

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pertanian saat ini merupakan salah satu sektor yang penting bagi perekonomian Indonesia yang harus dikembangkan. Pengembangan sektor pertanian dapat dilakukan melalui pemberdayaan perekonomian rakyat melalui pendekatan agribisnis yang akan menciptakan pertanian yang maju, efisien, dan tangguh. Pengembangan sektor pertanian yang dilakukan mencakup berbagai subsektor, antara lain subsektor tanaman holtikultura, pangan, perikanan, perternakan, perkebunan, dan kehutanan (Nyoto, 2016).

Pemanfaatan Agribisnis dalam meningkatkan perekonomian dapat dijabarkan sebagai kegiatan usaha yang memanfaatkan hasil pertanian seperti bahan baku secara maksimal, dengan demikian Agribisnis meliputi usaha pengolahan hasil pertanian. Pengolahan dapat meningkatkan nilai tambah karena meningkatkan daya awet komoditas serta memberikan keuntungan bagi pengolahnya.

Berbagai usaha dilakukan baik oleh individu maupun kelompok (perusahaan) dalam memberikan nilai tambah terhadap produknya agar memiliki kelebihan atau keunggulan terhadap produknya, sehingga perusahaan perlu melakukan suatu strategi untuk dapat mempengaruhi pasar. Hal ini mungkin

kan perusahaan untuk menghasilkan produk yang kualitasnya lebih baik dari yang sebelumnya serta lebih baik dari produk pesaingnya untuk dapat menarik konsumen sebagai pengguna atau pemakai dari produk tersebut.

Semakin banyaknya produk yang tersebar dipasaran maka akan memberikan keleluasaan kepada para konsumen untuk memilih produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginannya. Dengan banyaknya produk dipasaran maka akan mendorong persaingan diantara para pelaku usaha dalam hal mendapatkan calon konsumen melalui berbagai cara baik itu melalui penggunaan bahan baku, harga, rasa, bentuk dan lain sebagainya. Pada dasarnya keberhasilan perusahaan dapat dilihat dari kemampuannya dalam memproduksi dan memasarkan produknya, serta ditentukan juga oleh minat beli konsumen akan produk yang diperjual belikan apakah dapat diterima serta sesuai dengan keinginan konsumen.

Menurut *Kotler dan Armstrong (2013:151)*, “Harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu barang atau jasa atau jumlah dari nilai uang yang ditukar konsumen atas manfaat – manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut”. Selanjutnya, Menurut *Annafik (2012)* dalam penelitiannya menyatakan bahwa harga merupakan salah satu penentu pemilihan produk yang nantinya akan berpengaruh terhadap minat pembelian. Kesuksesan dalam penetapan harga merupakan suatu elemen kunci dalam pemasaran produk dikarenakan harga merupakan unsur bauran pemasaran yang bersifat dinamis, artinya dapat diubah dengan cepat. Harga memiliki peranan yang sangat penting,

dapat dikatakan bahwa harga dapat mempengaruhi perilaku konsumen dalam melakukan keputusan membeli agar dapat menimbulkan minat beli konsumen.

Kualitas produk merupakan hal penting yang harus diusahakan oleh setiap usaha jika ingin usahanya dapat bersaing dipasaran untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Semakin bertambahnya wawasan konsumen dalam mempertimbangkan kualitas suatu produk yang dipilihnya, maka akan menuntut para pelaku usaha untuk selalu memperbaiki dan meningkatkan kualitas produk usahanya. Kualitas adalah perpaduan antara sifat dan karakteristik yang menentukan sejauh mana produk dapat memenuhi persyaratan kebutuhan pelanggan, jadi pelanggan yang menentukan dan menilai sampai seberapa jauh sifat dan karakteristik tersebut memenuhi kebutuhannya (*Lupiyoadi, 2014*). Kualitas produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan oleh para pelaku usaha untuk diperhatikan, diminta, dicari, dibeli, dimanfaatkan, dan dikonsumsi pasar sebagai pemenuhan kebutuhan dan keinginan yang pasar yang bersangkutan.

