

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Objek Penelitian**

##### **1. Sejarah UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek**

UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek yang menyediakan bibit padi dengan kualitas terbaik yang memiliki harga yang tepat untuk kebutuhan bibit padi dan beberapa hal yang berhubungan dengan pertanian. Bermula pada tahun 1989 pemerintah membuka kesempatan kepada petani untuk menjadi penangkar atau produsen benih padi, yang bertujuan untuk menyediakan benih padi yang berkualitas. Sedangkan untuk swasembada pangan negara, produksi pertanian harus bagus dan memiliki peningkatan. Untuk menunjang hal tersebut salah satunya harus tersedianya benih padi yang berkualitas. Sektor pertanian sendiri didalamnya terdapat petani sebagai pelaku utamanya, yang merupakan tiang negara, dalam artian pertanian yang menghasilkan sumber pangan menjadi hal pokok untuk keberlangsungan hidup negara atau orang-orang yang berada pada negara tersebut.

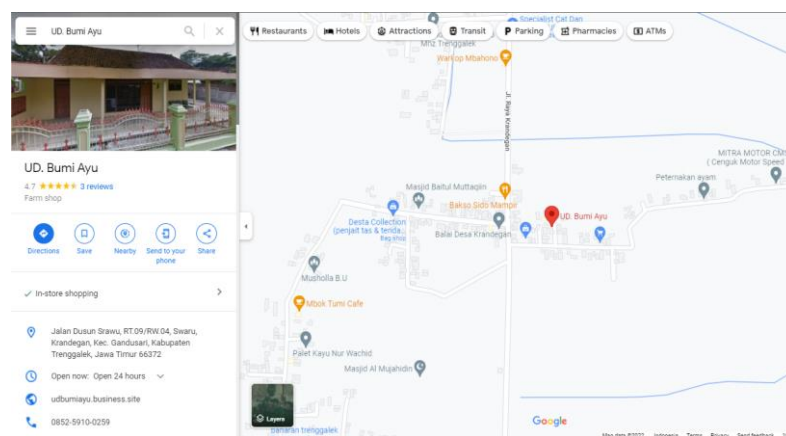
Pada tahun 1990 Alm. H. Abdullah mendaftarkan diri untuk menjadi salah satu produsen benih padi, yang kemudian di beri nama dengan UD. Bumi Ayu. Alm. H Abdullah menjadi pemimpin sekaligus pendiri dan pemilik dari usaha UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek, dengan mempertahankan kualitas produk dan kepuasan pelanggan serta harga yang bersahabat membuat usaha ini dapat bertahan dan terus

meningkat. Hingga pada akhirnya sekitar tahun 2014, UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek ditinggalkan pemilik sekaligus pendiri yang kemudian kepemimpinan diambil alih atau di teruskan oleh putranya yang bernama bapak Moh. Ashom, yang sampai sekarang masih dipimpin dan diteruskan oleh beliau. Dengan terus mempertahankan dan meningkatkan kualitas produk yang telah bertahun-tahun dimiliki oleh UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek, serta kepuasan pelanggan dan harga yang terus dipertahankan menjadikan usaha ini selalu diminati dan dibutuhkan oleh masyarakat khususnya oleh para petani.

## 2. Lokasi Penelitian

Penelitian yang dilakukan berada pada UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek yang berlokasi di Jalan Dusun Srawu, RT. 009/ RW. 004, Desa Krandegan, Kecamatan Gandusari, Kabupaten Trenggalek, Provinsi Jawa Timur 6637, Indonesia seperti pada gambar dibawah ini.

**Gambar 4.1**  
**Lokasi UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek**



Sumber: Google Maps UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek

### 3. Visi dan Misi

Visi UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek:

“Selalu menjaga kualitas, kemurnian benih padi”

Misi UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek:

“Meningkatkan produksi/ hasil panen petani demi terwujudnya swasembada pangan nasional”

### 4. Produk

Produk yang dimiliki oleh UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek yaitu produk benih padi dengan beberapa varietas. UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek memproduksi satu jenis komoditi yakni benih padi, tetapi dari benih padi tersebut ada beberapa jenis macam-macam benih padi. UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek dalam melakukan kegiatan produksinya sendiri tidak setiap hari, tetapi setiap per musim tanam padi yaitu sekitar 4 bulan sekali sesuai dengan umur tanaman yaitu bulan. Varietas bibit pada yang diproduksi oleh UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek yaitu:

#### a. Inpari16

Inpari adalah padi inbrida yang ditanam dan dibudidayakan di lahan sawah. Jenis padi Inpari yang dibudidayakan di Indonesia sangat beragam salah satunya Inpari16. Padi Inpari16 memiliki umur tanaman kurang lebih 118 hari setelah sebar. Padi Inpari16 ditanam dengan tidak terlalu dalam ditancapkan disawah. Sama

seperti beberapa jenis padi lainnya tekstur nasi dari jenis padi ini adalah pulen.

b. Ciherang

Salah satu varietas padi yang saat ini paling banyak ditanam petani adalah varietas Ciherang. Karena cocok ditanam di musim hujan dan kemarau, maka varietas ini disukai oleh banyak para petani. Para petani banyak yang mengatkana Benih padi varietas Ciherang merupakan salah satu varietas yang banyak ditanam oleh petani karena mempunyai banyak kelebihan. Beberapa kelebihan varietas Ciherang adalah menghasilkan beras yang pulen dan enak. Mampu beradaptasi di segala tempat kondisi alam. Umurnya variates Ciherang memiliki masa tanam relatif lebih singkat sekitar 125 hari.

c. Sunggal

Sunggal merupakan tipe padi yang dimana dari pengamatan di lahan mempunyai anakan yang banyak (melebihi potensi deskripsinya) dan postur yang menyenangkan di lapangan. Untuk petani yang ingin menanam sunggal ada baiknya menggunakan pola tanam jajar legowo dan mengurangi penggunaan pupuk urea kemudian diganti dengan penggunaan pupuk hayati atau organik kemudian penggunaan pestisida hayati untuk mengurangi dampak serangan jamur mengingat populasi anakan per rumpun yang banyak.

