

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia memiliki kondisi agroekologi yang dapat menghasilkan hampir semua jenis buah, termasuk jenis buah yang berasal dari daerah subtropis. Lahan pertanian di Indonesia yang dapat digunakan untuk mengembangkan tanaman buah-buahan sekitar 33,3 juta hektar, antara lain lahan kering (tegalan) seluas 16,59 juta hektar dan lahan pekarangan seluas 4,9 juta hektar. Meskipun hampir semua jenis buah-buahan dapat dihasilkan di Indonesia, namun produktivitas hasil buah-buahan nasional masih rendah rata-rata 7,5 ton/ha. Peningkatan produksi buah-buahan nasional masih sangat dimungkinkan, dengan penggunaan bibit (varietas unggul) dan penerapan teknologi modern. Di negara-negara maju, penggunaan varietas unggul dan penerapan teknologi modern dapat menghasilkan produksi buah-buahan sebesar 10 ton/ha (Rukmana, 2003).

Sektor pertanian mempunyai peranan yang sangat penting dalam menunjang perekonomian dan kehidupan masyarakat Kabupaten Simalungun. Oleh karena itu pengembangan sektor pertanian harus diselenggarakan secara efisien, sehingga mampu meningkatkan kuantitas dan kualitas produk sektor pertanian. Pengembangan sektor pertanian sangat diharapkan dalam menunjang sasaran pembangunan kabupaten Simalungun sebagai daerah yang sebagian besar penduduknya bekerja di sektor pertanian dan perkebunan. Disamping itu sektor ini

juga diharapkan dapat mendorong peningkatan pendapatan regional yang pada akhirnya meningkatkan pendapatan penduduk daerah tersebut.

Kecamatan Ujung Padang merupakan salah satu kecamatan yang berada di Kabupaten Simalungun yang merupakan penghasil komoditi buah naga untuk memenuhi kebutuhan masyarakat daerah sekitarnya. Desa yang mengembangkan buah naga secara luas di Kecamatan Ujung Padang adalah Desa Sayur Matinggi. Desa Sayur Matinggi terbentuk dari 4 Dusun, yakni Dusun Sarma, Dusun Saruma, Dusun Pulo Pitu Hataran, dan Dusun PP. Hataran. Luas desa Sayur Matinggi kurang lebih sebesar 150,15 Ha. Desa Sayur Matinggi memiliki jumlah penduduk sebanyak 1.944 jiwa, dan mata pencaharian utama masyarakatnya yaitu Petani 35 %, Pedagang 30%, Buruh 25% dan lain-lain 10%. Mengenai luas lahan, produksi dan produktivitas buah naga di Desa Sayur Matinggi dapat dilihat pada tabel berikut: (Data Kependudukan Kantor Desa Sayur Matinggi, 2022).

Tabel 1.1 Jumlah Petani, Luas Lahan, Produksi dan Produktivitas Buah Naga di Desa Sayur Matinggi

| No | Dusun | Jumlah Petani (RumahTangga) | Luas Lahan (Hektar) | Produksi (Ton/Tahun) | Produktivitas (Ton/Hektar) |
|-----------|-------------------|-----------------------------|---------------------|----------------------|----------------------------|
| 1 | Sarma | 55 | 4,70 | 12,00 | 2,55 |
| 2 | Saruma | 20 | 2,50 | 6,20 | 2,48 |
| 3 | Pulo Pitu Hataran | 30 | 3,20 | 8,50 | 2,65 |
| 4 | PP. Hataran | 30 | 3,50 | 9,15 | 2,61 |
| Jumlah | | 135 | 13,90 | 35,85 | 10,29 |
| Rata-rata | | | 3,48 | 8,96 | 2,57 |

Berdasarkan Tabel 1.1 dapat dilihat bahwa pada tahun 2022, luas lahan tanaman buah naga di Desa Sayur Matinggi adalah seluas 13,90 hektar dengan produksi 35,85 ton dan produktivitas 2,57 ton/hektar.

Buah naga saat ini menjadi salah satu jenis buah populer di Indonesia. Ini terlihat dari produktivitas akan buah naga yang sangat tinggi. Dengan produksi buah naga yang sangat tinggi tersebut membuat budidaya buah naga sangat menguntungkan, karena produksi dan perawatan buah naga yang cukup sederhana bahkan bisa dibilang sangat mudah jika dibandingkan dengan budidaya jenis buah lainnya seperti melon, jeruk, atau semangka. Kawasan Sumatra, Kalimantan dan Sulawesi adalah daerah yang sangat cocok untuk budidaya buah naga apabila dilihat dari sisi produksinya, kawasan ini mampu membuahkan buah naga tanpa musim, berbeda dengan di pulau Jawa yang hanya berproduksi sekitar bulan oktober sampai dengan Maret. Kawasan Sumatera juga terkenal dengan tingkat ekonomi yang tinggi, membuat harga buah naga cukup tinggi berkisar Rp 20.000/kg sd Rp 30.000/kg di tingkat petani.

