

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Dewasa ini, perekonomian negara Indonesia menunjukkan kondisi yang kurang menggembirakan bagi para pelaku usaha dan masyarakat. Tingginya angka inflasi nasional pada bulan April 2008 yang mencapai 4,01% dan di Jawa Timur yang mencapai 3,07% dan isu kenaikan maupun kelangkaan harga BBM menjadi bukti adanya kurang kondusifnya kondisi perekonomian negara. Dalam kondisi yang seperti ini, masyarakat semakin terpuruk ketika harga kebutuhan beberapa bahan pokok mengalami peningkatan dan tidak lagi terjangkau yang juga tidak diimbangi dengan meningkatnya pendapatan masyarakat.

Di sektor pertanian, kondisi tersebut juga sangat dirasakan oleh para petani. Biaya operasional yang tidak sebanding dengan harga jual hasil pertanian membuat lesu sektor ini. Terlebih ketika pemerintah menetapkan kebijakan impor untuk beberapa komoditas pertanian yang kualitas dan harganya jauh lebih murah dari hasil pertanian masyarakat Indonesia. Oleh karena itu, dengan mengacu pada kondisi perekonomian yang kurang kondusif dan tidak berpihak pada perekonomian rakyat, menuntut masyarakat untuk mempunyai daya saing dan keahlian tertentu untuk meningkatkan derajat hidupnya sebagai bekal dalam kehidupan sehari – hari.

Sebagai perusahaan di bidang perdagangan buah impor. UD DHITA buah harus memperhatikan mengenai bagaimana daya beli masyarakat di sekitar

sehingga bisa memunculkan permintaan dari beberapa penawaran yang dilakukan oleh perusahaan. Apabila permintaan meningkat memungkinkan pasar menjadi potensial dan ketika kondisi permintaan menurun menyebabkan kondisi pasar berada pada posisi yang tidak menguntungkan. Yang perlu diperhatikan adalah mengenai bagaimana tingkat persaingan, daya beli masyarakat, dan hukum permintaan maupun penawaran itu terjadi.

keputusan yang sulit dihadapi oleh UD DHITA Buah adalah menetapkan harga. Meskipun cara penetapan harga yang dipakai sama bagi setiap perusahaan yaitu didasarkan pada biaya, persaingan, permintaan, dan laba. Tetapi kombinasi optimal dari faktor-faktor tersebut berbeda sesuai dengan sifat produk pasarnya.

Dari persoalan-persoalan tersebut maka UD DHITA Buah ini layak untuk diteliti. Hal ini didukung oleh penelitian terdahulu Andre Henri Slat (2013) meneliti tentang Harga Pokok Produksi Dengan menggunakan metode *full costing* dan penetapan harga jual. Berdasarkan penentuan harga pokok produk yang benar dari suatu produk akan dapat mengurangi ketidakpastian dalam penentuan harga jual. Hasil penelitian ini *cost plus pricing* adalah penetapan harga jual dengan berdasarkan biaya jual yang ditetapkan harus dapat menutupi biaya-biaya penuh yang telah dikeluarkan perusahaan untuk menghasilkan produk, dan menghasilkan laba yang dikehendaki. Dalam penentuan harga jual ada beberapa faktor yang harus dipertimbangkan yaitu biaya dan laba. Selain itu, penting juga diketahui mengenai presentase keuntungan yang diharapkan sehingga pemecahan dalam menetapkan keuntungan yang tidak terlalu tinggi dan terlalu rendah, karena dengan

presentase keuntungan yang terlalu tinggi akan menyebabkan kerugian bagi perusahaan pada jangka panjang dan bisa membuat konsumen beralih pada perusahaan lain yang sejenis, sedangkan laba yang diperoleh tidak sesuai dengan yang diharapkan perusahaan. Dalam hal ini untuk laba yang diharapkan perusahaan mengambil kebijakan 35% dari total biaya.

Selain itu Hansen & Mowen (2008:15) mengemukakan bahwa “Harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan”.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa harga jual adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi suatu barang atau jasa ditambah dengan persentase laba yang diinginkan perusahaan, karena itu untuk mencapai laba yang diinginkan oleh perusahaan salah satu cara yang dilakukan untuk menarik minat konsumen adalah dengan cara menentukan harga yang tepat untuk produk yang terjual.

