

## Analisis Penetapan Harga Jual terhadap Penjualan Produk Sokasi di Desa Sidatapa dan Tigawasa Kabupaten Buleleng

Putu Ratih Windyani\*, Ni Wayan Yulianita Dewi

Universitas Pendidikan Ganesha, Singaraja, Bali, Indonesia

\*ratih.windyani@undiksha.ac.id

### Riwayat Artikel:

Tanggal diajukan:  
27 Mei 2023

Tanggal diterima:  
28 Agustus 2023

Tanggal dipublikasi:  
30 Agustus 2023

**Kata kunci:** harga jual produk, penjualan.

### Pengutipan:

Windyani, P. R. & Dewi, N. W. Y. (2023). Analisis Penetapan Harga Jual terhadap Penjualan Produk Sokasi di Desa Sidatapa dan Tigawasa Kabupaten Buleleng. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Humanika*, 13 (2), 312-323.

**Keywords:** product selling price, sales.

### Pendahuluan

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. Namun seiring berkembangnya zaman,

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penetapan harga jual terhadap penjualan produk sokasi di Desa Sidatapa dan Tigawasa Kabupaten Buleleng. Studi ini didasarkan pada pengamatan bahwa adanya penetapan harga jual terhadap produk yang ditawarkan di masing-masing desa, dapat mempengaruhi jumlah penjualan produk yang dihasilkan. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Pengumpulan data dilakukan melalui tahapan observasi, wawancara dan dokumentasi. Objek penelitian ini adalah penetapan harga jual terhadap penjualan produk, dengan informan penelitian adalah para pengrajin sokasi dan pengepul sokasi di Desa Sidatapa dan Tigawasa. Teknik analisis data yang digunakan adalah pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjualan produk sokasi di Desa Tigawasa lebih tinggi dibandingkan produk sokasi yang dijual dari Desa Sidatapa, meskipun harga jual yang ditawarkan lebih tinggi sokasi Tigawasa dibandingkan Sidatapa. Hal ini dikarenakan adanya faktor internal dan faktor eksternal yang mengakibatkan adanya perbedaan harga jual dan mengapa para konsumen lebih tertarik membeli produk dari Desa Tigawasa dibandingkan dengan produk dari Desa Sidatapa.

### Abstract

*This study aims to analyze the determination of the selling price of sokasi product sales in Sidatapa Village and Tigawasa, Buleleng Regency. This study is based on the observation that the setting of the selling price of the products offered in each village can affect the amount of product sales produced. This study used descriptive qualitative method. Data collection was carried out through the stages of observation, interviews and documentation. The object of this research is the determination of the selling price of product sales, with the research informants being soka craftsmen and soka collectors in the villages of Sidatapa and Tigawasa. Data analysis techniques used are data collection, data reduction, data presentation, and drawing conclusions. The results showed that sales of sokasi products in Tigawasa Village were higher than sokasi products sold from Sidatapa Village, even though the selling price offered was higher for Sokasi Tigawasa than Sidatapa. This is due to internal factors and external factors which result in differences in selling prices and why consumers are more interested in buying products from Tigawasa Village compared to products from Sidatapa Village.*

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.

Desa Sidatapa dan Tigawasa merupakan daerah pengrajin sokasi yang sudah sangat terkenal di wilayah Kabupaten Buleleng. 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. 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.

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*.

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. 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.

Berdasarkan fenomena tersebut, sudah dapat diketahui bahwa kualitas produk yang dihasilkan tentunya lebih berkualitas 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.

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 penelitian ini dengan judul "Analisis Penetapan Harga Jual terhadap Penjualan Produk Sokasi di Desa Sidatapa dan Tigawasa Kabupaten Buleleng."

## **Metode**

Penelitian ini merupakan jenis penelitian yang bersifat deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang menggunakan metode pengumpulan data, menganalisis fakta, keadaan dan fenomena yang terjadi, sehingga dapat memberikan gambaran mengenai masalah yang diteliti di dalam penelitian yang dilakukan.

Penelitian ini dilakukan di dua desa yang ada di Kabupaten Buleleng, yakni Desa Sidatapa dan Tigawasa. Kedua desa tersebut memiliki penduduk yang mayoritas berprofesi sebagai pengrajin sokasi. Subjek dalam penelitian ini berjumlah lima orang, yakni dua orang merupakan pengrajin sokasi yang berasal dari Desa Sidatapa, dua orang merupakan pengrajin sokasi yang berasal dari Desa Tigawasa, dan satu orang merupakan pengepul sokasi yang datang di kedua desa tersebut. Sedangkan terkait dengan objek penelitian pada penelitian ini adalah "Analisis Penetapan Harga Jual terhadap Penjualan Produk Sokasi di Desa Sidatapa dan Tigawasa Kabupaten Buleleng."

