

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan ekonomi di Indonesia saat ini sangat mempengaruhi dorongan terjadinya persaingan bisnis di berbagai bidang. Pengusaha harus mampu mempertahankan strategi dalam persaingan yang dihadapi sehingga sebuah produk yang dihasilkan dapat bersaing dengan produk lainnya. Tidak hanya itu, pengusaha bahkan harus mampu mendeteksi perkembangan secepat mungkin sehingga tidak ketinggalan dalam bersaing. Pengusaha mampu bersaing apabila sebuah produk yang dihasilkan memiliki nilai tinggi terhadap kualitas yang dihasilkan.

Salah satu sektor penggerak perekonomian Kecamatan Banda adalah sektor Usaha Mikro, Kecil dan Menengah atau disebut UMKM. UMKM Kecamatan Banda memiliki potensi perekonomian yang besar dan sangat berpeluang dikembangkan. Kemampuan usaha mikro dan kecil dalam menyerap tenaga kerja lebih besar dibandingkan dengan usaha besar. Tenaga kerja menjadi salah satu dari fungsi produksi memegang peranan penting dalam mewujudkan pembangunan ekonomi kerakyatan di Indonesia secara umum di Maluku dan Kecamatan Banda secara khusus.

UMKM sektor perikanan menjadi salah satu sektor usaha yang cukup berperan terhadap perekonomian Indonesia. UMKM sektor perikanan nyata-nya benar memiliki banyak dampak positif, baik bagi pengusaha maupun masyarakat sekitar. Kecamatan Banda merupakan salah satu daerah yang memiliki potensi

cukup besar terhadap UMKM sektor perikanan.¹ Hal ini dibuktikan melalui besarnya jumlah usaha mikro, kecil dan menengah yang berbasis olahan perikanan abon ikan di kecamatan banda. Salah satu produk perikanan yang diminati oleh masyarakat dan menjadi usaha oleh-oleh yang cukup populer di Kecamatan Banda adalah abon ikan. Abon ikan dikenal sebagai oleh-oleh khas dari Kecamatan Banda yang terbuat dari ikan dan merupakan salah satu makanan tradisional yang sangat terkenal, baik secara nasional maupun internasional. Hal tersebut membuat usaha abon ikan yang semula hanya industri rumahan menjadi salah satu usaha kuliner yang cukup menjanjikan.

Pemasaran menjadi salah satu strategi penting dalam menjalankan suatu usaha yang dapat dimanfaatkan UMKM, sebab pemasaran memiliki peran pada pengembangan suatu produk. Pada umumnya tujuan seluruh usaha pemasaran adalah meningkatkan hasil penjualan sehingga dapat meningkatkan pendapatan. oleh karena itu perusahaan berusaha meningkatkan penjualan dengan berbagai cara, diantaranya yaitu dengan melaksanakan penetapan harga. Penetapan harga adalah keputusan mengenai harga-harga yang akan diikuti untuk suatu jangka waktu tertentu (mengikuti perkembangan pasar).²

Persediaan atau inventory adalah stok bahan yang di gunakan produsen untuk memudahkan produksi atau untuk memuaskan pelanggan secara khusus, sediaan ini meliputi bahan baku, barang dalam proses, dan bahan jadi. Bahan baku

¹ Syarirah Rahman, Analisis Konsep Penetapan Harga Olahan Ikan Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Syariah (Studi Kasus Pempek Ummi Makassar Dan Umkm Pempek Di Kecamatan Panakkukkang), Universitas Hasanuddin Makassar, 2022, Halm 1

