

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Berkembangnya ekonomi makro di Indonesia sekarang mengharuskan pelaku bisnis untuk bisa bertahan dalam keadaan apapun. Agrobisnis merupakan suatu peluang usaha yang memiliki potensi menghasilkan sebuah keuntungan yang cukup besar pada aspek komersil penuh. Sayuran merupakan salah satu bahan utama yang banyak digunakan oleh masyarakat Indonesia. Permintaan sayur mayur di Indonesia setiap tahunnya semakin meningkat, pertumbuhan penduduk yang pesat menyebabkan permintaan sayur mayur meningkat. Menurut Badan Pusat Statistik (2020), produksi sayuran di Indonesia mengalami peningkatan setiap tahunnya, dalam rentang waktu 2015 – 2019 mengalami peningkatan rata-rata 120 ton per tahun dengan total produksi pada tahun 2019 sebanyak 12 juta ton sayuran. Dari data yang dikeluarkan oleh BPS diatas metode yang digunakan dalam produksi penanaman sayuran berupa metode konvensional maupun metode hidroponik.

Hidroponik adalah cara lain menanam tanaman, menggunakan air sebagai pengganti tanah sebagai media tanam (Dyah et al., 2018). Kata hidroponik diambil dari bahasa Yunani yang memiliki arti yaitu *hidro* adalah air serta *ponus* adalah daya, maka dari itu hidroponik memiliki arti pemberdayaan air sebagai dasar perkembangan tumbuh tanaman dan memiliki peran sebagai proses fisiologis suatu tanaman. Hidroponik mulai masuk ke Indonesia pada tahun 1980. Budidaya sayuran hidroponik tersebut merupakan sebuah aplikasi dalam skala industri. Berkembangnya sistem budidaya dengan system hidroponik di Indonesia disebabkan adanya permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat yang ingin mengembangkan budidaya tanaman

hortikultura seperti sayuran, buah-buahan dan tanaman hias. Pertanian hidroponik memudahkan masyarakat untuk mengembangkannya khususnya masyarakat perkotaan, karena dengan lahan yang terbatas masyarakat perkotaan masih bisa melakukan kegiatan bercocok tanam dengan sistem hidroponik meskipun lahan yang dimiliki tidak luas. Hingga saat ini sistem pertanian hidroponik mulai digemari oleh masyarakat Indonesia, dari yang tujuannya untuk komersial ataupun sebagai koleksi pribadi (Setiawan, 2019). Selain sebagai penghijauan pertanian hidroponik ini dapat menjadi bisnis yang menguntungkan serta memiliki banyak keunggulan.

Keunggulan yang dimiliki dari bisnis hidroponik diantara lain seperti media tanam yang tanpa menggunakan tanah, konsumsi air yang lebih sedikit karena air dapat terus menerus mengalir didalam metode hidroponik tersebut, penanganan nutrisi yang cukup mudah sehingga dalam memberikan nutrisi menjadi lebih efektif, hasil panen yang cukup banyak dibandingkan dengan metode konvensional, lebih mudah dalam proses panen hasilnya, sayuran hidroponik cenderung lebih bersih dan steril, mudah untuk mengendalikan penyakit dan hama pada tumbuhan, tumbuh tanaman yang lebih cepat, untuk lahan yang terbatas bisnis hidroponik sangat cocok untuk dilakukan (Setiawan, 2019). Bisnis sayuran hidroponik ini juga memiliki kemampuan dalam melakukan persaingan bisnis terhadap sayuran dengan metode konvensional.

Sayuran dengan metode hidroponik dan sayuran konvensional untuk saat ini sangat bersaing, untuk sayuran konvensional harga yang ditawarkan terbilang cukup murah serta memenuhi permintaan pasar. Harga yang murah tersebut disebabkan karena sayuran konvensional mengikuti harga pasar dan untuk memenuhi kebutuhan konsumen dengan berbagai macam jenis sayuran. Berbeda dengan sayuran konvensional, sayuran yang menggunakan metode hidroponik tidak mengikuti harga

pasar sehingga harga yang ditawarkan oleh sayuran hidroponik cukup bebas dengan kualitas sayur yang tidak jauh berbeda dengan sayuran konvensional. Hal tersebut dapat menjadikan bisnis sayuran dengan metode hidroponik mampu bersaing terhadap sayuran konvensional. Jika dibandingkan dengan sayuran konvensional, sayuran dari sistem hidroponik memiliki kesempatan dalam meningkatkan keunggulan bersaingnya terhadap sayuran konvensional.