## **B. Paparan Data**

Paparan data dalam penelitian ini akan membahas Strategi Bersaing Dalam Meningkatkan Minat Beli Konsumen Studi Kasus UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek yang bertujuan untuk membantu dalam menentukan strategi bersaing. Strategi bersaing UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek melalui peningkatan kualitas produk dan harga sehingga, dengan cara tersebut nantinya dapat meningkatkan minat beli konsumen terhadap produk atau usaha dari UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek. Pada paparan data ini, peneliti memaparkan hasil temuan yang sesuai dengan rumusan masalah. Rumusan masalah dalam penelitian ini membahas dua poin sebagai berikut:

### **1. Strategi kualitas produk pada UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek**

Dalam pemaparan data strategi kualitas produk akan dipaparkan dalam dua data pemaparan dimana yang pertama paparan kualitas produk UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek berdasarkan data yang didapatkan dari wawancara pada pemilik usaha, karyawan dan konsumen UD. Bumi Ayu dan juga dilakukan dokumentasi. Paparan yang kedua yaitu paparan strategi pengembangan produk yang dilakukan oleh UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek dimana data didapatkan dari hasil wawancara dengan pemilik usaha, karyawan, konsumen dan dokumentasi usaha.

**a. Paparan kualitas Produk UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek**

Dalam suatu usaha produk merupakan peranan penting yang perlu diperhatikan kualitasnya. Pada dasarnya, kualitas produk adalah satu dari sekian banyaknya faktor terpenting dalam menjalankan suatu bisnis, yang mana kualitas produk sangat menentukan tingkat kepuasan konsumen dan juga masa depan perusahaan Anda. Adanya pergerakan bisnis yang dinamis membuat setiap perusahaan untuk bisa terus meningkatkan inovasinya dalam mengembangkan produk yang ditawarkan ke konsumen serta terus meng-update teknologi yang digunakan oleh perusahaan guna mengembangkan kualitas produk. Kualitas produk adalah suatu kondisi fisik, sifat, dan fungsi produk, baik itu produk barang atau produk layanan jasa, berdasarkan tingkat mutu yang disesuaikan dengan durabilitas, reliabilitas, serta mudahnya penggunaan, kesesuaian, perbaikan serta komponen lainnya yang dibuat untuk memenuhi kepuasan dan juga kebutuhan pelanggan.

UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek yang menyediakan bibit padi dengan kualitas terbaik yang memiliki harga yang tepat untuk kebutuhan bibit padi dan beberapa hal yang berhubungan dengan pertanian. Swasembada pangan negara, produksi pertanian harus bagus dan memiliki peningkatan. Untuk menunjang hal tersebut salah satunya harus tersedianya benih padi yang

berkualitas. Sektor pertanian sendiri yang didalamnya adalah petani sebagai pelaku utamanya merupakan tiang negara, dalam artian pertanian yang menghasilkan sumber pangan menjadi hal pokok untuk keberlangsungan hidup negara atau orang-orang yang berada pada negara tersebut. Berikut ini pernyataan yang diungkapkan oleh Moh. Ashom, selaku pemilik UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek terkait kualitas produk yang dimiliki.

“Biasanya kami memproduksi satu jenis komoditi yakni benih padi, tetapi dari benih padi tersebut ada beberapa jenis macam-macam benih padi. Produk yang kami miliki berupa benih padi unggulan yang memiliki tiga jenis varietas diantaranya Ciherang, Inpari16 dan Sunggal. Ketiga varietas benih padi yang kami miliki memiliki keunggulan masing-masing akan tetapi semua benih yang kami miliki kualitasnya bagus dan terjamin karena hasil dari olahan sendiri”.

Pernyataan selanjutnya oleh Bapak Ashom mengenai proses produksi UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek sebagai berikut.

“Untuk produksinya sendiri tidak setiap hari, tetapi setiap per musim tanam padi yaitu sekitar 4 bulan sekali sesuai dengan umur tanaman yaitu bulan. Untuk produksinya sendiri per musim setiap 4 bulan sekali yaitu 40 ton. Selain proses pembuatan hasil benih padi yang baik kami membuat kemasan produk kami lebih menarik dibandingkan pada beberapa tahun yang lalu dan dari produk di tempat lain. Terbukti dengan kemasan produk yang menarik membuat pembeli atau pelanggan lebih tertarik pada produk benih padi kami sehingga kenaikan keuntungan yang pesat.”

Dari pernyataan tersebut sesuai dengan pernyataan Bpk. Slamet merupakan salah satu karyawan UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek. Yang mengatakan bahwa:

“Jenis produk UD. Bumi Ayu yaitu Ciherang, Inpari16 dan Sunggal. Kualitas benih padi kami sangat bagus dikarenakan

banyak pelanggan yang mengatakan dari benih padi disini menghasilkan hasil panen yang bagus dan lebih banyak. Strategi kami selain menjaga kualitas benih padi yaitu melakukan perubahan kemasan yang lebih menarik dimana dapat meningkatkan jumlah pelanggan secara cepat. Kemasan yang sekarang lebih menarik dibandingkan beberapa tahun kemaren dan banyak pelanggan mengatakan bahwa kemasannya bagus.”

Pernyataan tersebut juga didukung oleh Bpk. Nahrowi selaku karyawan UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek yang mengatakan:

“Kami memiliki produk benih padi yang unggul dengan tiga varietas yaitu Ciherang, Inpari16 dan Sunggal. Selain kualitas benih padi disini bagus produk kami dikemas dengan kemasan yang sangat menarik. Perubahan kemasan juga mengubah banyaknya pelanggan disini. Dengan kemasan baru ini banyak pelanggan yang membeli produk kami.”

