

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perkembangan ekonomi di Indonesia saat ini memang semakin ketat dengan banyaknya persaingan komersial – baik di Indonesia maupun bersaing dengan industri asing. Saat ini, berbagai bidang telah mengalami banyak perkembangan, salah satunya adalah pembangunan ekonomi. Dimana pada saat ini perkembangan ekonomi semakin hari semakin pesat hal ini juga menuntut bagaimana perekonomian bisa dapat mengikutinya. Peristiwa dan kemajuan dunia usaha pada umumnya memiliki tujuan yang sama yaitu untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya. Dengan semakin pesatnya persaingan dalam dunia usaha, para pengusaha harus siap menjalankan usahanya secara efektif dan efisien dalam memberikan barang-barang terbaik dengan biaya pembuatan yang umumnya rendah untuk menghasilkan manfaat yang ideal, untuk bersaing di dunia bisnis. Daerah ini juga berjuang mati-matian untuk memenuhi kebutuhan pasar yang menuntut kualitas barang yang lebih baik, pilihan barang yang beragam dan pelayanan customer care yang tidak mengecewakan pasar.

Setiap bisnis atau perusahaan harus memiliki fleksibilitas untuk bertahan dan bersaing dengan banyak jenis bisnis lainnya. Salah satu cara untuk tetap bertahan dalam bisnis yang sangat besar adalah keuntungan yang dihasilkan oleh bisnis itu sendiri. Laba adalah perbedaan antara pendapatan dari penjualan dan karena itu biaya yang dikeluarkan untuk membuat atau menghasilkan suatu produk. Setiap UMKM memiliki tujuan yang ingin dicapai, baik berupa keuntungan yang sebesar-besarnya, kelangsungan hidup, pertumbuhan UMKM,

maupun menciptakan kesejahteraan anggota masyarakat. Untuk dapat memperoleh keuntungan yang maksimal, pemilik harus siap menjalankan segala aktivitas bisnisnya secara maksimal. Untuk mencapai tujuan ini, pengusaha dioperasikan oleh karyawan yang benar-benar ahli dalam menjalankan fungsi manajerial yang tepat dan sesuai dengan kondisi bisnis. Di antara semua unit organisasi sehingga memerlukan tindakan yang selaras dalam mencapai tujuan. Salah satu hal terpenting dalam menjalankan usaha adalah agar produk usahanya dapat diterima oleh masyarakat agar wirausahawan tetap dapat bertahan.

Harga jual produk dan juga penggunaan produk usaha merupakan hal yang erat kaitannya dengan kelangsungan usaha. Dalam jumlah yang tidak terbatas, masyarakat yang selama ini menggunakan uang tunai sebagai mekanisme perdagangan atau alat estimasi penting, perdagangan barang dikomunikasikan dalam satuan uang. Jumlah yang digunakan sebagai imbalan mencerminkan tingkat nilai sebuah barang dagangan. Secara praktis, tidak sepenuhnya ditentukan oleh pedagang atau pelaku bisnis dan kemudian pembeli. Semakin penting daya beli pembeli, semakin pasti visioner bisnis memiliki keinginan untuk menetapkan penanda berikut. Memiliki harapan untuk mendapatkan manfaat terbesar sesuai dengan keadaan umum, melalui penetapan harga. UMKM diharapkan lebih meningkatkan standar produknya, tidak hanya UMKM dituntut untuk menghasilkan produk yang baik dengan harga jual yang terjangkau, hal ini dapat membuat konsumen lebih berhati-hati dalam memilih produk yang akan dibeli. Harga memiliki peran penting dalam menentukan keluarnya suatu usaha dalam dunia usaha.

Penentuan harga jual dapat menjadi bagian penting untuk acara bisnis. Syarat suatu produk sangat berpengaruh pada kuantitas keuntungan yang dihasilkan oleh suatu bisnis. Dalam menentukan harga yang diminta perlu direnungkan secara mendalam dan cermat agar mendapatkan kerugian yang benar-benar sesuai dengan kebutuhan dan tujuan usaha. dan oleh karena itu harga yang diminta diterima oleh konsumen. Apalagi jika jenis produk yang dihasilkan oleh bisnis tersebut sama dengan bisnis lain, itu akan menjadi kendala besar karena akan memungkinkan konsumen untuk memodifikasi ke bisnis lain. Hal ini menyebabkan pengusaha juga berkonsentrasi pada apa yang diinginkan konsumen dengan menetapkan kerugian yang relatif terjangkau namun tetap memperoleh keuntungan yang optimal sehingga tidak mengalami kerugian. Tidak semua keputusan penetapan harga didekati dengan cara yang sama, beberapa keputusan mengenai penetapan harga dikaitkan dengan nilai produk biasa yang dijual kepada pelanggan dalam rutinitas harian mereka untuk mengakhiri aktivitas bisnis. Senada dengan Djahotman Purba dan Dermawan (2013), pengertian adalah “harga jual adalah harga yang ditawarkan kepada pihak lain atau pelanggan sebesar nilai per unit ditambah harga *mark up*”.

