

BAB III
KASUS PERUBAHAN HARGA SEPIHAK DALAM JUAL BELI RAK
ANTARA PRODUSEN DAN PEDAGANG PNGECER DI JALAN DUPAK NO.
91 SURABAYA

A. Profil Jalan Dupak Surabaya

1. Letak geografis

Lokasi Penelitian ini dilakukan di Jalan Dupak, Kecamatan Bubutan, Kelurahan Jeparu, Kabupaten Surabaya. Secara geografis letak Jalan Dupak Surabaya memiliki batas-batas wilayah antara lain:

Tabel 3.1

Data Batas-batas Wilayah Jalan Dupak Surabaya

| Letak | Jalan |
|-----------------|-----------|
| Sebelah Utara | Tembaan |
| Sebelah Selatan | Kemayoran |
| Sebelah Barat | Gundih |
| Sebelah Timur | Pahlawan |

Wilayah ini mempunyai letak geografi 07°09"-07°21" LS 112°36"-112°54" BT. Ketinggian 3-6 meter diatas permukaan air laut (dataran rendah), kecuali di bagian selatan terdapat dua bukit landai di daerah lidan dan gayungan dengan ketinggian 25-50 meter diatas permukaan air laut. Curah hujan rata-rata 183,2 mm, curah hujan diatas 200 mm terjadi pada bulan Desember-Mei.

Melihat kondisi wilayah dari lokasi penelitian dapat diketahui bahwa Jalan Dupak Surabaya memiliki lokasi yang cukup strategis karena berdekatan dengan Pusat Grosir Surabaya (PGS) dan Dupak Grosis. Kondisi ini tentu memberikan dampak yang positif bagi para pedagang di jalan Dupak Surabaya karena memiliki jumlah pembeli yang

cukup banyak. Yang mana pembeli tersebut tidak hanya dari penduduk Surabaya sendiri, melainkan dari Sidoarjo, Mojokerto, Jombang, dll.

Tabel 3.2

Data penjual (produsen) dan pembeli (pedagang pengecer) rak di jalan Dupak Surabaya

| Penjual (Produsen) Rak | Pembeli (Pedagang Pengecer) Rak |
|------------------------|---------------------------------|
| Bapak Maskur | Bapak Ismali |
| Bapak Romli | Ibu Talenta |
| Ibu Mina | Bapak Sudar |
| Bapak Alvin | Bapak Subhan |
| Bapak Anam | |

Sumber: Bapak Maskur

B. Profil Produsen

Usaha jual beli rak ini pertama kali didirikan pada tahun 2003 oleh seorang wirausaha bernama Bapak Maskur, awalnya beliau hanya menjual macam-macam triplek (mdf, arbot, partikel, milamin) dan seorang pembuat salon sound sistem yang berlangsung selama 23 tahun yakni mulai tahun 1990. Melihat lokasi Jalan Dupak yang strategis dan cukup bagus, karena berdekatan dengan Pusat Grosir Surabaya (PGS), dan Dupak Grosir, maka Bapak Maskur berniat mengembangkan usahanya yang kemudian menjadi usaha pembuat rak yang menerima pesanan berbagai macam model rak.

Dari tahun ke tahun, usaha Bapak Maskur senantiasa mengalami perkembangan. Hal ini dapat terlihat dari pesanan rak yang semakin meningkat, yang semula hanya membuat rak dengan 1 warna saja, sekarang sudah membuat rak dari beberapa warna sesuai pesanan, bahkan terkadang mendapat pesanan untuk membuat lemari pakaian.

Bapak Maskur mewujudkan gagasannya dengan melihat bahwa peluang usaha pembuat rak ini memiliki prospek yang bagus dengan segala macam keperluan yang melingkupinya, seperti kebutuhan rumah tangga, perlengkapan toko, kantor dan

sebagainya. Atas dasar pemikiran tersebut maka Bapak Maskur mengembangkan usahanya dengan menyediakan jasa-jasa tersebut.

