

**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK KERAJINAN BESI
DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN DI LINGKUNGAN GETAP TIMUR
KELURAHAN CAKRANEGARA SELATAN BARU KECAMATAN
CAKRANEGARA KOTA MATARAM**

Skripsi

**Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Mataram untuk melengkapi
persyaratan mencapai gelar Sarjana Ekonomi**



Oleh:

**Amar Hasan
NIM. 170501153**

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN) MATARAM
MATARAM
2021**

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi oleh: Amar Hasan, NIM: 170501153 dengan judul “Analisis Penentuan Harga Jual Produk Usaha Kerajinan Besi dalam Menghadapi Persaingan di Getap Timur Kecamatan Cakranegara Kota Mataram” telah memenuhi syarat dan disetujui untuk diuji.

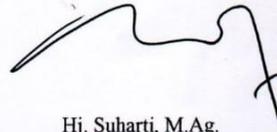
Disetujui pada tanggal: 28 April 2021

Pembimbing I,



Drs. H. Agus Mahmud, M.Ag.
NIP. 196508171997031001

Pembimbing II,



Hj. Suharti, M.Ag.
NIP. 197606062014122002

NOTA DINAS PEMBIMBING

Mataram, 28 April 2021

Hal: **Ujian Skripsi**
Yang Terhormat
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
di Mataram

Assalamualaikum, Wr. Wb.

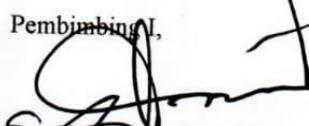
Dengan hormat, setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi, kami berpendapat bahwa skripsi Saudara:

Nama Mahasiswa : Amar Hasan
NIM : 170501153
Jurusan/Prodi : Ekonomi Syariah
Judul : Analisis Penentuan Harga Jual Produk Usaha Kerajinan Besi dalam Menghadapi Persaingan di Getap Timur Kecamatan Cakranegara Kota Mataram.

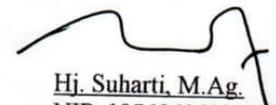
Telah memenuhi syarat untuk diajukan dalam sidang munaqasyah skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mataram. Oleh karena itu, kami berharap agar skripsi ini dapat segera di-munaqasyah-kan.

Wassalamualaikum, Wr. Wb.

Pembimbing I,


Drs. H. Agus Mahmud, M.Ag.
NIP. 196508171997031001

Pembimbing II,


Hj. Suharti, M.Ag.
NIP. 197606062014122002

PENGESAHAN DEWAN PENGUJI

Skripsi oleh: Amar Hasan, NIM: 170501153 dengan judul “Analisis Penentuan Harga Jual Produk Usaha Kerajinan Besi dalam Menghadapi Persaingan di Getap Timur Kecamatan Cakranegara Kota Mataram”. Telah dipertahankan didepan dewan penguji jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mataram pada tanggal,

DEWAN PENGUJI

Drs. Agus Mahmud, M.Ag.
(Ketua Sidang/Pembimbing I)

(.....)

Hj. Suharti, S.Ag.
(Sekretaris Sidang/Pembimbing II)

(.....)

Dr. Muhammad Saleh, M.A.
(Penguji Utama)

(.....)

Din Hary Fitriadi, M.Ag.
(Penguji Pendamping)

(.....)

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Ahmad Amir Aziz, M.Ag
NIP.197111041997031001

MOTTO



“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu.”²

(QS. An-nisa [4] ayat 29)

PERSEMBAHAN

¹ QS. An-nisa [4]: 29

² Kementerian Agama RI; *Alqur'an dan Terjemahnya*. Cet. Ke-1 (Syaamil Quran: Bandung, 2012), h. 83.

Penulisan skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua tercinta, Bapak Suryadi dan Markisah, mereka adalah motivasi dan semangat terbesar saya dalam menyelesaikan skripsi ini, atas doa yang selalu tercurahkan, selalu menyemangati dan memberikan nasihat kepada saya untuk dapat selesai tepat pada waktunya, semoga kalian tetap diberikan kesehatan dan umur panjang serta dilimpahkan rezekinya oleh Allah SWT, aamiin Allahumma aamiin.
2. Saudaraku, Heri Kusuma, Rina Andrianingsih adalah penyemangat saya dalam menyelesaikan penulisan skripsi hingga bisa terselsaikan.
3. Keluarga besar yang ada di Getap Timur, yang selalu memberikan semangat, dorongan dan doa untuk dapat selesai tepat pada waktunya.
4. Kepada semua pihak, baik yang virtual maupun yang nyata terima kasih banyak atas support dan doanya.

Perpustakaan UIN Mataram

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan berbagai macam nikmat, terutama nikmat iman, sehat dan kesempatan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul: “Analisis Penentuan Harga Jual Produk Usaha Kerajinan Besi dalam Menghadapi Persaingan di Getap Timur Kecamatan Cakranegara Kota Mataram”, tepat pada waktunya.

Sholawat serta salam tidak lupa pula penulis haturkan junjungan alam Nabi kita, Nabi Besar Muhammad SAW, yang telah membawa umat manusia dari zaman jahiliah menuju zaman yang terang menerang.

Penulis menyadari bahwa banyak kendala yang dihadapi penulis selama proses penyusunan skripsi ini, tetapi karena bimbingan, arahan, dan bantuan dari berbagai pihak baik itu berupa moril maupun materil, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini tepat pada waktunya. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, penulis memberikan penghargaan setinggi-tingginya dan ucapan terimakasih sebanyak-banyaknya kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini sebagai berikut:

1. Kepada kedua orang tua tercinta Bapak Suryadi dan Markisah, terima kasih atas doa dan dukungan yang selalu tercurahkan, kasih sayang, pengorbanan serta perhatian yang selalu diberikan untuk menyemangati penulis, sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan tepat waktu.
2. Drs. H. Agus Mahmud, M.Ag. sebagai pembimbing I dan Hj. Suharti, M.Ag. sebagai pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, motivasi dan koreksi dalam suasana keakraban untuk menyelesaikan skripsi ini lebih matang dan selesai.

3. Prof. H. Mutawali, M.Ag. selaku rector UIN Mataram yang telah member tempat bagi penulis untuk menuntut ilmu dan member bimbingan dan peringatan untuk tidak berlama-lama di kampus tanpa pernah selsai.
4. H. Bahrur Rasyid, M.M sebagai ketua program Studi Ekonomi Syariah.
5. Dr. H. Ahmad Amir Aziz, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
6. Saudaraku Heri Kusuma dan Rina Andriani, adalah salah satu penyemangat saya dalam menyelesaikan penulisan skripsi hingga bisa terselsaikan.
7. Keluarga besar yang ada di Getap Timur, yang selalu memberikan semangat, dorongan dan doa untuk dapat selesai tepat pada waktunya.
8. Kepada teman-teman kelas D Ekonomi Syariah yang telah memberikan semangat dan dukungan sehingga skripsi saya dapat terselsaikan tepat waktu.
9. Kepada semua pihak, baik yang virtual maupun yang nyata terima kasih banyak atas support dan doanya.

Semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut mendapat pahala berlipat ganda dari Allah SWT.Aamiin ya rabbal alamin.

Perpustakaan UIN Mataram

Mataram, 15 April 2021

Penulis

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING	i
NOTA DINAS PEMBIMBING.....	ii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
PENGESAHAN DEWAN PENGUJI	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
ABSTRAK	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	8
A. KerangkaTeori.....	8
B. Telaah Pustaka	18
C. Kerangka Berpikir.....	25
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	27
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	27
B. Waktu dan Tempat Penelitian	29
C. Sumber Data.....	29
D. Metode Pengumpulan Data	31
E. Teknik Analisis Data.....	35
F. Validitas Data.....	36
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	39
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	39
B. Hasil Penelitian	44
C. Pembahasan	55

BAB V PENUTUP	63
A. Kesimpulan	63
B. Saran.....	64
DAFTAR PUSTAKA	67
LAMPIRAN	69



Perpustakaan UIN Mataram

**ANALISIS PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK KERAJINAN BESI
DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN DI LINGKUNGAN GETAP TIMUR
KELURAHAN CAKRANEGARA SELATAN BARU KECAMATAN
CAKRANEGARA KOTA MATARAM**

Amar Hasan (170501153)

ABSTRAK

Harga merupakan sejumlah nilai yang harus dibayar konsumen membeli atau menikmati barang atau jasa yang ditawarkan. Sedangkan penentuan harga adalah salah satu penyebab laku atau tidaknya produk jasa yang ditawarkan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penentuan harga jual produk kerajinan besi dalam menghadapi persaingan di lingkungan getap timur kelurahan cakra negara selatan baru kecamatan cakra negara kota mataram. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yang merupakan penelitian tentang riset yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah. Pendekatan penelitian yang digunakan yaitu pendekatan naturalistik untuk mencari dan menemukan pengertian dan pemahaman tentang fenomena dalam suatu latar yang berkonteks khusus. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian yaitu metode observasi, wawancara, dokumentasi dan studi pustaka.

Berdasarkan hasil penelitian dalam menentukan harga jual produk kerajinan besi di berbagai bengkel las yang ada di Getap Timur, ada beberapa aspek yang diperhitungkan dalam menentukan harga jual di antaranya: Harga bahan pada saat itu dengan kualitas bahan yang diinginkan oleh konsumen, tingkat kesulitan produk yang diinginkan konsumen, semakin rumit tingkat produk yang diinginkan konsumen, maka semakin mahal harga yang akan ditawarkan oleh produsen, biaya yang dikeluarkan untuk menyelesaikan produk hingga terpasang di tempat konsumen dan tingkat persentase keuntungan yang diinginkan produsen. Perhitungan harga jual produk pada setiap bengkel las di Lingkungan Getap Timur ini memiliki perbedaan terhadap pengambilan keputusan untuk menentukan tingkat persentase keuntungan yang diinginkan masing-masing pelaku usaha bengkel las ini. Perbedaan tersebut tentu menyebabkan harga jual produk dari masing-masing bengkel juga akan berbeda, oleh karena itu perhitungan harga jual produk ini sangat berpengaruh terhadap persaingan setiap bengkel las yang ada di Lingkungan Getap Timur.

Kata Kunci: Penentuan Harga, Harga Jual, Kerajinan Besi, Persaingan.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada abad modern ini perkembangan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi semakin maju, hal ini mendorong perkembangan dunia usaha yang semakin pesat dan persaingan pasar semakin ketat, sehingga menuntut adanya sistem pemasaran yang semakin baik pada setiap perusahaan yang bergerak dibidang industry maupun jasa.

Perkembangan di bidang perekonomian selama ini telah banyak membawa perubahan yang cukup pesat dalam dunia usaha, sehubungan dengan itu banyak perusahaan baru berdiri dan kembalinya perusahaan lama yang sempat vakum, maka mengakibatkan timbulnya persaingan yang ketat diantara perusahaan-perusahaan tersebut.

Perusahaan merupakan organisasi yang mempunyai berbagai tujuan, baik jangka panjang mau pun jangka pendek. Salah satu tujuan yang penting untuk dicapai oleh perusahaan adalah pencapaian laba yang maksimal. Pencapaian laba dirasa penting karena berkaitan dengan berbagai konsep akuntansi antara lain kesinambungan perusahaan (*going concern*) dan perluasan perusahaan. Untuk menjamin agar usaha perusahaan mampu menghasilkan laba, maka manajemen

perusahaan harus merencanakan dan mengendalikan dengan baik dua faktor penentu laba yaitu pendapatan dan biaya.³

Keuntungan atau laba dari perusahaan diperoleh dari pemuasan konsumen. Dengan menggunakan laba tersebut, perusahaan bisa memutarkannya sebagai modal sehingga perusahaan bisa semakin berkembang, kemampuan yang lebih besar dapat memberikan tingkat kepuasan yang optimal terhadap konsumen serta memperkuat kondisi perekonomian perusahaan. Laba merupakan pencerminan usaha-usaha dari perusahaan pesaing yang berhasil memberikan kepuasan kepada konsumennya dan untuk memberikan kepuasan tersebut perusahaan seharusnya menjual barang atau jasa yang paling baik dengan harga yang layak.

Harga jual suatu produk sangat menentukan lama atau singkatnya masa operasional suatu perusahaan, karena jika salah dalam membandrol harga suatu barang yang dijual maka pelanggan cenderung akan berpindah ke perusahaan lain yang menjual barang yang sama. Oleh karena itu para pengusaha perlu menganalisa sebelum menetapkan harga jual barangnya.

