

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Secara geografis, Indonesia merupakan negara kepulauan terbesar di dunia letaknya di khatulistiwa dan berbatasan dengan dua benua: Asia dan Australia, dan dua benua. Laut, Samudera Pasifik dan Samudera Hindia. Situasi ini menginformasikan Indonesia Sebagai negara yang kaya akan sumber daya alam dan keanekaragamannya Orang-orangnya. Indonesia adalah salah satu negara multikultural terbesar di dunia, dengan yang dibuktikan dengan karakteristik sosial budaya dan geografis Indonesia. Kompleks, beragam dan luas (Ulaan et al., 2020). Indonesia dikenal dengan sumber daya alam yang melimpah. Salah satu cirinya adalah perikanan yang cukup besar, terutama dalam hal keanekaragaman jenis ikan. Perikanan memegang peranan yang sangat penting dan terkait dengan upaya peningkatan kualitas dan kuantitas produksi perikanan, dengan harapan peningkatan pendapatan dan taraf masyarakat. Industri perikanan merupakan kegiatan yang berkaitan dengan pengelolaan perikanan mulai dari pra produksi hingga produksi dan penjualan.

Budidaya keramba jaring apung merupakan metode budidaya yang dapat dilakukan di laut, sungai dan danau. Keramba cocok untuk budidaya di bawah kondisi air yang cukup tinggi dengan kualitas air yang cukup untuk budidaya. Keramba jaring apung adalah sarana budidaya ikan dan biota air yang terbuat dari bambu, kayu, tabung paralon, dan besi persegi, dengan jaring dan pelampung seperti drum plastik dan pelampung yang dipasang untuk menjaga wadah tetap

terapung di atas permukaan air. Kerangka atau pelampung membantu menjaga agar jaring tetap terbuka di permukaan air, dan jaring yang tertutup bagian bawah membantu menjaga ikan selama berbulan-bulan. Budidaya di keramba jaring apung merupakan cara yang efisien dan efektif untuk membudidayakan ikan Nila.

Model sistem budidaya ini terbukti lebih efisien secara teknis dan ekonomis. Ikan yang banyak di budidayakan oleh masyarakat di danau Ranupakis adalah ikan Nila, di samping jangka waktu berkembangnya cepat dari pembibitan sampai pasca panen antara 4-6 bulan, perawatannya sangat mudah dan kuat akan suhu, dan tidak gampang terkena penyakit. Untuk membuat kualitas produk ikan yang baik petani ikan di danau Ranupakis melakukan berbagai cara di antaranya: memberi pakan yang tinggi akan protein, takaran pakan sesuai dengan bobot ikan, obat alami dari daun pepaya, dan proses seleksi secara hati-hati. Ikan yang sudah panen siap di pasarkan mulai dari di jual di pinggir danau Ranupakis untuk para konsumen yang berlibur di danau Ranupakis pulangannya sembari membeli ikan buat oleh-oleh dan ada juga pengepul atau pedagang yang dari luar desa Ranupakis yang membeli untuk di jual kembali.

Pemasaran ikan merupakan kegiatan sangat penting dalam sektor perikanan sebagai rangkaian perikanan. Ini adalah rantai agribisnis yang terdiri dari rantai pra-produksi, rantai produksi (pemancingan dan budidaya), dan rantai pasca-produksi (pengolahan dan pemasaran). Kegiatan pemasaran memiliki berbagai kegunaan (profit) seperti penggunaan tempat dengan distribusi (*use of place*), penggunaan waktu oleh aktivitas pengolahan (*use of time*), bentuk (*use of form*), dan penggunaan properti (*use of Possession*). Semua kegiatan pemasaran (fungsi

pemasaran) dapat meningkatkan nilai tambah produk yang mengarah pada peningkatan pangsa (*share* yang diterima oleh pelaku pemasaran) berupa keuntungan produsen (pembudidaya ikan, petambak garam, nelayan).

Menurut Kotler dan Keller (2016:37) bahwa kualitas produk adalah penilaian suatu produk yang dihasilkan perusahaan atau suatu produk yang sudah, apakah produk tersebut memiliki nilai dan ciri khas tertentu yang membuat konsumen senang dengan produk yang dihasilkan perusahaan secara psikis.

