

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Sokasi merupakan suatu bentuk hasil dari kerajinan tangan masyarakat Bali yang sudah sangat terkenal. Sokasi yang terbuat dari bambu sebagai bahan utama produknya, dianyam dengan teknik tertentu agar dapat menghasilkan bentuk dan corak khas dalam produk sokasi yang dibuat. Sokasi berasal dari dua kata, yakni 'sok' dan 'nasi', yang memiliki arti 'sok wadah nasi' atau tempat menyimpan nasi. Secara umum, fungsi dari sokasi itu sendiri adalah tempat untuk menyimpan nasi. Namun seiring berkembangnya waktu, sokasi kini telah banyak digunakan sebagai 'tempat banten/sesajen' terutama bagi umat Hindu di Bali ketika melakukan aktivitas upacara keagamaan dan aktivitas lainnya yang ada di Bali. Melihat keberadaan sokasi yang sangat multifungsi, tidak diherankan lagi bahwa di Bali sendiri banyak daerah yang mayoritas penduduknya bekerja sebagai pengrajin sokasi, seperti halnya penduduk di daerah Kabupaten Bangli, Kabupaten Gianyar, hingga Kabupaten Buleleng. Daerah-daerah tersebut merupakan daerah penghasil sokasi dengan berbagai motif dan inovasi yang tertuang di dalam produknya.

Desa Sidatapa dan Tigawasa merupakan daerah pengrajin sokasi yang sudah sangat terkenal di wilayah Kabupaten Buleleng. Kedua desa tersebut sudah tidak diragukan lagi mengenai sokasi yang dihasilkan. Sejak tahun 1960-an masyarakat di Desa Sidatapa dan Tigawasa sudah mulai berprofesi sebagai pengrajin sokasi. Dimulai dari pembuatan produk sokasi polos, yakni murni terbuat dari bambu saja, tanpa warna dan motif yang tertuang di dalam produk. Hingga saat ini, mulai

bermunculan berbagai macam inovasi baru yang mempengaruhi perkembangan produk, mulai dari banyak sokasi yang memiliki corak serta motif yang beranekaragam dan unik yang tertuang di dalamnya, memiliki beranekaragam warna yang mempercantik sokasi, berbagai bentuk dan ukuran yang ditawarkan, hingga berbagai inovasi lainnya yang dapat disesuaikan dengan keinginan para konsumennya. Maka dari itu, tidak diherankan lagi bahwa Desa Sidatapa dan Tigawasa menjadi incaran banyak pengepul-pengepul sokasi dari berbagai daerah yang ingin bekerjasama dengan para pengrajin sokasi di desa tersebut untuk didistribusikan ke wilayah lain di seputaran Pulau Bali, bahkan hingga keluar pulau Bali sekaligus.

Mayoritas penduduk desa Sidatapa dan Tigawasa memiliki profesi yang sama, yakni sebagai pengrajin sokasi. Setiap bulannya, masing-masing pengrajin sokasi bisa menghasilkan hingga 10-20 buah sokasi yang nantinya akan disetorkan kepada pengepul sokasi. Adapun produk yang paling diminati dan sering dicari oleh para pengepul di kedua desa tersebut adalah sokasi dengan motif nagasari, batik, bunga, kupu-kupu dan kitiran. Sebagian besar masyarakat desa yang berprofesi sebagai pengrajin sokasi adalah para ibu rumah tangga. Setelah menyelesaikan pekerjaan rumah serta urusan dapur, mereka kemudian melanjutkan pekerjaannya sebagai pengrajin sokasi. Meskipun masyarakat desa Sidatapa dan Tigawasa memiliki jarak lokasi yang cukup berdekatan, dan kerap memproduksi produk yang serupa, tetapi saat dijual ke pengepul sokasi, mereka telah menetapkan harga yang berbeda antara sokasi dari Desa Sidatapa dengan sokasi dari Desa Tigawasa. Hal ini dapat dilihat dari harga jual produk sokasi yang ditawarkan oleh pengrajin sokasi di Desa Tigawasa lebih tinggi dibandingkan dengan yang ditawarkan oleh pengrajin sokasi

di Desa Sidatapa. Seperti halnya pada sokasi dengan ukuran 25 cm dengan motif nagasari. Pengrajin sokasi di desa Sidatapa menetapkan harga Rp50.000 sedangkan pengrajin sokasi di desa Tigawasa menetapkan harga Rp80.000 untuk sokasi yang masih *semi finishing*. Hal tersebut tentunya dapat mempengaruhi banyak penjualan produk yang dilakukan dari desa Sidatapa dan Tigawasa kepada pengepul sokasi yang bertugas sebagai distributor produk ke para calon konsumen.