Usaha bengkel las di Lingkungan Getap Timur Kecamatan Cakranegara Selatan Baru semakin berkembang dan semakin banyak bengkel-bengkel las baru yang muncul sehingga mempengaruhi persaingan dalam memasarkan produk masing-masing. Persaingan bengkel las di Lingkungan Getap Timur sekarang ini

³ Devianti Suci, "Analisis Pengaruh Harga Pokok Produksi CPO Terhadap Penentuan Harga Jual CPO Pada PT. Mutiara Unggul", (*Skripsi*, Universitas Sumatera Utara, Medan, 2010), h. 43.

semakin ketat seiring berkembangnya teknologi yang membantu memudahkan para pengrajin besi dalam memproduksi suatu barang dan munculnya bengkel baru. 80% penduduk laki-laki masyarakat Getap Timur bekerja di bidang besi. 30% di antaranya sebagai pemilik bengkel las dan sekaligus menjadi pengrajin, 45% sebagai pengrajin besi saja dan 5% sebagai makelar yang hanya mengandalkan kepintaran berbicara dan memanfaatkan media dalam memasarkan produk.⁴ Dalam memasarkan produk, para makelar ini biasanya membandrol harga yang cenderung berbeda dengan harga dari perusahaan, sehingga memberikan efek pada persaingan dalam menentukan harga jual produk. Persaingan sangat mempengaruhi pengusaha dalam menentukan harga jual produk, karena tidak sedikit pesaing yang membandrol barang yang sama dengan harga yang lebih rendah, akibatnya pelanggan akan cenderung membeli ke pengusaha yang menjual barang lebih rendah, bahkan bisa menjadikan pelanggan tersebut akan loyal kepada perusahaan tersebut. Namun semua bengkel las tetap beroperasi, dan ini menjadi salah satu daya tarik peneliti ingin melakukan penelitian pada kasus tersebut.

Penentuan harga pokok produksi setiap perusahaan memiliki cara yang berbeda. Perusahaan tidak bisa sembarangan dalam menentukan harga pokok, karena jika tidak tepat dalam menentukan harga pokok produksi maka akan

⁴Dedi Raihal (Karyawan Bengkel Las Yunus), *Wawancara*, Getap, 12 Januari 2021

mempengaruhi pengambilan keputusan penentuan harga jual.⁵ Apabila perusahaan menentukan harga pokok produksi terlalu rendah maka harga jual juga rendah sehingga laba yang diperoleh tidak maksimal. Hal tersebut dapat mengurangi minat investor untuk melakukan investasi baru bagi perusahaan tersebut, bahkan bisa saja akan menimbulkan kerugian bagi perusahaan jika biaya-biaya yang diperlukan mengalami peningkatan sedangkan harga tidak berubah. Sebaliknya jika penentuan harga pokok produksi terlalu tinggi maka keputusan penentuan harga jual juga tinggi, akibatnya minat konsumen untuk membeli produk menjadi berkurang dan konsumen mungkin berpindah ke produk sejenis yang dihasilkan oleh perusahaan pesaing yang dapat menawarkan produk sejenis dengan kualitas yang sama dan harga yang cenderung rendah.

Harga merupakan unsur penting untuk menentukan pasar dan profitabilitas maka perusahaan sebaiknya memahami keadaan perekonomian masyarakat secara keseluruhan dalam menentukan harga jual, baik jangka pendek maupun jangka panjang karena dengan penentuan harga jual yang tepat maka akan menarik minat konsumen untuk membeli produk tersebut dalam jangka panjang dan bahkan bisa mendorong pembelian konsumen dalam jumlah yang besar.⁶ Setiap perusahaan yang bertujuan memperoleh laba selalu akan menghadapi masalah dalam penentuan harga atas produk yang ditawarkan karena harga mempengaruhi

⁵ Haryono Jusup, *Dasar-Dasar Akuntansi*, (Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN, 1999), h. 333.

⁶*Ibid.*, h. 337.

permintaan dan laba yang akan diperoleh perusahaan maka perusahaan harus mampu menetapkan harga produk yang tepat agar dapat mempertahankan kontinuitas usahanya dalam jangka panjang dan dapat mempertahankan kondisi perekonomian secara keseluruhan.

Harga jual adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi suatu barang atau jasa ditambah dengan persentase laba yang diinginkan perusahaan.⁷ Setiap bengkel las yang ada di Getap Timur menentukan harga jual dengan metode yang berbeda-beda. Penentuan harga jual produk kerajinan besi ditentukan oleh kualitas besi dan tingkat kerumitan produk yang akan diproduksi, karena tingkat kerumitan produk tersebut akan berpengaruh pada jumlah jam kerja dalam proses pembuatannya dan tentunya akan menambah upah pekerja pada perusahaan.⁸

Berdasarkan uraian di atas peneliti tertarik membuat penelitian dengan judul “Analisis Penentuan Harga Jual Produk Usaha Kerajinan Besi dalam Menghadapi Persaingan di Getap Timur Kecamatan Cakranegara Kota Mataram”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

⁷*Ibid.*, h. 338.

⁸ Muhammad Yunus (Pemilik Bengkel Las Yunus), *Wawancara*, Getap, 04 Agustus 2020.

1. Bagaimana mekanisme penentuan harga jual kerajinan produk besi dalam menghadapi persaingan di Lingkungan Getap Timur?
2. Bagaimana perhitungan harga jual kerajinan produk besi dalam menghadapi persaingan di Lingkungan Getap Timur?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian
 - a. Untuk mengetahui bagaimana mekanisme penentuan harga jual produk kerajinan besi pada bengkel las di Lingkungan Getap Timur.
 - b. Untuk mengetahui bagaimana perhitungan harga jual kerajinan produk besi dalam menghadapi persaingan di Lingkungan Getap Timur.

2. Manfaat Penelitian

- a. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan bisa dijadikan kajian ilmu dalam memahami teori biaya, khususnya mengenai harga pokok produksi sebagai landasan dalam penentuan harga jual produk.

- b. Manfaat Praktis

Hasil dari penelitian yang dilakukan peneliti, diharapkan bisa memberikan kegunaan praktis bagi pihak:

- 1) Perusahaan

Sebagai referensi bagi para pelaku usaha dalam menentukan harga jual produk dengan baik, sehingga usaha dari para pelaku usaha bisa berjalan dengan maksimal.

2) Masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai informasi yang bermanfaat bagi pembaca dan untuk pengembangan ilmu pengetahuan dan teori-teori yang dapat diterapkan di dunia praktek dalam bidang harga jual produk.

3) Mahasiswa

Penelitian ini bisa menjadi referensi bagi para Mahasiswa dalam mengerjakan tugas-tugasnya dan juga sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kerangka Teori

1. Penetapan Harga

a. Pengertian harga

Harga merupakan sejumlah nilai yang harus dibayar konsumen membeli atau menikmati barang atau jasa yang ditawarkan. Penentuan harga merupakan salah satu penyebab laku atau tidaknya produk dan jasa yang ditawarkan. Jika salah menentukan harga maka akan berakibat tidak lakunya produk yang ditawarkan.⁹

Definisi harga menurut pendapat para ahli mengenai harga, yaitu sebagai berikut:¹⁰

- 1) Menurut Micheal J. Etzal, harga adalah nilai yang disebutkan dalam mata uang atau medium moneter lainnya sebagai alat tukar. Di dalam ilmu ekonomi, pengertian harga mempunyai hubungan dengan pengertian nilai dan kegunaan. Nilai adalah ukuran jumlah yang diberikan oleh suatu produk apabila produk itu ditukarkan dengan

⁹Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: RajaGrafindo, Rajawali Perss, 2013), h. 176.

¹⁰Danang Sunyoto, *Ekonomi Manajerial Konsep Terapan Bisnis*, (Jakarta: CAPS 2013), h.179-180.

produk lain. Sedangkan kegunaan adalah atribut dari sebuah item yang memberikan tingkat kepuasan tertentu pada konsumen.

- 2) Menurut Indriyo Gitusudarmo, harga adalah nilai yang dinyatakan dalam satuan mata uang atau alat tukar terhadap suatu produk tertentu. Jadi harga adalah sejumlah uang yang dikeluarkan untuk mendapatkan suatu produk.

Berdasarkan paparan di atas, dapat disimpulkan bahwa harga merupakan sejumlah uang yang dibebankan oleh pembeli untuk mendapatkan suatu produk barang atau jasa. Harga jual yang terjadi pada perusahaan tidak selalu sesuai dengan yang diinginkan oleh penjual produk barang atau jasa tersebut, tetapi harga tersebut merupakan hasil dari kesepakatan antara penjual dan pembeli.

Pada dasarnya ketika menetapkan harga, perusahaan harus mempertimbangkan beberapa hal seperti penetapan harga untuk mewujudkan keuntungan perusahaan, volume penjualan (permintaan atas berbagai produk berbeda sifatnya), persaingan dari perusahaan lain, pandangan masyarakat terhadap suatu produk, serta kedudukan perusahaan dalam pasar.¹¹

Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan pada penentuan harga seperti mempertimbangkan politik pada pemasaran dengan melihat pada

¹¹ Widiyono dan Mukhaer Pakkanna, *Pengantar Bisnis: Respon Terhadap Dinamika Global*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2013), h. 142.

barang, sistem distribusi dan program promosinya. Kotler dan Amstrong mengungkapkan faktor-faktor yang mempengaruhi dan harus diperhitungkan dalam penetapan harga yaitu:¹²

1) Faktor Lingkungan Internal

Dalam faktor lingkungan internal terdapat beberapa faktor mendasar yang mempengaruhi perusahaan dalam menentukan harga dari setiap produk yang dihasilkan, seperti:

a) Tujuan pemasaran perusahaan, sebagai faktor utama yang menentukan harga adalah tujuan perusahaan itu sendiri misalnya memaksimalkan laba, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, meraih pangsa pasar yang besar, menciptakan kepemimpinan dalam kualitas, mengatasi persaingan, dan melaksanakan tanggung jawab sosial bagi masyarakat.

b) Strategi bauran pemasaran, karena harga merupakan salah satu elemen dalam bauran pemasaran, maka dalam menentukan harga sebaiknya dikoordinasikan lebih lanjut dengan elemen pemasaran lainnya seperti: produk, tempat, promosi, biaya, dan organisasi.

2) Faktor Lingkungan Eksternal

Faktor yang perlu diperhatikan dengan seksama oleh perusahaan dalam penetapan harga dari setiap produk

¹²Phillip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Manajemen Pemasaran*, Edisi 13 Jilid 2, (Jakarta: Erlangga, 2009), hlm. 39.

yang diproduksi yaitu faktor lingkungan eksternal, karena dalam faktor ini terdapat dua faktor utama yaitu:

a) Sifat pasar dan permintaan

Pihak yang ditugaskan untuk bertanggung jawab dalam penetapan harga hendaknya memperhatikan dan memahami dengan baik sifat suatu pasar dan permintaan pasar yang dihadapi atas produk yang dihasilkan. apakah pasar tersebut termasuk dalam pasar persaingan sempurna, pasar monopoli, oligopoli dan sebagainya.

b) Persaingan

Aspek persaingan merupakan salah satu faktor yang perlu mendapat perhatian yang intensif dari pihak penting di perusahaan mengenai keputusan dalam penetapan harga. Michael Porter mengatakan ada lima kekuatan pokok yang berpengaruh terhadap persaingan suatu industri, yaitu:

- (1) Persaingan dalam industri yang bersangkutan
- (2) Produk substitusi
- (3) Pelanggan
- (4) Pemasok
- (5) Ancaman pendatang baru

Dilihat dari beberapa persaingan di atas sangat diperlukan berbagai informasi sebagai dasar untuk menganalisis karakteristik

persaingan yang sedang dan akan dihadapi perusahaan pada masa sekarang dan yang akan datang, meliputi:

- (1) Jumlah perusahaan dalam industri
- (2) Ukuran relatif setiap anggota dalam industri
- (3) Diferensiasi produk
- (4) Kemudahan untuk memasuki industri yang bersangkutan

c) Unsur-unsur lingkungan lainnya

Selain kedua faktor tersebut, maka perusahaan juga perlu memperhatikan dan mempertimbangkan faktor lainnya seperti, kondisi ekonomi suatu negara karena terdapat berbagai fenomena dapat mempengaruhi arus perekonomian secara endemik seperti inflasi, serangan bom, resensi maupun tingkat bunga bank. Dan juga peraturan dan kebijakan pemerintah terhadap sosial lainnya.

b. Metode Penetapan Harga

Setelah mempertimbangkan faktor-faktor tersebut, maka perusahaan akan memecahkan masalah penetapan harga ini dengan menggunakan metode penetapan harga. Menurut Herman ada beberapa metode penetapan harga (*methods of price determination*) yang dapat dilakukan *budgeter* dalam perusahaan, yaitu:¹³

- 1) Metode Taksiran (*Judgemental Method*)

¹³ Herman, *Marketing Strategy*, cet. Ke-1, (Yogyakarta: Andi Offset, 2006), h.165-169.

Penetapan harga dilakukan dengan menggunakan insting saja walaupun *market survey* telah dilakukan. Biasanya perusahaan yang menggunakan metode ini sudah memahami kondisi pasar.