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif, yakni data nonangka yang bersifat deskriptif (berupa gambaran umum usaha, hingga data-data lainnya yang diperlukan di dalam melakukan penelitian). Sedangkan sumber data pada penelitian ini ada dua, yakni data primer dan data sekunder.

Teknik pengumpulan data yang dilakukan pada penelitian ini yakni melalui observasi, wawancara, dan studi dokumentasi. Observasi dilakukan guna mencari narasumber untuk dilanjutkan pada tahap wawancara, serta melakukan pengamatan mengenai proses pembuatan sokasi oleh pengrajin sokasi di kedua desa, sehingga dapat diketahui apa saja alat dan bahan yang digunakan untuk membuat produk yang nantinya menjadi bahan dalam analisis penetapan harga jual produk. Wawancara dilakukan guna dapat menjawab rumusan masalah dari penelitian yang dilakukan. Peneliti menanyakan satu persatu dari kelima narasumber yang ada mengenai seputaran produk dan menjurus terhadap objek penelitian yang dilakukan. Sedangkan studi dokumentasi dilakukan dengan cara memperhatikan catatan-catatan mirip dengan pembukuan yang dilakukan oleh pengrajin guna sebagai tambahan data dalam penelitian.

Teknik analisis data dilakukan secara interaktif dan terjadi terus-menerus sampai tuntas dengan cara mengumpulkan, mengelola, menyusun, mengevaluasi, menginterpretasikan data yang diperoleh, menarik kesimpulan serta pemberian saran yang dianggap perlu di dalam penyelesaian permasalahan yang diangkat di dalam penelitian. Setelah data-data terkumpul, dilakukan pengujian mengenai keabsahan dan

kebenaran data melalui triangulasi sumber dan waktu. Triangulasi sumber dilakukan dengan menanyakan pertanyaan yang sama kepada orang lain sesama pengrajin sokasi diluar dari kelima narasumber yang telah ditetapkan. Sedangkan triangulasi waktu dilakukan dengan menanyakan kembali pertanyaan yang sama kepada kelima narasumber yang telah ditetapkan di waktu yang berbeda. Triangulasi ini dilakukan untuk dapat memperoleh keakuratan dan juga kebenaran data yang diberikan, serta konsistensi jawaban yang diberikan oleh para narasumber.

## Hasil dan Pembahasan

Masyarakat di Desa Sidatapa dan Tigawasa sudah menggeluti profesi sebagai pengrajin sokasi semenjak tahun 1960-an. Profesi ini sudah menjadi turun-temurun di desa mereka dan dijalani oleh para ibu rumah tangga di dalam keluarga. Adapun produk sokasi yang paling diminati dan sering dicari para pembeli dan pengepul sokasi yang datang ke desa mereka adalah produk sokasi dengan motif nagasari, batik, dan kitiran. Meskipun antara Desa Sidatapa dan Tigawasa menjual produk dengan motif yang serupa dan memiliki ukuran yang sama. Tetapi pada saat menjual produk kepada pembeli dan para pengepul, antara pengrajin sokasi di Desa Sidatapa dan Tigawasa menetapkan harga jual yang berbeda. Harga jual produk sokasi di Desa Tigawasa lebih tinggi/mahal dibandingkan dengan produk yang ditawarkan oleh masyarakat Desa Sidatapa. Melalui proses observasi dan juga wawancara yang telah penulis lakukan, berdasarkan jawaban-jawaban dari pihak narasumber, antara pengrajin sokasi di Desa Sidatapa dan Tigawasa memang benar menetapkan harga jual yang berbeda kepada pihak pembeli dan juga pengepul. Para pengrajin sokasi di Desa Sidatapa dan Tigawasa menerapkan sistem biaya produksi di dalam penetapan harga jual produk yang mereka buat. Metode dengan biaya produksi berfokus pada jumlah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam membuat produk, kemudian ditambahkan dengan besaran keuntungan yang hendak diperoleh oleh para pengrajin sokasi.

### 1. Penetapan Harga Jual Produk

Berdasarkan observasi dan wawancara yang telah dilakukan, diberikan akumulasi biaya untuk pembuatan sokasi bermotif nagasari dengan ukuran 25 cm masih *semi finishing* oleh pengrajin sokasi di Desa Sidatapa dan Tigawasa sebagai berikut.

**Tabel 1**

| <b>Penetapan Harga Jual Sokasi oleh Pengrajin Sokasi Desa Sidatapa</b> |   |           |
|--|---|-----------|
| 1.   | Bambu                                   | Rp 12.000 |
| 2.   | Cat                                     | Rp 5.000  |
| 3.   | Upah pengrajin sokasi                   | Rp 18.000 |
| 4.   | Margin keuntungan yang hendak diperoleh | 40%       |

Pengrajin sokasi Sidatapa memerlukan biaya sebesar Rp35.000 untuk membuat satu sokasi bermotif nagasari dengan ukuran 25 cm. Diketahui bawasannya pengrajin sokasi di Desa Sidatapa menginginkan keuntungan sebesar 40% dari biaya dikeluarkan, sehingga  $Rp35.000 \times 40\% = Rp14.000$ . Maka dari itu, dengan menambahkan biaya produksi dengan menambahkan margin keuntungan, maka diperoleh harga jual sebagai berikut:  $Rp35.000 + Rp14.000 = Rp49.000$ . Dari nominal tersebut, pengrajin sokasi di Sidatapa memutuskan untuk menjual satu produk sokasi dengan motif nagasari berukuran 25 cm yang masih *semi finishing* kepada pengepul sokasi sebesar Rp50.000.