Buah naga (*dragon fruit*) juga dijuluki sebagai tanaman hias dan sudah cukup lama dikenal dan ditanam oleh masyarakat Taiwan, Vietnam, maupun Thailand. Bagi masyarakat di negara tersebut, permintaan buah naga ini sangat tinggi disebabkan oleh ciri khasnya sebagai buah meja (sangat menarik dan menggiurkan bila disajikan di meja makan), dan juga berkhasiat mujarab untuk berbagai penyakit, dan bermanfaat sebagai bahan baku di bidang industri pengolahan makanan, minuman, kosmetik serta produk kesehatan (Kristanto, 2014). Sedangkan di Indonesia, Buah naga (*Hylocereus spp.*) merupakan salah satu buah tropis yang banyak juga penggemarnya. Buah ini memiliki banyak manfaat kesehatan, seperti meningkatkan daya tahan tubuh, melancarkan pencernaan, dan mencegah kanker.

Namun dalam usaha budidaya buah naga tersebut akan timbul permasalahan yaitu buah naga segar yang dipanen oleh petani tidak dapat disimpan dalam waktu yang relatif lama. Hal ini dikarenakan buah naga bersifat mudah rusak (*perishable*), sehingga buah naga harus segera didistribusikan ke konsumen. Proses pendistribusian buah naga ke konsumen dilakukan melalui proses pemasaran. Pemasaran buah naga pada dasarnya merupakan suatu bagian pelayanan untuk menjembatani berpindahya buah naga dari sisi produksi ke sisi konsumsi. Pemasaran buah naga yang baik adalah dengan cara memahami saluran distribusi dan kualitas buah naga. Dengan demikian, buah naga akan memiliki nilai ekonomi yang tinggi apabila memahami konsep pemasarannya.

Pemasaran buah naga membutuhkan satu konsep pemasaran agar mampu membuka saluran-saluran pemasaran yang efektif dan maksimal sehingga mampu menyampaikan hasil (produk) dari produsen ke konsumen. Pemasaran adalah hal yang sangat penting dalam melakukan usaha pertanian dikarenakan pemasaran adalah perilaku yang mempengaruhi besar atau kecilnya pendapatan yang akan dihasilkan oleh petani dalam memenuhi ekonomi. Bila hasil produksi banyak dan melimpah akan kurang berarti bila harga jual yang kecil, begitu juga bila produksi yang besar tidak menjamin memberikan keuntungan yang besar bagi para pembudidaya bila tanpa adanya lembaga pemasaran yang baik dan efisien. (Okta L, 2017).



Gambar 1.1 Kegiatan Pra Survei

Namun kenyataannya petani tidak memahami bagaimana pemasaran buah naga yang baik dan efisien. Berdasarkan pra survei yang dilakukan pada tanggal 15 Maret 2023 di Desa Sayur Matinggi Kecamatan Ujung Padang Kabupaten Simalungun menemukan bahwa saluran distribusi yang terjadi cenderung memiliki jalur panjang dan bernilai rendah. Berdasarkan wawancara peneliti dengan seorang petani yang bernama Juli, mengatakan bahwa masalah yang terjadi adalah harga jual yang diterima para petani kecil, padahal harga pasar buah naga yang ditetapkan pemerintah setempat terbilang tinggi. Berikut dinamika

harga pasar buah naga yang sudah ditetapkan oleh pemerintah setempat

(Kabupaten Simalungun) di awal tahun 2023:

| No | Bulan | Harga Komoditi Buah Naga | Bulan | Harga Komoditi Buah Naga |
|----|----------|--------------------------|-----------|--------------------------|
| 1 | Januari | 25.000 | Juli | 25.000 |
| 2 | Februari | 23.000 | Agustus | 25.000 |
| 3 | Maret | 28.000 | September | 23.000 |
| 4 | April | 28.000 | Oktober | 25.000 |
| 5 | Mei | 23.000 | November | 26.000 |
| 6 | Juni | 25.000 | Desember | 28.000 |

(<http://dinastph.sumutprov.go.id/daftarharga/>)

Harga jual buah naga di pasaran bervariasi tergantung pada beberapa faktor, seperti kualitas buah, lokasi penjualan, dan musim. Salah satu faktor yang diduga mempengaruhi harga jual buah naga adalah saluran distribusi dan kualitas produk.

Saluran distribusi menghubungkan pemasok dan produsen dengan penggunaan akhir barang atau jasa. Saluran distribusi yang efektif dan efisien memberikan keunggulan strategis yang penting bagi para anggota organisasi atas saluran-saluran pesaingnya. Manajemen pemasaran mempunyai peranan dalam mengevaluasi strategi para penyalur. Bila perusahaan merencanakan suatu pasar tertentu, yang pertama kali dipikirkan adalah siapa yang akan ditunjuk sebagai penyalur disana, atau berapa banyak yang bersedia untuk menjadi penyalur di daerah tersebut.

