

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang

Indonesia ialah negara yang dikenal sebagai negara agraris yang mengandalkan sektor pertanian baik sebagai sumber pendapatan maupun menjadi penunjang pembangunan. Proses pembangunan di Indonesia menjadikan sektor pertanian memegang peranan yang sangat penting dalam perekonomian nasional karena penduduk Indonesia lebih banyak tinggal di pedesaan serta mencari nafkah sebagai petani. Selain memberikan kontribusi yang relatif besar terhadap pendapatan nasional Indonesia, sebagian ekspor Indonesia juga berasal dari sektor pertanian. Sehingga sektor pertanian berperan penting pada menyerapan tenaga kerja dan menyediakan kebutuhan pangan serta pakaian bagi masyarakat

Dewasa ini kebutuhan petani dalam hal memfasilitasi lahan pertanian semakin tinggi, mereka menyadari perlunya menjaga dan merawat tanaman yang sedang ditanam agar tumbuh dengan subur. Fenomena tersebut mendukung munculnya toko-toko pertanian yang menawarkan berbagai produknya untuk memenuhi kebutuhan para petani. Munculnya toko-toko pertanian seiring dengan perkembangan dan kebutuhan masyarakat terhadap toko pertanian yang semakin kompleks. Hal tersebut mengakibatkan adanya persaingan pasar yang semakin tinggi karena terbatasnya ruang gerak pemasaran bagi perusahaan yang sejenis. Dalam pemasaran, bukan hanya tentang menjual produk, tetapi mengetahui

bagaimana menawarkan alternatif terbaik untuk target pasar dibandingkan dengan pesaing.

Dalam menghadapi persaingan bisnis, toko pertanian harus memperhatikan kualitas pelayanan, fasilitas yang memadai dan memperhatikan lokasi usaha serta unsur-unsur dari bauran pemasaran (*marketing mix*) 4P antara lain: produk (*product*), harga (*price*), lokasi (*place*), dan promosi (*promotion*).¹ Dari masing-masing unsur bauran pemasaran tersebut mempunyai hubungan yang saling berkaitan satu dengan yang lain. Sehingga toko tersebut memiliki suatu keunggulan dibandingkan dengan para pesaing sejenis.

Berbagai bentuk strategi dilakukan untuk mendapatkan posisi di hati para konsumen, terutama dengan menawarkan harga yang wajar atau bahkan lebih rendah dari toko pesaing. Harga ialah salah satu faktor yang menjadi pertimbangan konsumen dalam mengambil keputusan untuk membeli produk atau jasa. Kotler dan Amstrong beropini bahwa harga merupakan sejumlah uang yang wajib dibayar pelanggan guna mendapatkan barang tertentu.²

Selain harga, hal yang mempengaruhi keputusan pembelian adalah produk. Sesuatu yang bisa ditawarkan ke pasar guna mendapatkan perhatian, untuk dibeli, digunakan atau dikonsumsi yang bisa memenuhi kebutuhan dan keinginan disebut produk. Produk dapat berupa barang barang fisik, jasa, pengalaman, acara, orang, tempat, dan lain-lain.

¹ Ratih Huriyati, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*, (Bandung: Alfabeta, 2015), 62

² Philip Kotler dan Gary Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi 12 Jilid 1 (Jakarta: Erlangga, 2012), 73

Di Jawa Timur terdapat beberapa kabupaten salah satunya adalah Kabupaten Kediri dengan luas 1.542 km². Mengingat kebutuhan para petani terkait dengan keberadaan toko pertanian di Kabupaten Kediri telah menjamur berbagai toko pertanian yang menawarkan berbagai macam produk pertanian yang dibutuhkan oleh petani. Hal ini bisa dilihat khusus dalam skala yang lebih kecil, yaitu di Kecamatan Papar dimana lahan pertaniannya cukup luas diantaranya sebagai berikut :³

