

**STRATEGI PENGELOLAAN RESIKO DALAM  
MENGHADAPI FLUKTUASI HARGA TOMAT  
(STUDI KASUS PETANI TOMAT DIKELURAHAN TASSILILU  
KECAMATAN SINJAI BARAT KABUPATEN SINJAI)**



**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

**MARDINATULMUNAWARAH**

NIM.200303067

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH (EKOS)  
FAKULTAS EKONOMI DAN HUKUM ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM AHMAD DAHLAN  
KABUPATEN SINJAI  
TAHUN 2024**



**STRATEGI PENGELOLAAN RESIKO DALAM  
MENGHADAPI FLUKTUASI HARGA TOMAT  
(STUDI KASUS PETANI TOMAT DIKELURAHAN TASSILILU  
KECAMATAN SINJAI BARAT KABUPATEN SINJAI)**



**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

**MARDINATULMUNAWARAH**

NIM.200303067

Pembimbing:

1. Dr. Muhammad Syukri, M.Pd.
2. Nurwahida, S.H.I,ME.

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH (EKOS)  
FAKULTAS EKONOMI DAN HUKUM ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM AHMAD DAHLAN  
KABUPATEN SINJAI  
TAHUN 202**

## PERNYATAN KEASLIAN

Saya Yang Bertanda Tangan Di Bawah Ini:

Nama : Mardinatulmunawarah

Nim : 200303067

Program Studi : Ekonomi Syariah (EKOS)

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa:

1. Skripsi ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan plagiasi atau duplikasi dari tulisan/karya orang lain yang saya akui sebagai hasil tulisan atau pikiran saya sendiri.
2. Seluruh bagian dari skripsi ini adalah karya saya sendiri selain kutipan yang ditunjukkan sumbernya. Segala kekeliruan yang ada di dalamnya adalah tanggung jawab saya

Demikian pernyataan ini dibuat sebagaimana mestinya. Bilamana kemudian hari ternyata pernyataan ini tidak benar, maka saya sedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut sesuai ketentuan perundang-undangan yang berlaku.

Sinjai, 5 Juli 2024

Yang Membuat Pernyataan,



Mardinatulmunawarah

NIM.200303067

## PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi berjudul, Strategi Pengelolaan Resiko dalam Menghadapai Fluktuasi Harga Tomat (Studi Kasus Petani Tomat dikelurahan Tassillilu Kecamatan Sinjai Barat Kabupaten Sinjai. Yang ditulis oleh Mardinatulmunawwarah Nomor Induk Mahasiswa (NIM) 200303067, Mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi Dan Hukum Islam Universitas Ahmad Dahlan (UIAD) Sinjai, yang dimunaqasyahkan pada hari Rabu tanggal 24 Juli 2024 M bertepatan dengan 18 Muharram 1446 H, telah diperbaiki sesuai catatan dan permintaan Tim Penguji, dan diterima sebagai syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

### Dewan Penguji

(Dr. Suriati, M.Sos.I.)	Ketua	(.....)
(Dr. Jamaluddin, M.Pd.)	Sekretaris	(.....)
(Dr. Muhlis, S.Kom.I., M.S.Sos.I.)	Penguji I	(.....)
(Dr. Danial, S.Pd., M.Pd.)	Penguji II	(.....)
(Dr. Muh. Syukri, M.Pd.)	Pembimbing I	(.....)
(Nurwahida, S.H.I., M.E.)	Pembimbing II	(.....)

Mengetahui,  
Dekan FEHI UIAD Sinjai



Abd. Muhaemin Nabir, S.E., M.Ak, Ak.  
NBM. 1213397

## ABSTRAK

**Mardinatulmunawarah. NIM 20030367.** Judul skripsi “*Strategi Pengelolaan Resiko Dalam Menghadapi Fluktuasi Harga Tomat*” (*Studi Kasus Petani Tomat di Kelurahan Tassililu Kecamatan Sinjai Barat Kabupaten sinjai*). Jurusan Ekonomi Syariah Universitas Islam Ahmad Dahlan Sinjai.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengelolaan resiko di terapkan oleh petani tomat dalam menghadapi fluktuasi harga dan faktor-faktor apa saja yang menyebabkan fluktuasi harga tomat. Penelitian ini dilakukan dilapangan untuk mendapatkan data-data dari permasalahan yang diteliti. Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan adalah melalui wawancara, obsevasi dan dokumentasi. Pengelolahan data dilakukan secara deskriptif kualitatif, kemudian diuraikan serta melakukan klarifikasi terhadap aspek masalah tertentu dan memaparkan melalui kalimat yang efektif. Dari penelitian yang penulis lakukan dilapangan dapat disimpulkan bahwa strategi pengelolan resiko diterapkan oleh petani tomat dalam menghadapi fluktuasi harga di kecamatan sinjai barat, kabupaten sinjai, kelurahan tassililu yaitu divesifikasi tanaman, mengakses informasi pasar, menanam bibit sendiri dan faktor penyebab fluktuasi harga tomat yaitu banyaknya tomat yang tidak terjual, perubahan iklim, impor tomat mempengaruhi harga pasar.

**Kata Kunci:** *Patani Tomat, strategi pengelolaan resiko, fluktuasi harga tomat*

## ABSTRACT

**Mardinatulmunawarah.** Risk Management Strategy in Facing Fluctuations in Tomato Prices" (Case Study of Tomato Farmers in Tassililu Village, Sinjai District, Sinjai Regency). The Islamic Economics Department of Islam University Ahmad Dahlan Sinjai 2024.

This study aims to determine the risk management strategy apply by tomato farmers in dealing with price fluctuations and what factors cause fluctuations in tomato prices.

This research was conducted in the field to get data from the problems studied. The data collection technique that the author uses is through interviews, observations and documentation.

Data processing is done descriptively qualitatively, then described and clarify the aspects of certain problems and explain through effective sentences. From research that the author did the field it could be concluded that the risk management strategy was applied by tomato farmers in the face of price fluctuations in West Sinjai District, Sinjai Regency, Tassililu Village, namely plants, accessing market information, planting its own seeds and causing factors Fluctuations in tomato prices, namely the number of unsold tomatoes, climate change, imported tomatoes affect market prices.

**Keywords: Risk Management Strategy, Fluctuations in Tomato Price**

## مستخلص البحث

مرضنة المنورة. استراتيجية إدارة المخاطر في مواجهة التقلبات في أسعار الطماطم (دراسة حالة لمزارعي الطماطم في قرية تاسيليلو، مقاطعة سنجاي الغربية، سنغالي). قسم الاقتصاد الإسلامي جامعة أحمد دحلان الإسلامية سنغالي ٢٠٢٤.

تهدف هذه الدراسة إلى تحديد استراتيجية إدارة المخاطر التي يطبقها مزارعو الطماطم في التعامل مع تقلبات الأسعار والعوامل التي تسبب تقلبات أسعار الطماطم.

تم إجراء هذا البحث في الميدان للحصول على بيانات من المشكلات المدروسة. أسلوب جمع البيانات الذي يستخدمه المؤلف هو من خلال المقابلات والملاحظات والتوثيق. تتم معالجة البيانات بشكل وصفي نوعي، ثم وصف وتوضيح جوانب بعض المشكلات وشرحها من خلال جمل فعالة.

من البحث الذي أجراه المؤلف في الميدان، يمكن استنتاج أن استراتيجية إدارة المخاطر قد طبقها مزارعو الطماطم في مواجهة تقلبات الأسعار في منطقة غرب سنغاي، مقاطعة سنغاي، قرية تاسيليلو، وهي النباتات، والوصول إلى معلومات السوق، وزرع بذورها الخاصة والعوامل المسببة لتقلبات أسعار الطماطم الأسعار، أي عدد الطماطم غير المبيعة، وتغير المناخ، والطماطم المستوردة تؤثر على أسعار السوق.

**الكلمات الأساسية:** استراتيجية إدارة المخاطر، تقلبات أسعار الطماطم

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

أَلْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ وَالصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ عَلَى أَشْرَفِ الْأَنْبِيَاءِ وَالْمُرْسَلِينَ سَيِّدِنَا مُحَمَّدًا وَعَلَى آلِهِ أَجْمَعِينَ أَمَا بَعْدُ

Dalam kesempatan ini, Penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih sedalam-dalamnya kepada semua pihak, yang telah memberikan bantuan berupa arahan dan dorongan selama penulis studi. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih dan penghargaan kepada:

1. Kedua orang tua tercinta saya, Ayah Asri dan Ibu kartini telah mendidik dan membesarkan saya;
2. Ibu Dr. Suriati, S.Ag.,M.Sos.I. Selaku Rektor Universitas Ahmad Dahlan Sinjai (UIAD) Sinjai selaku pimpinan Universitas Islam Ahmad Dahlan Sinjai;
3. Bapak Dr. Jamaluddin. S.Pd.I., M.Pd.I. Selaku Wakil Rektor I, dan Bapak Dr. Rahmatullah, S.Sos.I, MA Selaku Wakil Rektor II, Dr. Muhlis, S.kom.I. Selaku Wakil Rektor III, Selaku unsur pimpinan Universitas Islam Ahmad Dahlan (UIAD) Sinjai.
4. Bapak Abd Muhaemin Nabir, S.E.,M.Ak. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Hukum Islam, Selaku Pimpinan Tingkat Fakultas

5. Dr.Muhammad Syukri, M.Pd Selaku pembimbing I dan Nurwahida, S.H.I,ME Selaku pembimbing II;
6. Salam, S.E.,M.M. Selaku ketua Progam studi Ekonomi Syariah
7. Seluruh Dosen yang telah membimbing dan mengajar selama studi di Universitas Islam Ahmad Dahlan (UIAD) Sinjai.
8. Seluruh Pegawai dan Jajaran Universitas Islam Ahmad Dahlan (UIAD) Sinjai yang telah membantu kelancaran Akademik;
9. Kepala dan staf Universitas Islam Ahmad Dahlan Sinja;
10. Teman-teman mahasiswa Universitas Islam Ahmad Dahlan (UIAD) Sinjai dan berbagai pihak yang tidak dapat disebut satu persatu, yang telah memberikan dukungan moral sehingga penulis selesi studi.

