BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dewasa ini perkembangan koperasi di Indonesia semakin lama semakin menunjukkan perkembangan yang menggembirakan. Sebagai salah satu pilar penopang perekonomian Indonesia, keberadaan koperasi sangat kuat dan mendapat tempat tersendiri di kalangan pengguna jasanya.

Koperasi sebagai wadah gerakan ekonomi yang memiliki sasaran dan tujuan untuk menciptakan perhatian sosial ekonomi dan kesejahteraan para anggotanya serta masyarakat daerah kerjanya. Untuk meningkatkan kesejahteraan anggota maka diperlukan suatu usaha ekonomi yang terjadi secara terus menerus dan menguntungkan sehingga aktivitas usaha koperasi dapat berkembang.

Peranan koperasi tidak lagi sekedar perjuangan kelompok lemah sehingga menimbulkan solidaritas sosial diantara mereka, tetapi koperasi telah diangkat menjadi badan usaha yang setara dengan Badan Usaha Milik Negara dan swasta sebagai unit yang produktif. Setiap warga negara dan setiap badan usaha harus ikut serta didalam kegiatan pembangunan, baik melalui usaha-usaha ekonomi seperti perusahaan swasta, Badan Usaha Milik Negara (BUMN) maupun perseorangan. Keberadaan badan usaha tersebut diperlukan dalam usaha mengelolah segala sumber daya yang ada baik sumber daya manusia maupun sumber daya alam.

Salah satu yang membedakan koperasi dengan Badan Usaha Milik Negara dan swasta adalah jika para pelaku ekonomi Badan Usaha Milik Negara dan swasta memusatkan diri pada perkumpulan modal yang berarti kekuasaan organisasi ditentukan berdasarkan besarnya modal yang dimiliki, sedangkan koperasi memusatkan diri pada orang atau anggota yang berarti dalam menentukan kebijakan organisasi didalam rapat anggota koperasi setiap anggota memiliki hak yang sama, dengan tujuan akhir dari koperasi adalah untuk mempertinggi taraf hidup, kesejahteraan dan pemerataan pendapatan masyarakat.

Salah satu jenis usaha koperasi di Jawa barat adalah usaha batik, Jawa Barat merupakan salah satu daerah yang memiliki potensi besar produk-produk batik dari yang klasik (turun-temurun menjaga pakem) sampai batik kontemporer yang mengembangkan seni membatik hingga menghasilkan produk industri kreatif yang sudah masuk ke ranah gaya hidup anak muda atau masyarakat kelas menengah yang lebih luas. (Pikiran Rakyat, 2012).

Dua tahun terakhir ini, batik di Jawa Barat berkembang pesat. Di mana 18 dari 26 kabupaten di Jawa Barat, saat ini sudah memiliki seni batik khas. Sendy Ramania Yusuf di Bandung mengatakan, jika pada tahun 1960 sampai 1970-an, batik Jawa Barat hanya ada di Garut, Tasikmalaya, Ciamis dan Cirebon, kini batik sudah berkembang ke Bandung, Cimahi, Cianjur dan Bogor. (Pos Kota, 2012).

Kota Cirebon lekat dibenak banyak orang sebagai tempat pengrajin batik. Daerah produksi dan pengrajin batik Cirebon terdapat di lima wilayah Desa yang berbeda, tepatnya didaerah-daerah yang berada disekitar Desa Trusmi (pusat batik Cirebon). Desa-desa yang berada disekitar desa Trusmi diantaranya Desa Gamel,

Kaliwulu, Wotgalih, Kalitengah, dan Panembahan. Dengan banyaknya daerah produksi dan pengrajin batik di Cirebon maka pemerintah setempat memutuskan untuk mendirikan koperasi batik yang diberi nama Koperasi Batik “Budi Tresna” Desa Trusmi Kulon, Kecamatan Plered Kabupaten Cirebon Provinsi Jawa Barat. Dibentuk atas kuasa Rapat Pembentukan Koperasi dan telah terdaftar pada Daftar Umum di Kantor Wilayah Departemen Koperasi dan PPK Provinsi Jawa Barat dengan Nomor Badan Hukum 324/BH/PAD/KWK-10/IX/1995 Tanggal 21 September 1995. Jumlah anggota Koperasi Batik Budi Tresna sampai tahun 2012 sebanyak 693 orang atau anggota yang aktif yang terdiri dari 44 anggota yang membuka *showroom*, 165 anggota yang tidak membuka *showroom* , 427 anggota yang mendirikan usaha di luar batik seperti usaha makanan ringan dan industri meuble dan 57 anggota yang tidak aktif.

