

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barangpp atau jasa. Dan harga merupakan unsur satu–satunya dari unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan di banding unsur bauran pemasaran yang lainnya (produk, promosi dan distribusi). (Heri Tri Irawan 2019)

Sementara penetapan harga jual adalah suatu proses untuk menentukan seberapa besar pendapatan yang akan diperoleh atau diterima oleh perusahaan dari produk atau jasa yang di hasilkan. Penetapan harga telah memiliki fungsi yang sangat luas di dalam program pemasaran. Menetapkan harga berarti bagaimana mempertautkan produk kita dengan aspirasi sasaran pasar, yang berarti harus mempelajari kebutuhan, keinginan, dan harapan konsumen. (Heri Tri Irawan 2019)

Penetapan harga jual produk memerlukan berbagai pertimbangan yang terintergrasi. Melalui biaya produksi, biaya operasional, target laba yang diinginkan perusahaan, daya beli masyarakat, harga jual pesaing, kondisi perekonomian secara umum, elastisitas harga produk dan sebagainya. Karena itu, penentuan harga jual produk haruslah merupakan kebijakan yang harus benar-benar dipertimbangkan secara

matang dan terintegrasi. Kebijakan harga yang dipilih perusahaan akan berpengaruh secara langsung terhadap berhasil tidaknya perusahaan mencapai tujuannya. (Romansyah 2016).

Berdasarkan penelitian sebelumnya yang di lakukan oleh Bintang Komara Permana, pada tahun 2020 dengan judul penelitian Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dengan Metode *Full Costing* Sebagai Dasar Penetapan Harga Jual Pada Cv Salwa Meubel dapat di Tarik kesimpulan bahwa Berdasarkan hasil analisis penelitian yang telah dilakukan, diketahui bahwa dari perhitungan harga pokok produksi berdasarkan teori akuntansi dengan menggunakan metode *full costing* pada setiap produk pesanan masih dapat menghasilkan laba atau keuntungan dengan harga jual yang bersaing (kompetitif). pada CV Salwa Meubel, perhitungan harga pokok produksi tidak berpengaruh besar terhadap harga jual karena ada faktor lain yang mempengaruhi yaitu proporsi pemesanan dan persentase laba yang diinginkan. Semakin banyak kuantiti pesanan maka perhitungan harga pokok produksi semakin tinggi sedangkan persentase laba semakin kecil. (Permana 2020)

Penelitian berikutnya berjudul Analisis Penetapan Harga Pokok Produksi pada usaha Meubel (Studi Kasus Pada UD. Karya Bilal Di Kecamatan Tallunglipu Kabupaten Toraja Utara) Oleh (Randi Tangdialla 2021). Dalam penelitian ini Harga pokok produksi merupakan harga yang dibebankan pada suatu produk, untuk itu perhitungan harga pokok produksi harus akurat karena akan berpengaruh terhadap harga jual produk. Agar lebih akurat maka

perhitungan harga pokok produksi sebaiknya menggunakan metode full costing karena memperhitungkan semua unsur biaya seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik dalam perhitungannya. Dan hasil perhitungan menggunakan metode full costing terlihat bahwa UD. Karya Bilal menetapkan harga jual lebih besar dari harga pokok produksi. (Randi Tangdialla 2021)

Kemudian pada tahun 2022 ada penelitian oleh Yuliarti Abdul Kadir, T.E Siahaya, dan M. Sahureka dengan judul penelitian Analisis Penetapan Harga Jual Pada UD. Mebel Berkah Dua di Kota Masohi Kabupaten Maluku Tengah. Dalam penelitian ini dilakukan untuk mengetahui penetapan harga pada UD. Mebel Berkah Dua untuk setiap jenis produk yang dihasilkan dan mengetahui faktor- faktor apa saja yang mempengaruhi penetapan harga tersebut. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penetapan harga berdasarkan biaya yang terdiri atas Penetapan Harga Biaya Plus, Penetapan Harga Mark-Up dan Penetapan Harga Jual, dimana data yang diteliti dalam penelitian ini adalah Neraca, Laporan Rugi Laba dan Daftar harga yang ditetapkan oleh perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada 28 produk mebel memiliki harga lebih kecil dari hasil analisis dan faktor- faktor yang mempengaruhi penetapan harga jual internal dan faktor eksternal. (Yuliarti Abdul Kadir, T.E Siahaya 2022)

Berdasarkan penelitian penelitian di atas penulis dapat menarik kesimpulan bahwa dalam menetapkan harga jual furniture maka kita sebagai produsen harus mengetahui seberapa banyak biaya yang akan dikeluarkan dalam memproduksi satu model *furniture* sehingga sebagai

produsen dapat mengetahui berapa harga yang akan ditetapkan dalam menjual furniture sehingga tidak mengalami kerugian. Tak hanya itu kita juga harus mengetahui metode apa saja yang akan di terapkan dalam menetapkan harga jual.