Penetapan harga jual produk para pengrajin sokasi di desa Sidatapa dan Tigawasa menggunakan metode penentuan harga yang umum digunakan oleh usaha-usaha kecil, yakni berdasarkan biaya produksi dengan cara melihat biaya-biaya yang dikeluarkan untuk membuat produk, kemudian ditambahkan dengan keuntungan yang diinginkan dari biaya produksi. Pada produk jual di desa Tigawasa yang masih *semi finishing*, para pengrajin mengeluarkan biaya produksi sebesar Rp55.000 dan keuntungan yang ingin diperoleh pengrajin adalah sebesar 43%, maka harga jual produk yang dapat ditetapkan sekitar Rp78.650, dan dibulatkan menjadi Rp80.000. Penetapan harga jual yang tidak tepat, akan berakibat pada daya tarik pembelian barang dari pengepul sokasi. Penetapan harga jual yang terlalu tinggi akan menyebabkan para pengepul beralih pada pengrajin sokasi lainnya yang menawarkan harga yang lebih murah dengan kualitas yang relatif sama. Begitupula sebaliknya, penetapan harga yang terlalu rendah juga bisa menyebabkan para pengrajin sokasi mengalami kerugian. Hal ini dikarenakan harga jual yang ditetapkan tidak dapat menutupi seluruh biaya yang telah dikeluarkan untuk membuat produk. Penetapan harga jual berpengaruh besar terhadap penjualan suatu usaha. Apalagi di tengah persaingan dunia pasar yang semakin hari semakin pesat. Setiap pembisnis, baik usaha yang berbasis besar,

menengah, maupun kecil tentunya memiliki harapan dan tujuan dalam menjaga kelangsungan usahanya, serta dapat memperoleh laba yang optimal dalam kegiatan operasional usaha yang dijalankan. Besar kecilnya laba yang diperoleh dapat diukur dari penjualan yang dihasilkan. Maka dari itu, penetapan harga jual produk suatu perusahaan atau organisasi akan sangat mempengaruhi penjualan produknya. Begitupula yang dialami oleh para pengrajin sokasi di Desa Sidatapa dan Tigawasa. Meskipun kedua desa tersebut berada di wilayah yang sama yakni Kabupaten Buleleng dan memiliki jarak yang sangat berdekatan, tetapi antar desa satu dengan yang lainnya memiliki perbedaan harga jual yang cukup spesifik. Hal ini tentunya berbeda dengan kondisi perbedaan penetapan harga jual pengrajin sokasi masyarakat Kabupaten Buleleng dengan masyarakat di Kabupaten Bangli. Dikarenakan adanya perbedaan lokasi yang sangat spesifik, tentunya akan mengakibatkan terdapat perbedaan motif yang dituang di dalam produk, serta banyak faktor lainnya yang menjadi penyebab adanya perbedaan di berbagai hal yang mengakibatkan terjadinya penetapan harga jual yang sangat berbeda. Lain halnya dengan kondisi yang terjadi di Desa Sidatapa dan Tigawasa. Para pengrajin sokasi di kedua desa tersebut seringkali membuat produk dengan motif yang sama dan ukuran yang sama, tetapi tetap terjadi penetapan harga jual yang berbeda di kedua desa tersebut.

Penetapan harga jual produk yang berbeda tentunya telah dipikirkan dan disiapkan secara matang. Begitupula yang dilakukan oleh para pengrajin sokasi di Desa Sidatapa dan Tigawasa. Penetapan harga jual bisa saja dipengaruhi oleh kebijakan dan aturan yang berlaku di masing-masing desa dan faktor-faktor lainnya yang mempengaruhi, seperti halnya pada proses pembuatan sokasi di masing-