**Tabel 2**

| <b>Penetapan Harga Jual Sokasi oleh Pengrajin Sokasi Desa Tigawasa</b> |   |           |
|--|---|-----------|
| 1.   | Bambu                                   | Rp 17.500 |
| 2.   | Cat                                     | Rp 12.500 |
| 3.   | Upah pengrajin sokasi                   | Rp 25.000 |
| 4.   | Margin keuntungan yang hendak diperoleh | 43%       |

Pengrajin sokasi Tigawasa memerlukan biaya sebesar Rp55.000 untuk membuat satu sokasi bermotif nagasari dengan ukuran 25 cm. Diketahui bawasannya pengrajin sokasi di Desa Tigawasa menginginkan keuntungan sebesar 43% dari biaya dikeluarkan, sehingga  $Rp55.000 \times 43\% = Rp23.650$ . Maka dari itu, dengan menambahkan biaya produksi dengan menambahkan margin keuntungan, maka diperoleh harga jual sebagai berikut:  $Rp55.000 + Rp23.650 = Rp78.650$ . Dari nominal tersebut, pengrajin sokasi di Tigawasa memutuskan untuk menjual satu produk sokasi dengan motif nagasari berukuran 25 cm yang masih *semi finishing* kepada pengepul sokasi sebesar Rp80.000.

Apabila berdasarkan dengan rumus *cost plus pricing method*, maka setidaknya harus memuat 3 komponen penting di dalam perhitungannya, yakni biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhed* pabrik. Maka dapat diperoleh perhitungan harga jual produk sebagai berikut.

Perhitungan untuk Sokasi dari Pengrajin Desa Sidatapa

**Tabel 3**  
**Biaya Bahan Baku Sokasi Desa Sidatapa**

| No | Keterangan                | Kuantitas | Harga/Unit | Jumlah  |
|----|---------------------------|-----------|------------|---------|
| 1. | Bambu                     | 3 ikat    | 35.000     | 105.000 |
|    | Biaya Bahan Baku Perbulan |           |            | 105.000 |

**Tabel 4**  
**Biaya Tenaga Kerja Langsung Sokasi Desa Sidatapa**

| No | Keterangan   | Kuantitas | Harga/Unit | Jumlah  |
|----|--|-----------|------------|---------|
| 1. | Pengrajin Sokasi<br>(untuk buah yang dihasilkan diberikan jasa sebesar Rp18.000 x 10 sokasi) | 1 orang   | 180.000    | 180.000 |
|    | Biaya Tenaga Kerja Langsung Perbulan   |           |            | 180.000 |

**Tabel 5**  
**Biaya Overhead Pabrik Sokasi Desa Sidatapa**

| No | Keterangan   | Variabel | Tetap        | Jumlah |
|----|--|----------|--------------|--------|
| 1. | Bahan Penolong:<br>Cat (3 x Rp15.000)                  | 45.000   |              | 45.000 |
| 2. | Penyusutan Peralatan:<br>Pisau Besar/Belakas<br>Amplas |          | 2.000<br>500 | 2.500  |
| 3. | Biaya Telepon/Pulsa                                    | 20.000   |              | 20.000 |
|    | Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Perbulan                  |          |              | 67.500 |

**Tabel 6**  
**Perhitungan Biaya Penuh Sokasi Desa Sidatapa**

|                                       |                   |
|---------------------------------------|-------------------|
| Biaya Bahan Baku                      | Rp 105.000        |
| Biaya Tenaga Kerja Langsung           | Rp 180.000        |
| Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Tetap    | Rp 65.000         |
| Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Variabel | <u>Rp 2.500 +</u> |
| Biaya Penuh                           | Rp 352.500        |
| Unit untuk diproduksi                 | <u>/10 buah</u>   |
| Biaya Penuh per Unit                  | Rp 35.250         |

**Tabel 7**  
**Laporan Laba Rugi Pengrajin Sokasi Desa Sidatapa**

| Laporan Laba Rugi<br>Pengrajin Sokasi Desa Sidatapa<br>(Untuk Produk Sokasi <i>Semi finishing</i> ) |         |           |
|---|---------|-----------|
| Penjualan = 10 buah x 50.000  |         | 500.000   |
| Biaya Produksi:   |         |           |
| Biaya Bahan Baku  | 105.000 |           |
| Biaya Tenaga Kerja  | 180.000 |           |
| Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Variabel   | 65.000  |           |
| Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Tetap  | 2.500   |           |
| Harga Pokok Produksi  |         | (352.500) |
| Laba Bersih   |         | 147.500   |

