

BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan dunia bisnis di Indonesia saat ini sangatlah pesat dan menyebabkan persaingan yang sangat ketat antar perusahaan, dengan kondisi ini perusahaan harus berusaha mengikuti perkembangan agar dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dan memperoleh laba atau keuntungan yang maksimal. Hal ini ditandai dengan tajamnya persaingan dunia usaha dalam mempertahankan dan meningkatkan usahanya. Banyak usaha kecil sekarang ini saling bersaing, terutama pada industri yang memproduksi produk sejenis. Untuk mengatasi hal itu, perusahaan dituntut untuk antisipatif terhadap segala kemungkinan yang terjadi dalam persaingan. Salah satunya adalah harga jual. Banyak faktor memengaruhi pengambilan keputusan tentang harga jual. Faktor-faktor yang memengaruhi harga jual di antaranya adalah faktor laba yang diinginkan, faktor produk dan faktor ekstern seperti elastisitas permintaan, sasaran produk, persaingan pasar.

Perhitungan harga pokok produksi berfungsi sebagai dasar untuk menetapkan harga jual dan laba. Informasi yang dibutuhkan dalam perhitungan harga pokok produksi adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik. Ketiga komponen tersebut harus diperhitungkan secara tepat. Perhitungan harga pokok produksi secara tepat, akan menghasilkan penetapan harga jual yang tepat pula. Salah satu tujuan yang ingin dicapai perusahaan adalah memperoleh laba yang maksimal. Hal ini dikarenakan jumlah laba yang diperoleh suatu perusahaan dapat dijadikan sebagai sebuah acuan maupun ukuran kemajuan sebuah perusahaan. Kesalahan dalam perhitungan harga pokok produksi dapat mengakibatkan penentuan harga jual pada suatu perusahaan menjadi terlalu tinggi atau terlalu rendah. Semakin rendah harga suatu barang maka semakin banyak permintaan terhadap barang tersebut,

sebaliknya makin tinggi harga suatu barang makin sedikit permintaan terhadap barang tersebut. Aspek ketelitian sangat diperlukan dalam perhitungan harga pokok produksi. Oleh karena itu, perusahaan sebaiknya perlu menggunakan perhitungan harga pokok produksi dengan tepat guna menentukan harga jual yang tepat dan memperoleh laba yang diharapkan.

Teori penentuan harga jual berdasarkan biaya atau konsep akuntansi yaitu (penentuan harga jual produk standar) menurut Kotler sebagaimana dikutip Magdalena menunjukkan bahwa seringkali manajemen menentukan harga jual atas dasar biaya. Penentuan harga jual berdasarkan biaya ini sering disebut metode penentuan harga jual *cost-plus (cos- plus pricing)*. Prinsip dasar dalam penentuan harga jual produk standar adalah bahwa harga jual harus cukup untuk menutup semua biaya dan menghasilkan laba dalam jangka panjang sehingga dapat memberikan return yang wajar bagi para pemegang saham serta mempertahankan dan mengembangkan perusahaan. Semua biaya yang harus ditutup tersebut meliputi biaya produksi yang meliputi biaya tenaga kerja, biaya peralatan, biaya mesin, biaya pemasaran, administrasi dan umum, dan biaya keuangan baik yang bersifat tetap maupun yang bersifat variabel.¹

Sehingga sebuah usaha jika alat produksi yang digunakan lebih banyak menggunakan mesin, maka harga jual produk yang dihasilkan juga lebih tinggi jika dibanding dengan produk yang dikerjakan secara manual. Namun jika biaya tenaga kerja yang dibutuhkan dan dikeluarkan untuk memproduksi produk tersebut lebih tinggi dibanding dengan usaha yang menggunakan mesin, maka harga jual produknya juga akan tinggi sesuai dengan biaya produksi yang dikeluarkan.