² Nur Akhadi, Pengaruh Penetapan Harga Terhadap Tujuan Penjualan Fresh Milk Pada Cv Zayco Boga Alifa Kota Bandung. Bandung: Universitas Pasundan, 2018, Halm 18

adalah barang yang akan menjadi bagian dari produk jadi yang dengan mudah dapat diikuti biayanya. Adanya sediaan bahan baku tidak lepas dari paradig daya saing antar wilayah yang memiliki hasil produksi terutama bidang perikanan yang menjadi komoditas utama untuk suatu produksi. Negara Indonesia merupakan negara kepulauan yang memiliki sumber daya alam yang melimpah baik di darat maupun yang ada di laut. Sumberdaya dan tenaga yang dimiliki oleh masyarakat kita maupun modal yang sangat penting dalam mengembangkan usaha-usaha yang ada, terutama usaha di bidang perikanan.³

Metode penetapan harga merupakan salah satu bagian dari marketing mix yang dapat dimaksimalkan oleh UMKM untuk bersaing dalam penjualan produk serta merupakan salah satu faktor penting yang mempengaruhi minat beli konsumen. Strategi penetapan harga (pricing) sangat signifikan dalam pemberian volume kepada konsumen dan mempengaruhi image produk, serta keputusan konsumen untuk membeli. Banyak konsumen menggunakan harga sebagai indikator mutu produk.⁴

Industri rumah tangga (IRT) merupakan salah satu bagian dari usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Industri rumah tangga yaitu suatu kegiatan usaha yang dijalankan oleh ibu rumah tangga dengan jumlah tenaga kerja 1-4 orang yang biasanya terdiri dari anggota keluarga sendiri. Industri ini memiliki tujuan yang sama halnya dengan perusahaan besar yaitu untuk mendapatkan laba yang besar, mempertahankan keberlangsungan dan terus mengembangkan usahanya. Seiring berkembangnya zaman banyak industri-industri bermunculan

³ Hasnirar, *Pemasaran Terhadap Hasil Penjualan Tangkapan Ikan Pada Pangkalan Pendaratan Ikan (PPI) Paotere Makassar 2014*, hlm. Hlm. 23

⁴ Mukhlis Akhadi, *Analisis Dampak Lingkungan*, (Universitas Syiah Kuala, 2019), hlm . 8

yang menyebabkan terjadinya persaingan bisnis, dengan demikian industri rumah tangga dituntut untuk lebih efektif, efisien, dan inovatif dalam memproduksi produk. Untuk mendapatkan laba yang besar, mempertahankan keberlangsungan dan mengembangkan usaha baik Industri Rumah Tangga maupun usaha lainnya perlu adanya perhitungan harga pokok produksi dan perhitungan harga jual yang tepat.⁵ Penentuan harga pokok produksi merupakan hal yang sangat penting mengingat manfaat informasi harga pokok produksi adalah untuk menentukan harga jual produk, serta penentuan harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses yang akan disajikan dalam neraca.

Penetapan harga biasanya dilakukan untuk menambah nilai atau besarnya biaya produksi yang diperhitungkan terhadap biaya yang dikeluarkan dan pengorbanan tenaga dan waktu dalam memproses barang ataupun jasa. Dalam menetapkan harga jual suatu produk, suatu para pelaku usaha UMKM harus memperhatikan berbagai pihak seperti konsumen akhir, penyalur, pesaing, penyuplai dana, para pekerja, dan pemerintah. Karena tingkat harga tidak terlepas dari daya beli konsumen, reaksi para pesaing, jenis produk dan elastisitas permintaan serta tingkat keuntungan bagi para pelaku usaha UMKM.⁶

Dalam keuangan syariah ada beberapa norma yang menjelaskan tentang Penentuan harga mempunyai dua bentuk, ada yang boleh dan ada yang haram. Tas'ir ada yang zalim, itulah yang diharamkan dan ada yang adil itulah yang dibolehkan. Artinya Harga tersebut haruslah direlakan oleh kedua belah pihak

⁵ Anonimous, [Http://Repositori.Umrah.Ac.Idf](http://Repositori.Umrah.Ac.Idf) diakses pada 15/5/2024

⁶ Phillip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Op.Cit.*, hlm. 76

dalam akad, baik sedikit, lebih besar, atau sama dengan nilai barang atau jasa yang ditawarkan oleh pihak penjual kepada pihak pembeli.⁷

