

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang**

Indonesia merupakan sebuah negara agraris dengan sumber daya dan kekayaan alam yang besar. Hal ini ditunjukkan oleh banyaknya jenis produk pertanian yang dibudidayakan oleh petani di Indonesia. Padi, jagung, kedelai, kelapa, kopi, bawang (putih dan merah), karet, kopi, lada, cengkeh, tebu, vanili dan lain sebagainya merupakan beberapa jenis hasil pertanian dan perkebunan yang banyak dibudidayakan petani. Hasil pertanian yang berlimpah tersebut akan dapat mensejahterakan petani, masyarakat maupun pelaku bisnis jika dikelola dengan baik.

Pengelolaan hasil pertanian tentunya melibatkan banyak pihak. Pihak pertama yang berperan adalah para petani itu sendiri dan pihak lain yang turut berperan pada kesuksesan petani adalah perusahaan-perusahaan penyedia barang-barang kebutuhan pertanian seperti bibit, pupuk, alat pertanian dan lain sebagainya. Selain itu, pihak lain yang turut berperan dalam mensukseskan industri pertanian adalah perusahaan-perusahaan yang membeli hasil-hasil pertanian tersebut. Hal ini menunjukkan banyak pihak yang terkait dan memiliki peran penting bagi suksesnya industri pertanian.

Memahami akan pentingnya hubungan bisnis (dagang) tersebut maka masing-masing pihak harus mampu membangun hubungan bisnis yang saling membutuhkan dan menguntungkan (simbiosis mutualisme). Melalui kerja sama, masing-masing pihak akan dapat melakukan perannya dengan baik, saling mendukung untuk mencapai

tujuan bersama. Berdasarkan hal tersebut maka penting untuk membangun hubungan bisnis yang kuat antar pelaku bisnis dalam industri pertanian.

Seperti telah dibuktikan dalam penelitian Keco *et al.* (2019), hubungan bisnis akan memberikan kontribusi positif terhadap kinerja bisnis. Melalui hubungan bisnis, petani akan memperoleh hasil produksi pertanian yang lebih baik karena dukungan bibit, pupuk dan alat-alat pertanian dari perusahaan penyedia. Demikian juga halnya dengan penjualan produk hasil pertanian. Petani tidak akan kesulitan menjual hasil pertaniannya karena ada perusahaan yang siap menampung hasil pertanian dengan harga yang baik.

Hubungan bisnis yang dibangun antara petani dengan perusahaan akan memberikan nilai positif bagi masing-masing pihak. Peran perusahaan penyedia bibit pertanian, pupuk dan alat-alat pertanian akan memudahkan petani untuk mendapatkan bahan baku (seperti bibit dan pupuk) yang berkualitas, menghasilkan produk pertanian yang lebih berkualitas, dapat mengembangkan hasil pertanian dan tentunya akan meningkatkan keuntungan yang diperoleh. Pada tahap selanjutnya, hubungan bisnis yang baik tersebut akan menciptakan kepuasan bagi masing-masing pihak (Keco *et al.*, 2019).

Penelitian Keco *et al.* (2019) secara empiris membuktikan bahwa koordinasi rantai nilai yang terdiri dari kualitas produk, kualitas bahan baku, peningkatan keuntungan, peningkatan kualitas produk, pengembangan hasil pertanian memberikan pengaruh positif dan nyata pada kepuasan hubungan bisnis. Penelitian Keco *et al.*

(2019) tersebut memberikan bukti bahwa hubungan bisnis yang dibangun dengan baik akan memberikan banyak manfaat bagi masing-masing pihak.

Pada prakteknya, tidak semua pihak bersedia untuk menjalin hubungan bisnis (menjalin kontrak). Pada prinsipnya, hal tersebut merupakan hak masing-masing pihak untuk menentukan model hubungan bisnis diantara keduanya. Perlu dipahami bahwa pada saat dua pihak saling menjalin hubungan bisnis (kontrak), maka masing-masing pihak harus menjalankan perannya dengan baik. Ini merupakan bentuk komitmen dalam hubungan bisnis tersebut. Implikasinya, masing-masing pihak tentunya akan puas dengan hubungan bisnis yang dijalin. Hal ini dinyatakan dalam penelitian Xhoxhi *et al.* (2019) bahwa hubungan bisnis yang dijalin antara petani dengan perusahaan mitra akan memberikan kontribusi pada kepuasan hubungan yang lebih tinggi bagi petani yang menjalin hubungan kontrak secara resmi.

