

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Analisis Strategi Pedagang Obat Pertanian UD. Usaha Tani Dalam Menetapkan Harga Obat Pertanian Untuk Menghadapi Pergerakan Harga Di Desa Ngranti Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung” yang ditulis oleh Virgita Agustina, NIM. 12402193219, dengan pembimbing Jusuf Bachtiar S.S., M.Pd.

Latar belakang penelitian ini adalah toko Usaha Tani yang merupakan salah satu toko pertanian yang menjual obat pertanian dengan harga yang lebih murah dibandingkan toko lainnya. Naik turunnya harga dan ketatnya persaingan bisnis dagang obat pertanian membuat pemilik toko terus mencari strategi dalam mengembangkan bisnisnya terutama dalam strategi penetapan harga. Penetapan harga jual merupakan faktor yang paling penting dalam pengambilan suatu keputusan untuk pertumbuhan perusahaan. Jika pedagang tidak dapat mengelola harga dengan baik maka bisnis tidak dapat berjalan sesuai dengan yang diinginkan.

Fokus penelitian ini adalah (1) Bagaimana strategi penetapan harga jual pada pedagang obat pertanian usaha tani? (2) Apa saja kendala dan solusi yang terjadi dalam menerapkan strategi tersebut. Tujuan dari penelitian ini yaitu (1) Untuk mengetahui strategi penetapan harga jual pada pedagang obat pertanian usaha tani. (2) Untuk mengetahui kendala dan solusi yang terjadi dalam menerapkan strategi yang digunakan tersebut.

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif yang mana peneliti melakukan observasi dan wawancara secara langsung dengan teknik analisis menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Dalam melakukan pengecekan data salah satunya menggunakan proses triangulasi.

Hasil dari penelitian ini yaitu strategi yang digunakan oleh pemilik toko Usaha Tani dalam menetapkan harga obat pertanian yaitu dengan menyesuaikan harga dengan kualitas yang diterima oleh konsumen, melakukan riset pasar, mengambil barang langsung dari distributor, melakukan perhitungan *cost plus pricing*, dan untuk reseller diberikan harga tergantung jumlah banyaknya saat membeli barang. Kendala yang dialami saat menetapkan harga yaitu harga obat yang naik turun dan semakin banyak pembisnis yang mendirikan bisnis dagang obat pertanian sehingga persaingan semakin ketat. Solusi yang digunakan yaitu dengan melihat harga yang ada dipasaran dan melakukan perhitungan dengan *cost plus pricing*.

Kata Kunci : Harga, Kualitas, Strategi, Kendala, Solusi.

ABSTRACT

Thesis with the title "Analysis of Strategies for Agricultural Drug Traders UD. Farming Business in Setting Prices for Agricultural Medicines to Face Price Movements in Ngranti Village, Boyolangu District, Tulungagung Regency" by Virgita Agustina, NIM. 12402193219, and guided Jusuf Bachtiar S.S., M.Pd.

The researched is motivated by the Farm Business shop which is an agricultural shop that sells agricultural medicines at lower prices than other shops. Rising and falling prices and intense competition in the agricultural drug trading business have made shop owners constantly look for strategies in developing their business, especially in pricing strategies. Setting the selling price is the most important factor in making a decision for the company's growth. If traders cannot manage prices properly, the business cannot run as desired.

The focus of the research (1) What is the strategy for determining the selling price of agricultural drug traders? (2) What are the obstacles and solutions that occur in implementing the strategy. The aims of this research are (1) to find out the strategy for setting the selling price of agricultural drug dealers in farming. (2) To find out the obstacles and solutions that occur in implementing the strategy used.

The researched a qualitative approach with a descriptive type in which the researcher conducted direct observations and interviews with analytical techniques using data reduction, data presentation, and drawing conclusions. In checking the data, one of them uses the triangulation process.

Results at research are strategies used by Farm Business shop owners in setting prices for agricultural medicines, namely by adjusting prices to the quality received by consumers, conducting market research, taking goods directly from distributors, calculating cost plus pricing, and giving resellers a price. depending on the quantity when buying goods. Obstacles experienced when setting prices, namely drug prices fluctuate and more and more business people are establishing agricultural drug trading businesses so that competition is getting tougher. The solution used is to look at the prices on the market and perform calculations using cost plus pricing.

Keywords: Price, Quality, Strategy, Constraints, Solutions.