

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pertanian merupakan suatu kegiatan dengan memanfaatkan sumber daya hayati yang dilakukan oleh manusia guna menghasilkan bahan pangan dan bahan baku industri.² Indonesia merupakan salah satu negara yang memiliki tanah yang cukup luas dan subur sehingga 40% dari masyarakat Indonesia bekerja sebagai petani. Letak negara Indonesia berada di daerah yang beriklim tropis yang membuat proses pelapukan batuan yang terjadi di Indonesia terjadi secara sempurna hal ini yang membuat tanah menjadi subur. Di negara agraris seperti Indonesia ini pertanian mempunyai kontribusi yang sangat penting baik pada perekonomian maupun pada pemenuhan kebutuhan pokok masyarakat.

Sektor pertanian merupakan salah satu sektor yang potensial dalam memberikan sumbangan terhadap pertumbuhan dan pembangunan ekonomi nasional baik dari segi pendapatan maupun penyerapan tenaga kerja.³ Bawasannya jumlah penduduk di negara Indonesia semakin meningkat sehingga kebutuhan pokok masyarakat juga akan terus bertambah. Peran lain dari sektor pertanian yaitu meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang sebagian besar sekarang berada dibawah garis kemiskinan. Adanya

² Deddy Wahyudi Purba, et. All., *Pengantar Ilmu Pertanian*, (Medan : Yayasan Kita Menulis, 2020), hlm. 1.

³ Mi' Rojun Nurun Nadziroh, "Peran Sektor Pertanian Dalam Pertumbuhan Ekonomi Di Kabupaten Magetan," *Jurnal Agristan*, Vol. 2 No. 1 (2000), hal. 54.

sektor pertanian ini mampu memberikan peluang pekerjaan bagi masyarakat yang sedang membutuhkan pekerjaan untuk mengelola lahan pertanian tersebut. Di Indonesia pembangunan pertanian diarahkan untuk meningkatkan produksi pertanian yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan pangan dan industri dalam negeri, meningkatkan ekspor dan pendapatan petani, memperluas kesempatan kerja, serta mendorong pemerataan.⁴

Beberapa faktor yang mempengaruhi pengelolaan lahan pertanian untuk meningkatkan usahanya antara lain penerapan tata cara bertani yang benar, cara panen yang tepat dan pengolahan pasca panen yang bagus. Hal-hal tersebut sangat berpengaruh secara langsung dan mendorong peningkatan produktivitas, akan tetapi jarang diantara mereka yang mau melakukan evaluasi dan introspeksi lebih jauh. Banyak petani yang tidak mau mengubah cara mereka bertani. Kebanyakan dari mereka melakukan aktivitas pertanian mulai dari pengolahan hingga pemanenan dengan cara yang tradisional. Beberapa sektor pertanian lain yang diperlukan untuk meningkatkan hasil panen yaitu alat-alat pertanian, pupuk, bahan-bahan kimia atau obat pertanian.

Meningkatnya kebutuhan pertanian membuat beberapa masyarakat memilih untuk bisnis dagang obat pertanian. Banyaknya pedagang obat pertanian membuat persaingan usaha semakin ketat, sehingga memaksa

⁴ Mimi Hayati, et, All.,” *Peranan Sektor Pertanian Dalam Pembangunan Wilayah Kabupaten Birauen Provinsi Aceh*”, *Jurnal S. Pertanian*, Vol. 1 No. 3 (2017), hlm. 214.

para pelaku bisnis untuk berlomba-lomba menciptakan upaya dalam pengembangan bisnisnya yaitu dengan mencari strategi pemasaran. Strategi pemasaran pada dasarnya merupakan suatu rencana yang disusun secara sistematis dan menyeluruh yang digunakan sebagai pedoman untuk melakukan kegiatan pemasaran agar perusahaan dapat mencapai tujuannya. Dalam menentukan suatu strategi pemasaran para pedagang harus mengamati kondisi pasar yang akan dihadapi, hal ini bertujuan agar pedagang mengetahui barang-barang yang banyak dibutuhkan oleh konsumen. Strategi pemasaran akan berguna secara optimal jika didukung oleh perencanaan yang terstruktur baik dalam segi internal maupun eksternal perusahaan.