Untuk memperlancar usahanya, Bapak Maskur memiliki beberapa karyawan dengan perincian sebagai berikut:

Tabel 3.3
Nama karyawan

| No | Nama | Karyawan Bagian |
|----|----------|----------------------|
| 1 | Hasip | Pembuat rak |
| 2 | Arivin | Pembuat rak |
| 3 | Latif | Pembuat rak |
| 4 | Hariato | Pemotong triplek mdf |
| 5 | Arfan | Pemotong triplek mdf |
| 6 | Soim | Pemotong lapisan rak |
| 7 | Mujib | Pengirim pesanan rak |
| 8 | Wafar | Pengirim pesanan rak |
| 9 | Muhammad | Pengirim pesanan rak |

Sumber: Bapak Maskur

Jumlah karyawan sewaktu-waktu dapat bertambah sesuai dengan kebutuhan. Hal ini biasanya terjadi ketika pesanan meningkat, penambahan karyawan dilakukan untuk memenuhi kebutuhan tenaga. Biasanya karyawan direkrut untuk melakukan pekerjaan khusus selama beberapa waktu tertentu (bukan karyawan tetap). Secara umum karyawan di usaha pembuat rak ini tidak dibatasi oleh tingkat pendidikan. Hal yang diutamakan adalah ketrampilan, keuletan, kedisiplinan, dan kejujuran dalam bekerja.

Tabel 3.4
Rincian model rak, warna, dan harga setiap model rak

| NO | Model | Warna | Harga satuan |
|----|-----------|-----------------------|--------------|
| 1 | Engkel | Likna atau Kuning | Rp 135.000,- |
| 2 | Engkel 90 | Mahoni atau Merah | Rp 165.000,- |
| 3 | H | Merah kehitam-hitaman | Rp 265.000,- |
| 4 | Datar | Hitam polos | Rp 235.000,- |
| 5 | Sayap | Coklat | Rp 235.000,- |

Sumber: Bapak Maskur

C. Praktek Jual Beli Rak Antara Produsen dan Pedagang Pengecer di Jalan Dupak No. 91 Surabaya.

Tansaksi jual beli rak antara produsen dan pedagang pengecer di Jalan dupak No. 91 Surabaya dilakukan dengan cara pesanan, biasanya pedagang pengecer memesan rak lewat telepon dan ada juga pedagang pengecer yang langsung datang ke produsen, yang kemudian dilanjutkan oleh pihak produsen yang menyebutkan harga rak dari setiap jenis atau model rak. Sedangkan pembayarannya diberikan pada produsen 2 minggu setelah rak terjual semua. Kemudian pedagang pengecer menjual kembali rak tersebut kepada konsumen, dengan harga yang telah ditentukan. Jika rak yang dikirim produsen itu terdapat kecacatan atau dalam keadaan kurang baik seperti ada goresan pada lapisan, letak kaca miring dan kaca pecah, maka pedagang pengecer tidak segan-segan selalu melakukan perubahan harga yang lebih rendah dari jumlah uang yang harus disetorkan kepada produsen.

Seorang produsen jika akan melakukan proses pembuatan rak, harus melalui beberapa tahapan, menurut Bapak Maskur, triplek mdf harus dipotong terlebih dahulu dengan ukuran yang sudah ditentukan, kemudian triplek mdf yang sudah dipotong harus di gosok atau dibersihkan dulu agar debu hilang, setelah itu triplek mdf yang sudah dipotong dan sudah bersih di beri lem disemua bagian yang kemudian diberi lapisan plastik berwarna sesuai pesanan, kalau semua bahan dasar pembuatan rak sudah siap seperti: triplek mdf yang sudah dipotong dan sudah dilapisi dengan lapisan berwarna, kayu dowel, paku, kaca, pegangan kaca, list, dan roda rak, maka baru bisa dirangkai yang kemudian menjadi sebuah rak.

