

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks penelitian

Dalam ekonomi mikro terdapat suatu model penentuan harga dipasar pada proses permintaan dan penawaran. Proses tersebut membentuk perekonomian pasar menjadi sistem paling efisien dalam melaksanakan dan mengelola kegiatan perekonomian. Adanya kegiatan transaksi barang yang dijual akan menggambarkan kegiatan penawaran barang kepada konsumen, demikian juga pada pembelian barang akan menggambarkan suatu permintaan barang atau jasa yang diperlukan oleh konsumen. Dalam pasar akan terjadi harga yang bersaing antara pedagang suatu barang tertentu, atau tenaga kerja, dan jasa. Harga yang ditawarkan bisa bervariasi sehingga suatu harga yang ditawarkan sesuai dengan yang dikonsumsi sekarang ini.

Dalam hal ini permintaan sendiri dapat diartikan sebagai hasil negoisasi dalam proses pembelian yang dilakukan oleh konsumen pada waktu atau priode tertentu dengan asumsi lainnya dianggap tetap terhadap sejumlah barang atau jasa. Sejumlah barang yang dibutuhkan dan dibeli petani disebut komoditi pertanian. Menurut Winardi, permintaan merupakan sejumlah barang yang mampu dibeli oleh konsumen pada tertentu dengan harga hasil negoisasi saat itu. Jika didefinisikan, permintaan konsumen adalah sejumlah barang tertentu dengan mutu tertentu dan harga tertentu yang mampu dibeli konsumen. Hukum permintaan adalah semakin rendah harga suatu barang, maka semakin banyak pula permintaan akan barang tersebut, begitupun sebaliknya.¹ Permintaan suatu komoditas tercipta karena komoditas tersebut memiliki kegunaan dan keterbatasan di pasar. Permintaan juga dipengaruhi oleh keinginan untuk memuaskan kebutuhan tetap dibatasi oleh kemampuan oleh kegunaan dan

¹ Ahmad Syafii dkk, *Ekonomi Mikro*,(Yayasan Kita Menulis, 2020), hal 26-27

keterbatasan di pasar. Suatu komoditas akan tersedia di pasar apabila dapat memberikan kepuasan kepada pembelinya. Apabila daya beli masyarakat menurun maka penawaran suatu komoditas akan meningkat. Selain itu, permintaan akan berubah jika harga pada komoditas tersebut juga mengalami perubahan.²

Salah satu sumber perekonomian Indonesia berasal dari pertanian, potensi alam yang melimpah dan juga tanah yang subur memudahkan keberhasilan petani dalam membangun pertanian. Dengan mengembangkan agroindustri secara tidak langsung telah membantu meningkatkan perekonomian petani yang berada di wilayah setempat.

Agroindustri sebagai suatu usaha untuk menciptakan nilai tambah bagi komoditi pertanian, antara lain melalui produk olahan dalam bentuk setengah jadi maupun barang jadi yang mana bahan bakunya berasal dari hasil pertanian. Usaha-usaha pengembangan pertanian yang mengarah pada kegiatan agroindustri yaitu pertanian, yang kemudian hasil dari inovasi para petani menghasilkan produk sari buah apel dan lainnya.

Pada era globalisasi saat ini buah apel merupakan buah yang sangat populer dan telah banyak dikenal dari berbagai kalangan masyarakat. Sebenarnya sejak zaman romawi, apel sudah diyakini manfaatnya, salah satunya mampu memperlancar pencernaan karena terdapat asam traktat yang bisa menghambat pertumbuhan penyakit yang disebabkan oleh bakteri dalam saluran pencernaan. permulaan penanaman apel dilakukan oleh Negara Asia Tengah, dan kini telah berkembang dibanyak daerah khususnya daerah yang memiliki suhu udaranya lebih tinggi.