Penerapan strategi pemasaran berarti melakukan usaha-usaha untuk mengetahui barang apa yang banyak dibutuhkan oleh para konsumen. Jika suatu pembisnis dapat memanfaatkan usahanya dengan baik maka bisnis tersebut dapat berhasil dalam mencapai tujuannya dan semakin besar pula peluang bisnis tersebut dalam memperluas pangsa pasar. Para pembisnis terutama pada bisnis dagang obat pertanian harus mempunyai strategi yang sistematis dan terarah sehingga dapat meningkatkan penjualannya. Jika para pedagang tidak dapat mengelola strateginya dengan baik maka bisnis tersebut tidak dapat berjalan dengan lancar sesuai yang diinginkannya.

Kendala merupakan segala sesuatu yang menghambat suatu sistem untuk mencapai kinerja yang lebih tinggi. Dalam menerapkan suatu strategi sudah dipastikan akan menghadapi beberapa kendala. Beberapa faktor yang

menjadi kendala dalam bisnis dagang, salah satunya yaitu pada pergerakan harga suatu barang. Kenaikan harga suatu barang terjadi karena perbedaan antara permintaan dan penawaran. Perbedaan ini terjadi karena adanya persaingan yang tidak sempurna pada pasar. Peningkatan harga suatu barang yang terus menerus membuat para pembeli enggan untuk membeli suatu barang. Para pembeli lebih memilih toko yang menjual barang dengan harga yang lebih murah. Pada dasarnya suatu produk yang dijual oleh perusahaan sangat berpengaruh dengan penetapan harga.⁵

Faktor yang dilihat oleh konsumen jika akan membeli suatu barang yaitu pada penetapan harga.⁶ Penetapan harga jual merupakan faktor yang paling penting dalam pengambilan suatu keputusan untuk pertumbuhan perusahaan. Kesalahan penentuan harga jual dapat berakibat fatal, apabila harga yang ditentukan terlalu mahal maka perusahaan enggan membeli produk sehingga pindah ke toko lain, apabila harga terlalu murah dapat mengakibatkan kerugian.⁷ Maka harga sangat memiliki peran penting dalam mempengaruhi minat konsumen dalam membeli suatu produk sehingga penetapan suatu harga merupakan kunci dalam bauran pemasaran. Para pedagang harus bisa mengelola harga dengan baik, oleh karena itu para

⁵ Azmiani Batubara dan Rahmat Hidayat, “Pengaruh Penetapan Harga dan Promosi terhadap Tingkat Penjualan Tiket pada PSA Mihin Langka Airlines”, *Jurnal Ilman*, Vol. 4, No. 1, 2016.

⁶ Yusnita, *Pola Perilaku Konsumen dan Produsen*, (Semarang: Alprin, 2010), hal.5.

⁷ Krismiaji, *Dasar-Dasar Akuntansi Manajemen*, (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan AMP YKPN, 2002), hal.55.

pedagang harus memiliki strategi-strategi khusus dalam menghadapi pergerakan harga khususnya pada harga obat pertanian.

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa pemilik toko pertanian, peneliti memperoleh beberapa data harga obat pertanian. Data tersebut antara lain:

Tabel 1.1
Daftar Harga Obat Pertanian

Usaha Tani

Nama Obat	Harga
Score	Rp 55.000
Roundup	Rp 30.000 (200 ml) / Rp 110.000 (1 lt)
Furadhan	Rp 31.000 (2 kg)
Spontan	Rp 92.000 (1 lt)
Prevathon	Rp 60.000 (100 ml) / Rp 122.000 (250 ml)
Topsin	Rp 20.000 (100 ml)
Sumo	Rp 20.000 (100 ml) / Rp 50.000 (250 ml)
Virtako	Rp 100.000 (50 ml) / Rp 188.000 (100 ml)
Plenum	Rp 48.000 (25 gr) / Rp 170.000 (100 gr)