2) Metode Berbasis Pasar (*Market-Based Pricing*)

a) Harga Pasar (*current market price*)

Metode ini digunakan ketika perusahaan mengeluarkan produk baru atau barang dari hasil modifikasi produk yang lama.

b) Harga Pesaing (*competitor price*)

Metode pesaing ini hampir sama dengan metode harga pasar. Perbedaannya menetapkan harga produknya dengan menirukan langsung harga produk perusahaan pesaingnya untuk produk yang sama atau yang berkaitan.

c) Harga Pasar yang Disesuaikan (*adjusted current market price*)

Dalam menyesuaikan harga ada dua faktor yang mempengaruhinya, yaitu faktor eksternal dan faktor internal. Faktor eksternal yaitu inflasi, nilai tukar mata uang, suku bunga perbankan, tingkat keuntungan yang diharapkan, tingkat pertumbuhan ekonomi nasional atau internasional, dan sebagainya. Faktor internalnya yaitu kemungkinan kenaikan gaji dan upah, peningkatan efisiensi produk atau operasi, peluncuran produk baru, penarikan produk lama dari pasar, dan sebagainya.

3) Perhitungan Harga Pokok Penjualan

Contoh perhitungan HPP sebagai berikut:

Biaya bahan baku	xxx
Biaya <i>overhead</i> pabrik	xxx
Persentase keuntungan	<u>xxx+</u>
Harga Jual	xxx

2. Persaingan Bisnis

Seiring dengan adanya perebutan di antara para pengusaha dalam memperebutkan pengaruhnya kepada konsumen maka akan timbulah persaingan. Semakin banyak pengusaha yang terjun dan bersaing dalam suatu produk atau bisnis tertentu akan semakin mempertinggi atau mempertajam tingkat persaingan yang terjadi. Sebaliknya apabila sedikit jumlah pengusahayang bersaing tentu saja akan memperingan taraf persaingannya.

Persaingan sering juga disebut dengan “Perang Harga”. Perang harga ini yang pada umumnya tidak disenangi oleh para pengusaha karena dengan semakin menurunnya harga jual tentu saja tingkat margin keuntungannya juga akan semakin kecil. Bahkan apabila sudah terjadi perang harga yang semakin menghebat maka pengusaha banyak yang berani menjual produknya dengan harga jual di bawah harga pokok atau biaya produksinya.¹⁴

Berdasarkan uraian tersebut persaingan adalah keadaan ketika pengusaha berperang atau berlomba untuk mencapai tujuan yang diinginkan oleh

¹⁴ Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran*, cet. ke-2, (Yogyakarta: BPFE, 2012), h. 144

konsumen, pangsa pasar, peringkat survei, atau sumber daya yang dibutuhkan sehingga bisa dikatakan dengan persaingan bisnis.

3. Konsep Harga dalam Perspektif Ekonomi Islam

Harga adalah suatu variabel pemasaran atau penjualan. Islam memberikan kebebasan dalam penentuan harga, yang artinya segala bentuk konsep harga yang terjadi pada saat transaksi. Jual-beli diperbolehkan dalam ajaran Islam selama tidak menyimpang dari ajaran agama dan tidak ada dalil yang melarang. Hal ini sesuai dengan firman Allah Swt dalam Al- Quran surat Al-Baqarah ayat 275 yaitu:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۗ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ¹⁵

Artinya: “Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jualbeli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jualbeli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang

¹⁵ QS. Al-Baqarah [2]: 275

kembali (mengambil riba), maka mereka itu adalah penghuni neraka mereka kekal di dalamnya.”¹⁶

Ulama fiqh sepakat menyatakan bahwa ketentuan penetapan harga ini tidak dijumpai di dalam al-Quran. Adapun dalam hadits Rasulullah saw, dijumpai beberapa riwayat yang menurut logikanya dapat diinduksikan bahwa penetapan harga itu dibolehkan dalam kondisi tertentu. Faktor dominan yang menjadi landasan hukum *at-tas'ir al-jabbari*, menurut kesepakatan para ulama fiqh adalah *Al-Maslahah Al-Mursalah* (kemaslahatan).

عَنْ قَتَادَةَ ، وَثَابِتٍ ، وَحُمَيْدٍ ، عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ ، قَالَ: غَلَا السَّعْرُ بِالْمَدِينَةِ عَلَى عَهْدِ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ ، فَقَالَ النَّاسُ : يَا رَسُولَ اللَّهِ ، غَلَا السَّعْرُ ، فَسَعَّرَ لَنَا ، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّزَّاقُ ، إِيَّيْ لَأَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ ، عَزَّ وَجَلَّ ، وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يَطْلُبُنِي بِمَظَلٍّ مِمَّا فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ¹⁷.

Artinya: Dari Anas bin Malik, ia berkata: Orang-orang berkata, “Wahai Rasulullah, harga telah naik, maka tetapkanlah harga untuk kami”. Lalu Rasulullah SAW bersabda, “Sesungguhnya Allah yang menetapkan harga, yang mempersempit, dan yang memperluas, dan sesungguhnya aku benar-benar berharap bertemu dengan Allah

¹⁶Kementrian Agama RI; *Alqur'an dan Terjemahnya*. Cet. Ke-1 (Syaamil Quran: Bandung, 2012), h. 47.

¹⁷ Abi Dawud Sulaiman bin al-Asy'ats as-Sajistaani, Sunan Abi Dawud, (Riyadh: Dauliyah, 1999), Hadits no. 3451, hlm 385,

sedangkan salah seorang dari kalian tidak menuntutku karena kezhaliman dalam darah atau harta”. (رواه ابو داود).¹⁸

Adapun ijma' para ulama fiqh tentang penentuan harga jual produk. Ijma' diartikan kesepakatan (*al-ittifaq*) terhadap sesuatu. Secara terminologis, ijma' adalah kesepakatan semua mujtahid dari ijma' umat Nabi Muhammad saw. Dalam suatu masa setelah beliau wafat terhadap hukum syara'. Ijma' merupakan sumber hukum Islam yang ketiga setelah Al-Quran dan Sunnah. Umat sepakat jual beli dan penekunannya sudah berlaku (dibenarkan) sejak zaman Rasulullah saw hingga hari ini. Artinya: “Hukum dasar dalam bidang Muamalah adalah kebolehan (*ibahah*) sampai ada dalil yang melarangnya”. Mengenai dasar hukum jual beli dalam ijma' ulama telah sepakat bahwa jual beli diperbolehkan dengan alasan bahwa manusia tidak akan mampu memenuhi kebutuhan dirinya, tanpa bantuan orang lain. Namun demikian, bantuan atau barang milik orang lain yang dibutuhkannya yaitu, harus diganti dengan barang lainnya yang sesuai.¹⁹

Ajaran Islam memberikan perhatian yang lebih terhadap kesempurnaan mekanisme pasar. Mekanisme pasar yang sempurna merupakan keinginan para pelaku usaha sebagai kekuatan yang bersifat masal. Persaingan pasar yang sempurna menghasilkan harga yang adil bagi penjual dan pembeli. Oleh

¹⁸Yusuf Qardawi, *Peran Nilai dan Moral dalam Perekonomian Islam*, Cetakan Keempat, Bab Al-Buyuu' (Jakarta: Robbani Press, 2004), h.316.

¹⁹M. Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam (fiqh Muamalah)*. (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), h. 116.

karena itu, Islam sangat memperhatikan konsep harga yang adil sesuai dengan ajaran agama.

B. Telaah Pustaka

Telaah pustaka adalah penelusuran terhadap karya-karya terdahulu yang terkait, sebagai pedoman penelitian lebih lanjut dan untuk mendapatkan data yang valid guna menghindari adanya duplikasi, plagiasi, serta menjamin keabsahan dan keabsahan penelitian yang dilakukan. Dalam telaah pustaka ini peneliti menelaah penelitian terdahulu dengan judul:

1. Emi Apriliani Ida Yusman, “Perspektif Bisnis Islam Terhadap Penetapan Harga Jual Barang Pada Minimarket Hello Mart Di Desa Kediri Kecamatan Kediri Lombok Barat.”²⁰

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui penetapan harga jual barang di minimarket Hello mart dalam pencatatan, pembelian dan penjualan termasuk nilai pajak pertambahan nilai (PPN), sehingga dalam perkiraan tersebut tidak nampak sama sekali bahwa ada PPN yang melekat di dalam nilai pembelian dan penjualan tersebut. Adapun hasil dari penelitian ini yaitu penetapan harga jual barang pada minimarket Hello Mart sudah benar yang dilakukan sesuai dengan syariat Islam. Proses pembentukan harga dalam Islam ditentukan oleh

²⁰ Emi Apriliani Ida Yusman, “Perspektif Bisnis Islam Terhadap Penetapan Harga Jual Barang pada Miniarket HELLO MART Di Desa Kediri Kecamatan Kediri Lombok Barat”,(Skripsi, FEBI UIN Mataram, Mataram, 2019).

penjual dan pembeli, kekuatan permintaan dan penawaran, serta mekanisme pasar.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu sama-sama mengkaji penentuan harga jual suatu produk dan sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif. Adapun perbedaan dengan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu penelitian terdahulu mengkaji tentang Perspektif Bisnis Islam Terhadap Penentuan Harga Jual Produk pada Minimarket Hello Mart di Desa Kediri Kecamatan Kediri Lombok Barat. Sedangkan penelitian ini mengkaji tentang Analisa Penentuan Harga Jual Produk Kerajinan Besi di Lingkungan Getap Kecamatan Cakeranegara Kota Mataram.

2. Iman Romansyah, “Analisis Penetapan Harga Jual Produk Terhadap Volume Penjualan Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi kasus pada Yussy Akmal dan Shereen Cake’s and bread Bandar Lampung)”.²¹

Latar belakang dari penelitian ini yaitu ketatnya persaingan di dunia industri kuliner saat ini, sehingga perusahaan berlomba-lomba untuk menciptakan dan mempertahankan pelanggan khususnya industri makanan seperti, *Breadtalk*, *Shereen*, *Jaya Bakery*, *Holland Bakery*, *Yussy Akmal* dan sebagainya. Salah satu upaya dalam mempertahankan pelanggan yaitu dengan cara menetapkan harga jual produk yang sebaik-baiknya karena harga merupakan salah satu bagian yang sangat vital dalam pemasaran. Cara ini

²¹ Iman Romansyah, “Analisis Penetapan Harga Jual Produk Terhadap Volume Penjualan Dalam Perspektif Ekonomi Islam”, (*Skripsi*, FEBI IAIN Raden Intan Lampung, Lampung, 2016).

diterapkan juga pada *Yussy Akmal dan Shereen cake's and bread* untuk meningkatkan serta mempertahankan minat pelanggan dan tidak pergi kepesaing. Sehingga perusahaan tersebut harus benar-benar mempertimbangkan penetapan harga jual produk dengan memperhitungkan proses produk yang akan dijual guna untuk meningkatkan dan mempertahankan volume penjualan.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu sama-sama membahas penentuan harga jual suatu produk dan sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif. Sedangkan mengenai perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah penelitian terdahulu mengkaji tentang Analisis Penetapan Harga Jual Produk Terhadap Volume Penjualan Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi kasus pada Yussy Akmal dan Shereen Cake's and bread Bandar Lampung). Sedangkan penelitian ini mengkaji tentang Analisis Penentuan Harga Jual Produk Kerajinan Besi di Lingkungan Getap Kecamatan Cakeranegara Kota Mataram.

3. Meria Magdalena, "Evaluasi Penentuan Harga Jual Produk Bakpia (Studi Kasus pada Bakpia Djogdja)"²²

Penentuan Harga Jual Produk merupakan salah satu masalah penting dalam pengambilan keputusan perusahaan dan perlu diperhitungkan dengan benar supaya biaya yang diperlukan dapat ditutup dan perusahaan dapat

²²Meria Magdalena, "Evaluasi Penentuan Harga Jual Produk Bakpia (Studi Kasus pada Bakpia Djogdja)", (*Skripsi*, Fakultas Ekonomi Universitas Atmajaya Yogyakarta, 2010).

memperoleh laba yang diinginkan. Penentuan harga jual yang salah sering berakibat fatal pada masalah keuangan dan akan mempengaruhi kontinuitas usaha perusahaan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis apakah penentuan Harga Jual Produk Bakpia Djogdja sudah tepat atau belum terutama untuk bakpia rasa kacang hijau. Penulis menghitung Harga Jual Produk dan menganalisis data yang ada dengan menggunakan metode penentuan Harga Jual Produk berdasarkan Harga Pokok Variabel ditambah dengan mark up. Perhitungan harga pokok produksi sebagai dasar penentuan harga jual produk secara tepat selama belum dilakukan oleh pemilik bakpia Djogdja. Oleh karena itu, harga jual produk yang ditetapkan menjadi kurang tepat.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu sama-sama mengkaji penentuan harga jual suatu produk dan sama-sama menggunakan pendekatan kualitatif. Adapun perbedaan pada penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan sekarang adalah penelitian terdahulu yang mengkaji tentang Evaluasi Penentuan Harga Jual Produk Bakpia (Studi Kasus pada Bakpia Djogdja). Sedangkan penelitian yang akan dilakukan peneliti sekarang adalah mengkaji tentang Analisa Penentuan Harga Jual Produk Kerajinan Besi di Lingkungan Getap Kecamatan Cakeranegara Kota Mataram.

