

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dalam perkembangan era globalisasi, kebutuhan sumberdaya tani setiap tahunnya terus mengalami peningkatan yang signifikan. Hal ini disebabkan karena terjadinya perubahan cuaca yang tidak menentu, sehingga kegiatan pertanian atau perkebunan juga membutuhkan pengolahan yang tepat. Salah satu kebutuhan sumber daya tani yang perlu menjadi sorotan adalah pupuk. Pada dasarnya pupuk merupakan kebutuhan primer dalam pertanian karena pemakaiannya masih dapat diperhitungkan, tetapi karena iklim yang tidak menentu tersebut menjadikan pupuk sebagai kebutuhan yang harus diutamakan. Untuk ketersediaan pupuk perlu adanya kerjasama dengan perusahaan produsen pupuk guna memenuhi kebutuhan para petani.

Ketatnya persaingan saat ini, para pengusaha penyalur pupuk bersubsidi saling bersaing untuk merebut hati konsumen. Permasalahan pertanian di Indonesia masih banyak mengalami kendala, salah satunya adalah menyangkut masalah rendahnya produktivitas pertanian. Hal ini terjadi karena sistem pertanian yang dikerjakan oleh petani biasanya masih bersifat tradisional yaitu lebih banyak menggunakan tenaga manusia dan hanya mengharapkan kesuburan tanah secara alamiah. Oleh karena itu, dibutuhkan suatu upaya peningkatan produktivitas lahan dan pemberdayaan petani, diantaranya adalah melalui upaya pemupukan dengan dosis standar atau Standar Operation Prosedur (SOP). Di pihak lain mahalnya harga pupuk membuat petani terkadang memilih jalan untuk tidak mempergunakan

pupuk, padahal pupuk merupakan salah satu faktor produksi yang sangat mempengaruhi jumlah produksi. Hasil produksi tidak akan dapat mencapai hasil yang maksimal jika dalam kegiatan usaha tani saja tidak dilaksanakan secara tepat dan benar. Untuk itu, sebagai tindak lanjut untuk penanggulangan dalam menyikapi permasalahan tersebut maka pemerintah menempuh kebijakan bantuan pupuk bersubsidi.

Kecamatan Sitinjau Laut Kabupaten Kerinci merupakan salah satu Kecamatan yang memiliki potensi lahan sawah yang luas di Kabupaten Kerinci dimana sebagian besar penduduknya berprofesi sebagai petani. Kecamatan Sitinjau Laut termasuk salah satu wilayah penghasil padi yang cukup potensial. Karena daerah pertaniannya luas baik lahan basah maupun lahan kering, sehingga banyak masyarakat banyak yang menanam padi. Untuk mendapatkan hasil panen padi yang melimpah tentu petani harus menambahkan pupuk untuk kesuburan padi. Apabila padinya subur tentu akan menghasilkan panen yang berlipat ganda. Manfaat pupuk adalah membantu pertumbuhan padi agar tumbuh secara maksimal, sehingga padi yang tumbuh dengan maksimal tentu mendapatkan hasil panen yang berlipat ganda. Untuk itu, mengetahui manfaat dari pupuk tersebut banyak petani di Kecamatan Sitinjau Laut tepatnya di Desa Koto Baru Hiang memburu kios pupuk dengan memperhatikan harga, promosi, dan kualitas pelayanan dari kios pupuk tersebut.

Semakin tingginya permintaan pembelian pupuk membuka peluang usaha kios pupuk di Kecamatan Sitinjau Laut. Perkembangan kios pupuk di Kecamatan Sitinjau Laut saat ini menjadi prospek bagus dalam dunia pemasaran. Hal ini membuat kios pupuk bersaing untuk mendapatkan pembeli dan bergerak lebih cepat

dalam hal menarik pembeli, diantaranya harga, promosi, dan kualitas pelayanan yang menjadi incaran para pembeli. Berikut ini daftar nama kios pupuk yang ada di Kecamatan Sitinjau Laut dapat disajikan pada tabel 1.1 berikut.