masing desa. Pengrajin sokasi Desa Sidatapa menerapkan sistem lukis pada produknya, yakni setelah sokasi jadi dalam bentuk polos dengan ukuran yang beragam, kemudian pengrajin melukis sokasi tersebut dengan motif yang telah ditetapkan. Sedangkan pengrajin sokasi Desa Tigawasa menerapkan sistem anyam, yakni bambu di cat terlebih dahulu dan ditunggu hingga kering, kemudian pengrajin menganyam sokasi dengan langsung membuat motif yang telah ditetapkan pada produk langsung pada saat menganyam. Selain itu, pada pengrajin sokasi di Desa Sidatapa sering menggunakan sistem tempel, yakni dengan mencetak motif dalam bentuk gambar, kemudian menempelkan pada sokasi yang ada. Berdasarkan fenomena tersebut, sudah dapat diketahui bahwa kualitas produk yang dihasilkan tentunya lebih baik produk sokasi di Desa Tigawasa dibandingkan dengan produk sokasi dari Desa Sidatapa. Meskipun kedua desa memproduksi produk yang serupa, tetapi ada beberapa hal yang mempengaruhi adanya penetapan harga jual produk di kedua desa tersebut, sehingga tidak diherankan lagi kalau produk sokasi dari Desa Tigawasa lebih banyak memperoleh penjualan dan diambil oleh pengepul sokasi dibandingkan dengan produk sokasi dari Desa Sidatapa. Melihat kejadian tersebut, mengakibatkan para pengrajin sokasi di Desa Sidatapa banyak yang mulai beralih profesi menjadi pengrajin keranjang, kekepe ceper, dan membuat kukusan nasi. Hal ini disebabkan dari pesanan sokasi yang datang ke desa mereka mulai berkurang dan tidak sebanyak dulu. Untuk dapat memperoleh penghasilan dan memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, tentunya mereka tidak bisa mengandalkan pendapatan dari membuat sokasi yang tidak seberapa dalam sebulannya, melainkan harus ada sampingan lainnya yang dapat menambah pemasukan mereka setiap bulannya.

Adanya perbedaan penetapan harga jual produk yang sejenis antar pengrajin sokasi di desa Sidatapa dan Tigawasa tentunya akan berdampak pada penjualan produk di masing-masing desa. Melalui penelitian ini, penulis hendak menganalisis lebih mendalam mengenai penetapan harga jual yang diterapkan di kedua desa tersebut. Apalagi dalam penerapan bisnisnya, diketahui bahwa rata-rata pengrajin sokasi di kedua desa tidak memiliki perhitungan yang tepat, semua dihitung secara sederhana dan apa adanya sesuai kemampuan pengrajin. Sehingga, setelah dilakukan analisis maka dapat diperoleh penyebab atau faktor-faktor yang mempengaruhi adanya penetapan harga jual yang cukup spesifik berbeda di kedua desa tersebut, serta penjualan nyata yang diperoleh oleh pengrajin sokasi di Desa Sidatapa dan Tigawasa. Oleh karena itu, disusunlah skripsi ini dengan judul **“Analisis Penetapan Harga Jual terhadap Penjualan Produk Sokasi di Desa Sidatapa dan Tigawasa Kabupaten Buleleng.”**

1.2. Identifikasi Masalah Penelitian

Berdasarkan pada uraian dari latar belakang di atas, maka dapat diperoleh identifikasi masalah yang muncul adalah sebagai berikut.

1. Sokasi merupakan suatu bentuk hasil kerajinan tangan masyarakat Bali yang terbuat dari bambu dan sudah sangat terkenal hingga saat ini. Fungsi dari sokasi sangat beragam di Bali, sehingga mengakibatkan mayoritas penduduk Bali bekerja sebagai pengrajin sokasi, seperti halnya masyarakat di Desa Sidatapa dan Tigawasa Kabupaten Buleleng.
2. Dalam penetapan harga jual produk, pengrajin Desa Sidatapa dan Tigawasa menggunakan metode biaya produksi dalam memutuskan penetapan harga jual produknya. Dimana metode ini melihat dari biaya-biaya yang dikeluarkan

dalam membuat produk, kemudian ditambahkan dengan keuntungan yang diinginkan untuk dicapai. Metode ini umum digunakan oleh usaha-usaha kecil yang tidak memiliki pembukuan yang kompleks seperti halnya yang terjadi pada usaha-usaha berbasis besar.

3. Meskipun antara desa Sidatapa dan Tigawasa menjual produk yang serupa dan memiliki jarak yang berdekatan, tetapi pengrajin sokasi di kedua desa tersebut memiliki penetapan harga yang berbeda kepada pengepul sokasi. Dimana, harga jual sokasi dari pengrajin Tigawasa lebih tinggi dibandingkan dengan pengrajin Sidatapa. Hal ini didasari oleh adanya faktor-faktor yang menyebabkan perbedaan harga, seperti pada kualitas produk yang dihasilkan. Tidak diherankan lagi bahwa produk sokasi dari Desa Tigawasa lebih banyak dibeli dibandingkan dengan produk sokasi dari Desa Sidatapa. Maka dari itu, banyak pengrajin sokasi di Desa Sidatapa yang beralih profesi sebagai pengrajin keranjang, kepepe ceper, dan membuat kukusan nasi untuk dapat menghasilkan pendapatan setiap bulannya.