Tabel 1.1
Luas Lahan di Kecamatan Papar
Tahun 2019-2021

Keterangan	Penggunaan Lahan (Hektar (Ha))			Jumlah Lahan
	Lahan pertanian (sawah)	Lahan pertanian (Bukan sawah)	Lahan bukan pertanian	
2019	1827 Ha	369 Ha	1426 Ha	3622 Ha
2020	1827 Ha	369 Ha	1426 Ha	3622 Ha
2021	1714 Ha	369 Ha	1426 Ha	3509 Ha

Sumber : Badan Pusat Statistika (BPS) Kab. Kediri

Berdasarkan tabel di atas, bahwa luas lahan yang paling banyak ialah luas lahan pertanian, sehingga banyak para warga Kecamatan Papar yang bermata pencaharian sebagai petani. Oleh sebab itu, banyak para petani yang harus mengelola lahan pertanian mereka dengan baik seperti pemberian pupuk, benih, pestisida ataupun obat-obatan pertanian.

Untuk memenuhi kebutuhan akan pertanian, para petani tentunya membutuhkan tempat untuk membeli beberapa kebutuhan pertanian tersebut, seperti halnya toko pertanian yang ada di Kecamatan Papar dimana terdapat beberapa toko pertanian diantaranya sebagai berikut :

³ <https://kedirikab.bps.go.id/indicator/153/66/1/penggunaan-lahan.html> . Diakses 1 April 2022. Pukul 21.36

Tabel 1.2
Nama Toko Pertanian di Kecamatan Papar
Tahun 2022

Papar Selatan		Papar Tengah		Papar Timur	
Nama Toko	Tahun Berdiri	Nama Toko	Tahun Berdiri	Nama Toko	Tahun Berdiri
UD Panen Raya	2010	UD Widodo	2007	UD Duta Tani	2003
UD Mulur Pertanian	2009	UD Phojok Tani	2005	UD Toko Jaya Abadi	1996
		UD Mansur Tani	2000	Soko Rejeki	1999

Sumber : Data Hasil Observasi

Guna memenuhi kebutuhan pertanian, banyak sekali pelaku usaha toko pertanian yang menawarkan produk yang tentunya mempunyai harga dan strategi pemasaran yang berbeda-beda. Dengan begitu akan menjadi ciri khas serta keunggulan tersendiri bagi suatu toko pertanian. Oleh karena itu, diantara toko pertanian yang telah disebutkan pada tabel 1. 2 di atas, pada penelitian ini peneliti mengambil data dengan menggunakan perbandingan tiga toko pertanian yang dipilih berdasarkan lokasi dan tahun berdirinya yang tidak jauh berbeda, yaitu UD Duta Tani, UD Toko Jaya Abadi, dan Soko Rejeki yang ditinjau dari segi pemasarannya dengan menerapkan teori bauran pemasaran 4P menurut Kotler dan Amstrong, diantaranya produk, harga, lokasi, dan promosi.

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan peneliti diperoleh perbandingan 3 toko pertanian tersebut sebagai berikut :

Tabel 1.3
Perbandingan Toko Pertanian Di Wilayah Kecamatan Papar Timur
Tahun 2022