Teriring doa semoga amal kebaikan dari berbagai pihak tersebut memndapatkan pahala yang berlipat ganda dari Allah Swt.,dan Semoga karya ilmiah ini bermanfaat bagi siapa saja yang membacanya Amin.

Sinjai, 2 April 2024

Mardinatulmunawarah  
NIM.200303067

## DAFTAR ISI

<b>SAMPUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI</b> .....	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>x</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Batasan Masalah .....	9
C. Rumusan masalah .....	9
D. Tujuan Penelitian .....	10
E. Manfaat Penelitian .....	10
<b>BAB II KAJIAN TEORI</b> .....	<b>11</b>
A. Pengertian Strategi.....	11
B. Pengertian Resiko .....	44
C. Fluktuasi Harga .....	50
D. Penelitian Relevan .....	54
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....	<b>58</b>
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian .....	58
B. Definisi Operasional .....	58

C. Teknik Pengumpulan Data .....	60
D. Subjek dan Objek Penelitian .....	60
E. Teknik Pengumpulan Data .....	60
F. Instrumen Penelitian.....	61
G. Keabsahan Data .....	61
H. Teknik Analisi Data .....	63
<b>BAB IV HASIL .....</b>	<b>65</b>
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	65
B. Hasil Penelitian .....	67
C. Hasil pembahasan .....	74
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>88</b>
A. Kesimpulan .....	88
B. Saran .....	89
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>91</b>
<b>LAMPIRAN</b>	

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Kebijakan ekonomi pertanian di Indonesia senantiasa didasarkan pada amanat yang tertera dalam penjelasan undang-undang dasar 1945, Dalam lima tahun, pembangunan pertanian di Indonesia bertujuan untuk mencapai kesejahteraan yang merata. Hal itu tidaklah berlebihan mengingat sebagian besar penduduk Indonesia (80%) hidup di daerah pedesaan dengan menggantungkan hidupnya pada sektor pertanian (Sridianto, 2016b).

Indonesia mempunyai sumber daya alam hayati yang sangat luas, yang jika dikelola dengan baik akan mendatangkan kemakmuran kepada masyarakatnya. Salah satu jenis sumber daya alam tersebut ialah tanaman perkebunan. Sebab kontribusi yang di ciri sektor ini cukup besar, untuk memenuhi kebutuhan dalam negeri maupun untuk keperluan ekspor dalam upaya menembali kebutuhan dalam upaya menembali devisa negara. Indonesia memiliki berbagai macam komoditi perkebunan yang menjadi andalan devisa negara non migas salah satunya adalah tanaman tomat yang dapat dibudidayakan secara optimal. Hal ini

didukung oleh kondisi alam yang cocok seperti curah hujan, temperatur dan penyinaran matahari yang cukup serta tersedianya tenaga kerja yang melimpah. Karena itu, dalam pembangunan pertanian telah ditetapkan langkah-langkah yang merupakan usaha-usaha pokok yang meliputi usaha intensifikasi, ekstensifikasi, diversifikasi dan rehabilitasi. Usaha-usaha tersebut dilakukan dalam upaya meningkatkan hasil produksi yang optimal, baik dari segi kuantitas maupun kualitasnya dalam rangka pemenuhan kebutuhan dalam negeri, menaikkan tarif hidup petani dan untuk tujuan ekspor dalam meningkatkan devisa negara dari segi non migas (Sridianto, 2016).

Sektor pertanian merupakan sektor yang berperan penting dalam perekonomian Indonesia dan kelangsungan hidup manusia, penyediaan lapangan kerja dan penyediaan pangan. Sektor pertanian merupakan hal yang paling utama dalam pemerataan kemakmuran dan kesejahteraan masyarakat di Indonesia (Nuryanti & Alexsander, 2017). Perusahaan-perusahaan didalam sektor pertanian bergerak dibidang pengelolaan hasil perkebunan, pertanian, perikanan, Oleh kerna itu sektor pertanian perlu didukung dalam perkembanganya, agar sektor ini mempunyai potensi untuk memanfaatkan peluang usaha dibidang holtikultural,

dan juga masih tersedianya lahan yang luas yang dapat penting sebagai produk yang berpotensi untuk dikembangkan kerna memiliki nilai komersial yang tinggi dan mempunyai peran strategis dalam memenuhi kebutuhan masyarakat (sayifullah & Emalian, 2018).

Pembangunan pertanian yang menghasilkan tanaman pangan yang terbesar diseluruh indonesia. Pradikat sebagai lumbung padi nasional memperkuat posisi indonesia sebagai produsen tanaman yang sangat berpotensi. perkembangan sektor pertanian yang ada diindonesia mengalami kemaju yang cukup baik pertanian rakyat maupun yang dikelola oleh perusahaan-perusahaan. ini di sebabkan oleh sumber daya alam (SDA) yang memadai jumlah penduduknya (tenaga kerja) yang bergerak dalam sektor pertanian yang banyak. Pemerintah mengusahakan agar tujuan pembangun pertanian dapat dicapai secara aktif disektor pertanian agar petani dapat meningkatkan pendapatan melalui peningkatan produksi.

Harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang ditukarkan agar memiliki hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang dan jasa. Dapat disimpulkan bahwa harga merupakan sejumlah uang yang dibayarkan untuk memperoleh manfaat dari

barang atau jasa yang diinginkan. Penetapan harga yang terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan akan menurun namun harga yang terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang diperoleh. Kenaikan harga merupakan masalah rumit yang sering terjadi di dalam dunia ekonomi. Kurangnya kebutuhan pokok di Indonesia sehingga menjadikan harga barang-barang pokok menjadi semakin tinggi (Azhari, 2022).

Fluktuasi harga yang sangat tajam pada periode krisis global 2008-2009 ternyata belum menemukan titik keseimbangan baru. Kini semakin banyaknya komoditas pertanian yang sangat rentan terhadap perekonomian global. Komoditas yang sangat bergantung ada pasar ekspor umumnya lebih rentan dan berisiko dibanding komoditas yang mampu memiliki alternatif pasar domestik yang lebih besar (Nuryanti & Alexander, 2017).

Pentingnya pembentukan harga dan juga ketidakberuntungan yang dirasakan salah satu pihak terkhususnya para petani kerna belum adanya sistem yang jelas dalam penentuan harga jual dan harga beli dari pedagang. Kondisi tersebut mengakibatkan penentuan harga menjadi tidak terkendali tanpa patokan yang jelas, pedagang hanya memanfaatkan kondisi pasar saat itu mengambil keuntungan.

Masalah fluktuasi harga selalu membawa pengaruh bagi setiap elemen masyarakat yang terlibat didalamnya tidak terkecuali bagi petani. Masalah fluktuasi ini membuat Masyarakat resah dari sisi konsumen maupun petani karena kebutuhan-kebutuhan khususnya di bidang pertanian, dengan adanya fluktuasi harga peternakan lebih kesulitan untuk membeli Kembali pupuk untuk tanaman yang sering berfluktuasi menjadi keresahan bagi petani.

Fluktuasi harga komoditas terjadi akibat ketidakseimbangan antara kuantitas pasokan dan kuantitas permintaan yang dibutuhkan konsumen sehingga berpengaruh besar dalam pendapatan petani sayur. Jika terjadi kelebihan produksi maka harga komoditas akan turun, sebaliknya jika produksi sedikit maka harga akan relative tinggi. Fluktuasi harga yang sekarang relatif rendah pada komoditas sayuran menjadikan ekonomi para petani menjadi sulit (Irawana, 2018).

Pemasaran pada komoditas pertanian sangat berperan penting dalam peningkatan usahatani, dilapangan sering dijumpai bahwa para petani sering menghadapi fluktuasi harga terutama saat panen, dan para pedaganglah yang lebih mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi. Fluktuasi harga seringkali lebih merugikan petani dari pada pedagang karena

pada umumnya petani tidak dapat mengatur penjualannya untuk mendapatkan harga jual yang menguntungkan. Dengan ketidak tahuan petani akan harga sehingga pedagang dapat memanipulasi informasi harga di Tingkat pertain sehingga harga kepada petani cenderung asimetris dalam pengertian kenaikan harga ditingkat konsumen tidak diteruskan kepada petani secara cepat dan sempurna.