1.3. Pembatasan Masalah

Pada penelitian ini, penulis memberikan fokus penelitian pada penetapan harga jual terhadap penjualan produk sokasi, dengan subjek penelitiannya yakni para pengrajin sokasi di Desa Sidatapa dan Tigawasa Kabupaten Buleleng. Adapun penelitian ini membahas mengenai penetapan harga jual, penyebab atau faktor-faktor yang mempengaruhi adanya penetapan harga jual produk yang berbeda di kedua desa tersebut, serta dampak yang diberikan terhadap penjualan produk ke pengepul sokasi yang datang ke masing-masing desa tersebut.

1.4. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada uraian dari latar belakang di atas, maka dapat diperoleh rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Bagaimana penetapan harga jual produk sokasi yang diterapkan di kedua desa tersebut?
2. Apa penyebab dari adanya penetapan harga jual produk yang berbeda di kedua desa tersebut?
3. Bagaimana dampak yang diberikan dari adanya penetapan harga jual produk yang berbeda terhadap penjualan produk sokasi di masing-masing desa?

1.5. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan permasalahan yang telah diajukan dalam penelitian, adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Untuk mengetahui penetapan harga jual produk sokasi yang diterapkan di kedua desa tersebut.
2. Untuk mengetahui penyebab dari adanya penetapan harga jual produk yang berbeda di kedua desa tersebut.
3. Untuk mengetahui dampak yang diberikan dari adanya penetapan harga jual produk yang berbeda terhadap penjualan produk sokasi di masing-masing desa.

1.6. Manfaat Penelitian

Adapun hasil yang diharapkan nantinya dari adanya penelitian ini adalah dapat memberikan manfaat kepada banyak pihak, baik berupa manfaat teoritis maupun praktis, seperti sebagai berikut.

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan ilmu pengetahuan secara teoritis, dan dapat ikut berkontribusi dalam pengembangan kinerja suatu usaha secara umum. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat berperan aktif dalam pengembangan ilmu pengetahuan pada mata kuliah terkait Akuntansi Manajemen, khususnya terkait dengan penetapan harga jual produk yang nantinya dapat berdampak pada penjualan produk yang dihasilkan.

2. Manfaat Praktis

1) Bagi Mahasiswa

Penelitian ini diharapkan dapat menambahkan wawasan, pemahaman, serta pengetahuan mahasiswa mengenai penetapan harga jual suatu produk yang lebih mendalam, yang nantinya akan berdampak pada penjualan dari usaha yang dilakukan, terutama bagi usaha-usaha yang masih terbilang berbasis kecil seperti home industry.

2) Bagi Universitas Pendidikan Ganesha

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam menambah sumber referensi keperpustakaan serta bukti empiris terkait penelitian mengenai penetapan harga jual produk terhadap penjualan produk, sehingga dapat membantu memudahkan penelitian kedepannya yang mengangkat topik yang sejenis mengenai topik saat ini.

3) Bagi Masyarakat

Penelitian ini dapat dijadikan sumber pedoman bagi masyarakat yang bernaung di bidang akuntansi, terutama pada konsentrasi akuntansi manajemen. Selain itu, penelitian ini diharapkan bisa membantu masyarakat

awam yang hendak mengetahui terkait penetapan harga jual produk terhadap penjualan produk yang ditawarkan.

4) Bagi Para Pengrajin Sokasi di Desa Sidatapa dan Tigawasa

Penelitian ini diharapkan dapat menjawab pertanyaan para pengrajin sokasi di Desa Sidatapa dan Tigawasa mengenai perbedaan harga jual produk yang ditawarkan, apa yang menyebabkan ditetapkannya harga jual yang berbeda hingga banyaknya penjualan yang dilakukan masing-masing desa. Sehingga, melalui penelitian ini nantinya dapat menjadi bahan evaluasi bagi para pengrajin sokasi di kedua desa tersebut.

5) Bagi Para Calon Pembeli Sokasi

Penelitian ini diharapkan dapat menjawab rasa penasaran dari para pembeli mengapa kedua desa tersebut menetapkan harga yang berbeda padahal produk yang ditawarkan serupa. Sehingga, dari adanya penelitian ini dapat menjadi bahan referensi serta pertimbangan bagi para pembeli yang hendak membeli sokasi dari kedua desa tersebut.