Penetapan harga merupakan suatu masalah jika perusahaan akan menetapkan harga untuk pertama kalinya. Ini terjadi ketika perusahaan mengembangkan atau memperoleh produk baru, ketika akan memperkenalkan produknya ke saluran distribusi baru atau daerah baru, ketika melakukan penawaran atas suatu perjanjian kerja baru. Definisi tersebut menjelaskan bahwa setiap perusahaan harus memutuskan dimana ia akan menempatkan produknya berdasarkan mutu dan harga. Dalam beberapa pasar seperti pasar mobil, sebanyak delapan titik harga dapat ditemukan. Harga jual merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan konsumen akan membeli

suatu produk, konsumen akan membeli suatu produk apabila ada keseimbangan antara alasan dalam menetapkan harga jual.

Di dalam penentuan harga pokok merupakan hal yang sangat penting untuk menentukan harga jual dan harga pokok sangat berpengaruh dalam perhitungan laba rugi perusahaan, apabila perusahaan kurang teliti atau salah dalam penentuan harga pokok mengakibatkan kesalahan dalam penentuan laba rugi yang diperoleh oleh perusahaan. Perhitungan harga pokok merupakan salah satu faktor yang tidak dapat ditinggalkan, sebab apabila manajer atau pimpinan perusahaan kurang tepat menentukan perhitungan harga pokok produksi dimana harga pokok produksi terlalu tinggi, maka otomatis harga jual akan tinggi pula. Dengan tingginya harga jual kemungkinan pesanan berkurang dan konsumen akan beralih ke perusahaan lain, akibatnya dari hal tersebut volume penjualan akan berkurang sehingga tujuan perusahaan yang tidak tercapai. Sebab itu kesalahan perhitungan harga pokok produksi harus dihindarkan agar perusahaan dapat berjalan dengan baik dan rutinitas perusahaan berjalan lebih terjamin.

Selain harga pokok banyak faktor lain yang harus diperhatikan oleh manajemen perusahaan dalam menentukan harga jual yaitu faktor eksternal yang meliputi pasar dan permintaan, biaya, harga, dan penawaran pesaing, dan faktor eksternal lainnya yaitu keadaan ekonomi pedagang, pemerintah, dan faktor pertimbangan sosial. Berdasarkan unsur-unsur biaya yang mempengaruhi harga pokok, penetapan harga pokok yang selama ini ditetapkan oleh perusahaan tersebut adalah menggunakan *fullcosting*, karena biaya yang bersifat variabel dan tetap mempengaruhi penentuan harga pokok,

kekurang tepatan dalam menentukan harga pokok akan mempengaruhi penetapan harga jual produk, berdasarkan uraian diatas, maka penelitian ini dengan pengambilan judul :

“Analisis penetapan harga jual produk pada UD DHITA buah fresh fruit labruk kidul lumajang”

1.2 BATASAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang diatas, masalah masih dianggap terlalu luas jika penelitian dilakukan secara menyeluruh, maka perlu adanya pembatasan masalah agar penelitian tetap fokus pada suatu permasalahan yang berkaitan dengan judul penelitian, untuk itu penelitian dibatasi pada unsur-unsur dalam menetapkan harga jual produk pada UD DHITA buah fresh fruit periode tahun 2013-2015.

1.3. PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang masalah yang dikemukakan diatas maka peneliti merumuskan permasalahan sebagai berikut:

- Bagaimana perhitungan harga jual pada UD DHITA buah fresh fruit labruk kidul lumajang?

1.4 TUJUAN PENELITIAN

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

- Untuk mengetahui dalam menetapkan harga jual pada UD DHITA buah fresh fruit labruk kidul lumajang.

1.5 KEGUNAAN PENELITIAN

Hasil peneliti ini diharapkan dapat berguna bagi :

1. Bagi peneliti

- Untuk memperoleh pengetahuan secara langsung mengenai penetapan harga jual produk perusahaan dagang UD dhita buah fresh fruit jalan pasirian labruk kidul lumajang.
 - Dan sebagai tambahan pengetahuan dari dunia praktisi dan sebagai pembelajaran sebelum masuk ke dunia bisnis
2. Bagi perusahaan
- Sebagai bahan evaluasi terhadap pelaksanaan dari kebijakan yang telah ditentukan dalam menentukan harga jual produk.
 - Dan membantu mengevaluasi dan sebagai dasar acuan atau pertimbangan di dalam menentukan selera dan pembelian konsumen.
3. Bagi akademis dan pembaca
- Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan ilmu pengetahuan khususnya wacana tentang penetapan harga jual produk.
Dan sebagai bahan rujukan atau referensi bagi penelitian.