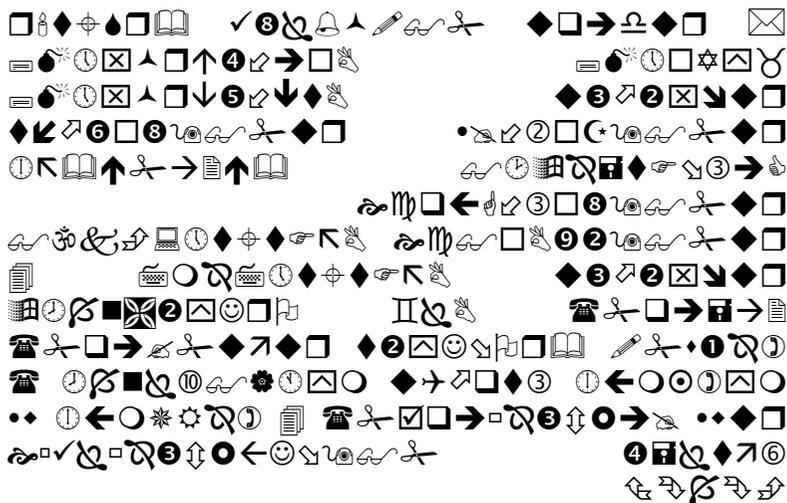
Terjadinya fluktuasi harga sangat berpengaruh kepada petani tomat kerna ketidakpastian harga. Dengan ketidakpastian tersebut maka akan berdampak pada pendapatan petani, semakin tinggi harga rendah maka petani harus menanggung kerugian kerna tidak seimbang-nya antara biaya produksi dengan pendapatan yang diperoleh. Dengan demikian minat petani dalam usahatani akan menurun (Loyoon N. 2018).

Islam menjadikan amal atau bekerja sebagai kewajiban yang harus dilakukan oleh setiap orang sesuai dengan kepastian dan kemampuan dirinya firman dalam QS. Al-Jumu'ah:10:





dapat merugikan petani. Mengancam keberlanjutan usaha pertanian dan bahkan dapat mempengaruhi kesejahteraan ekonomi mereka. Oleh karena itu, penting untuk menemukan strategi pengelolaan resiko yang efektif bagi petani tomat untuk menghadapi fluktuasi harga. Strategi ini harus mencakup langkah-langkah yang dapat membentuk petani yang mengurangi dampak fluktuasi harga serta melindungi pendapatan berkelanjutan usah mereka. Surah Al-An'am: (6:141)



Terjemahan: *Dan Dia-lah yang menjadikan kebun-kebum yang berjunjung dan yang tidak berjunjung, pohon kurma, tanam-tanaman yang bermacam-macam buahnya, zaitun dan delima yang serupa (bentuk dan warnanya) dan tidak serupa (rasanya). Makanlah buahnya ketika*

*berbuah, dan tunaikanlah haknya di hari memetik hasilnya..."*

Ayat ini mengajarkan tentang pentingnya mensyukuri nikmat berupa sayuran dan hasil bumi yang menjadi bagian penting dari kehidupan manusia.

Dari hasil Observasi awal pada tanggal 8 Mei 2024 yang telah penulis lakukan pada petani tomat hasil tani akan dijual dalam jumlah besar dengan menggunakan kantong, namun juga ada yang tidak memanen sayurnya seperti buncis, kubis karena pada saat itu harga yang terlalu murah dan petani akan menjualnya dengan harga pasar. Hasil observasi yang penulis lakukan pada bulan Mei 2024 harga pada komoditas tomat yaitu 10.000/kg.

Berdasarkan pernyataan di atas maka dari itu penulis mengangkat judul penelitian yaitu Strategi pengelolaan resiko dalam menghadapi fluktuasi harga tomat pada petani tomat di kelurahan Tassililu Kecamatan Sinjai barat guna untuk meneliti lebih lanjut mengenai bagaimana pengelolaan resiko dalam menghadapi fluktuasi harga pada petani tomat.

## **B. Batasan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah dan identifikasi masalah di atas maka akan dilakukan pembatasan masalah yang teliti. Penelitian ini dibatasi pada Penelitian ini difokuskan untuk

## **“Strategi pengelolaan resiko dalam menghadapi fluktuasi harga tomat”**

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan Batasan masalah dan fokus penelitian di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana strategi pengelolaan resiko di terapkan oleh petani tomat dalam menghadapi fluktuasi harga ?
2. Faktor-faktor apa saja yang menyebabkan fluktuasi harga tomat dipasar lokal?

### **D. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui dan menganalisis berbagai strategi yang saat ini dilakukan petani tomat dalam mengelola risiko fluktuasi harga.
2. Untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi petani dalam memilih dan menerapkan strategi pengelolaan risiko tertentu.

### **E. Manfaat Penelitian**

1. Untuk menganalisis berbagai strategi yang di gunakan petani dan pengelolaan resiko dalam menghadapi ketidakpastian harga khususnya harga tomat.

2. Memberikan masukan kepada petani tomat dalam memilih dan menerapkan strategi pengelolaan risiko yang paling sesuai dengan kondisi dan kemampuan mereka.
3. Meningkatkan kemampuan petani tomat dalam mengantisipasi dan mengelola dampak fluktuasi harga tomat.

## BAB II

### KAJIAN TEORI

#### A. Pengertian Strategi

Istilah strategi berasal dari bahasa Yunani *strategos* dengan bentuk jamak dari *strategos* atau *strategis*. *Stratos* berarti jenderal tetapi dalam bahasa Yunani kuno mempunyai arti yang lebih luas yaitu mengacu pada pejabat negara. Pada abad ke-4 SM, ada yang mengetahui bahwa ada pengelompokan strategis yang luas di Athena yang mewakili sepuluh suku Yunani. Pada abad ke-5, kelompok strategis semakin memperluas kewenangan kebijakan luar negerinya. Seiring waktu, strategi tersebut memperoleh makna baru. Strategi menunjukkan arah umum yang dapat diambil suatu organisasi (perusahaan) untuk mencapai tujuannya. Strategi adalah suatu rencana besar dan rencana yang sangat penting (Yunus, 2016)

Strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus-menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Dengan demikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang

terjadi. Terjadinya kecepatan Inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competencies*). Perusahaan mencari kompetensi inti dalam bisnis yang di lakukan( Yatminiwati, 2019).

Menurut David, strategi adalah suatu rencana yang terpadu, menyeluruh, dan terpadu yang benar-benar menghubungkan keunggulan strategis suatu perusahaan dengan tantangan lingkungan, dan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang sangat tepat oleh suatu organisasi. Strategi adalah masalah pengelolaan bagaimana individu-individu dalam suatu organisasi dapat bekerja sama untuk mencapai tujuan dan sasaran organisasi(David, 20014).

Selanjutnya Quinn (1999:10) mengartikan strategi adalah suatu bentuk atau rencana yang mengintegrasikan tujuan-tujuan utama, kebijakan-kebijakan dan rangkaian tindakan dalam suatu organisasi menjadi suatu kesatuan yang utuh. Strategi diformulasikan dengan baik akan membantu penyusunan dan pengalokasian sumber daya yang dimiliki perusahaan menjadi suatu bentuk yang unik dan dapat bertahan. Strategi yang baik disusun berdasarkan

kemampuan internal dan kelemahan perusahaan, antisipasi perubahan dalam lingkungan, serta kesatuan pergerakan yang dilakukan oleh mata-mata musuh (Marrus, 2016).

Selain definisi-definisi strategi yang sifatnya umum, ada juga yang lebih khusus, (Hamei” dan prahalad 1995), yang mengangkat kompetensi inti sebagai hal yang penting Mereka berdua mendefinisikan strategi yang terjemahannya sabagai berikut:

Strategi memiliki peran yang sangat penting dalam suatu perusahaan. Seperti yang dikemukakan poter, strategi adalah alat yang sangat penting untuk mencapai keunggulan bersaing. Pentingnya strategi bagi suatu perusahaan menentukan maju atau mundurnya keberhasilan dalam menemukan ketepatan dan efektifikasi perusahaan, strategi merupakan alat untuk menciptakan keunggulan bersaing. Selanjutnya strategi juga menjadi pembeda menuju persaingan kompetitif suatu kehidupan unit usaha bisnis. Salah satu focus strategi adalah merumuskan pilihan strategi sekaligus menuntaskan bisnis tersebut harus ada atau tidak ada (Pratama, 2022)

Menurut (Arifudin, Tanjung, 2020) mendefinisikan tipe strategi sebagai strategi alternatif yang dapat dikejar perusahaan. Jika perusahaan menjalankan beberapa strategi resiko sekaligus, hal tersebut dapat sangat berisiko. Maka, perusahaan harus mengutamakan prioritas dan sumber daya terbatas yang dimiliki perusahaan.

a. Komponen strategi

Komponen Strategi Secara umum suatu strategi mempunyai komponen-komponen strategi yang harus selalu diperhatikan dalam memutuskan strategi mana yang akan diterapkan.

- 1) Terdapat perbedaan yang signifikan pada kompetensi yang dimiliki dan dikuasai suatu perusahaan dengan sangat baik dibandingkan dengan pesaingnya.
- 2) Ruang lingkup adalah lingkungan tempat suatu organisasi atau perusahaan beroperasi, baik lokal, regional, maupun internasional.
- 3) Alokasi sumber daya mengacu pada cara perusahaan menggunakan dan mengalokasikan sumber daya yang tersedia dalam melaksanakan strategi perusahaannya(Azhari, 2022a).

