

**PENGARUH HARGA DAN KUALITAS TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN  
ASPARAGUS DI DESA PELAGA KECAMATAN PETANG KABUPATEN  
BADUNG**

**Ida Ayu Candrika Dewi, S.E.,M.Si**

Program Studi Agribisnis,Fakultas Pertanian Dan Bisnis,Universitas Dwijendra

Email : candrikadewi90@gmail.com

**Abstrak**

Indonesia sebagai negara agraris memiliki potensi besar untuk berkembang disektor pertanian. Provinsi Bali merupakan komoditas hortikultura yang menjadi bagian penting dari sektor pertanian lokal salah satunya adalah penghasil asparagus. Tujuan dari penelitian ini ialah untuk mengetahui Pengaruh Harga dan Kualitas Terhadap Keputusan Pembelian Asparagus Di Desa Pelaga Kecamatan Petang Kabupaten Badung dan. Lokasi penelitian ini dipilih secara sengaja di Desa Pelaga, Kecamatan Petang Kabupaten Badung. Responden dalam penelitian ini adalah petani asparagus sejumlah 30 orang. Teknik pengumpulan data adalah observasi, wawancara, dokumen dan kuisisioner. Data dianalisis dengan menggunakan analisis kualitatif. Dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa keseimbangan antara harga yang kompetitif dapat menjangkau konsumen lokal, harga asparagus di pasar lokal berkisar Rp 50.000- Rp 70.000 per kg sedangkan harga tertinggi yang di jual ke pasar ekspor Rp 100.000 – Rp 250.000 per kg. Kualitas produk yang tinggi dengan memperhatikan standar kualitas, edukasi konsumen dan pelatihan kepada petani asparagus, dan label sertifikasi organik adalah kunci untuk meningkatkan daya beli asparagus di Desa Pelaga. Saran dari penelitian adalah selalu menjaga kestabilan harga dan kualitas produk asparagus dan melakukan riset dan inovasi serta penguatan komunitas petani melalui koperasi pertanian.

**Kata Kunci: Pengaruh, Harga, Kualitas, Asparagus**

**Abstract**

Indonesia as an agricultural country has great potential to develop the agricultural sector. Bali Province is a horticultural commodity which is an important part of the local agricultural sector, one of which is producing asparagus. The aim of this research is to determine the influence of price and quality on purchasing decisions for asparagus in Pelaga Village, Petang District, Badung Regency and. The location for this research was chosen deliberately in Pelaga Village, Petang District, Badung Regency. The respondents in this research were 30 asparagus farmers. Data collection techniques are observation, interviews, documents and questionnaires. Data were analyzed using qualitative analysis. The results of this research show that a balance between competitive prices can reach local consumers, the price of asparagus in the local market is around IDR 50,000 - IDR 70,000 per kg, while the highest price sold to the export market is IDR 100,000 - IDR 250,000 per kg.High product quality by paying attention to quality standards, consumer education and training for asparagus farmers, and an organic certification label are the keys to increasing the purchasing power of asparagus in Pelaga Village. The advice from the research is to always maintain price stability and quality of asparagus products and carry out research and innovation as well as strengthening farming communities through agricultural cooperatives.

**Keywords: Effect, Price, Quality, Asparagus**

## 1. PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara agraris yang sebagian wilayahnya terdiri dari lahan yang subur dan cocok untuk kegiatan dibidang pertanian. Sebagai negara kepulauan yang terletak di daerah tropis, Indonesia memiliki iklim yang mendukung pertumbuhan berbagai jenis tanaman pangan, hortikultura, dan perkebunan. Komoditas utama terbesar yang ada salah satunya adalah padi sebagai makanan pokok mayoritas penduduk Indonesia, kelapa sawit karena Indonesia merupakan salah satu produsen kelapa sawit terbesar di dunia, kopi, kakao dan hortikultura seperti berbagai buah dan sayuran.