Dalam hal meningkatkan minat beli konsumen sesungguhnya perusahaan perlu mengetahui keadaan pasarnya yakni dengan memberikan kualitas produk dan strategi pemasaran yang tepat sehingga dapat menyebabkan minat beli konsumen terhadap produk yang dijual tersebut meningkat. Minat beli konsumen dapat dijadikan sebagai respons konsumen terhadap evaluasi yang dipersepsikan antara harapan awal sebelum pembelian dan setelah pemakaian atau konsumsi atas produk yang bersangkutan. Banyak manfaat yang dapat diterima oleh perusahaan dengan tingginya minat beli konsumen, yakni selain dapat

meningkatkan kelayakan konsumen juga dapat mencegah terjadinya perputaran konsumen.

Persaingan yang ketat didalam dunia usaha saat ini menuntut setiap pelaku usaha (produsen) untuk dapat aktif menarik dan mempertahankan setiap konsumennya, baik menarik konsumen dari segi harga maupun dari segi kualitas penggunaan bahan baku. Dengan penggunaan kualitas bahan baku yang baik maka akan memberikan hasil keluaran (*output*) yang baik pula. Keberhasilan suatu perusahaan dalam pengolahan bahan baku tersebut tergantung dari bagaimana perusahaan untuk mencari dan memilih dengan teliti bahan baku yang akan digunakan dalam proses produksi.

Pemilihan bahan baku yang akan digunakan memiliki tantangan sendiri bagi perusahaan, dikarenakan adakalanya kendala dalam persediaan bahan baku, dimana persediaan bahan baku ini terkadang tidak hanya berasal dari dalam melainkan juga bisa berasal dari luar, dalam hal ini posisi pemasok patut diperhitungkan terkait dengan pengiriman bahan baku yang nantinya akan diolah menjadi produk. Biasanya perusahaan telah memiliki hubungan kerja dengan pemasok yang bersangkutan untuk memudahkan perusahaan dalam memesan bahan baku sehingga kegiatan produksi tidak terkendala. Akan tetapi terkadang ada keterlambatan waktu dalam proses pengiriman yang dilakukan pemasok dikarenakan banyak faktor, untuk mengantisipasi hal ini perusahaan sebaiknya melakukan upaya pencegahan dan pengendalian bahan baku di gudang agar selalu dapat menjaga sistem persediaan bahan baku.

Fenomena yang sering terjadi dalam penggunaan bahan baku saat ini yakni penggunaan bahan-bahan yang mengandung kimia berbahaya seperti salah satu fenomena yang diliput oleh *Kompas* (Januari 2017) bahwasanya terdapat sebuah industri rumahan yang menghasilkan produk saus yang tidak layak konsumsi dan tidak baik untuk kesehatan. Dalam kemasan yang digunakan seperti merek “Indosari” dan “Sinarsari”, memperlihatkan adanya bahan saus dari cabai dan sambal tomat. Namun, pada kenyataannya bahan dasar cabai dan tomat itu tidak ada sama sekali, akan tetapi dibuat dari bahan kimia sebagai pengganti cabai agar saus terasa pedas. Selain itu saus tersebut juga memakai bahan pengawet dan juga pewarna untuk bahan tekstil. Dimana bahan-bahan tersebut digunakan karena bahan baku untuk membus saus tersebut yakni cabai sedang habis. Hal ini tentu saja membawa dampak kepada para pelaku industri saus, dimana para konsumen akan lebih berhati-hati dan lebih waspada dalam memilih produk saus yang akan mereka gunakan.

Sebagai salah satu pelaku industri dalam bidang saus UD. Juli Tani yang berlokasi di Jalan Pantai Labu, Dusun Jogja, Sidodadi Ramunia, Kec. Beringin, Kabupaten Deli Serdang tentu saja harus dapat meyakinkan dan menumbuhkan kembali kepercayaan para konsumen maupun calon konsumen akan produk yang mereka keluarkan bahwasanya produk mereka menggunakan bahan baku yang baik dan aman bagi kesehatan serta berkualitas baik dan tidak sama dengan produk yang berbaya tersebut. Berdasarkan observasi dalam penelitian ini, UD. Juli tani selain menjual saus secara langsung, UD. Juli Tani juga mengajarkan kepada pembeli yang berkunjung tentang bagaimana cara proses pembuatan saus

hingga pengemasan produk saus. Dimulai dengan penunjukkan penggunaan bahan baku yang berkualitas yakni cabai dan tomat asli yang dipesan langsung dari pemasok yang telah dipercaya UD. Tani sebagai pemasok, penjelasan mengenai alat-alat produksi yang digunakan bahwasanya telah terjamin kebersihannya sampai kepada pengemasannya juga.