Dalam penelitian ini penulis akan bertempat di kota Kendari, yang mana Kota Kendari merupakan ibu kota dari Sulawesi Tenggara dengan luas wilayah 300,89 KM<sup>2</sup>, dengan jumlah kelurahan dan desa sebanyak 64, dan total penduduk dengan jumlah 334.335 jiwa. Dengan dasar hukum peraturan perundang undangan UU RI No. 6 Tahun 1995, Tgl. 03-08-1995 yaitu Wilayah Kotamadya Daerah Tingkat II Kendari mempunyai batas-batas sebagai berikut Sebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Soropia dan Kecamatan Sampara Kabupaten Daerah Tingkat II Kendari, Sebelah timur berbatasan dengan Laut Banda, Sebelah selatan berbatasan dengan Kecamatan Moramo dan Kecamatan Konda Kabupaten Daerah Tingkat II Kendari, Sebelah barat berbatasan dengan Kecamatan Ranomeeto Kabupaten Daerah Tingkat II Kendari. (Kemenkumham 1995) Sulkarnain menambahkan bahwa pada pendapatan perkapita ditahun 2020 di Kota Kendari sebesar Rp. 64.116.130

Kelurahan Labibia merupakan salah satu Kelurahan di Kecamatan Mandonga yang memiliki potensi di bidang industry kecil dan menengah. Salah satu industry kecil yang terdapat di Kelurahan Labibia adalah industry Furniture yang berbahan dasar kayu/perabot. Keberadaan industry ini berdampak positif terhadap perekonomian masyarakat setempat terutama bagi kalangan pekerja, karena dapat

memberikan peluang pekerjaan kepada masyarakat setempat demi keberlangsungan hidup. (Observasi, Labibia, 19 November 2022, pada Agil Mebel)

Jika di lihat dari segi geografis wilayah kelurahan labibia banyak terdapat tanaman pohon kayu Jati yang mana merupakan salah satu kayu terbaik jika untuk digunakan sebagai bahan pembuatan *furniture*. Melihat keadaan inipun membuat masyarakat Kelurahan Labibia Berniatif untuk membuka usaha industri *furniture* dan memanfaatkan sumber daya alam yang tersedia di wilayah mereka. Hal ini juga tentunya mempunyai dampak positif bagi pendapatan masyarakat Kelurahan Labibia sendiri. Sehingga terdapat beberapa usaha industry *furniture* yang berdiri seiring berjalannya waktu. (Observasi, Labibia, 19 November 2022, pada Agil Mebel)

Usaha *Furniture* merupakan salah satu (UMKM) yang telah lama berkembang oleh masyarakat Kelurahan Labibia sebagai wadah peningkatan kesejahteraan masyarakat. Usaha industry *Furniture* dengan bahan baku kayu merupakan usaha tradisional yang telah berkembang sejak lama di Kelurahan Labibia Kecamatan Mandonga. Usaha ini sebagian dilakukan secara turun temurun oleh masyarakat Labibia dan sekitarnya. (Observasi, Labibia, 19 November 2022, pada Agil Mebel)

Pada penelitian ini penulis akan meneliti salah-satu unit usaha yang ada dilabibia yaitu Agil Mebel, diambil dari beberapa pertimbangan dimana usaha Agil Mebel telah berdiri selama kurang lebih 13 tahun, yaitu pada tahun 2010 tepatnya pada bulan Mei. Usaha

ini di bangun oleh Bapak Rijal yang merupakan warga asli kelurahan labibia. Usaha ini di dirikan oleh pemilik usaha karena beliau telah memiliki skill dalam mengolah kayu menjadi perabot sebelumnya. Sehingga pada saat 2010 pemilik usaha memutuskan untuk membuka usahanya sendiri dengan nama Agil Mebel yang mana penamaan tempat usahanya di ambil dari anak kedua yang Bernama Agil. (Wawancara Rijaluddin, Labibia, 31 November 2022, pada Agil Mebel)

Industri *Furniture* merupakan salah satu produksi industri dan juga merupakan salah satu komoditi hasil kerajinan tangan yang mempunyai peran yang cukup penting dalam memenuhi kebutuhan masyarakat. Industri *Furniture* merupakan salah satu pemberdayaan usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang ada di Kelurahan Labibia yang mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Pengembangan UMKM di Kelurahan Labibia Kecamatan Mandonga diharapkan dapat menyerap kesempatan kerja sekaligus meningkatkan pendapatan pelakunya (Lestari, Ilham, and Rizal 2019)