Salah satu komoditi pangan yang dewasa ini ramai diperbincangkan adalah hortikultura. Hortikultura adalah salah satu sub-sektor penting dalam pertanian Indonesia yang mencakup budidaya tanaman buah-buahan, bunga, tanaman obat dan sayuran. (BPS,2004) Komoditas hortikultura belakangan ini menjadi perhatian karena perannya yang signifikan dalam memenuhi kebutuhan pangan, meningkatkan pendapatan petani, serta mendukung ekspor. Tantangan dalam pengembangan hortikultura adalah fluktuasi harga yang sering terjadi akibat pasokan yang tidak stabil, kualitas dan standar produk hortikultura yang sering menghadapi tantangan dalam memenuhi standar kualitas untuk pasar ekspor, distribusi dan penyimpanan akibat minimnya fasilitas pasca panen seperti gudang berpendingin yang menyebabkan kerusakan produk sebelum sampai ke konsumen, perubahan iklim cuaca yang tidak menentu mempengaruhi produksi tanaman hortikultura (Setiawan,2020). Dalam rangka peningkatan pendapatan kaum petani hortikultura ke arah yang lebih baik lagi, maka segala macam yang menghadangnya perlu diperhatikan dengan sungguh-sungguh, untuk meningkatkan produksi secara kualitas ataupun kuantitas perlu diketahui dan dipelajari bagaimana hortikultura yang baik. Komoditi hortikultura dapat menjadi salah satu alternatif yang dapat diandalkan dalam pengembangan agribisnis di Indonesia. Hortikultura memiliki potensi besar untuk menjadi salah satu pilar utama sektor pertanian Indonesia, baik untuk kebutuhan domestic maupun untuk memperkuat posisi Indonesia di pasar global. (BPS,2008)

Pulau Bali selain dikenal sebagai destinasi wisata internasional juga merupakan wilayah dengan sektor pertanian yang cukup mendominasi, terutama di wilayah pedesaan meskipun pariwisata menjadi sektor utama di Bali, pertanian tetap memainkan peran penting terutama bagi masyarakat lokal. Pertanian sebagai mata pencaharian karena mayoritas penduduk khususnya di daerah pedesaan masih bergantung pada sektor pertanian sebagai mata pencaharian utama. Sistem subak Bali terkenal dengan sistem irigasi tradisionalnya yang disebut Subak yang telah diakui UNESCO sebagai warisan budaya dunia. Sistem ini tidak hanya berfungsi untuk mengairi sawah, tetapi juga

merepresentasikan filosofi keseimbangan manusia, alam dan spritualitas (Tri Hita Karana). Bali memiliki berbagai komoditas hortikultura yang menjadi bagian penting dari sektor pertanian lokal, selain untuk memenuhi kebutuhan masyarakat lokal, beberapa komoditas juga memiliki nilai ekonomi tinggi dan diminati oleh wisatawan maupun pasar ekspor.

Salah satu komoditi hortikultura yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan adalah Asparagus. Asparagus adalah satu komoditas hortikultura yang mulai berkembang di Indonesia. Tanaman ini termasuk sayuran premium yang memiliki nilai ekonomi tinggi dan kaya manfaat kesehatan walaupun belum sepopuler komoditas hortikultura lain seperti cabai atau tomat, asparagus memiliki potensi besar untuk dikembangkan sebagai salah satu produk unggulan, baik untuk pasar lokal maupun ekspor. Sebagai produk hortikultura premium, asparagus memiliki harga jual yang relatif tinggi dibanding sayuran lainnya. Investasi awal budidaya asparagus memerlukan biaya yang cukup besar terutama untuk benih berkualitas dan infrastuktur pendukung.