Dari pernyataan pemilik dan karyawan UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek diatas, selanjutnya akan dibandingkan dengan pernyataan dari beberapa konsumen UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek. Bpk Suwito merupakan salah satu konsumen produk dari UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek dimana letak rumah beliau dekat dengan UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek yang mengatakan:

“Saya merupakan pelanggan tetap UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek. Sebelumnya saya pernah mencoba benih padi di salah satu pesaing produksi benih padi yang terletak tidak terlalu jauh dari rumah saya. Akan tetapi hasil panen yang saya dapatkan semakin berkurang karena terkena wabah wereng. Dari situ saya memutuskan untuk menjadi pelanggan tetap UD. Bumi Ayu. Selain kualitas benih padi yang bagus saya tertarik dengan kemasan benih padi yang dijual. Kemasannya bagus dan enak dipandang mata.”



Pernyataan berikutnya konsumen ke dua dimana letak rumah beliau memiliki jarak yang jauh dari UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek. Bpk Jamroji merupakan salah satu petani di Desa Krandekan dimana mengatakan:

“Saya merupakan salah satu pelanggan dari UD. Bumi Ayu, dimana rumah saya terletak di Desa Krandekan yang letaknya lumayan jauh dari sini. Dulu pertama kalinya saya membeli benih padi disini dikarenakan tetangga saya ada yang membeli benih padi disini. Awalnya saya hanya melihat kemasan benih padinya yang terlihat bagus, kemudian saya menanyakan kualitas benihnya dan tetangga saya menyatakan benih dari UD. Bumi Ayu kualitasnya bagus. Setelah saya menggunakannya berkali-kali ternyata kualitas produknya tetap bagus terbukti dari proses awal hingga panen saya mendapatkan hasil panen yang bagus dan banyak.”

Pernyataan berikut disampaikan oleh Bpk Masrukan salah satu Supliyer UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek pemilik Kios Pertanian menyatakan bahwa:

“Saya menjadi reseller produk UD. Bumi Ayu selama 2 tahun. Dari beberapa produk supplier lain produk dari UD. Bumi Ayu sangat laku penjualannya karena kualitasnya yang bagus ditambah banyak konsumen yang mengatakan kemasannya sangat menarik.”

Dari pernyataan pemilik usaha, karyawan, reseller dan konsumen UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek diatas diperkuat dengan dokumentasi dari produk yang dimiliki UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek yang dapat dilihat sebagai berikut:

**Gambar 4.2**  
**Produk Bibit Padi UD. Bumi Ayu**



*Sumber: UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek*

Dari pernyataan dan dokumentasi diatas dapat disimpulkan bahwa produk yang dimiliki oleh UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek memiliki tiga varietas produk aneka benih padi. Kualitas benih padi yang dimiliki oleh UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek memiliki kualitas yang baik dimana mempunyai beberapa keunggulan masing-masing dsetiap jenis varietasnya. Dengan kualitas bibit padi yang baik akan mendapatkan hasil panen yang baik dan menghasilkan kualitas beras yang berkualitas dan hasil panennya lebih banyak.

Dengan melihat kualitas produk yang dimiliki oleh UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek terdapat beberapa aneka jenis bibit padi. Aneka bibit padi tersebut akan dijabarkan dan dianalisa sesuai dengan pernyataan pemilik usaha, karyawan dan konsumen

UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek dimana penjabarannya sebagai berikut:

### **1) Bibit Padi Inpari16**

Inpari adalah padi inbrida yang ditanam dan dibudidayakan di lahan sawah. Jenis padi Inpari yang dibudidayakan di Indonesia sangat beragam salahsatunya Inpari16. Padi Inpari16 memiliki umur tanaman kurang lebih 118 hari setelah sebar. Jenis padi ini memiliki indeks glikemik 0 dan kadar amilosa 22,7%. Sama seperti beberapa jenis padi lainnya tekstur nasi dari jenis padi ini adalah pulen. Keunggulan padi Inpari diantaranya:

- Inpari merupakan inbrida yang ditanam di sawah.
- Tanaman padi yang satu melewati penyerbukan sendiri yang memiliki tingkat kemurnian serta homozigositas tinggi.
- Jenis padi Inpari lebih tahan terhadap serangan hama maupun penyakit, sehingga hasilnya lebih maksimal.

### **2) Bibit Padi Ciherang**

Salah satu varietas padi yang saat ini paling banyak ditanam petani adalah varietas Ciherang. Karena cocok ditanam di musim hujan dan kemarau, maka varietas ini disukai oleh banyak para petani. Benih padi varietas Ciherang merupakan salah satu varietas yang banyak ditanam oleh

petani karena mempunyai banyak kelebihan. Beberapa kelebihan varietas Ciherang adalah menghasilkan beras yang pulen dan enak. Mampu beradaptasi di segala tempat kondisi alam. Umurnya yang relatif lebih singkat sekitar 125 hari. Beberapa keunggulan dari Ciherang diantaranya:

- Tahan terhadap wereng coklat biotipe 2 dan agak tahan biotipe 3.
- Tahan terhadap hawar daun bakteri strain III dan IV.
- Baik ditanam di lahan sawah irigasi dataran rendah.

### **3) Bibit Padi Sunggal**

Sunggal merupakan tipe padi yang dimana dari pengamatan di lahan mempunyai anakan yang banyak (melebihi potensi deskripsinya) dan postur yang menyenangkan di lapangan. Untuk petani yang ingin menanam sunggal ada baiknya menggunakan pola tanam jajar legowo dan mengurangi penggunaan pupuk urea kemudian diganti dengan penggunaan pupuk hayati atau borgaik kemudian penggunaan pestisida hayati untuk mengurangi dampak serangan jamur mengingat populasi anakan per rumpun yang banyak. Keunggulan dari benih padi ini yaitu:

- Hasil panen yang lebih banyak.
- Fisik tanaman lebih pendek dan agak keras.

- Tahan penyakit dan masa tanam lebih pendek dari Inpari dan Ciherang yaitu 110 hari.

