

BAB I

PERJALANAN AWAL SEBUAH PENELITIAN

1.1 Latar Belakang

Madura merupakan wilayah yang mayoritas penduduknya memiliki mata pecaharian sebagai petani walaupun tanah di pulau ini sangat tandus. Hal ini diungkapkan oleh (Jonge, 1989: 35). Mayoritas masyarakatnya menjadikan tanahnya sebagai pertanian seperti padi, cabai dan tembakau. tembakau merupakan komoditi yang diperhitungkan. Hal ini didukung dengan kondisi alam atau kondisi geografis di Pulau Madura. Budidaya tembakau memiliki beberapa metode budidaya yaitu 1). Pekarangan (lahan yang berada di lingkungan dalam rumah yang dimanfaatkan untuk ditanami tanaman pertanian), 2). Sawah (bentuk pertanian yang dilakukan di lahan basah dan memerlukan banyak air), 3). Tegalan (daerah dengan lahan kering yang bergantung pada pengairan air hujan, ditanami tanaman musiman atau tahunan dan terpisah dari lingkungan dalam sekitar rumah

Tanaman tembakau adalah salah satu komoditas perdagangan yang mempunyai peran dalam peningkatan pajak cukai yang menjadi sumber pendapatan negara. Selain mendatangkan pajak cukai pada negara, industri tembakau dapat menyerap tenaga kerja yang sangat banyak, tenaga kerja tersebut belum termasuk tenaga kerja di masyarakat yang jumlahnya akan lebih besar pada musim panen. Tembakau merupakan produk pertanian semusim yang bukan termasuk komoditas pangan, melainkan komoditas perkebunan. Tembakau merupakan tanaman yang digunakan sebagai pengisi waktu luang atau hiburan, dan juga sebagai bahan baku rokok dan cerutu (Darmadji. 2003). Tembakau di Pulau Madura yang terkenal di seluruh Indonesia karena kualitas dan di wilayah

madura tembakau dikenal dengan nama *nicotania tobacum*, bagi masyarakat Madura dikenal dengan sebutan daun emas karena tembakau sangat menguntungkan. Tetapi dibalik itu semua ada kelemahan terbesar tembakau adalah sangat bergantung dengan cuaca.

Seperti yang dikemukakan oleh Prasetyo (2017) bahwa pesatnya pertumbuhan produksi dan konsumsi rokok serta keuntungan berlipat yang dinikmati oleh industri rokok tersebut tidak serta-merta diikuti oleh perkembangan kesejahteraan petani. Lalu untuk mekanisme penentuan harga ditentukan oleh industri, kondisi tersebut yang menyebabkan petani menghadapi berbagai permasalahan fluktuasi harga yang tidak menentu, serta menyebabkan petani menghadapi berbagai permasalahan dari hulu ke hilir pada penentuan kos produksi atas biaya penanaman. Dan resiko kesehatan akan menghantui petani akibat penanaman tembakau, ditambah pula dengan timpangnya tata niaga yang meniadakan sandar harga dan kepastian usaha, serta perubahan iklim dan anomaly cuaca yang mengakibatkan kerugian.

Kontribusi mereka (industri rokok) dalam kegiatan sosial dan kebudayaan hanyalah refleksi dari besarnya keuntungan yang didapat dari produksi dan penjualan ratusan miliar batang *kretek*. Jika diperhatikan dalam belanja iklan saja mencapai Rp.11,9 triliun per tahun. Ironisnya banyak buruh perusahaan rokok yang berada di bawah standar hidup yang layak. Hal ini juga ditemukan pada petani di Sumenep yang mayoritas adalah petani dengan taraf ekonomi kebawah (Radjab. 2013).

Di dalam usaha pertanian tembakau, proses penentuan harga jual dilakukan dengan negosiasi antara petani dengan tengkulak, dimana proses tersebut dilakukan di sawah atau di kediaman petani tembakau. Di Madura mayoritas petani dan pedagang atau tengkulak mempunyai tata cara jual beli sendiri, pertama, menjual tembakau saat masih di *tegge*¹ dan belum dipanen. Kedua, petani akan menjual dalam kondisi sudah dipanen, dan sasaran penjualannya adalah tengkulak dan gudang rokok.