Koperasi Batik Budi Tresna mempunyai maksud dan tujuan : membiasakan diri dan membina diri dalam berorganisasi untuk memperjuangkan kepentingan bersama dengan azas kekeluargaan dan gotong royong, serta meningkatkan dan memperkembangkan kesejahteraan anggota pada khususnya dan kemajuan daerah kerja pada umumnya dalam rangka menunjang terwujudnya masyarakat yang adil dan makmur berdasarkan Undang-Undang Dasar 1945 dan Pancasila.

Peran Koperasi Batik Budi Tresna sangat penting bagi para pengusaha atau anggota koperasi, pengusaha yang membutuhkan kekurangan modal bisa meminjam ke koperasi dan sistem pengembaliannya berdasarkan kesepakatan antar kedua belah pihak. Disini, koperasi yang menaungi pengusaha batik dan

sebagai penyalur atau menjual produk kepada konsumen sementara pengusaha sebagai pemasok produk dan yang menentukan biaya produksi serta harga jual.

Pertumbuhan batik Trusmi semakin bergerak cepat mulai dari tahun 2006, hal ini bisa dilihat dari banyaknya *showroom-showroom* batik yang didirikan oleh pengusaha atau anggota koperasi yang berada disekitar jalan utama desa Trusmi dan Panembahan dan ada juga pengusaha atau anggota koperasi yang tidak membuka *showroom*. Perbedaannya adalah kalau pengusaha atau anggota koperasi yang membuka *showroom*, berarti para konsumen bisa datang langsung ke *showroom* tersebut dan dapat juga memesan melalui sistem *online*, sedangkan pengusaha atau anggota koperasi yang tidak membuka *showroom*, berarti pengusaha tersebut langsung menawarkan produk dan mengantarkan langsung pesanan konsumen sesuai dengan pesannya. Dalam penelitian ini yang diteliti hanya pengusaha atau anggota koperasi yang membuka *showroom* sebanyak 44 pengusaha atau anggota koperasi. Pengusaha atau anggota koperasi batik Trusmi menjual beraneka ragam jenis dan model batik, dalam penelitian ini dikhususkan pada kain batik perempuan.

Pengusaha atau anggota koperasi dalam melakukan kegiatan usahanya selalu menginginkan agar usahanya terus berkembang dan maju. Perkembangan dan kemajuan ini dapat dilihat dari tingkat atau volume penjualan. Volume penjualan merupakan angka yang menunjukkan besar kecilnya jumlah penjualan atas produk pada suatu periode tertentu. Dimana dengan tingkat volume penjualan yang tinggi akan menghasilkan keuntungan yang besar. Data volume penjualan anggota koperasi dapat dilihat pada tabel 1.1 dibawah ini :

Tabel I.1
Data Volume Penjualan Anggota Koperasi Batik Budi Tresna Cirebon
Tahun 2007-2009

No.	Tahun	Volume Penjualan
1.	2007	Rp. 14. 854.735.000,00
2.	2008	Rp. 12. 284.850.000,00
3.	2009	Rp. 11. 640.552.000,00

Sumber : Laporan Volume Penjualan Koperasi Batik Budi Tresna

Berdasarkan tabel 1.1 diatas, volume penjualan anggota koperasi batik Budi Tresna Cirebon mengalami penurunan. Pada tahun 2007 sebesar Rp. 14.854.735.000,00 sedangkan pada tahun 2008 volume penjualan mengalami penurunan sebanyak Rp.12.284.850.000,00 atau mengalami penurunan sebesar Rp. 2.569.885.000,00 Pada tahun 2009 volume penjualan juga mengalami penurunan sebesar Rp. 11.640.552.000,00 atau mengalami penurunan sebesar Rp. 644.298.000,00.