Industri *furniture* juga salah satu komoditi ekspor Indonesia yang cukup penting sebagai penghasil devisa negara sesudah minyak dan gas, sebagai home industri yang memiliki nilai seni yang cukup tinggi, sehingga industri *furniture* di negara Indonesia mampu memenuhi kebutuhan masyarakat manca negara. Selain peluang ekspor yang semakin terbuka, pasar industri *furniture* dalam negeri masih cukup besar meskipun belum digali secara maksimal seperti industri

*furniture* yang ada di kelurahan Labibia (Pramessti, Ardillah, and Isti 2015)

Perusahaan/pelaku usaha bertujuan untuk memperoleh laba dari setiap kegiatan operasional yang dijalankannya. Dengan laba yang diperoleh itu perusahaan/pelaku usaha dapat mempertahankan kelangsungan hidup, berkembang dan dapat bersaing dengan perusahaan lainnya yang menjalankan bisnis yang sama. Untuk memperoleh laba dari kegiatan operasionalnya berbagai factor harus diperhatikan, seperti penghasilan dan biaya-biaya. Dengan penghasilan yang besar, dengan biaya yang lebih rendah dari penghasilan itu, maka perusahaan/pelaku usaha dapat mencapai laba yang diinginkan. Dalam upaya mendapatkan penghasilan yang besar, Perusahaan/pelaku usaha harus mampu menjual dalam jumlah yang besar dengan tingkat harga tertentu. (Nurfadilla 2015)

Penjualan yang dilakukan perusahaan/pelaku usaha ditentukan oleh permintaan konsumen terhadap *furniture* yang dijual, dan salah satu factor yang mempengaruhi permintaan konsumen terhadap suatu barang/*furniture* adalah harga jual barang yang bersangkutan. Apalagi dalam pasar persaingan sempurna dimana terdapat banyak penjual, maka konsumen mempunyai pilihan terhadap barang/*furniture* yang dibutuhkan berdasarkan harga dan tingkat kepuasan yang diperoleh dari barang/*furniture* yang dibelinya. (Nurfadilla 2015)

Sehubungan dengan uraian diatas, maka salah satu kebijakan perusahaan/pelaku usaha untuk mencapai keuntungan adalah penerapan alat analisis harga jual barang/*furniture*, oleh karena itu

perusahaan/pelaku usaha harus mampu menetapkan harga sebagai pedoman dalam menentukan penjualan maupun dibidang perencanaan laba dan keuntungan.

Harga adalah salah satu tahapan terpenting dalam bauran pemasaran yang mana secara umum di kenal dengan “4p” (*Produk, Price, Place* dan *Promotion*). Salahsatu keputusan terpenting dalam bauran pemasaran adalah *Price*” yaitu penetapan harga. Teori harga secara mendasar sama, yakni bahwa harga wajar atau harga keseimbangan diperoleh dari interaksi antara kekuatan permintaan dan penawaran. Harga bisa menyimbolkan atau memberikan nilai tertentu terhadap suatu barang ataupun jasa dan juga bisa mempengaruhi psikologi seseorang dalam mengambil keputusan pembelian. Dalam penetapan harga perusahaan harus menetapkan tujuan, kalkulasi biaya, tingkat permintan, harga pasar serta pencapaian pencapaian lainnya yang ingin di peroleh perusahaan atas produk atau jasa yang dimilikinya. Dalam struktur pasar apapun sebuah perusahaan beroperasi menetapkan harga untuk memaksimalkan laba. Harga merupakan elemen penting dalam strategi pemasaran dan harus senantiasa dilihat dalam hubungannya dengan strategi pemasaran. Harga berinteraksi dengan seluruh elemen lainnya dalam bauran pemasaran untuk menentukan efektivitas dari setiap elemen dan keseluruhan elemen. Tujuan yang menuntun strategi penetapan harga haruslah merupakan bagian dari tujuan yang menuntun strategi pemasaran secara keseluruhan. Oleh karena itu tidaklah benar bila harga dipandang sebagai elemen yang mandiri dari bauran pemasaran,

karena harga itu sendiri adalah elemen sentral dalam bauran pemasaran. (Kencana 2019)