Kebanyakan masyarakat kita jika mereka berbisnis, selalu ingin mencari laba besar. Jika ini yang menjadi tujuan usahanya, maka seringkali mereka menghalalkan berbagai cara. Dalam hal ini sering terjadi perbuatan negatif yang akhirnya menjadi kebiasaan. Adalah sifat tidak

¹ Magdalena, *Penetapan Harga Jual*, Electronis Journal Universitas Atma Jaya, 2015, hal. 28.

baik apabila, orang banyak bicara dan banyak bohongnya, bila dititipi selalu khianat, janji sering meleset, punya utang selalu ditunda pembayarannya, bahkan mengelak untuk membayar bila punya kekuasaan, ia menindas, dan mempersulit orang lain, tidak pernah ia memberi kemudahan dalam hal yang menjadi wewenangnya, atau dalam menagih piutang.²

Perusahaan untuk dapat berkembang haruslah melalui perjuangan dan didukung dengan perencanaan yang matang dalam menghadapi berbagai masalah dan rintangan yang timbul, seperti masalah operasional, keuangan, maupun masalah pemasaran dari produk yang diproduksi. Masalah persaingan antar perusahaan mengharuskan perusahaan harus terus-menerus melakukan perbaikan dalam mutu barang dan layanan serta efisiensi dalam menekan biaya produksi sehingga harga penjualan produk tetap dapat bersaing. Pada perusahaan manufaktur, penghasilan yang diperoleh dari hasil penjualan produk yang diolah sendiri dalam hal ini perusahaan manufaktur harus mengolah terlebih dahulu bahan baku melalui proses produksi menjadi barang yang siap dijual, oleh karena itu untuk memperoleh laba yang maksimal perusahaan manufaktur harus benar-benar memperhatikan biaya produksi, sehingga harga pokok produksi dapat ditentukan dengan tepat.

Biaya pembelian material pada perusahaan supplier mencakup sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan supplier untuk melaksanakan proses produksinya. Sebelum harga beli ditetapkan departemen pembelian harus menghitung perkiraan harga material dan menetapkan harga standar sebagai harga patokan, dengan demikian harga beli yang akan ditetapkan akan menjadi harga yang wajar. Pembelian material dengan harga terlalu mahal mengakibatkan peningkatan biaya produksi yang kemudian dapat mengurangi keuntungan perusahaan. Sebaliknya pembelian material dengan harga yang terlalu murah meskipun dapat menguntungkan

² Buchari Alma dan Donni Juni Priansa, *Manajemen Bisnis Syariah*, Alfabeta, Bandung, 2009, hal. 159.

perusahaan akan tetapi dapat menimbulkan permasalahan di masa yang akan datang yaitu perusahaan kesulitan dalam menetapkan standar pembelian dan penjualannya jika harga pembelian tiba-tiba menjadi naik.

Kegiatan produksi akan menciptakan kegunaan (*utility*), yaitu kemampuan produk memuaskan keinginan manusia. Kegunaan (*utility*) yang diciptakan dalam produksi adalah kegunaan bentuk, kegunaan waktu, kegunaan tempat, dan kegunaan kepemilikan. Manajemen produksi atau operasi bertanggung jawab memastikan bahwa proses produksi menciptakan nilai dan memberikan manfaat. Dengan demikian, manajer produksi atau operasi harus mampu menciptakan barang dan jasa berkualitas sehingga dibutuhkan dan diinginkan konsumen.³

Hasil produksi perusahaan dipengaruhi oleh pengadaan bahan baku, tenaga kerja serta biaya *overhead* pabrik. Pengadaan bahan baku adalah variabel yang memegang peran penting bagi kelangsungan hidup perusahaan, dengan adanya bahan baku yang tersedia memudahkan perusahaan untuk menjalankan operasinya. Variabel lain adalah tenaga kerja yaitu terdiri dari karyawan- karyawan yang melakukan proses produksi. Di samping itu biaya *overhead* juga merupakan faktor penting karena pada saat produksi berlangsung terdapat biaya tambahan selain biaya di atas.

Di dalam Al Qur'an terdapat terma-terma yang mewakili apa yang dimaksud dengan bisnis atau etika. Ayat berikut mengandung pengertian perniagaan dalam konteks material sekaligus immaterial. Pesan-pesan Al Qur'an seperti ajakan kepada kebenaran, kebersihan, menghormati orang tua, bekerja keras, cinta ilmu. Sebagaimana firman Allah sebagai berikut :⁴

³ Nana Herdiana, *Manajemen Bisnis Syariah dan Kewirausahaan*, Pustaka Setia, Bandung, 2013, hal. 350.