Talenta Tani

Nama Obat	Harga
Score	Rp -
Roundup	Rp 30.000 (200 ml) / Rp - (1 lt)
Furadhan	Rp 35.000 (2 kg)
Spontan	Rp 95.000 (1 lt)
Prevathon	Rp 60.000 (100 ml) / Rp - (250 ml)
Topsin	Rp 35.000 (100 ml)
Sumo	Rp 20.000 (100 ml) / Rp 55.000 (250 ml)

Virtako	Rp 110.000 (50 ml) / Rp - (100 ml)
Plenum	Rp 50.000 (25 gr) / Rp 180.000 (100 gr)

Lestari

Nama Obat	Harga
Score	Rp 60.000
Roundup	Rp 32.000 (200 ml) / Rp 118.000 (1 lt)
Furadhan	Rp 37.000 (2 kg)
Spontan	Rp 92.000 (1 lt)
Prevathon	Rp 62.000 (100 ml) / Rp 123.000 (250 ml)
Topsin	Rp - (100 ml)
Sumo	Rp 20.000 (100 ml) / Rp 52.000 (250 ml)
Virtako	Rp - (50 ml) / Rp - (100 ml)
Plenum	Rp 48.000 (25 gr) / Rp 173.000 (100 gr)

Toko Bu Yatirah

Nama Obat	Harga
Score	Rp 59.000
Roundup	Rp 32.000 (200 ml) / Rp 122.000 (1 lt)
Furadhan	Rp 34.000 (2 kg)
Spontan	Rp- (1 lt)
Prevathon	Rp 68.000 (100 ml) / Rp 125.000 (250 ml)
Topsin	Rp – (100 ml)
Sumo	Rp 22.000 (100 ml) / Rp 55.000 (250 ml)
Virtako	Rp - (50 ml) / Rp - (100 ml)
Plenum	Rp 50.000 (25 gr) / Rp 170.000 (100 gr)

Kusuma Jaya

Nama Obat	Harga
Score	Rp 60.000
Roundup	Rp 32.000 (200 ml) / Rp 125.000 (1 lt)
Furadhan	Rp 38.000 (2 kg)
Spontan	Rp - (1 lt)
Prevathon	Rp - (100 ml) / Rp - (250 ml)
Topsin	Rp - (100 ml)
Sumo	Rp 22.000 (100 ml) / Rp 55.000 (250 ml)
Virtako	Rp - (50 ml) / Rp - (100 ml)
Plenum	Rp 53.000 (25 gr) / Rp 172.000 (100 gr)

Elsa Tani

Nama Obat	Harga
Score	Rp 62.000
Roundup	Rp 32.000 (200 ml) / Rp - (1 lt)
Furadhan	Rp 35.000 (2 kg)
Spontan	Rp 98.000 (1 lt)
Prevathon	Rp 60.000 (100 ml) / Rp 125.000 (250 ml)
Topsin	Rp 22.000(100 ml)
Sumo	Rp 22.000 (100 ml) / Rp 55.000 (250 ml)
Virtako	Rp - (50 ml) / Rp - (100 ml)
Plenum	Rp 50.000 (25 gr) / Rp 175.000 (100 gr)

Data diatas menunjukkan harga produk obat pertanian yang dijual oleh beberapa toko pertanian. Berdasarkan data diatas toko Usaha Tani menjual beberapa produk obat pertanian dengan harga yang lebih murah dibandingkan dengan toko lainnya, salah satunya yaitu score. Toko Usaha Tani menjual score dengan harga Rp 55.000,- sedangkan toko lain

menjualnya diatas harga tersebut. Selain score ada beberapa produk obat pertanian lain yang dijual dengan harga yang lebih murah dibandingkan toko lainnya.

Berdasarkan latar belakang diatas, menjadi dasar pertimbangan peneliti untuk mengetahui bagaimana strategi yang digunakan untuk menghadapi pergerakan tingkat harga pada obat pertanian. Maka peneliti terdorong untuk melakukan penelitian 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.”

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan diatas, adapun permasalahan yang akan diangkat dalam penelitian yaitu :

1. Bagaimana strategi penetapan harga jual pada pedagang obat pertanian usaha tani?
2. Apa saja kendala dan solusi yang terjadi dalam menerapkan strategi tersebut?

C. Tujuan Penelitian

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.