Keterangan	Soko rejeki	Jaya Abadi	UD Duta Tani
Produk	a. Benih jagung b. Insektisida c. Herbisida d. Pestisida e. Benih padi f. Pupuk g. Plastik mulsa	a. Benih jagung b. Insektisida c. Herbisida d. Pestisida e. Benih padi f. Pupuk g. Plastik mulsa h. paranet	a. Benih jagung b. Insektisida c. Herbisida d. Pestisida e. Benih padi f. Pupuk
Harga a. Benih jagung b. Insektisida c. Herbisida d. Pestisida e. Benih padi f. Pupuk g. Plastik mulsa h. paranet	a. Rp 90.000 b. Rp 85.000 c. Rp 40.000 d. Rp e. Rp 80.000 f. Rp 500.000 g. Rp 35.000	a. Rp 85.000 b. Rp 82.000 c. Rp 35.000 d. Rp e. Rp 75.000 f. Rp 500.000 g. Rp 30.000 h. Rp 25.000	a. Rp 88.000 b. Rp 86.000 c. Rp 32.000 d. Rp e. Rp 82.000 f. Rp 500.000
Tempat	a. Jl. Mojokerep Wonokerto RT 01/RW01 Sukomoro b. Lokasi strategis dan mudah dijangkau c. Tempat parkir tidak terlalu luas dan terdapat atapnya	a. Jl. Papar- Pare RT 03/RW 02 Sukodono Kedungmalan g b. Lokasi strategis dan mudah dijangkau c. Tempat parkir sempit	a. Jl. Bajulan, RT 04/RW 09, Grenteng, Ngampel b. Lokasi strategis dan mudah dijangkau c. Tempat parkir sempit
Promosi	Mulut ke mulut, WhatsApp, Facebook	Mulut ke mulut, WhatsApp, dan Shopee	Mulut ke mulut, WhatsApps, Facebook
Jumlah Pengunjung Per Minggu	45	65	30

Sumber : Data Hasil Observasi

Berdasarkan tabel 1.3 dapat diketahui bahwa toko pertanian UD Toko Jaya Abadi mempunyai beberapa keunggulan dibandingkan dengan Soko Rejeki dan UD Duta Tani. Pada UD Toko Jaya Abadi mempunyai produk yang lebih banyak sehingga dapat memenuhi kebutuhan konsumen. Selain itu, di UD Toko Jaya Abadi harga yang ditawarkan lebih murah dibanding dengan kedua toko pertanian pembanding.

UD Toko Jaya Abadi mempunyai beberapa produk yang banyak diminati para pelanggan diantaranya yaitu :

Tabel 1.4
Produk yang Paling Banyak Diminati oleh Konsumen
UD Toko Jaya Abadi

No	Produk	Jumlah
1	Benih jagung	10
2	Insektisida	2
3	Herbisida	2
4	Pestisida	2
5	Benih padi	5
6	Pupuk	6
7	Plastik mulsa	5
8	Gronjong	3
	Jumlah	35

Sumber : Data Hasil Observasi

Berdasarkan tabel 1.4 dapat diketahui bahwa produk yang paling banyak dibeli oleh konsumen pada UD Toko Jaya Abadi yaitu benih jagung. Hal tersebut dibuktikan dengan data pada tabel di atas bahwa produk benih jagung mendapat poin tertinggi yaitu sebanyak 10 responden. Oleh karena itu, peneliti memutuskan untuk memilih produk benih jagung sebagai fokus pada penelitian. Kemudian peneliti menyebar angket kepada pembeli benih jagung.

Menurut Kotler dan Amstrong, sebagaimana dikutip oleh Ibnu Syamsi keputusan pembelian ialah proses pengambilan keputusan dimana pembeli yang sebenarnya adalah konsumen.⁴ Untuk menentukan keputusan

⁴ Ibnu Syamsi, *Pengambilan Keputusan dan Sistem Informasi*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2021), 34.

pembelian, tentunya setiap konsumen mempunyai alasan tertentu. Faktor alasan tersebut diantaranya berdasarkan teori 4P, yaitu: produk, harga, lokasi, dan promosi. Oleh karena itu, peneliti melakukan survei terkait alasan konsumen dalam memilih produk benih jagung di UD Toko Jaya Abadi, sehingga diperoleh data sebagai berikut :

Tabel 1.5
Alasan Konsumen Memilih Produk Benih Jagung
Di UD Toko Jaya Abadi
Tahun 2022

No	Faktor	Jumlah Konsumen
1	Produk	10
2	Harga	19
3	Tempat	6
4	Promosi	0
	Jumlah	35

Berdasarkan tabel 1.5 dapat diketahui bahwa alasan konsumen dalam mengambil keputusan pembelian benih jagung di UD Toko Jaya Abadi yaitu berbeda-beda. Dari hasil observasi peneliti menunjukkan bahwa faktor-faktor yang dipilih konsumen yaitu produk dan harga yang dibuktikan dengan hasil survei penyebaran angket yaitu faktor produk sebanyak 10 responden, dan harga sebanyak 19 responden.