Keuntungan seorang produsen dapat dihitung dari berapa banyak pesanan rak yang diminta oleh pedagang pengecer, jika penjualan rak yang di hasilkan sudah bisa menutup modal yang dikeluarkan, maka produsen sudah dikatakan untung.

D. Faktor Perubahan Harga Secara Sepihak dalam Jual Beli Rak Antara Produsen dan Pedagang Pengecer di Jalan Dupak No. 91 Surabaya.

Faktor perubahan harga secara sepihak yang dilakukan oleh pihak pedagang pengecer adalah karena adanya goresan pada lapisan rak, letak kaca yang miring atau ada kaca yang pecah, sebab itulah pihak pedagang pengecer melakukan perubahan harga secara sepihak, padahal jika rak yang dikirim pihak produsen dirasa kurang baik karena ada kecacatan dan memang sepenuhnya kesalahan dari pihak produsen, pasti pihak produsen akan membawa pulang kembali rak tersebut untuk diperbaiki (renovasi) atau memberikan potongan harga pada pihak pedagang pengecer sendiri, tetapi kebiasaan yang terjadi pihak pedagang pengecer malah dengan seenaknya memotong harga tanpa persetujuan kembali dengan pihak produsen.

Menurut Bapak Maskur, Seorang pedagang pengecer melakukan perubahan harga juga dikarenakan beberapa sebab yang melatarbelakanginya, diantaranya:¹

- 1) Ada goresan pada lapisan rak.
- 2) Letak kaca yang miring.
- 3) Kaca pecah.

Bapak Ismali adalah seorang pedagang pengecer yang memesan rak setiap 1 bulan sekali, ia memesan rak pada produsen lewat telepon, biasanya ia memesan 5 model rak dengan warna yang bervariasi sesuai dengan pesanan, yaitu: rak model h, engkel, engkel

¹ Bapak Maskur, *Wawancara Produsen*, Surabaya, 17 september 2013

90, datar dan sayap, ia pernah mengalami rak yang dipesan ada goresan dan letak kaca yang miring, maka bapak Ismali memotong harga yang sudah ditentukan produsen. Jumlah harga dari produsen semula sebesar Rp 1.970.000,- tetapi ia hanya membayar 1.800.000,- dengan potongan harga Rp 170.000,-. Ia mengambil keuntungan dari hasil penjualan kepada konsumen dengan harga normal Rp. 165.000,- untuk rak Engkel, Rp 195.000,- untuk rak Engkel 90, Rp 265.000,- untuk rak Datar, Rp 265.000,- Untuk rak Sayap dan Rp 295.000,- Untuk rak H. ²

Sedangkan Ibu Talenta, biasanya ia memesan beberapa jenis rak setiap 2 minggu sekali, jika rak yang diterima ada kecacatan atau kurang bagus, maka Ibu Talenta juga langsung melakukan potongan harga, karena pernah ia mendapatkan rak yang ada goresannya dan ada juga kaca yang pecah, jadi jumlah harga yang seharusnya beliau bayar Rp 3.710.000,- tetapi ia hanya membayar Rp Rp 3.500.000,- dengan potongan harga Rp 210.000,-. Ia juga menyadari kalau masalah ada goresan pada lapisan rak dan kaca pecah itu tidak sepenuhnya kesalahan pihak produsen, terkadang kesalahan dari karyawan toko Ibu Talenta sendiri, karena kurang hati-hati saat mengangkat dan meletakkan rak, tapi kalau tidak melakukan potongan harga, terkadang pihak produsen tidak akan memberikan potongan harga. Sedangkan rak dengan kualitas kurang bagus tersebut jika dijual ke konsumen harganya juga turun. Ia mengambil keuntungan dari hasil penjualan ke konsumen dengan harga kepada konsumen dengan harga normal Rp 160.000,- untuk rak Engkel, Rp 190.000,- untuk rak Engkel 90, Rp 260.000,- untuk rak Datar, Rp 260.000,- Untuk rak Sayap dan Rp 290.000,- Untuk rak H. ³