**b. Strategi pengembangan produk yang dilakukan oleh UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek**

Semua pelaku usaha terus melakukan inovasi dengan maksimal agar usahanya mendapatkan hasil yang baik. Keberhasilan tersebut dapat dicapai dengan kerja keras dan jerih payah oleh pelaku usaha itu sendiri. Selain itu, kepuasan seorang konsumen akan suatu produk juga menjadi alasan terpenting bagi setiap pelaku usaha untuk terus memperbaiki produknya bahkan menciptakan produk baru. Oleh karena itu, setiap pelaku usaha diharapkan untuk terus melakukan strategi pengembangan terhadap produknya.

Pengembangan produk adalah suatu penciptaan produk dengan karakteristik yang baru atau berbeda berupa modifikasi pada produk yang sudah ada atau hanya sekedar modifikasi pada tampilan produk yang sudah ada yang mana akan memberikan manfaat yang baru atau manfaat tambahan bagi para konsumen atau pengguna. UD. Bumi Ayu dalam menjalankan usahanya juga tidak lepas dari melakukan pengembangan produk. Hal itu bertujuan agar konsumen tetap puas dengan produk yang ada di UD. Bumi Ayu dan dapat menghadapi persaingan bisnis. Hal tersebut sesuai

dengan pernyataan Bapak Moh. Ashom selaku pemilik usaha UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek.

“Selain mempertahankan kualitas produk kami, saya dan karyawan terus memberikan ide dan inovasi baru terhadap produk kami dikarenakan sekarang banyaknya pesaing baru. Inovasi baru ini saya dapatkan dari masukan karyawan-karyawan, konsumen dan teman-teman terdekat saya. Tanpa melakukan inovasi baru kami akan kalah dengan pesaing usaha dan bahkan pesaing usaha baru.”

Pernyataan tersebut sesuai dengan pernyataan oleh Bpk.

Asmadi selaku karyawan UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek:

“Selama saya kerja disini sudah banyak inovasi pada produk yang dilakukan oleh Bpk. Ashom. Mulai dari tetap menjaga kualitas produk dan penambahan produk baru. Bpk. Ashom juga tetap mempertimbangkan pendapat dari karyawan-karyawan dalam mengembangkan produknya. Semua yang dilakukan Bpk. Ashom menurut saya sangat bagus dikarenakan untuk menjaga keberlangsungan usaha dan juga agar konsumen lebih puas dan menjadi konsumen tetap di UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek.”

Dari pernyataan-pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek dalam menjalankan usahanya tetap dan akan terus melakukan inovasi atau pengembangan produk. Pengembangan produk yang dilakukan oleh UD. Bumi Ayu lebih menjaga kualitas produk dan membuat inovasi produk pada produk yang sudah ada. Inovasi pemilik usaha didapatkan dari pendapat atau masukan dari karyawan, teman terdekat dan konsumen.

Adapun mengenai strategi pengembangan produk yang digunakan UD. Bumi Ayu dalam menghadapi persaingan bisnis

yaitu menjaga kualitas produk, dan melakukan inovasi produk, menyempurnakan produk yang sudah ada, meningkatkan keistimewaan produk, membuat kemasan produk yang menarik.

### **1) Menjaga Kualitas Produk**

Kualitas produk yang sudah lama dan masih banyaknya pelanggan yang menyukai produk tersebut itu bertanda bahwa produk tersebut memiliki kualitas yang baik dan harus dipertahankan. Dalam menjaga kualitas Produk UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek dilakukan semata-mata untuk menjaga kualitas produk agar tidak terjadi kemunduran sehingga sama halnya dengan menjaga konsumen agar menjadi konsumen tetap. Hal tersebut juga sesuai dengan pernyataan Bpk. Ashom selaku pemilik UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek:

“Produk kami ini sudah ada dan keberadaannya sudah sangat lama bahkan bertahun-tahun. Akan tetapi pelanggan terus menanyakan dan membeli produk kami. Kami tetap menjaga kualitasnya agar tidak terjadi kemunduran atau menurunnya kualitas produk yang mana akan sangat berpengaruh pada penjualan kami. Saya juga menghimbau pada seluruh karyawan saya agar tidak sembarangan dalam menjaga kualitas produk, sehingga saya selalu memberi arahan pada karyawan-karyawan saya agar tetap menjaga kualitas produk kami dengan baik. Mungkin dari ketika varietas benih padi ini mempunyai jenis yang berbeda sehingga perawatan juga berbeda dalam menjaga kualitasnya. Dalam penyimpananpun juga harus terhindar dari tempat lembab karena benih padi ini apabila ditempatkan ditempat lembab banyak hal yang bisa terjadi seperti tumbuhnya jamur dll.”

Hal serupa diucapkan oleh Bpk. Nurcholis selaku karyawan UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek:

“Untuk menjaga kualitas produk Bpk. Ashom sangat tegas pada seluruh karyawan dan beliau selalu mengarahkan kami dalam menjaga kualitas produk seperti perawatan dan penyimpanan benih padi. Menurut saya menjaga kualitas benih padi sangat penting dikarenakan kualitas produk yang tetap terjaga akan membuat pelanggan terus membeli dan menggunakan produk kami.”

Dari kedua pernyataan diatas selanjutnya akan dibandingkan dengan konsumen tetap UD. Bumi Ayu yaitu Bpk. Suwito:

“Saya merupakan pelanggan tetap disini selama 2 tahun ini saya terus menggunakan benih padi di UD. Bumi Ayu. Selama 2 tahun ini kualitas produknya tetap bagus terbukti dari proses persemaian sampai panen saya mendapatkan hasil panen yang bagus dan banyak. Sehingga sampai saat ini saya tetap menggunakan produk dari UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek.”

Dari ketiga pernyataan tersebut kemudian diperkuat dengan dokumentasi produk lama yang ada di UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek yang kemudian disempurnakan dengan mengganti kemasan menjadi lebih menarik sebagai berikut:



**Gambar 4.3**  
**Produk Lama UD. Bumi Ayu**



*Sumber: UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek*

Dari pernyataan dan diperkuat dengan dokumentasi dapat disimpulkan bahwa strategi dalam menjaga kualitas produk UD. Bumi Ayu dilakukan dengan tetap menjaga produk yang sudah ada dengan cara melakukan prosedur-prosedur dengan baik dalam menjaga kualitas produk yang sudah ada, Pemilik usaha juga selalu memberikan intruksi dan penekanan dalam menjaga kualitas produk UD. Bumi Ayu.

