

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Ilmu ekonomi menjelaskan tentang bagaimana mempelajari aktivitas manusia dalam memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumsi dalam konteks kehidupannya. Mereka melakukan apa saja yang mereka mampu sehingga kebutuhan ekonominya dapat terpenuhi dengan maksimal. Seiring berjalannya waktu pelayanan kebutuhan hidup ini pun terus berkembang, bukan hanya jenis pelayanan dari variasi kebutuhan tapi juga kualitas kebutuhan itu sendiri.

Kegiatan ekonomi merupakan kegiatan seseorang atau suatu perusahaan ataupun suatu masyarakat untuk memproduksi barang dan jasa maupun mengonsumsi (menggunakan) barang dan jasa tersebut.¹

¹ Sadono Sukiro, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, (Jakarta :PT Raja Grafindo Persada, 2013) Edisi Ke 3, h.4.

Manusia akan terus berupaya merubah pola hidupnya menjadi lebih baik agar terpenuhi kebutuhan untuk mencapai tujuan dalam mengembangkan perekonomian dengan cara berjualan dan berbisnis, kemudian menjalankan pekonomian dengan cara berikhtiar agar segala kebutuhan terpenuhi.

Allah berfirman yang bunyinya :

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرَ مَا بِأَنْفُسِهِمْ

Artinya :

“sesungguhnya Allah tidak akan merubah keadaan suatu kaum sebelum mereka merubah keadaan pada dirinya sendiri” (Qs. Ar-Ra’adh : 11).²

Kegiatan bisnis dalam bidang industri saat ini tidak hanya terjadi di kota-kota besar saja, tetapi juga di perdesaan. Industri di perdesaan tumbuh dan berkembang pesat, hal ini dipengaruhi oleh ketersediaan sumberdaya alam dan sumberdaya manusia yang melimpah. Salah satu strategi

² *Al-qur'an dan Terjemah*, (PT. Syamil Cipta Media, Jakarta, 2005) h.

industrialisasi perdesaan yaitu melalui industri pertanian (agroindustri). Agroindustri mulai banyak dilirik dan diminati oleh masyarakat desa, serta banyak diaplikasikan melalui berbagai unit usaha kecil dan menengah (UKM). Usaha kecil telah menjadi solusi dalam mengatasi masalah perekonomian. Hal ini disebabkan karena usaha kecil dianggap lebih stabil dan tahan terhadap dinamika perekonomian.

Masyarakat lokal mulai bergerak dalam usaha kecil dan menengah dengan memanfaatkan potensi yang ada di daerahnya. Mulai dari potensi sumberdaya alam sampai sumberdaya manusia, yang kemudian dapat melahirkan komoditas-komoditas unggulan yang dikembangkan melalui pengembangan ekonomi lokal. Pengembangan ekonomi lokal pada dasarnya adalah bagaimana mengembangkan perekonomian lokal dengan memanfaatkan potensi

sumberdaya yang dimiliki dan dapat menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat setempat.³

Pengembangan ekonomi lokal dapat dicapai melalui berbagai macam sektor, salah satunya adalah sektor pertanian. Industri gula aren merupakan salah satu perwujudan dari pengolahan hasil produksi di sektor pertanian. Industri lokal gula aren. Usaha ini bertujuan untuk meningkatkan pendapatan yang bertumpu pada ekonomi kerakyatan sekaligus menciptakan lapangan pekerjaan dan menambah pendapatan keluarga.

Salah satu sentra produksi gula aren Indonesia adalah di Kabupaten Lebak, Provinsi Banten karena Kabupaten Lebak memiliki komoditas unggulan berupa gula aren. Pohon aren merupakan salah satu tanaman yang tumbuh subur dan banyak ditemukan di Kabupaten Lebak, hampir di setiap Kecamatan sekitar daerah Kabupaten

³ Ma'rif, Samsul, *Ekonomi Wilayah dan Kota, Ekonomika dalam Perencanaan Identifikasi Sektor Strategis*. (Semarang: UNDIP). 2002

Lebak terdapat memiliki pohon dan menjadi petani gula aren bahkan.