Perhitungan untuk Sokasi dari Pengrajin Desa Tigawasa

**Tabel 8**  
**Biaya Bahan Baku Sokasi Desa Tigawasa**

| No | Keterangan                | Kuantitas | Harga/Unit | Jumlah  |
|----|---------------------------|-----------|------------|---------|
| 1. | Bambu                     | 10 ikat   | 35.000     | 350.000 |
|    | Biaya Bahan Baku Perbulan |           |            | 350.000 |

**Tabel 9**  
**Biaya Tenaga Kerja Langsung Sokasi Desa Tigawasa**

| No | Keterangan   | Kuantitas | Harga/Unit | Jumlah  |
|----|--|-----------|------------|---------|
| 1. | Pengrajin Sokasi<br>(untuk buah yang dihasilkan diberikan jasa sebesar Rp25.000 x 20 sokasi) | 1 orang   | 500.000    | 500.000 |
|    | Biaya Tenaga Kerja Langsung Perbulan   |           |            | 500.000 |

**Tabel 10**  
**Biaya Overhead Pabrik Sokasi Desa Tigawasa**

| No | Keterangan   | Variabel | Tetap          | Jumlah  |
|----|--|----------|----------------|---------|
| 1. | Bahan Penolong:<br>Cat (10 x Rp25.000)                 | 250.000  |                | 250.000 |
| 2. | Penyusutan Peralatan:<br>Pisau Besar/Belakas<br>Amplas |          | 4.500<br>1.500 | 6.000   |
| 3. | Biaya Telepon/Pulsa                                    | 50.000   |                | 50.000  |
|    | Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Perbulan                  |          |                | 306.000 |

**Tabel 11**  
**Perhitungan Biaya Penuh Sokasi Desa Tigawasa**

|                                       |              |
|---------------------------------------|--------------|
| Biaya Bahan Baku                      | Rp 350.000   |
| Biaya Tenaga Kerja Langsung           | Rp 500.000   |
| Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Tetap    | Rp 300.000   |
| Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Variabel | Rp 6.000 +   |
| Biaya Penuh                           | Rp 1.156.000 |
| Unit untuk diproduksi                 | /20 buah     |
| Biaya Penuh per Unit                  | Rp 57.800    |

**Tabel 12**  
**Laporan Laba Rugi Pengrajin Sokasi Desa Tigawasa**

| Laporan Laba Rugi<br>Pengrajin Sokasi Desa Tigawasa<br>(Untuk Produk Sokasi <i>Semi finishing</i> ) |             |
|---|-------------|
| Penjualan = 20 buah x 50.000  | 1.600.000   |
| Biaya Produksi:   |             |
| Biaya Bahan Baku  | 350.000     |
| Biaya Tenaga Kerja  | 500.000     |
| Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Variabel   | 300.000     |
| Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Tetap  | 6.000       |
| Harga Pokok Produksi  | (1.156.000) |
| Laba Bersih   | 444.000     |

Dari perhitungan di atas, diketahui terdapat perbedaan biaya yang perlu dikeluarkan untuk membuat produk sokasi bermotif nagasari dengan ukuran 25 cm antara menggunakan perhitungan sebelumnya dengan perhitungan *cost plus pricing method*. Pada perhitungan sebelumnya, pengrajin sokasi Sidatapa mengeluarkan biaya Rp35.000 untuk membuat satu produk, sedangkan dengan perhitungan *cost plus pricing method* mengeluarkan biaya sebesar Rp35.250 untuk membuat satu produk. Begitupula dengan pengrajin sokasi Tigawasa. Pada perhitungan sebelumnya pengrajin perlu mengeluarkan Rp55.000 untuk membuat satu produk, sedangkan berdasarkan perhitungan *cost plus pricing method* perlu mengeluarkan biaya sebesar Rp57.800 untuk membuat satu produk. Hal ini dikarenakan pada perhitungan harga jual sebelumnya, pengrajin di kedua desa belum memasukkan biaya *overhead* pabrik berupa pembelian pulsa dan biaya penyusutan peralatan seperti blakas dan amplas ke dalam perhitungan, sehingga biaya yang dikeluarkan juga jauh lebih kecil perhitungan sebelumnya dibandingkan dengan menggunakan perhitungan *cost plus pricing method*.