² Bapak Ismali, *Wawancara Pedagang pengecer*, Surabaya, 14 september 2013

³ Ibu Talenta, *Wawancara Pedagang pengecer*, Surabaya, 13 November 2013

Menurut Bapak Maskur, apabila ada rak yang dikirim ada kecacatan atau kurang bagus dan kesalahan penuh dari pihak produsen, pasti pihak produsen akan memotong harga sesuai kesepakatan atau ia menyuruh karyawannya untuk membawa pulang kembali rak tersebut untuk diperbaiki (direnovasi), dan apabila ada rak yang cacat atau dalam keadaan kurang baik karena kesalahan penuh pihak pedagang pengecer, maka pihak produsen akan membawa pulang kembali rak tersebut untuk diperbaiki (merenovasi) rak tersebut, asalkan pihak pedagang pengecer mau mengganti rugi dengan membayar ongkos renovasi dan ongkos kirim, tetapi pada kenyataannya apabila ada rak yang cacat atau kurang bagus, baik kesalahan penuh dari pihak produsen maupun kesalahan penuh dari pihak pedagang pengecer, pihak pedagang pengecer akan melakukan potongan harga sepihak tanpa ada kesepakatan ulang dengan pihak produsen.⁴

Seorang produsen tidak selalu untung setiap harinya, karena banyak pedagang pengecer yang nunggak atau molor pembayarannya sampai 1 bulan bahkan lebih, hal tersebut pasti merugikan pihak produsen. Sebenarnya produsen sangat bergantung pada pedagang pengecer, karena penjualan akhir berada pada pedagang pengecer.

Mengenai kasus perubahan harga sepihak yang dilakukan oleh pedagang pengecer, baginya merupakan hal yang sudah tidak bisa dihindarkan lagi, tidak hanya ia saja, hampir semua produsen mengalaminya, dan itu keluhannya sama saja, kalau bukan masalah ada goresan pada lapisan rak, letak kaca miring dan kaca pecah. Kebanyakan pihak produsen memilih untuk mengalah jika ada kasus seperti itu, bagi mereka walau itu mengecewakan dan merugikan, tapi tidak seberapa dari pada raknya dikembalikan.

⁴ Bapak Maskur, *Wawancara Produsen*, Surabaya, 15 November 2013

Seperti yang terjadi padanya rak yang telah dikirim ke pihak pedagang pengecer dikembalikan lagi, pihak pedagang pengecer beralasan rak yang dikirim ada kecacatan (goresan pada lapisan rak, letak kaca miring, dan kaca pecah) sehingga waktu dijual kembali oleh pihak pedagang pengecer kepada konsumen, pihak konsumen akan meminta harganya untuk dikurangi.⁵

Bapak Ismali akan mengurangi harga jual kepada konsumen yang semula mengambil keuntungan sebesar Rp 30.000,- setiap 1 unit model rak, dipotong Rp 20.000,-, jadi bapak Ismali hanya mengambil keuntungan Rp 10.000,- setiap 1 unit model rak.⁶ Sedangkan Ibu Talenta akan mengurangi harga jual kepada konsumen yang semula mengambil keuntungan sebesar Rp 25.000,- setiap 1 unit model rak, dipotong Rp 15.000,-, jadi ibu Talenta hanya mengambil keuntungan Rp 10.000,- setiap 1 unit model rak.⁷

Untuk mengantisipasi kasus tersebut, sebenarnya pihak produsen memberitahukan terlebih dahulu pada pihak pedagang pengecer bahwa rak yang dikirimnya itu ada kecacatan atau kurang bagus dan merupakan kesalahan penuh dari pihak produsen, seperti yang dilakukan oleh Ibu Mina selalu memberitahukan kondisi raknya pada pihak pedagang pengecer yang memesan rak ditempatnya. Akan tetapi jika rak yang dikirimnya dengan kualitas kurang bagus, potongan harga sudah diberikan oleh Ibu Mina, namun pihak pedagang pengecer memilih harga yang ditetapkan mereka sendiri (harga tawaran pedagang pengecer). Jadi, hal itu pula yang menyebabkan tidak selalu