Asparagus menjadi salah satu komoditas hortikultura yang mulai mendapat perhatian di Bali, terutama karena memiliki nilai ekonomi tinggi dan permintaan yang terus meningkat, baik untuk pasar lokal maupun internasional. Kondisi budidaya asparagus di Bali didukung dengan wilayah dataran tinggi seperti di daerah Bedugul, Kintamani dan beberapa wilayah lain dengan suhu yang lebih sejuk dengan tanah subur, jenis tanah vulkanik yang subur di Bali menjadi salah satu faktor pendukung utama dan iklim tropis yang satabil, sehingga asparagus dapat tumbuh dengan baik (Ariningsih,2019). Asparagus memiliki potensi besar untuk menjadi salah satu komoditas hortikultura unggulan di Bali dengan pengeloaan yang baik dan dukungan dari berbagai pihak, budidaya asparagus dapat mendukung keberlanjutan sektor pertanian, meningkatkan pendapatan petani dan memperkuat posisi Bali sebagai penghasil produk hortikultura berkualitas.

Desa Pelaga yang terletak di Kecamatan Petang Kabupaten Badung Provinsi Bali dikenal sebagai salah satu daerah penghasil asparagus di Bali dengan kondisi geografis yang mendukung dan iklim yang sejuk (Dinas Pertanian Badung,2023). Kondisi geografis Desa Pelaga berada di dataran tinggi dengan ketinggian sekitar 700-1000 meter di atas permukaan laut, suhu yang sejuk sepanjang tahun mendukung pertumbuhan asparagus yang optimal. Desa Pelaga juga dikenal dengan potensi agrowisatanya yang memungkinkan pengunjung untuk melihat langsung proses budidaya asparagus. (Darmawan, 2013)

Salah satu tantangan upaya pengembangan asparagus di Desa Pelaga yaitu teknologi dan pengetahuan dengan memberikan pelatihan terkait teknik budidaya asparagus, manajemen pasca-panen dan pemasaran, skala produksi dalam budidaya asparagus masih dalam skala terbatas dan perlu didorong untuk pengembangan lebih besar, pasar ekspor untuk memenuhi standar kualitas internasional agar asparagus dapat diekspor ke pasar global (BPS,2023)

## **2.METODE**

Penelitian ini dilakukan di wilayah Desa Pelaga, Kecamatan Petang, Kabupaten Badung. Penentuan lokasi penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*. Menurut Sugiyono (2003) metode *purposive* yaitu suatu penentuan lokasi penelitian dengan cara sengaja berdasarkan pada pertimbangan-pertimbangan tertentu. Populasi dalam penelitian ini adalah petani yang menanam asparagus di Desa Pelaga Kecamatan Petang Kabupaten Badung. Jumlah populasi petani asparagus dalam penelitian ini adalah 108 orang petani. Didalam memilih sampel penelitian menggunakan teknik *Simple Random Sampling* dimana peneliti dalam memilih sampel dengan memberikan kesempatan yang sama kepada semua anggota populasi untuk ditetapkan sebagai sample dan jumlah petani sampel yang digunakan sebanyak 30 orang petani.

Jenis data dalam penelitian ini meliputi: Data kualitatif adalah bentuk data yang tidak berbentuk angka melainkan berupa keterangan yang berkaitan dengan hal-hal yang diteliti, data Kuantitatif adalah data yang berbentuk angka-angka dan dapat diukur dalam satuan hitungan. Sumber data meliputi: Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari lokasi penelitian dan dilakukan oleh peneliti pertama kali dengan melakukan wawancara yaitu berupa tanya jawab langsung dengan narasumber terkait dan responden penelitian dan observasi yaitu suatu cara memperoleh data dengan mengadakan pengamatan langsung ke objek penelitian. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari data yang sudah ada atau yang dibuat oleh orang lain dan lembaga tertentu lainnya seperti jumlah petani asparagus di Desa Pelaga Kecamatan Petang Kabupaten Badung. Teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti yaitu: Observasi, Wawancara, Studi Pustaka, Metode dokumentasi, Metode kuisioner.

## **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Harga dan kualitas merupakan faktor utama yang mempengaruhi daya beli asparagus di Desa Pelaga baik untuk pasar lokal maupun luar daerah dalam memaksimalkan keuntungan, penting bagi petani dan pelaku agribisnis untuk menyesuaikan produk dengan kebutuhan pasar yang berbeda. Strategi segmentasi, peningkatan kualitas, dan

edukasi konsumen dapat membantu menciptakan keseimbangan antara harga dan kualitas yang akan diterima pasar (Wardhana, 2018).