⁴ Ma'ruf Abdullah, *Manajemen Bisnis Syariah*, Aswaja Pressindo, Yogyakarta, 2014, hal. 47.

إِنَّ الَّذِينَ يَتْلُونَ كِتَابَ اللَّهِ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَنْفَقُوا مِمَّا رَزَقْنَاهُمْ سِرًّا

وَعَلَانِيَةً يَرْجُونَ تِجَارَةً لَّنْ تَبُورَ

Artinya : “*Sesungguhnya orang-orang yang selalu membaca kitab Allah dan mendirikan shalat dan menafkahkan sebahagian dari rezki yang Kami anuge- rahkan kepada mereka dengan diam-diam dan terang-terangan, mereka itu mengharapkan perniagaan yang tidak akan merugi,*” (Q.S Fathir:29).⁵

Pemerintah menerapkan pemotongan impor garam hingga 50 persen tahun ini untuk menjaminharga petani tidak jatuh saat panen raya yang diprediksi pada Juli nanti. Direktur Pemberdayaan Usaha dan Pengembangan Masyarakat Direktorat Jenderal KP3K KKP Riyanto Basuki mengatakan pemotongan impor garam ini merupakan kunci utama dalam menjaga stabilitas harga tersebut.

"Bila pemerintah benar-benar menerapkan pemotongan impor garam 50 persen maka harga garam akan terdongkrak karena pabrikan akan mencari garam rakyat. Dari data Kementerian Perdagangan, imporgaram tahun lalu tercatat sekitar 2 juta ton. Dengan demikian, tahun ini diupayakan impor hanya setengah dari angka tersebut. Kemudian, saat ini harga garam di *collecting point* tercatat sebesar Rp 700-750 per kilogram untuk KW-1. Harga garam KW-2 tercatat sebesar Rp 540 per kilogram. Kemudian, harga garam KW-3 sebesar Rp 450 per kilogram. Saat panen raya nanti, harga garam diprediksi bisa jatuh sekitar Rp 5-100 per kilogram bila industri tidak mau menyerap garam tersebut. Sambil hal ini diterapkan, lanjut Riyanto, pemerintah akan memperbaiki kualitas garam melalui intensifikasi 10 ribu hektare lahan garam di Madura dan beberapa lokasi di Pantura.⁶

⁵ Al-Qur'an Surat Al Fathir Ayat 29, Yayasan Penyelenggara Penerjemah dan Penafsir Al-Qur'an, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Kementerian Agama RI, Jakarta, 2012, hal. 280.

⁶ Saiful Bahri, Tempo.Com, Jakarta, diakses 12 Mei 2016.

Terkait dengan harga pokok penjualan garam, Riyanto mengatakan pihaknya tidak akan merekomendasikan kenaikan tanpa perlindungan jaminan penyerapan oleh pemerintah.

Gambaran umum dalam penelitian ini yaitu; Kabupaten Pati digunakan sebagai obyek penelitian karena berdasarkan data yang dirilis oleh bagian penelitian dan pengembangan kabupaten Pati pada tahun 2016 menunjukkan bahwa Kabupaten Pati memiliki lahan tambak garam rakyat di kawasan pesisir sebesar 80.43 hektar atau sebesar 49,40 % total keseluruhan lahan tambak garam di Kabupaten Pati serta menyumbangkan produksi sebesar 48.241,66 ton garam.⁷

Mirandati, menyatakan bahwa Kabupaten Pati sebagai penghasil garam terbesar di Jawa Tengah tetapi daerah ini masuk daerah endemis GAKI (Gangguan Akibat Kekurangan Iodium) tertinggi. Hal ini terjadi karena garam yang diproduksi belum memenuhi syarat mutu SNI, yakni kadar yodium antara 30-80 ppm. Berdasarkan hasil survei periode 2000-2006, diketahui bahwa dari 43 perusahaan/produsen garam di Kabupaten Pati, yang produksinya memenuhi syarat mutu SNI hanya 13 produsen (32,6%) dan lainnya, 30 industri garam beryodium (67,4%) tidak memenuhi standar SNI. Dengan kapasitas produksi terbanyak di Jawa Tengah yakni sekitar 100.045 ton/tahun, garam dari Kabupaten Pati didistribusikan ke berbagai daerah di Jawa Tengah. Konsekuensi logisnya, dampak yang ditimbulkan akibat produksi garam konsumsi yang tidak memenuhi syarat mutu SNI tersebut juga dialami wilayah pemasaran garam rentan menjadi daerah endemis.⁸