Dalam konsep keuangan syariah harga ditentukan oleh permintaan dan penawaran dan penawaran pengaturan harga ini diperlukan bila kondisi pasar tidak terjamin adanya keuntungan disalah satu pihak, akan tetapi ketika seseorang telah menguasai pasar, permainan hingga seringkali terjadi. Penetapan harga seringkali terjadi. Penetapan harga adalah wajar atau harga keseimbangan diperoleh dari interaksi antara kekuatan permintaan (demand) dan penawaran (supply) dalam suatu persaingan sempurna, penetapan harga merupakan strategi kedua dilakukan setelah strategi pemasaran dilakukan, penetapan harga bukan suatu hal yang mudah untuk dilakukan karena keputusan tersebut akan mempengaruhi penjualan dan keuntungan. Dalam Islam Perdagangan harus dilakukan secara baik dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Islam melarang keuntungan yang berlebihan, perdagangan yang tidak jujur, merugikan orang lain, harus menetapkan keadilan dan kejujuran dalam setiap kegiatan ekonomi.⁸

Usaha Abon ikan ini memproduksi abon ikan yang bahan bakunya dari Ikan Tongkol Ikan layang dan Ikan Tenggiri. Ikan adalah sumber protein yang tinggi dan sebagai kebutuhan pokok, ikan tidak tahan lama jika hanya untuk dikonsumsi biasa, namun dengan adanya kreasi dari mitra usaha kecil menengah yang lebih inovatif maka proses ikan menjadi abon yang bebas pengawet serta tahan lama, menyebabkan makanan ini. Abon ikan menjadi makanan yang hampir

⁷ Yusuf Qardhawi, Norma Dan Etika Ekonomi Islam (Jakarta: Gema Insani, 1997), hal.257

⁸ Salwa, Pengaruh Perencanaan Anggaran dan Pelaksanaan Anggaran Terhadap Serapan Anggaran Satuan Kerja Perangkat Daerah (SKPD) Pada Pemerintahan Kota Banda Aceh. (Jurnal Transformasi Administrasi, 2019) hlm 5

disukai oleh semua kalangan umur karena citarasanya yang gurih dan lezat akibat adanya beberapa bahan tambahan yang sering digunakan untuk pembuatan abon antara lain santan kelapa, rempah-rempah (bumbu), gula, garam dan minyak.⁹Dalam menetapkan harga jual, perlu mempertimbangkan harga pokok produksi terlebih dahulu agar dapat menutupi biaya yang dikeluarkan. Harga pokok produk yang telah ditentukan kemudian dapat digunakan sebagai dasar dalam menentukan harga jual produk dengan proses penentuan.

Dengan ketersediaan bahan baku berupa ikan mentah yang ada di Banda Neira seharusnya berpeluang terhadap tingkat pendapatan bagi para pelaku usaha UMKM prodak Abon Ikan, namun membutuhkan sebuah format baru dalam menentukan penetapan harga secara objektif pada prodak yang akan dijual, sehingga dapat menjadi satu cara pandang yang sama bagi setiap para pelaku usaha UMKM prodak Abon Ikan di Banda Neira, dan ini akan berdampak pada sektor pemasaran yang berpotensi bisa masuk pada *market* (Pasar) yang berskala besar, bahkan di tingkat ekspor ke luar daerah.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan menganggap perlu untuk menganalisis lebih lanjut dan lebih mendalam mengenai "**Analisis Ketersediaan Bahan Baku Terhadap Penetapan Harga Jual Produk Ikan Abon Di Banda Neira Perspektif Keuangan Syariah.**

⁹ Fika Dilla, Perspektif Konsumen Terhadap Produk Abon Ikan Tuna Di Ksm Tenggara Kelurahan Lappa Kecamatan Sinjai Utara, Institut Agama Islam (IAI) Muhammadiyah Sinjai, 2022,Halm 5

B. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana hubungan antara ketersediaan bahan baku dalam penetapan harga ikan abon di Banda Neira ?
2. Bagaimana penetapan harga dalam prespektif keuangan syariah?