Harga merupakan elemen bauran pemasaran yang dapat menghasilkan pendapatan melalui penjualan. Oleh karena itu, perusahaan harus dapat menetapkan harga produknya dengan baik dan tepat sehingga konsumen tertarik dan mau membeli produk yang ditawarkan agar perusahaan mendapatkan keuntungan. Sementara itu dari sudut pandang konsumen, harga seringkali digunakan sebagai indikator nilai bilamana harga tersebut dihubungkan dengan manfaat yang dirasakan atas suatu barang atau jasa. Nilai (*value*) dapat didefinisikan sebagai rasio antara manfaat yang dirasakan dengan harga. Dengan demikian pada tingkat harga tertentu, bila manfaat yang dirasakan konsumen meningkat, maka nilainya akan meningkat pula. Seringkali pula dalam penentuan nilai suatu barang atau jasa, konsumen membandingkan kemampuan suatu barang atau jasa dalam memenuhi kebutuhannya dengan kemampuan barang atau jasa substitusi. (Kencana 2019).

Kesalahan dalam penetapan harga dapat menimbulkan berbagai konsekuensi dan dampaknya berjangkauan jauh. Tindakan penetapan harga yang melanggar etika dapat menyebabkan para pelaku usaha tidak disukai oleh para pembeli, bahkan para pembeli dapat melakukan suatu reaksi yang dapat menjatuhkan nama baik pelaku usaha. Apabila kewenangan harga tidak berada para pelaku usaha melainkan berada pada kebijakan pemerintah, maka penetapan harga yang tidak

diinginkan oleh para pembeli bisa mengakibatkan suatu reaksi penolakan oleh banyak kalangan. (Muslimin, Zainab, and Jafar 2020)

Metode penetapan harga jual yang digunakan umumnya suatu perusahaan/pelaku usaha terbagi ke dalam dua pendekatan pokok, yaitu: pendekatan biaya (metode penetapan harga biaya plus, metode penetapan harga mark-up, dan metode penetapan harga breakeven), serta pendekatan pasar atau persaingan (Khadijah 2014) Tetapi yang menjadi focus penelitian penetapan harga jual *furniture*. Dalam penetapan harga jual terlebih dahulu harus diketahui biaya per unit produk yang dihasilkan. Tanpa mengetahui biaya per unit produk yang dihasilkan, harga jual tidak mungkin ditentukan. Oleh karena itu, dalam penetapan harga jual yang pertama kita lakukan adalah perhitungan biaya per unit produk/*furniture*. (Amalia 2023)

Pentingnya harga jual oleh perusahaan/pelaku usaha, maka perusahaan/pelaku usaha itu harus mempertimbangkan dengan seksama setiap kemungkinan harga dari suatu produk/ *furniture* yang ditawarkan, sehingga harga tersebut dapat bersaing di pasaran.

Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan oleh penulis pada tanggal 19 November 2022 terdapat beberapa masyarakat yang mempunyai UMKM seperti pedagang gorengan, kios, dan *furniture*, dari beberapa UMKM tersebut saya tertarik terhadap usaha *furniture*, mengingat bahwa persaingan dunia produksi terutama perusahaan produksi *furniture* tidak terlepas terhadap persaingan harga, sehingga memerlukan metode-metode atau strategi yang tepat dalam menetapkan harga jual produk terhadap meningkatkan ketertarikan konsumen.

Selain itu harga merupakan faktor penting bagi konsumen dalam melakukan keputusan pembelian. Untuk itu penulis tertarik mengangkat judul Analisis Penetapan Harga Jual Furniture pada Agil Mebel di Kelurahan Labibia, Kecamatan Mandonga Kota Kendari.

## **1.2 Fokus Penelitian**

Berdasarkan latar belakang di atas maka penelitian ini difokuskan pada “Analisis Penetapan Harga Jual Furniture pada Agil Mebel di Kelurahan Labibia, Kecamatan Mandonga Kota Kendari.

## **1.3 Rumusan Masalah**

Rumusan masalah yang akan dikaji dalam penelitian ini secara spesifik dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana Penetapan Harga Jual furniture pada Agil Mebel di Kelurahan Labibia Kecamatan Mandonga Kota Kendari?
2. Bagaimana pandangan ekonomi syariah terhadap penetapan Harga Jual Furniture pada Agil Mebel di Kelurahan Labibia Kecamatan Mandonga ?

## **1.4 Tujuan Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui penetapan harga jual furniture pada Agil Mebel di Kelurahan Labibia Kecamatan Mandonga.
2. Untuk mengetahui bagaimana pandangan ekonomi syariah terhadap penetapan Harga Jual Furniture pada Agil Mebel di Kelurahan Labibia Kecamatan Mandonga

### **1.5 Manfaat Penelitian**

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat antara lain:

#### 1 Manfaat teoritis

- 1) Untuk menambah wawasan penulis dan pembaca terhadap Analisis penetapan harga jual furniture pada Agil Mebel di Kelurahan Labibia Kecamatan Mandonga ditinjau menurut prespektif ekonomi syari'ah.
- 2) Untuk referensi bagi perpustakaan IAIN Kendari sebagai bacaan.