Literatur yang menyebutkan tentang teori harga bahwa harga jual terbaik adalah yang dapat memaksimalkan laba, hal ini akan terjadi jika pada saat adanya perbedaan antara pendapatan total dengan biaya total dengan jumlah yang paling besar (Halim et al. 2014: 133). Hal tersebut dipertegas oleh Daljono (2011: 33) yang menyebutkan bahwa konsep biaya produksi merupakan biaya yang diperlukan untuk memproses suatu produk. Dengan demikian dalam menentukan harga pokok produk sama dengan menentukan berapa biaya yang dikeluarkan untuk produk tersebut. Mulyadi menyatakan bahwa harga pokok produk sendiri masih dibedakan menjadi harga pokok proses dan harga pokok pesanan (2012:24). Banyak hal yang mempengaruhi produsen untuk menetapkan sebuah harga produk karena harus menghitung kembali biaya-biaya yang dikeluarkan untuk sebuah produk.

Dalam metode harga jual terdapat metode penentuan biaya produksi diantaranya adalah *Full Costing* (metode penentuan kos produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam kos produksi, terdiri dari

¹ Tegge adalah ladang yang bukan tanah sawah

biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik), lalu ada *Variabel Costing* (metode penentuan kos produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variable ke dalam kos produksi, terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik variable) (Mulyadi. 2010: 17-18).

Beralih dari teori penentuan harga, maka berikut ini beberapa penelitian tentang penentuan harga jual Selanjutnya penelitian yang menggunakan pendekatan *full costing* oleh Moray (2014) dan Lestari (2014), bahwa harga jual menggunakan metode *cost plus pricing* dengan pendekatan *full costing* adalah cara yang dapat digunakan dalam menghitung harga jual sehingga dapat bersaing dengan produk sejenis yang ada di pasaran. Dan metode *full costing* menghasilkan laba yang lebih menguntungkan daripada metode perusahaan karena laba yang didapat lebih tinggi, dengan biaya produksi yang lebih rendah.

Penelitian selanjutnya tentang penerapan *Cost Plus Pricing Method*, penelitian yang dilakukan oleh Wauren (2016) mendeskripsikan bahwa penentuan harga pokok produk dan penerapan *cost plus pricing method* dalam rangka penetapan harga jual pada rumah makan. penelitian ini menunjukkan adanya perbedaan terhadap harga jual yang saat ini berlaku dengan harga jual yang dihitung dengan menggunakan metode *cost plus pricing*. Harga jual yang berlaku saat ini diberlakukan tidak dapat menutupi besarnya tingkat laba yang diharapkan.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Sulpa (2014), dan Soei (2014) ditemukan bahwa penentuan harga jual yang diterapkan oleh rumah makan tersebut hanya berdasarkan unsur biaya bahan baku utama saja yaitu lauk, Namun

ketika dihitung menggunakan metode *cost plus pricing*, harga jual yang didapat lebih besar, hal tersebut sesuai dengan keinginan perusahaan yang menetapkan *mark-up* sebesar 60%. Selanjutnya mengenai metode harga jual yang diterapkan oleh produsen, dimana harga jual mengikuti harga pasar yang ditetapkan oleh usaha dagang sejenis lainnya. Manajemen tidak memperhitungkan semua komponen biaya produksi sehingga harga jual yang ditetapkan perusahaan lebih tinggi daripada harga jual yang dihitung berdasarkan *Cost Plus Pricing*.

Amaliah (2016) mengatakan bahwa dalam penentuan harga jual hanya terbelenggu oleh nilai-nilai kuantitatif yang dianggap lebih rasional dalam menciptakan keuntungan berupa materi. Tujuan dari bisnis yang dikemukakan oleh Efferin adalah sesuatu yang didominasi oleh pola pikir kapitalisme akan menempatkan materi sebagai alat dan tujuan utama dalam beroperasi, sehingga fokus dari kegiatan usahanya hanya meningkatkan pendapatan dan meminimalisasi biaya apapun konsekuensinya (2016: 12).