## b. Fungsi Strategi

Fungsi strategi pada dasarnya berupaya agar strategi yang disusun dapat diimplementasikan secara efektif, untuk itu terdapat enam fungsi yang harus dilakukan secara simultan yaitu:

- a. Mengkomunikasikan suatu maksud (visi) yang dicapai oleh orang lain.
  - b. Menghubungkan atau mengaitkan kekuatan atau keunggulan organisasi dengan peluang dari lingkungannya.
  - c. Menanggapi serta bereaksi atas keadaan yang baru di hadapi sepanjang waktu (Assauri, 2013a).
- ## c. Manfaat Strategi
- a. Sebagai alat untuk mengkomunikasikan tujuan dan maksud kepada orang lain.
  - b. Menggabungkan keunggulan perusahaan dengan peluang pasar untuk mencapai hasil yang maksimal.
  - c. Selalu bereaksi terhadap situasi yang dihadapi (Azhari, 2022a).
- ## b. Jenis-jenis Strategi
1. Kepemimpinan biaya

Kepemimpinan biaya adalah strategi di mana perusahaan secara signifikan mengungguli pesaingnya dalam menghasilkan produk atau layanan dengan biaya terendah. Perusahaan-perusahaan pemimpin biaya menghasilkan laba impas pada harga yang sangat rendah, dan keberhasilan mereka dalam persaingan harga membatasi pertumbuhan industri dan melemahkan profitabilitas pesaing yang mengikuti harga rendah pemimpin biaya. Pemimpin biaya umumnya mempunyai pangsa pasar yang relatif besar dan cenderung menghindari segmen pasar dan menggunakan keunggulan harga mereka untuk mendapatkan pangsa pasar yang lebih luas. Potensi kelemahan kepemimpinan biaya adalah bahwa hal ini cenderung mengurangi biaya, yang dapat mengurangi permintaan terhadap produk atau layanan kepemimpinan. Suatu perusahaan dapat tetap kompetitif hanya jika pelanggannya merasa bahwa produk atau jasanya lebih baik (setidaknya dalam kisaran yang sempit) dibandingkan pesaingnya yang lebih m merasa bahwa produk atau jasanya lebih baik (setidaknya

dalam kisaran yang sempit) dibandingkan pesaingnya yang lebih mahal.

## 2. Strategi Diferensiasi

Strategi diferensiasi adalah strategi perusahaan yang misinya adalah mengembangkan produk yang akan membantu mereka bersaing di industrinya. Keunikan produk muncul dari karakteristik produk yang memberikan nilai yang dicari oleh konsumen yang membayar harga premium untuk suatu produk yang benar-benar unik (Azhari, 2022a).

### a) Manfaat strategi Diferensiasi

- 1) Diferensiasi adalah rencanan yang tepat demi mencapai laba diatas rata-rata pada perusahaan.
- 2) Diferensiasi melindungi persaingan untuk loyalitas merek pelanggan dan menyebabkan berkurangnya sensitvitas harga.
- 3) Peningkatan margin keuntungan untuk menghindari kebutuhan akan posisi biaya rendah.

- 4) Mencapai keuntungan melebihi kekurangan biaya kerna diferensiasi adalah penghalang terbaik untuk masuk ke industri baru.
- 5) Penlanggan mendapatkan loyalitas kerna mereka dapat terikat dengan pembeda ini (Sudarmanto, 2021)

### 3. Strategi Fokus

Strategi fokus adalah suatu kegiatan yang berhubungan dibuat dengan menyajikan yang unik bagi pembeli yang maki efektif pada obje antara pasar dan yang lebih efesien dibandingkan kompotitor. Strategi ini bedakan dengan dua strategi lainnya kerna strategi ini memilh bersaing dalam cakupan persaigan yang sempit ini dalam suatu industri. Pemilihan strategi fokus memilih suatu bagian kelompok bagian tertentu dalam industri dan menyesuaikan strateginya untuk melayani bagian atau kelompok segmen ini secara khusus. Dengan mengoptimumkan strateginya untuk segmen target yang dipilih. Perusahaan fokus berupaya mencapai keunggulan bersaing dalam

segmen tergetnya walaupun perusahaan ini tidak memiliki keunggulan besaing secara menyeluruh

Tujuan strategi fokus adalah melayani target pasar yang terbatas, namun secara efektif dan efesien daripada yang dilakukan oleh para pesaing yang mengejar pasar yang lebih luas (Azhari, 2022a).

a) Jenis strategi fokus

1) Strategi untuk biaya rendah

Segmen perusahaan ini berfokus pada pengurangan beban dan peningkatan efisiensi operasional sehingga mereka bisa mengenakan nilai yang lebih rendah sambil mencermati kualitas barang yang ditawarkan kepada konsumen berpenghasilan rendah.

2) Strategi berfokus pada diferensiasi

Strategi ini berbeda dengan strategi pemotongan biaya (Sudarmanto, 2021).

4. Strategi bersaing

strategi bersaing adalah perumusan untuk meningkatkan daya saing perusahaan di mata pelanggan atau calon pelanggan. Strategi bersaing memberikan keunggulan sehingga membedakannya dengan

perusahaan lain dan menimbulkan persaingan sehat dengan pelanggan tersegmentasi. Muhammad Suwarsono menyatakan bahwa perusahaan berusaha memproduksi dan memasarkan barang dan jasa dengan strategi bersaing yang menjadikan keunggulan dari perusahaan lain.

Michael Porter menyatakan bahwa strategi bersaing adalah kombinasi antara akhir (tujuan) yang ingin di capai oleh perusahaan dengan alat atau kebijakan dimana perusahaan berusaha sampai kesana dan berdasarkan pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa strategi bersaing adalah bagaimana upaya yang dilaksanakan oleh sebuah perusahaan dalam memenangkan sebuah pasar yang dilaksanakan oleh sebuah perusahaan dalam memenangkan sebuah pasar yang menjadi pasar sasarannya dengan cara memberikan keunggulan-keunggulan dalam bersain( g, menganalisis pesaing, serta melaksanakan strategi bersaing yang efektif Udan, 2015).

Lingkup Strategi fungsional sebagai berikut:

- 1) Strategi Pemasaran

Bertujuan untuk meningkatkan kinerja melalui penggunaan substrategi seperti segmentasi, *Positioning* (rencangan produk), dan *targeting* (target), peningkatan layanan purna jual, rencangan penyerahan khusus, dan pengembangan segmen pasar yang baru.

## 2) Strategi Operasi

Bertujuan untuk meningkatkan kinerja operasi melalui penggunaan substrategi seperti program pengurangan biaya, Pengurangan karyawan/buruh, pengembangan berkelanjutan atau pengurangan kemubaziran, pengurangan siklus waktu kerja.

## 3) Strategi Sumber daya manusia

Bertujuan untuk meningkatkan kinerja operasi melalui penggunaan substrategi seperti program motivasi staf, multiskiling, dan pengembangan keterampilan, serta peningkatan partisipasi.

## 4) Strategi teknologi

Meningkatkan kinerja operasi melalui penggunaan substrategi seperti pengembangan teknologi internal (*inhouse development*), memperoleh teknologi baru

dan menggunakan peralatan teknologi, informasi/komputer.

#### 5) Riset dan pengembangan

Bertujuan untuk meningkatkan kinerja perasi melalui penggunaan beberapa strategi, seperti perbandingan kompetitif, pengembangan produk baru, serta analisis produk substitusi dan peningkatan mutu produk (Amir, 2011a).

### 5. Tingkat Strategi

#### a. Strategi di Tingkat Korporasi

Strategi untuk meningkatkan perusahaan atau koperasi ialah strategi yang digunakan oleh perusahaan untuk menjawab pertanyaan seperti “bisnis apakah yang baikdilakukan untuk perusahaan?” Strategi ini dilakukan dalam rangka menjawab apakah jenis bisnis yang selama ini dilakukan masih perlu dilanjutkan atautkah tidak.

Terdapat dua pendekatan dalam melkukan strategi tingkat perusahaan ini ialah pedekatan strategi parfolio (*porfolio strtegy*) dan strategi utama (*main strategy*).

#### 1) Strategi porfolio (*porfolio strtegy*)

Strategi porfolio ialah strategi yang dilakukan perusahaan untuk meminimalkan resiko bisnis yang akan dijalankannya dengan itu melakukan invertasi sekotor bisnis. Salah satu contoh praktik yang sederhana adalah ketika perusahaan akan membeli saham dari berbagai jenis perusahaan yang bergerak di sktor yang berbeda-beda. Strategi ini akan dilakukan dengan landasan bahwa jika suatu ketika sektor bisnis mengalami kerugian, bisa jadi akan marugikan itu dapat ditutupi dengan keutungan pada sektor yang lainnya.berbagai cara untuk dapat melakukan pada strategi porfolio ini yaitu:

a. Pengambilalihan perusahaan tertentu

Strategi ini dilakukan untuk membeli atau mengambil alih perusahaan -perusahaan lain dalam satu industri tertentu. Misalnya, perusahaanpesaing di sektor bisnis tersebut.

b) Diversifikasi yang tidak berhubungan

Strategi ini dilakukan untuk mejalanka bentuk suatu bisnis pada sektor baru atau mengambil alih perusahaan yang berbeda sektor

dengan alasan untuk meraih peluang pada sektor lainnya di dunia bisnis.

b. Strategi utama (*main strategy*)

Strategi utama atau *main strategy* ialah strategi yang akan dipilih oleh perusahaan untuk mempertahankan kegiatan perusahaan yang dalam jangka panjang. Terdapat tiga jenis strategi utama yaitu:

1) Strategi pertumbuhan.

Strategi pertumbuhan dilakukan untuk rangka pengembangan kegiatan bisnis perusahaan dan bisnis yang sedang dijalankan dengan maksud untuk meningkatkan pesang pasar, pendapatan atau peningkatkan jumlah cabang perusahaan. Strategi internal berupa pendirian cabang perusahaan ataupun strategi pengembangan bisnis perusahaan dengan jalan pembukaan jenis bisnis yang baru, melakukan pengambilalihan perusahaan lain atau dengan menjalankan penggabungan dengan perusahaan lainnya.

