

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan Negara yang mayoritas penduduknya adalah petani. Salah satu produk hortikultura banyak diminati oleh masyarakat Indonesia adalah cabai, karena cabai merupakan kebutuhan sehari-hari dalam konsumsi rumah tangga. Cabai mempunyai prospek cerah sebagai komoditas cabai yaitu mempunyai nilai ekonomis tinggi karena salah satu pemanfaatannya sebagai bahan baku industri terlebih lagi dapat mendorong perekonomian Negara Indonesia melalui ekspor ke Negara-Negara tetangga maupun ke belahan Negara lain. Cabai juga memiliki beberapa jenis, ada cabai merah, cabai hijau, cabai rawit. Di Indonesia cabai rawit merupakan salah satu jenis cabai yang paling banyak ditemukan.

Cabai dapat dijadikan komoditas pilihan usahatani karena memiliki banyak keunggulan, diantaranya memiliki nilai ekonomis yang tinggi, multiguna dalam kehidupan sehari-hari, memiliki wilayah pemasaran yang cukup baik, merupakan komoditas yang dapat dijual dalam berbagai bentuk produk, misalnya cabai segar, cabai beku, dan bermacam produk cabai olahan, merupakan komoditas yang hemat lahan karena untuk dapat meningkatkan produksinya dilakukan dengan mengutamakan teknologi. Cabai termasuk dalam suku terong-terongan (*Solanaceae*) dan merupakan tanaman yang mudah ditanam di dataran rendah ataupun di dataran tinggi. Tanaman cabai

banyak mengandung vitamin A dan vitamin C serta mengandung minyak atsiri capsaicin, yang menyebabkan rasapedas dan memberikan kehangatan panas bila digunakan untuk rempah-rempah (bumbu dapur). Cabai dapat ditanam dengan mudah sehingga bisa dipakai untuk kebutuhan sehari-hari tanpa harus membelinya di pasar Harpenas, Asep & Dermawan (2010).

Sektor pertanian memiliki beberapa subsektor, antara lain tanaman pangan, hortikultura, perkebunan, dan peternakan. Hortikultura merupakan salah satu subsektor yang tidak hanya berkontribusi terhadap PDRB di Indonesia, tetapi juga berkontribusi terhadap peningkatan ketahanan pangan dalam menjamin ketersediaan pangan berasal dari tumbuhan. Cabai merupakan salah satu sumber vitamin yang baik dan lebih murah dibandingkan dengan vitamin-vitamin lain seperti apel, anggur, dan buah-buahan lain yang mengandung vitamin yang sama di dalamnya. Pengembangan komoditas cabai merah lingkup nasional memiliki empat sasaran, yaitu (1) Ketersediaan cabai merah yang lebih merata sepanjang tahun; (2) Stabilisasi harga cabai merah di pasaran; (3) Pengurangan impor cabai merah; dan (4) Peningkatan ekspor cabai merah. Untuk mencapai sasaran tersebut maka salah satu upaya yang dilakukan adalah peningkatan produksi untuk memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap cabai merah yang semakin meningkat (Swastika et.al, 2017).

Harga merupakan salah satu faktor utama konsumen dalam mempertimbangkan keputusan belinya. Lupiyoadi, R. (2011) menyatakan bahwa harga suatu produk sangat signifikan dalam pemberian value kepada konsumen untuk membeli suatu produk. Harga yang sesuai dengan kualitas

produknya maka konsumen akan tertarik untuk membeli produk tersebut karena konsumen tidak terpaku hanya dengan harga yang relatif rendah. Namun pada dasarnya, konsumen membeli produk yang dapat memuaskan keinginan tidak dalam bentuk fisik tetapi juga manfaat kualitas dari produk tersebut. Kualitas produk merupakan faktor penentu kepuasan konsumen setelah melakukan pembelian dan pemakaian terhadap suatu produk. Konsep produk menyatakan konsumen akan lebih menyukai produk-produk yang menawarkan barang yang paling bermutu.

Permintaan terhadap cabai merah untuk kebutuhan sehari-hari dapat berfluktuasi disebabkan karena naik turunnya harga cabai terjadi di pasar. Fluktuasi harga terjadi di pasar eceran, selain disebabkan oleh faktor-faktor mempengaruhi sisi permintaan juga disebabkan oleh faktor-faktor mempengaruhi sisi penawaran. Dari sisi penawaran menunjukkan bahwa proses penyediaan cabai rawit, cabai merah dan cabai hijau belum sepenuhnya dikuasai para petani.

Faktor utama menjadi penyebab adalah bahwa petani cabai rawit dan cabai merah adalah petani kecil proses pengambilan keputusan produksinya diduga tidak ditangani dan ditunjang dengan suatu peramalan produksi dan harga.

