

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sempitnya lapangan pekerjaan saat ini membuat banyak masyarakat menjadi pengangguran. Hal ini tidak bisa dipungkiri bahwa kesempatan untuk bisa memperoleh pekerjaan menjadi cukup sulit. Ini membuktikan bahwa memang benar jika jumlah lapangan pekerjaan di Indonesia tidak seimbang dengan jumlah pencari kerja. Kurangnya lapangan pekerjaan ini tentu membuat jumlah pengangguran meningkat.

Adanya keterbatasan lapangan pekerjaan, menjadikan masyarakat memaksa diri untuk memutar otak membuka pikiran dan memunculkan ide kreatif untuk menciptakan usaha atau bisnis sendiri. Tidak sedikit pula masyarakat membuka usaha sendiri untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka. Salah satu usaha yang banyak dilakukan masyarakat yaitu usaha rumahan. Membuka usaha dari rumah sendiri dapat dijadikan jalan sebagai langkah awal untuk menjadi pengusaha. Seperti yang kita ketahui bahwa banyak pengusaha sukses yang memulai usahanya dari rumah. Memiliki usaha rumahan mempunyai banyak manfaat, salah satunya menghemat investasi tempat usaha. Hal tersebut terjadi karena kita tidak perlu menyewa atau membeli tempat usaha (Nurpeni, 2010).

Terdapat berbagai macam usaha yang dapat dilakukan di rumah salah satunya adalah usaha kuliner. Usaha kuliner termasuk usaha yang menjanjikan karena banyak masyarakat saat ini mempunyai kesibukan yang padat misalnya saja orang tua bekerja sedangkan anak-anaknya bersekolah. Jika sudah begitu maka

orang tua akan membeli masakan matang untuk disajikan. Kondisi inilah yang mendatangkan kesempatan sangat besar bagi masyarakat yang memiliki kemampuan dalam membuat usaha kuliner (pengusahasukses.com). Berbagai macam kuliner dijual dipasaran, salah satunya yaitu kuliner nasi pecel dan nasi kuning. Membuka usaha kuliner nasi kuning dan nasi pecel ini sangat cocok karena seperti yang kita ketahui nasi merupakan makanan pokok orang Indonesia. Nasi kuning dan nasi pecel ini banyak disukai masyarakat karena rasanya yang nikmat serta harganya yang relatif murah. Dilihat dari pendapatan masyarakat dan sempitnya lapangan pekerjaan menjadikan banyak orang mencari kuliner yang cukup murah dan mengenyangkan selain itu kuliner ini juga disukai dari anak-anak hingga orang dewasa.

Salah satu pengusaha rumahan yang bergelut dalam bidang kuliner yaitu Ibu Azizah. Ibu Azizah merupakan seorang pelaku usaha yang sejak lama bergelut di bidang kuliner nasi kuning dan nasi pecel. Usaha tersebut berada di Desa Purwojati Kabupaten Mojokerto. Ibu Azizah membuka usaha sendiri karena dirasa sudah tidak ada pendapatan untuk memenuhi kebutuhan keluarganya sedangkan lapangan pekerjaan di daerah Mojokerto sangat sempit. Kuliner nasi kuning dan nasi pecel ini banyak diminati oleh warga Mojokerto terutama di desa Purwojati karena harganya yang murah. Dengan harga yang cukup terjangkau banyak masyarakat yang berminat dengan kuliner tersebut karena mata pencaharian warga Purwojati didominasi dengan petani. Maka tidak heran lagi banyak kita jumpai kuliner nasi pecel dan nasi kuning di Mojokerto terutama di Desa Purwojati.

Nasi kuning dan nasi pecel Ibu Azizah ini dapat dinikmati dengan harga yang sangat murah bahkan di zaman yang sudah berkembang ini kita akan susah untuk menemui kuliner dengan harga murah yaitu Rp.4000 untuk 1 porsi nasi kuning maupun nasi pecel. Dengan harga yang cukup murah tersebut pembeli bisa menikmati nasi kuning dengan lauk ayam panggang, perkedel, oseng tempe, oseng buncis serta serundeng sedangkan untuk nasi pecelnya dengan lauk perkedel, dadar jagung, oseng tempe serta pelengkap nasi pecel yaitu rempeyek. Ibu Azizah mengolah sendiri bahan-bahan yang dibuat untuk memproduksi nasi kuning dan nasi pecelnya sehingga mempunyai rasa yang berbeda dengan pedagang lainnya. Di Desa Purwojati terdapat dua belas pedagang yang menjual nasi pecel namun hanya 4 pedagang saja yang menjual disertai dengan nasi kuning.