## 2. Faktor yang Mengakibatkan Adanya Perbedaan Harga Jual Produk

Berdasarkan observasi dan wawancara yang telah dilakukan, diketahui adanya penetapan harga jual yang terjadi antara pengrajin sokasi di Desa Sidatapa dan Tigawasa dipengaruhi oleh faktor internal dan juga faktor eksternal. Faktor internal dipengaruhi oleh bahan baku dan proses pembuatan produk, sedangkan faktor eksternal dipengaruhi oleh citra produk di mata masyarakat. Pernyataan ini didukung oleh jawaban dari pihak narasumber, diantaranya:

*“Untuk sokasi yang saya buat, begitu pula para pengrajin lainnya di Desa Tigawasa, sokasi dibuat dengan sistem anyam. Dimana, setelah kulit bambu sudah dipisahkan dengan bambu-bambu lainnya, kulit bambu itu di cat dengan memberikan 2 warna yang berbeda di kedua sisi bambu. Setelah di cat, bambu dijemur dan ditunggu sampai kering. Nah kalau sudah kering, kemudian langsung dilanjutkan dengan menganyam bambu menjadi sokasi berdasarkan motif yang hendak dibuat dan ukuran yang telah ditetapkan.”* – Ibu Ketut Sri Eka Budi (Pengrajin Sokasi Tigawasa).

*“Untuk sokasi yang dibuat oleh pengrajin sokasi di Desa Sidatapa biasanya menggunakan sistem lukis atau terkadang dengan sistem tempel. Dimana pertama sokasi dibuat terlebih dahulu membentuk sokasi dengan ukuran yang sudah ditetapkan. Jadi hasilnya itu berupa sokasi polos. Nah setelah sokasi selesai, kemudian dilanjutkan dengan melukis motif yang hendak dituang. Atau untuk yang lebih sederhana, ada beberapa pengrajin yang mencetak motif berupa stiker, lalu menempelkan pada sokasi polos yang sudah dibuat diawal.”* – Ibu Komang Melan (Pengrajin Sokasi Sidatapa).

*“Saya lebih banyak menyetok sokasi dari pengrajin Tigawasa, karena peminat sokasi itu berdasarkan yang saya jual di toko dan didistribusikan keluar lebih banyak membeli*

sokasi buatan Tigawasa. Tidak salah karena kualitasnya memang jauh lebih bagus Tigawasa karena terbuat dari kulitnya, jadi sokasinya itu lebih halus permukaannya, dan motifnya itu langsung tertuang pada anyamannya, tetapi ya lebih mahal. Sedangkan untuk sokasi Sidatapa itu karena terbuat dari isian bambunya, jadi agak lebih kasar permukaan sokasinya, kemudian sokasinya itu motifnya ada ditempel dan dilukis, jadi kurang begitu dilihat. Kalau ditempel memang seperti lebih HD tetapi takutnya cepat terlepas tempelannya atau tergores jadi hilang. Sedangkan yang lukis itu terkadang kurang rata gambarannya jadi ada celah sokasi yang polos bambunya itu, tetapi ya harganya jauh lebih murah. Tapi untuk saat ini masih ada saja pembeli yang berminat untuk membeli sokasi tersebut, meskipun tentunya jauh lebih banyak yang membeli sokasi dari Tigawasa. Biasanya itu yang membeli kalangan masyarakat yang maaf golongan bawah ya. Karena kita mayoritas di Bali Hindu, setiap bulan ketemu rainan, jadi biar punya ya mereka membeli yang lebih murah, asalkan punya lah katakan ya.” – Ketut Darmada (Pengepul Sokasi).

Pernyataan tersebut dengan sangat jelas menjelaskan bahwa kualitas produk sokasi buatan pengrajin Desa Tigawasa jauh lebih baik jika dibandingkan dengan kualitas sokasi dari pengrajin Desa Sidatapa. Selain terbuat dari kulit bambu, yang mengakibatkan produk akhir lebih lembut dan tidak kasar dibandingkan dengan yang terbuat dari isian bambu. Produk sokasi pengrajin Tigawasa juga langsung membentuk motif dengan sistem anyam setelah kedua sisi bambu diberikan warna menggunakan cat. Sehingga, motif yang tertuang tentunya terlihat lebih nyata, tidak terpecah-pecah, dan lebih tahan lama, dibandingkan dengan pemberian motif menggunakan sistem lukis maupun tempel yang diterapkan oleh pengrajin sokasi Sidatapa. Maka dari itu, tidak diherankan bahwa banyak pembeli yang lebih tertarik untuk membeli sokasi dari pengrajin Desa Tigawasa dibandingkan dengan produk sokasi dari pengrajin Desa Sidatapa. Hal ini dikarenakan seperti kata pepatah “ada harga, ada kualitas.” Begitupula yang tertanam di pikiran masyarakat banyak. Karena produk sokasi Tigawasa sudah dikenal akan kualitas produk yang diberikan, membuat mereka tidak ragu untuk membeli meskipun dengan harga yang cukup tinggi.