Tabel 1.1 Jumlah Pengunjung dan Pembeli Saus UD. Juli Tani Di Kecamatan Beringin Di Tahun 2019 dan Tahun 2020

Tahun 2019			Tahun 2020		
Bulan	Pengunjung	Pembeli	Bulan	Pengunjung	Pembeli
Januari	40 Orang	30 Orang	Januari	30 Orang	22 Orang
Februari	43 Orang	29 Orang	Februari	32 Orang	24 Orang
Maret	40 Orang	28 Orang	Maret	36 Orang	21 Orang
April	42 Orang	30 Orang	April	33 Orang	20 Orang
Mei	41 Orang	26 Orang	Mei	37 Orang	23 Orang
Juni	43 Orang	22 Orang	Juni	32 Orang	22 Orang
Juli	45 Orang	30 Orang	Juli	30 Orang	21 Orang
Agustus	60 Orang	25 Orang	Agustus	34 Orang	19 Orang
September	49 Orang	23 Orang	September	37 Orang	23 Orang
Oktober	39 Orang	27 Orang	Oktober	33 Orang	22 Orang
November	40 Orang	24 Orang	November	36 Orang	18 Orang
Desember	50 Orang	30 Orang	Desember	40 Orang	15 Orang
Jumlah	532 Orang	324 Orang	Jumlah	410 Orang	250 Orang

Sumber: Pemilik UD. Juli Tani Di Kecamatan Beringin (2021)

Dari data pengunjung diatas juga dapat diketahui bahwasanya tidak semua pengunjung di UD. Juli Tani memutuskan untuk membeli produk mereka dilihat dari adanya selisih antara pengunjung di UD. Tani dengan banyaknya pembeli produk mereka. Beralihnya minat beli para konsumen ini dikarenakan pertimbangan untuk membeli produk saus karena harga yang dipasarkan UD. Juli Tani cukup tinggi, menurut pemilik UD Juli Tani penentuan harga yang cukup

tinggi ini didukung dengan kualitas bahan baku yang mereka gunakan dalam pembuatan saus, mereka menggunakan bahan baku yang baik, dan juga para konsumen diperbolehkan untuk melihat bagaimana proses produksi pembuatan saus agar konsumen yakin dengan kualitas produk saus yang di produksi oleh UD Juli Tani. Adapun kisaran harga yang ditawarkan oleh UD. Juli Tani bila dibandingkan dengan produk saus sambal dari ABC yakni sebagai berikut:

Tabel 1.2 Perbedaan Harga Saus UD. Juli Tani Di Kecamatan Beringin dengan Saus Produk ABC

	UD. Juli Tani	ABC
135 ml	Rp 6.000 – Rp 12.000	Rp 5.000 – Rp 10.000
275 ml	Rp 11.000 – Rp 16.000	Rp 10.500 – Rp 14.500
335 ml	Rp 15.000 – Rp 17.000	Rp 14.000 – Rp 15.500

Sumber: Data Primer (2021)

Berdasarkan tabel 1.2 diatas diketahui bahwa adanya selisih harga diantara produk saus UD. Juli Tani dengan produk saus ABC dengan harga produk saus UD. Juli Tani memiliki harga yang lebih tinggi dibandingkan produk saus ABC dengan berat dan isi yang sama. Berdasarkan perbedaan harga ini maka penulis melakukan observasi di UD Juli Tani, dengan melakukan wawancara singkat dengan 20 pengunjung UD Juli Tani, dimana hasil wawancara nya adalah sebagai berikut:

