

## **STRATEGI PENENTUAN HARGA JUAL SAYURAN PADA PEDAGANG PASAR TRADISIONAL (Studi Fenomenologi Pedagang Sayur Di Blitar)**

**Oleh:**

Nur Ika Mauliyah  
Universitas Islam Blitar  
Email : [mauliaroksin@gmail.com](mailto:mauliaroksin@gmail.com)

Eny Aslichatul Kirom  
Universitas Islam Blitar  
Email : [eny.aslic@gmail.com](mailto:eny.aslic@gmail.com)

### **Abstrak**

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Januari sampai dengan bulan Juni 2017 pada pedagang sayur di Blitar. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana para pedagang menentukan harga jual sayuran. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan fenomenologi. Fenomenologi beranjak dari kebenaran fenomena, tampak seperti apa adanya. Fenomenologi menceritakan sesuai dengan apa yang ada dan terjadi pada obyek penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa para pedagang sayur menentukan harga jual dengan menggunakan dua metode, yaitu metode tekem dan metode timbang. Dalam menentukan laba, para pedagang mengambil laba pada setiap kilo sayuran. Mulai dari Rp. 1.000/Kg sampai dengan Rp. 2.000/Kg yang menggunakan metode timbang. Sedangkan untuk sayuran yang menggunakan metode tekem, mulai dari Rp. 400/ikat sampai dengan Rp. 1.500/ikat.

**KATA KUNCI :** *Harga Jual, Pedagang, Sayuran*

### **PENDAHULUAN**

Pada mulanya transaksi di pasar dilakukan dengan tukar-menukar barang yang dimiliki dengan barang yang dikehendaki. Misalnya, antara petani, peternak dan nelayan terjadi pertukaran hasil produksi mereka masing-masing. Tadinya, pertukaran terjadi di sembarang tempat lama kelamaan terbentuklah kesepakatan untuk menentukan suatu lokasi menjadi semacam pusat barter. Perkembangan berikutnya transaksi dilakukan dengan mata uang dengan nilai tertentu sehingga masyarakat yang tidak memiliki barang pun bisa membeli kebutuhannya. Pasar begitu akrab

dengan kehidupan masyarakat baik di kota maupun di desa (Malano, 2011:1).

Mulai tahun 2011 pemerintah sudah menggalakkan UKM melalui program kewirausahaan. Dengan memberikan pembinaan, seminar, talk show, bahkan pendanaan atau pemberian modal dan pemfasilitasan yang memadai yang diberikan oleh pemerintah kepada para pelaku usaha. Pemerintah menyadari bahwa sebagian penduduk telah bergantung pada sektor ini. Namun hal tersebut masih mengalami beberapa kendala dan masih banyak celah yang harus di benahi agar UKM dapat berdiri

kokoh dan menopang penuh perekonomian di Indonesia (Anjar, 2015:4).

Permasalahan yang muncul dalam suatu UKM adalah mengenai laporan tentang biaya yang dikeluarkan selama proses produksi dalam suatu periode. Untuk memperoleh informasi biaya produksi tersebut dibutuhkan pengolahan data sesuai teori serta prinsip akuntansi, sehingga dapat juga digunakan dalam penentuan harga pokok penjualan yang tepat. Penentuan Harga Pokok penjualan menjadi hal yang sangat penting karena dapat menjadi hal yang menentukan pendapatan para pelaku UKM. Harga Pokok penjualan merupakan acuan bagi para pelaku usaha untuk menentukan harga jual produk, sehingga pelaku usaha dapat memperhitungkan laba yang akan diperoleh agar tidak rugi. Komponen pembentukan laba adalah pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan produksi dan jasa yang dihasilkan oleh perusahaan. Sedangkan biaya adalah pengorbanan yang harus dikeluarkan oleh perusahaan untuk memproduksi atau menghasilkan suatu barang dan jasa. Biaya itu disebut sebagai biaya harga pokok atau biaya harga pokok produksi.