### **3.1 Harga terhadap daya beli**

Harga penjualan hortikultura sangat bervariasi tergantung pada jenis komoditas, kualitas, musim, lokasi, dan pasar yang dituju baik lokal maupun ekspor. Perbedaan harga lokal dan ekspor sangat terlihat spesifik contohnya di pasar lokal harga di pasar tradisional lebih rendah karena target konsumen adalah masyarakat umum namun produk untuk restoran atau hotel memiliki harga lebih tinggi sedangkan di pasar ekspor produk hortikultura keluar negeri memiliki harga 2-3 kali lipat dari harga lokal hal ini karena standar kualitas, biaya logistic dan permintaan pasar global. Harga penjualan asparagus di pasar lokal di Desa Pelaga berkisar Rp 50.000 – Rp 70.000 kg biasanya produk ini dijual langsung oleh petani atau melalui pasar tradisional di Bali ke konsumen lokal seperti pasar tradisional atau pembeli langsung dari petani. Harga yang terlalu tinggi dapat menurunkan daya beli di pasar lokal, terutama jika konsumen memiliki pilihan sayuran lain dengan harga lebih murah.

Asparagus kualitas premium biasanya dijual di pasar modern dan hotel atau restoran Rp100.000-Rp150.000 per kg produk dengan kualitas premium memiliki ukuran seragam, tampilan segar dan di pasarkan melalui supermarket, hotel atau restoran. Asparagus yang memenuhi standar ekspor biasanya dihargai lebih tinggi Rp150.000-Rp250.000 per kg, tergantung pada tujuan ekspor seperti Jepang, Singapura dan Australia. Permintaan di pasar ekspor cenderung stabil karena asparagus dianggap sebagai komoditas bernilai tinggi dan bagian dari pola makan sehat.

### **3.2 Kualitas terhadap daya beli**

Kualitas produk asparagus di Desa Pelaga sangat mempengaruhi harga jual dari asparagus itu sendiri.

#### **a. Kualitas Premium**

Asparagus dengan ukuran seragam, batang lurus, tekstur renyah dan tampilan segar memiliki daya tarik lebih besar, terutama untuk pasar modern, pariwisata dan ekspor. Konsumen di segmen ini bersedia membayar lebih untuk kualitas tinggi.

#### **b. Kualitas Menengah**

Di pasar lokal atau pembeli langsung dari petani, kualitas menengah sedikit cacat atau ukuran tidak seragam masih diminati oleh konsumen lokal terutama jika harganya lebih terjangkau.

**a. Interaksi harga dan kualitas terhadap daya beli asparagus di Desa Pelaga**

- a. Harga tinggi dengan kualitas premium  
Kombinasi ini cocok untuk penjualan pasar ekspor dan konsumen menengah ke atas, seperti hotel dan restoran. Daya beli tetap stabil karena konsumen mengutamakan kualitas produk
- b. Harga rendah dengan kualitas menengah  
Kombinasi ini lebih efektif untuk pasar lokal dan konsumen dengan daya beli lebih rendah. Asparagus dengan harga terjangkau dapat menjangkau lebih banyak pembeli.
- c. Harga tinggi dengan kualitas menengah  
Kombinasi ini dapat menurunkan daya beli konsumen karena konsumen merasa harga tidak sebanding dengan kualitas yang diterima
- d. Harga rendah dengan kualitas premium  
Kombinasi ini tentu akan meningkatkan daya beli secara signifikan, tetapi kurang menguntungkan bagi petani karena margin keuntungan menjadi kecil dan merugikan petani

