

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Nusa Tenggara Timur adalah salah satu Provinsi di Indonesia yang terkenal dengan ragam Tenun ikatnya. Kain tenun Ikat di NTT pada dasarnya merupakan bentuk ekspresi budaya daerah yang menggambarkan status sosial baik etika maupun estetika dari pemakai (Setiohardjo, 2013). Selain sebagai ekspresi identitas sosial, tenun IKAT NTT juga memiliki fungsi ekonomi sebagai alat tukar ataupun alat denda dalam mengembalikan keseimbangan status sosial yang terganggu akibat suatu pelanggaran adat (Soeriadiredja, 2013). Hasil tenunan di NTT telah dipasarkan sampai ke tingkat Internasional karena keunikan warna maupun pola motif dan bahannya. Sejak NTT terdiri atas banyak daerah, hasil tenunan di NTT juga beragam sesuai budaya di daerah masing-masing.

Harga jual menurut Achmad merupakan perkiraan nilai tukar dari produk yang ditentukan dengan uang. Harga jual adalah harga pada waktu menjual dan harga yang diperoleh dari penjumlahan biaya produksi total di tambah dengan *mark up* yang digunakan untuk menutup biaya *overhead* pabrik perusahaan.

Menurut Gregory Lewis, sebagaimana dikutip Achmad, harga jual adalah sejumlah uang yang bersedia dibayar oleh pembeli dan bersedia di terima oleh penjual. Harga jual adalah nilai yang tercermin dalam daftar harga, harga eceran, dan harga adalah harga nilai akhir yang diterima oleh perusahaan sebagai pendapatan atau

net price. Harga jual merupakan penjumlahan dari harga pokok barang yang dijual, biaya administrasi, biaya penjualan, serta keuntungan yang diinginkan.

Hukum *The Law of Diminishing Returns* oleh Pyndicks dan Rubinfield dalam teori ekonomi menunjukkan bahwa bila satu macam input ditambah penggunaannya sedang input-input lain maka tambahan satu unit input akan meningkat sehingga harga jual produk juga akan meningkat. Demikian halnya jika satu macam input dikurangi penggunaannya sedangkan input lain tetap maka output yang dihasilkan dari setiap pengurangan satu unit input akan menurun sehingga harga jual produk juga akan menurun. Berdasarkan hukum tersebut dapat disimpulkan bahwa peningkatan biaya produksi akan berimbas pada meningkatnya harga jual sebuah produk.

Hukum *Target Costing* yang dikemukakan oleh Blocher, dkk (2017) menunjukkan bahwa laba yang diinginkan merupakan harga jual yang ditentukan oleh pasar dikurangi dengan biaya produksi yang dikeluarkan, sehingga *target earning* atau laba yang diharapkan berpengaruh terhadap harga jual sebuah produk.

Harga merupakan nilai dari barang atau jasa diungkapkan dalam satuan rupiah atau mata uang lainnya. Sedangkan harga jual merupakan nilai yang dibebankan kepada para pembeli atau pengguna barang dan jasa. Menurut Kotler dan Keller (2008), bahwa harga jual dalam arti sempit adalah merupakan jumlah uang yang ditagihkan untuk suatu produk atau jasa. Dalam arti luas, harga jual adalah jumlah dari nilai yang dipertukarkan konsumen untuk manfaat memiliki atau menggunakan produk atau jasa.

Hasen dan Mowen (2001) mendefinisikan “harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan”. Menurut Mulyadi (2012) “pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar. Harga jual sama dengan biaya produksi ditambah *mark-up*”. Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa harga jual merupakan sejumlah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memproduksi barang atau jasa dan ditambah mencapai laba yang diinginkan, sebuah perusahaan harus dapat menarik minat konsumen dengan cara menentukan harga yang tepat untuk produk yang akan dijual dengan memperhatikan kualitas produk yang ditawarkan guna menarik minat konsumen.