Untuk menentukan biaya yang dikeluarkan harus tepat dan akurat sehingga biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi akan menunjukkan harga pokok sesungguhnya. Penentuan harga pokok merupakan hal yang sangat penting mengingat informasi harga pokok adalah untuk menentukan harga jual produk. Penetapan harga jual adalah salah satu yang berperan besar dalam menentukan keberhasilan bisnis, terutama yang bergerak di bidang manufaktur. Harga jual yang terlalu tinggi akan menjadikan produk kurang bersaing di pasar, sementara harga jual yang terlalu

rendah akan tidak memberikan keuntungan bagi pengusaha. Dengan kata lain, perusahaan dipandang sebagai suatu organisasi yang dibentuk untuk menghasilkan laba. Kalau perusahaan dikelola tujuan mencari laba ditekan sampai minimal, namun demikian cukup beralasanlah dalam hal ini untuk menganggap bahwa biaya harus terjadi atau dikeluarkan untuk menghasilkan pendapatan guna menutup biaya tersebut, dan bahwa prestasi dan kelangsungan hidup perusahaan harus dievaluasi paling tidak atas dasar kemampuan pendapatan menutup biaya (Suwardjono, 2006:243).

Banyaknya potensi yang dimiliki wilayah Blitar yang menjanjikan dan dapat digali untuk dijadikan sebagai unit UKM. Salah satunya, yaitu sayuran karena tanah yang subur dan cocok untuk ditanami sayuran maka banyak lahan yang ditanami sayuran. Karena sayuran sangat dibutuhkan oleh warga masyarakat untuk kebutuhan sehari-hari, setiap hari masyarakat pasti akan mengkonsumsi sayuran untuk memenuhi vitamin dan berbagai macam kandungan dalam sayur yang berguna bagi tubuh. Semakin banyaknya petani sayur, maka semakin banyak pula yang ingin berjualan sayur baik di warung maupun dipasar tradisional. Namun, dalam proses penjualan yang menjadi permasalahan adalah harga pokok penjualan. Berawal dari kurang baiknya atau bahkan tidak adanya proses (pencatatan) akuntansi yang dilakukan oleh pelaku UKM.

Seperti yang terjadi pada pedagang sayur di wilayah Blitar yang belum menggunakan perhitungan atau proses akuntansi pada usaha yang dimilikinya. Dalam mengambil keuntungan dari usahanya para pedagang sayur masih menggunakan perkiraan, atau yang

diinginkan sesuai dengan biaya yang telah dikeluarkan. Mereka menjual sayuran dan hasil dari penjualan tersebut dipotong dengan modal yang dikeluarkan untuk membeli sayuran dan sisanya adalah laba atau keuntungan. Kegiatan seperti itu terus berlanjut hingga usaha yang dimilikinya mengalami perkembangan sampai saat ini.

Dari kondisi seperti itu maka peneliti melakukan penelitian untuk mengetahui bagaimana penentuan harga jual yang digunakan oleh pedagang sayur untuk menentukan harga jual.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Pengertian Akuntansi Biaya

- a. Menurut Mulyadi (2010:7), Akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya pembuatan dan penjualan produk atau jasa, dengan cara-cara tertentu serta penafsiran terhadapnya.
- b. Menurut Bustami (2007:2) Akuntansi biaya adalah suatu bidang akuntansi yang mempelajari bagaimana cara mencatat, mengukur dan melaporkan tentang informasi biaya yang digunakan. Disamping itu akuntansi biaya juga membahas tentang penentuan harga pokok dari suatu produk yang diproduksi dan dijual dipasar baik guna memenuhi keinginan pemesanan menjadi persediaan barang dagangan yang akan dijual.

### Biaya

Menurut Mulyadi (2010:9), Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam suatu uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

### Harga Pokok Penjualan

Menurut Witjaksono (2006:10) harga pokok penjualan adalah sejumlah nilai aktiva, tetapi apabila selama tahun berjalan aktiva tersebut dimanfaatkan untuk membantu memperoleh penghasilan.

### Komponen Harga Pokok Penjualan

1. Persediaan Awal Barang Dagangan
2. Persediaan Akhir Barang Dagangan
3. Pembelian bersih

### Harga Jual

Menurut Kotler dan Keller (2008 :24), 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.

### Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Harga Jual

Menurut (Anjar, 2015:35-36) faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual

1. *Customers* atau pelanggan
2. *Competitors* atau pesaing
3. *Costs* atau biaya

### Tujuan Penetapan Harga Jual

Menurut Nirwandani (2015 :37) menyatakan tujuan penetapan harga jual terdiri dari : (1) Memaksimalkan Laba atau Keuntungan, (2) Memaksimalkan Pendapatan, (3) Memaksimalkan Pangsa Pasar dan (3) kepemimpinan mutu.