#### 2 Manfaat Praktis

- 1) Untuk memberikan informasi Analisis penetapan harga jual furniture pada Agil Mebel di Kelurahan Labibia Kecamatan Mandonga ditinjau menurut prespektif ekonomi syari'ah.
- 2) Untuk dijadikan pertimbangan bagi masyarakat setempat dalam rangka perencanaan usaha khususnya dalam bidang usaha Furniture.

### **1.6 Definisi Operasional**

Demi mendapatkan pemahaman dan gambaran yang jelas tentang topic penelitian proposal yang berjudul “Analisis Penetapan Harga Jual di Kelurahan Labibia Kecamatan Mandonga”, maka penulis akan menjelaskan beberapa unsur istilah yang terdapat pada judul proposal di antaranya :

## 1. *Furniture*

Mebel atau *furniture* adalah kata yang berasal dari bahasa Prancis, yakni *fourniture* dan merupakan istilah yang digunakan untuk menyebut perabotan rumah tangga dan kantor, seperti meja, kursi, hingga berbagai jenis tempat penyimpanan. perlengkapan yang bisa dibuat dari beragam material. Misalnya saja seperti furniture kayu serta mebel dari plastik, logam, dan bambu

Menurut Barly,1977 dalam (Candra, Satoso, and Rizky 2017). Pengertian mebel secara umum adalah benda pakai yang dapat dipindahkan, berguna bagi kegiatan/aktivitas manusia, mulai dari duduk, tidur, bekerja, makan, memasak, bermain dan sebagainya, yang memberi kenyamanan dan keindahan bagi pemakainya

Menurut (Geck, 1997) dalam (Sholahuddin 2014) Mebel adalah merupakan perlengkapan untuk bangunan tempat tinggal, bisnis atau umum, yaitu benda yang dapat dipindah pindahkan yang ditempatkan dalam ruang seperti kursi meja, tempat tidur, dan lain-lain.

Menurut kamus umum Grolier Encyclopedia of Knowledge (1995) dalam (Sholahuddin 2014), dijelaskan bahwa mebel atau furniture adalah obyek yang memiliki fungsi dan manfaat sesuatu untuk duduk, sesuatu untuk tidur, sesuatu untuk menyimpan barang.

Dari penjelasan beberapa ahli diatas maka penulis menyimpulkan Dengan artian mebel atau furniture adalah segala perabot atau perlengkapan rumah tangga, baik yang *indoor* atau *outdoor* yang dapat dipindahkan atau tetap.

## 2. Analisis

Analisis adalah aktivitas yang memuat sejumlah kegiatan seperti mengurai, membedakan, memilah sesuatu untuk digolongkan dan dikelompokkan kembali menurut kriteria tertentu kemudian dicari kaitannya dan ditafsirkan maknanya.

## 3. Penetapan harga

Penetapan harga mempertimbangkan faktor-faktor seperti biaya produksi suatu barang, persepsi pelanggan tentang nilai dan jenis produknya misalnya, barang eceran dibandingkan dengan layanan. Penetapan harga sering diwakili secara visual pada grafik seperti kurva permintaan. Model penetapan harga terbaik adalah model yang memaksimalkan pendapatan untuk bisnis khusus Anda, dan strategi yang Anda gunakan mungkin berbeda antara produk dan dari waktu ke waktu.

### 1.7 **Sistematika Pembahasan**

#### **OUTLINE PENELITIAN**

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini berisikan uraian dari latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, Batasan masalah manfaat masalah, manfaat penelitian, definisi operasional variable dan sistematika pembahasan.

#### **BAB II LANDASAN TEORI**

Bab ini berisikan kajian terhadap beberapa teori dan referensi yang menjadi landasan dalam mendukung studi penelitian ini.

diantaranya adalah penelitian terdahulu yang relevan, teori mengenai penetapan harga,

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini berisikan mengenai penelitian yang digunakan, waktu dan tempat penelitian, populasi dan sampel, tehnik pengumpulan data dan tehnik analisis data.

### **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

Bab ini membahas tentang hasil penelitian yang telah dilakuka. Di dalamnya meliputi gambaran umum penelitian, pembahasan, pemaparan data, serta temuan penelitian.

### **BAB V PENUTUP**

Bab lima, merupakan penutup yang didalamnya terdiri dari kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan, saran, serta limitas penelitian.

