

BAB I

LANGKAH AWAL SEBUAH PENELITIAN

1.1 Latar Belakang

Home industry merupakan salah satu kegiatan ekonomi yang dilakukan di rumah sendiri untuk menghasilkan suatu produk setengah jadi atau sudah jadi yang siap dijual. Hal tersebut bisa membantu dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga dalam pemenuhan kebutuhan pangan, sandang, papan, kesehatan, pendidikan serta sosial dengan lebih baik (Siswanta, 2008).

Home industry juga merupakan salah satu kegiatan usaha yang bergerak di bidang bisnis tetapi dengan peralatan yang mungkin belum sepadan dengan peralatan yang ada di industri-industri besar (Irawan, 2014). *Home industry* juga salah satu usaha yang tidak memiliki risiko yang tinggi, selain itu juga tidak sulit untuk mendirikan karena melihat usaha tersebut tidak membutuhkan modal yang begitu banyak.

Home industry memiliki banyak manfaat untuk didirikan, selain tidak memerlukan biaya dan tenaga yang banyak, usaha ini bisa dilakukan di rumah miliknya sendiri, sehingga mudah dalam melakukan pengawasan pada usahanya sendiri. Sekalipun tidak mempunyai rumah untuk melakukan usaha, maka bisa menyewa rumah untuk melakukan usaha dan rumah sewaan tersebut bisa digunakan untuk tempat tinggal oleh dirinya sendiri (Ningsih *et al.* 2018).

Nurpeni (2010) menyampaikan bahwa seseorang membuka *home industry* sendiri adalah merupakan awal dalam menjajaki kegiatan wirausaha, memulai dari yang sekelumit sehingga akan bertumbuh kembang menjadi usaha yang besar. Pengusaha sukses banyak yang mengawali karirnya dari usaha rumahan, dan

banyak pula perusahaan besar merintis usahanya dari rumahnya sendiri. *Home industry* membantu untuk menopang kegiatan mata pecaharian pokok masyarakat dan bekerja secara mandiri dengan menjelajahi pengalaman baru. Dalam lain arti, masyarakat akan lebih berkembang serta mampu untuk bertahan hidup di tengah-tengah krisis ekonomi yang semakin meningkat.

Salah satu usaha *home industry* yang bisa menjanjikan adalah usaha produksi kasur dari buah randu. Walaupun kasur dari buah randu tersebut disaingi oleh kasur *spring bed* yang sudah masuk di berbagai toko mebel dan lintas kecamatan di kabupaten Bangkalan, akan tetapi, hal tersebut tidak membuat rasa khawatir bagi para pengusaha kasur yang dari buah randu untuk bersaing, karena kasur dari buah randu ini masih digunakan oleh banyak orang ketika ingin tidur untuk melepaskan lelah setelah berkaktivitas seharian (Maduracorner.com, 25 Januari 2013).

Home industry kasur berpotensi yang menjanjikan harapan dan mempunyai peluang besar khususnya di daerah Bangkalan, Madura. Terlihat di Kabupaten Bangkalan yang masih banyak menggunakan kasur untuk dijadikan alas ketika ingin tidur untuk melepaskan kantuk. Hal itu karena harga yang bisa dijangkau oleh para pembeli. Selain itu juga kasur tersebut lebih mudah didaur ulang dari pada kasur *spring bed* (PortalMadura.com, 23 oktober 2015).

Kondisi inilah beberapa orang masyarakat Kabupaten Bangkalan, Madura masih menggunakan kasur sebagai alas untuk tidur melepas lelah dan masih digunakan sampai sekarang. Dengan begitu masyarakat sekitar masih bertahan untuk melakukan usaha *home industry* kasur yang terbuat dari buah randu sebagai mata mencaharian dan kelangsungan hidup keluarganya dalam mencari

keuntungan. Keuntungan akan diperoleh dengan maksimal jika pengusaha *home industry* kasur bisa menghitung dengan teliti dan tepat (Ulfa, 2017).