Teknologi hidroponik menghasilkan sayuran yang lebih berkualitas dibandingkan dengan sayuran tradisional (Setiawan, 2019). Sebuah tes tahun 1994 oleh tim peneliti di Laboratorium Teknologi Hortikultura California Universitas San Jose untuk menentukan kandungan vitamin dan mineral tanaman hidroponik menghasilkan hasil yang dibandingkan dengan tanaman konvensional. Hasil tes tersebut adalah kandungan mineral dan vitamin dari tanaman yang dihasilkan oleh metode hidroponik lebih tinggi serta lebih bermanfaat bagi kesehatan tubuh manusia. Selain kualitas sayuran penggunaan lahan yang tidak terlalu luas juga menjadi salah satu keuntungan dalam meningkatkan keunggulan bersaing bisnis hidroponik. Hasil produksi yang berkelanjutan dan lebih tinggi, gangguan hama tanaman yang dapat terkontrol, perawatan yang lebih praktis dibandingkan metode konvensional, lebih efisien dalam menggunakan pupuk, lebih cepat dalam pertumbuhan tanaman, keberhasilan produksi tanaman lebih terjamin serta harga jual yang stabil juga dapat meningkatkan keunggulan bersaing bisnis hidroponik.

Harga adalah satu dari beberapa faktor yang mampu mempengaruhi suatu pemasaran dari barang yang ditawarkan. Perhatian utama konsumen ketika mencari suatu produk selalu tinggi atau rendahnya harga. Harga yang diberikan oleh produsen menjadi sebuah pertimbangan khusus bagi konsumen sebelum mereka membeli atau

menggunakan barang maupun jasa. Dilihat dari kebiasaan konsumen strategi penetapan harga sangat besar pengaruhnya untuk penjualan dari produk yang ditawarkan oleh produsen, karena konsumen lebih memilih suatu produk yang memiliki harga terendah dengan manfaat cukup tinggi (Kambali dan Ani, 2020). Dalam menetapkan suatu harga penjualan, strategi yang digunakan bermacam-macam, akan tetapi dari berbagai strategi yang dijalankan masih memiliki tujuan yang sama. Pelaku usaha harus memperhatikan faktor-faktor yang dapat menetapkan suatu harga antara lain faktor biaya produksi, elastisitas permintaan, penawaran, kondisi perekonomian, persaingan, dan lain sebagainya.

Ketika konsumen menginginkan produk yang memiliki kualitas terbaik maka harga yang ditawarkan oleh produsen semakin mahal, harga produk yang lebih mahal itu tidak menjadi masalah bagi konsumen, karena jika konsumen mendapatkan produk yang memiliki kualitas terbaik walaupun harga yang ditawarkan sedikit lebih mahal, konsumen rela mengeluarkan uang lebih demi mendapatkan barang yang diharapkan tersebut. Begitu juga sebaliknya jika konsumen menginginkan barang dengan kualitas yang standart maka harga produk yang ditawarkan tidak terlalu mahal. Jadi dalam menawarkan harga suatu produk lebih baik sebanding dengan kualitas yang diberikan.

Dalam penetapan harga penjualan strategi yang mempengaruhi psikologis konsumen sering dilakukan oleh para pelaku usaha dalam meningkatkan penjualannya, misalnya menetapkan harga yang sedikit miring dari harga yang ditentukan, hal ini bertujuan agar konsumen mengira harga dari produk yang dibeli sedikit lebih murah dari biasanya. Pemberian diskon atau potongan dapat menjadi salah satu strategi dalam menarik minat beli para konsumen. Strategi penetapan harga penjualan memiliki pengaruh cukup tinggi terhadap produk yang dijual. Jika hal



tersebut bisa berjalan dengan tepat maka perusahaan itu dapat memiliki keunggulan bersaing terhadap kompetitornya, karena pelanggan lebih mengutamakan suatu barang dengan harga yang cukup murah. Dari perbedaan harga tersebut perusahaan akan mendapatkan sebuah keuntungan.

Mendapatkan keuntungan adalah tujuan terpenting dalam pertumbuhan sebuah perusahaan. Keuntungan tersebut tidak sekedar digunakan dalam membiayai operasional perusahaan, namun keuntungan juga dipakai untuk ekspansi perusahaan, selain itu jika keuntungan dapat diperoleh secara terus-menerus maka kelangsungan hidup dari perusahaan pasti terjamin. Keuntungan juga mempengaruhi keunggulan bersaing suatu perusahaan, jika suatu perusahaan memiliki tingkat keuntungan lebih baik dari para pesaingnya, maka dapat dikatakan bahwa perusahaan tersebut unggul dalam hal penjualan. Untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal dalam mencapai keunggulan bersaing, perusahaan bisa membuat sebuah inovasi dalam produk yang akan ditawarkannya.