### 3. Penjualan Produk Sokasi Pengrajin di Desa Sidatapa dan Tigawasa

Harga jual produk sokasi di Desa Tigawasa lebih tinggi dibandingkan dengan harga jual produk sokasi di Desa Sidatapa. Meskipun harga jual yang ditawarkan lebih tinggi, tidak mengakibatkan penjualan produk sokasi Desa Tigawasa merosot dan rendah. Bahkan sebaliknya. Meskipun harga jual yang ditawarkan lebih murah, tetapi penjualan sokasi di Desa Sidatapa jauh lebih rendah dibandingkan dengan penjualan sokasi di Desa Tigawasa. Hal ini didukung oleh pernyataan dari narasumber penelitian, diantaranya:

“Dalam sebulan saya bisa menghasilkan 10-20 buah produk sokasi. Itu juga tergantung dengan produk yang dipesan oleh pembeli maupun pengepulnya. Jika produk yang dipesan motifnya cukup rumit ya sebulan itu bisa menghasilkan 10-15 produk saja. Kalau produk yang dipesan motifnya tidak begitu rumit bisa sekitar 20 atau lebih saya menghasilkan dalam sebulannya. Soalnya saya kan kerja sendiri tidak dibantu atau mempekerjakan orang, jadi ya semampu saya dalam mengerjakan.” – Ibu Sri Mariantini (Pengrajin Sokasi Tigawasa).

“Kalau itu kurang tentu, kadang lebih 10 buah, kadang kurang. Karena sebagian besar masyarakat disini juga pengrajin sokasi, jadi ya dibagi-bagi biar sama-sama dapat, sama-sama hidup dan bisa makan. Apalagi sekarang-sekarang ini, jumlah pesanan dari pengepul mulai berkurang daripada dulu. Maka dari itu, mau tidak mau banyak masyarakat disini tidak hanya membuat sokasi saja, melainkan juga membuat keranjang dan kekepe ceper.” – Ibu Luh Sariani (Pengrajin Sokasi Sidatapa).

“Kalau mengenai pesanan, tergantung dik. Biasanya saya memesan lebih banyak sokasi dari pengrajin Tigawasa dibandingkan dengan pengrajin Sidatapa, karena dari pembeli yang datang ke toko dan pesanan dari luar juga lebih banyak yang berminat

dengan sokasi buatan pengrajin Tigawasa. Jadi saya dalam sebulan bisa memesan hingga 200 lebih sokasi dari Tigawasa, sedangkan di Sidatapa sekitar ya 50-100 an.” Beliau juga mengatakan: “Kalau saya pribadi ya saya memilih sokasi dari Tigawasa, meskipun lebih mahal tetapi kualitasnya sudah terjamin. Tetapi saya sendiri kan dari Sidatapa, sebenarnya sangat disayangkan sekali mereka tidak mau belajar membuat sokasi dari kulit bambu, karena sudah menjadi ciri khas sejak dulu lah dikatakan. Sebenarnya sudah banyak inovasi yang dituangkan di dalam produk sokasi di Desa Sidatapa, misalnya membuat sokasi bermotif kupu-kupu, tetapi ya itu sistem pencetakan motifnya itu dengan tempel atau melukis, tidak menganyam langsung, karena susah juga sih kalau menganyam motif hewan di produk. Tetapi untuk motif seperti batik, nagasari, kitiran disini masih tempel dan lukis juga, tidak seperti di Tigawasa yang langsung dianyam, karena masyarakat disini kurang mampu mengaplikasikan. Maka dari itu, masyarakat disini tidak berprofesi sebagai pengrajin sokasi saja, tetapi juga membuat keranjang, tempat kukusan nasi, dan kekepe ceper. Kalau Tigawasa, fokus sokasi saja mereka.” – Bapak Ketut Darmada (Pengepul Sokasi).

**Tabel 13**  
**Perhitungan Penjualan Sokasi di Desa Sidatapa dan Tigawasa**

| Keterangan                   | Desa Sidatapa  | Desa Tigawasa  |
|------------------------------|----------------|----------------|
| Penjualan selama sebulan     | 10 buah sokasi | 20 buah sokasi |
| Biaya produksi 1 sokasi      | Rp 35.000      | Rp 55.000      |
| Laba penjualan 1 sokasi      | Rp 15.000      | Rp 25.000      |
| Harga jual 1 sokasi          | Rp 50.000      | Rp 80.000      |
| Pendapatan penjualan sebulan | Rp 500.000     | Rp 1.600.000   |

Selama sebulan, pengrajin sokasi di Desa Tigawasa mampu menjual sebanyak 20 buah sokasi dengan harga Rp80.000, sehingga rata-rata pendapatan selama sebulan dari pengrajin sokasi di Desa Tigawasa adalah sekitar Rp1.600.000. Angka tersebut jauh 3x lipat lebih tinggi dibandingkan dengan penjualan dari pengrajin sokasi di Desa Sidatapa. Para pengrajin di desa tersebut hanya mampu menjual produk sokasi sebanyak 10 buah dengan harga Rp50.000, sehingga rata-rata pendapatan mereka selama sebulan adalah sekitar Rp500.000. Meskipun harga jual yang ditawarkan jauh lebih tinggi pengrajin sokasi di Desa Tigawasa, tetapi penjualan yang dihasilkan juga jauh lebih tinggi pengrajin sokasi di Desa Tigawasa daripada pengrajin sokasi di Desa Sidatapa. Maka dari itu, untuk dapat menghasilkan pendapatan guna memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, banyak diantara pengrajin sokasi di Sidatapa yang beralih profesi dan menambah pekerjaan sebagai pengrajin keranjang, kekepe ceper, dan membuat kukusan nasi.