Tabel 1.3 Respon Pengunjung UD. Juli Tani

No	Variabel	Daftar Pertanyaan	Respon		%		Jumlah
			YA	TIDAK	YA	TIDAK	
1	Harga	Harga saus UD. Juli Tani sesuai dengan daya beli Masyarakat.	10	10	50	50	20
		Harga yang ditawarkan UD. Juli Tani sesuai dengan keunggulan produknya	20	0	100	0	20
		Harga yang ditawarkan UD. Juli Tani lebih terjangkau dari produk sejenis lainnya.	10	10	50	50	20
		Harga yang ditawarkan UD. Juli Tani wajar dibandingkan dengan hasil yang didapatkan oleh konsumen	20	0	100	0	20
2	Kualitas Bahan Baku	Bahan baku yang digunakan berupa cabai dan tomat bahan unggulan/organik	12	8	60	40	20
		Dilakukan pengecekan rutin pada persediaan bahan baku digudang untuk menghindari dari kerusakan bahan baku	20	0	100	0	20
		Lokasi pemasok bahan baku dekat dengan pabrik untuk memproduksi produk saus UD Juli Tani	20	0	100	0	20
		Harga bahan baku yang diperoleh dari pemasok terjangkau dengan kualitas yang baik	20	0	100	0	20
		Saya membeli produk saus UD. Juli Tani karena produk yang ditawarkan berkualitas baik	20	0	100	0	20
3	Minat Beli	Saya bersedia merekomendasikan produk saus UD. Juli Tani kepada kerabat-kerabat saya	17	3	85	15	20
		Produk saus UD. Juli Tani lebih menarik perhatian saya dibandingkan produk saus dengan merek lain	19	1	95	5	20

		Saya tertarik menggunakan produk saus UD. Juli Tani setelah mendapat informasi dari teman dan kerabat	18	2	90	10	20
--	--	---	----	---	----	----	----

Sumber: Data Primer (2021)

Dari hasil wawancara diatas terdapat 10 orang yang mengatakan bahwa harga produk saus UD. Juli Tani sesuai dengan daya beli masyarakat sedangkan 10 orang tidak, untuk pertanyaan harga saus UD. Juli Tani sesuai dengan keunggulan yang dimiliki produknya disetujui oleh keseluruhan yakni sebanyak 20 orang, untuk pertanyaan harga saus UD. Juli Tani wajar dibandingkan produk-produk saus lainnya sebanyak 10 orang mengatakan Ya dan 10 orang mengatakan tidak, untuk pertanyaan harga yang ditawarkan oleh UD. Juli Tani wajar dibandingkan dengan hasil yang didapatkan konsumen sebanyak secara keseluruhan mengatakan Ya.

Adapun untuk variabel kualitas bahan baku pada pertanyaan pertama sebanyak 12 orang mengatakan Ya bahwa produk yang ditawarkan UD. Juli Tani menggunakan bahan baku cabai dan tomat unggulan dan sebanyak 8 orang mengatakan tidak, untuk pertanyaan produk UD. Juli Tani melakukan pengecekan rutin pada persediaan bahan baku untuk menghindari kerusakan disetujui oleh keseluruhan responden yakni sebanyak 20 orang, untuk pertanyaan lokasi pemasok bahan baku dekat dengan pabrik untuk memproduksi produk saus UD. Juli Tani disetujui oleh keseluruhan responden sebanyak 20 orang, untuk pertanyaan harga bahan baku yang diperoleh dari pemasok terjangkau dengan kualitas yang baik disetujui oleh 20 orang responden.

Serta untuk variabel minat beli konsumen untuk pertanyaan pertama sebanyak 20 orang mengatakan Ya bahwa mereka membeli produk saus UD. Juli Tani dikarenakan produknya berkualitas baik, untuk pertanyaan ketersediaan konsumen merekomendasikan produk UD. Juli Tani kepada kerabat disetujui oleh 17 orang dan 3 orang lagi mengatakan tidak, untuk pertanyaan produk saus UD. Juli Tani lebih menarik dibandingkan produk saus merek lain disetujui oleh 19 orang dan 1 orang mengatakan tidak, serta pertanyaan untuk tertarik menggunakan produk saus UD. Juli Tani setelah mendapat informasi dari teman atau kerabat disetujui oleh 18 orang serta 2 orang lagi mengatakan tidak.