Berdasarkan penjelasan latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai *“Pengaruh Produk dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Benih Jagung (Studi Pada UD Toko Jaya Abadi Kec.Papar Kab.Kediri)”*

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana produk benih jagung di UD Toko Jaya Abadi Papar Kediri?
2. Bagaimana harga benih jagung di UD Toko Jaya Abadi Papar Kediri?
3. Bagaimana keputusan pembelian benih jagung di UD Toko Jaya Abadi Papar Kediri?
4. Bagaimana pengaruh produk terhadap keputusan pembelian benih jagung di UD Toko Jaya Abadi Papar Kediri?
5. Bagaimana pengaruh harga terhadap keputusan pembelian benih jagung di UD Toko Jaya Abadi Papar Kediri?
6. Bagaimana pengaruh produk dan harga terhadap keputusan pembelian benih jagung di UD Toko Jaya Abadi Papar Kediri?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui produk benih jagung di UD Toko Jaya Abadi
2. Untuk mengetahui harga benih jagung di UD Toko Jaya Abadi
3. Untuk mengetahui keputusan pembelian benih jagung di UD Toko Jaya Abadi
4. Untuk mengetahui pengaruh produk terhadap keputusan pembelian benih jagung di UD Toko Jaya Abadi Papar Kediri
5. Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap keputusan pembelian benih jagung di UD Toko Jaya Abadi Papar Kediri
6. Untuk mengetahui pengaruh produk dan harga terhadap keputusan pembelian benih jagung di UD Toko Jaya Abadi Papar Kediri

D. Manfaat Penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini adalah :

1. Bagi peneliti

Diharapkan penelitian ini dapat menambah ilmu pengetahuan pada penulis terkait pengaruh produk dan harga terhadap keputusan pembelian.

2. Bagi lembaga

Diharapkan dapat dipergunakan sebagai bahan referensi untuk mengembangkan kualitas pendidikan yang lebih baik.

3. Bagi usaha toko pertanian

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai saran dan bahan acuan untuk perusahaan dalam meningkatkan strategi-strategi untuk meningkatkan bisnisnya.

E. Hipotesis Penelitian

Hipotesis adalah jawaban yang bersifat sementara terhadap suatu permasalahan penelitian, sampai terbukti dengan adanya data-data yang terkumpul.⁵ Adapun beberapa hipotesisi yang diajukan dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. H_{01} = Tidak ada pengaruh produk (X_1) terhadap keputusan pembelian benih jagung di UD Toko Jaya Abadi Papar Kediri (Y).

H_{a1} = Ada pengaruh produk (X_1) terhadap keputusan pembelian benih jagung di UD Toko Jaya Abadi Papar Kediri (Y).

⁵ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2014), 110.

2. H_{02} = Tidak ada pengaruh harga (X_2) terhadap keputusan pembelian benih jagung di UD Toko Jaya Abadi (Y).

H_{a2} = Ada pengaruh harga (X_2) terhadap keputusan pembelian benih jagung di UD Toko Jaya Abadi Papar Kediri (Y).