Gula aren merupakan salah satu produk turunan aren yang memiliki nilai ekonomis tinggi dan prospek yang bagus untuk dikembangkan. Hal ini disebabkan karena permintaan gula aren tidak pernah menurun dan selama ini kebutuhan belum terpenuhi dengan baik dalam negeri maupun ekspor. Harga produk pertanian terutama yang berkaitan dengan kebutuhan pokok banyak mempengaruhi kehidupan masyarakat baik secara social maupun secara politik.⁴ Produk gula aren dari tangan pengrajin yang dalam hal ini adalah pemilik industri gula aren, disetorkan kepada pengepul. Selanjutnya dari tangan pengepul akan disetorkan kepada pedagang di pasar lokal dan KUB Mitra Mandala. Gula aren dari tangan pengepul diolah lebih lanjut oleh KUB Mitra Mandala hingga menghasilkan gula semut halus. Lalu produk tersebut disalurkan ke berbagai daerah yang ada

⁴ Ratya Aninditya, *Pendekatan Ekonomi untuk Analisis Harga*, (Jakarta : Prenada AMedia Group, 2008), Cetakn Pertama, h.1.

diIndoseia. Selain itu juga dipasarkan kepada pengusaha-pengusaha dodol dan bandrek dalam negeri.

Adapun permintaan gula aren di KUB Mitra Mandala dapat dilihat pada tabel 1.1 berikut:

Tabel 1.2
Permintaan gula aren Kube Mitra Mandala dari Tahun
2015-2018
Dalam Kilogram (Kg)

Bulan	Tahun			
	2015	2016	2017	2018
Januari	5.446	3.881	3.043,5	8.050
Februari	1.980	5.263	3.253	17.500
Maret	1.217	5.554	8.528	8.000
April	1.024,5	3.836	6.172	3.250
Mei	5.750	7.223	8.312	4.200
Juni	6.250	6.534	3.596	3.580
Juli	7.250	6.208	7.223	3.750
Agustus	1.570	4.464	5.300	5.200
September	4.531	6.885	5.980	4.000
Oktober	3.454	7.319	9.500	3.750
November	10.760	6.507	8.200	3.200
Desember	3.986	6.819	10.250	5.500

Sumber : KUB Mitra Mandala (2019)⁵

Permintaan gula aren di Lebak dari waktu ke waktu memang terus meningkat. Saat ini di Kabupaten Lebak gula

⁵ Kube Mitra Mandala, (Selasa, 29 Oktober 2019, Pukul : 13:45WIB)

aren juga dipasok ke warung-warung kopi modern, rumah makan, kedai kue dan lain sebagainya yang ikut menyajikan potongan gula tersebut sebagai pemanis minuman dan makanan.

Pada tahun 2016, permintaan gula aren untuk pasar domestik dan mancanegara hingga kini cenderung tinggi karena masuk kategori makanan organik tanpa menggunakan zat kimia. Selain itu juga gula aren Lebak memiliki sertifikat internasional sehingga menembus pasar dunia⁶, Pengrajin gula aren itu tersebar di Kecamatan Sobang, Panggarangan, Cigemblong, Bayah, Cihara, Cibeber, dan Muncang. Saat ini, produksi gula aren di Kabupaten Lebak pada 2015 tercatat 8.722.500 kilogram (Kg) dengan nilai produksi perguliran ekonomi Rp 96 miliar lebih dari 5.815 unit usaha dan menyerap tenaga kerja sebanyak 11.507 orang⁷.