Sejalan dengan bertumbuhnya penduduk, peningkatan pendapatan, nilai mata uang dan perubahan-perubahan sosial pada masyarakat, maka berdampaklah pada

² Intan Sari Zaitun Rahma, “*Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Perumahan Tipe Cluster*,” Skripsi (Semarang: UNDIP, 2010) hal 25

perubahan pola konsumsi masyarakat yang semakin selektif dengan makanan dan minuman yang mereka konsumsi. Minuman sari buah apel merupakan minuman yang kaya akan nutrisi dan rendah kalori, dengan hal ini diharapkan akan semakin menarik daya minat pembeli.

Minuman sari buah apel menurut SNI 01-3719-1995 yaitu minuman ringan yang dibuat dari campuran sari buah dengan air minum dengan atau tanpa penambahan gula dan bahan tambahan makanan yang diizinkan. Sari buah merupakan ekstraksi buah yang sudah disaring, sari buah merupakan cairan yang diperoleh oleh bagian buah yang dapat dimakan yang dicuci, dihancurkan, dijernihkan, dengan atau tanpa pasteurisasi dan dikemas untuk dapat dikonsumsi secara langsung. Sari buah apel yang berkualitas harus didukung dengan pemilihan buah yang tepat yaitu buah apel yang masak optimal karena pada fase ini buah apel memiliki kandungan gula yang tinggi.

Minuman sari buah apel ini merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), dari Desa Andonosari Kecamatan Tukur, yang mana mulanya hanya berupa agrowisata petik apel, yang beberapa tahun belakangan mengalami perubahan dan pengembangan menjadi minuman sari buah apel yang siap konsumsi. Desa ini terletak pada sekitar 40 km dari pusat Kota Pasuruan atau sekitar 75 km dari kota Surabaya dan 50 km dari Kota Malang merupakan kebun apel terbesar di Indonesia dengan luas sekitar 1.100 hektar. Dinginnya suhu udara bertempat di dataran tinggi perbukitan menjadikan kawasan tersebut sangat cocok untuk dijadikan lokasi budidaya atau pelestarian buah-buahan.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan usaha produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha yang telah memenuhi kriteria sebagai usaha mikro. Seperti diatur dalam peraturan perundang-undangan No. 20 tahun 2008, sesuai

pengertian UMKM tersebut maka kriteria UMKM dibedakan secara masing-masing meliputi usaha mikro, dan usaha kecil.

Mikro ekonomi sendiri merupakan cabang dari teori ekonomi yang menitik beratkan bahasannya dengan masalah-masalah dalam skup kecil atau mikro. Begitu pula dengan mikro Islam yang menitik beratkan bahasannya pada masalah diatas. Meskipun begitu ada beberapa asumsi dan aksioma yang bertolak belakang diantara keduanya. Selain itu mikro ekonomi Islam sendiri memiliki pengertian bahwa “mikro ekonomi Islam merupakan ilmu yang menjelaskan tentang *how* dan *why* sebuah pengambilan keputusan dalam setiap unit ekonomi yang dibatasi oleh syariah”.³

Dalam hal ini, minuman sari buah apel dijadikan UMKM oleh masyarakat Desa Andonosari yang mana terus melakukan inovasi menarik sehingga akan dapat meningkatkan ekonomi masyarakat setempat, selain itu dengan adanya minuman sari buah apel yang mempunyai potensi untuk dikembangkan dan mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah yang cukup banyak yang diharapkan mampu meningkatkan pendapatan rumah tangga pemilik minuman sari buah apel sendiri dan pendapatan masyarakat sekitar.

Dari segi industri, sari apel memiliki potensi yang besar untuk dikembangkan lagi, karena saat ini sari apel sudah banyak peminatnya. Dari segi ekonomi sendiri bisnis sari buah apel sangat menguntungkan. Karena keberadaan bahan baku yang melimpah serta cara pengolahan yang sederhana. Selain itu, biaya pengadaan bahan baku dan biaya untuk peralatan produksi tidak terlalu mahal, sehingga biaya produksi bisa ditekan. Oleh karnanya harga jual sari apel dapat dijangkau semua kalangan konsumen, dan menjadikan produk sari apel bisa cepat diterima oleh masyarakat.