2) Strategi kestabilan

Strategi ini dilakukan dilaksanakan untuk mempertahankan keadaan perusahaan di pasar. Strategi yang dilakukan dapat berupa perbaikan sistem bisnis yang dijalankan oleh perusahaan.

### 3) Strategi penghambatan

Strategi ini dilakukan untuk memulihkan posisi perusahaan di pasar dari kondisi yang buruk. Diantaranya langkah yang akan dilakukan ialah misalnya dengan mengurangi jumlah pekerja maupun dengan penghambatan diberbagai perusahaan.

### c. Strategi di tingkat bisnis

Strategi di tingkat bisnis dilakukan untuk rangka mempertahankan kemampuan kompetensi dari perusahaan dibandingkan para pesainnya tersebut, perlu dilakukan analisis untuk lingkungan mikro dari perusahaan yang menggambarkan posisi perusahaan, pesaing, pemasok, dan juga pelanggan yang memerlukan produk dari bisnis yang akan dijalankan. Salah satu model yang membatu untuk perusahaan dalam melakukan analisis ini ialah model lima fkator pendorong kompetensi dari michael porter- dikenal *five forces factor mode-l* yang berdiri dari fktor-faktor:

- 1) Pelanggan
- 2) Persaingan dalam bisnis yang sama
- 3) Potensi pendekatan baru
- 4) Potensi faktor input
- 5) Pemasok faktor input
- 6) Perusahaan substitusi

Strategi bisnis dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu sebagai berikut:

- a. Strategi pemosisian ialah strategi yang dilakukan untuk oleh perusahaan untuk mendapatkan perhatian pelanggan ataukah memenangkan persaingan.
- b. Strategi penyesuaian, ialah strategi yang dilakukan oleh perusahaan ketika melakukan perubahan dilingkungan bisnis. Terdapat 4 jenis strategi penyesuaian, yaitu:

- 1) Strategi *defenders*

Strategi yang digunakan untuk mempertahankan perusahaan agar dapat tetap bertahan dalam bisnis yang sedang dijalankan, daripada harus gulung tikar. Strategi ini lebih menekankan pada perbaikan internal

perusahaan dalam rangka perbaikan pelayanan pada pelanggan.

2) Strategi *prospectors*

Strategi ini dilakukan dengan tujuan untuk mengejar pertumbuhan perusahaan secara agresif. Strategi ini dapat dilakukan untuk perusahaan mendapatkan peluang yang mengembangkan bisnis ke arah yang luas lagi. Perusahaan dengan strategi yang mengenalkan produk-produk baru.

3) Strategi *analyzers*

Strategi ini ialah gabungan dari strategi *defenders* dan strategi *prospectors*. Perusahaan menjawab peluang-peluang yang akan ada hanya terbatas atas beberapa peluang saja. Tidak semua peluang dapat dijawab oleh perusahaan dengan pengembangan bisnis baru.

4) Strategi ini tidak memiliki strategi yang konsisten. Perusahaan yang dilakukan strategi ini cenderung menunggu peluang yang ada dan bagaimana perusahaan lain akan menjawab peluang tersebut strategi ini hanya cocok untuk

jenis bisnis yang bersifat tidak tetap atau musiman (Salim, 2019b).

Terdapat ada 5 (lima) Strategi sebagai pendekatan yang dapat dilakukan untuk menghadapi persaingan dan pergoperasian bisnis.

Kelima strategi tersebut strategi generik, yaitu:

- a) Strategi Kepemimpinan biaya rendah
- b) Strategi diferensiasi yang luas
- c) Strategi fokus biaya murah
- d) Strategi pengintergrasian biaya rendah dan diferensiasi

d. Strategi Fungsional

Strategi fungsional ialah strategi yang digunakan untuk oprasional pemasaran keuangandan sumber daya manusia. Pengembalian keputusan terletak pada tingkat fungsional, tersendiri dari menejer-menejer produksi, wilaya, dan menejer fungsional. Mereka menyusun strategi tahunan dan strategi jangka pendek dibidang-bidang seperti produksi operasi riset dan pengembangan, keuangan akunting, pemasaran dan hubungan karyawan. Tanggung jawab utama mereka ialah mengimplementasikan

atau melakukan rencana strategi perusahaan (Assauri, 2013b).

Terdapat dua faktor yang akan menentukan bagaimana strategi yang tingkat fungsionalnya perlu dilakukan. Kedua faktor tersebut yaitu:

- 1) Keamanan pasar
- 2) Kesamaan sumber (Salim, 2019a).

Lingkungan Strategi fungsional sebagai berikut:

a) Strategi pemasaran

Bertujuan untuk melakukan tingkat kinerja melalui penggunaan substrategi seperti segmentasi, *positioning* (rencangan produk), dan *targeting* (target), peningkatan pelayanan purna jual, rencangan penyerahan khusus, dan pengembangan segmen pasar yang baru.

b) Strategi operasi

Bertujuan untuk meningkatkan kinerja operasi melalui penggunaan substrategi seperti program pengurangan biaya, pengurangan karyawan/buru, pengembangan berkelanjutan atau pengurangan kemubaziran pengurangan siklus waktu kerja.

c) Strategi sumber daya manusi

Bertujuan untuk meningkatkan kinerja operasi melalui penggunaan substrategi seperti program motivasi staf, multiskilling, perencanaan jalur karir karyawan, pendidikan, dan pengembangan keterampilan serta peningkatan partisipasi.

d) Strategi teknologi

Meningkatkan kinerja operasi melalui penggunaan substrategi seperti pembangunan teknologi internal (*inhouse development*), memperoleh teknologi baru dan menggunakan peralatan teknologi informasi/komputer.

e) Riset dan pengembangan

Bertujuan untuk melakukan kinerja operasi melalui penggunaan beberapa strategi, seperti perbandingan kompetitif, pengembangan produk baru, serta analisis produk substitusi dan peningkatan mutu produk (Amir, 2011b).

e. Strategi Dasar Induk

Strategi dasar induk ini disebut *master strategis* yang memberikan arah mendasar untuk tindakan

strategik. Strategi dasar induk menjadikan dasar untuk upaya pengkoordinasian dan sekaligus untuk mempertahankan arahan bagi pencapaian tujuan jangka panjang perusahaan.

Terdapat 14 (empat belas) Strategi Dasar Induk yang dapat dipilih sebagai pendekatan dasar untuk pencapaian tujuan tersebut. Keempat belas strategi tersebut adalah:

1) Strategi pengembangan pasar

Penekanan dari strategi ini adalah pada pemasaran produk yang sekarang di jalankan, dengan pertimbangan telah dimilikinya ke ahlian dan keterampilan dalam pengoperasian pemasaran baik untuk pelanggan yang ada, maupun untuk 24 pelanggan baru. Dalam hal ini kegiatan yang ditingkatkan adalah penambahan saluran distribusi dan cabang perusahaan, serta mengubah dan meningkatkan program advertensi dan promosi.

2) Strategi pengembangan produk

Gagasan strategi ini dipilih untuk dijalankan dengan tujuan untuk dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan

disamping itu sekaligus melakukan pengembangan produk, bagi upaya mendalami pengaruh dari siklus produk yang dikenal sebagai *product life cycle*.

Penekanan dari pelaksanaan strategi pengembangan produk adalah untuk meningkatkan daya tarik produk, dan sekaligus menjaga citra dari merek dan reputasi perusahaan, serta memberikan tambahan pengalaman positif bagi pelanggan. strategi pengembangan pasar

### 3) Strategi inovasi

Dengan menekankan pada pengembangan atas pertumbuhan yang terkonsentrasi, strategi inovasi dapat dijalankan bila pelaksanaannya difokuskan pada keterkaitan dengan pasar yang sekarang. Strategi inovasi ini terus dikembangkan oleh perusahaan otomotif seperti Toyota dan perusahaan elektronik seperti Sony. Dengan menjalankan strategi inovasi ini, kedua perusahaan tersebut selalu tetap terjaga citra merek perusahaannya (Assauri, 2013a).

#### 4) Strategi pengembangan yang terkonsentrasi

Strategi ini memfokuskan pada suatu kombinasi produk dan pasar tertentu. Suatu pertumbuhan terkonsentrasi merupakan strategi perusahaan yang langsung menekankan pemanfaatan sumber daya untuk meningkatkan pertumbuhan dari suatu produk tunggal, dalam suatu pasar tunggal dengan suatu teknologi yang dominan. Pemilihan secara rasional atas 25 pendekatan ini adalah melakukan penetrasi pasar dengan strategi terkonsentrasi, yang dimanfaatkan perusahaan atas pengalaman pengolahan operasi bisnis perusahaan dalam suatu arena bisnis persaingan.

#### 5) Strategi integrasi horizontal

Perusahaan akan menjalankan strategi integrasi horizontal, bila dalam menjalankan strategi jangka panjangnya, perusahaan melakukan pengakuisisian satu atau lebih perusahaan yang beroperasi dalam produksi-pemasaran pada tingkat yang sama. Dengan pengakuisisian seperti ini, akan dapat

menghilangkan pesaing-pesaing yang dan memberikan kesempatan perusahaan mempunyai akses langsung kedalam pasar yang baru.