**3.4 Promosi**

Promosi merupakan proses terpenting dalam marketing. Kunci keberhasilan dalam proses pemasaran di tentukan oleh promosi karena pada dasarnya penawaran barang dan jasa yang kita hasilkan kepada pelanggan. Oleh sebab itu perusahaan yang ingin berkembang dan maju pasti melakukan promosi. Strategi promosi penjualan asparagus di Desa Pelaga yang dapat diterapkan untuk meningkatkan kesadaran konsumen dan memperluas pasar tradisional dan pasar lokal adalah:

- a. Demo masak dengan mengadakan demo masak di pasar-pasar tradisional dengan cara mengolah asparagus menjadi makanan lezat dan bergizi
- b. Edukasi konsumen dengan memberikan informasi tentang manfaat kesehatan asparagus melalui selebaran atau informasi di pasar lokal.
- c. Kolaborasi dengan beberapa restoran lokal dengan menawarkan asparagus sebagai bahan makanan lokal khas di restoran di sekitar Desa Pelaga, sekaligus mempromosikan desa sebagai penghasil asparagus berkualitas
- d. Program kemitraan dengan hotel dan restoran bekerjasama dengan hotel dan restoran untuk menjadikan asparagus Desa Pelaga sebagai bahan baku utama menu spesial makanan dengan menu Asparagus Pelaga

- e. Pemasaran media sosial untuk mempromosikan asparagus ke Instagram, facebook dengan membuat akun media sosial khusus. Menjual melalui marketplace online melalui platform e-commerce lokal seperti Tokopedia, shopee atau marketplace khusus dan menyediakan opsi pengiriman ke konsumen yang berada di luar Bali.

Kombinasi strategi promosi penjualan asparagus melalui strategi lokal, digital, pariwisata dan branding dapat memaksimalkan potensi asparagus sebagai produk unggulan. Fokus pada promosi yang kreatif, edukasi konsumen dan kolaborasi dengan berbagai pihak dapat memperluas pasar sekaligus meningkatkan daya saing asparagus di Desa Pelaga ditingkat lokal maupun internasional.

#### **4. Kendala-Kendala**

Kendala yang dihadapi dalam daya beli asparagus di Desa Pelaga terutama dilihat dari aspek harga dan kualitas mencakup berbagai faktor yang saling berkaitan. Berikut adalah beberapa kendala utama yang sering terjadi:

##### **4.1 Harga**

- a. Harga tinggi untuk konsumen lokal  
Asparagus sering kali dianggap sebagai produk premium, sehingga harga yang tinggi sulit dijangkau oleh masyarakat lokal dengan daya beli rendah. Konsumen lokal lebih memilih jenis sayuran lainnya seperti kangkong atau bayam dibandingkan membeli asparagus
- b. Fluktuasi harga  
Harga asparagus cenderung berfluktuasi tergantung pada musim, ketersediaan pasokan dan permintaan pasar, ketika harga asparagus naik daya beli menurun terutama di pasar lokal.
- c. Persaingan dengan produk impor  
Asparagus impor biasanya dijual dengan harga lebih murah dan tampilan menarik dapat menurunkan daya saing asparagus lokal, terutama di pasar modern.
- d. Distribusi  
Biaya transportasi dari Desa Pelaga ke pasar atau kota menambah harga jual asparagus, sehingga mempengaruhi daya beli konsumen di luar wilayah produksi.

#### **4.2 Kualitas**

a. Kurangnya standar kualitas yang konsisten

Asparagus dengan ukuran tidak seragam, cacat fisik, atau kurang segar dapat menurunkan daya beli terutama di pasar modern dan ekspor. Standar kualitas yang tidak konsisten dapat membuat konsumen tidak membeli dalam jumlah besar.

b. Kesegaran Produk

Asparagus adalah produk yang mudah rusak, sehingga membutuhkan penanganan khusus dengan pendingin. Kurangnya fasilitas penyimpanan dapat menurunkan kualitas produk sebelum sampai ke konsumen.

c. Minimnya Edukasi Konsumen

Konsumen lokal masih banyak yang belum memahami manfaat asparagus cara mengolah dan memasaknya, sehingga mereka cenderung tidak memprioritaskan produk ini dalam belanja sayuran.

d. Kurangnya Sertifikasi

Belum adanya sertifikasi organik atau standar kualitas internasional dapat membatasi daya beli di pasar ekspor.