Disisi lain, tidak semua usaha mementingkan materi dalam usahanya sebagai tujuan awal. Hal ini terlihat dalam penelitian yang dilakukan oleh Amaliah (2014) dan Amaliah (2016), bahwa dalam penetapan harga jual yang dilakukan oleh komunitas Papalele dalam kesehariannya yaitu terkandung nilai *pela* (gandong). Dalam nilai *pela* (gandong) tersebut terdapat nilai operasional yang melengkapi yaitu nilai kejujuran, keadilan, cinta kasih dan kepercayaan. Lalu beliau menemukan temuan selanjutnya yang dilakukan kepada masyarakat transmigran Bali di Bolang Mongondow. bahwa dalam penetapan harga jual, selain untuk memperoleh keuntungan, ternyata terdapat budaya *Tri Hita Karana* yang

menggambarkan bahwa adanya nilai ketundukan kepada Sang Pencipta, pelestarian lingkungan, dan gotong royong. Nilai-nilai tersebut menggambarkan bahwa dalam penetapan harga tidak semata-mata pada nilai materi, namun terdapat nilai non materi didalamnya.

Penelitian senada dengan Amaliah (2014 & 2016) juga dilakukan oleh Zalshabila (2012), dan Ningsih (2017) beliau menemukan bahwa ternyata penentuan harga jual tidak terefleksikan dari harga pokok produksi, namun ada nilai-nilai lain yaitu *tepo seliro*, *mangan ora mangan sing penting ngumpul*, dan *nerimo ing pandum*. Selanjutnya hal serupa juga terjadi di Madura, dimana terdapat nilai persaudaraan dan *sokkla* dalam penentuan harga jual roti dan kue terdapat adanya nilai-nilai budaya Madura yang melekat pada pemilik sehingga terdapat perlakuan yang berbeda dalam penentuan harga yang tidak tercover di akuntansi biaya maupun akuntansi manajemen. Nilai-nilai yang terkandung yaitu *persaudaraan* yang terwujud dengan adanya rasa untuk saling membantu serta nilai *sokkla* (keagamaan) yaitu kepasrahan kepada Tuhan sehingga merasa tidak pernah mengalami kerugian.

Selanjutnya penelitian oleh Alimuddin (2011), dan Putra (2017) beliau mengemukakan bahwa sebenarnya tidak ada gunanya menetapkan harga jual yang menentukan kualifikasi pembeli adalah Sang Maha Pemberi Rezeki. Jika pembelinya berasal dari kalangan yang mampu dan memiliki kepribadian yang baik maka kemungkinan besar akan membayar sama atau bahkan lebih besar dari harga jual yang berlaku umum. Penetapan harga jual semacam ini disebut *pricing by buyers*. Konsekuensi dari penetapan harga jual ini adalah adanya keikhlasan

menerima hasil penjualan berapapun nilainya. Konsep harga jual tersebut tidak dikenal dalam harga jual konvensional tetapi dalam kehidupan sehari-hari masih ditemukan. Selanjutnya dalam metode penetapan harga jual nasi krawu iyam. Beliau mengungkapkan bahwa dalam penetapan harga jual nasi krawu iyam tidak berpatok pada biaya pokok produksi dan juga keuntungan semata, namun hanya berpatok pada *cost social* dan nilai-nilai kemanusiaan yang diyakini oleh penjual yang diwujudkan dalam rasa solidaritas dan murah hati.

Penelitian tentang mekanisme penetapan harga jual menurut perspektif ekonomi syariah yang diteliti oleh Aisyah (2015), bahwa mekanisme penetapan harga nominal tidak jelas atau penetapan harga *odd price* di Toko Arafah menggunakan penetapan harga berbasis keadilan, penetapan harga sudah sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi Syariah karena harga yang ditetapkan tidak mendzalimi pembeli, Toko Arafah mengambil keuntungan pada tingkat kewajaran.

Dari beberapa penelitian-penelitian sebelumnya, peneliti memandang bahwa ternyata penentuan harga jual tidak selalu berupa materi (uang). Pernyataan peneliti didukung oleh Efferin (dalam Ningsih, 2017) yang menyatakan bahwa usaha yang dijalankan berdasarkan spiritual memiliki tujuan utama dan niat luhur yang melampaui kesuksesan materi sebagai landasan operasinya. Tujuan tersebut termasuk memberikan kebahagiaan kepada seluruh *stakeholders* (investor, karyawan, pelanggan, lingkungan, dan masyarakat), menciptakan keselarasan dengan alam, serta menanamkan etika berbasis nilai-nilai kebaikan yang universal transcendental dalam diri setiap anggotanya.