6) Strategi integrasi vertikal

Strategi induk yang dijalankan oleh suatu perusahaan yang mendapatkan perusahaan yang memasok input seperti bahan baku atau pelanggan yang mencari output seperti pedagang besar yang produksi hasil jadi adalah memilih strategi integrasi vertikal. Strategi ini difokuskan pada tingkat yang lebih awal dari proses produksi-pemasaran. Bila perusahaan mengambungkannya dengan toko atau warung barang-barang konsumsi, disebut sebagai Integrasi Vertikal Kedepan atau *Forward Vertical Integration*, dengan mengakuisisi perusahaan yang beroperasi mendekati konsumen akhir.

7) Diversifikasi terkonsentrasi

Strategi induk diversifikasi menunjukkan telah dimulainya kebiasaan baru dari suatu perusahaan yang ada yang mengembangkan usahanya berdasarkan operasi

atas dasar jenisnya, yaitu pengakuisisian atau membangkitkan usaha turunan internal, atau dikenal dengan *spin-off* dari suatu bisnis yang terpisah, dengan kemungkinan terdapat sinergi untuk 26 *meng-counter* keseimbangan keunggulan dan kelemahan dari dua bisnis yang ditangani.

8) Diversifikasi konglomerasi

Perbedaan yang mendasar antara dua jenis diversifikasi yaitu diversifikasi konsentrasi dan diversifikasi konglomerasi adalah diversifikasi konsentrasi menfokuskan pada kesamaan dipasar, produk atau teknologi, sedangkan diversifikasi konglomerasi penekanan prinsip dasarnya adalah pada pertimbangan keuntungan atau laba.

9) Strtegi putar haluan

Strategi induk putar haluan yang dikenal sebagai turn around strategy adalah startegi yang menfokuskan upaya untuk memperkuat pertahanan perusahaan yang dilakukan dengan upaya bersama-sama mengadakan penghematan atau penciutan.

## 10) Strategi divestasi

Strategi yang mencakup penjualan suatu perusahaan atau penciptaan untuk menyelesaikan putar haluan yang diinginkan dapat mengambil langkah untuk menjual perusahaannya yang menghadapi keadaan bisnis yang tidak terintegrasi.

## 11) Strategi likuiditas

Strategi likuiditas dilakukan oleh perusahaan dengan menjual keseluruhannya, terutama yang berkaitan dengan aset yang berwujud perusahaan, dan bukan perusahaan yang beroperasi.

12) Strategi *Bankruptcy*

Strategi *Bankruptcy*, akan dilakukan pendistribusian aset yang lengkap dan menyeluruh kepada kreditor, dimana sebagian mereka hanya mendapatkan sebagian kecil saja yang diutangkan.

13) Strategi *joint Venture*

Strategi *joint Venture* merupakan kombinasi dua atau lebih perusahaan yang

mempunyai kemampuan, tetapi juga mempunyai kekurangan komponen yang dibutuhkan bagi keberhasilan suatu lingkungan bersaing tertentu.

#### 14) Strategi aliansi strategik

Pada dasarnya aliansi stratejik dibedakan dengan *joint Ventures*, karena perusahaan-perusahaan yang ikut serta, tidak menyerahkan posisi ekuitas dari satu pihak ke pihak lainnya (Assauri, 2013a).

#### f. Metode perumusan strategi

##### 1) Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah suatu alat yang digunakan untuk mnevaluasi keadaan dari suatu perusahaan. Strategi ini didasarkan pada asumsi, bahwa strategi yang efektif untuk mendorong peningkatan pendapatan. Analisis SWOT merupakan suatu instrumen pengidentifikasian beberapa faktor yang terbentuk secara sistematis yang digunakan untuk merumuskan strategi perusahaan(Assauri, 2013:72).

##### 2) Fungsi Analisis SWOT

Fungsi Analisis SWOT adalah untuk menganalisis berbagai kekuatan dan kelemahan

yang dimiliki yang dilakukan melalui telaah terhadap kondisi internal strategi, serta analisis peluang dan ancaman yang dihadapi, strategi yang dilakukan melalui telaah terhadap kondisi eksternal

### 3) Tujuan analisis SWOT

Tujuan analisis SWOT adalah untuk membenarkan Faktor-faktor Internal dan eksternal yang telah dianalisis. Manfaat analisis SWOT adalah strategi bagi para stakeholder untuk menetapkan sarana-sarana saat ini atau kedepannya terhadap kualitas internal maupun eksternal (M. & dan A. S. . Salim, 2019).

#### g. Manfaat analisis SWOT

- 1) Analisis SWOT dapat membantu persoalan dari empat sisi sekaligus yang menjadi dasar sebuah analisis persoalan, yaitu kekuatan, kelemahan, kesempatan/peluang, dan ancaman.
- 2) Analisis SWOT mampu memberikan hasil berupa analisis yang cukup tajam sehingga mampu memberikan arahan ataupun rekomendasi untuk mempertahankan kekuatan

sekaligus menambah keuntungan berdasarkan sisi peluang yang ada, sambil mengurangi kekurangan dan juga menghindari ancaman

- 3) Analisis SWOT membantu kita membedah organisasi dari empat sisi yang dapat menjadi dasar dalam proses identifikasinya dan dengan analisis ini kita dapat menemukan sisi-sisi yang terkadang terlupa atau tidak terlihat selama ini
- 4) Analisis SWOT dapat menjadi instrumen yang cukup ampuh dalam melakukan analisis strategi, sehingga dapat menemukan langkah yang tepat dan terbaik sesuai dengan situasi pada saat itu.
- 5) Analisis SWOT dapat digunakan untuk membantu organisasi meminimalisasi kelemahan yang ada serta menekan munculnya dampak ancaman yang mungkin akan timban (Fatimah F.N, 2020).

#### h. Faktor-Faktor Analisis SWOT

##### 1) *Strengths* (kekuatan)

*Strengths* adalah sebuah kondisi yang menjadi sebuah kekuatan dalam organisasi. Faktor-faktor kekuatan merupakan nilai plus atau keunggulan yang terdapat dalam 29 tubuh

organisasi itu sendiri. Dengan mengenali aspek aspek apa saja yang menjadi kekuatan dari organisasi, maka organisasi tersebut harus mempertahankan dan memperkuat kelebihan yang menjadi kekuatan organisasi tersebut

Kekuatan merupakan keunggulan kompetitif, dan kemampuan kepada perusahaan atau organisasi mempertahankan posisinya dengan melakukan aktivitas pada tingkat yang sama.

## 2) *Weaknesses* (Kelemahan)

Kelemahan adalah berupa sesuatu yang tidak bisa dilakukan dengan baik perusahaan atau perusahaan tidak memiliki kapasitas untuk melakukannya, sementara pesaingnya memiliki kapasitas tersebut

Kelemahan ini dapat berupa kelemahan dan sarana dan prasarana, kualitas atau kemampuan karyawan yang ada dalam organisasi, lemahnya kepercayaan konsumen, tidak sesuainya antara hasil produk dengan kebutuhan konsumen atau dunia usaha dan industri dan lain-lain. Kelemahan yang

dianalisis merupakan faktor yang terdapat dalam tubuh organisasi. Oleh karena itu ada beberapa faktor kelemahan yang harus segera dibenahi oleh para stakeholder oleh suatu perusahaan, antara lain:

- a. Lemahnya SDM dalam organisasi
  - b. Saranan dan prasarana yang masih sebatas pada saranan yang wajib saja
  - c. Kurangnya sensitivitas dalam menangkap peluang yang ada, sehingga cenderung membuat organisasi mudah puas dengan keadaan yang di hadapi sekarang ini.
  - d. Output pada produk yang belum sepenuhnya bersaing dengan produk perusahaan lain dan sebagainya.
- i. *Opportunities* (Peluang)

Ialah suatu kecenderuman lingkungan yang menguntungkan dapat meningkatkan kinerja orgnaisasi, devisi perusahaan, fungsi-fungsi perusahaan serta produk dan jasa perusahaan

Peluang merupakan suatu kondisi lingkungan di luar organisasi yang sifatnya menguntungkan bahkan dapat menjadi senjata untuk memajukan sebuah

perusahaan/organisasi. Peluang terdiri dari tiga kategori yaitu:

1) *Low*

Dikatakan low atau rendah apabila suatu hal tersebut memiliki daya tarik dan manfaat yang kecil dan peluang pencapaiannya juga kecil.

2) *Moderate*

Dikatakan moderate atau sedang apabila hal tersebut memiliki daya tarik dan manfaat yang besar namun peluang pencapaiannya kecil atau sebaliknya.

3) *Best*

Dikatakan baik apabila suatu hal tersebut memiliki daya tarik dan manfaat yang tinggi serta peluang tercapainya besar

Berapa situasi yang dapat menjadikan peluang sebuah perusahaan antara lain sebagai berikut:

- a) Kecenderungan pasar menyukai produk tertentu
- b) Identifikasi suatu produk yang belum mendapatkan perhatian pasar.
- c) Perubahan dalam situasi perdagangan dengan para competitor
- d) Hubungan dengan konsumen

Sedangkan, ada berapa peluang yang dapat dikembangkan oleh organisasi atukah perusahaan yang melihatnya situasi eksternal yang semakin akrab dengan kemajuan teknologi. Peluang tersebut antara lain:

- 1) Diera kemajuan teknologi yang semakin pesat memudahkan pasukan untuk mengembakang usahanya dengan bantuan alat-alat teknologi yang semakin canggi. Maka itu kemungkinan yang dapat meminimalisasikan penggunaan bantuan tenaga kerja manusia dalam keadaan tersebut.
- 2) Penggunaan media sosial yang semakin akrab di kelangan masyarkat Indonesia, memudahkan untuk menjadikan media sosial sengai sarana pemasaran yang cukup efektif.

j. Threats (Ancaman)

Suatu kecenderungan lingkungan yang tidak menguntungkan yang tidak dapat merugikan posisi organisasi perusahaan,devisi perusahaan dungsi perusahaan, produk atau jasa.