4. Christanti Natalia Soei, Harijanto Sabijono dan Treesje Runtu, “Penentuan Harga Jual Produk Dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Pada Ud. Sinar Sakti”.²³

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana perusahaan menentukan harga jual produk dengan menggunakan metode *cost plus pricing* pada UD. Sinar Sakti. Penetapan harga jual yang ditetapkan oleh UD. Sinar Sakti masih menggunakan metode harga jual yang ditetapkan oleh produsen atau masih menggunakan metode harga jual relatif, yaitu harga jual yang mengikuti harga pasaran yang ditetapkan oleh usaha-usaha dagang sejenis lainnya. Hasil penelitian ini menunjukkan harga jual yang ditetapkan perusahaan lebih tinggi dibandingkan dengan harga jual produk yang dihitung dengan menggunakan metode *cost plus pricing*.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu sama-sama mengkaji penentuan harga jual suatu produk. Adapun perbedaan pada penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan sekarang adalah penelitian terdahulu yang mengkaji tentang Penentuan Harga Jual Produk Dengan Menggunakan Metode *Cost Plus Pricing* Pada Ud. Sinar Sakti. Sedangkan penelitian yang akan dilakukan peneliti sekarang adalah mengkaji

²³ Christanti Natalia Soei, Harijanto Sabijono & Treesje Runtu, “Penentuan Harga Jual Produk Dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Pada Ud. Sinar Sakti”, *EMBA*, Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sam Ratulangi Manado, Vol.2 No.3 September 2014, h. 208-217.

tentang Analisi Penentuan Harga Jual Produk Kerajinan Besi di Lingkungan Getap Kecamatan Cakeranegara Kota Mataram.

5. Ketut Patra dan Agus Salim, “Analisis Penetapan Harga Jual Dalam Meningkatkan Laba Pada Rumah Makan Ulu Bete Laut Di Masamba Kabupaten Luwu Utara”²⁴

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis Penetapan Harga Jual Dalam Meningkatkan Laba Pada Rumah Makan Ulu Bete Laut Di Masamba Kabupaten Luwu. Metode analisis data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah Metode *Cost Plus Pricing*, yaitu penetapan harga jual dengan menambah keuntungan yang digunakan pada biaya yang dibebankan pada barang. Hasil penelitian pengujian hipotesis yaitu hasil analisis harga pokok produk menunjukkan nilai yang rendah di tambah dengan laba yang diharapkan oleh pemilik RM Ulu Bete Laut setiap bulan sebesar 50% per porsi untuk makanan dan 30% per gelas untuk minuman buah segar. Harga jual makanan per unit (per porsi) sebesar Rp 12.445 sedangkan realisasi harga makanan per porsi pada RM Ulu Bete Laut sebesar Rp 22.000,-. Dengan demikian penetapan harga jual sesungguhnya 200% lebih dari harga pokok yang hanya Rp 8.297 per porsi.

²⁴ Ketut Patra&Agus Salim, “Analisis Penetapan Harga Jual Dalam Meningkatkan Laba Pada Rumah Makan Ulu Bete Laut Di Masamba Kabupaten Luwu Utara”, *EMBA*, Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan AkuntansiFakultas Ekonomi dan Bisnis Univeristas Sam Ratulangi Manado, Vol. 01, 2 Juli 2014, h. 17-27.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu sama-sama mengkaji penentuan harga jual suatu produk. Adapun perbedaan pada penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah penelitian terdahulu yang mengkaji tentang Analisis Penetapan Harga Jual Dalam Meningkatkan Laba Pada Rumah Makan Ulu Bete Laut Di Masamba Kabupaten Luwu Utara. Sedangkan ini mengkaji tentang Analisa Penentuan Harga Jual Produk Kerajinan Besi di Lingkungan Getap Kecamatan Cakeranegara Kota Mataram.

6. Dian Purnama, Saiful Muchlis dan Andi Wawo, “Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Melalui Metode *Cost Plus Pricing* Dengan Pendekatan *Full Costing* (Studi pada PT. Prima Istiqamah Sejahtera Makassar)”²⁵

Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui perhitungan harga pokok produksi dan proses penetapan harga jual produk pada PT. Prima Istiqamah Sejahtera. Perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan metode *full costing* dan penetapan harga jual dengan menggunakan *cost plus pricing*. Berdasarkan karakteristik masalah yang diangkat oleh peneliti, maka penelitian ini diklasifikasikan sebagai penelitian deskriptif kuantitatif. Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer yang diperoleh langsung dari perusahaan seperti data hasil wawancara dengan pihak perusahaan serta data

²⁵Dian Purnama, Saiful Muchlis & Andi Wawo, “Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Melalui Metode *Cost Plus Pricing* Dengan Pendekatan *Full Costing* (Studi pada PT. Prima Istiqamah Sejahtera di Makassar)”, *JRAK*, Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan Fakultas Bisnis UKDW, Vol. 10 No.1 Tahun 2019, h. 119–132.

berupa informasi biaya produksi perusahaan. Sedangkan untuk data sekunder diperoleh dari buku, jurnal, internet atau media lain yang mendukung penelitian ini. Dari hasil analisis data, hasil penelitian menunjukkan bahwa perhitungan harga pokok produksi perusahaan lebih rendah dibandingkan dengan perhitungan harga pokok produksi dengan menggunakan *metode full costing*. Harga pokok produksi yang dihitung menggunakan metode perusahaan yaitu sebesar Rp85.472 dan menurut metode *full costing* yaitu sebesar Rp85.962.

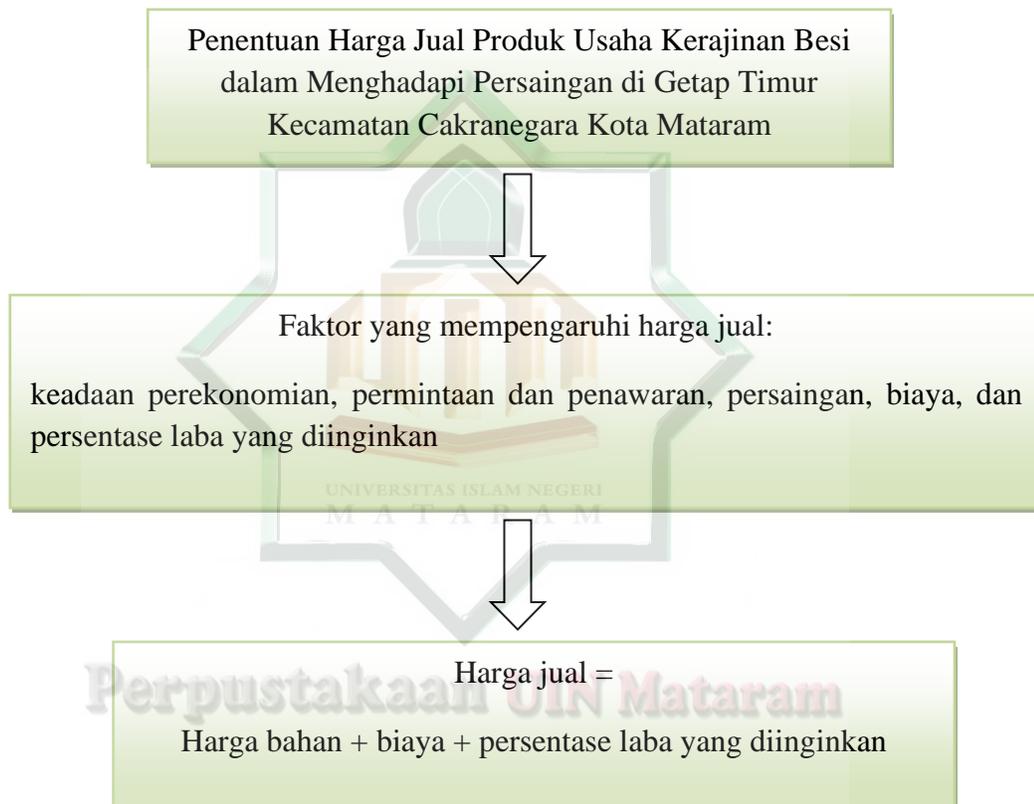
Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu sama-sama mengkaji penentuan harga jual suatu produk. Adapun perbedaan pada penelitian terdahulu dengan penelitian ini adalah penelitian terdahulu yang mengkaji tentang Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Melalui Metode *Cost Plus Pricing* Dengan Pendekatan *Full Costing* (Studi pada PT. Prima Istiqamah Sejahtera Makassar). Sedangkan penelitian ini mengkaji tentang Analisa Penentuan Harga Jual Produk Kerajinan Besi di Lingkungan Getap Kecamatan Cakeranegara Kota Mataram.

C. Kerangka Berpikir

Pada kerangka berpikir ini menjelaskan tentang keterkaitan antar data untuk menjelaskan keadaan data pada penelitian ini. Kerangka berpikir akan mempermudah memahami arah-arrah pembahasan yang disertai dengan paradigma

penelitian untuk memberikan gambaran data yang lebih rinci dan jelas antara keterkaitan data penelitian yang dilakukan.

Keterkaitan analisis penentuan harga jual produk dalam upaya peningkatan perolehan laba bersih dapat dilihat pada bagan dibawah ini:



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah penelitian tentang riset yang digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, dimana peneliti sebagai instrument kunci, Teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif / kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi.²⁶ Adapun pendapat lain mengenai penelitian kualitatif adalah suatu strategi inquiry yang menekankan pencarian makna, pengertian, konsep, karakteristik, gejala, simbol, maupun deskripsi tentang suatu fenomena fokus dan multi metode, bersifat alami dan holistic mengutamakan kualitas, menggunakan beberapa cara, serta disajikan secara naratif.²⁷

Peneliti menggunakan metode kualitatif karena penelitian kualitatif mencoba mengerti makna suatu kejadian atau peristiwa dengan mencoba berinteraksi dengan orang-orang dalam situasi/fenomena tersebut mengenai

²⁶Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen*, (Bandung: Alfabeta, 2014), h. 38.

²⁷Mari Yusuf, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan*, (Jakarta: Oramedia Group, 2014), h. 329.

pengaruh penentuan harga jual terhadap persaingan antar bengkel las di Getap Timur.

2. Pendekatan penelitian

Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menggunakan pendekatan naturalistik untuk mencari dan menemukan pengertian atau pemahaman tentang fenomena dalam suatu latar yang berkonteks khusus.²⁸ Untuk mendapatkan pemahaman secara lebih mendalam maka peneliti membutuhkan bantuan orang lain yang merupakan alat pengumpul data utama. Peneliti melakukan hubungan interaksi dengan responden atau objek lainnya karena mereka yang lebih mengerti dan memahami keadaan dari fenomena yang terjadi di lokasi di mana penelitian berlangsung.

Penelitian kualitatif dilakukan pada kondisi alamiah dan bersifat penemuan. Dalam penelitian kualitatif, peneliti adalah instrument kunci. Oleh karena itu, peneliti harus memiliki bekal teori dan wawasan yang luas agar dapat bertanya, menganalisis, dan mengkonstruksi objek yang diteliti menjadi lebih jelas. Penelitian ini lebih menekankan pada makna dan terikat nilai. Hakikat penelitian kualitatif adalah mengamati orang dalam lingkungan hidupnya berinteraksi dengan mereka, berusaha memahami bahasa dan tafsiran mereka tentang dunia sekitarnya, mendekati atau berinteraksi dengan orang-orang yang berhubungan dengan fokus penelitian dengan tujuan

²⁸*Ibid.*, h. 329.

mencoba memahami, menggali pandangan dan pengalaman mereka untuk mendapat informasi atau data yang diperlukan.²⁹

Berdasarkan paparan di atas peneliti bermaksud menggunakan metode deskriptif ini karena peneliti ingin mendeskripsikan metode penetapan harga jual produk kerajinan besi dalam menghadapi persaingan di Getap Timur dan mendeskripsikan masalah-masalah aktual yang terjadi pada masa sekarang.

B. Waktu dan Tempat Penelitian

Untuk mendapatkan data valid, peneliti harus melakukan penelitian ke lapangan dan di sini peneliti melakukan penelitian ini selama 11 bulan mulai pada bulan April 2020 sampai Maret 2021, yang bertempat di berbagai Bekel Las yang ada di Lingkungan Getap Timur Kelurahan Cakranegara Selatan Baru Kecamatan Cakranegara Kota Mataram NTB. Getap merupakan desa yang penduduknya mayoritas bermata pencaharian di bidang besi yang memang pusat pengerajin besi di Mataram, meski banyak juga beberapa desa yang bergerak di bidang kerajinan besi ini.

C. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

a. Data Kualitatif

²⁹*Ibid.*, h. 329.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan jenis data kualitatif, data kualitatif yaitu data yang disajikan dalam bentuk kata verbal bukan dalam bentuk angka.³⁰Data kualitatif cenderung menggambarkan keadaan daerah yang diteliti, sejarah berdirinya perusahaan yang diteliti dan lain sebagainya.

b. Data kuantitatif

Data kuantitatif merupakan hasil penelitian yang berkaitan dengan data berupa angka dan program statistik.