Dari data diatas masih terdapat pengunjung yang menyatakan bahwa harga yang ditawarkan oleh UD. Juli Tani tergolong tinggi. Pemilik UD. Juli Tani seharusnya dapat mengkomunikasikan kualitas produk dan bahan bakunya terhadap konsumen dengan baik karena dapat membangun niat konsumen untuk membeli produk yang dimaksud. Ini dikarenakan ketika perusahaan menawarkan produk yang berkualitas pada konsumen, hal ini akan menambah nilai yang akan didapatkan oleh konsumen. Dengan demikian semakin banyak nilai yang didapat konsumen maka akan berpengaruh pada minat beli konsumen tersebut.

Dari pelanggan itu juga dapat diketahui bahwa kualitas bahan baku yang digunakan dalam saus tersebut tergolong biasa saja. Harga yang ditawarkan ini mungkin tidak sesuai dengan kualitas yang diharapkan oleh konsumen atau harga tidak sebanding dengan kualitas merek saus pesaing lainnya. Faktor harga sendiri tidak kalah penting karena harga juga sebagai salah satu faktor dalam meningkatkan minat beli konsumen terhadap produk saus yang ingin dibeli.

Konsumen mengharapkan harga produk saus di UD Juli Tani dapat lebih terjangkau dibanding dengan produk sejenis lainnya.

Berdasarkan fenomena dan uraian diatas maka penulis tertarik untuk mengetahui dan melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Harga dan Kualitas Bahan Baku Terhadap Minat Beli Saus UD. Juli Tani Di Kecamatan Beringin”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Harga produk saus yang ditawarkan oleh UD. Juli Tani tergolong tinggi.
2. Informasi Kualitas bahan baku yang ditawarkan UD. Juli Tani kepada konsumen tidak sesuai dengan kualitas produk.
3. Minat Beli konsumen untuk membeli saus di UD. Juli Tani penurunan disebabkan kualitas bahan baku yang digunakan kualitas standar.

1.3 Pembatasan Masalah

Untuk menghindari ketidakjelasan dalam penelitian ini, maka penulis membatasi masalah pada **“Pengaruh Harga Dan Kualitas Bahan Baku Terhadap Minat Beli Saus UD. Juli Tani Di Kecamatan Beringin”**.

1.4 Rumusan Masalah

Adapun yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah Harga berpengaruh terhadap Minat Beli Saus UD. Juli Tani Di Kecamatan Beringin ?

2. Apakah Kualitas Bahan Baku berpengaruh terhadap Minat Beli Saus UD. Juli Tani Di Kecamatan Beringin ?
3. Apakah Harga dan Kualitas Bahan baku berpengaruh terhadap Minat Beli Saus UD. Juli Tani Di Kecamatan Beringin ?

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini, yaitu :

1. Untuk mengetahui Pengaruh Harga terhadap Minat Beli Saus UD. Juli Tani Di Kecamatan Beringin.
2. Untuk mengetahui Pengaruh Kualitas Bahan Baku terhadap Minat Beli Saus UD. Juli Tani Di Kecamatan Beringin.
3. Untuk mengetahui Pengaruh Harga dan Kualitas Bahan Baku terhadap Minat Beli Saus UD. Juli Tani Di Kecamatan Beringin.

1.6 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diperoleh dalam penelitian ini adalah :

1. Bagi Peneliti
Menambah wawasan, pengetahuan, pemahaman dan pengalaman peneliti yang berkaitan dengan harga, kualitas bahan baku dan minat beli.
2. Bagi Universitas Negeri Medan
Sebagai tambahan literatur kepustakaan di bidang penelitian mengenai harga, kualitas bahan baku dan minat beli.
3. Bagi pembaca / peneliti lain
Sebagai bahan referensi dan acuan untuk perluasan penelitian pada bidang

kajian yang sejenis pada masa yang akan datang.

4. Bagi Pelaku Usaha

Sebagai bahan masukan dalam mengambil keputusan guna memperbaiki selera masyarakat dan sebagai landasan dalam penyusunan strategi penjualan demi peningkatan profit pelaku usaha.