Terdapat dua belas pedagang yang sama-sama menjual nasi pecel dan nasi kuning, tetapi ada sesuatu yang membedakan antara dagangan Ibu Azizah dengan yang lainnya. Faktor yang menjadi pembeda antara usaha nasi kuning dan nasi pecel ibu azizah dengan yang lainnya yaitu harganya. Pedagang yang lain menjual nasi mereka dengan harga Rp.5000-Rp.8000 namun lauk yang didapat berbeda jauh dengan lauk ibu azizah. Pedagang lain dengan harga Rp.5000-Rp.6000 hanya mendapat lauk tempe goreng sedangkan harga Rp.7000-Rp.8000 mendapat lauk tempe goreng dan rempeyek ebi, sangat berbeda jauh dengan lauk yang di dapat di Ibu Azizah. Selain itu juga terdapat perbedaan banyaknya porsi, memang banyak porsi yang didapat dibandingkan dengan pedagang lainnya namun porsi tersebut lebih banyak lagi apabila tetangga atau sanak saudara yang membelinya.

Fenomena penentuan harga jual nasi pecel dan nasi kuning ini hanya bisa dimengerti dengan cara mengamati fenomena tersebut. Perbedaan yang terjadi antara teori harga jual yang berlaku dengan cara Ibu Azizah menetapkan harga jual menimbulkan beberapa keunikan dalam penetapan harga nasi pecel dan nasi kuning yang dijual. Sudah kita ketahui bahwa usaha rumahan dengan penetapan harga jual produk tentu menjadi hal yang tidak dapat dipisahkan. Karena usaha rumahan memiliki kegiatan pokok mengolah bahan baku menjadi produk jadi lalu memasarkan hasil produk jadinya. (Mulyadi, 2001:78) memandang bahwa harga jual harus dapat menutupi seluruh biaya produksi ditambah dengan laba kotor. Jadi, pada dasarnya harga jual sama dengan biaya produksi ditambah *mark-up*. Perhitungan harga jual tersebut juga dipertegas oleh (Halim, Abdul, dkk 2014:130) yang mengatakan bahwa menurut teori harga, harga jual terbaik adalah yang dapat memaksimumkan laba. Maksimumkan laba akan terjadi jika pada saat adanya perbedaan antara pendapatan total paling besar dari pada biaya total.

Riset penentuan harga jual telah dilakukan oleh beberapa peneliti, seperti penelitian yang dilakukan oleh Lasut (2015) meneliti tentang biaya produksi dalam penentuan harga jual makanan pada rumah makan, dalam penelitian tersebut diungkapkan bahwa perhitungan harga pokok produk untuk menetapkan harga jual menggunakan metode *full costing* metode tersebut digunakan agar pendatan laba maksimal setiap bulannya. Penelitian serupa juga pernah dilakukan oleh Slat (2013) meneliti tentang analisis harga pokok produk dengan menggunakan metode *full costing*. Dalam penelitiannya mengungkap bahwa perusahaan genteng garuda menetapkan harga jual produk sebesar Rp. 2.100 sedangkan harga produk setelah

dievaluasi sebesar Rp. 1.940. Hal ini disebabkan karena perusahaan tidak membebankan biaya produk yaitu biaya penyusutan Gedung pabrik, biaya penyusutan dan biaya asuransi dalam perhitungan harga pokok produk berbeda dengan penelitian

Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Wauran (2016) dan Ikawati (2017) namun penelitian ini menggunakan metode *cost plus pricing* dalam penentuan harga jual produknya. Wauran (2016) dalam penelitiannya menunjukkan adanya perbedaan terhadap harga jual yang saat ini berlaku dengan harga jual yang dihitung dengan menggunakan metode *cost plus pricing*. Harga jual yang saat ini diberlakukan tidak dapat menutupi besarnya tingkat laba yang diharapkan. Penelitian tersebut sama halnya dengan penelitian Ikawati (2017), dalam penelitian ini diungkapkan bahwa harga jual yang berlaku saat ini jauh lebih rendah jika dibandingkan dengan harga jual berdasarkan metode *cost plus pricing*, hal tersebut terjadi dikarenakan pemilik tidak berani menambahkan *mark up* yang sesuai dengan keinginannya.

Pricillia (2014) yaitu penentuan harga pokok produksi dalam menetapkan harga jual pada UD. Martabak Mas Narto Di Manado, dalam penenelitiannya ditemukan bahwa dalam penetapan harga jual martabak tidak menggunakan metode akuntansi biaya dalam penetapan harga jual produksinya karena UD.mas Narto mempunyai perhitungan sendiri sehingga harga jual martabak lebih tinggi disbandingkan dengan penetapan harga jual menurut perhitungan akuntansi biaya.

Dari beberapa penelitian diatas sependapat dengan penelitian (Amaliah, 2016), bahwa penentuan harga jual hanya berpatok pada nilai-nilai kuantitatif dalam

menciptakan keuntungan materi. Sesuatu yang didominasi oleh pola pikir kapitalisme akan menempatkan materi sebagai alat dan tujuan utamanya dalam beroperasi, sehingga fokus dari kegiatan usahanya hanya meningkatkan pendapatan dan meminimalisasi biaya apapun konsekuensinya, karena hanya itu tujuan dari bisnisnya (Efferin, 2016).