Cara perhitungan

Bengkel Las Yunus Getap Timur
Perhitungan Harga Jual Produk Teralis

Biaya Bahan Baku	145.000
Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	25.000
Biaya Tenaga Kerja	50.000
Persentase Keuntungan (25%)	75.000
Harg Jual	300.000

Sumber: Bengkel Las Yunus

2. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer ialah data yang diperoleh dari hasil penelitian yang dilakukan di lapangan dengan menggunakan instrument yang tidak dapat

³⁰*Ibid.*, h. 330.

digeneralisasi. Oleh karena itu data ini hanya bisa melihat kejadian pada saat melakukan penelitian, namun tidak bisa menyimpulkan kejadian selanjutnya semenjak melakukan penelitian. Yang termasuk data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari pihak pemilik bengkel las.

Data primer ini peneliti dapat dari beberapa pemilik bengkel las yang ada di Getap Timur yang berjumlah 25, namun peneliti hanya mengambil 5 bengkel las untuk dijadikan sampel dalam pengumpulan data.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan dari sumber yang sudah ada. Data sekunder didapat melalui berbagai sumber karya ilmiah, seperti buku, jurnal, skripsi, serta situs di internet yang berkenaan dengan penelitian yang dilakukan.

D. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah langkah yang paling utama dalam proses penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Metode pengumpulan data yang diperlukan di sini adalah teknik pengumpulan data mana yang paling tepat, sehingga benar-benar didapat data yang valid dan reliabel.

Metode pengumpulan data merupakan suatu cara yang digunakan dalam upaya memperoleh dan mengumpulkan data yang diperlukan dalam suatu penelitian. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode observasi, wawancara, dokumentasi dan studi pustaka.

1. Observasi

Observasi adalah suatu proses yang di dahului dengan pengamatan kemudian pencatatan yang bersifat sistematis, logis, objektif, dan rasional terhadap berbagai macam fenomena dalam situasi yang sebenarnya maupun situasi buatan.³¹

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan tehnik observasi non partisipasi, yaitu observasi yang peneliti tidak ikut secara langsung dalam kegiatan atau proses yang sedang diamati yang dimaksudkan untuk mendapatkan data dari beberapa bengkel las yang ada di Lingkungan Getap seperti:

- 1) Teknik penentuan harga jual produk dari masing-masing bengkel.
- 2) Hambatan yang ditemukan dalam menentukan harga jual produk.
- 3) Aspek penentu harga jual produk.
- 4) Pengaruh penentuan harga terhadap persaingan

2. Wawancara

Wawancara Yaitu suatu bentuk komunikasi verbal atau semacam percakapan yang memerlukan kemampuan informan nuntuk merumuskan pikiran atau perannya dengan tempat. Bentuk wawancara ada dua adalah wawancara terstruktur dan wawancara tidak berstruktur, cara ini dipakai guna lebih mudah dalam tercapainya suatu tujuan.³²

³¹ J.R. Raco, *Metode Penelitian Kualitatif. Jenis, Karakteristik & Keunggulannya*, (Jakarta: PT. Gramedia Widiasarana Indonesia, 2010), h. 112.

³² Suharsimi Arikuno, *Prosedur Penelitian*, (Jakarta: Rineka Cipta Ilmu, 2002), h. 202

Dalam penelitian ini, peneliti akan melakukan teknik wawancara tidak terstruktur (*Unstructured Interview*) dengan bentuk pertanyaan terbuka sebagai salah satu teknik pengumpulan data. Pertanyaan yang peneliti ajukan merupakan pertanyaan secara khusus atau yang merupakan point-point penting mengenai data yang diperlukan, selanjutnya mengajukan pertanyaan yang lebih mendalam sesuai dengan situasi dan kondisi pada saat melakukan observasi.

3. Dokumentasi

Selain melalui wawancara dan observasi, informasi juga bisa diperoleh dari fakta yang tersimpan dalam bentuk surat, catatan harian, arsip foto, hasil rapat, cenderamata, jurnal kegiatan dan sebagainya.³³ Data berupa dokumen seperti ini bisa dipakai untuk menggali informasi yang terjadi di masa silam. Peneliti perlu memiliki kepekaan teoretik untuk memaknai semua dokumen tersebut sehingga tidak sekedar barang yang tidak bermakna. Dalam dokumentasi penelitian peneliti mendokumentasikan hasil wawancara dengan mencatat apa yang didapatkan, foto dan rekaman yang dilakukan pada saat wawancara.

4. Studi Pustaka

Studi pustaka merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mencari, mengumpulkan, membaca dan mempelajari serta memahami

³³*Metode Pengumpulan Data Kualitatif*, dalam www.uinmaliki.com, diakses pada tanggal 18 September 2020 Pukul 19.52 Wita.

literatur referensi yang bersumber dari buku, jurnal, makalah dan sumber lainnya yang relevan dengan permasalahan yang dikaji guna mendapatkan kejelasan konsep dan landasan teori yang berkaitan dengan pembahasan.

E. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan yang lainnya, sehingga mudah dipahami dan apa yang ditemukan bisa disampaikan kepada orang lain.³⁴ Analisis data tidak bisa terlewatkan. Karena dengan analisis, data-data yang diperoleh akan memberi sesuatu yang berguna dalam memecahkan masalah, data yang terkumpul selama penelitian perlu dianalisis dengan baik dan diterapkan dalam bentuk kata-kata yang mudah dipahami.

Pada proses pengumpulan data di lapangan telah selesai, maka peneliti melakukan pemilihan terhadap apa yang didapatkan di lapangan. Dalam menganalisis data, peneliti menggunakan analisis deskriptif yaitu dengan menggambarkan dan menginterpretasikan data dan temuan-temuan yang didapatkan peneliti di lapangan.

Teknik analisis data dibagi menjadi tiga, yaitu:³⁵

1. Reduksi Data

³⁴Sugiyono, *Op.Cit.*, h. 401

³⁵Ulber Silalahi, *Metode Penelitian Sosial*, (Bandung: PT. Refika Aditama 2010) cet 2, h. 339

Redukasi data diartikan suatu bentuk analisis yang menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasi data sedemikian rupa sehingga dapat ditarik kesimpulan dan diverifikasi. Redukasi data bukanlah suatu hal yang terpisah dari analisis, melainkan reduksi data merupakan bagian dari analisis. Dalam penelitian ini, peneliti mereduksi data dengan meringkas bagian-bagian yang mana saja yang akan disajikan sebagai data penelitian.

2. Penyajian Data

Penyajian data merupakan sekumpulan informasi tersusun yang memberi kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Penyajian data dalam bentuk teks naratif, matrik, jaringan dan bagan. Semuanya dirancang guna menggabungkan informasi. Peneliti menggunakan teks naratif dalam puluhan halaman untuk menyajikan informasi agar dapat melihat apa saja yang terjadi pada berbagai bengkel las di Getap Timur dalam menentukan harga jual produk.

3. Menarik Kesimpulan

Kesimpulan atas verifikasi selama penelitian berlangsung. Verifikasi ini mungkin sesingkat pemikiran yang melintas dalam peneliti selama menulis, suatu tinjauan ulang pada catatan-catatan lapangan.

F. Validitas Data

Dalam penelitian kualitatif, temuan atau data dapat dinyatakan valid apabila tidak ada perbedaan antara yang dilaporkan peneliti dengan apa yang terjadi pada

obyek yang diteliti.³⁶ Agar data yang diteliti sesuai dengan kenyataan, maka diperlukan pengecekan data yang diangkat benar-benar valid. Tujuannya untuk membuktikan bahwa permasalahan yang diteliti sesuai dengan keadaan yang sebenarnya.

Dalam penelitian ini, agar lebih valid data atau informasi yang diperoleh demi keabsahaan hasil penelitian, maka peneliti menggunakan teknik sebagai berikut:

1. Ketekunan Pengamatan

Ketekunan pengamatan menemukan ciri-ciri dan unsur dalam situasi yang sangat relevan dengan persoalan atau isu yang sedang dicari dan kemudian memusatkan diri pada hal-hal tersebut secara rinci.³⁷ Ketekunan pengamatan dilakukan dengan berkelanjutan dan mendalam demi mendapatkan data yang valid dan absah.

2. Triangulasi

Triangulasi adalah tehnik pemeriksaan keabsahaan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu.³⁸

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan dua metode, yaitu:

a. Triangulasi Sumber

³⁶ Sugiyono, *Metode penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2008), h. 457

³⁷ Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2011), h. 177.

³⁸ *Ibid.*, h. 178.

Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh dari beberapa sumber.

b. Triangulasi Metode

Menguji data kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data pada sumber yang sama dengan cara yang berbeda, misalnya data yang diperoleh melalui wawancara, lalu dibuktikan dengan observasi dan dokumentasi.

3. Kecukupan Referensi

Referensi yang cukup dilihat sangat perlu untuk kesempurnaan penelitian ini. Oleh sebab itu, peneliti berupaya untuk memperbanyak referensi agar data atau informasi yang diperlukan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Profil Getap Timur

a. Kondisi Geografis

Lingkungan Getap Timur merupakan salah satu lingkungan yang terletak di kelurahan cakranegara selatan baru Kecamatan Cakranegara Kota Mataram. Kelurahan Cakranegara Selatan Baru merupakan pemekaran dari kelurahan Cakranegara Selatan berdasarkan Perda Nomor 3 Tahun 2007 Pasal 2 ayat (3) bagian (e) yang berbunyi : “Kecamatan Cakranegara membawahi 10 (sepuluh) kelurahan dengan kelurahan induk meliputi: Kelurahan Cakranegara Barat, Cakranegara Timur, Cakranegara Selatan, Cakranegara Utara, Sayang-sayang. Sedangkan Kelurahan pemekaran meliputi: Kelurahan Cilinaya, Sapta Marga, Mayura, Cakranegara Selatan Baru dan Karang Taliwang”. Kelurahan Cakranegara Selatan Baru beralamatkan di Jalan Seganteng Indah 1 Cakranegara dan memiliki persentase luas wilayah sebesar 5,8% dengan luas wilayah sebesar 0,56 km². Kelurahan Cakranegara Selatan Baru terdiri dari 6 (enam) lingkungan diantaranya lingkungan Getap Barat, lingkungan Seganteng Karang Monjok, lingkungan Getap Timur Oloh, lingkungan

Abian Tubuh Selatan, dan lingkungan Abian Tubuh Utara. serta 29 (dua puluh sembilan) RT (Rukun Tunggu).³⁹

b. Gambaran Umum Demografis

Berdasarkan data, jumlah penduduk di Lingkungan Getap Timur adalah:

Tabel 1.1

Jumlah Penduduk Lingkungan Getap Timur

No.	Lingkungan	L	P	Jumlah Jiwa	Jumlah KK
1.	Getap Timur	728	808	1.536	410
TOTAL		728	808	1.536	410

Sumber: Dokumentasi Kelurahan Cakranegara Selatan Baru.

Berdasarkan tabel di atas dapat diartikan bahwa jumlah penduduk di Lingkungan Getap Timur Kelurahan Cakranegara Selatan Baru berjumlah 1.536 jiwa dari 410 KK yang di mana jumlah penduduk laki-laki sebanyak 728 jiwa dan jumlah penduduk perempuan sebanyak 808 jiwa.

c. Visi dan Misi Lingkungan Getap Timur

1) Visi Lingkungan Getap Timur

HARUM (Harmonis, Amanah, Ramah, Unggul, Musyawarah)

2) Misi Lingkungan Getap Timur adalah sebagai berikut:

- a) Mengedepankan musyawarah dalam setiap pengambilan keputusan

³⁹ Perda Kota Mataram. No. 03 Tahun 2007. Tentang Rencana Tata Ruang Wilayah kota Mataram.

2. Gambaran Umum Usaha Kerajinan Bengkel Las

Usaha bengkel las merupakan salah satu usaha yang bergerak dibidang produksi properti yang berbahan dasar besi. Usaha ini tergolong dalam Usaha Kecil Menengah (UKM) dengan tingkat terjadinya resiko cukup rendah.

a. Usaha Kerajinan Bengkel Las di Getap Timur

Getap Timur merupakan salah satu lingkungan di Mataram yang merupakan lingkungan bermata pencaharian dari usaha bengkel las, tidak sedikit masyarakat Getap Timur bekerja sebagai pengrajin besi.

Usaha bengkel las di Getap Timur sudah ada sejak dulu yang kemudian diturunkan kepada regenerasi sehingga usaha ini masih ada sampai sekarang dan bahkan semakin berkembang seiring dengan berkembangnya teknologi yang memudahkan para pengrajin dalam proses produksi barang. Kemajuan teknologi tentu sangat membantu para pengrajin, baik dalam proses produksi hingga pemasaran produknya.