Keunikan yang melatarbelakangi penelitian ini yaitu; Kabupaten Pati memiliki potensi produksi garam sangat besar tetapi ada indikasi realisasi produksi garam konsumsi belum optimal. Kondisi produksi garam konsumsi umumnya berkualitas kurang baik sehingga realisasi produksi kurang optimal dan daya saing produk garam konsumsi relatif lemah.

⁷ Bagian Penelitian dan Pengembangan, Pemerintah Kabupaten Pati, 2016.

⁸ Pusat Penelitian dan Pengembangan Kabupaten Pati, diakses 12 Mei 2016.

Terkait dengan kualitas garam konsumsi, sekitar 70% dari 92 industri garam di Jawa Tengah tidak memenuhi standar yodium yang telah ditetapkan pemerintah. Kondisi ini dikhawatirkan merugikan konsumen, terutama anak-anak karena berdampak pada kesehatan, mulai dari mutasi gen, menghambat pertumbuhan, hingga cacat mental. Kondisi ini tidak dapat dilepaskan dari kualitas produksi garam beryodium di Kabupaten Pati karena daerah ini merupakan penghasil garam terbesar di Jawa Tengah.

Tabel 1.1
Data Penelitian

No	Nama Produsen	Per bungkus		
		Biaya produksi	Laba	Harga jual
1.	PD. SGM	Rp. 650	Rp. 150	Rp. 800
2.	PD. SGA	Rp. 675	Rp. 175	Rp. 850
3.	PD. Monggo Mas	Rp. 800	Rp. 300	Rp. 1.100
4.	PD. Surya Toko	Rp. 875	Rp. 325	Rp. 1.200
5.	PD. Montor Mabur	Rp. 725	Rp. 275	Rp. 1.000
6.	PD. GN	Rp. 750	Rp. 150	Rp. 900
7.	PD. RM	Rp. 700	Rp. 150	Rp. 850
8.	PD. Intan Laut	Rp. 625	Rp. 175	Rp. 800
9.	PD. Estu Laut	Rp. 700	Rp. 300	Rp. 1.000
10.	PD. Bintang Laut	Rp. 750	Rp. 350	Rp. 1.100

Sumber : Observasi Peneliti di Kabupaten Pati.

Hasil wawancara dengan Bapak Sujono selaku pemilih perusahaan dagang SGM yang memproduksi garam secara manual menunjukkan bahwa biaya produksi yang dikeluarkan untuk satu blok garam sebesar Rp. 650, dengan laba yang diinginkan sebesar Rp 150 serta harga jual eceran di tangan konsumen sebesar Rp. 800.⁹ Demikian halnya hasil wawancara

⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Sujono, selaku pengusaha garam di kabupaten Pati, 15 Agustus 2016.

dengan Bapak Wahyudi yang menyatakan bahwa biaya produksi yang dikeluarkan untuk satu blok garam dengan menggunakan mesin sebesar Rp. 800, dengan laba yang diinginkan sebesar Rp 300 serta harga jual eceran di tangan konsumen sebesar Rp. 1100.¹⁰

Ketertarikan dalam penelitian ini yaitu hasil observasi di lapangan menunjukkan bahwa harga jual di tingkat produsen garam berbeda-beda baik kualitas A maupun kualitas B, hal ini disebabkan karena tidak adanya peraturan yang pasti mengenai berapa persentase laba yang diharapkan dari produksi garam di kabupaten Pati, demikian halnya dengan biaya produksi yang dikeluarkan untuk memproduksi garam, karena adanya yang menggunakan tenaga manual, namun ada juga yang menggunakan bantuan mesin diesel.

Berdasarkan latar belakang di atas, penelitian ini mengambil judul **“Pengaruh Laba yang Diinginkan dan Biaya Produksi terhadap Penetapan Harga Jual Produk Garam di Kabupaten Pati”**.