Dalam usaha *home industry* juga diperlukan penghitungan yang cermat untuk menentukan harga produksi. Hal ini dilakukan untuk mempertimbangkan dalam penetapan harga jual yang nantinya diharapkan untuk mendapatkan laba. Oleh sebab itu, dalam penetapan harga jual akan memperhatikan harga produksi yang dikeluarkan untuk menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan. Keberhasilan dalam usaha *home industry* adalah berkaitan dengan keuntungan sedangkan keuntungan berkaitan dengan harga yang akan dijual kepada konsumen (Islaili, 2013).

Hal tersebut menandakan bahwa usaha *home industry* merupakan usaha satu kesatuan yang tidak bisa dipisahkan dengan biaya produksi yang dikeluarkan. Karena ketika melihat dari prosesnya sebagian usaha *home industry* memiliki kegiatan mengelola bahan-bahan mentah disulap menjadi bahan setengah jadi atau bahkan menjadi bahan jadi yang siap dipasarkan. Sedangkan dalam suatu perusahaan mempunyai cara dan karakter yang berbeda dari masing-masing dalam penentuan harga dan penanganan dalam persoalan harga jual. Pada hakikatnya penetapan harga dilakukan untuk mencapai target orientasi *sales*, orientasi laba dan status (Ahmad, 2013). Maka dari itu, untuk mencapai tujuan tersebut, maka harus menambahkan keuntungan yang diharapkan kepada biaya-biaya dasar.

Penentuan harga jual tidak lepas dalam pencarian keuntungan. Harga jual yang baik adalah harga jual yang bisa memaksimalkan laba. Maksimalisasi laba akan terlihat nampak jika ada selisih antara biaya produksi yang dikeluarkan

dengan harga jual produk yang dijual (Halim, Supomo, Kusufi, 2014). Harga jual akan menjadi penentu dalam keberlangsungan suatu perusahaan akan menjadi lebih berkembang atau bahkan menjadi kemunduran. Jika dalam suatu perusahaan mendapatkan laba yang diinginkan oleh perusahaan maka perusahaan tersebut akan menjadi berkembang begitupun sebaliknya.

Alih-alih dari literatur tersebut, beberapa peneliti yang melakukan penelitian tentang penentuan harga jual pada usaha dagang. Penelitian ini dilakukan oleh Soei (2014) tentang penentuan harga jual produk dengan menggunakan metode *cost plus pricing* pada UD. Sinar Bakti. Hasil temuannya dijelaskan bahwa dalam penentuan harga jual, UD. Sinar Sakti masih menggunakan metode penentuan harga jual yang ditetapkan pasar yang usaha dagangnya sejenis. Harga jual yang ditetapkan oleh UD. Sinar Sakti lebih tinggi dari pada harga jual yang dihitung dengan menggunakan *cost plus pricing*. Senada dengan dengan penelitian Moray (2014) tentang penetapan harga jual dengan *cost plus pricing* menggunakan pendekatan *full costing* pada UD. Gladys Bakery. Dalam hasil penelitian menunjukkan bahwa UD. Gladys Bakery menetapkan harga jual produknya berdasarkan harga jual relative, yaitu harga jual yang mengikuti pasar. Penghitungan harga jual dengan metode *cost plus pricing* menggunakan pendekatan *full costing* lebih rendah dibandingkan dengan metode yang dipakai oleh perusahaan tersebut.

Terlepas dari usaha dagang, peneliti juga pernah melakukan penelitian pada usaha *home industry*. Penelitian ini dilakukan oleh Beutari (2017) tentang analisis penetapan harga jual dalam perencanaan laba pada *home industry* Tempe Setia Budi Medan. Hasil penelitiannya menemukan suatu temuan bahwa metode yang digunakan dalam penentuan harga yaitu dengan *going rate pricing*, ialah

harga jualnya ditetapkan dengan cara disesuaikan pada harga yang ada di pasar. Laba yang direncanakan lebih besar ketimbang dengan dua metode yang diusulkan yaitu metode *variable costing* dan metode *full costing*. Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Snieskiene (2015) tentang penetapan harga ekspor yang kompetitif. Hasil penelitiannya bahwa dalam penentuan harga akan mempengaruhi kesuksesan perusahaan di pasar luar negeri. Daya saing harga ekspor bergantung pada identifikasi komprehensif terhadap faktor lingkungan, ketidak selarasan keputusan dan tindakan penetapan harga oleh perusahaan. Analisis literatur ilmiah telah menunjukkan daya saing harga ekspor sebagian besar bergantung pada fluktuasi nilai tukar, tingkat inflasi, nilai yang dirasakan pelanggan, kecanggihan pelanggan, saluran distribusi, intensitas kompetitif, ukuran perusahaan, pengalaman ekspor, tingkat diferensiasi produk, tahap siklus hidup produk, dan biaya produksi.