## **2) Melakukan Inovasi Produk**

Setiap akan melakukan suatu pembelian seorang konsumen akan mengutamakan kualitas produk yang akan dibeli. Baik dari segi rasa maupun harga. Produk yang memiliki kualitas baik juga akan membuat konsumen tertarik dan ingin memiliki produk tersebut. Kualitas produk, harga

dan kemasan produk sangat berkaitan. Dimana kemasan produk dapat menambah daya tarik dari konsumen.

Kemasan yang baik dan menarik juga akan menjadi daya tarik sendiri bagi seorang konsumen dalam melakukan keputusan pembelian suatu produk. Hal ini juga menjadi salah satu strategi pengembangan produk yang dilakukan oleh UD. Bumi Ayu, kemasan yang menarik akan membuat konsumen UD. Bumi Ayu untuk tetap melakukan pembelian produk di sana. Hal ini juga diungkapkan oleh Bpk. Ashom selaku pemilik UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek:

“Saya mendapatkan saran dari salah satu karyawan saya Bpk. Anung dimana menyarankan saya untuk mengubah kemasan agar lebih menarik. Dari masukan tersebut saya mulai melakukan perubahan kemasan yang lebih menarik. Dimana mengubah desain kemasan dan bahan dari kemasan menggunakan plastik yang lebih tebal agar prdoduk bisa bertahan lama. Dengan desain yang lebih moderen dan memberikan warna hijau yang bermakna kesuburan. Kemudian saya tambahkan juga beberapa kata-kata promosi dari keunggulan benih padi sehingga konsumen akan lebih tertarik. Dari perubahan kemasan ini terbukti dengan bertambahnya jumlah pelanggan dan pelanggan yang sudah lama terkesan senang dengan kemasan baru produk kami.”

Hal ini sesuai dengan pernyataan yang diungkapkan oleh Bpk Danor selaku karyawan UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek:

“Semenjak kemasan disini dirubah pertambahan pelanggan meningkat. Banyak pelanggan yang tertarik dan menyatakan suka dengan kemasan baru ini. Menurut saya dari hal ini kemasan sangat mempengaruhi ketertarikan pelanggan.”

Pernyataan juga sesuai dengan pernyataan salah satu konsumen UD. Bumi Ayu yaitu Bpk. Jamroji dimana menyatakan:

“Kemasan baru ini saya sangat suka dengan bahan dan desainnya, Dimana bahannya lebih tebal sehingga mempermudah dalam penyimpanan dan tahan lama. Desainnya terlihat sangat menarik dan saya suka dengan desain ini.”

Didukung juga dengan pernyataan Bpk. Taufiq konsumen baru UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek:

“Bagus sekali kemasan disini. Dimana saya tertarik buat membeli produk UD. Bumi Ayu ini karena saya melihat tetangga saya menggunakan produk ini karena desain kemasannya mnarik. Sehingga saya bertanya kepada tetangga saya dimana membeli produk ini. Selain desainnya saya juga melihat dari hasil panen kemaren hasil panennya bagus.”

Pernyataan-pernyataan tersebut didukung dengan dokumentasi kemasan produk UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek sebagai berikut:

**Gambar 4.4**  
**Kemasan Produk UD. Bumi Ayu**



**Kemasan Terdahulu**

**Kemasan Baru**

*Sumber: UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek*

Dari pernyataan-pernyataan dan dukungan dokumentasi di atas dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan produk UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek yaitu dengan membuat inovasi kemasan yang menarik. Inovasi perubahan kemasan ini didapatkan dari ide dari salah satu karyawan UD. Bumi Ayu. Kemasan pada produk dibuat dengan menggunakan bahan plastik yang lebih tebal dari kemasan terdahulu agar tidak mudah rusak dan terhindar dari jamur yang masuk pada benih padi. Kemudian desain kemasan ini dibuat dengan tema hijau dimana menandakan kesuburan dan penambahan kata-kata promosi mengenai keunggualan-keunggulan benih padi UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek.

### **3) Menyempurnakan Produk yang Sudah Ada**

Setiap pelaku usaha tentunya akan melakukan pengembangan terhadap produk lamanya. Hal ini diharapkan agar produk lamanya tidak mengalami kemunduran dan hilang begitu saja. UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek selain melakukan inovasi produk, juga tetap melakukan pengembangan produk lama dengan cara menyempurnakan produk yang sudah ada. Penyempurnaan produk yang sudah ada ini dilakukan agar UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek tetap dapat berkembang dan produk-produk yang sudah

terlebih dahulu ada tidak mengalami kemunduran sehingga tetap banyak diminati oleh konsumen.

Dalam penyempurnaan produk yang sudah ada ini dilakukan dengan memperbaiki produk. Perbaikan produk ini seperti pengubahan warna produk menjadi lebih menarik dan juga bentuk produk yang lebih baik lagi. Hal ini juga sesuai dengan pernyataan Bapak Muh. Ashom selaku pemimpin dan pemilik UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek:

“Dalam penyempurnaan produk yang telah ada dilakukan dengan cara memperbaiki dan juga membuat produk agar menarik. Dari segi perbaikan produk perlu dilakukan supaya produk lebih maksimal lagi hasilnya. Saya melakukan perbaikan produk seperti warna produk yang dulunya warna plastik merah kuno sekarang warnanya sudah saya patenkan seperti ini dengan warna yang kalem tapi tetap segar, Terus dari segi bentuk dan desain produknya juga diperbaiki menjadi lebih rapi, menarik dan lebih baik lagi.”