### Penetapan Harga Jual

Menurut Soemarso (2005 :182) ada tiga bentuk penetapan harga jual, yakni :

1. Penetapan harga jual oleh pasar (*Market Pricing*)

2. Penetapan harga jual oleh pemerintah (*Government Controlled Pricing*)
3. Penetapan harga jual yang dapat dikontrol oleh perusahaan (*Administered or Business controlled pricing*)

### **Metode Penentuan Harga Jual**

Menurut Rudianto (2006:232) ada beberapa metode yang dapat dipergunakan untuk menentukan harga jual suatu produk dengan berbasis pada besarnya biaya yang dikeluarkan perusahaan, yaitu sebagai berikut :

1. Maksimalisasi laba
2. Tingkat pengembalian atas modal yang digunakan
3. Biaya konversi
4. Marjin kontribusi
5. Biaya standar

## **METODE PENELITIAN**

### **Jenis Penelitian**

Jenis penelitian yang digunakan adalah kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subyek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain. Secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah. (Moleong, 2014:6).

### **Pendekatan Fenomenologi**

Menurut Husserl dalam Moleong (2014:14) fenomenologi diartikan sebagai : 1) Pengalaman subjektif atau pengalaman fenomenologikal, 2) suatu studi tentang kesadaran dari prespektif pokok dari seseorang

### **Teknik Pengumpulan Data**

Menurut Sugiyono (2015:308) adapun langkah-langkah dalam pengumpulan data pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### 1. Observasi

Pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan cara observasi langsung dan sebagai peneliti yang menempatkan diri sebagai pengamat, sehingga interaksi peneliti dengan subjek penelitian bersifat terbatas. Dengan melakukan observasi, peneliti mencatat apa saja yang dilihat dan menjabarkannya secara rinci sebagai dokumen yang tertulis untuk memberikan gambaran secara utuh tentang objek yang diteliti.

#### 2. Wawancara

wawancara langsung dilakukan kepada pedagang sayuran. Metode wawancara mendapatkan informasi dengan cara bertanya langsung kepada responden. Wawancara merupakan metode pengumpulan data dengan jalan tanya jawab sepihak yang dilakukan secara sistematis dan berlandaskan kepada tujuan penelitian. Tanya jawab sepihak berarti bahwa pengumpul data yang aktif bertanya, sementara pihak yang ditanya aktif memberikan jawaban atau tanggapan. Kegiatan wawancara ini dilakukan oleh peneliti tidak hanya satu kali, tetapi sampai berkali-kali hingga terpenuhinya semua informasi ataupun data yang dibutuhkan oleh peneliti.

#### 3. Studi Pustaka

Studi kepustakaan merupakan kajian kepustakaan melalui literatur buku-buku perpustakaan maupun buku perorangan dimana judul dan materi buku berhubungan dengan studi yang di ambil peneliti dalam melakukan penelitian. Sehingga hasil penelitian dapat lebih terarah.

#### 4. Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan, mencatat dan memanfaatkan data yang ada di lapangan yang berkaitan dan mendukung penelitian.

#### Teknik Analisis Data

Menurut Sanusi (2011:115) teknik analisis data adalah mendeskripsikan teknik analisis apa yang akan digunakan oleh peneliti untuk menganalisis data yang telah dikumpulkan, termasuk pengujiannya.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Penentuan harga jual yang digunakan oleh pedagang sayur pada pasar tradisional

Para pedagang sayur menjual sayuran ke pasar-pasar tradisional yang ada di Blitar. Sebelum sayuran itu dijual pedagang akan menentukan harga jual dan laba yang akan di dapat dari barang dagangannya. Dalam Penentuan harga, pedagang sayur menggunakan beberapa metode, yaitu dengan metode *Tekem* dan metode *Timbangan*. Dengan menggunakan kedua metode tersebut pedagang sayur dapat menentukan harga jual seperti yang telah ditetapkan sesuai harga pasar yang berlaku untuk melayani para konsumennya. Sebagian besar sayuran yang dijual diproses dengan metode *timbang* sesuai dengan keinginan para konsumen/pelanggan umumnya dan disesuaikan dengan harga sayuran yang berlaku pada pasar di musim itu. Sayuran yang menggunakan metode *timbang* per ikatnya ada yang 1 kg,  $\frac{1}{2}$  kg,  $\frac{1}{4}$  kg dan ada juga yang 2 ons. Namun ada beberapa jenis sayuran yang menggunakan metode *tekem* dalam penjualannya. Dalam metode *tekem* sayuran per ikatnya sebanyak satu

genggam tangan, ada juga yang satu genggam dijadikan dua ikat tergantung jenis sayuran.