Ancaman ialah kondisi yang ekstranal dapat menguntungkan kelancaran berjalannya sebuah

organisasi perusahaan. Ancaman menjadikan lingkungan yang tidak menguntungkan bagi sebuah organisasi

## **B. Pengertian Resiko**

Resiko secara umum didefinisikan sebagai potensi yang terjadi di suatu peristiwa atau kejadian yang baik diperkirakan maupun yang tidak diperkirakan dan dapat juga menimbulkan dampak akan menjapai tujuannya. Dalam melakukan suatu aktivitas usaha, akan selalu dihadapi oleh suatu tentangan resiko, kerana yang akan terjadi pada masa yang akan datang tidak dapat diketahui secara pasti. Besarnya tingkat yang dirugikan kerna resiko yang dihadapi sangatlah bervariasi bergantung penyebab dan efek pengaruhnya. Jika suatu resiko sudah dapat diketahui secara pasti bentuk dan besarnya maka dari itu diperlukan biaya keran resiko merupakan salah satu ketidakpastian maka dari itu terjadi suatu masalah penting bagi semua pihak (Mc Neil, 1999). Namun suatu ketentuan untuk mengurangi atau memperkecil resiko tetap dapat dilakukan untuk melakukan suatu pengendalian resiko terhadap ketidakpastian seperti kecelakaan kerja ataukah bencana alam, perampokan/pencurian dan kebangkrutan.

Resiko operasional secara umumnya dapat didefinisikan sebagai resiko yang kerugiannya berasal dari ketidak kecukupan atau kegagalan sebuah proses internal, pengendalian resiko operasional sangatlah penting dikarenakan dalam mengelola resiko operasional akan berdampak buruk bagi aktivitas usaha, dari itu berkurangnya keuntungan yang dapat hingga bangkrutnya perusahaan atau usaha. Bahkan krisis keuangan yang terjadi pada tahun 2008 sebagian besar disebabkan serangkaian kegagalan dalam mengelola manajemen resiko operasional (Djanggal, 2010).

Menurut Joel G. Siegel dan Jae K. Shim, mendefinisikan resiko pada tiga hal, yaitu:

- a. Pertama adalah keadaan yang mengarah kepada sekumpulan hasil khusus, dimana hasilnya dapat diperoleh dengan kemungkinan yang telah diketahui oleh pengambilan keputusan.
- b. Kedua adalah variasi dalam keuntungan, penjualan atau variabel keuangan lainnya.
- c. Ketiga adalah kemungkinan dari sebuah masalah keuangan yang mempengaruhi kinerja operasi perusahaan atau posisi keuangan, seperti resiko

ekonomi, ketidakpastian politik, dan masalah industri (Dewi, 2019).

Menurut Vibiznew.com, manajemen resiko adalah suatu proses yang mengidentifikasi, mengukur resiko, serta membentuk strategi yang bisah mengelolah melalui sumber daya yang tersedia. strategi yang dapat digunakan untuk antara lain mengtransfer resiko pada pihak lainnya, menghidari resiko, mengurangi efek yang buruk dari resiko dan menrima sebagian maupun seluruh konskeansi dari resiko tersebut.

#### 1. Pengukuran Risiko

Untuk mendapatkan informasi yang akan membantu dalam menetapkan kombinasi peralatan manajemen risiko yang sesuai, setelah pengidentifikasian risiko dilanjutkan dengan tahap pengukuran risiko. Pengukuran risiko adalah upaya yang dilakukan untuk mengetahui besar atau kecilnya risiko yang akan terjadi. Upaya ini dilakukan untuk melihat tinggi atau rendahnya risiko yang dihadapi perusahaan serta dampak dari risiko terhadap kinerja perusahaan, sekaligus menentukan prioritas risiko, yang mana yang paling sesuai.

Pengukuran risiko merupakan langkah penting bagi manajer keuangan dalam menentukan keputusan investasi dan keputusan pendanaan. Kondisi pasar yang kompetitif akibat dari makin tingginya kompetitor, keputusan investasi dan keputusan pendanaan harus merupakan keputusan yang efektif dan efisien karena mempunyai konsekuensi biaya tetap. Biaya tetap yang muncul akibat dari keputusan investasi disebut biaya tetap operasi, sedangkan biaya tetap yang muncul akibat dari keputusan pendanaan disebut biaya tetap pendanaan (Arifudin, dan Wahrudin, 2020).

## 2. Macam-macam Risiko

Risiko dapat dibedakan dengan berbagai macam cara, antara lain:

1. Menurut sifatnya risiko dapat dibedakan ke dalam :
  - a. Risiko yang tidak disengaja (Risiko murni), adalah risiko yang apabila terjadi tentu menimbulkan kerugian dan terjadinya tanpa disengaja; misalnya: risiko terjadinya kebakaran, bencana alam, pencurian, penggelapan, pengacauan dan sebagainya.
  - b. Risiko yang disengaja (Risiko spekulatif), adalah risiko yang sengaja ditimbulkan oleh yang

bersangkutan, agar terjadinya ketidakpastian memberikan keuntungan kepadanya, seperti : risiko hutang-piutang, perjudian, perdagangan berjangka (hedging) dan sebagainya.

- c. Risiko fundamental, adalah risiko yang penyebabnya tidak dapat dilimpahkan kepada seseorang dan yang menderita tidak hanya satu atau beberapa orang saja, tetapi banyak orang, seperti banjir, angin topan dan sebagainya.
- d. Risiko khusus, adalah risiko yang bersumber pada peristiwa yang mandiri dan umumnya mudah diketahui penyebabnya, seperti kapal kandas, pesawat jatuh, tabrakan mobil dan sebagainya.
- e. Risiko dinamis, adalah risiko yang timbul karena perkembangan dan kemajuan (dinamika) masyarakat di bidang ekonomi, ilmu dan teknologi, seperti risiko keusangan, risiko penerbangan luar angkasa. Kebalikannya disebut Risiko statis, seperti risiko hari tua, risiko kematian dan sebagainya (Djanggola, FE UI, 2010).

2. Dapat tidaknya risiko tersebut dialihkan kepada pihak lain, maka risiko dapat dibedakan ke dalam :
  - a. Risiko yang dapat dialihkan kepada pihak lain, dengan mempertanggungkan suatu obyek yang akan terkena risiko kepada perusahaan asuransi, dengan membayar sejumlah premi asuransi, sehingga semua kerugian menjadi tanggungan (pindah) pihak perusahaan asuransi.
  - b. Risiko yang tidak dapat dialihkan kepada pihak lain (tidak dapat diasuransikan); umumnya meliputi semua jenis risiko spekulatif.
3. Menurut sumber/penyebab timbulnya, risiko dapat dibedakan ke dalam:
  - a. Risiko interna : yaitu risiko yang berasal dari dalam perusahaan itu sendiri, seperti : kerusakan aktiva karena ulah karyawannya sendiri, kecelakaan kerja, mismanajemen dan sebagainya.
  - b. Risiko eksterna : yaitu risiko yang berasal luar perusahaan, seperti risiko pencurian, penipuan, persaingan, fluktuasi harga, perubahan *policy* pemerintah dan sebagainya (Darmawi, 2000).

### **C. Fluktuasi Harga**

a. Pengertian Fluktuasi Harga

Fluktuasi merupakan gejala yang terjadi karena naik turunnya harga, hal tersebut terjadi karena pengaruh permintaan dan penawaran. Fluktuasi adalah pengaruh yang cukup meresahkan dalam masyarakat misalnya disaat kita hanya memerlukan barang tersebut dalam jumlah sedikit maka harga akan relatif murah, namun jika kita beli pada momen-momen tertentu maka harga relatif tinggi dari sebelumnya (Nuryanti & Alexsander, 2017)

b. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Fluktuasi Harga

Fluktuasi harga komoditas pada dasarnya terjadi karena ketidak seimbangan antara kuantitas pasokan dan kuantitas permintaan yang di butuhkan konsumen. Jika terjadi kelebihan pasokan maka harga komoditas akan menurun. Sebaliknya jika pasokan sedikit maka harga akan relatif tinggi. Berdasarkan hal tersebut maka dapat dikatakan bahwa fluktuasi harga yang relatif tinggi pada komoditas sayuran pada dasarnya terjadi akibat kegagalan petani dan pedagang dalam mengatur volume pasokannya sesuai dengan kebutuhan konsumen. Kondisi demikian dapat di sebabkan oleh beberapa faktor yaitu:

- a) Produksi sayuran cenderung terkonsentrasi di daerah-daerah tertentu saja, struktur produksi demikian tidak

kondusif bagi stabilitas harga karena jika terjadi anomali produksi (misalnya gagal panen akibat hama atau lonjakan produksi akibat pengaruh iklim) disalah satu daerah sentral produksi maka akan berpengaruh besar terhadap keseimbangan pasar secara keseluruhan.