#### **4. PENUTUP**

##### **Kesimpulan**

Dari hasil penelitian dan pembahasan tentang pengaruh harga dan kualitas terhadap keputusan pembelian asparagus di Desa Pelaga Kecamatan Petang Kabupaten Badung maka dapat di tarik beberapa kesimpulan yaitu harga dan kualitas memiliki pengaruh signifikan terhadap daya beli asparagus di Desa Pelaga, baik di pasar lokal, nasional, maupun internasional. Harga dan kualitas harus seimbang untuk menjangkau berbagai segmen pasar dengan kombinasi harga terjangkau dengan kualitas menengah cocok untuk pasar lokal. Keseimbangan antara harga yang kompetitif dan kualitas yang sesuai dengan kebutuhan konsumen merupakan kunci dalam meningkatkan daya beli asparagus di Desa Pelaga. Upaya-upaya strategis seperti edukasi konsumen, penguatan jaringan distribusi dan peningkatan kualitas produk dapat menarik daya beli terhadap asparagus di Desa Pelaga

## Saran

Berdasarkan hasil dan pembahasan hingga kesimpulan maka dapat disarankan beberapa hal sebagai berikut yaitu :

### a. Segmentasi Harga

Menyediakan asparagus dalam beberapa kategori kualitas dengan harga yang sesuai untuk berbagai segmen pasar. Premium dijual ke hotel, restoran dan pasar ekspor dengan harga lebih tinggi, harga menengah dijual ke pasar lokal. Bekerja sama dengan pemerintah atau lembaga agribisnis untuk memberikan subsidi pada distribusi atau produksi asparagus agar harga dapat ditekan tanpa mengurangi margin keuntungan petani. Pengelolaan biaya produksi dengan mengadopsi teknologi pertanian yang lebih efisien untuk menekan biaya produksi sehingga harga jual dapat kompetitif

### b. Peningkatan Kualitas Produk

Peningkatan ini dapat dilakukan dengan melakukan pelatihan dan pendampingan petani dengan mengadakan pelatihan teknik budidaya asparagus berkualitas premium, seperti perawatan tanaman, panen dan pasca panen. Menyediakan fasilitas penyimpanan dingin (cold storage) untuk menjaga kesegaran asparagus sebelum dijual. Sertifikasi organic atau standar internasional untuk meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap kualitas produk.

## 5. DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. 2004. Ekspor menurut negara tujuan. BPS Provinsi Bali
- Badan Pusat Statistik. 2008. Ekspor Impor Asparagus (*Asparagus officinalis*) Segar. BPS Provinsi Bali
- Badan Pusat Statistik (BPS). (2023). *Statistik Hortikultura Bali 2022*. BPS Provinsi Bali
- Dita Ariningsih, Gusti Ayu, dkk. 2019. Analisis Keuntungan dan Kemitraan Usahatani Asparagus di Desa Pelaga. *Agrimeta* Vol.9 No.18 (2019)
- Dinas Pertanian Kabupaten Badung. (2023). *Laporan Tahunan Pertanian Desa Pelaga*.
- Dody Darmawan, I Made, dkk. 2013. Kinerja Usahatani Asparagus di Desa Pelaga, Kecamatan Petang, Kabupaten Badung. *E-Jurnal Agribisnis dan Agrowisata* Vol.2 No.4 (2013)
- Setiawan, B., & Rahmawati, I. (2020). "Pengaruh Harga dan Kualitas Produk terhadap Minat Beli Konsumen." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 8(2), 121-134.
- Sugiyono, J. 2003. *Metode Penelitian Bisnis*. Cetakan Kelima. Bandung: Penerbit CV. Alfabeta
- Wardhana, H., & Suryanto, E. (2018). "Analisis Harga dan Kualitas Produk terhadap Loyalitas Konsumen." *Jurnal Ilmu Ekonomi*, 10(1), 67-74