

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha sekarang ini sangat pesat. Hal ini ditandai dengan berbagai macam usaha yang telah berdiri dan beroperasi, baik itu industri besar maupun kecil. Begitu juga yang terjadi pada masyarakat Lamongan Di desa Pengangsalan, banyak sekali masyarakat yang melakukan kegiatan usaha home industri songkok, salah satunya ialah Home Industri Songkok Wibawa, karena semakin banyaknya pesaing maka perusahaan dituntut untuk mampu menghadapi persaingan yang ada agar dapat mempertahankan dan meningkatkan usahanya dengan cara antisipatif terhadap segala kemungkinan yang terjadi dalam persaingan. Salah satunya adalah memperhatikan dalam penentuan harga jual. Harga jual adalah besarnya harga yang akan dibebankan kepada konsumen yang diperoleh atau dihitung dari biaya produksi ditambah biaya non produksi dan laba yang diharapkan, sehingga penentuan harga jual memiliki peran penting terutama untuk menjaga dan meningkatkan posisi perusahaan di pasar dan juga untuk meningkatkan penjualan dan keuntungan perusahaan, selain itu penetapan harga jual juga mempengaruhi kemampuan bersaing perusahaan.

Penentuan harga jual yang tidak tepat sering berakibat fatal pada masalah keuangan perusahaan dan akan mempengaruhi kelanjutan usaha suatu perusahaan. Ketidaktepatan tersebut akan menimbulkan resiko pada perusahaan, misalnya kerugian yang terus menerus atau

menimbunnya produk di gudang karena macetnya pemasaran. Untuk itu setiap perusahaan harus menetapkan harga jualnya secara tepat karena harga merupakan unsur pendapatan bagi perusahaan. Satu-satunya faktor yang mempengaruhi dalam penentuan harga jual adalah biaya produksi.

Menurut Nafarin (2009: 497) Biaya Produksi merupakan semua biaya yang berkaitan dengan produk (barang) yang diperoleh, dimana didalamnya terdapat unsur biaya produk berupa biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Bagi perusahaan manufaktur, perencanaan biaya produksi harus lebih strategis karena merupakan dasar untuk menentukan harga jual produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Dimana harga jual produk yang diterapkan oleh suatu perusahaan diharapkan mampu bersaing di pasaran. Begitu juga Home industri Songkok Wibawa memproduksi dengan berbagai proses yang dilakukan dari mulai menyiapkan bahan baku/mentah, diolah menjadi barang setengah jadi, lalu diolah lagi menjadi barang jadi dan di kemas menjadi barang yang berguna dan bermanfaat bagi konsumen (masyarakat). Dalam proses tersebut, tentunya memakan banyak biaya (*cost*) yang dikeluarkan guna menghasilkan produk yang berkualitas dan unggul di pasaran sehingga bisa terjual laris dan dapat memenangkan persaingan.

Memenangkan persaingan bukanlah hal yang mudah dilakukan. Harga jual yang terlalu tinggi dapat berakibat kalahnya perusahaan dalam persaingan, sedangkan harga jual yang terlalu rendah dapat mengakibatkan tidak tercapainya tujuan perusahaan yaitu untuk memperoleh laba pada tingkat yang diinginkan. Hal ini kembali mengingat

tentang penerapan prinsip ekonomi yaitu “pengorbanan sekecil-kecilnya untuk mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya’. Penentuan harga jual, juga harus memperhatikan pada manfaat jangka panjangnya.

Harga jual produk yang ditetapkan harus mampu menutupi semua biaya-biaya dan pengeluaran yang dilakukan untuk memproduksi barang, dan dapat memperoleh laba yang diinginkan, sehingga ada beberapa tindakan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat merealisasi hal tersebut, beberapa diantaranya adalah penekanan biaya produksi, penggunaan tenaga kerja yang terampil, dan pemakaian bahan baku dan penolong secara efisien. Oleh karena itu, semakin dirasakan pentingnya mengoptimalkan biaya produksi yang dapat membantu perusahaan untuk terus mempertahankan laba dan memenangkan persaingan pasar.

Persaingan pada Home Industri Songkok Wibawa sangat ketat. Hal ini ditandai dengan banyaknya jumlah masyarakat yang membuka usaha songkok di Desa Pengangsalan Kecamatan Kalitengah Kabupaten Lamongan berjumlah 54 industri. Melihat semakin banyaknya pesaing pada Home Industri Songkok Wibawa maka perusahaan dituntut untuk mampu memenangkan persaingan pasar dengan pandai menarik minat konsumen, dari survey sementara Home Industri Songkok Wibawa merupakan usaha yang paling laris diantara usaha songkok lainnya di desa tersebut karena penetapan harga jual perusahaan tersebut berselisih lebih murah dengan kualitas yang unggul, sehingga perusahaan tersebut bisa menarik perhatian para konsumen. Oleh karena itu bagaimana Home Industri Songkok Wibawa untuk

menetapkan harga jual yang murah dan tetap mendapatkan laba yang diinginkan.

Dari latar belakang masalah diatas, penyusun tertarik untuk meneliti mengenai optimalisasi biaya produksi pada penetapan harga jual, dengan mengambil judul: **“Optimalisasi Biaya Produksi Dalam Penetapan Harga guna Memenangkan persaingan Pada Home Industri Songkok Wibawa Lamongan”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang diatas maka dirumuskan masalah sebagai berikut :

Bagaimana mengoptimalkan biaya produksi dalam penetapan harga guna memenangkan persaingan pada home industri songkok Wibawa Lamongan?

1.3 Tujuan Penelitian

Sehubungan dengan rumusan masalah yang dikemukakan diatas maka tujuan penelitian ini :

Untuk mengetahui cara mengoptimalkan biaya produksi dalam penetapan harga guna memenangkan persaingan pada home industri songkok Wibawa Lamongan.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Bagi home industri, sebagai salah satu rekomendasi untuk pengambilan keputusan penetapan harga dalam mengembangkan usaha yang sedang dijalankan.

1.4.2 Bagi penulis, penelitian ini dapat melatih kemampuan dalam menganalisis masalah dan memberikan pemecahannya. Selain itu penelitian ini ditujukan

untuk menyelesaikan skripsi yang merupakan prasyarat untuk mendapatkan gelar sarjana.

- 1.4.3 Bagi pembaca, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan dan informasi mengenai usaha home industri songkok Wibawa di Lamongan serta sebagai referensi bagi penelitian selanjutnya.

1.5 Fokus Penelitian dan Keterbatasan

Fokus dalam penelitian ini adalah pada penggalian informasi mengenai optimalisasi biaya produksi dalam penetapan harga guna memenangkan persaingan pada Home Industri Songkok Wibawa Lamongan. Apabila ada tambahan informasi diluar fokus penelitian ini maka dapat diambil sebagai pendukung dengan menyesuaikan permasalahan yang diajukan.

Untuk membatasi permasalahan agar tidak melebar dari fokus yang telah ditetapkan maka tempat, pelaku dan aktivitas menyesuaikan dengan waktu penelitian yang ditentukan sehingga jika ada fenomena, peristiwa yang mendukung namun tidak dapat diikuti sertakan dalam penelitian ini, maka dapat dilakukan pada penelitian berikutnya.