Setelah peneliti melakukan survei ke lokasi penelitian, menemukan bahwa fenomena proses mekanisme penentuan jual beli tembakau yang ada di Desa Babbalan Kecamatan Batuan Kabupaten Sumenep ini ada dua macam proses. Pertama tembakau yang dijual *Tebbesen* (masih di *tegge²*), dan yang kedua, tembakau sudah dipanen lalu di proses oleh petani untuk dijual ke juragan/gudang kecil. Adanya beberapa tengkulak nakal terikat dan tidak terikat dengan gudang induk yang membuat petani semakin sengsara. Ditambah dengan posisi petani yang tidak mempunyai akses untuk menjual tembakau secara langsung ke gudang induk. Petani berharap tembakau yang beliau miliki dapat terjual dengan harga yang lebih tinggi. Cara penentuan harga dan penanganan masalah harga jual yang digunakan oleh setiap perusahaan tentu mempunyai cara yang berbeda. Pada dasarnya penentuan harga bertujuan untuk orientasi laba, orientasi penjualan, dan orientasi status (Ahmad, 2013: 148). Untuk mendapatkan tujuan tersebut harus diperhitungkan dengan matang harga jual dengan biaya penuh agar terhindar dari kerugian.

Berdasarkan penelitian terdahulu mengenai harga jual yang telah dipaparkan, peneliti tertarik untuk meneliti tentang penentuan harga jual tembakau di Kabupaten Sumenep yaitu usaha pertanian tembakau. Lokasi penelitian ini dilakukan di Desa Babbalan Kecamatan Batuan Kabupaten Sumenep. Setelah melakukan survey awal, peneliti mendapatkan fenomena jual beli tembakau dibedakan menjadi dua, yaitu pertama tembakau yang dijual *tebbesen* (masih di

*tegge*³), dan yang kedua, tembakau sudah dipanen lalu di proses oleh petani untuk dijual ke tengkulak/gudang kecil dengan gangguan beberapa oknum tembakau yang berakibat kepada petani dengan harga jual tembakau dibawah harga pasar.

Penelitian ini berangkat dari praktik bisnis pada usaha pertanian tembakau oleh Petani Bapak Ahyar . Usaha tersebut memiliki keunikan tersendiri karena dalam menentukan harga jual tembakau berpatokan kepada harga yang ditentukan oleh gudang induk.

1.2 Rumusan Masalah

Sebelum melakukan langkah awal jejak penelitian serta pemahaman yang cukup mengenai mekanisme penentuan harga jual dan pemaknaannya. Pengenalan terhadap jejak penelitian dirasa diperlukan untuk mendapatkan pemahaman yang lebih jelas. Penggalan informasi dimulai dari mekanisme penentuan harga jual yang dilakukan oleh aktor. Kesadaran aktor dalam penentuan harga jual ini penting untuk digali.

Petani di Madura, mengenal dua macam cara untuk menjual tembakau, pertama tembakau yang belum dipanen dijual ke tengkulak dalam bentuk perpohon dan masih berada di *tegge*. Cara kedua dijual ketika sudah kering atau sudah selesai panen. Proses pemanenan tersebut dimulai dari memanen tembakau, pemeraman selama beberapa hari, lalu digulung, setelah itu akan dilakukan proses pemotongan dan menaruh di *bidig*, proses selanjutnya akan dijemur selama beberapa hari sampai tembakau kering, setelah itu tembakau telah siap dijual. Oleh karena itu peneliti akan mencari bagaimana mekanisme penentuan harga jual

tembakau yang dilakukan oleh petani melalui dua cara penjualan tersebut ?
Selanjutnya, peneliti akan mengungkap apa kesadaran petani tembakau dalam menentukan harga jual tembakau miliknya?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, penelitian ini bertujuan untuk mengungkap beberapa hal berikut, yaitu *pertama* bagaimana mekanisme harga jual tembakau yang dilakukan oleh petani tembakau. Dan *kedua* kesadaran apa yang petani tembakau rasakan dalam menentukan harga jual tembakau

1.4 Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis sangat mengharapkan hasil dari penelitian ini nantinya dapat memberikan kontribusi bagi berbagai pihak, yaitu *pertama*, kontribusi bidang ilmu akuntansi. Dengan penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi terhadap pengembangan literature akuntansi dalam penentuan harga jual bidang perdagangan tembakau.

Kedua, bagi petani/pengusaha tembakau. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sumber informasi atau koreksi bagi pengusaha tembakau dalam menentukan harga jual tembakau.