Selain melakukan perbaikan produk, dalam penyempurnaan produk yang sudah ada juga dilakukan dengan membuat produk agar lebih menarik. Hal ini dilakukan agar meningkatkan daya tarik konsumen dalam membeli produk di UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek. Berikut ini pernyataan Bapak Muh. Ashom pemilik dari UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek:

“Selain memperbaiki produk yang sudah ada, saya juga membuat penyempurnaan produk agar lebih menarik konsumen, dengan memberikan gambar kemasan lebih nyata dan dipadukan dengan kertas macam-macam variates agar konsumen lebih mudah dalam mencari

variates yang diinginkan. Selain itu penyempurnaan produk juga saya lakukan dengan lebih membuat rapi dan menyempurnakan kemasan produk dengan bahan seperti karung beras namun terbuat dari plastik tebal atau seperti bahan benner itu lo mas”.

Hal ini juga diperkuat oleh Nurcholis selaku karyawan di

UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek yang mengungkapkan bahwa:

“Kalau untuk memperbaiki produk yang saya tahu itu dengan menetapkan warna produk seperti yang sekarang ini, dan juga dari segi desain produk itu juga menjadi lebih baik dengan ukuran yang pas. Warnanya lebih terlihat mantap”.

Dari pernyataan pemilik dan karyawan UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek, selanjutnya timbul pertanyaan peneliti kepada konsumen UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek tentang strategi penyempurnaan produk yang sudah ada. Pak Suwito selaku konsumen UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek menyatakan:

“Perbaikan produknya memang terkesan baik, jadi orang itu kalau orang itu memiliki rasa bangga membeli produk dengan kualitas produk bagus namun dilengkapi dengan kemasan yang lebih baru, kemasan terlihat sepele namun membahagiakan yang beli lo mas”.

Dari pernyataan pemilik, karyawan, dan juga konsumen UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek di atas kemudian diperkuat dengan dokumentasi produk lama yang ada di UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek sebelum disempurnakan menjadi lebih baik lagi sebagai berikut.

**Gambar 4.5**  
**Penyempurnaan Kemasan Produk UD. Bumi Ayu**



**Sebelum**

**Sesudah**

*Sumber: UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek*

#### 4) Meningkatkan Keistimewaan Produk

Selain menyempurnakan produk yang sudah ada, strategi pengembangan produk yang dilakukan oleh UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek yang lain yaitu dengan meningkatkan keistimewaan produk. Hal ini bertujuan agar konsumen tetap merasa puas dan tetap membeli produk di UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek. Dalam meningkatkan keistimewaan produk UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek dilakukan dengan membuat desain produk yang menarik, pengemasan yang rapi, perpaduan warna yang kontras. Berikut ini pernyataan Bapak Ashom pemilik dari UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek yang mengatakan bahwa:

“Dalam meningkatkan keistimewaan dari produk UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek ini bisa dilihat dari desain produknya. Saya berusaha untuk membuat produk

yang menarik jadi saya buatlah desain yang menarik juga. Selain desain produk, pengemasan juga sangat diperhatikan sekali agar produk ini terlihat rapi dengan perpaduan warna-warnanya yang sesuai agar konsumen pun merasa puas dan tertarik. Dengan banyaknya variates dari produk ini juga menciptakan keanekaragaman pada produk yang mana hal ini juga menjadi ciri khas dan keistimewaan tersendiri dari produk yang ada di UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek. Penambahan kertas macam variates untuk memudahkan membedakan variates produk saya. Dengan cara ini bertujuan untuk menarik minat beli konsumen sehingga dapat menghadapi persaingan bisnis saat ini.”

Hal yang sama juga diungkapkan oleh Pak Nachrowi selaku karyawan UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek yang menyatakan:

“Keistimewaan produknya itu menarik mas dari desain produknya yang bagus, banyak pilihan variates produknya sehingga dengan beranekaragamnya produk tersebut menjadi daya tarik sendiri bagi konsumen. Apalagi bapak Ashom sangat memperhatikan sekali pengemasan produknya”.

Dari pernyataan pemilik dan karyawan UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek, kemudian timbul pertanyaan peneliti kepada konsumen UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek mengenai keistimewaan produk yang ada di UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek. Pak Jamroji selaku konsumen UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek mengatakan:

“Menurut saya UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek ini sudah meningkatkan keistimewaan produknya. Bisa dilihat dari pengemasan produknya yang sangat detail dan rapi mas, bisa memadukan produk-produk menjadi satu kesatuan yang menarik. Selain itu kartu tulisan jenis variatesnya mas, jadi lebih enak tidak takut salah beli”.



Berdasarkan pemaparan dari pernyataan di atas maka dapat disimpulkan bahwa strategi dalam meningkatkan keistimewaan produk yang dilakukan oleh UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek yaitu dengan membuat desain produk semenarik mungkin, kerapian dalam pengemasan produk, dan banyaknya variates produk sehingga menciptakan keanekaragaman dari produk itu sendiri. Selain itu, penambahan kartu jenis variates memudahkan konsumen untuk membedakan variates produk yang ada.

Dari pernyataan pemilik, karyawan, dan juga konsumen UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek di atas kemudian diperkuat dengan dokumentasi kartu jenis variates yang ada di UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek sebagai berikut.

**Gambar 4.6**  
**Kartu Jenis Variates UD. Bumi Ayu**



*Sumber: UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek*

### **5) Membuat Kemasan Produk yang Menarik**

Setiap akan melakukan suatu pembelian seorang konsumen akan mengutamakan kualitas produk yang akan dibeli. Baik dari segi rasa maupun harga. Produk yang memiliki kualitas baik juga akan membuat konsumen lebih tertarik dan ingin memiliki produk tersebut. Selain kualitas produk, hal yang sangat penting yang juga harus diperhatikan oleh pelaku usaha adalah kemasan produk yang menarik. Kemasan yang baik dan menarik juga akan menjadi daya tarik sendiri bagi seorang konsumen dalam melakukan keputusan pembelian suatu produk.