### Simpulan dan Saran

Dari penelitian yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan yang menjawab permasalahan dalam penelitian ini, yaitu pertama Pengrajin sokasi di Desa Sidatapa dan Tigawasa sama-sama menerapkan metode biaya produksi (cost plus pricing) dalam penetapan harga jual produk yang dibuatnya. Metode ini menggunakan biaya-biaya produksi pembuatan produk dalam perhitungannya kemudian menambahkan dengan margin keuntungan yang hendak dicapai dalam membuat produk. Begitupula dengan pengrajin sokasi di kedua desa tersebut.

Kedua, meskipun menjual produk yang serupa, ternyata terjadi penetapan harga jual yang berbeda diantara pengrajin sokasi di Desa Sidatapa dan Tigawasa yang dipengaruhi oleh faktor internal maupun eksternal. Faktor internal dipengaruhi oleh bahan baku dan proses pembuatan produk. Sedangkan faktor eksternal dipengaruhi oleh citra produk di mata masyarakat.

Ketiga, meskipun harga jual produk sokasi di Desa Tigawasa lebih tinggi dibandingkan dengan harga jual produk sokasi di Desa Sidatapa, tetapi peminat dan angka penjualan sokasi Tigawasa jauh lebih tinggi dibandingkan sokasi Sidatapa. Hal ini dapat dilihat dari setiap bulannya pengrajin Tigawasa mampu menjual hingga 20 buah sokasi, sedangkan

pengrajin Sidatapa hanya mampu menjual paling banyak 10 buah sokasi. Hal ini mengakibatkan banyak pengrajin sokasi di Desa Sidatapa yang beralih profesi dan menambah pendapatan mereka melalui pengrajin keranjang, membuat kekepe ceper, dan membuat kukusan nasi untuk dapat menambah penghasilan mereka.

Adapun saran-saran yang dapat peneliti sampaikan dari penelitian yang telah dilakukan adalah sebagai berikut.

1. Bagi Pengrajin Sokasi di Desa Sidatapa dan Tigawasa
  - 1) Pengrajin sokasi di Desa Sidatapa dan Tigawasa dapat lebih memperhatikan dalam perhitungan penetapan harga jual produk yang dibuat. Perhitungan yang dilakukan masih sangat sederhana dan masih belum mencantumkan keseluruhan biaya yang dikeluarkan dalam membuat produk, seperti halnya biaya penyusutan peralatan yang digunakan untuk membuat produk sokasi. Maka dari itu, dengan menggunakan perhitungan cost plus pricing method, biaya-biaya yang dikeluarkan untuk membuat produk dapat diketahui secara keseluruhan tanpa tertinggal dan terlupakan satupun.
  - 2) Dikarenakan penjualan sokasi di Desa Sidatapa jauh lebih rendah dibandingkan dengan penjualan sokasi di Desa Tigawasa. Melalui penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi bagi para pengrajin sokasi di Desa Sidatapa mengenai apa saja yang mesti diperbaiki dalam menjalankan usahanya, seperti mulai mengganti bahan baku dan proses pembuatan produknya. Sehingga dapat meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan dan mulai diminati banyak orang seperti layaknya sokasi di Desa Tigawasa. Hal ini mesti dilakukan agar mampu menyamai penjualan di Tigawasa, serta mampu bersaing dengan pengrajin sokasi lainnya.
  - 3) Meskipun pengrajin sokasi di Tigawasa telah menjalankan usahanya dengan baik, tentunya perlu adanya inovasi dan kreativitas baru dalam mengembangkan produk yang dihasilkan. Sehingga, pengrajin sokasi Tigawasa dapat terus eksis di tengah persaingan pasar, bahkan dapat menambah lapangan pekerjaan bagi orang-orang sekitar yang membutuhkan.
2. Bagi Peneliti Selanjutnya
  - 1) Dikarenakan penelitian ini dilakukan pada usaha kecil dan masyarakat desa, mengakibatkan pembukuan yang dilakukan kurang tercatat dan masih sangat sederhana. Maka dari itu, data-data yang diperlukan mengenai perhitungan harga jual diperoleh secara garis besar/umum saja (tidak merenci). Diharapkan kepada peneliti selanjutnya memperhatikan kembali subjek penelitiannya, terutama kepada usaha yang telah memiliki pembukuan yang baik dan terinci, sehingga apa saja yang menjadi penentu dan pertimbangan dalam menetapkan harga jual dapat diketahui lebih mendalam.
  - 2) Dikarenakan subjek penelitian dilakukan di satu kawasan, yakni Desa Sidatapa dan Tigawasa yang sama-sama berada di Kabupaten Buleleng, maka faktor-faktor yang menyebabkan perbedaan harga jual tidak terlalu signifikan. Oleh sebab itu, untuk peneliti selanjutnya dapat memikirkan kembali subjek penelitiannya, semisal sesama pengrajin sokasi tetapi dari kabupaten yang berbeda. Sehingga faktor-faktor yang mempengaruhi harga jualnya tentu lebih beragam dibandingkan dengan penelitian ini.
  - 3) Dikarenakan penelitian ini merupakan penelitian kualitatif, untuk peneliti selanjutnya dapat mengubah metode penelitian dengan metode kuantitatif, guna dapat lebih mendalam mengenai variabel-variabel yang ada dalam mempengaruhi penetapan harga jual, kemudian dilakukan pengujian terhadap variabel yang ada.