Kreativitas dan keinovatifan para pengrajin sangat dibutuhkan untuk menghasilkan barang baru dan mengkreasikan barang agar lebih menarik, sehingga pelanggan tidak bosan dengan model yang sama.

b. Produk yang Dihasilkan dari Usaha Bengkel Las

Setiap Bengkel Las di Getap Timur memproduksi jenis produk yang sama, oleh karena itulah persaingan antar bengkel menjadi kuat. Adapun produk yang dihasilkan oleh setiap bengkel las yang ada di lingkungan Getap Timur.

Tabel 1.2

Daftar Produk yang Dihasilkan Bengkel Las Di Getap Timur

No.	Nama Barang
1	Tralis
2	Kanopi
3	Gerbang
4	Relling

Sumber: Bengkel Las Yunus

c. Jumlah Bengkel Las di Getap Timur

Berdasarkan data dari hasil penelitian, jumlah bengkel las yang ada di Getap Timur adalah 25 bengkel las.⁴⁰

d. Jumlah Sampel

No.	Nama	Pekerjaan
1	M. Yunus	Pemilik bengkel Las Yunus
2	Dedi Raehal	Pekerja bengkel las Ismail Muda Karya
3	Tomi	Pekerja bengkel las Arkan
4	Mustafa	Pemilik Bengkel Las Mustafa
5	Habibi	Pemilik Bengkel Las Dua Bersaudara

Jumlah sampel yang peneliti gunakan sebanyak 5 sampel dari 25 bengkel las yang ada di Getap Timur.

⁴⁰ Muhammad Yunus, (Pemilik Bengkel Las Yunus), *Wawancara*, Getap, 04 Maret 2021.

B. Hasil Penelitian

1. Mekanisme Penentuan Harga Jual Barang Kerajinan Usaha Bengkel Las di Getap Timur.

Harga jual diperoleh dari jumlah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu barang ditambah dengan persentase laba yang diinginkan oleh produsen. Setiap perusahaan yang bertujuan memperoleh laba selalu akan menghadapi masalah-masalah dalam penentuan harga atas produk yang akan ditawarkan, karena harga akan langsung mempengaruhi permintaan dan laba yang akan diperoleh perusahaan maka perusahaan harus mampu menetapkan harga produk yang tepat agar dapat mempertahankan kontinuitas usahanya dalam jangka panjang serta dapat mempertahankan kondisi perekonomian secara keseluruhan.

Mekanisme penentuan harga jual produk setiap bengkel las di Getap Timur cenderung menggunakan mekanisme yang sama karena sudah ditentukan oleh harga pasar, namun ada beberapa bengkel yang menggunakan strategi yang berbeda, dengan menawarkan harga yang lebih murah dari harga pasar demi mendapatkan loyalitas dari pelanggan. Hal tersebut sudah dilarang agama karena bisa mematikan usaha perusahaan lain.

Ada beberapa faktor dalam penentuan harga jual produk kerajinan besi ini, di antaranya:

a. Harga bahan baku

Semakin bagus (kuat) bahan yang digunakan maka semakin mahal pula harga barang yang dihasilkan, begitupun sebaliknya. Harga bahan baku bisa mengalami perubahan sesuai keadaan, oleh karena itu harga bahan baku sangat menentukan penentuan harga jual produk kerajinan besi.

Pada masa pandemi seperti ini, harga besi mengalami kenaikan dan kita juga mau tidak mau harus menaikkan harga jual, kalau tidak demikian maka kita akan mengalami kerugian.⁴¹

b. Tingkat kesulitan

Tingkat kerumitan produk juga mempengaruhi harga jual dari produk, semakin rumit barang yang diinginkan pelanggan, maka semakin lama proses pembuatan produknya sehingga memakan waktu yang lebih banyak dan tentu menambah upah para pekerja, dibandingkan dengan produk yang biasa. Dalam menentukan harga jual, para pengusaha bengkel las menggunakan satuan meter, kecuali produk tralis dengan perhitungan perlubang jendela.

Kita kan memproduksi barang sesuai dari pesanan konsumen, model dan bahannya tergantung keinginan konsumen, semakin rumit yang di inginkan konsumen maka itu juga mempengaruhi kenaikan harga jual, karena akan mempengaruhi jumlah bahan yang digunakan dan waktunya cukup lama dalam proses pembuatannya.⁴²

c. Biaya-biaya

⁴¹ Mustafa, (Pemilik Bengkel Las Musatafa), *Wawancara*, Getap, 05 Maret 2021.

⁴² Ismail, (pemilik Bengkel Las Ismail Muda Karya), *Wawancara*, Getap, 05 Maret 2021.

Biaya adalah sejumlah uang yang dikeluarkan untuk dibebankan kepada produk, biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses pembuatan kerajinan produk besi pada bengkel las di Getap Timur yaitu, biaya tenaga kerja, biaya listrik, biaya penyusutan peralatan, biaya promosi.

d. Persentase keuntungan

Persentase keuntungan adalah tingkat keuntungan yang ingin dicapai oleh suatu perusahaan, dalam produk kerajinan besi ini persentase keuntungan sangat berpengaruh dalam penentuan harga jual produk besi, sebab semakin tinggi tingkat keuntungan yang ingin dicapai maka akan semakin tinggi harga jual produk.

kami mengambil keputusan penentuan persentase keuntungan dengan mempertimbangkan beberapa hal diantaranya, keadaan bengkel las pada saat itu yang tidak menentu, kadang ada yang pesan dan kadang tidak ada sama sekali yang menyebabkan kita membandrol harga yang lebih rendah.⁴³

e. Permintaan dan penawaran

Permintaan yang terkadang tidak menentu pada keputusan pembelian mempengaruhi para pelaku usaha untuk menentukan harga jual produknya, ketika permintaan meningkat maka pelaku usaha bengkel las ini akan menetapkan harga dengan sedikit mahal, begitu juga sebaliknya.

Permintaan dalam bentuk usaha bengkel las ini tidak menentu, kadang rame kadang juga sepi, ketika permintaan meningkat maka

⁴³Arkan, (Pemilik Bengkel Las Arkan Fadilah), *Wawancara*, Getap, 05 Maret 2021.

kita berani membandrol harga sesuai pasar, tapi jika sedang sepi banyak para pelaku usaha ini berani membandrol harga yang lebih murah dari harga normal, namun turunnya tidak terlalu jauh dari harga normalnya.⁴⁴

f. Harga Pesaing

Persaingan juga mempengaruhi keputusan penentuan harga jual produk kerajinan besi pada bengkel las yang ada di Lingkungan Getap Timur. Penentuan harga dari satu bengkel juga dengan melihat harga yang ditawarkan pesaing, sehingga keputusan untuk menjual barangnya dengan harga yang tidak begitu condong berbeda.

Sebagian pelaku usaha bengkel las ini berani membanting harga dengan berani mengambil keuntungan sedikit demi usahanya tetap berjalan dan bahkan bisa mengalami impas. Para pelaku usaha bengkel las di sini bisa dikatakan saling rusak, karena ada sebagian bengkel las yang mengambil proyek yang perkiraan keuntungannya tidak seberapa.⁴⁵

2. Perhitungan Penentuan Harga Jual Produk Pada Beberapa Bengkel Las di

Getap Timur

a. Bengkel Las Yunus⁴⁶

1) Perhitungan penentuan harga jual produk kanopi ukuran 4m x 5m dengan kualitas bahan paten.

- biaya

- besi pipa 4x6	Rp 600.000
- besi pipa 4x4	Rp 980.000
- besi pipa 5x10	Rp 200.000
- spandek	Rp 1.500.000

⁴⁴ Edi Hastomi, (Pekerja Bengkel Las Yunus), Wawancara, Getap, 18 april 2021.

⁴⁵ Edi Hastomi, (Pekerja Bengkel Las Yunus), Wawancara, Getap, 18 april 2021.

⁴⁶ Muhammad Yunus, (Pemilik Bengkel Las Yunus), Wawancara, Getap, 04 Maret 2021.

- baut	Rp 200.000
- cat 2kg	Rp 150.000
- tiner 5kg	Rp 110.000
- kawat las	Rp 70.000
- dempul	Rp 50.000
- mangan gerinda	<u>Rp 50.000</u> ±

- total biaya bahan baku Rp 3.910.00

- biaya tenaga kerja 2 orang Rp 2.800.000

- biaya penyusutan peralatan Rp 300.000

- biaya listrik Rp 50.000 ±

Total harga jual sebelum laba Rp 7.070.000

persentase laba diinginkan 45% Rp 3.180.000 ±

Harga Jual Rp 10.250.000

Jadi, dari hasil perhitungan diatas dapat diketahui harga jual produk kanopi pada Bengkel Las Yunus adalah Rp 10.250.000 : 20m = Rp 500.000,-.

2) Perhitungan penentuan harga jual produk reling ukuran 1m x

7m dengan kualitas bahan paten.

-biaya

- besi pipa 4x4	Rp 600.000
- besi pipa 2x4	Rp 900.000
- cat 2kg	Rp 150.000
- kawat las	Rp 70.000
- tiner 5kg	Rp 120.000
- dempul	Rp 50.000
- mangan gerinda	<u>Rp 50.000</u> ±

- total biaya bahan baku Rp 1.940.000

- biaya tenaga kerja 1 orang Rp 360.000

- biaya penyusutan peralatan Rp 300.000

- biaya listrik Rp 60.000 ±

Total harga jual sebelum laba	Rp 2.600.000
persentase laba diinginkan 30%	<u>Rp 1.000.000 +</u>
Harga Jual	Rp 3.600.000

Jadi, dari hasil perhitungan diatas dapat diketahui harga jual produk reling pada Bengkel Las Yunus adalah Rp 3.600.000 : 7m = Rp .500.000,-.

3) Perhitungan penentuan harga jual produk gerbang ukuran 2m x 3m dengan kualitas bahan paten.

-biaya

- besi pipa 4x6	Rp 300.000
- besi pipa 2x4	Rp 160.000
- besi pipa 8x8	Rp 320.000
- siku 2x2	Rp 180.000
- besi beton	Rp 80.000
- kalsi plang	Rp 675.000
- roda	Rp 40.000
- cat kalsi plang 5kg	Rp 380.000
- cat 2kg	Rp 150.000
- kawat las	Rp 70.000
- tiner 5kg	Rp 120.000
- dempul	Rp 50.000
- mangan gerinda	<u>Rp 50.000 +</u>
- total biaya bahan baku	Rp 2.575.000
- biaya tenaga kerja 1 orang	Rp 480.000
- biaya penyusutan peralatan	Rp 300.000
- biaya listrik	<u>Rp 50.000 +</u>
Total harga jual sebelum laba	Rp 3.405.000
persentase laba diinginkan 30%	<u>Rp 1.000.000 +</u>
Harga Jual	Rp 4.405.000

Jadi, dari hasil perhitungan diatas dapat diketahui harga jual produk kanopi pada Bengkel Las Yunus adalah Rp 4.405.000 : 6m = Rp 650.000,-.

- 4) Perhitungan penentuan harga jual produk tralis ukuran dengan perhitungan perlubang dengan kualitas bahan paten.

-biaya

- beton 10	Rp 80.000
- siku 2x2	Rp 30.000
- cat 1/4kg	Rp 10.000
- tiner 1/4kg	Rp 10.000
- kawat	Rp 5.000
-gerinda	Rp 5.000
- paku trali	<u>Rp 5.000</u> +
- total biaya bahan baku	Rp 145.000
- biaya tenaga kerja	Rp 50.000
- biaya penyusutan peralatan	Rp 20.000
- biaya listrik	<u>Rp 5.000</u> +

Total harga jual sebelum laba Rp 225.000

Persentase keuntungan 25% Rp 75.000+

Harga Jual Rp 300.000

Jadi, dari hasil perhitungan diatas dapat diketahui harga jual produk kanopi pada Bengkel Las Yunus adalah Rp 300.000,-/lubang.

b. Bengkel Las Dua Saudara⁴⁷

- a) Perhitungan penentuan harga jual produk kanopi ukuran 4m x 5m dengan kualitas bahan paten.

⁴⁷ Muhammad Yunus, (Pemilik Bengkel Las Dua Saudara), *Wawancara*, Getap, 05 Maret 2021.

- biaya	
- besi pipa 4x6	Rp 600.000
- besi pipa 4x4	Rp 980.000
- besi pipa 5x10	Rp 200.000
- spandek	Rp 1.500.000
- baut	Rp 200.000
- cat 2kg	Rp 150.000
- tiner 5kg	Rp 110.000
- kawat las	Rp 70.000
- dempul	Rp 50.000
- mangan gerinda	<u>Rp 50.000 +</u>
- total biaya bahan baku	Rp 3.910.000
- biaya tenaga kerja 2 orang	Rp 2.800.000
- biaya penyusutan peralatan	Rp 300.000
- biaya listrik	<u>Rp 50.000 +</u>
Total harga jual sebelum laba	Rp 7.070.000
persentase laba diinginkan 40%	<u>Rp 2.474.000 +</u>
Harga Jual	Rp 9.544.000

Jadi, dari hasil perhitungan diatas dapat diketahui harga jual produk kanopi pada Bengkel Las Dua Saudara adalah Rp 9.544.000 : 20m = Rp 4.500.000,-.