#### Harga Sayuran

Tabel 1 Harga Sayuran Berdasarkan Timbangan

NO	NAMA SAYURAN	HARGA PER KG	
		BELI	JUAL
1.	Bayam Pocok	Rp. 1.500	Rp. 2.500
2.	Sawi	Rp. 3.500	Rp. 5.000
3.	Kangkung	Rp. 2.500	Rp. 4.000
4.	Kacang Panjang	Rp. 3.000	Rp. 5.000
5.	Tomat	Rp. 1.000	Rp. 2.000
6.	Terong	Rp. 3.500	Rp. 5.000
7.	Timun	Rp. 2.500	Rp. 4.000
8.	Buncis	Rp. 5.000	Rp. 7.000
9.	Kemangi	Rp. 8.000	Rp. 10.000
10.	Gambas	Rp. 3.500	Rp. 4.500
11.	Koro	Rp. 7.000	Rp. 8.000
12.	Bayam Cabut	Rp. 3.000	Rp. 5.000

Tabel 2 Harga Sayuran Berdasarkan Tekeman

NO	NAMA SAYURAN	HARGA PER TEKEM	
		BELI	JUAL
1.	Daun Singkong	Rp. 500	Rp. 1.000
2.	Bayam	Rp. 500	Rp. 1.000
3.	Kenikir	Rp. 600	Rp. 1.000
4.	Daun Pepaya	Rp. 1.000	Rp. 2.500
5.	Lompong	Rp. 1.000	Rp. 2.500
6.	Kangkung	Rp. 1.000	Rp. 1.500

Tabel diatas menunjukkan adanya perbedaan harga sayuran yang menggunakan metode *timbang* dengan metode *tekem*, karena setiap daerah menggunakan metode yang berbeda dalam menjual sayuran. Dalam menentukan harga jual para pedagang melihat situasi dan kondisi harga di pasar. Ketika sayuran melimpah ruah sayuran akan dijual sesuai harga pasaran saat itu, bahkan bisa terjadi kemungkinan akan dijual lebih murah dibanding pedagang lain yang agar sayuran tersebut cepat laku. Dan ketika sayuran sedang sulit atau jarang ada maka akan dijual dengan harga yang tinggi dari

harga biasanya, karena jumlah sayuran yang tidak memadai kebutuhan pelanggan dan terkadang antar pedagang akan terjadi perebutan harga. Karena pelanggan akan memilih dengan harga termurah disaat sayuran tersebut tidak tersedia banyak di pasar. Namun ada juga yang tetap membeli dengan harga tinggi asal sayuran tersebut dapat diperoleh.

Penentuan laba sayuran dengan perkiraan berdasarkan kiloan, setiap 1 kg sayuran diambil laba mulai dari Rp. 1.000 sampai dengan Rp. 2.500 per kg. Seperti yang diungkapkan oleh bu Murni :

“Labane satu kiloan. Satu kilo ngambil laba dua ribu gag mesti kalau hargane murah ya Cuma seribu lima ratus”.

Ketika harga sayuran murah maka akan mengambil laba sedikit dan sebaliknya ketika harga sayuran mahal akan mengambil laba banyak. Harga sayuran akan mahal disaat jumlah sayuran sedikit, hal tersebut biasanya terjadi ketika petani gagal panen. Sehingga sayuran yang dihasilkan akan berkurang dari jumlah yang sudah ditargetkan dari masa penanaman. Disaat sayuran melimpah harga sayuran akan semakin turun karena banyaknya sayuran yang membuat para pedagang membanting harga agar sayuran cepat habis dan tidak merugi ketika sayuran tidak habis. Ketika hari ini sayuran tidak habis terjual, sisanya akan dijual keesokan harinya itupun jika sayuran tidak layu. Karena banyak pelanggan yang memilih sayuran yang masih baru dan segar, jadi sayuran kemarin akan dijual dengan harga berbeda. Bahkan ada yang akan menawar dengan harga jauh lebih murah dibanding harga kemarin. Untuk meminimalisir kerugian maka ketika sayuran itu masih segar