Kemasan yang menarik ini juga menjadi salah satu strategi pengembangan produk yang dilakukan oleh UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek. Dengan kemasan yang menarik akan membuat konsumen merasa senang saat melakukan pembelian produk. Kemasan yang ada di UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek memiliki ciri khas yang menarik. Tidak hanya jenis kemasannya yang menarik, namun pemberian nama jenis variates diatas kertas yang ditempel pada kemasan juga dapat menciptakan daya tarik tersendiri bagi konsumen. Hal ini juga diungkapkan oleh Bapak Ashom selaku pemilik UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek:

“Sebisa mungkin kemasan juga harus menarik mas, biar seimbang sama produknya. Kemasan yang saya gunakan

di sini pakai karung beras tapi teksturnya seperti plastik benner itu lo mas. Walaupun kemasannya sama, saya menambahkan kartu jenis variates produk yang menjadi ciri khas dari produk UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek. Hal ini bertujuan agar konsumen merasa dihargai dan juga sebagai bentuk pemasaran juga serta dapat meningkatkan kepuasan konsumen.”

Selain menciptakan kemasan yang menarik, UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek juga mendesain kemasan dengan lebih berani untuk bersaing dengan kemasan produk lain serta mendesain ulang kemasan lama menjadi kemasan baru dan dengan menambahkan kartu jenis variates. Hal ini berdasarkan dengan pernyataan Bapak Ashom pemilik UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek, berikut ini pernyataanya:

“Untuk kemasan yang saya buat dengan segala upaya agar lebih menarik dan diminati konsumen. Dengan ciri khas produk UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek yang memiliki kemasan bagus dan rapi dalam pengemasannya akan menarik minat konsumen kedepannya, selain produk yang berkualitas kemasan yang menarik juga penting mas.”

Hal ini juga sesuai dengan pernyataan Pak Anung selaku karyawan di UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek:

“Iya mas kemasan di sini sangat diperhatikan dan diupayakan semenarik mungkin. Ada ciri khasnya pokoknya mas, desainnya bagus, kemasan menarik dan pengemasan rapi. Tujuannya ya biar menarik konsumen untuk beli, kan lebih terlihat modern dan mewah gitu mas.”

Selain itu, Pak Asmadi selaku karyawan UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek juga mengatakan hal yang sama sebagai berikut:

“Iya benar mas. Menurut saya jenis kemasannya di sini bagus dan terlihat mewah sangat menarik. Penggunaan kemasan ini untuk mendukung produk biar tambah diminati dan menarik mas. Sekarang banyak konsumen yang memandang fisik dari kemasan juga mas.”

Dari pernyataan pemilik dan karyawan UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek, kemudian timbul pertanyaan peneliti kepada konsumen UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek mengenai kemasan produk yang menarik. Pak Mahmudi selaku konsumen menyatakan:

“Menarik sekali mas menurut saya. Kalau jaman dulu beli bibit padi dibungkus pakai plastik tebal gitu saja sudah bagus tapi kalau sekarang karena banyak desain dan model kemasan dulu jadi kurang menarik, tapi kalau di UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek kemasannya sudah mengalami perubahan menjadi lebih modern. Benar-benar dikemas dengan bagus dan rapi. Cocok untuk kemasan bibit pertanian karena warnanya hijau seperti padi subur yang mulai tumbuh mas.”

Dari pernyataan pemilik, karyawan, dan juga konsumen UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek di atas kemudian diperkuat dengan dokumentasi kemasan produk yang menarik di UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek sebagai berikut.

Berdasarkan observasi atau pengamatan yang sudah dilakukan peneliti di lapangan bahwa kemasan yang ada di UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek menarik dan pengemasannya rapi. Peneliti juga melakukan pengamatan pada setiap pengemasannya yang mana pemilik tidak lupa

untuk mengecek ulang kerapian pengemasan dan desain kemasan yang dipastikan sudah benar.

Berdasarkan pemaparan dari pernyataan di atas maka dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan produk di UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek yaitu dengan membuat kemasan produk yang menarik. Adapun kemasan produk yang ada di UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek menggunakan bahan plastik seperti benner yang di bentuk seperti karung beras.

## **2. Strategi Harga pada UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek**

Dalam pemaparan data strategi harga akan dipaparkan dalam dua data pemaparan dimana yang pertama paparan harga produk UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek berdasarkan data yang didapatkan dari wawancara pada pemilik usaha, karyawan dan konsumen UD. Bumi Ayu dan juga dilakukan dokumentasi. Paparan yang kedua yaitu paparan strategi penentuan harga yang dilakukan oleh UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek dimana data didapatkan dari hasil wawancara dengan pemilik usaha, karyawan, konsumen dan dokumentasi usaha.

### **a. Paparan Harga pada UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek**

Harga merupakan salah satu pengaruh yang sangat penting terhadap minat beli pelanggan. Dari penjelasan yang sudah disampaikan bahwa selain kualitas produk yang baik pelanggan akan melakukan pembelian apabila harga produk yang berkualitas.

Sehingga pemilik usaha harus berpikir apakah harga produk tersebut terjangkau oleh pelanggan atau tidak dan juga dengan harga yang diberikan apakah sudah sesuai dengan kualitas produk yang disajikan. Hal tersebut juga dikatan oleh Moh. Ashom selaku pemilik UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek:

“Harga benih padi kami dari ketiga varietas sudah kami pertimbangkan, sehingga harga yang kami berikan tidak memberatkan para petani dan reseller. Dalam menentukan harga kami juga melihat dari kualitas produk kami. Jadi harga dan kualitas produk kami sesuai.”

Pernyataan tersebut juga sesuai dengan pernyataan dari Bpk.

Nurcholis selaku karyawan UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek:

“Untuk harga disini sangat terjangkau oleh para petani. Hal tersebut saya juga mendengar dari para petani yang menyatakan harga tidak terlalu mahal sesuai dengan kualitas benih padi yang dipasarkan, bahkan lebih murah dibandingkan beberapa Toko lainnya.”