Menurut Daryanto (2011), Saluran distribusi merupakan suatu organisasi yang saling bergantung dalam penyediaan satu produk atau jasa yang akan dikonsumsi oleh konsumen/pengguna. Di usaha bisnis distribusi atau penyalur sangat penting untuk meningkatkan kelancaran penjualan suatu produk ke segmen pasar. Begitu juga dengan kualitas produk tidak lepas dari suatu produk karena dapat mempengaruhi minat konsumen dalam membeli produk tersebut. Saluran distribusi menyangkut dari sisi kualitas dari suatu produknya.

Menurut Tjiptono (2016), kualitas sebagai kondisi dinamis yang berhubungan dengan produk, jasa, sumber daya manusia, proses, dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan. Kualitas produk merupakan keseluruhan dari kualitas atau keunggulan suatu produk yang diharapkan oleh konsumen.

Kualitas produk menjadi bagian dari faktor yang dapat menentukan harga jual produk. Kualitas produk merupakan keseluruhan fitur dan karakteristik produk yang mampu memuaskan kebutuhan yang terlihat maupun tidak terlihat (Aditi & Hermansyur, 2018). Jika kenyataan lebih dari yang diharapkan, maka produk dapat dikatakan bermutu sedangkan jika produk kurang dari yang diharapkan, maka produk dikatakan tidak bermutu. Apabila kenyataan sama dengan harapan, maka produk disebut memuaskan. Kualitas produk bisa dibedakan karakteristik produk atau jasa yang bergantung pada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan pelanggan yang dinyatakan atau diimplikasikan (Lubis, 2015).

Saluran distribusi dan kualitas produk sangat menentukan tinggi rendahnya harga jual buah naga di pasaran (Arifin, 2017). Misalnya saja jarak tempuh penjualan yang semakin jauh dapat meningkatkan biaya transportasi, sehingga dapat menyebabkan harga jual buah naga menjadi lebih tinggi. Selain itu, sarana pengangkutan yang digunakan juga dapat mempengaruhi harga jual buah naga.

Sarana pengangkutan yang tidak memadai dapat menyebabkan kerusakan pada buah naga dan menurunkan kualitas produknya sehingga dapat menurunkan harga jualnya.

Pada saat sekarang ini, hampir seluruh masyarakat di Desa Sayur Matinggi melakukan budidaya buah naga di lahan kosong yang mereka miliki, bahkan hingga di pekarangan rumah. Antusias masyarakat sangat tinggi dalam menanam buah naga harus diimbangi dengan pengetahuan masyarakat tentang bagaimana saluran distribusi dan kualitas produk buah naga sehingga mendapatkan harga jual

yang tinggi. Oleh karena itu saya tertarik melakukan penelitian yang berjudul **Pengaruh Saluran Distribusi dan Kualitas Produk Terhadap Harga Jual Buah Naga Di Desa Sayur Matinggi.**

1.2 Identifikasi Masalah

1. Buah naga segar yang dihasilkan oleh petani tidak dapat disimpan dalam waktu yang relatif lama.
2. Kurangnya pengetahuan petani terhadap saluran distribusi buah naga dan informasi pasar yang lengkap.
3. Harga jual yang diterima para petani kecil, padahal harga pasar buah naga yang ditetapkan pemerintah setempat terbilang tinggi.
4. Buah naga akan memiliki nilai ekonomi yang tinggi apabila petani memahami saluran distribusi dan kualitas produknya.
5. Jarak tempuh penjualan yang jauh membuat petani lebih memilih menjual buah naga kepada tengkulak/agen.
6. Sarana pengangkutan produk yang tidak memadai akan menurunkan kualitas buah naga.

1.3 Pembatasan Masalah

Agar masalah dalam penelitian ini tidak meluas, maka penulis membatasi masalah pada seberapa besar pengaruh saluran distribusi dan kualitas produk terhadap harga jual buah naga di Desa Sayur Matinggi.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang sebelumnya maka dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh saluran distribusi terhadap harga jual buah naga di Desa Sayur Matinggi?
2. Bagaimana pengaruh kualitas produk terhadap harga jual buah naga di Desa Sayur Matinggi?
3. Bagaimana pengaruh interaksi antara saluran distribusi dan kualitas produk terhadap harga jual buah naga di Desa Sayur Matinggi?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah yang telah dikemukakan sebelumnya maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh saluran distribusi terhadap harga jual buah naga di Desa Sayur Matinggi.
2. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap harga jual buah naga di Desa Sayur Matinggi.
3. Untuk mengetahui pengaruh interaksi antara saluran distribusi dan kualitas produk terhadap harga jual buah naga di Desa Sayur Matinggi.

THE
Character Building
UNIVERSITY

1.6 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian yang telah diuraikan maka manfaat yang diharapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Memberikan informasi tentang pengaruh saluran distribusi dan kualitas produk terhadap harga jual buah naga.
2. Membantu petani buah naga dalam menentukan strategi penjualan yang tepat untuk memaksimalkan keuntungan.
3. Membantu pedagang buah naga dalam menentukan harga jual yang wajar.
4. Memberikan masukan kepada pemerintah dalam merumuskan kebijakan yang terkait dengan pengembangan sektor buah naga.

THE
Character Building
UNIVERSITY