⁵ Bapak Maskur, *Wawancara Produsen*, Surabaya, 15 November 2013

⁶ Bapak Ismali, *Wawancara Pedagang Pengecer*, Surabaya, 9 Februari 2014

⁷ Ibu Talenta, *Wawancara Pedagang Pengecer*, Surabaya, 9 Februari 2014

menerapkan potongan harga, karena sering kali harus mengalah atas harga yang ditetapkan oleh pedagang pengecernya.⁸

Lain halnya yang dilakukan oleh Bapak Romli, potongan harga telah diberikan pada pedagang pengecernya, karena Bapak Romli sadar rak yang dikirimnya dengan kualitas kurang bagus, terkadang pedagang pengecernya tidak terima dengan harga yang sudah diberikan oleh Bapak Romli, bahkan pedagang pengecernya akan pindah pada produsen lain. Namun kalau rejeki tidak akan kemana, pedagang pengecer hilang 1 pasti suatu saat akan dapat penggantinya. Menurutnya, potongan harga yang telah diberikan itu sudah menjadi tanda jika seorang produsen peduli pada pedagang pengecernya.⁹

E. Dampak Perubahan Harga Secara Sepihak dalam Jual Beli Rak di Jalan Dupak Surabaya Terhadap Produsen dan Karyawan Produsen.

Perubahan harga secara sepihak dalam jual beli rak ini, sebenarnya banyak menimbulkan kerugian, karena pihak produsen sudah mengeluarkan modal atau biaya yang sangat besar, yang diantara untuk membeli bahan untuk pembuatan rak, seperti: triplek mdf, lapisan plastik berwarna, list, paku, lem, pegangan kaca, roda rak, kayu dowel, untuk membayar buruh pembuat rak, buruh pemotong triplek mdf, buruh pemotong kaca, buruh pengirim rak dan sebagainya.

Untuk para karyawan tidak merasakan kerugian dari pemotongan harga secara sepihak yang dilakukan pihak pedagang pengecer tersebut, karena walau pihak pedagang pengecer melakukan pemotongan harga secara sepihak, gaji atau upah para karyawan tidak ikut dipotong atau dikurangi, Bapak Maskur menyadari bahwa pekerjaan membuat

⁸ Ibu Mina, *Wawancara Produsen*, Surabaya, 15 November 2013

⁹ Bapak Romli, *Wawancara Produsen*, Surabaya, 15 November 2013

rak itu tidak mudah, karena harus membutuhkan ketelitian yang lebih, oleh karena itu gaji atau upah para karyawan tidak akan dipotong atau dikurangi oleh Bapak Maskur.¹⁰

Menurut Bapak Hasip (salah satu karyawan bapak maskur), walaupun ada pedagang pengecer yang melakukan pemotongan harga rak secara sepihak terhadap Bapak Maskur (produsen), gaji atau upah Bapak Hasip tidak akan dipotong atau dikurangi, menurut Bapak Maskur, Bapak Hasip sudah bekerja keras dan sangat rajin dan teliti, karena apabila pembuatan rak tidak dilakukan dengan hati-hati dan teliti maka hasil pembuatan rak juga akan kurang bagus, maka dari itu untuk mendapatkan kualitas rak yang bagus, harus bekerja dengan hati-hati dan teliti, agar tidak merugikan Bapak Maskur selaku bosnya sendiri.¹¹

¹⁰ Bapak Maskur, *Wawancara Produsen*, Surabaya, 15 November 2013

¹¹ Bapak Hasip, *Wawancara Karyawan*, Surabaya, 15 November 2013