D. Identifikasi Masalah dan Batasan Masalah

1. Identifikasi Masalah

Dalam penelitian ini peneliti menjelaskan secara deskriptif mengenai strategi yang digunakan oleh toko Usaha Tani dalam menetapkan harga jual. Selain itu peneliti juga meneliti kendala-kendala dan solusi yang terhadapi dalam menerapkan strategi tersebut.

2. Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah, sempurna, dan mendalam maka peneliti lebih fokus pada informasi mengenai strategi penetapan harga jual pada pedagang obat pertanian serta kendala dan solusi yang terjadi dalam menerapkan strategi tersebut. Dalam penelitian ini peneliti memfokuskan pada satu tempat yaitu pada toko pertanian Usaha Tani yang ada di Desa Ngranti Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung.

E. Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada pembaca atau kepada pihak yang membutuhkan baik itu manfaat teoritis maupun manfaat praktis:

1. Manfaat Teoritis

Pada penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara teoritis dan dapat memperkuat teori-teori yang sudah ada. Selain itu pada penelitian ini juga diharapkan mampu dijadikan literatur untuk para peneliti selanjutnya.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Akademik

Diharapkan mampu menabuh wawasan dan dapat menjadi kontribusi dalam pengembangan ilmu di bidang ekonomi.

b. Bagi Peneliti

Pada penelitian ini dapat memberikan manfaat kepada peneliti yaitu dapat mengetahui strategi-strategi yang digunakan dalam menghadapi pergerakan harga. Selain itu peneliti juga dapat terjun langsung ke lapangan dan melihat kondisi dalam kegiatan usaha secara langsung.

c. Bagi Pedagang

Dengan adanya penelitian ini diharapkan mampu dijadikan bahan pertimbangan dan masukan dalam mengelola suatu bisnis terutama dalam melakukan strategi pengelolaan harga. Mengingat persaingan usaha dagang yang semakin ketat dan pengelolaan harga merupakan salah satu faktor dalam mencapai keberhasilan.

d. Bagi Peneliti Selanjutnya

Hasil dari penelitian ini diharapkan mampu dijadikan sumber atau bahan perbandingan dalam⁸ melakukan penelitian mengenai strategi penetapan harga.

F. Penegasan Istilah

1. Definisi Konseptual

a) Harga

- 1) Menurut teori Basu Swastha dan Irawan, harga adalah jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya.⁹
- 2) Menurut teori H. Djaslim Saladin harga adalah sejumlah uang sebagai alat tukar untuk memperoleh produk atau jasa. Harga dapat juga dikatakan penentuan nilai suatu produk dibenak konsumen.¹⁰

b) Strategi

- 1) Menurut teori Alfred Chandler strategi adalah penetapan sasaran dan arahan tindakan serta alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan.¹¹
- 2) Menurut teori Kenneth Andrew strategi adalah pola sasaran, maksud atau tujuan kebijakan serta rencana.
- 3) Menurut teori Buzzel dan Gale strategi adalah kebijakan dan keputusan kunci yang digunakan untuk manajemen, yang memiliki dampak yang besar pada kinerja keuangan. Kebijakan

⁹ Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta : Liberty, 2005), hal.241.

¹⁰ Djaslim Saladin, *Intisari Pemasaran*, (Bandung; Linda Karya, 2003)

¹¹ Siti Khootijah, *Smart Strategi Pemasaran Pasar Global*, (Bandung; Alfabeta, 2004) hal.6.

dan keputusan ini biasanya melibatkan sumber daya yang penting dan tidak dapat diganti dengan mudah.¹²

c) Kualitas

- 1) Menurut teori Ngadiman menjelaskan bahwa harga yang tepat adalah harga yang sesuai dengan kualitas produk suatu barang, dan harga tersebut dapat memberikan kepuasan kepada konsumen.¹³
- 2) Menurut teori Tjiptono, kualitas produk adalah kualitas yang meliputi usaha memenuhi atau melebihi harapan pelanggan.¹⁴
- 3) Menurut teori Kotler, kualitas produk merupakan keseluruhan ciri atas sifat barang dan jasa yang berpengaruh pada kemampuannya dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, maka akan berusaha membuat produk yang berkualitas yang ditampilkan baik dari ciri-ciri luar maupun inti produk itu sendiri.

d) Kendala

- 1) Menurut teori Pius Abdillah dan Danu Prasetya, kendala adalah penghambat sesuatu yang dapat membatasi untuk mencapai sasaran.¹⁵

¹² Agustinus Sri Wahyudi, *Manajemen Strategi*, (Jakarta: Binarupa Aksara, 1996), hal.19.

