisis perbandingan harga penjualan tradisional antara CV. Cipta Karya dengan CV. Agung Jaya di desa Kerso, kecamatan Kedung, kabupaten Jepara.

D. Rumusan Masalah

Berangkat dari deskripsi latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka muncul beberapa pokok permasalahan yang hendak dikaji antara lain:

1. Bagaimana penetapan harga penjualan produk meubel di CV. Cipta Karya Desa Kerso, Kecamatan Kedung Kabupaten Jepara?
2. Bagaimana penetapan harga penjualan produk meubel di CV. Agung Jaya Desa Kerso, Kecamatan Kedung Kabupaten Jepara?
3. Bagaimana perbandingan penetapan harga penjualan produk meubel antara CV. Cipta Karya dengan CV. Agung Jaya di Desa Kerso, Kecamatan Kedung Kabupaten Jepara?

E. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis penetapan harga penjualan produk meubel di CV. Cipta Karya Desa Kerso, Kecamatan Kedung Kabupaten Jepara.
2. Untuk menganalisis penetapan harga penjualan produk meubel di CV. Agung Jaya Desa Kerso, Kecamatan Kedung Kabupaten Jepara.

3. Untuk menganalisis perbandingan harga penjualan produk meubel antara CV. Cipta Karya dengan CV. Agung Jaya di Desa Kerso, Kecamatan Kedung Kabupaten Jepara.

F. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan oleh penulis dalam melakukan penelitian ini, antara lain, yaitu :

1. Manfaat Teoritis

- a. Bagi Peneliti dan Akademis

Penelitian ini sebagai bahan masukan dan menambah pengetahuan tentang keefektifan penjualan produk meubel secara tradisional di Jepara ditinjau dari segi keuntungan. Penelitian ini juga bermanfaat dalam pengimplementasian teori-teori yang telah dipelajari oleh peneliti selama perkuliahan.

- b. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi dan informasi bagi peneliti selanjutnya dalam hal sistem penjualan tradisional yang benar dan menguntungkan.

2. Manfaat Praktis

Dapat memberikan masukan kepada CV. Cipta Karya dan CV. Agung Jaya di Desa Kerso, Kecamatan Kedung, Kab. Jepara dalam melakukan penjualan agar tidak terjadi kerugian dan saling mendapatkan keuntungan demi menciptakan kemaslahatan bagi masyarakat setempat.

G. Sistematika Penulisan Skripsi

Sistematika yang dimaksud disini adalah penempatan unsure-unsur permasalahan dan urutannya di dalam skripsi sehingga membentuk satu kesatuan karangan ilmiah yang tersusun rapi dan logis.

Sistematika ini digunakan sebagai gambaran yang akan menjadi pembahasan dan penelitian sehingga dapat memudahkan bagi pembaca. maka dapat di susun sistematika sebagai berikut :

1. Bagian Awal

Dalam bagian ini terdiri dari halaman judul, halaman motto, halaman nota persetujuan pembimbing, halaman kata pengantar, halaman daftar isi dan abstrak.

2. Bagian Isi

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini menggambarkan mengenai latar belakang masalah, fokus penelitian, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II : KAJIAN PUSTAKA

Bab ini berisi deskripsi pustaka yang dibutuhkan dalam menunjang penelitian dan konsep yang relevan untuk membahas permasalahan yang telah dirumuskan dalam penelitian ini, tinjauan atas penelitian terdahulu dan kerangka berfikir.

BAB III : METODE PENELITIAN

Dalam bab ini menjelaskan tentang metode penelitian yang terdiri dari jenis penelitian, pendekatan penelitian, sumber data, lokasi penelitian, teknik pengumpulan data, uji keabsahan data dan analisis data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS

Bab ini menjelaskan mengenai berupa hasil pengamatan dan pembahasan yang terdiri dari gambaran umum obyek penelitian, hasil penelitian, pembahasan dan analisis data.

BAB V : KESIMPULAN DAN PENUTUP

Bab terakhir ini berisi mengenai kesimpulan dari hasil penelitian yang dilakukan dan saran-saran yang berhubungan dengan penelitian serupa dimasa yang akan datang.

3. Bagian Akhir

Dalam bagian berisi tentang daftar pustaka, daftar riwayat pendidikan penulis dan lampiran-lampiran.

Demikian sistematika penulisan skripsi yang penulis ajukan dengan harapan dapat terhindar dari kemungkinan terjadinya kesalahan dalam penyusunan sub bab yang tertera dalam skripsi ini.