Tabel 1.1
Nama-Nama Kios Pupuk di Kecamatan Sitinjau Laut

NO	Nama Kios Pupuk	Alamat	Omzet/Tahun (Rp)
1.	Hiang Tani	Koto Baru Hiang	95.000.000
2.	Putra Kembar	Angkasa Sapura Hiang	87.000.000
3.	Hendri	Hiang Tinggi	65.000.000
4.	Radipal	Penawar	80.000.000
5.	Ulfa	Ambai	90.000.000
6.	Fikri	Ambai	75.000.000

Sumber: Observasi Awal Peneliti

Berdasarkan tabel 1.1 di atas bahwa dari 6 kios pupuk yang ada di Kecamatan Sitinjau Laut salah satu alasan ketertarikan peneliti untuk meneliti Kios Pupuk Hiang Tani yang berlokasi di Desa Koto Baru Hiang Kecamatan Sitinjau Laut Kabupaten Kerinci yang memiliki omzet yang lebih tinggi yaitu Rp.95.000.000/Tahun. Berdasarkan identifikasi dari latar belakang kios pupuk di atas Kios Pupuk Hiang Tani Desa Koto Baru Hiang Kecamatan Sitinjau Laut yang memiliki omzet yang paling tinggi dibandingkan dengan kios-kios pupuk lain. Tingginya omzet pupuk Kios Pupuk Hiang Tani ada kaitanya dengan keputusan pembelian konsumen yang tinggi. Keputusan pembelian konsumen yang tinggi berkaitan dengan adanya pertimbangan dari beberapa faktor diantaranya adalah harga, promosi, dan kualitas pelayanan.

Menurut Tjiptono (2014), bahwa keputusan pembelian merupakan serangkaian proses yang berawal dari konsumen mengenal masalahnya, mencari informasi tentang produk atau merek tertentu dan mengevaluasi produk atau merek

tersebut seberapa baik masing-masing alternatif tersebut dapat memecahkan masalahnya, yang kemudian serangkaian proses tersebut mengarah kepada keputusan pembelian. Dalam proses keputusan pembelian konsumen akan memperhatikan faktor proses keputusan pembelian yaitu konsumen akan membandingkan harga, mendapatkan informasi dari promosi, dan membandingkan kualitas pelayanan yang diberikan oleh pihak kios kepada konsumen. Menurut Tjiptono (2014), bahwa keputusan pembelian dipengaruhi oleh harga, promosi, dan kualitas pelayanan. Apabila harga jual pupuk sesuai, promosi yang dilakukan oleh pengelola kios bagus, dan kualitas pelayanan yang diberikan oleh pihak kios bagus, maka keputusan pembelian akan meningkat. Hal ini didukung oleh hasil penelitian dari Gerung, Sepang, dan Loindong (2017), Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kualitas produk, harga dan promosi berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

Menurut Swastha (2015), harga merupakan sejumlah uang ditambah beberapa barang beserta pelayanannya. Harga sering kali digunakan sebagai indikator nilai bila mana harga tersebut dihubungkan dengan manfaat yang dirasakan atas suatu barang atau jasa. Dalam pembelian produk, biasanya konsumen membandingkan harga produk dengan nilai kegunaan dari produk tersebut sehingga dapat memutuskan pembelian. Hal ini berarti bahwa harga dapat berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Sebagaimana menurut Swastha (2015) bahwa harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Hal ini didukung oleh hasil penelitian dari Fure, Lopian, dan Taroreh (2017), Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa harga berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

Hal ini menjelaskan bahwa semakin sesuai harga produk pupuk tersebut, semakin tinggi tingkat keputusan pembelian produk oleh konsumen. Untuk mengetahui omset selama 1 tahun Kios Pupuk Hiang Tani Desa Koto Baru Hiang Kecamatan Sitingau Laut, dapat disajikan pada tabel 1.2 berikut:

Tabel 1.2
Data Penjualan Pupuk di Kios Pupuk Hiang Tani
Tahun 2021

No.	Tahun 2021	Omzet/Perbulan (Rp)	Pertumbuhan
1	Januari	11.000.000	-
2	Februari	12.000.000	-9,09
3	Maret	12.500.000	4,17
4	April	18.000.000	44,00
5	Mei	19.000.000	5,56
6	Juni	22.000.000	15,79
7	Juli	25.500.000	15,91
8	Agustus	30.000.000	17,65
9	September	14.000.000	-53,33
10	Oktober	17.000.000	21,43
11	November	19.000.000	11,76
12	Desember	25.000.000	31,58
Jumlah		225.000.000	