Dan musim tanam serta pengaruh iklim dan cuaca. Disamping itu, kenaikan harga juga berkaitan dengan kegiatan pemasaran. Cabai merah merupakan salah satu komoditas yang memiliki fluktuasi harga yang cukup besar. Fluktuasi harga cabai merah dapat disebabkan oleh besarnya jumlah penawaran

dan besarnya jumlah permintaan. Semakin tinggi jumlah penawaran maka harga akan rendah, sedangkan semakin sedikitnya jumlah penawaran harga akan semakin meningkat (*ceteris paribus*). Harga cabai merah yang berfluktuasi ini merupakan fenomena yang berulang-ulang sepanjang tahun. Fenomena lonjakan harga cabai merah menjadi pantauan oleh pemerintah sebab dapat mengakibatkan inflasi bagi perekonomian (Nurvitasari et.al, 2018).

Petani selalu menghadapi harga yang sangat berfluktuatif, sedangkan harga input seperti bibit, pupuk, pestisida, dan mulsa dapat dipastikan selalu naik secara mantap (Setiadi, 2006). Walaupun demikian, pada saat-saat tertentu cabai dapat melonjak naik sehingga dapat memberikan nilai tambah bagi petani. Berbagai macam lonjakan ini dapat disebabkan oleh gangguan musim ataupun hari raya tertentu. Kenaikan harga tersebut dapat berlipat ganda jikalau saat gangguan musim terjadi bersamaan dan berdekatan dengan perayaan hari raya. Harga cabai di beberapa kota besar, pada umumnya meningkat pada bulan Oktober-Desember dan Februari-April, hal ini sesuai dengan kenyataan pada bulan-bulan tersebut adalah hujan lebat yang menyebabkan produksi menurun sementara permintaan selalu bertambah.

Berbicara mengenai harga, tanaman cabai adalah tanaman semusim yang harganya tidak stabil atau sangat fluktuatif, hal ini disebabkan oleh sebaran produksinya yang tidak merata sepanjang tahun di seluruh daerah. Di suatu daerah harga cabai tinggi sekali dan di daerah lain harga murah sekali. Permasalahan harga ini masih tetap menjadi beban yang resiko terbesar ditanggung petani, khususnya petani cabai di desa Pertumbuken Kecamatan

Barus Jahe.

Kualitas telah didefinisikan sebagai sifat dari setiap makanan yang diberikan yang memiliki pengaruh pada penerimaan atau penolakan terhadap makanan oleh konsumen. Menurut (Ely, 2021) kualitas produk merupakan sebuah totalitas yang memiliki karakteristik produk atau jasa dapat memiliki kemampuan untuk memenuhi kebutuhan yang akan dinyatakan implisit sedangkan menurut (Rusmawan, 2018) menyatakan bahwa salah satu kualitas produk yang dapat menunjukkan sebuah ukuran yang tahan lama agar dapat percaya produk tersebut.

UD. Tarigan yang berada di Desa pertumbuken merupakan salah satu usaha dagang yang bergerak di usaha yang menjual cabai merah yang ada di kecamatan Barus Jahe, Kabupaten Karo, Provinsi Sumatera Utara. Usaha ini ditumbuh kembangkan di desa ini. Pembelian cabai di UD. Tarigan ini juga sering mengalami ketidakstabilan dimana sudah dijelaskan seperti yang diatas, hal ini disebabkan karena kurang baiknya kualitas cabai yang ada di UD Tarigan.

Tabel 1. 1 Data Jumlah Konsumen Cabai Merah Di Pasar

Hari	Jumlah konsumen
Senin	155
Selasa	143
Rabu	141
Kamis	151
Jumat	145
Sabtu	148
Minggu	140

*Sumber data pengunjung UD. Tarigan*

Tabel 1. 2 Data Penjualan Cabai Merah UD. TARIGAN (KG)

2020	2021	2022	2023
47520	35280	42840	46080

*Sumber Data UD. Tarigan*

Menurut (Bancin budiman john, 2021) pengertian keputusan pembelian merupakan sebuah proses pengambilan keputusan yang dapat dipengaruhi oleh perilaku konsumen atau pelanggan, Sedangkan menurut Kotler & Armstrong (2018) keputusan pembelian konsumen merupakan keputusan untuk membeli merek yang paling disukai, tetapi dua faktor dapat muncul antara niat membeli dan keputusan membeli.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang **“Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Cabai di UD Tarigan Desa Pertumbuken**

## 1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang yang telah dikemukakan sebelumnya, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Keputusan pembelian cabai di desa Pertumbuken Kecamatan Barus Jahebelum stabil.
2. Harga cabai yang berfluktuasi di desa Pertumbuken Kecamatan Barus Jahe.
3. Kualitas cabai yang dihasilkan di desa Pertumbuken Kecamatan

Barus Jehebelum maksimal.