Di sisi yang lain, pada saat tidak ada hubungan bisnis (kontrak) maka masing-masing pihak tidak harus menjalankan perannya. Hal ini tentunya akan berpengaruh pada hasil yang didapat oleh masing-masing pihak dan tentunya tidak akan optimal. Tanpa ikatan bisnis (kontrak), tingkat kepuasan yang diperoleh dari hubungan bisnis tidak akan tercapai pada tingkat yang paling tinggi. Penelitian Keco *et al.* (2019) membuktikan bahwa kualitas hubungan dalam bentuk: kualitas produk, kualitas bahan baku, peningkatan keuntungan, peningkatan kualitas produk, pengembangan hasil pertanian, dan kepuasan hubungan bisnis lebih tinggi pada model hubungan bisnis dengan kontrak tertulis dibandingkan kontrak yang tidak tertulis maupun tidak mengikat kontrak.

Model hubungan bisnis dapat dibangun oleh siapapun. Demikian juga halnya hubungan bisnis antara petani dengan perusahaan mitra. Salah satu model hubungan bisnis antara petani dengan perusahaan mitra adalah dalam industri pertanian hasil perkebunan yaitu Pala. Pala merupakan salah satu produk hasil perkebunan atau pertanian yang banyak dibudidayakan para petani Indonesia, dimana Maluku merupakan salah satu provinsi penghasil produk Pala terbesar di Indonesia. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Provinsi Maluku tahun 2022, luas lahan perkebunan Pala di Maluku adalah 31.624, 10 Ha dengan jumlah petani sebanyak 28.360 orang. Hasil produksi Pala pada tahun 2021 sebanyak 5.512,10 Ton (<https://maluku.bps.go.id.>, diakses pada 1 September 2022).

Pala merupakan buah yang termasuk dalam kategori rempah-rempah yang biasa digunakan untuk bumbu masakan di Indonesia. Selain buahnya, bagian lain yang dimanfaatkan dari tanaman Pala adalah bunga Pala. Penggunaan buah Pala untuk bumbu masakan akan menghasilkan cita rasa makanan yang lebih lezat. Selain digunakan sebagai bumbu makanan, buah Pala dan bunga Pala merupakan bahan baku pembuat minyak Atsiri. Minyak atsiri adalah minyak yang digunakan sebagai bahan baku dasar dari produk wangi-wangian (parfum) atau sering dikenal dengan istilah bibit minyak wangi, minyak gosok, dan lain sebagainya (<https://maluku.bps.go.id.>, diakses pada 1 September 2022). Banyaknya manfaat yang dapat diberikan oleh tanaman Pala menyebabkan banyak petani maupun perusahaan yang menekuni bisnis Pala. Berikut ini disajikan gambar buah Pala:



Sumber: BPS Maluku (<https://maluku.bps.go.id>., diakses pada 1 September 2022)

**Gambar 1.1**  
**Buah Pala**

Manfaat yang besar serta permintaan akan hasil pertanian produk Pala membuat para petani di Provinsi Maluku banyak yang menekuni bidang pertanian Pala. Sebagai informasi, Indonesia adalah negara pemasok 60% total kebutuhan pasar produk Pala seluruh dunia. Sebagai informasi, Provinsi Maluku pada tahun 2022 telah mengekspor kembali 830 Ton buah pala untuk pasar Eropa (belanda) dan Asia (Uni Emirat Arab dan India) pasca dibukanya kembali kran ekspor produk Pala setelah pandemi Covid-19 pada tahun 2022 (<https://maluku.bps.go.id>., diakses pada 1 September 2022). Pulihnya kondisi perdagangan dunia tentunya akan memberikan manfaat positif bagi pihak-pihak yang terlibat dalam hasil pertanian Pala seperti para petani, perusahaan mitra, importir dan eksportir serta pemerintah Indonesia.

Riset ini ditujukan guna menguji bagaimana dampak kualitas produk, kualitas bahan baku, peningkatan keuntungan, peningkatan kualitas produk, pengembangan hasil pertanian terhadap kepuasan hubungan bisnis antara petani pala di Maluku Utara dengan perusahaan penyedia dan pembelian produk pala di Maluku Utara yaitu PT Gunung Intan Permata. PT Gunung Intan Permata merupakan salah satu perusahaan yang menjalin kemitraan dengan para petani pala di hampir seluruh Provinsi Maluku Utara. Dalam perannya sebagai perusahaan mitra petani pala, PT Gunung Intan Permata menyediakan berbagai macam produk pertanian seperti: bibit, pupuk, alat-alat pertanian. Selain itu, PT Gunung Intan Permata juga berperan sebagai perusahaan pembeli produk hasil pertanian.