Dalam menentukan harga jual erat kaitannya dengan nilai penciptaan sebagai alasan untuk memperkirakan di mana ketika akan mengirimkan barang melalui beberapa siklus dan dari setiap interaksi semuanya ditentukan dan dipahami dengan sangat baik bersama dengan suku cadang dan biaya yang disertakan di dalamnya. agar dapat bersaing dalam dunia bisnis, para pengusaha dituntut untuk dapat memberikan produk dan jasa yang baik dengan harga yang lebih murah atau harga yang terlihat tidak jauh berbeda atau mungkin identik dengan pesaing lainnya.

Laba adalah salah satu aspek yang akan menunjukkan bagaimana bisnis berjalan. Senada dengan Kamaruddin (2013: 174) menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi penentuan harga jual antara lain faktor keuntungan yang ditentukan, faktor penjualan barang dagangan atau produk, faktor nilai dan juga produk, dan faktor dari luar usaha. harga produksi memasukkan pengaruh yang cukup besar dalam menentukan harga produksi dalam organisasi bisnis. harga produksi bertujuan untuk mendapatkan produk jadi, karena harga produksi dibuat dalam percobaan untuk mendapatkan aset, pengeluaran ini berupa biaya perolehan atau keuntungan. bisnis dapat lebih berkembang dan juga dapat menentukan bagaimana kelanjutan bisnis tersebut. harga produksi adalah proses penjumlahan dari semua pengorbanan sumber daya ekonomi yang digunakan untuk mengubah bahan mentah menjadi produk yang dapat dipasarkan dalam dunia bisnis. Nilai produksi adalah semua biaya langsung dan tidak langsung yang digunakan oleh suatu bisnis untuk proses perakitan sehingga menghasilkan barang atau jasa yang dapat dijual. Sebuah bisnis harus menghitung harga suatu produk karena itu penting dalam proses pelaporan keuangan.

Penelitian ini dilakukan pada UMKM Roti Bakar Edo yang mungkin merupakan usaha kecil yang bergerak di bidang distribusi produk makanan kemasan yang dalam operasionalnya diperbolehkan untuk mengatur harga produk dari perusahaan atau pabrik yang memproduksi produk makanan kemasan. Dimana pemilik UMKM menentukan syarat barang dagangan dengan harga barang dagangan yang disepakati ditambah 5% sebagai keuntungan dan ditambah biaya penjualan lainnya. dan oleh karena itu kerusakan yang dikenakan disesuaikan dengan kerusakan produk sejenis lainnya yang ada di pasaran sehingga dapat diterima oleh masyarakat dan pada akhirnya dapat

memberikan dukungan dalam upaya memperluas keuntungan web bisnis. Oleh karena itu, pengusaha harus benar-benar menentukan perhitungan yang tepat dalam menentukan kerusakan. Karena seringkali dalam menentukan harga yang tidak tepat justru akan merugikan pihak baik secara operasional maupun secara keseluruhan. Fenomena yang selalu terjadi adalah kesalahan dalam menentukan harga produk pada industri manufaktur. ini bisa berakibat fatal bagi bisnis. Pengusaha akan mengalami kerugian dan dalam jangka waktu tertentu bisnis akan mengganggu pertumbuhan bisnis.

Demikian penting nya penentuan harga jual produk yang tepat sehingga penulis tertarik mengadakan penelitian dengan judul **Analisis Penetapan Harga Jual Produk dalam Upaya Peningkatan Laba Bersih pada UMKM Roti Bakar Edo.**

1.2. Rumusan Masalah

Dari latar belakang diatas, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana perhitungan penetapan harga jual pada UMKM Roti Bakar Edo?
2. Apakah harga jual produk yang rendah mendukung perolehan laba yang tinggi juga bagi usaha?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun dilakukannya penelitian ini yaitu dengan tujuan penelitian sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui perhitungan penetapan harga jual pada UMKM Roti Bakar Edo.
2. Untuk mengetahui keterkaitan antara harga jual dengan laba bersih usaha.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun dilakukannya penelitian ini yaitu dengan manfaat penelitian sebagai berikut :

1. Aspek Akademik

Hal yang baik dari aspek tutorial selama penelitian ini adalah sebagai media referensi bagi peneliti selanjutnya yang nantinya akan menggunakan konsep dan dasar penelitian yang identik, yaitu mengenai penentuan harga jual dalam uji coba untuk memperpanjang keuntungan.

2. Aspek Pengembangan Ilmu Pengetahuan

Hal yang baik tentang aspek pengembangan ilmiah selama penelitian ini adalah untuk memahami lebih lanjut tentang cara meningkatkan keuntungan web bisnis melalui penentuan persyaratan barang dagangan.

3. Aspek Praktis

Keunggulan dari aspek nalar selama penelitian ini adalah sebagai media referensi sehingga akan terlihat langkah-langkah apa yang harus dilakukan agar keuntungan bisnis online terus meluas.