KUB Mitra Mandiri memiliki alat produksi yang sedikit lebih baik dibanding daerah lainnya yang masih

⁶ Febriansyah ariefana “*Produksi Gula Aren Terbesar Di Dunia*”, *Suara*. (Jum’at 19 Agustus 2016)

⁷ Nidia Zuraya “*Produksi Gula Aren Terbesar Di Dunia*”, *Republika*. (Jumat 19 Agustus 2016)

menggunakan alat-alat dengan cara tradisional. meskipun begitu produksi gula aren tidak dapat dilakukan secara maksimal karena minimnya alat-alat modern dan cara pengolahan yang mampu membuat produksi gula aren selesai dalam waktu yang cepat dengan permintaan yang banyak setiap pekannya sehingga terkadang hasil produksi dengan permintaan yang fluktuatif tidak seimbang kemudian berimbang pada penetapan harga.

Jumlah harga gula aren yang disalurkan berbagai daerah dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 1.2
Harga Gula Aren Tahun 2015-2018 (Dalam Kg)

Bulan	Tahun			
	2015	2016	2017	2018
Januari	Rp 21.000	Rp 22.000	Rp 23.000	Rp 23.000
Februari	Rp 21.000	Rp 22.000	Rp 22.000	Rp 23.000
Maret	Rp 22.000	Rp 22.000	Rp 22.000	Rp 23.000
April	Rp 22.000	Rp 22.000	Rp 22.000	Rp 23.000
Mei	Rp 22.000	Rp 23.000	Rp 22.000	Rp 23.000
Juni	Rp 22.000	Rp 23.000	Rp 22.000	Rp 23.000
Juli	Rp 22.000	Rp 23.000	Rp 22.000	Rp 23.000
Agustus	Rp 22.000	Rp 23.000	Rp 23.000	Rp 23.000
September	Rp 22.000	Rp 23.000	Rp 23.000	Rp 25.000
Oktober	Rp 22.000	Rp 23.000	Rp 23.000	Rp 25.000
November	Rp 22.000	Rp 23.000	Rp 23.000	Rp 25.000
Desember	Rp 22.000	Rp 23.000	Rp 23.000	Rp 25.000

Sumber : KUB Mitra Mandala Sobang⁸

Dari tabel 1.2 di atas dapat dilihat bahwa harga gula aren mengalami perubahan harga yang stabil meskipun jumlah permintaan (tabel 1.1) pada setiap bulannya fluktuatif. Perubahan permintaan kuantitas suatu produk menjadi suatu pertimbangan pada penetapan harga produk itu sendiri.⁹ Dalam teori ekonomi disebutkan bahwa : Perbandingan lurus antara permintaan terhadap harganya, yaitu permintaan naik apabila harganya naik, sebaliknya bila permintaan turun maka harganya akan turun.¹⁰

Berdasarkan uraian diatas penulis merasa tertarik untuk melakukan riset terhadap kegiatan tersebut dengan tema : ***“Pengaruh Jumlah Permintaan Terhadap Harga Gula Aren”***.

⁸ Kube Mitra Mandala, (Selasa, 29 Oktober 2019, Pukul : 13:45WIB)

⁹ Carl E. Case, *Prinsip-prinsip Ekonomi Mikro*, (Jakarta : Prentice Hall, 1999) , Edisi Ketiga, h.51

¹⁰ Iskandar Putong, *Teori Ekonomi Mikro*, (Jakarta : Mitra Wacana Media, 2005), Edisi Asli, h.37.

B. Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah merupakan cara untuk melihat, menduga, memperkirakan, menguraikan dan menjelaskan terhadap apa yang menjadi masalah. Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, yang menjadi identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Produktivitas tidak dapat dilakukan dengan maksimal karena sebagian proses dan sebagian dari alat dan prosesnya dilakukan dengan cara tradisional dengan jumlah permintaan yang fluktuatif.
2. Adanya permintaan yang fluktuatif dari konsumen setiap waktu namun harga tetap seimbang

C. Batasan Masalah

Dalam suatu penelitian, batas ruang lingkup penelitian penting diterapkan. Hal ini bertujuan agar peneliti tidak menyimpang dalam keterbatasan waktu, tenaga, pikiran, biaya, dan sebagainya. Oleh karena itu, untuk mempermudah penelitian dan pembahasan penulis

membatasi masalah yaitu hanya pada: “Pengaruh Jumlah Permintaan terhadap Harga Gula Aren”

D. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan maka penulis mencoba menarik rumusan masalah sebagai berikut:

1. bagaimana pengaruh jumlah permintaan terhadap harga gula aren ?

E. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penulis melakukan penelitian di pasar Cigemblong adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis pengaruh permintaan terhadap harga gula aren

F. Manfaat/Signifikan Penelitian

Selanjutnya dengan tercapainya tujuan tersebut. Diharapkan dari hasil penelitian ini diperoleh manfaat sebagai berikut:

1. Bagi akademik

Untuk menambah pengetahuan baru dibidang ekonomi khususnya “Jumlah Permintaan” terhadap pendapatan dan harga”

2. Bagi penulis

Untuk menambah ilmu pengetahuan dan wawasan, khususnya jumlah permintaan dan harga gula aren.

3. Bagi produsen

Agar menambah wawasan dan keilmuan baru bagi produsen yang nantinya mampu dimplementasikan dengan baik khususnya produsen gula aren umumnya bagi seluruh umat manusia.

G. Kerangka Pemikiran

Objek dari ilmu ekonomi adalah konsumen, produsen dan government. Dimana ke semua objek tersebut akan dipertemukan dengan *mekanisme pasar*. *Mekanisme Pasar* Adalah poses terjadinya interaksi antara permintaan dan penawaran yang akan menentukan tingkat harga tertentu. Sehingga dengan adanya transaksi tersebut akan

mengakibatkan terjadinya proses transfer barang dan jasa yang dimiliki oleh setiap objek ekonomi tersebut¹¹.

Permintaan adalah banyaknya jumlah barang yang diminta pada suatu pasar tertentu dengan tingkat harga tertentu pada tingkat pendapatan tertentu dan dalam periode tertentu.¹² Harga adalah Harga adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu dan tempat tertentu.

Dalam perkembangan ekonomi, individu tidak perlu lagi menghasilkan semua barang yang dibutuhkannya melainkan bekerja untuk memperoleh pendapatan. Semakin banyak pendapatan yang diterima masyarakat maka semakin banyak pula kebutuhan yang diperlukan. Kekayaan alam merupakan sumber pokok yang diperlukan sebagai bahan untuk memproduksi barang lain. Sedangkan sumberdaya

¹¹ Adiwarmar Karim, *Ekonomi Mikro Islam*, (Jakarta : Grapindo persada. 2007), h.13

¹² Kasmir & Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta : PT Kharisma Putra Utama, 2003), h.25

manusia merupakan tenaga kerja sebagai faktor produksi. Perlu ada sinergitas antara sumberdaya alam dan sumberdaya manusia untuk menciptakan kebutuhan sandang, pangan dan papan.

Tujuan produsen/pemasar adalah memenuhi dan memuaskan kebutuhan serta keinginan konsumen sasaran¹³. Konsumen akan mempunyai pandangan sendiri terhadap barang yang ditentukannya, maka produsen harus selektif dalam menentukan barang beserta harga yang akan dipasarkannya.¹⁴ Dalam situasi pembelian, kadang-kadang konsumen dengan mencari informasi diberbagai alternative produk dan memilih produk yang nampaknya menawarkan nilai tersendiri kemudian membandingkan nilai barang yang satu dengan yang lainnya.