Sumber : Kios Pupuk Hiang Tani (2022)

Berdasarkan tabel di atas bahwa penjualan pupuk di Kios Pupuk Hiang Tani di atas berfluktuatif dan tidak merata dari bulan ke bulan tahun 2021. Pada bulan Januari penjualan sebesar Rp. 11.000.000 kemudian bulan Februari penjualan meningkat sebesar Rp. 12.000.000 atau 9,09%. Selanjutnya pada bulan Maret penjualan mengalami peningkatan sebesar Rp. 12.500.000 atau 4,17%. Kemudian pada bulan April penjualan meningkat menjadi Rp.18.000.000 atau 44%. Pada bulan Mei penjualan meningkat menjadi Rp.19.000.000 atau 5,56% dan pada bulan Juni penjualan meningkat menjadi Rp. 22.000.000 atau 15,79% dan pada bulan Juli penjualan meningkat sebesar Rp.25.500.000 atau 15,91%. Pada bulan Agustus

penjualan meningkat drastis sebesar Rp. 30.000.000 atau 17,65. Namun, pada bulan September penjualan mengalami penurunan sebesar Rp.14.000.000 atau -53,33. Pada bulan Oktober penjualan mengalami peningkatan sebesar Rp.17.000.000 atau 21,43%, selanjutnya pada bulan November penjualan mengalami peningkatan sebesar Rp. 19.000.000 atau 11,76% dan bulan Desember penjualan mengalami peningkatan sebesar Rp.25.000.000 atau 31,58%. Berdasarkan data penjualan tersebut menunjukkan bahwa harga pupuk dapat menjadi pertimbangan bagi konsumen untuk memutuskan pembelian. Keputusan pembelian dapat mengalami peningkatan atau penurunan disebabkan adanya pertimbangan terhadap harga jual.

Menurut Irawan (2015), menjelaskan bahwa promosi sebagai usaha untuk memberikan informasi tentang produk yang dijual kepada calon pembeli agar tertarik untuk melakukan transaksi pembelian produk tertentu. Promosi memiliki peranan penting untuk mengkomunikasikan keberadaan produk yang menjadi kebutuhan konsumen. Jadi, promosi dapat memberikan pengaruh terhadap keputusan pembelian. Semakin giat pemilik kios dalam mempromosikan pupuk yang dijual di kios tersebut, sehingga informasi dapat lebih mudah diterima oleh konsumen, hal ini dapat memberikan pertimbangan dan penilaian kepada konsumen dalam memutuskan pembelian. Hal ini menjelaskan bahwa promosi dapat berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Sebagaimana didukung oleh hasil penelitian dari Jackson dan Weenas (2013), menjelaskan bahwa promosi secara parsial dapat berpengaruh terhadap keputusan pembelian Spring Bed Comforta.

Fenomena promosi masih kurang optimal dilakukan oleh pemilik Kios Hiang Tani Desa Koto Baru Hiang, baik melalui periklanan, penjualan personal, promosi penjualan, dan hubungan masyarakat. Hal ini masih banyak masyarakat diluar Desa Koto Baru Hiang dan sekitarnya yang belum mengetahui keberadaan Kios Hiang Tani karena belum ada informasi yang disampaikan melalui periklanan ataupun penjualan personal, promosi penjualan, dan hanya tahu dari mulut ke mulut saja. Promosi belum dilakukan dengan efektif untuk menarik perhatian konsumen untuk memutuskan pembelian di Kios Pupuk Hiang Tani. Nilai minus dalam kegiatan promosi tersebut dapat menurunkan pertimbangan bagi calon konsumen untuk memutuskan pembelian pada Kios Pupuk Hiang Tani.

Menurut Tjiptono (2014), mengungkapkan kualitas pelayanan adalah tingkat keunggulan yang diharapkan dan pengendalian atas tingkat keunggulan tersebut untuk memenuhi keinginan pelanggan. Kualitas pelayanan menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi keputusan pembelian produk. Semakin bagus kualitas pelayanan yang diberikan oleh pengelola Kios Pupuk Hiang Tani semakin tinggi pertimbangan konsumen terhadap keputusan pembelian. Berarti kualitas pelayanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Sebagaimana yang dijelaskan oleh teori menurut Tjiptono (2014), menjelaskan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Teori di atas juga didukung dengan hasil penelitian dari Erinawati dan Syafarudin (2021), Hasil penelitian menjelaskan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif yang signifikan terhadap keputusan pembelian.