Penentuan harga jual produk suatu perusahaan merupakan kebijakan perusahaan yang harus melalui berbagai proses yang dipertimbangkan secara matang terintegrasi, yaitu di mulai dari biaya produksi, biaya operasional, target laba atau keuntungan, daya beli masyarakat, harga jual pesaing dan kondisi keuangan perusahaan. Gitosudarmo (2012) menyatakan penentuan harga jual haruslah dipikirkan baik-baik dan dalam hal ini terdapat beberapa dasar penetapan harga yaitu, biaya, konsumen, dan persaingan. Penentuan harga jual merupakan salah satu keputusan manajemen. Hidup matinya perusahaan dalam jangka Panjang tergantung pada keputusan pricing ini (Sodikin, 2015).

Menurut Garrison, Ray H., Erik W. Noreen, Peter C. Brewer yang di terjemahkan oleh Hinduan “Biaya Produksi adalah: biaya produksi itu sendiri

mencakup semua biaya yang terkait dengan pemerolehan atau pembuatan suatu produk.

Hasen dan Mowen dalam terjemahan Fitriasari dan Kwary juga menyatakan bahwa: “Biaya produksi merupakan biaya yang berkaitan dengan pembuatan barang dan penyediaan jasa”. Biaya produksi dapat diklasifikasikan sebagai biaya produksi langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.

Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Biaya produksi adalah biaya yang harus dikeluarkan oleh pengusaha untuk membuat produk, baik barang maupun jasa.

Motif kain merupakan suatu pola yang terungkap sebagai ekspresi jiwa manusia terhadap kehidupan dimasyarakat yang memiliki nilai seni yang tinggi. Motif kain Sumba Timur terdiri dari berbagai jenis yang memiliki ciri khas dan tingkat kesulitannya masing-masing. Pembuatan atau pemilihan motif yang terdapat pada kain tenun ikat harus mempertimbangkan selera konsumen guna menarik minat pembeli dipasaran. Menurut Seopratno (1997), pada dasarnya ada dua jenis motif, yaitu geometris dan naturalis. Motif geometris, motif ini dapat ditemui dalam bentuk garis lurus, garis patah, garis sejajar dan lingkaran. Sedangkan Motif naturalis termasuk didalamnya bentuk hewan dan tumbuhan, pemandangan dan manusia. Motif adalah suatu pola yang terungkap sebagai ekspresi jiwa manusia terhadap kehidupan dimasyarakat. Adapun motif yang diterapkan pada Kain Tenun Ikat Sumba tidak pernah terlepas dari keadaan alam sekitar. Dari jenis dan nama motif Kain Tenun Ikat itu sendiri melambangkan status dan kondisi sang pemakai, sehingga tidak

jarang terdapat suatu makna atau filosofis yang terkandung sebagai wujud perlambangan kehidupan.

Bahan baku pewarna merupakan salah satu bahan utama dalam pembuatan Kain Sumba Timur. Bahan baku pewarna kain tenun ikat terdiri dari dua jenis zat pewarna yaitu zat pewarna alam dan zat pewarna sintetis. Kain tenun ikat dengan zat pewarna alam lebih digemari karena menimbulkan efek khas yang tidak dapat ditiru oleh zat pewarna sintetis. Ketersediaan bahan baku zat pewarna alam yang semakin hari kian menurun dan susah didapatkan tentu saja membuat kain tenun dengan bahan baku zat pewarna alam memiliki harga jual yang jauh lebih tinggi dibandingkan dengan kain tenun dengan bahan baku zat pewarna sintetis yang mudah diperoleh dipasaran. Pembuatan kain tenun Sumba Timur menggunakan zat pewarna alam yang berasal dari bagian tumbuhan penghasil warna (seperti akar, kulit kayu dan daun) yang merupakan salah satu Hasil Hutan Bukan Kayu (HHBK). Terdapat dua jenis tumbuhan yang banyak digunakan pengrajin tenun ikat sebagai sumber pewarna yaitu nila atau wora (*Indigofera tinctoria* L.) dan mengkudu atau kombu (*Morinda citrifolia* L.)