Penjelasan di atas memberikan pemahaman kepada peneliti bahwa dalam penentuan harga jual tidak bisa dipisah-pisahkan dengan nominalistik. Seakan-akan keuntungan bisa didapatkan hanya diukur dengan uang atau materialistik. Hal tersebut membuat pikiran alam bawah sadar terbelenggu oleh keuntungan yang sifatnya nominal belaka. Hal tersebut dipertegas oleh Benito *et al* (2010), serta Herdasty *et al* dan Hwang *et al* (2012) bahwa harga jual konvensional yang ditetapkan tersebut hanya terfokuskan pada orientasi tunggalnya, yaitu laba. Seakan-akan laba menjadikan tolak ukur kesuksesan dalam suatu usaha perusahaan.

Di lain sisi, tidak semua usaha lebih memikirkan bagaimana mendapatkan keuntungan yang maksimal, melainkan ada hal lain yang lebih diutamakan dalam berwirausaha. Hal ini terlihat dari penelitian yang dihubungkan dengan

keagamaan. Penelitian ini dilakukan oleh Agustialiani (2016) tentang nilai *itsar* sebagai bangunan pada konsep harga jual pada pasar Panampu Makasar. Hasil penelitiannya menemukan jawaban yaitu terdapat nilai *itsar* pada pasar tradisional, yaitu, nilai kejujuran, rasa syukur dan peduli pada sesama. Hal tersebut terlihat dalam pemaknaan laba sebagai nonmateri, yang bertujuan untuk menghindari konflik. Penelitian senada juga dilakukan oleh Alimuddin (2016) tentang harga jual dengan konsep Almaslahah. Peneliti menjelaskan bahwa dalam konsep harga jual Almaslahah terdapat nilai-nilai yaitu, kejujuran, keadilan dan persaudaraan. Nilai-nilai itu demi mewujudkan suatu kemaslahatan atau kesejahteraan bagi sesama baik di akhirat maupun di dunia.

Tidak jauh berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Zalshabila (2012) hasil penelitian menemukan beberapa temuan bahwa laba bagi pedagang bakso bukan merupakan tujuan utama, melainkan kebersamaan adalah merupakan dambaan bagi pedagang bakso. Bagi pedagang bakso beranggapan bahwa apa-apa yang ada di dunia ini ada yang mengatur, termasuk keuntungan dari usahanya. Jadi mereka mepasrahkan semua usahanya terhadap yang Maha Kuasa, dan bahkan mereka beranggapan bahwa semuanya sudah ditentukan oleh yang Maha Kuasa.

Selain penelitian yang dihubungkan dengan keagamaan, juga terdapat penelitian yang dihubungkan dengan kebudayaan. Penelitian ini dilakukan oleh Amaliah (2016) tentang penetapan harga jual yang dihubungkan dengan nilai-nilai budaya oleh masyarakat Transmigran Bali di Bilaang Mongondow. Hasil penelitiannya menemukan kesimpulan bahwa selain ingin meraih keuntungan dalam usahanya juga terdapat nilai budaya *tri hita* yang merefleksikan bahwa adanya nilai ketundukan kepada sang pencipta, pelestarian lingkungan, dan

gotong-royong. Penelitian juga dilakukan oleh Ningsih *et al*, (2018) tentang penentuan harga jual Roti dan Kue di Madura. Hasil penelitiannya menemukan suatu jawaban bahwa terdapat nilai-nilai kesetiakawanan dalam menentukan harga jual. Terwujud dalam bentuk saling membantu antara pemilik usaha dengan pelanggan, keuntungan dikurangi demi persaudaraan, rasa *neser* sebagai ungakapan kepedulian terhadap sekitar. Selain itu juga terdapat nilai keagamaan, terungkap bahwa pemilik usaha menganggap tetangga adalah jalan menuju mendapatkan suatu amal, serta berpikir bahwa beramal tidak akan membuat usaha akan rugi