- b) Perhitungan penentuan harga jual produk reling ukuran 1m x 7m dengan kualitas bahan paten.

-biaya	
- besi pipa 4x4	Rp 600.000
- besi pipa 2x4	Rp 900.000
- cat 2kg	Rp 150.000
- kawat las	Rp 70.000
- tiner 5kg	Rp 120.000
- dempul	Rp 50.000

- mangan gerinda	<u>Rp 50.000</u> +
- total biaya bahan baku	Rp 1.940.000
- biaya tenaga kerja 1 orang	Rp 300.000
- biaya penyusutan peralatan	Rp 300.000
- biaya listrik	<u>Rp 60.000</u> +
Total harga jual sebelum laba	Rp 2.000.000
persentase laba diinginkan 30%	<u>Rp 1.000.000</u> +
Harga Jual	Rp 3.000.000

Jadi, dari hasil perhitungan diatas dapat diketahui harga jual produk relling pada Bengkel Las Dua Saudara adalah Rp 3.600.000 : 7m = Rp 450.000,-.

c) Perhitungan penentuan harga jual produk gerbang ukuran 2m x 4m dengan kualitas bahan paten.

-biaya	
- besi pipa 4x6	Rp 450.000
- besi pipa 2x4	Rp 250.000
- besi pipa 8x8	Rp 320.000
- siku 2x2	Rp 180.000
- besi beton	Rp 80.000
- kalsi plang	Rp 900.000
- roda	Rp 40.000
- cat kalsi plang 5kg	Rp 380.000
- cat 2kg	Rp 150.000
- kawat las	Rp 70.000
- tiner 5kg	Rp 120.000
- dempul	Rp 50.000
- mangan gerinda	<u>Rp 50.000</u> +
- total biaya bahan baku	Rp 3.040.000
- biaya tenaga kerja 1 orang	Rp 480.000
- biaya penyusutan peralatan	Rp 300.000
- biaya listrik	<u>Rp 50.000</u> +
Total harga jual sebelum laba	Rp 3.870.000

persentase laba diinginkan 30%	<u>Rp 1.000.000 +</u>
Harga Jual	Rp 4.870.000

Jadi, dari hasil perhitungan diatas dapat diketahui harga jual produk gerbang pada Bengkel Las Dua Saudara adalah Rp 10.250.000 : 20m = Rp 512.500,-.

- d) Perhitungan penentuan harga jual produk tralis ukuran dengan perhitungan perlubang dengan kualitas bahan paten.

-biaya	
- beton 10	Rp 80.000
- siku 2x2	Rp 30.000
- cat 1/4kg	Rp 10.000
- tiner 1/4kg	Rp 10.000
- kawat	Rp 5.000
-gerinda	Rp 5.000
- paku trali	<u>Rp 5.000 +</u>
- total biaya bahan baku	Rp 145.000
- biaya tenaga kerja	Rp 50.000
- biaya penyusutan peralatan	Rp 20.000
- biaya listrik	<u>Rp 5.000 +</u>
Total harga jual sebelum laba	Rp 225.000
Persentase keuntungan 25%	<u>Rp 75.000 +</u>
Harga Jual	Rp 300.000

Jadi, dari hasil perhitungan diatas dapat diketahui harga jual produk kanopi pada Bengkel Las Yunus adalah Rp 300.000,-/lubang.

Dari data di atas dapat disimpulkan bahwa, para pengusaha bengkel las yang ada di Getap Timur menawarkan barangnya sesuai dengan harga pasar, harga yang ditawarkan bengkel las satu tidak jauh

beda dengan bengkel las lain. Namun ada beberapa pengusaha bengkel las yang menawarkan produknya dengan harga lebih murah.

Harga produk kerajinan besi ini berpariatif sesuai dengan bahan yang digunakan. Harga bisa saja berubah pada saat terjadi proses negosiasi, karena konsumen bisa menentukan bahan dan model yang diinginkan. Semakin rumit produk yang diinginkan, maka semakin mahal harga produk.

Pebedaan keputusan harga jual dari berbagai bengkel las ini dikarenakan adanya perbedaan persentase keuntungan yang diinginkan, dari hasil perhitungan di atas persentase keuntungan yang ditetapkan bervariasi, sebagian bengkel las menetapkan persentase keuntungan 45% dengan alasan sudah ditetapkan oleh pasar yang melihat tingkat resiko pekerjaan yang dijalani. Dan sebagian menginginkan hingga 30% dengan alasan pereconomian, dimana volume penjualannya akan lebih banyak karena harga jualnya lebih rendah dibanding dengan bengkel lainnya.

Kami di sini menawarkan harga yang sesuai dengan harga pasar. Harga bisa saja berubah setelah terjadi tawar menawar, disanalah letak persaingan dengan menentukan harga yang sesuai dengan desakan ekonomi pada saat itu. Ketika keadaan para pengusaha bengkel las sedang baik-baik saja, maka harga akan sulit untuk mengalami penurunan, begitu dengan sebaliknya ketika keadaan sedang tidak sehat ataupun banyak keperluan, maka kebanyakan akan menjual barangnya dengan harga lebih murah yang penting mendapatkan

proyek. Oleh karena itu kami menetapkan persentase keuntungannya berbeda.⁴⁸

C. Pembahasan

1. Analisis Mekanisme Penentuan Harga Jual Produk Kerajinan Besi Pada Bengkel Las di Lingkungan Getap Timur.

Harga jual adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi suatu barang atau jasa ditambah dengan persentase laba yang diinginkan perusahaan.⁴⁹ Penentuan harga merupakan salah satu pengaruh keputusan konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan. Dalam menentukan harga jual, terdapat beberapa faktor yang mempengaruhinya, antara lain keadaan perekonomian, permintaan dan penawaran, persaingan, biaya, persentase laba yang diinginkan perusahaan.

Dalam menentukan harga jual produk kerajinan besi di berbagai bengkel las yang ada di Lingkungan Getap Timur dengan menggunakan metode berbasis pasar, diantaranya:

a. Harga Bahan Baku

Bahan baku merupakan bahan utama yang digunakan dalam proses produksi suatu barang atau jasa. Harga bahan baku merupakan biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memperoleh bahan yang kemudian siap digunakan untuk proses produksi, yang di dalamnya mencakup biaya-biaya.

⁴⁸ Dedi Raihal, (Karyawan Bengkel Las Yunus), *Wawancara*, Getap, 2 Maret 2021.

⁴⁹ Haryono Jusup, *Op.Cit.*, h. 338.

Harga bahan serta kualitas yang digunakan oleh produsen untuk memproduksi barang menentukan harga yang akan diberikan kepada konsumen. Semakin bagus kualitas bahan yang digunakan maka produsen akan mematok harga yang lebih tinggi sesuai dengan bahan yang digunakan sesuai dengan keinginan konsumen. Harga bahan baku ini tidak menentu, ada masanya harga dari bahan baku ini mengalami kenaikan dan penurunan.

b. Tingkat Kesulitan Produk yang diinginkan Konsumen

Kerumitan merupakan tingkatan dalam menyelesaikan suatu masalah atau proses produksi suatu barang. Tingkatan kerumitan ini bervariasi, mulai dari tingkat ringan, sedang hingga tingkat kerumitan yang sulit.

Selain dari kualitas bahan yang digunakan, harga produksi juga ditentukan oleh tingkat kerumitan produk yang diinginkan oleh konsumen. Semakin rumit pembuatan produk yang diinginkan maka semakin tinggi harga produk tersebut karena membutuhkan waktu yang lebih lama pada saat proses produksi hingga barang sampai pada konsumen.

c. Biaya-biaya

biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat pada saat ini atau di masa mendatang bagi organisasi.⁵⁰ Biaya yang dikeluarkan untuk menyelesaikan produk hingga terpasang di tempat konsumen, mulai dari

⁵⁰ Simamora Henry, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Yogyakarta: STIE YKPN, 2006), h. 36.

biaya promosi, biaya transportasi, biaya tenaga kerja, biaya listrik, biaya penyusutan peralatan dan biaya lainnya yang dikeluarkan untuk menyelesaikan suatu produksi sebuah produk hingga jadi.

Selain dari harga bahan baku bahkan tingkat kesulitan produk yang dipesan oleh konsumen, biaya yang dikeluarkan oleh produsen untuk mengantarkan dan memasang barang juga diperhitungkan. Namun, penyelesaian ini tergantung dari jarak tempuh rumah konsumen. Jika rumah konsumen dekat maka produsen tidak menarik biaya transportasi harga namun jika rumah konsumen jauh dari tempat memproduksi maka produsen akan menarik biaya untuk transportasi.

d. Tingkat persentase keuntungan yang diinginkan produsen.

Laba merupakan selisih positif antara pendapatan dikurangi beban (*expenses*), yang merupakan dasar ukuran kinerja bagi kemampuan manajemen dalam mengoperasikan harta perusahaan.⁵¹ Keuntungan pasti diinginkan oleh setiap pelaku usaha. Dalam penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, tingkat persentase keuntungan yang ditetapkan oleh pelaku usaha bengkel las di Getap Timur tergantung pada kondisi perekonomian.

Keuntungan atau laba dari perusahaan diperoleh dari pemuasan konsumen. Dengan menggunakan laba tersebut, perusahaan bisa

⁵¹ Darsono Prawiranegoro, *Akuntansi Manajemen*, (Jakarta: Diadit Media, 2005), h. 50.

memutarnya sebagai modal sehingga perusahaan bisa semakin berkembang, kemampuan yang lebih besar dapat memberikan tingkat kepuasan yang optimal terhadap konsumen serta memperkuat kondisi perekonomian perusahaan. Laba merupakan pencerminan usaha-usaha dari perusahaan pesaing yang berhasil memberikan kepuasan kepada konsumennya dan untuk memberikan kepuasan tersebut perusahaan seharusnya menjual barang atau jasa yang paling baik dengan harga yang layak.

e. Permintaan dan Penawaran

Permintaan adalah sejumlah barang yang akan dibeli atau yang diminta pada tingkat harga tertentu dalam waktu tertentu.⁵² Hukum permintaan “Apabila harga naik maka jumlah barang yang diminta akan mengalami penurunan, dan apabila harga turun maka jumlah barang yang diminta akan mengalami kenaikan”.

Penawaran adalah sejumlah barang yang ditawarkan pada tingkat harga tertentu dan waktu tertentu atau keadaan keseluruhan dari hubungan antara harga dan jumlah penawaran.⁵³ Hukum penawaran “Bila tingkat harga mengalami kenaikan maka jumlah barang yang ditawarkan akan

⁵² Pratama Rahardja dan Mandala Manurung, *Pengantar Ilmu Ekonomi*, cet- Ketiga (Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2002), h. 24.

⁵³ *Ibid.*, h. 32.

naik, dan bila tingkat harga turun maka jumlah barang yang ditawarkan turun”.

Dalam hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti, informan mengatakan bahwa tingkat permintaan dari konsumen akan meningkat ketika harga barang menurun namun jika harga melonjak tinggi maka tingkat permintaan dari konsumen akan menurun. Lain halnya dengan penawaran, jika penawaran meningkat maka harga yang ditawarkan oleh perusahaan akan meningkat, namun jika penawaran menurun maka harga juga akan menurun.

f. Harga pesaing

Persaingan sering juga disebut dengan “Perang Harga”. Perang harga ini yang pada umumnya tidak disenangi oleh para pengusaha karena dengan semakin menurunnya harga jual tentu saja tingkat margin keuntungannya juga akan semakin kecil. Bahkan apabila sudah terjadi perang harga yang semakin menghebat maka pengusaha banyak yang berani menjual produknya dengan harga jual di bawah harga pokok atau biaya produksinya.⁵⁴

Dari penelitian yang dilakukan peneliti, persaingan sangat mempengaruhi tingkat penjualan. Seperti yang dikatakan oleh informan persaingan produk sangatlah menjadi acuan bahwa produk yang

⁵⁴ Indriyo Gitosudarmo, *Manajemen Pemasaran*, cet. ke-2, (Yogyakarta: BPFE, 2012), 144.

dihasilkan oleh para pengusaha harus lebih dari yang lain, dikarenakan juga Getap Timur merupakan salah satu penghasil kerajinan besi.

Seperti hasil penelitian yang dilakukan oleh Maria Magdalena dalam skripsinya yang berjudul “Evaluasi Penentuan Harga Jual Produk Bakpia (Studi Kasus pada Bakpia Djogdja)” yang bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis apakah penentuan Harga Jual Produk Bakpia Djogdja sudah tepat atau belum terutama untuk bakpia rasa kacang hijau. Penulis menghitung Harga Jual Produk dan menganalisis data yang ada dengan menggunakan metode penentuan Harga Jual Produk berdasarkan Harga Pokok Variabel ditambah dengan mark up. Perhitungan harga pokok produksi sebagai dasar penentuan harga jual produk secara tepat selama belum dilakukan oleh pemilik bakpia Djogdja. Oleh karena itu, harga jual produk yang ditetapkan menjadi kurang tepat.