Ukuran kain merupakan bentuk produk kain tenun ikat Sumba Timur yang dibagi menjadi tiga jenis, yaitu selendang, sarung (lawu), dan kain (hinggi). Ketiga jenis kain tersebut memiliki ukuran yang berbeda dan membutuhkan biaya produksi yang berbeda yang akan berpengaruh pada penentuan harga jual. Dari ketiga jenis produk Kain Tenun Ikat tersebut, yaitu selendang dengan rata-rata ukuran 1 x 0,6 m, sarung (Lawu) dengan ukuran 2 x 1 m sampai 2,5 x 1 m dan kain (Hinggi) dengan

ukuran 3 x 1,5 m. Ketiga jenis produk tersebut membutuhkan biaya produksi yang berbeda-beda dan harga jual yang juga berbeda

Persaingan harga pasar merupakan salah satu bagian penting dalam pemasaran. Harga merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan dalam memasarkan produk dan memperoleh keuntungan yang diinginkan. Dalam persaingan harga pasar para pelaku usaha kain tenun ikat harus memperhatikan kualitas produk, harga yang ditawarkan, dan melakukan promosi guna menarik minat konsumen dan mampu bersaing dengan produk usaha lainnya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh biaya produksi, motif kain, bahan baku pewarna, ukuran kain, dan persaingan harga pasar terhadap penentuan harga jual kain tenun ikat. Penelitian ini merupakan penelitian metode kuantitatif dengan wawancara dan membagikan kuesioner kepada pengrajin kain tenun ikat untuk memperoleh data.

Berdasarkan pemaparan tersebut, maka penulis tertarik untuk penelitian yang berjudul:

“Analisis Faktor-Faktor Penentuan Harga Jual Tenun Ikat Berbasis Pewarna Alam di Kabupaten Sumba Timur (Studi Sentra Kaliuda)”.

1.2 Masalah Penelitian

Berdasarkan uraian latar belakang masalah, maka masalah penelitian ini adalah faktor-faktor penentuan harga jual tenun ikat berbasis pewarna alam di kabupaten Sumba Timur (studi Sentra Kaliuda)

1.3 Persoalan Penelitian

Berdasarkan masalah penelitian di atas maka yang menjadi persoalan penelitian ini adalah:

- a. Bagaimana pengaruh biaya produksi terhadap penentuan harga jual pada kain tenun ikat di Sentra Kaliuda?
- b. Bagaimana pengaruh motif kain terhadap penentuan harga jual kain tenun ikat di Sentra Kaliuda?
- c. Bagaimana pengaruh bahan baku pewarna terhadap penentuan harga jual pada kain tenun ikat di Sentra Kaliuda?
- d. Bagaimana pengaruh ukuran kain terhadap penentuan harga jual kain tenun ikat di Sentra Kaliuda?
- e. Bagaimana pengaruh persaingan harga pasar terhadap penentuan harga jual kain Tenun ikat di Sentra Kaliuda?

1.4 Tujuan Dan Kemanfaat Penelitian

a. Tujuan penelitian

Bedasarkan persoalan penelitian maka tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Biaya produksi berpengaruh terhadap penentuan harga jual kain tenun ikat di Sentra Kaliuda
2. Motif kain berpengaruh terhadap penentuan harga jual kain tenun ikat di Sentra Kaliuda
3. Bahan baku pewarna berpengaruh terhadap penentuan harga jual kain tenun ikat di Sentra Kaliuda
4. Ukuran kain berpengaruh terhadap penentuan harga jual kain tenun ikat di Sentra kaliuda
5. Persaingan harga pasar berpengaruh terhadap penentuan harga jual kain ikat di Sentra Kaliuda

b. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Akademik

Manfaat penelitian ini dapat menjadi bahan acuan yang dapat berguna bagi para pelaku usaha kain tenun ikat Sumba Timur untuk meningkatkan kreatifitas dan inovasi, serta dapat berguna bagi para pelaku usaha kain tenun ikat luas khususnya para pelaku usaha kain tenun ikat di Desa Kaliuda, Kecamatan Pahunga Lodu, Kabupaten Sumba Timur

2. Manfaat Praktis

Manfaat praktis penelitian ini adalah diharapkan dapat menambah pengetahuan baru bagi para peneliti tentang daya tarik kain tenun ikat berbasis pewarna alam di Sumba Timur yang merupakan warisan budaya dan tradisi masyarakat Sumba Timur yang masih terjaga hingga sekarang