³ Fahmi Medias, *Ekonomi Mikro Islam: Islamic Microeconomics*, (Magelang: Unimma press, 2018) hal 3

Apel sebagai bahan baku pembuatan minuman sari buah harus memiliki kematangan yang optimum karena akan menentukan flavor, warna, nilai gizi, kandungan padatan dan keasaman sari apel. Sari buah apel benar-benar mampu meningkatkan daya tarik konsumen untuk dikonsumsi, karena sari buah apel memiliki kandungan yang sama dengan buah apel segar. Selain itu, sari buah apel praktis untuk dikonsumsi sehingga bagi konsumen yang ingin tercukupi kebutuhan akan vitamin dan gizi serta ingin memiliki tubuh sehat dapat langsung mengonsumsi sari buah apel tersebut.

Pada hal ini apel yang sering digunakan yaitu apel Manalagi, apel Anna, apel omebeauty, dikarenakan apel tersebut kalah bersaing dengan apel Fuji dan apel Washington. Walaupun harga dari kedua apel tersebut lebih mahal hingga Rp 13.000,00 dan harga apel yang digunakan pada sari buah apel hanya mencapai Rp 4000,00 – Rp 5000,00 tetap saja apel tersebut tidak mampu bersaing dengan apel Fuji dan apel Washington. Oleh karena itu, strategi untuk meningkatkan potensi dari apel tersebut dengan mengolah apel dalam bentuk produk lain misalnya sari buah.

Seiring berkembangnya teknologi pangan dan pengetahuan, memungkinkan terjadinya peningkatan produksi sari buah apel. Kenaikan produksi tersebut tanpa diiringi dengan perbaikan pemasaran tidak akan menguntungkan bagi petani yang berposisi sebagai produsen utama sari buah apel. Kegiatan pemasaran tersebut berkaitan erat dengan penawaran sari buah apel individu dan selanjutnya pada jumlah pembeli komoditas dipasar. Sehubungan dengan itu, tidak menutup kemungkinan bahwa sari buah apel yang terdapat pada Desa tersebut masih belum bisa dikatakan dengan usaha yang menghasilkan keuntungan yang pesat, di karenakan dari produk itu sendiri masih belum memiliki iklan yang membawa produk tersebut menjadi produk unggulan, sehingga untuk menarik daya beli konsumen masih rendah.

Fungsi permintaan pasar akan sebuah komoditas menunjukkan hubungan antara jumlah komoditas yang diminta dengan semua faktor yang mempengaruhi permintaan tersebut. Penawaran dalam pengertian sehari-hari diartikan sebagai jumlah komoditas yang ditawarkan kepada konsumen. Penawaran diartikan sebagai jumlah komoditas yang ditawarkan atau yang bersedia untuk dijual oleh produsen pada tingkat harga, jumlah produksi, tempat dan waktu tertentu.

Permintaan dan penawaran suatu barang atau jasa berkaitan dengan interaksi antara penjual dan pembeli yang akan menentukan tingkat harga sesuatu barang atau jasa yang berlaku dipasar serta jumlah barang dan jasa tersebut yang akan diperjual belikan dipasar. Interaksi tersebut dapat dipahami pada teori permintaan dan teori penawaran

Suatu komoditas dihasilkan oleh produsen karena dibutuhkan oleh konsumen dan dikarenakan konsumen bersedia membelinya, konsumen mau membeli komoditas-komoditas yang mereka perlukan itu bila harganya sesuai dengan keinginan mereka. Dalam melakukan analisis permintaan perlu disadari perbedaan antara istilah permintaan dan jumlah komoditas yang diminta, permintaan menggambarkan keadaan keseluruhan dari hubungan antara faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan dan jumlah komoditas yang diminta.⁴