Untuk memenangkan persaingan setiap pelaku komersial harus lebih tanggap terhadap kualitas produk atau jasa yang mereka pasarkan. Kualitas produk akan menjadi faktor penting untuk di pertimbangkan saat membeli. Produk berkualitas tinggi adalah kunci untuk memenangkan persaingan pasar, dan pada akhirnya dapat memberikan skor kepuasan yang lebih tinggi kepada konsumen. Oleh karena itu, produk harus memiliki kualitas unggul dan keunggulan dibandingkan produk lainnya agar dapat memberikan skor kepuasan konsumen. Kualitas produk ikan nila yang ada danau Ranupakis Lumajang lebih unggul dari pada tempat yang lain, dari segi rasa maupun ukurannya.

Faktor lain yang dianggap mempengaruhi keputusan pembelian oleh konsumen yaitu harga. Menurut Kotler (2019:131), harga merupakan sejumlah uang yang dibebankan pada suatu produk tertentu. Industri menetapkan harga dalam bermacam metode. Di perusahaan- perusahaan besar, penetapan harga umumnya ditangani oleh para manajer divisi maupun manajer lini produk.

Konsumen melibatkan agen pemasaran yang berbeda melalui saluran pemasaran yang berbeda dan bertindak sebagai mediator dan stabilisator bagi dua

pemain utama di pasar: produsen dan konsumen, serta perantara dan agen jasa. Memerlukan peran pemerintah dan dukungan pemerintah. Mereka dibagi menjadi dua kelompok utama yang disebut produsen dan konsumen. Keduanya memiliki kepentingan yang berbeda, produsen selalu ingin meningkatkan produksi/kuantitas tanaman dengan harga jual tinggi, tetapi konsumen menginginkan harga rendah dan produk berkualitas tinggi. Perbedaan keuntungan ini pada akhirnya mengarah pada pertemuan di pasar melalui mekanisme penetapan harga dan pemasaran. Pemasaran ikan nila kepada konsumen secara hidup di pasar ikan pinggir danau untuk pengepul yang dari luar daerah membeli ikan dengan cara membungkus ikan menggunakan plastik yang telah di isi air dengan menggunakan bantuan oksigen supaya ketika ikan akan di jual kembali tetap dalam kondisi hidup.

Beberapa penelitian tentang keputusan pembelian telah di lakukan oleh peneliti terdahulu diantaranya dilakukan oleh Jefri¹, Herry Widagdo (2021) dengan judul Pengaruh Kualitas Produk, Lokasi, Citra Merek Dan *Word Of Mouth* Terhadap Keputusan Pembelian Pempek Candy Kaptan A.Rivai Palembang. Hasil dari penelitiannya adalah Kualitas produk, lokasi, citra merek dan *Word of Mouth*, berpengaruh secara parsial dan simultan terhadap keputusan pembelian.

Fadli Za'far Sodik dan Nuridin (2021) dengan judul Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Garam Beryodium “Kapal Terbang” Di Pasar Jonggol, Kabupaten Bogor. Hasil dari penelitiannya adalah secara simultan menunjukkan bahwa variabel kualitas produk dan harga berpengaruh signifikan terhadap variabel keputusan pembelian garam beryodium “Kapal Terbang” di Pasar Jonggol Kabupaten Bogor.

Suri Amilia dan M. Oloan Asmara Nst (2017) dengan judul Pengaruh Citra Merek, Harga, dan Kualitas Produk terhadap Keputusan Pembelian Handphone Merek Xiaomi di Kota Langsa. Hasil penelitiannya adalah dari uji t dapat dijelaskan bahwa variabel tersebut secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian. Dari uji F dapat dijelaskan bahwa variabel tersebut secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian.

Adapun tujuan dari memilih Danau Ranupakis sebagai obyek penelitian yaitu untuk mengetahui apakah ada pengaruh harga yang ditawarkan dengan hasil produk yang didapat. Serta untuk mengetahui keterkaitan kualitas untuk menarik minat dari konsumen sehingga dapat menghasilkan suatu keputusan pembelian yang sesuai dengan yang diinginkan pembeli atau penjual.