Peneliti memandang dari penelitian tersebut bahwa sebenarnya penentuan harga jual tidak terkungkung oleh materialistik. Pernyataan dalam penelitian tersebut di pertegas oleh Eferin (2016) dalam Ningsih (2018), bahwa usaha yang dijalankan berdasarkan dengan nilai spritual dan niatan luhur akan melampaui kesuksesan materi sebagai landasan operasinya. Tujuan tersebut juga termasuk memberikan kebahagiaan kepada stakeholders (investor, pelanggan, lingkungan, masyarakat dan karyawan), membentuk keselarasan alam, serta menanamkan etika berbasis nilai kebaikan yang transdental dalam diri setiap anggota. Hal tersebut juga didukung oleh Dias dan Rondrigues (2010) mengatakan bahwa selain unsur-unsur keuangan dalam menentukan harga jual, juga terdapat unsur-unsur non keuangan yang berperan. Kualitas dalam suatu produk juga akan mempengaruhi harga jual tanpa selalu melihat dari keuntungan yang ingin dicapai.

Berdasarkan penelitian-penelitian yang diuraikan sebelumnya, peneliti mempunyai ketertarikan untuk meneliti harga jual pada usaha produksi kasur di Desa Kranggan Barat, kecamatan Tanah Merah, kabupaten Bangkalan, Madura karena pada dasarnya masyarakat Kranggan Barat yang mempunyai jiwa etos

dalam berwirausaha. Terlihat ketika peneliti melakukan observasi awal bahwa masyarakat Karanggan Barat tidak gampang berpindah untuk melakukan wirausaha. Jika masyarakat menekuni usaha tersebut maka sampai kapanpun tetap bertahan terhadap usaha yang dijalankannya. Bahkan ada juga yang menekuni usahanya dari turun temurun. Selain itu juga desa Kranggan Barat merupakan salah satu pusat pembuatan kasur yang berada di kecamatan Tanah Merah (Maduracorner.com, 25 Januari 2013).

Peneliti berangkat dalam penelitiannya dari praktek bisnis *home industry* kasur yang dimiliki oleh Hj. Khodijah. Usaha *home industry* kasur tersebut memiliki keunikan tersendiri dalam usaha kasurnya. Walaupun usaha *home industry* yang dimiliki oleh Hj. Khodijah tersebut relatif baru beroperasi pada tahun 2001 dari pada usaha-usaha *home industry* lain di sekitarnya, akan tetapi usaha *home industry* milik Hj. Khodijah lebih berkembang dari pada usaha *home industry* lainnya yang ada di desa tersebut, terlihat ketika peneliti melakukan observasi awal, usaha *home industry* milik Hj. Khodijah sudah mengirim kasur hasil produksinya di lintas kabupaten dan setiap bulannya tidak kurang dari 70 kasur yang diproduksi. Pelanggan yang dimiliki oleh Hj. Khodijah ada yang dari Kabupaten Pamekasan, Kabupaten Sampang, Desa Kombangan Bangkalan dan Dusun Gunung Desa Kranggan Barat. Sedangkan usaha-usaha yang lainnya hanya bisa mengirim kasur di sekitar Kabupaten Bangkalan dan pelanggan yang dimiliki oleh usaha-usaha yang lainnya tidak melebihi dari tiga pelanggan.

Karena mengingat dibalik berkembangnya suatu usaha dalam orientasi laba, *sales* dan status tidak lepas dari penentuan harga jual yang tepat (Ahamad, 2013), maka dari fenomena-fenomena tersebut, peneliti merasa penasaran terhadap fenomena tersebut, sehingga peneliti ingin mengetahui lebih

mendalam lagi tentang pendekatan apa yang diterapkan oleh pemilik *Home Industry* Kasur Hj. Khodijah sebagai aktor dalam penentuan harga jual? Serta nilai-nilai apa yang melatar belakangi selama ini dalam penetapan harga jual?. Hal tersebut kemudian menjadikan peneliti merasa penasaran yang menggelitik di hati sanubari, sehingga ingin mengetahui sesuatu yang ada di balik penentuan harga jual pada usaha *home industry* kasur tersebut.