¹³ Ngadiman, *Marketing*. (Direktorat Pembinaan Sekolah Menengah Kejuruan, 2008).

¹⁴ Kuspriyono, Taat. 2016. "Pengaruh Ekuitas Merek, Kualitas Produk Dan Iklan Terhadap Keputusan Pembelian Smartphone Merek Samsung (Studi Kasus Mahasiswa/I Universitas Gunadarma)." *Jurnal Komunikasi* 7(1)

¹⁵ Pius Abdillah dan Danu Prasetya, *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia*, (Surabaya; Arloka. 2009)

2) Menurut teori W.J.S Poerwadarminta kendala juga dapat disebut sebagai rintangan atau halangan.

e) Solusi

1) Menurut teori Munif Chatib solusi adalah cara atau jalan yang digunakan untuk memecahkan suatu masalah tanpa adanya tekanan.

2) Menurut teori Solso solusi adalah suatu pemikiran yang terarah untuk menentukan jalan keluar dari suatu masalah. ¹⁶

2. Definisi Operasional

Berdasarkan penjelasan definisi konseptual diatas dapat diambil pengertian bahwa yang dimaksud dalam judul skripsi ini yaitu mengetahui, mempelajari hal-hal mengenai strategi yang digunakan dalam menetapkan harga jual untuk menghadapi pergerakan tingkat harga pada obat pertanian di Desa Ngranti Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung.

G. Sistematika Penulisan Skripsi

1. Bagian Awal

Pada bagian awal skripsi terdiri dari halaman sampul depan, halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, halaman motto, halaman persembahan, halaman kata pengantar, halaman daftar

¹⁶ Hesti Noviyana, “*Pengaruh Model Pembelajaran Kooperatif Tipe Make A Match Terhadap Kemampuan Pemecahan Masalah Matematis Siswa Kelas VII SMP*”, dalam *Epsilon* Vol. 2, hal. 44.

isi, halaman daftar gambar, halaman daftar lampiran, dan halaman abstrak.

2. Bagian Utama

Pada bagian utama terdiri dari beberapa bab antara lain :

a. BAB I : Pendahuluan

Pada bab pendahuluan ini secara singkat menjelaskan gambaran permasalahan yang akan diteliti oleh peneliti. Pada bab ini terdiri dari latar belakang, fokus penelitian, tujuan penelitian, identifikasi masalah dan batasan masalah, kegunaan penelitian, dan penegasan istilah.

b. BAB II : Landasan Teori

Pada bab ini menjelaskan teori-teori yang sesuai dengan penelitian yang diteliti oleh peneliti. Selain itu pada bab ini juga menyertakan penelitian terdahulu yang digunakan untuk mendukung penelitian yang sedang dilakukan.

c. BAB III : Metode Penelitian

Pada bab ini menjelaskan pendekatan dan jenis penelitian yang digunakan, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, pengecekan keabsahan data dan tahap-tahap dalam penelitian agar mendapatkan data secara akurat.

d. BAB IV : Hasil Penelitian

Pada bab ini menjelaskan temuan informasi selama proses penelitian dengan menunjukkan data yang akurat yang diperoleh dari penelitian langsung dengan melakukan observasi dan wawancara kepada pemilik toko pertanian usaha tani.

e. BAB V : Pembahasan

Pada bab ini membahas tentang hasil penelitian sebagai upaya untuk menemukan jawaban atas masalah yang diteliti.

f. BAB VI : Penutup

Pada bab ini berisikan kesimpulan dan saran dari peneliti yang berdasarkan dari hasil temuan lapangan ataupun hasil pembahasan yang disampaikan.

3. Bagian Akhir

Pada bagian ini memuat daftar rujukan, lampiran-lampiran dan daftar riwayat hidup