Diantara sekian banyak pembudidaya ikan dengan menggunakan berbagai macam cara mulai dari menggunakan sistem bioflok, kolam tanah, kolam beton, dan sistem KJA (karamba jaring apung). salah satu cara budidaya ikan yang paling bagus dari segi kualitas produknya adalah menggunakan sistem KJA(karamba jaring apung), ikan di Danau Ranupakis sangat berbeda dari ikan yang di budidayakan di tempat lainnya bisa di bedakan dari kualitas rasa sangat berbeda, karena ikan yang di budidayakan di danau tempatnya mengapung di atas permukaan air dengan ke dalaman 25 m lebih dari tanah jadi ikan tidak bau tanah dan rasanya lebih gurih. Oleh karena itu, dengan rasa yang berbeda ikan di Danau Ranupakis harganya lebih mahal dari tempat lainnya. Berikut data penjualan ikan Nila di Danau Ranupakis Klakah.

Tabel 1.1 Data Hasil Penjualan Ikan

Jenis Ikan	2019	2020	2021	2022
Nila	845 Kg	720 Kg	1.180 Kg	1.225 Kg

Sumber: Perikanan Ranupakis, 2023.

Berdasarkan data pada tabel 1.1 dapat diketahui bahwa data penjualan ikan Nila mengalami kenaikan setiap tahunnya, namun pada tahun 2020 mengalami penurunan dalam penjualannya, hal ini dapat disebabkan karena beberapa faktor khususnya karena masih dalam masa pandemi yang mempengaruhi setiap sektor perekonomian, selain itu karena cuaca yang tidak menentu sehingga mempengaruhi kualitas dari pertumbuhan ikan di Danau.

Berdasarkan fenomena di atas penulis tertarik memilih tentang keputusan pembelian di tinjau dari kualitas produk dan harga, berpengaruh terhadap keputusan pembelian ikan Nila di Danau Ranupakis. karena dari segi harga yang tidak sesuai dengan pemasaran ikan di berbagai tempat lain maka hal ini yang mendasari adanya penelitian ini yaitu kurangnya konsisten harga terhadap produk sehingga tidak menjamin menghasilkan kepuasan produk yang dihasilkan untuk konsumen. Untuk faktor kualitas produk yang menjadi alasan penelitian ini ialah tidak sesuai dengan deskripsi atau keterangan produk yang dijelaskan di Danau Ranupakis dengan yang didapat oleh konsumen Sedangkan dari segi penjualan Ikan Nila kurangnya media yang dijadikan alat untuk mempromosikan produk tersebut. Dari beberapa uraian dan latar belakang tersebut maka peneliti mengambil judul **“Pengaruh Kualitas Produk dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Ikan Nila di Danau Ranupakis Lumjang”**.

1.2. Batasan Masalah

Untuk memudahkan pembahasan dalam penelitian ini, perlu adanya batasan untuk menghindari pembahasan persepsi yang berbeda, sehingga tidak menimbulkan salah faham pembaca. Adapun batasan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Penelitian ini adalah penelitian di bidang manajemen pemasaran.
- b. Membahas mengenai pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian ikan Nila di Danau Ranupakis Lumajang.
- c. Responden dalam penelitian ini adalah konsumen yang telah membeli ikan Nila di danau Ranupakis Lumajang.

1.3. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dalam latar belakang di atas, maka dapat di rumuskan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

- a. Apakah kualitas produk berpengaruh terhadap keputusan pembelian ikan Nila di danau Ranupakis Lumajang?
- b. Apakah harga berpengaruh terhadap keputusan pembelian ikan Nila di danau Ranupakis Lumajang?

1.4. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah peneliti tetapkan, maka terdapat pokok masalah yang akan di jadikan sebagai tujuan penelitian yaitu:

- a. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh kualitas produk terhadap keputusan pembelian ikan Nila di danau Ranupakis Lumajang .
- b. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh harga terhadap keputusan pembelian ikan Nila di danau Ranupakis Lumajang.

1.5. Manfaat Penelitian

Suatu penelitian akan mempunyai nilai apabila penelitian tersebut memberi manfaat bagi berbagai pihak, adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Manfaat untuk pemilik/ pemasaran

Hasil dari penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pelaku penjual Ikan nila agar penjualannya semakin meningkat.

b. Manfaat untuk konsumen

Penelitian ini di harapkan memberi kegunaan atau manfaat bagi pelanggan sebagai pertimbangan untuk membeli ikan Nila dengan kualitas yang bagus.

c. Manfaat untuk penelitian selanjutnya

Hasil dari penelitian ini di harapkan dapat memberikan informasi dan sebagai bahan pertimbangan yang bermanfaat untuk penelitian selanjutnya mengenai pengaruh kualitas produk dan harga terhadap keputusan pembelian ikan Nila di danau Ranupakis Lumajang.