1.2 Rumusan Masalah

Berangkat dari rasa penasaran yang dialami oleh peneliti, maka peneliti ingin menelusuri lebih jauh lagi terkait praktik penentuan harga jual yang dilakukan oleh pemilik usaha *home industry* kasur di desa Kranggan Barat, kecamatan Tanah Merah, Kabupaten Bangkalan. Dari beragam kasur yang diproduksi oleh Hj. Khodijah pada usaha *home industry*-nya, peneliti menfokuskan satu produk kasur diantara beberapa jenis kaur, yaitu kasur nomor dua super. Alasan peneliti mengambil kasur nomor dua super karena kasur nomor dua super lebih sering diproduksi oleh Hj. Khodijah, sehingga peneliti merasa tertarik untuk mengambil jenis kasur nomor dua super sebagai objek penelitian.

Dari uraian di atas maka peneliti merumuskan masalah yaitu bagaimana penentuan harga jual produk kasur nomor dua super yang diterapkan oleh pemilik usaha *home industry* kasur? Dari pertanyaan “bagaimana”, maka peneliti ingin mencari tahu tentang cara serta praktik yang dilakukan oleh pemilik usaha *home industry* kasur dalam penentuan harga jual, mulai dari biaya-biaya yang digunakan untuk pembuatan kasur nomor dua super, sampai penentuan margin kontribusi yang dilakukan oleh pemilik usaha *home industry* tersebut.

Dari pertanyaan pertama tersebut, maka peneliti merasa tergelitik terhadap pertanyaan yang selanjutnya yaitu bagaimana pemilik usaha *home industry* kasur memaknai praktek penentuan harga jual kasur nomor dua super sehingga dari praktik tersebut tersingkap adanya nilai-nilai? Pertanyaan ini berangkat dari keunikan-keunikan yang dilakukan oleh pemilik usaha *home industry* kasur dalam penentuan harga jual, sehingga peneliti merasa tertarik untuk menguak atas kesadaran-kesadaran yang dialaminya, sehingga nantinya akan terbentuk suatu nilai-nilai dalam penentuan harga jual.

1.3 Tujuan Penelitian

Dari penelitian yang dilakoni oleh peneliti, maka peneliti mempunyai tujuan untuk mencari informasi terbaru terkait penentuan harga jual. Hal ini dikarenakan semakin maraknya bisnis yang hanya terbelenggu dalam alam bawah sadarnya pada laba. Selain itu pula, peneliti ingin membuka cakrawala pengetahuan kepada para pembisnis, calon pembisnis dan bahkan mahasiswa bahwa dalam penentuan harga jual juga masih mementingkan nilai-nilai selain meksimalkan laba.

1.4 Kontribusi Penelitian

Penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi yaitu: *pertama*, kontribusi teoritis diharapkan penelitian ini secara teoritis memberikan pemahaman dengan cara memberikan bukti bagaimana keunikan penentuan harga jual dapat terjadi dalam usaha *home industry* kasur. Kemudian, dari fakta yang ditemukan di lapangan oleh peneliti sehingga akan terbentuk suatu teori serta penggalian terhadap aktor dirasa perlu untuk digali lebih mendalam, guna mengetahui alasan-alasan apa saja yang mendasari perilaku mereka sehingga menerapkan harga jual yang unik.

Kedua, kontribusi kebijakan. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi tambahan kepada semua pihak terutama kepada usaha *home industry* kasur dalam penerapan penentuan harga jual, sehingga dijadikan suatu alternatif dalam penentuan harga jual. Serta penelitian ini sebagai ikhtiar untuk membuka cakrawala para pembisnis bahwa dalam penentuan harga jual tidak hanya terkungkung dalam orientasi laba, melainkan juga mempererat interaksi sosial diantara stakeholder, serta dijadikan sebagai bagian dari ibadah.