Besar kecilnya volume penjualan dipengaruhi oleh faktor-faktor antara lain persaingan, kualitas produk, promosi, biaya produksi dan harga jual.

Penurunan volume penjualan dikarenakan sejak tahun 2008 pengusaha batik Trusmi mengalami perkembangan sehingga dalam hal ini semakin banyaknya persaingan dalam industri sejenis dan hal ini konsumen akan memilih produk dari pengusaha mana yang akan dibeli.

Faktor lain yang mempengaruhi volume penjualan adalah kualitas produk yang dihasilkan, karena dengan turunnya kualitas produk akan mengakibatkan kekecewaan konsumen. Dimana kekecewaan konsumen dapat menurunkan minat beli konsumen terhadap produk yang dihasilkan pengusaha tersebut baik

konsumen yang telah mencoba atau memakai produk maupun yang belum mencoba. Pada umumnya kekecewaan ini akan cepat tersebar mengenai kualitas produk tersebut sehingga konsumen akan berkurang dan beralih kepada produk lain yang sejenis dan berkualitas lebih baik. Dengan demikian kualitas produk mempunyai peranan dalam mempengaruhi tingkat volume penjualan pengusaha tersebut.

Volume penjualan juga dipengaruhi oleh faktor kegiatan promosi. Kegiatan promosi merupakan cara agar terjalannya komunikasi antara produsen dengan konsumen. Dengan kegiatan promosi ini pengusaha memberikan informasi mengenai produknya terutama kelebihan-kelebihannya sehingga konsumen tertarik dan terpengaruh untuk membeli.

Faktor lain yang mempengaruhi volume penjualan adalah biaya produksi, untuk dapat menghasilkan suatu produk yang mempunyai mutu atau kualitas yang baik diperlukan biaya yang tidak sedikit dan terkadang pengusaha perlu mengeluarkan biaya yang besar jika manfaat yang dirasakan oleh pengusaha juga besar.

Berdasarkan hasil wawancara dengan ketua Koperasi Batik Budi Tresna yaitu bapak H. Masnedi Masina mengatakan bahwa dalam tiga tahun terakhir biaya produksi yang dikeluarkan oleh pengusaha atau anggota koperasi mengalami peningkatan sebesar 40%, hal ini disebabkan karena bahan baku yang digunakan dalam pembuatan batik semakin mahal.¹

¹ Hasil wawancara, 13 September 2012

Selain faktor-faktor yang telah disebutkan diatas, untuk seorang pengusaha juga memikirkan tentang harga jual produk secara tepat dalam rangka meningkatkan volume penjualannya karena harga yang tidak tepat akan berakibat tidak menarik para pembeli untuk membeli barang tersebut. Oleh karena itu didalam harga jual, pengusaha juga memperhatikan berbagai faktor seperti pendapatan dan daya beli masyarakat. Harga jual yang tidak terjangkau oleh masyarakat memiliki konsekuensi rendahnya kuantitas barang yang dapat dijual.

Pertimbangan harga jual sangat diperhatikan oleh pengusaha karena salah faktor konsumen dalam mengambil keputusan pembelian ialah dalam segi harga jual yang ditetapkan untuk suatu produk dan hal ini juga dapat memperluas pangsa pasar. Dalam hal ini pengusaha batik Trusmi besarnya harga jual yang ditetapkan untuk suatu produk berdasarkan perwarnaan, design batik, kain yang digunakan, biaya produksi serta kerumitan proses produksi dengan mutu yang baik tentunya. Dapat dilihat dalam tabel 1.2 dibawah ini :

Tabel I.2
Harga Jual Berdasarkan Jenis Kain Batik Perempuan

No.	Jenis Kain	Kisaran Harga (dalam ribuan)	
		Cap	Tulis
1.	Batik Sutra	170-265	210-360
2.	Batik Katun	70-160	110-200