Bpk. Anung selaku karyawan UD. Bumi Ayu Kabupaten

Trenggalek juga menyatakan sebagai berikut:

“Kami mempunyai harga benih padi yang tergolong murah dikarenakan dengan harga segitu kami memberikan kualitas benih padi yang bagus. Harga yang kami berikan juga sudah kami perhitungkan sehingga tidak memberatkan para petani. Bahkan harga kami dibanding beberapa produk yang lain tergolong lebih murah sekitar Rp. 2000,-.”

Dari pernyataan pemilik, karyawan kemudian kami sesuaikan atau kami bandingkan dengan pernyataan beberapa konsumen UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek. Bpk. Suwito merupakan salah satu konsumen yang rumahnya memiliki jarak yang begitu dekat dengan UD. Bumi Ayu yang mana menyatakan:

“Harga disini terbilang murah dikarenakan lokasi UD. Bumi Ayu dekat dengan rumah dan sawah yang saya miliki. Sehingga saya tidak perlu mengeluarkan ongkos untuk kendaraan. Selain itu dengan harga yang diberikan dengan kualitas benih padinya bagus terbukti dibulan kemaren hasil panen saya bagus dan banyak.”

Pernyataan tersebut juga didukung oleh konsumen UD. Bumi Ayu yang bernama Bpk. Samsudin dan rumah berada di yang letaknya cukup jauh dari Kios reseller produk UD. Bumi Ayu. Beliau menyatakan bahwa:

“Untuk harga menurut saya lebih mahal sedikit dari produk yang lain. Akan tetapi karena kualitas benih padi di sini lebih baik saya memilih untuk membeli benih padi UD. Bumi Ayu. Walaupun jarak rumah saya cukup jauh dan biaya yang saya keluarkan lebih banyak dari biaya perjalanan ditambah dengan harga yang lebih mahal saya tetap mementingkan kualitas.”

Pernyataan juga didukung oleh pernyataan Bpk Mugik salah satu pemilik Kios Pertanian reseller UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek yang menyatakan:

“Harga benih padi dari UD. Bumi Ayu memiliki harga yang lebih murah dibandingkan yang lainnya. Sehingga dengan harga yang murah produk berkualitas baik saya sangat mudah untuk menjualkan produk ini. Dimana produk UD. Bumi Ayu termasuk produk benih padi yang paling laku.”

Dari pernyataan-pernyataan yang telah disampaikan UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek dapat disimpulkan bahwa kualitas harga UD. Bumi Ayu sangat bagus dikarenakan strategi untuk menentukan harga sangat baik. Dalam menentukan harga UD. Bumi Ayu mempertimbangkan dengan kualitas produk yang dimiliki, sehingga walaupun harga lebih tinggi dari pernyataan

salah satu konsumen akan tetapi kualitas produknya sangat baik. Selain itu juga pernyataan dari salah satu karyawan yang menyatakan harga produk di UD. Bumi Ayu lebih murah dimana dengan kualitas produk yang sangat baik sehingga banyaknya pelanggan yang tertarik menjadi pelanggan tetap UD. Bumi Ayu.

**b. Strategi harga yang dilakukan oleh UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek**

Harga merupakan salah satu faktor paling penting dari suatu usaha. Dimana harga menentukan banyak dan sedikitnya konsumen. Harga juga sebagai penentu biaya produksi. Sehingga dalam penentuan harga UD. Bumi Ayu harus mempunyai strategi sendiri agar biaya produksi dan konsumen stabil dan bahkan bisa mendapatkan keuntungan yang lebih baik. Hal tersebut juga disampaikan oleh Bpk. Ashom selaku pemilik usaha UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek sebagai berikut:

“Dalam menentukan harga kami mempertimbangkan biaya produksi, konsumen, jenis produk dan pesaing. Jadi dengan semua pertimbangan kami dapat menentukan harga yang sesuai dan saling menguntungkan bagi kami, pelanggan dan pesaing”

Hal tersebut juga sesuai dengan pernyataan Bpk. Anung selaku karyawan UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek:

“Harga disini terbilang lebih murah dibandingkan dengan pesaing lainnya. Dimana saya pernah melakukan survei terhadap pesaing terdekat. Selain itu kami selalu melakukan perubahan harga sesuai survei yang saya lakukan dimana dengan melakukan survei terhadap bahan-bahan produksi, melihat harga panen dari pelanggan dan juga melakukan



survei terhadap pesaing. Dengan beberapa pertimbangan tersebut UD. Bumi Ayu terus bisa menjaga pasar bahkan dapat menguntungkan oranglain.”

Dari kedua pernyataan tersebut akan dibandingkan dengan pernyataan Bpk Mahmudi selaku konsumen UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek:

“Disini harganya stabil kadang berubah akan tetapi perubahannya tidak begitu banyak. Kadang ya naik Rp. 1000,- dan kadang paling tinggi naiknya Rp. 2000,-. Dengan kualitas benih padi yang baik walaupun kadang harganya lebih tinggi sedikit saya tetap memilih benih padi dari UD. Bumi Ayu karena hasil panen lebih penting dari harga benih yang murah tapi panennya gagal.”

Hal tersebut juga sesuai dengan pernyataan Bpk. Masrukan pemilik Kios pertanian salah satu reseller UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek:

“Produk benih padi dari UD. Bumi Ayu sangat laku di Kios ini. Karena harganya yang stabil dengan kenaikan harga cuma sedikit dan kualitas produknya bagus. Berbeda dengan produk supplier lain, dimana harganya kenaikannya kadang drastis dan menurun juga secara drastis. Jadi kadang pelanggan memilih produk lain karena alternatif kalau persediaan benih padi dari UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek.”

Dari seluruh pernyataan pada UD. Bumi Ayu Kabupaten Trenggalek dapat disimpulkan bahwa dalam penentuan harga UD. Bumi Ayu memiliki strategi dengan cara melakukan survei terhadap biaya produksi, konsumen dan pesaing. Sehingga dengan survei tersebut UD. Bumi Ayu dapat menentukan harga yang dapat menguntungkan usaha sendiri, konsumen dan pesaing karena harga tidak berbeda jauh dengan harga pasar.