Tujuan lain diadakannya penelitian ini adalah guna menguji ada tidaknya perbedaan tingkat kualitas produk, kualitas bahan baku, peningkatan keuntungan, peningkatan kualitas produk, pengembangan hasil pertanian, dan kepuasan hubungan bisnis antara petani yang mengikat kontrak secara tertulis dengan petani yang mengikat kontrak secara tidak tertulis dan petani yang tidak mengikat kontrak.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti merumuskan masalah yang akan diteliti sebagai berikut:

1. Apakah kualitas produk memiliki pengaruh terhadap kepuasan hubungan bisnis?

2. Apakah kualitas bahan baku memiliki pengaruh terhadap kepuasan hubungan bisnis?
3. Apakah peningkatan keuntungan memiliki pengaruh terhadap kepuasan hubungan bisnis?
4. Apakah peningkatan kualitas produk memiliki pengaruh terhadap kepuasan hubungan bisnis?
5. Apakah pengembangan hasil pertanian memiliki pengaruh terhadap kepuasan hubungan bisnis?
6. Apakah terdapat perbedaan tingkat kepuasan hubungan bisnis, kualitas produk, kualitas bahan baku, peningkatan keuntungan, peningkatan kualitas produk, dan pengembangan hasil pertanian antara pedagang dan pembeli yang mengikat kontrak secara tertulis, mengikat kontrak tidak secara tertulis dan tidak mengikat kontrak?

### **1.3. Batasan Masalah**

Pada riset ini peneliti membatasi variabel penelitian yang diteliti yang mengacu riset terdahulu oleh Keco *et al.* (2019) yang berjudul “*To Contract or Not Contract: Implications for Farmer–Buyer Trading Relation Performance*”, yaitu:

1. Kualitas produk
2. Kualitas bahan baku
3. Peningkatan keuntungan
4. Peningkatan kualitas produk



5. Pengembangan hasil pertanian
6. Kepuasan hubungan bisnis

#### **1.4. Tujuan Penelitian**

Sebuah riset yang dibuat pasti memiliki tujuan yang hendak dicapai. Terdapat enam tujuan yang akan dituju dari riset ini yaitu:

1. Guna menguji pengaruh kualitas produk terhadap kepuasan hubungan bisnis.
2. Guna menguji pengaruh kualitas bahan baku terhadap kepuasan hubungan bisnis.
3. Guna menguji pengaruh peningkatan keuntungan terhadap kepuasan hubungan bisnis.
4. Guna menguji pengaruh peningkatan kualitas produk terhadap kepuasan hubungan bisnis.
5. Guna menguji pengaruh pengembangan hasil pertanian terhadap kepuasan hubungan bisnis.
6. Guna menguji perbedaan tingkat kepuasan hubungan bisnis, kualitas produk, kualitas bahan baku, peningkatan keuntungan, peningkatan kualitas produk, dan pengembangan hasil pertanian, antara pedagang dan pembeli yang mengikat kontrak secara tertulis, mengikat kontrak tidak secara tertulis dan tidak mengikat kontrak.



## **1.5. Manfaat Penelitian**

Riset ini diinginkan bisa berkontribusi bagi pihak-pihak yang berkepentingan melalui manfaat yang dihasilkannya yaitu:

### **1. Kemaslahatan Teoritik**

Riset ini dapat dimanfaatkan sebagai bukti empiris atas arti penting kualitas hubungan untuk mendukung kinerja bisnis. Pada tahap berikutnya, temuan riset ini dapat dipakai sebagai pedoman perluasan riset berikutnya yang lebih lengkap melalui pelibatan lebih banyak variabel yang diteliti.

### **2. Kemaslahatan Praktik**

Hasil riset ini dimaksud bisa membantu bagi pihak-pihak yang terlibat dalam bisnis mengenai manfaat koordinasi rantai nilai (kualitas produk, kualitas bahan baku, peningkatan keuntungan, peningkatan kualitas produk, pengembangan hasil pertanian) dalam rangka meningkatkan kepuasan dalam hubungan bisnis.

## **1.6. Sistematika Penulisan**

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Pada bab I dijelaskan latar belakang riset, perumusan permasalahan, batasan penelitian, maksud penelitian, kemaslahatan riset, dan struktur penulisan.

## **BAB II : LANDASAN TEORI**

Pada bab II dijelaskan tentang teori yang mendasari riset ini. Dalam bab kedua ini juga dideskripsikan tentang riset yang pernah dilakukan, pengembangan hipotesis dan kerangka riset.

## **BAB III : METODOLOGI PENELITIAN**

Pada bab III dijelaskan metode penelitian yang diterapkan pada riset ini antara lain adalah: jenis riset, tempat riset, dan waktu riset, populasi dan sampel serta metode penentuan jumlah sampel. Pada bab ini juga dijelaskan tentang definisi oprasional variabel riset, cara pengolektifan data, cara pengukuran data, teknik uji instrumen dan metode penganalisan data.

## **BAB IV : ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

Pada bab IV dijelaskan tentang temuan penelitian yang sudah dikerjakan dengan pembahasan yang dilakukan.

## **BAB V : PENUTUP**

Pada bab V dijelaskan mengenai simpulan hasil riset, implikasi hasil riset bagi pihak manajerial, keterbatasan penelitian dan saran untuk penelitian selanjutnya.