## Daftar Rujukan

Al Muchtar, S. (2015). *Dasar Penelitian Kualitatif*. Gelar Pustaka Mandiri.

Batubara, A., & Hidayat, R. (2016). Pengaruh Penetapan Harga dan Promosi terhadap Tingkat Penjualan Tiket pada PSA Mihin Lanka Airlines. *Jurnal Ilman*, 4(1), 33–46.

- Fuadi, Munir. (2008). Pengantar Hukum Bisnis-Menata Bisnis Modern di Era Global. Bandung: Citra Aditya Bakti.
- Harimurti. (2012). Manajemen Usaha Kecil. Yogyakarta: BPFEE.
- Moray, J. C., Saerang, D. P. E., & Runtu, T. (2014). Penetapan Harga Jual dengan Cost Plus Pricing menggunakan Pendekatan Full Costing pada UD Gladys Bakery. Jurnal EMBA, 2(2), 1272–1283.
- Mulyadi. (1991). Akuntansi Biaya Edisi 5. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.
- Nurlela, I., Yanti, R. A. E., & Aryansyah, F. (2021). Pengaruh Penetapan Harga Jual terhadap Volume Penjualan. Jurnal Keguruan Dan Ilmu Pendidikan, 2(3), 179–184.
- Rahmat, D., Munaroh, L., & Sume, S. A. (2013). Pengaruh Penetapan Harga terhadap Volume Penjualan pada CV Yoshiko Bogor” (Studi Kasus Sepatu Hak Tinggi Kode HM. 04). Jurnal Ilmiah Inovator.
- Sari, Y. (2018). Analisis Penentuan Harga Jual dengan Metode Cost Plus Pricing dan Pengaruhnya terhadap Laba yang Dihasilkan pada Ud Maju. Jurnal Akuntansi Dan Bisnis, 4(1), 85–96. <http://ojs.uma.ac.id/index.php/jurnalakunbisnis%0AANALISIS>
- Satriani, D., & Kusuma, V. V. (2020). Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan terhadap Laba Penjualan. Jurnal Ilmiah MEA, 4(2), 438–453.
- Soei, C. N., Sabijono, H., & Runtu, T. (2014). Penentuan Harga Jual Produk dengan menggunakan Metode Cost Plus Pricing pada UD. Sinar Sakti. 2(3), 208–217., 2(3), 208–217.
- Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Alfabeta.
- Sujarweni, V. Wiratna. (2015). Akuntansi Manajemen. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sujarweni, V. Wiratna. (2015). Akuntansi Biaya. Yogyakarta: Pustaka Baru Press
- Suprpto, H. A. (2016). Pengaruh Penetapan Harga dan E-Commerce terhadap Tingkatpenjualan pada Usaha Jack Donut di Curug Tanah Baru Depok. Journal of Applied Business and Economics, 2(4), 345–354.
- Suratiyah. (1991). Industri Kecil dan Rumah Tangga (Pengertian, Definisi, dan Contohnya). Yogyakarta: UGM.
- Suryana. (2006). Kewirausahaan Pedoman Praktis Kiat dan Proses Menuju Sukses. Jakarta: Salemba Empat.
- Swastha, Basu. (2017). Manajemen Penjualan. Yogyakarta: BPFEE
- Umi Narimawati. (2018) Metodologi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif, Teori dan Aplikasi. Bandung: Agung Media.
- Wauran, D. (2016). Analisis Penentuan Harga Pokok Produk dan Penerapan Cost Plus Pricing Method dalam Rangka Penetapan Harga Jual pada Rumah Makan Soto Rusuk Ko ' Petrus Cabang Megamas. Jurnal EMBA, 4(2), 652–661.
- Winarso, W., Nursal, M. F., & Prasetyo, E. T. (2018). Analisis Strategi Penetapan Harga

Produk Usaha Kecil dan Menengah terhadap Volume Penjualan. *Journal for Business and Entrepreneur*, 2(1), 1–14.