Disisi lain, tidak semua usaha mementingkan materi dalam usahanya sebagai tujuan awal. Hal ini terlihat dalam penelitian yang awalnya berdasarkan nilai-nilai kuantitatif kini mengalami pergeseran. Seperti penelitian yang dilakukan oleh Ningsih (2017) dalam penelitiannya bahwa dalam menentukan harga jual tidak semata karena keuntungan materi namun juga di dasarkan pada nilai persaudaraan dan nilai agama. Penelitian tersebut sejalan dengan penelitian Putra (2017) yakni dalam penetapan harga jual pedagang nasi iyam mengutamakan rasa solidaritas dan untuk lebih memperoleh keberkahan dari Allah.

Penelitian selanjutnya dari Zalshabila (2012) meneliti tentang penetapan harga produksi pedagang bakso dikota Malang, bahwa dalam penentuan harga jual pedagang bakso lebih menekankan pada besarnya hubungan loyalitas dan kekerabatan. Selain itu, dalam menentukan laba pelaku mencerminkan budaya jawa yaitu kepasrahan atas laba yang diperoleh. Karena bagi mereka semua yang terjadi dalam kehidupan ini, sesuai kehendak Yang Maha Kuasa, mereka percaya bahwa Tuhan telah mengatur segalanya dan mereka tinggal menjalani saja. Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Amaliah (2016) dalam penelitiannya mengungkap bahwa dalam penetapan harga jual yang diterapkan oleh komunitas transmigran Bali di Bolaang Mongondow selain ditujukan untuk meraih keuntungan materi, juga

terkandung nilai-nilai budaya *Tri Hita Karanayang* merefleksikan bahwa nilai ketundukan kepada Sang Pencipta, pelestarian lingkungan dan gotong royong.

Dari penelitian tersebut, peneliti memandang bahwa ternyata penentuan harga jual tidak selalu berupa materi. Pernyataan peneliti tersebut didukung oleh Efferin (2016) 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 transendental dalam diri setiap anggotanya.

Berdasarkan penelitian sebelumnya, peneliti tertarik untuk mengungkap konsep penentuan harga jual yang ditetapkan oleh Ibu Azizah dalam menjual nasi pecel dan nasi kuning. Ibu Azizah akan menjadi fokus dalam penelitian ini. Ibu Azizah dipilih karena merupakan salah satu pedagang nasi pecel dan nasi kuning yang menjual dengan harga yang paling murah serta dalam menetapkan harga jual beliau tidak memasukkan biaya tenaga kerja.

Penelitian ini akan membahas tentang bagaimana cara pandang ibu Azizah dalam menetapkan harga jual nasi pecel dan nasi kuning. Selain itu, peneliti ingin mengetahui secara lebih mendalam mengenai nilai-nilai harga jual yang diterapkan oleh Ibu Azizah agar tercipta pemahaman yang mendalam terhadap pola pikir pedagang nasi kuning dan pecel ini, peneliti memutuskan untuk melakukan penelitian kualitatif dengan pendekatan fenomenologi transendental yaitu studi tentang kesadaran “Aku” dimana “Aku” adalah pusat pusat (Kamyanti, 2016:165).

1.2 Rumusan Masalah

Jika berbicara mengenai harga jual, maka yang tertanam dalam benak kita yaitu menetapkan harga sebuah produk serta ditambah dengan keuntungan yang diinginkan. Keuntungan yang diinginkan yaitu berupa materi atau uang. Namun pada kenyataannya dalam penentuan harga jual tidak semua usaha mementingkan materi dalam usahanya sebagai tujuan awal. Seperti penerapan harga jual yang dilakukan oleh Ibu Azizah. Oleh karena itu, peneliti termotivasi untuk mengetahui bagaimana penetapan harga jual yang diterapkan oleh Ibu Azizah dalam usaha kulinernya? Dari pertanyaan pertama tersebut, maka muncul pertanyaan selanjutnya yaitu nilai apa yang tersirat dalam penentuan harga jual dalam usaha kuliner tersebut? Sehingga Ibu Azizah tidak mengutamakan materi dalam usahanya.

1.3 Tujuan Penelitian

Pertama penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penetapan harga jual yang diterapkan dalam usaha kuliner nasi pecel dan nasi kuning. Selanjutnya penelitian ini bertujuan untuk mengetahui nilai yang tersirat dalam penentuan harga jual usaha kuliner tersebut selain itu untuk membuka hati para pembisnis, calon pembisnis termasuk mahasiswa bahwa dalam penentuan harga jual tidak hanya mementingkan materi saja dalam usahanya namun masih mementingkan nilai-nilai lain selain laba.

1.4 Kontribusi Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yaitu:

Pertama, kontribusi teoritis, secara teoritis penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan untuk mahasiswa terutama peneliti bahwa dalam

penentuan harga jual tidak hanya mementingkan keuntungan materi sebagai tujuan awal, namun juga terdapat nilai-nilai tak kasat mata dalam penetapan harga jual.

Kedua, Kontribusi Praktis. Dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan informasi kepada semua pihak terutama pemilik usaha agar tidak hanya mementingkan keuntungan materi saja dalam penetapan harga jual namun juga mempererat interaksi para masyarakat serta menjadikannya sebagai pendekatan diri kepada tuhan.