Fenomena kualitas pelayanan sudah bagus yang ditunjukkan dengan sikap dan perilaku yang andal dalam melayani konsumen saat membeli, tanggap terhadap apa yang diinginkan konsumen pada saat membeli pupuk, memiliki pengetahuan, sikap dan kemampuan untuk melayani konsumen sehingga membuat konsumen merasa senang, empaty terhadap kesulitan yang dialami konsumen sehingga konsumen dapat merasakan terpenuhi apa yang dibutuhkan Namun, kualitas pelayanan Kios Pupuk Hiang Tani juga terdapat hal yang belum bagus misalnya ketika konsumen banyak antri untuk membeli pupuk biasanya konsumen harus menunggu lama karena pemilik kios kurang tanggap dalam melayani pembeli. Pemilik kios juga masih kurang mampu memberikan jaminan kepada konsumen jika produk yang dibeli tidak sesuai dengan apa yang dibutuhkan konsumen, dan terkadang saat produk langka penjual hanya melayani konsumen yang dikenalnya saja.

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, maka peneliti tertarik melakukan penelitian proposal yang berjudul: **“Pengaruh Harga, Promosi, dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Pembelian pada Kios Pupuk Hiang Tani Desa Koto Baru Hiang Kabupaten Kerinci”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah terdapat pengaruh harga terhadap keputusan pembelian pada Kios Pupuk Hiang Tani Desa Koto Baru Hiang Kabupaten Kerinci secara parsial dan berapa besar pengaruhnya?

2. Apakah terdapat pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian pada Kios Pupuk Hiang Tani Desa Koto Baru Hiang Kabupaten Kerinci secara parsial dan berapa besar pengaruhnya?
3. Apakah terdapat pengaruh kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian pada Kios Pupuk Hiang Tani Desa Koto Baru Hiang Kabupaten Kerinci secara parsial dan berapa besar pengaruhnya?
4. Apakah terdapat pengaruh harga, promosi, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian pada Kios Pupuk Hiang Tani Desa Koto Baru Hiang Kabupaten Kerinci secara simultan dan berapa besar pengaruhnya?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang diajukan di atas, maka tujuan penelitian ini untuk mengetahui :

1. Untuk mengetahui pengaruh harga terhadap keputusan pembelian pada Kios Pupuk Hiang Tani Desa Koto Baru Hiang Kabupaten Kerinci secara parsial dan berapa besar pengaruhnya.
2. Untuk mengetahui pengaruh promosi terhadap keputusan pembelian pada Kios Pupuk Hiang Tani Desa Koto Baru Hiang Kabupaten Kerinci secara parsial dan berapa besar pengaruhnya.
3. Untuk mengetahui pengaruh kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian pada Kios Pupuk Hiang Tani Desa Koto Baru Hiang Kabupaten Kerinci secara parsial dan berapa besar pengaruhnya.

4. Untuk mengetahui pengaruh harga, promosi, dan kualitas pelayanan terhadap keputusan pembelian pada Kios Pupuk Hiang Tani Desa Koto Baru Hiang Kabupaten Kerinci secara simultan dan berapa besar pengaruhnya.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Akademis

Adapun manfaat akademis adalah :

1. Sebagai bahan masukan bagi pengelola Kios Pupuk Hiang Tani Desa Koto Baru Hiang Kecamatan Sitinjau Laut sebagai pertimbangan meningkatkan keputusan pembelian melalui faktor harga, promosi, dan kualitas pelayanan.
2. Bagi pihak-pihak lain, diharapkan hasil penelitian dapat bermanfaat untuk menambah pengetahuan serta menjadi referensi atau bahan masukan dalam penelitian serupa pada penelitian yang akan datang.

1.4.2 Manfaat Praktis

Adapun manfaat praktis adalah :

1. Dapat digunakan sebagai masukan dalam mengkaji penerepan manajemen pemasaran untuk Kios Pupuk Hiang Tani Desa Koto Baru Hiang Kabupaten Kerinci.
2. Sebagai salah satu syarat mendapatkan gelar sarjana pada Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Sakti Alam Kerinci (STIE-SAK).