2. Perhitungan Harga Jual Produk Kerajinan Besi dalam menghadapi Persaingan di Lingkungan Getap Timur

Persaingan usaha bengkel las di lingkungan Getap Timur semakin ketat, karena semakin banyak usaha bengkel las yang baru dan kembalinya bengkel las lama yang sempat vakum.

Penentuan harga jual produk merupakan hal yang sangat vital dalam menjalankan sebuah usaha baik dalam usaha yang bersekala besar, menengah maupun yang kecil. Kesalahan pada saat penentuan harga jual tentu mempengaruhi usaha yang sedang dijalankan, karena itu pengusaha harus

memperhatikan berbagai aspek yang mempengaruhi keadaan pada saat itu untuk menentukan harga. Penentuan harga yang lebih mahal dari harga pasar, bisa membuat konsumen beralih ke pengusaha sejenis dengan menawarkan harga yang lebih wajar, tapi ketika menentukan harga lebih rendah dari harga pasar, akan berpengaruh terhadap persaingan karena bisa mematikan pengusaha lain yang menjual barang sejenis dengan menawarkan harga sesuai dengan harga pasar.

Harga produk kerajinan besi di Lingkungan Getap sudah ditentukan oleh harga pasar, namun ada beberapa bengkel yang menawarkan harga produknya dengan harga yang lebih murah demi mendapatkan konsumen dan usahanya tetap bisa beroperasi. Namun hal ini bisa menjadikan persaingan antar bengkel las yang di Getap Timur menjadi tidak sehat, karena konsumen lebih tertarik untuk membeli produk yang lebih murah. Perbedaan harga terjadi dikarenakan adanya perbedaan penentuan persentase keuntungan yang diinginkan oleh para pengusaha bengkel las di Lingkungan Getap Timur.

Seperti dalam penelitian yang dilakukan oleh Iman Romansyah dalam skripsinya yang berjudul “Analisis Penetapan Harga Jual Produk Terhadap Volume Penjualan Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi kasus pada Yussy Akmal dan Shereen Cake’s and bread Bandar Lampung)” yang mengatakan bahwa persaingan di dunia industri kuliner saat ini semakin ketat, sehingga perusahaan berlomba-lomba untuk menciptakan dan mempertahankan pelanggan khususnya industri makanan. Salah satu upaya untuk

memperthankan pelanggan yaitu dengan cara menetapkan harga jual produk yang sebaik-baiknya karena harga merupakan salah bagian penting dalam pemasaran.



Perpustakaan UIN Mataram

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Mekanisme Penentuan Harga Jual Produk Kerajinan Besi di Getap Timur

Berdasarkan hasil penelitian dalam menentukan harga jual produk kerajinan besi di berbagai bengkel las yang ada di Getap Timur, ada beberapa aspek yang diperhitungkan dalam menentukan harga jual di antaranya : Harga bahan pada saat itu dengan kualitas bahan yang diinginkan oleh konsumen, tingkat kesulitan produk yang diinginkan konsumen, semakin rumit tingkat produk yang diinginkan konsumen, maka semakin mahal harga yang akan ditawarkan oleh produsen, biaya yang dikeluarkan untuk menyelesaikan produk hingga terpasang di tempat konsumen dan tingkat persentase keuntungan yang diinginkan produsen.

2. Perhitungan Harga Jual Produk Kerajinan Besi dalam menghadapi Persaingan di Lingkungan Getap Timur

Persaingan yang terjadi pada setiap bengkel las yang ada di Getap Timur begitu ketat seiring dengan semakin bertambahnya bengkel las baru yang artinya semakin banyak pilihan para konsumen untuk bertransaksi pada bengkel las di Getap Timur.

Penentuan harga jual menjadi salah satu acuan para konsumen dalam melakukan aktivitas jual beli, tentu setiap konsumen menginginkan harga

yang lebih murah dengan kualitas produk yang baik. Oleh karena itu, penentuan harga sangat mempengaruhi persaingan setiap bengkel las yang ada di Lingkungan Getap Timur. Kesalahan dalam memperhitungkan harga jual akan mempengaruhi volume penjualan.

B. Saran

Berdasarkan hasil kesimpulan yang dipaparkan sebelumnya dikemukakan saran-saran, diantaranya sebagai berikut.

1. Dalam penentuan keuntungan yang diinginkan perusahaan harus meningkatkan kualitas dan mutu produk agar bisa mendapatkan keuntungan dari produk yang dibuat, sehingga berpengaruh terhadap minat dari para konsumen sehingga dapat meningkatkan keuntungan para pengusaha.
2. Meningkatkan skill atau kualitas sumber daya manusia, karena sumber daya manusia merupakan kunci utama dalam menjalankan usaha sehingga bisa tercipta tujuan dari perusahaan.
3. Meningkatkan ketelitian dalam penetapan harga jual sesuai dengan metode penetapan harga jual agar perusahaan lebih konsisten dan efektif.

DAFTAR PUSTAKA

- Christanti Natalia Soei, Harijanto Sabijono & Treesje Runtu, “Penentuan Harga Jual Produk Dengan Menggunakan Metode Cost Plus Pricing Pada Ud. Sinar Sakti”, *EMBA* Vol.2 No.3 September 2014, Hal. 208-217.
- Dian Purnama, Saiful Muchlis & Andi Wawo, “Harga Pokok Produksi Dalam Menentukan Harga Jual Melalui Metode Cost Plus Pricing Dengan Pendekatan Full Costing (Studi pada PT. Prima Istiqamah Sejahtera di Makassar)”, *JRAK* Vol. 10 No.1 Tahun 2019 Hlm: 119 – 132.
- Emi Apriliani Ida Yusman, Perspektik Bisnis Islam Terhadap Penetapan Harga Jual Barang pada Miniarket HELLO MART Di Desa Kediri Kecamatan Kediri Lombok Barat, (*skripsi*, FEBI UIN Mataram, Mataram, 2019).
- Hana Narissa, “Analisis Penentuan Harga Jual Menggunakan Metode Cost Plus Pricing dengan Pendekatan Variable Costing untuk Meningkatkan Laba Pada CV. Atmaja Jaya Kediri”, (*Skripsi*, FKIP UN PGRI Kediri, Kediri, 2017).
- Hasan, *Pokok-Pokok Materi Metodologi Penelitian & Aplikasinya*. Cet. Ke-1 Jakarta : Ghalia Indonesia, 2002.
- Hasen & mowen, *Manajemen Biaya, Buku II, Terjemahan Benyamin Molan*, Selemba 4, Jakarta, 2001
- Herman, *Marketing Strategy*, Edisi 1, Yogyakarta, Andi Offset, 2006
- Iman Romansyah, Analisis Penetapan Harga Jual Produk Terhadap Volume Penjualan Dalam Perspektif Ekonomi Islam, (*Skripsi*, FEBI IAIN Raden Intan Lampung, Lampung, 2016).
- Iskandar Putong, *Pengantar Ilmu Mikro & Makro*, cet. ke-1, Ghalia Indonesia, Jakarta, 2000
- Islahi, *Konsepsi Ekonomi Ibnu Taimiyah*, PT. Bina Ilmu, Surabaya, 1997
- Ketut Patra & Agus Salim, “Analisis Penetapan Harga Jual Dalam Meningkatkan Laba Pada Rumah Makan Ulu Bete Laut Di Masamba Kabupaten Luwu Utara”, *EMBA* Vol. 01 hal. 17-27, 2 Juli 2014
- Kris H Timotius. *Pengantar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta, 2017.

- M.L. Jhingan. *Ekonomi Pembangunan Dan Perencanaan*. Cet 1. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2007.
- Masruroh, Ariyani. "Kontribusi Usaha Tani Tembakau Terhadap Pendapatan Rumah Tangga Di Desa Salemrejo Kecamatan Selopampang Kabupaten Temanggung Jawa Tengah." Universitas Negeri Yogyakarta, 2015.
- Muh. Fitrah. *Metodologi Penelitian, Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas & Studi Kasus*. Cet 1. Jawa Barat: Tim CV Jejak, 2017.
- Muh. Salahuddin, Nurhilaliati dan Zaenal Arifin. "Entrepreneurship and Economics of Pesantrens in Lombok Island." *Journal of Economics and Business* 4, no. 2 (2019).
- Muhammad Hasan, Muhammad Azis. *Pembangunan Ekonomi Dan Pemberdayaan Masyarakat*. Cet 1. CV. Nur Lina, 2018.
- Mulyadi, *Akuntansi Manajemen Konsep, Manfaat dan Rekayasa*, Edisi 3, Salemba 4, Jakarta, 2001
- Mulyadi. *Akuntansi Biaya: Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian Biaya*. Edisi Ke-5. STIE YKPN, Yogyakarta. 1993
- Rambat & Hamdani, *Ekonomi Manajerial*, edisi ke-1, Remaja Rodakarya, Bandung, 2008
- Risky Kawasati. "Teknik Pengumpulan Data." Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN), n.d.
- Rochaida, Eny. "Dampak Pertumbuhan Penduduk Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Dan Keluarga Sejahtera Di Provinsi Kalimantan Timur." *Forum Ekonomi* 18, no. 1 (2016): 14–24.
- Rukin. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Cetakan 1. Sulawesi Selatan, 2019.
- Sayidah, Nur. *Metodologi Penelitian Disertai Dengan Contoh Penerapannya Dalam Penelitian*. Sidoarjo: Zifatama Jawa, 2018.
- Setiaji Laksono. "Kontribusi Usahatani Durian Terhadap Total Pendapatan Rumah Tangga Di Desa Alasmalang Kecamatan Kemranjen Kabupaten Banyumas," 2014.
- Shinta Margareta. "Metodologi Penelitian." Universitas Pendidikan Indonesia, 2013.

Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Bandung: Alfabeta, (2012)

Sugiyono. *Metode Penelitian Pendidikan*. Alfabeta, Bandung. (2011).

Sugiyono. *Metodologi Penelitian Manajemen*. Bandung: Alfabeta, 2014.

Suhardi sigit, *Manajemen Pemasaran*, UST, Yogyakarta, 2000

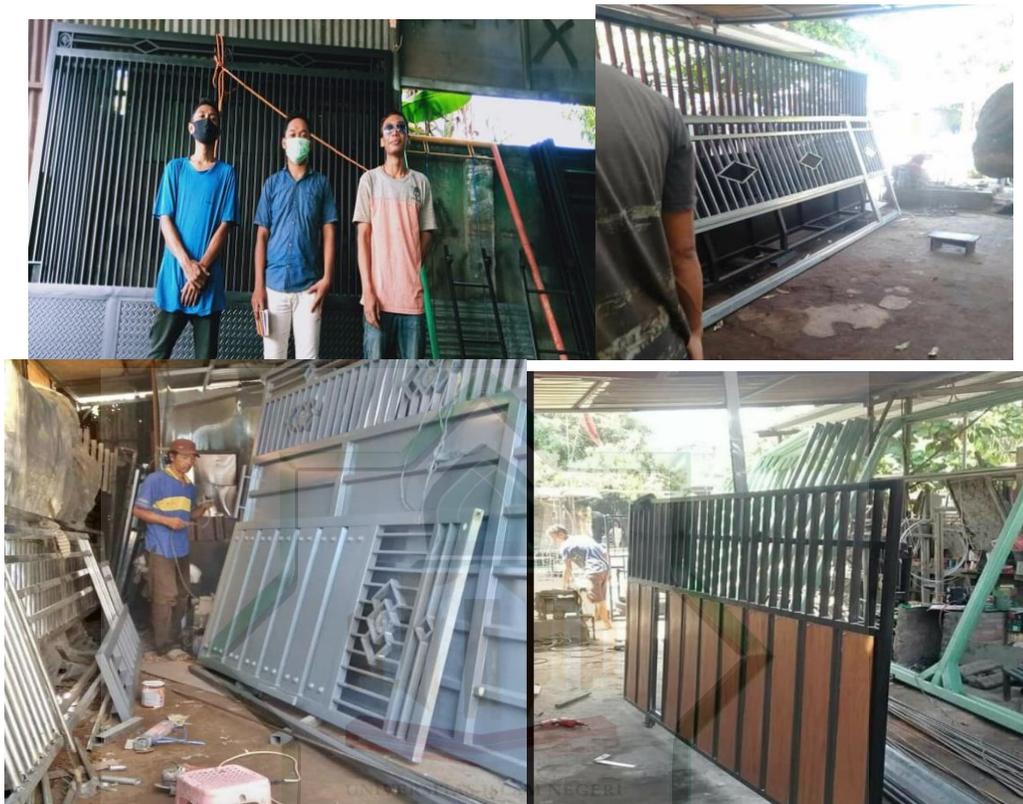
Widiyono dan Mukhaer Pakkanna, *Pengantar Bisnis: Respon Terhadap Dinamika Global*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2013).



Perpustakaan UIN Mataram

LAMPIRAN





Perpustakaan UIN Mataram

Kartu Konsul



Perpustakaan UIN Mataram