B. Batasan Penelitian

Dalam mempertajam penelitian, peneliti menetapkan batasan penelitian. Penentuan batasan penelitian lebih diarahkan pada tingkat kebaruan informasi yang akan diperoleh dari situasi sosial (lapangan).¹¹ Maka yang dijadikan batasan dalam penelitian ini adalah:

1. Obyek penelitian ini adalah analisis laba yang diinginkan dan biaya produksi dalam penetapan harga jual.
2. Subyek penelitian ini adalah produk garam di Kabupaten Pati.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

¹⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Wahyudi, selaku pengusaha garam di kabupaten Pati, 15 Agustus 2016.

¹¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Alfabeta, Bandung, 2008, hal. 377.

1. Apakah terdapat pengaruh laba yang diinginkan terhadap penetapan harga jual pada Produk Garam di Kabupaten Pati?
2. Apakah terdapat pengaruh biaya produksi terhadap penetapan harga jual pada Produk Garam di Kabupaten Pati?
3. Apakah terdapat pengaruh laba yang diinginkan dan biaya produksi terhadap penetapan harga jual pada Produk Garam di Kabupaten Pati?

D. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh laba yang diinginkan terhadap penetapan harga jual pada Produk Garam di Kabupaten Pati.
2. Untuk mengetahui pengaruh biaya produksi terhadap penetapan harga jual pada Produk Garam di Kabupaten Pati.
3. Untuk mengetahui pengaruh laba yang diinginkan dan biaya produksi terhadap penetapan harga jual pada Produk Garam di Kabupaten Pati.

E. Manfaat Penelitian

Melalui penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat ganda yaitu manfaat teoritis dan manfaat praktis.

1. Manfaat Teoritis

Bagi pengembangan ilmu pengetahuan, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan bacaan dan informasi dalam penelitian lebih lanjut maupun dalam mengembangkan ilmu pengetahuan, terutama yang berkaitan dengan teori ekonomi tentang harga jual, khususnya perkiraan biaya produksi dan perkiraan laba yang diinginkan pada industri kecil garam.

2. Manfaat praktis

- a. Bagi Usaha garam : Hasil penelitian ini diharapkan akan menjadi masukan bagi usaha garam dalam menentukan kebijakan penentuan

harga jual produk garam dengan memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi.

- b. Bagi pemerintah : Hasil penelitian ini diharapkan akan menjadi masukan bagi dinas terkait di Kabupaten Pati dalam menentukan kebijakan harga jual, agar tercipta persainagn pasar yang dinamis dan tidak monopolistik.

F. Sistematika Penulisan

Untuk memudahkan penjelasan, pemahaman dan penelaahan pokok permasalahan yang akan dibahas, maka penulisan skripsi ini disusun dengan sistematika sebagai berikut:

1. Bagian Awal

Bagian yang berada sebelum tubuh karangan yang meliputi halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, halaman motto dan persembahan, abstrak, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar.

2. Bagian Isi

Pada skripsi ini terdiri dari lima bab, yaitu :

BAB I : Pendahuluan

Dalam bab ini memuat latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan skripsi.

BAB II : Landasan Teoritis

Bab ini berisi tinjauan pustaka yang menunjang dilakukannya penelitian ini. Yang meliputi teori laba yang diinginkan, teori biaya produksi, teori penetapan harga jual, penelitian terdahulu, kerangka berpikir dan hipotesis.

BAB III : Metode Penelitian

Dalam bab ini berisikan tentang jenis dan pendekatan penelitian, populasi dan sampel, tata variabel penelitian, definisi

operasional, teknik pengumpulan data, uji validitas dan reliabilitas instrumen, uji asumsi klasik dan analisis data.

BAB IV : Hasil Penelitian dan Pembahasan

Dalam bab ini berisi tentang gambaran umum obyek penelitian, statistik deskriptif responden, hasil uji asumsi klasik, analisis data dan pembahasan.

BAB V : Penutup

Merupakan bagian akhir dari skripsi ini, berisi kesimpulan, implikasi penelitian, keterbatasan penelitian, saran dan penutup.

3. Bagian Akhir

Pada bagian akhir terdiri dari daftar pustaka yakni buku-buku yang digunakan sebagai rujukan dalam penulisan skripsi dan lampiran-lampiran yang mendukung isi skripsi.