C. Batasan Masalah

Tentang penetapan harga oleh-oleh khas Banda Naira yaitu abon ikan. Alasan memilih Abon Ikan, karena wilayah Banda Naira merupakan salah satu daerah yang hasil ikan-nya terkenal di Maluku, sehingga potensinya besar untuk dikembangkan.

D. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan Penelitian ini berdasarkan rumusan masalah di atas adalah:

1. Untuk mengetahui Bagaimana hubungan antara ketersediaan bahan baku dalam penetapan harga abon ikan di Kecamatan Banda
2. Untuk mengetahui bagaimana Penetapan harga jual Beli Abon Ikan dalam perspektif Keuangan Syaria.

E. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini dijadikan sebagai dokumentasi dan sumber rujukan bagi penelitian selanjutnya, sekaligus sebagai bahan kajian bagi mahasiswa dan sebagai pertimbangan terhadap peneliti selanjutnya yang ada relevansinya dengan masalah tersebut.

1. Bagi Para UMKM di Pulau Banda Neira, penelitian ini dapat bermanfaat sebagai dasar penetapan harga jual beli pada produl Abon ikan di Banda Neira.
2. Bagi masyarakat untuk memberi tambahan informasi dan pengetahuan Analisis Straregi penetapan harga jual beli pada produk Ole-ole di Banda Neira. (Abon ikan)

F. Definisi Judul

Agar tidak terjadi salah tafsir dalam penulisan ini, maka perlu menjelaskan beberapa istilah:

- a) Analisis adalah aktivitas yang memuat sejumlah kegiatan seperti menguasai, membedakan, memilah sesuatu untuk di golongankan dan di kelompokkan kembali menurut kriteria tertentu kemudian dicari kaitannya dan di tafsirkan maknanya.
- b) Bahan Baku Perusahaan, khususnya perusahaan manufaktur memerlukan bahan baku dan bahan mentah untuk diolah dalam proses produksi. Tanpa persediaan bahan baku yang memadai dapat mengakibatkan proses produksi terganggu. Implikasi dari mengadakan persediaan bahan baku adalah timbulnya biaya-biaya yang berkaitan dengan pengadaan persediaan bahan baku itu sendiri. Bila diamati secara seksama, bahwa setelah persediaan bahan-bahan dibeli atau dipesan, selanjutnya digunakan dalam proses produksi. Adakalanya bahan-bahan yang diproses tidak langsung menjadi barang jadi, tetapi menjadi setengah jadi terlebih dahulu. Barang setengah jadi pun harus disimpan dalam gudang untuk kemudian

diproses lebih lanjut untuk menjadi barang jadi (finishedgoods). Barang jadi ini pun sebelum dikirim kepada pedagang besar (grosir) disimpan lebih dahulu digudang barang jadi. Setelah dikirim ke grosir berarti persediaan barang tersebut secara fisik telah meninggalkan pabrik. Pabrikasi (manufacturing) melibatkan perubahan bahan baku kedalambentuk produk jadi melalui usaha tenaga kerja dan pemakaian perlengkapan produksi. Sebaliknya, perdagangan (merchandising) adalah pemasaran produk dalam bentuk jadi yang diperoleh dari perusahaan lain atau sumber dari luar. Biaya pabrikasi (manufacturing cost) meliputi semua biaya yang berkaitan dengan proses produksi.

- c) Harga adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu. Istilah harga digunakan untuk memberikan nilai finansial pada suatu barang atau jasa
- d) Konsep penetapan harga adalah harga yang ditentukan berdasarkan biaya produksi dan pemasaran yang ditambah dengan jumlah tertentu sehingga menutupi biaya-biaya langsung, biaya overhead, dan laba.
- e) Produk adalah apapun yang bisa ditawarkan di sebuah pasar dan bisa memuaskan sebuah keinginan atau kebutuhan.