Inovasi produk merupakan cara dimana perusahaan dapat mengenalkan barang baru dan dapat membawa ekonomi pelaku usaha menjadi lebih baik serta lebih unggul dari pesaing lainnya. Inovasi produk merupakan faktor kunci keberhasilan bagi pelaku usaha berkat variasi produk yang lebih beragam inovatif untuk menyenangkan konsumen, karena kestabilan usaha bisa menerima berbagai macam perubahan untuk kedepannya (Nadita et al., 2022). Inovasi produk menjadi faktor kunci dalam suatu usaha, inovasi produk ini menjadi aspek penting untuk menjalankan usaha karena dengan adanya inovasi produk dapat memberikan keunggulan yang kompetitif dalam persaingan usaha. Inovasi produk diartikan sebagai hasil dari sebuah pengembangan produk yang baru, baik produk yang telah ada ataupun belum. Jika produk lama sudah

tidak dapat diterima lagi di pasaran perusahaan perlu menerapkan sebuah inovasi yang berupa mengganti atau membuat produk baru yang lebih modern serta dapat diterima oleh konsumen.

Inovasi produk memiliki tujuan dalam memenuhi kebutuhan konsumen sehingga sebuah inovasi menjadi cara yang dipakai para pelaku usaha untuk mendapatkan keunggulan bersaingnya, pada umumnya inovasi produk sering diharapkan oleh para konsumen sesuai keinginan mereka. Inovasi produk juga memiliki tujuan dalam meningkatkan kualitas produk, fungsi, serta dapat menekan biaya operasional yang sesuai keinginan konsumen. Hal terpenting yang paling diharapkan dalam suatu inovasi produk yaitu penyempurnaan kualitas produk baru terhadap produk lama. Dalam arti lain inovasi produk adalah suatu bentuk penyempurnaan produk yang telah ada sehingga kualitas produk yang dimiliki akan meningkat kualitasnya.

Sayuran hidroponik berpotensi sangat besar untuk dapat dikembangkan, masalah tersebut dibuktikan dengan cukup banyaknya masyarakat yang mulai mengkonsumsi sayuran hidroponik. Di Kabupaten Ponorogo pasar dari sayuran hidroponik tergolong ramai, hal tersebut dapat dilihat dari produk hasil hidroponik yang terjual di pasar. Sayuran hidroponik saat ini mulai digemari oleh masyarakat Ponorogo karena produk sayur jenis hidroponik mengandung gizi yang cukup baik daripada sayuran konvensional. Kesadaran masyarakat untuk pola hidup yang lebih sehat kini cukup tinggi, sehingga lebih banyak pertimbangan dalam mengkonsumsi atau menggunakan produk yang dapat memberikan banyak manfaat, seperti kepentingan akan kualitas kesehatan manusia dan juga kesehatan lingkungan (Yusrizka, 2021).

Berdasarkan uraian diatas strategi penetapan harga dan inovasi merupakan faktor kunci dalam mendapatkan keunggulan bersaing suatu perusahaan, hal tersebut

menarik penulis untuk meneliti tentang “**Analisis Strategi Harga Dan Inovasi Produk Terhadap Keunggulan Bersaing Usaha Sayuran Hidroponik Di Kabupaten Ponorogo**”.

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas maka perumusan masalah yang didapat yaitu sebagai berikut :

1. Apakah penetapan harga penjualan berpengaruh terhadap keunggulan bersaing usaha sayuran hidroponik di Kabupaten Ponorogo?
2. Apakah keuntungan yang diharapkan berpengaruh terhadap keunggulan bersaing usaha sayuran hidroponik di Kabupaten Ponorogo?
3. Apakah inovasi produk berpengaruh terhadap keunggulan bersaing usaha sayuran hidroponik di Kabupaten Ponorogo?
4. Apakah penetapan harga penjualan, keuntungan yang diharapkan, dan inovasi produk berpengaruh secara simultan terhadap keunggulan bersaing usaha sayuran hidroponik di Kabupaten Ponorogo?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu :

1. Mengetahui pengaruh penetapan harga penjualan terhadap keunggulan bersaing usaha sayuran hidroponik di Kabupaten Ponorogo.
2. Mengetahui pengaruh keuntungan yang diharapkan terhadap keunggulan bersaing usaha sayuran hidroponik di Kabupaten Ponorogo.
3. Mengetahui pengaruh inovasi produk terhadap keunggulan bersaing usaha sayuran hidroponik di Kabupaten Ponorogo.

4. Mengetahui pengaruh secara simultan penetapan harga penjualan, keuntungan yang diharapkan, dan inovasi produk terhadap keunggulan bersaing usaha sayuran hidroponik di Kabupaten Ponorogo.

Dari hasil penelitian ini diharapkan memberikan manfaat bagi pihak-pihak terkait, antara lain yaitu :

1. Sebagai bahan informasi atau referensi untuk pengembangan ilmu bagi pihak-pihak yang membutuhkan.
2. Adanya penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan tambahan pengetahuan bagi mahasiswa ekonomi manajemen.
3. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi penelitian berikutnya untuk meneliti permasalahan dengan objek yang berbeda.
4. Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan serta bahan pendukung keputusan untuk masalah yang dihadapi perusahaan terutama dalam memperhatikan strategi harga, keuntungan yang diharapkan dan variasi produk untuk mengoptimalkan strategi bersaing.