pedagang memaksimalkan pengambilan laba, namun tetap memperhatikan kondisi harga yang ada dipasar. Jadi keesokan harinya ketika pedagang menawar dengan harga yang murah, akan diberikan jika harga tersebut bisa mengembalikan modal. Pedagang akan mengambil laba dari sayuran kemarin dan sayuran sisa kemarin pengambilan laba akan lebih sedikit agar sayuran tetap terjual, jadi pedagang tidak akan rugi banyak dan sayuran akan tetap terjual.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **KESIMPULAN**

Para pedagang sayur belum menggunakan perhitungan akuntansi dalam menjalankan usahanya. Sehingga dalam menentukan harga jualnya pun hanya menurut harga pasar dan menentukan labanya per kg nya dengan mengambil laba mulai dari Rp.1.000/Kg sampai Rp.2.000/Kg untuk sayuran dengan metode timbang. Sedangkan sayuran dengan menggunakan metode tekem mulai dari Rp. 400/tekem sampai Rp.1.500/tekem.

Keuntungan metode tekem bisa menghemat waktu dan tenaga, karena sudah ditekemi dari petani. Kerugian menggunakan metode tekem ukuran untung yang biasanya tidak sama bahkan bisa kebesaran akan mengakibatkan kerugian terutama jika harga sayuran mahal. Sedangkan untuk metode timbang keuntungannya ukuran bisa sama, tidak ada yang kekecilan atau kebesaran. Sedangkan Kekurangan metode timbang lebih banyak membutuhkan waktu dan tenaga, karena harus menimbang dengan ukuran sesuai permintaan pasar.

**SARAN**

Para pedagang seharusnya mulai menggunakan perhitungan akuntansi dalam menjalankan usahanya. Agar lebih mudah dalam menentukan harga jual dan labanya. Perhitungan akuntansi juga lebih bermanfaat dalam mengatur masuk dan keluarnya keuangan. Sehingga setiap pengeluaran atau pemasukkan keuanagn dapat diketahui dan membuat pedagang lebih mudah dalam melihat perkembangan usaha yang dimilikinya.

**Daftar Pustaka**

- Anjar, Asih. 2015. *Penetapan Harga Jual Melalui Metode Jumput Tangan Pada Warung Nasi Pecel “Mbok Bari” Kota Blitar*. Blitar
- Bustami, Bastian dan Nurlela. 2007. *Akuntansi Biaya: Kajian Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta. Penerbit: Graha Ilmu
- Kotler, Philip. dan Kevin Lane Keller. 2008. *Manajemen Pemasaran*. Edisi kedua belas, cetakan ketiga. Jakarta: PT. Indeks.
- Malano, Herman. 2011. *Selamatkan pasar tradisional*. Jakarta. Penerbit: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Moleong, J. Lexy. 2014. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Edisi Revisi. Bandung. Penerbit:PT. Remaja Rosdakarya
- Mulyadi. 2010. *Akuntansi Biaya*. Edisi 5. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- Nirwandani, T Yulinda .2015 .*Kekhasan Dalam Perspektif Urip Tulung–Tinulung Harga Jual Budaya Blitar (Studi Fenomenologi Pada “Ud Wijaya Kusuma” Plosokerep–Kota Blitar*.Blitar.
- Rudianto. 2006. *Akuntansi Manajemen: Informasi untuk Pengambilan Keputusan Manajemen*. Jakarta: Grasindo.
- S.R, Soemarso. 2005.*Akuntansi Suatu Pengantar*. Edisi kelima. Jakarta: Salemba Empat.
- Sanusi, Anwar. 2011. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta. Penerbit: Salemba Empat
- Suwardjono.2006. *Teori Akuntansi Perencanaan dan Pelaporan Keuangan*. Edisi Ketiga. BPFE. Yogyakarta
- Witjaksono, Armanto. 2006. *Akuntansi Biaya*. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- <http://homkreasi.blogspot.co.id/2013/08/ru-mus-menghitung-harga-pokok-penjualan.html>