Termasuk dalam pengembangan pemasaran produk gula aren, perlu menyusun strategi demi mencapai hasil

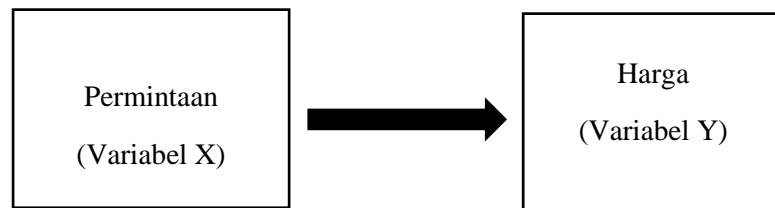
¹³ Philip kothler, *Manajemen Pemasaran* (PT. Prenhallino, Jakarta, 2002), H 182

¹⁴ Seventh Edition, Dkk, *Perilaku Konsumen* (Jakarta : PT Indeks, 2007), h.1

yang maksimal dari sebuah penjualan, produsen dan konsumen sama-sama memanfaatkan cara agar mendapatkan hasil yang memuaskan. Bila produsen ingin memasarkan gula aren dengan harga tinggi untuk keuntungan maksimal, maka konsumen ingin harga yang murah agar terpenuhinya kebutuhan yang lain. Setiap gula aren yang dijual tentunya menjadi sumber penghasilan para pengrajin gula aren dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Tingkat harga yang ditetapkan mempengaruhi kuantitas yang terjual juga mempengaruhi biaya karena kuantitas yang terjual berpengaruh terhadap biaya yang ditimbulkan dalam kaitannya dengan efisiensi produksi. Oleh karena penetapan harga mempengaruhi pendapatan total dan biaya total, maka keputusan dan strategi penetapan harga memegang peranan penting dalam setiap perusahaan. Sementara dari sudut pandang konsumen harga seringkali digunakan sebagai indikator nilai bilamana harga tersebut dihubungkan dengan manfaat yang dirasakan atas suatu

barang/jasa. Nilai (value) dapat didefinisikan sebagai rasio antara manfaat yang dirasakan terhadap harga.



H. Hipotesis

Hipotesis adalah suatu penjelasan sementara tentang perilaku, fenomena, atau keadaan tertentu yang telah terjadi atau akan terjadi. Hipotesis merupakan pernyataan peneliti tentang hubungan antar variabel-variabel dalam penelitian, serta merupakan pernyataan yang paling spesifik. Peneliti bukannya bertahan kepada hipotesis yang telah disusun, melainkan mengumpulkan data untuk mendukung atau justru menolak hipotesis tersebut. Dengan kata lain, hipotesis merupakan jawaban sementara yang disusun oleh peneliti, yang kemudian akan diuji kebenarannya melalui penelitian yang dilakukan.

Hipotesis berupa pernyataan mengenai konsep yang dapat dinilai benar atau salah jika menunjuk pada suatu fenomena yang diamati dan diuji secara empiris. Fungsi dari hipotesis adalah sebagai pedoman untuk dapat mengarahkan penelitian agar sesuai dengan apa yang kita harapkan.¹⁵

Hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

H_0 : Permintaan *tidak berpengaruh signifikan* terhadap
Harga

H_1 : Permintaan *berpengaruh signifikan* terhadap
Harga

I. Sistematika Pembahasan

Adapun sistematika yang digunakan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN : merupakan bab pendahuluan, bab ini memberi uraian mengenai latar belakang, identifikasi masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan

¹⁵ Mudrajad Kuncoro, *Metode Riset untuk Bisnis & Ekonomi*, (Jakarta: Erlangga, 2013), h. 59

penelitian, manfaat penelitian, kerangka pemikiran dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA : Bab ini mengungkapkan teori permintaan, factor-faktor permintaan., pengertian harga dan saluran pemasaran, penelitian terdahulu dan hipotesis.

BAB III METODE PENELITIAN : yang meliputi: Waktu dan tempat penelitian, populasi dan sampel, metode penelitian, teknik pengumpulan data, teknik analisis data dan operasional variabel penelitian.

BAB IV PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN : Pembahasan Hasil Penelitian. Bab ini menerangkan mengenai Gambaran Umum Objek Penelitian, Pembahasan Hasil Penelitian dan menyajiakan uraian mengenai Analisis Data.

BAB V PENUTUP : kesimpulan dan saran yang merupakan kesimpulan dari hasil data yang diperoleh dalam penelitian serta saran mengenai isi dari skripsi ini.