3. H_{03} = Tidak ada pengaruh produk (X_1) dan harga (X_2) terhadap keputusan pembelian (Y) benih jagung di UD Toko Jaya Abadi Kec.Papar Kab.Kediri

H_{a3} = Ada pengaruh produk (X_1) dan harga (X_2) terhadap keputusan pembelian (Y) benih jagung di UD Toko Jaya Abadi Kec.Papar Kab.Kediri

F. Telaah Pustaka

Berikut telaah pustaka yang digunakan penulis :

1. *Analisis Pengaruh Produk, Harga, Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pada Toko Murah Di Sukoharjo)* Oleh Praana Jaka Purnama (2011) Mahasiswa Universitas Diponegoro Semarang.⁶

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa produk, harga, dan lokasi berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Persamaan dengan penelitian ini adalah meneliti terkait produk dan harga terhadap keputusan pembelian menggunakan metode penelitian kuantitatif. Sedangkan yang membedakan adalah objek penelitian, yaitu pada penelitian di UD Toko Jaya Abadi dan menggunakan dua variabel produk dan harga.

⁶ Praana Jaka Purnama, *Analisis Pengaruh Produk, Harga, Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pada Toko Murah Di Sukoharjo)*, (Semarang: Universitas Diponegoro, 2011).

2. *Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Fried Chicken (Studi Kasus di Rocket Chicken Bandar Kota Kediri)*

Oleh Dhea Febriana Elmiliasari (2019) Mahasiswa IAIN KEDIRI.⁷

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan harga dan kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Persamaan dengan peneliti ini adalah meneliti terkait harga terhadap keputusan pembelian dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif. Sedangkan yang membedakan adalah objek penelitian, yaitu pada penelitian di UD Toko Jaya Abadi.

3. *Pengaruh Produk dan Distribusi dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Bakpia (Studi Pada Konsumen UD.GAGAH di Kediri)* Oleh

Wulan Danis Wara (2019) Mahasiswa IAIN Kediri.⁸

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa produk dan promosi secara simultan berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Persamaan dengan penelitian ini adalah meneliti terkait produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif. Sedangkan yang membedakan adalah objek penelitian, yaitu di UD Toko Jaya Abadi menggunakan dua variabel produk dan harga.

4. *Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Alat Masak Di Showroom Maxim Housewares Grand City Mall*

⁷ Dhea Febriana Elmiliasari, *Pengaruh dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian Fried Chicken (Studi Kasus di Rocket Chicken Bandar Kota Kediri)*, (Kediri; IAIN Kediri, 2019).

⁸ Wulan Danis Wara, *Pengaruh Produk dan Distribusi dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian Bakpia (Studi Pada Konsumen UD.GAGAH di Kediri)*, (Kediri: IAIN Kediri, 2019).

Surabaya Oleh Iful Anwar dan Budhi Satrio (2015) Mahasiswa STESIA Surabaya.⁹

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa harga berpengaruh negatif dan signifikan terhadap keputusan pembelian, sedangkan kualitas produk berpengaruh signifikan dan positif. Persamaan dengan penelitian ini adalah meneliti terkait harga dan produk terhadap keputusan pembelian dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif. Sedangkan yang membedakan adalah objek penelitian, yaitu di UD Toko Jaya Abadi.

5. *Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Skincare (Studi Pada Konsumen Larissa Aesthetic Center Cabang Kediri)* Oleh Zuraidah Vol 4, No 2 (2020) IAIN KEDIRI.¹⁰

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Persamaan dengan penelitian ini adalah meneliti terkait kualitas produk terhadap keputusan pembelian dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif. Perbedaan dengan penelitian ini adalah objek penelitian, yaitu di UD Toko Jaya Abadi menggunakan variabel X yaitu harga dan produk.

⁹ Iful Anwar dan Budhio Satrio, *Pengaruh Harga dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Alat Masak Di Showroom Maxim Housewares Grand City Mall Surabaya*, Vol 4 No 12, (Surabaya : Ilmu dan Riset Manajemen, 2015).

¹⁰ Zuraidah dan Angelia Nesma Yunika Putri, *Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Skincare (Studi Pada Konsumen Larissa Aesthetic Center Cabang Kediri)* Vol 4, No 2 (IAIN KEDIRI, 2020).