Kekuatan permintaan dan daya dorong penawaran berdampak pada tingkat kemakmuran suatu rumah tangga, masyarakat atau Negara, sehingga menjadi penyebab pembahasan materi permintaan dan penawaran yang ditinjau dari segi determinasi harga terhadap permintaan dan penawaran. Hukum permintaan dan penawaran atributnya hanyalah jumlah permintaan, jumlah penawaran dan tingkat harga. Sedangkan pembahasan permintaan dan penawaran yang didasarkan pada

⁴ Sugiarto dkk, *Ekonomi Mikro*, (Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama. 2007), hal 34

harga relatif disebut sebagai teori keseimbangan umum. Berdasarkan hukum permintaan kita sudah mengetahui bahwa antar harga dan jumlah yang diminta berbanding balik. Artinya bila harga naik maka jumlah yang diminta turun, dan begitupun sebaliknya bila harga turun, maka jumlah yang diminta naik. Itulah sebabnya kurva permintaan memiliki kemiringan yang negatif.⁵

B. Identifikasi masalah

Dari uraian yang terdapat pada latar belakang, maka dapat diidentifikasi permasalahannya sebagai berikut:

1. Penawaran dan permintaan sari apel pada UD. Kholifah Kopwan Yasmin mencapai pada luar Kota dan luar Provinsi meskipun masih belum merata.
2. UD. Kholifah Kopwan Yasmin merupakan Usaha Mikro ecil dan Menengah (UMKM) yang memproduksi sari apel dan menciptakan lapangan kerja sehingga dapat meningkatkan ekonomi masyarakat Desa Andonosari

C. Rumusan masalah

Dalam penelitian ini, peneliti memfokuskan penititan pada hal berikut:

1. Bagaimana permintaan dan penawaran produk sari buah apel di Desa Andonosari?
2. Bagaimana permintaan dan penawaran produk sari buah apel dalam meningkatkan ekonomi masyarakat Andonosari dalam prespektif mikro ekonomi Islam?

D. Tujuan penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, peneliti memiliki tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui permintaan dan penawaran produk sari buah apel yang berada di Desa Andonosari

⁵ Iskandar Putong, *Teori Ekonomi Mikro*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2007) hal 39-44

2. Untuk mengetahui permintaan dan penawaran produk sari apel dalam meningkatkan ekonomi masyarakat Andonosari dalam prespektif mikro ekonomi Islam

E. Kegunaan penelitian

Dengan adanya penelitian ini, diharap dapat terlaksanakan serta permasalahannya dapat terjawab, sehingga hasil penelitian dapat di gunakan dengan baik. Kegunaan penelitian antara lain sebagai berikut:

1. Kegunaan praktis

- a. Bagi praktisi

Hasil dan penelitian ini dapat digunakan sebagai informasi, dan diharapkan berguna untuk dijadikan sebagai masukan sekaligus pengetahuan wawasan, sehingga dapat mengetahui apa saja permasalahan-permasalahan yang selama ini terjadi namun belum banyak diketahui oleh khalayak umum.

- b. Bagi khalayak umum

Dengan penelitian ini, peneliti berharap penelitian ini membantu memecahkan permasalahan yang selama ini sering kali terjadi, sehingga penelitian ini berguna dan dapat dijadikan masukan dalam meningkatkan ekonomi masyarakat setempat.

2. Kegunaan teoritis

- a. Bagi peneliti

Untuk menambah keilmuan dan wawasan, melalui pengalaman yang telah dilakukan ketika penelitian berlangsung sehingga dapat dijadikan pedoman tentang bagaimana semestinya permintaan dan penawaran yang berada di usaha rumah tangga.

b. Bagi Akademik

Sebagai sumbangsih pemikiran dalam menambah wawasan tentang permintaan dan penawaran, dan mikro ekonomi Islam, khususnya kepada Akademik jurusan ekonomi syariah, lebih-lebih jika bisa dijadikan bahan referensi bagi pembaca dikemudian hari.