### 1.3 Pembatasan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah diatas maka perlu diadakan pembatasan masalah untuk menghindari pembahasan yang terlalu meluas dalam penelitian ini:

1. Harga yang akan diteliti adalah harga cabai yang ada di desa Pertumbuken Kecamatan Barus Jahe Kabupaten Karo.
2. Kualitas yang akan diteliti adalah kualitas cabai yang ada di desa Pertumbuken Kecamatan Barus Jahe Kabupaten Karo.
3. Keputusan pembelian yang akan diteliti adalah keputusan pembelian cabai yang ada di desa Pertumbuken Kecamatan Barus Jahe Kabupaten Karo.

### 1.4 Rumusan Masalah

Adapun yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah

1. Apakah Harga berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian cabai di desa Pertumbuken Kecamatan Barus Jahe Kabupaten Karo.
2. Apakah Kualitas berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian cabai di desa Pertumbuken Kecamatan Barus Jahe Kabupaten Karo.
3. Apakah Harga dan Kualitas berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian cabai di desa Pertumbuken Kecamatan Barus Jahe Kabupaten Karo.

### 1.5 Tujuan Penelitian

Dalam suatu penelitian pasti mempunyai tujuan tertentu yaitu menemukan serta menguji kebenaran suatu pengetahuan. Sehubungan dengan hal tersebut, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Untuk mengetahui pengaruh Harga terhadap Keputusan pembelian Desa Pertumbuken, Kecamatan Barus Jahe Kabupaten Karo.
2. Untuk mengetahui pengaruh Kualitas terhadap Keputusan pembelian Desa Pertumbuken.
3. Untuk mengetahui pengaruh Harga dan Kualitas terhadap Keputusan pembelian Desa Pertumbuken.

### 1.6 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti  
 Penelitian ini merupakan wahana penambah wawasan dalam mengembangkan kemampuan dan pengalaman penulis dalam berpikir secara ilmiah serta dapat mengetahui seberapa besar pengaruh Harga dan Kualitas terhadap keputusan pembelian dan untuk mengaplikasikan teori yang telah dipelajari selama ini dengan kenyataan empirik di lapangan.

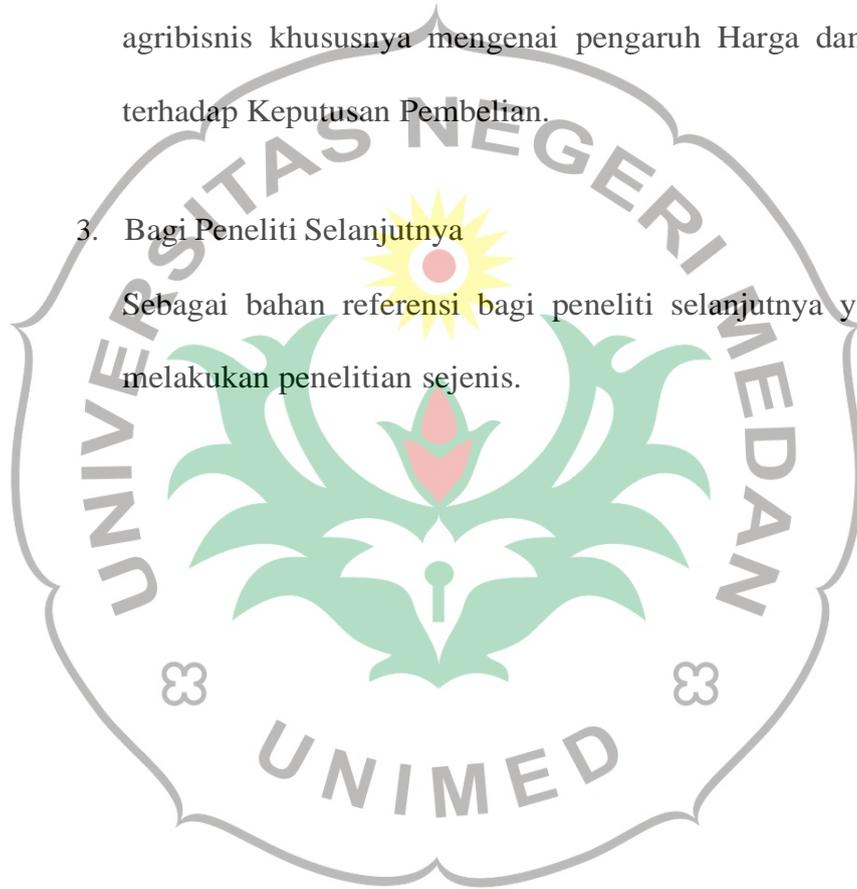
THE  
*Character Building*  
 UNIVERSITY

2. Bagi Lembaga Universitas Negeri Medan

Sebagai tambahan literatur kepustakaan di bidang pemasaran agribisnis khususnya mengenai pengaruh Harga dan Kualitas terhadap Keputusan Pembelian.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Sebagai bahan referensi bagi peneliti selanjutnya yang ingin melakukan penelitian sejenis.



THE *Character Building*  
UNIVERSITY