Sumber : Laporan Harga Jual Koperasi Batik Budi Tresna

Berdasarkan tabel 1.2 diatas, konsumen dalam mengambil keputusan pembelian khususnya perempuan, mereka lebih menyukai jenis kain yaitu kain batik sutera dan kain batik katun. Karena ukuran tubuh perempuan itu berbeda-beda, mereka merasa baju batik perempuan yang sudah jadi tidak sesuai dengan

model yang diinginkan serta ukuran baju yang diinginkan tidak tersedia, walaupun harga jual jenis batik ini tergolong tinggi yaitu untuk kain batik sutera cap sekitar Rp.170.000,00 hingga Rp.265.000,00 sedangkan untuk kain batik sutera tulis sekitar Rp. 210.000,00 hingga Rp. 360.000,00 dan untuk kain batik katun cap sekitar Rp 70.000,00 hingga Rp. 160.000,00 sedangkan untuk kain batik katun tulis sekitar Rp. 110.000,00 hingga Rp.200.000,00.

Pengusaha dapat mengambil strategi harga jual seperti harga jual secara bersaing serta pemberian discount atau potongan harga dan sebagainya. Dengan cara harga jual semacam itu akan dapat menarik perhatian serta mendorong konsumen untuk segera melakukan transaksi pembelian agar tidak terlewatkan kesempatan yang terbatas waktunya bagi berlakunya harga jual obral tersebut. Oleh karena pentingnya masalah harga jual maka pengusaha hendaknya mempertimbangkan secara matang setiap keputusan dalam masalah harga jual.

Berdasarkan hal tersebut diatas maka penulis tertarik untuk meneliti hubungan antara biaya produksi dan harga jual dengan volume penjualan di Koperasi Batik Budi Tresna Cirebon.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka dapat dikemukakan identifikasi masalah sebagai berikut :

1. Apakah terdapat hubungan antara persaingan pengusaha dengan volume penjualan di Koperasi Batik Budi Tresna Cirebon?

2. Apakah terdapat hubungan antara kualitas produk dengan volume penjualan di Koperasi Batik Budi Tresna Cirebon?
3. Apakah terdapat hubungan antara promosi dengan volume penjualan di Koperasi Batik Budi Tresna Cirebon?
4. Apakah terdapat hubungan antara biaya produksi dengan volume penjualan di Koperasi Batik Budi Tresna Cirebon?
5. Apakah terdapat hubungan antara harga jual dengan volume penjualan di Koperasi Batik Budi Tresna Cirebon?
6. Apakah terdapat hubungan antara biaya produksi dan harga jual dengan volume penjualan di Koperasi Batik Budi Tresna Cirebon?

C. Pembatasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, ternyata masalah volume penjualan menyangkut berbagai aspek, dan faktor-faktor permasalahan yang sangat kompleks. Karena keterbatasan peneliti dalam waktu, tenaga, dan dana yang mungkin mampu dikerahkan untuk pemecahan keseluruhan masalah maka peneliti membatasi masalahnya hanya pada masalah hubungan antara biaya produksi dan harga jual dengan volume penjualan di Koperasi Batik Budi Tresna Cirebon.

D. Perumusan Masalah

Berdasarkan pembatasan masalah di atas, maka masalah dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Apakah terdapat hubungan antara biaya produksi dengan volume penjualan di Koperasi Batik Budi Tresna Cirebon?
2. Apakah terdapat hubungan antara harga jual dengan volume penjualan di Koperasi Batik Budi Tresna Cirebon?
3. Apakah terdapat hubungan antara biaya produksi dan harga jual dengan volume penjualan di Koperasi Batik Budi Tresna Cirebon?

E. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat berguna untuk:

1. Kegunaan Teoretis

Menambah pengetahuan dan pengalaman serta meningkatkan wawasan berpikir yang telah diperoleh mengenai hubungan antara biaya produksi dan harga jual dengan volume penjualan di Koperasi Batik Budi Tresna Cirebon ;

penelitian ini dapat menambah perbendaharaan ilmu pengetahuan bagi ser

2. Kegunaan Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan acuan, masukan dan sebagai bahan pertimbangan bagi peneliti lainnya jika ingin melakukan penelitian yang terkait dengan biaya produksi, harga jual dan volume penjualan batik.