- b) Hasil produksi hanya pada bulan-bulan tertentu yaitunya hanya 3 bulan sekali, panen yang di hasilkan relatif sama dengan bulan berikutnya. Hal tersebut sangat berpengaruh pada permintaan konsumen
- c) Komoditas sayur yang tidak bertahan lama membuat petani harus segera menjual hasil panennya karena jika sayur sudah tidak segar lagi atau membusuk maka petani akan mengalami kerugian yang besar. Maka dari itu sehari sebelum masa panen petani akan menawarkan kepengumpul atau toke dan setelah panen hasilnya akan langsung dibawa oleh pengumpul. Akibatnya volume pasokan jadi tidak terkendali.
- d) Petani belum bisa mengatur volume pasokan karena keterbatasan akan biaya yang cukup besar

sehingga petani hanya bisa menggunakan teknologi penyimpanan sederhana (Irawana, 2018).

Transmisi (penerusan) harga dari tingkat konsumenn kepada petani umumnya berbeda menurut komoditas pada umumnya terjadi karena dua Faktor yaitu:

1. Adanya kekuatan monopsoni/oligopsoni, pada pedagang sehingga mereka mempunyai kekuatan untuk mengendalikan harga beli dari petani atau dari tingkat produsen. Adanya kekuatan monopsoni ditingkat pedagang menyebabkan kenaikan harga yang terjadi di tingkat konsumen tidak selalu diteruskan kepada petani secara sempurna. Kekuatan monopsoni/ologopsoni 44 dapat terbentuk melalui beberapa cara yaitu (a) kerja sama di antara pedagang dalam menentukan harga pembelian dari petani, (b) menciptakan hambatan bagi pedagang lain untuk terlibat dalam pemasaran komoditas yang bersangkutan, dan (c) menciptakan ketergantungan petani untuk hanya memasarkan hasil panennya kepada para pedagang tertentu. Cara yang terakhir tersebut biasanya ditempuh pedagang dengan memberikan pinjaman

modal atau pinjaman input usahatani dengan syarat petani tersebut harus menjual hasil panennya kepada pedagang yang memberikan pinjaman modal

2. Rantai pemasaran yang semakin panjang yang memungkinkan terjadinya akumulasi transmisi harga yang semakin besar. Rantai pemasaran yang semakin panjang antara lain dapat disebabkan oleh jarak pemasaran yang semakin jauh antara daerah produsen dan daerah konsumen. Jarak pemasaran yang lebih jauh dapat terjadi karena produksi komoditas terkonsentrasi di daerahdaerah tertentu sedangkan daerah konsumennya relatif tersebar dalam lingkup wilayah yang lebih luas (Irawana, 2018).

Fluktuasi harga juga terjadi karena beberapa faktor yaitu:

1. Permintaan konsumen terhadap komoditas sayur, jika permintaan konsumen tinggi maka harga sayur akan turun begitu sebaliknya jika permintaan rendah maka harga dari suatu komoditas sayur akan tinggi.
2. Harga komoditas pengganti, komoditas pengganti adalah alternatif atau penukar dari suatu komoditas

sayur. Jika harga komoditas pengganti lebih murah maka dapat mempengaruhi permintaan komoditas yang digantikannya sehingga akan menurunkan pendapatan komoditas yang digantikannya.

3. Harga komoditas pelengkap adalah suatu komoditas yang selalu digunakan bersama-sama dengan komoditas utama. Untuk komoditas pelengkap, dapat dinyatakan bahwa apabila harga komoditas komplemen naik, maka penawaran suatu komoditas berkurang, atau sebaliknya.
4. Selera masyarakat atau cita rasa masyarakat berpengaruh pada penentuan harga. Jika selera masyarakat menurun akan suatu komoditas maka permintaan komoditas akan menurun. Sebaliknya jika cita rasa masyarakat meningkat maka permintaan akan komoditas tersebut akan meningkat. Faktor faktor tersebut yang mengakibatkan fluktuasi harga (Paler N., 2016).

#### **D. Penelitian Yang Relevan**

Penelitian yang tertulis dari hasil tinjauan terhadap penelitian karya ilmiah lainnya, penulis menemukan beberapa pembahasan yang ada kaitanya dan searah dengan masalah yang penulis bahas yaitu:

1. Febri Irwanto Universitas Islam Negeri (UIN) dengan Judul “*Strategi Adaptasi petani rakyat dalam meyasati fluktuasi harga pinang studi desa marbau kabupaten tanjung jabur timur,*” dengan hasil penelitian bahwa menyiasati fluktuasi harga meliputi strategi aktif, strategi pasif, dan strategi jaringan. Strategi aktif, dengan mengoptimalkan segala potensi keluarga, strategi pasif, dengan membiasakan hidup hemat. Strategi jaringan, dengan memanfaatkan jaringan kekerabatan atau kekeluargaan. Upaya yang dilakukan petani dalam meningkatkan perkonomian mereka salah satunya meningkatkan hasil produksi yaitu dengan meningkatkan pelatihan dan pembinan. Penelitian ini merupakan penelitian dekriptif kualitatif.

Adapun persamaan dari penelitian sebelumnya adalah sama-sama membahas tentang strategi petani dalam menghadapi fluktuasi harga. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah penelitian ini objeknya yaitu petani tomat sedangkan, penelitian terdahulu menggunakan petani pinang.

2. Herlina Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin (2020), dengan Judul “*Strategi Petani Kebun Karet dalam Menghadapi Fluktuasi Harga Karet di Anjir*

*Serapat*”, dengan hasil penelitian bahwa strategi yang dilakukan oleh petani karet untuk menghadapi Fluktuasi Harga adalah dengan berupaya menanam cabe, terong, dan kacang di sela-sela kebun karet, dan etos kerja petani mengalami penurunan, tidak seperti dahulu, sehingga terkadang malas menyadap karet. Upaya yang ditempuh untuk menghadapinya adalah dengan mengupayakan memperluas lahan untuk bertanam padi. Metode yang dilakukan adalah penelitian lapangan yang bersifat studi deskriptif Kualitatif.

Adapun persamaan dari sebelumnya adalah sama-sama membahas tentang Strategi Petani dalam Menghadapi Fluktuasi Harga dan jenis metode yang digunakan juga metode kualitatif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah pada penelitian ini objeknya yaitu petani tomat yang ada kelurahan tassilulu kecamatan sinjai barat Kabupaten Sinjai sedangkan penelitian terdahulu yang menjadi objek penelitiannya yaitu petani kebun karet.

3. Roida Ervina Universitas Quality Sumatera Tarigan (2020), dengan judul *“petani dalam menghadapi Fluktuasi harga Usaha di Tengah Pandemi Corona Virus Covid 19 di Kabupaten Kediri”*, dengan hasil

penelitian yang diperoleh antara lain luas lahan yang dikerjakan petani, usia petani jumlah tanggungan petani, pendapatan petani harga pupuk selama pandemi, dan kinerja petani selama pandemi, peneliti mengambil kesimpulan bahwa harga komoditas selama pandemi, penelitian ini merupakan penelitian kualitatif.

Adapun persamaan dari penelitian sebelumnya adalah sama-sama membahas tentang fluktuasi harga. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah penelitian ini membahas tentang strategi pengelolaan resiko untuk petani tomat dalam menghadapi fluktuasi harga, di Kelurahan Tasililu Kecamatan Sinjai Barat Kabupaten Sinjai. Sedangkan, penelitian terdahulu membahas tentang Strategi menghadapi pandemi dengan adanya harga tidak stabil pada petani di pulau Jawa.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Jenis Penelitian**

Adapun Jenis pendekatan penelitian ini adalah deskriptif. Penelitian deskriptif yaitu penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data-data.

Ditinjau dari jenis datanya pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Adapun yang dimaksud dengan penelitian kualitatif yaitu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang di alami oleh subjek penelitian secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah

#### **B. Definisi Oprasional**

1. Strategi adalah suatu rencana terorganisir yang dirancang untuk mencapai tujuan tertentu. Dalam konteks yang lebih luas, strategi mencakup pemilihan tujuan yang jelas, serta pemilihan tindakan dan alokasi sumber daya yang diperlukan untuk mencapai tujuan tersebut. Dengan kata lain,

strategi melibatkan perencanaan untuk menghadapi tantangan, memanfaatkan peluang, dan mencapai hasil yang di inginkan.

2. Pengelolaan adalah proses merencanakan, mengorganisir, mengarahkan, dan mengendalikan sumber daya dan aktivitas agar mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dalam berbagai konteks, pengelolaan dapat merujuk pada manajemen atau administrasi suatu entitas atau proses, termasuk pengelolaan bisnis, pengelolaan sumber daya alam, pengelolaan proyek, dan sebagainya.
3. Resiko adalah kemungkinan terjadinya kerugian, bahaya, atau konsekuensi yang merupakan yang dapat timbul akibat dari suatu kejadian atau aktivitas tertentu. Dalam berbagai konteks, resiko dapat merujuk pada berbagai jenis ancaman atau potensi kejadian yang dapat mengganggu atau merugikan tujuan, keberhasilan, atau hasil yang diinginkan.
4. Fluktuasi harga adalah mengacu pada perubahan atau variasi yang terjadi secara periodik atau tidak terduga dalam harga suatu produk atau aset.

### **C. Tempat dan waktu Penelitian**

#### **A. Tempat penelitian**

Penelitian ini dilakukan kepada para petani tomat di Kelurahan Tassililu Kecamatan Sinjai barat, Kabupaten Sinjai.

#### **2. Waktu**

Waktu penelitian dilaksanakan pada saat dikeluarkan surat izin meneliti dari kampus Universitas Ahmad Dahlan Sinjai.

### **D. Subjek dan Objek Penelitian**

<b>No</b>	<b>Aspek</b>	<b>Keterangan</b>
1	Subjek	Petani tomat
2	Objek	Strategi dan upaya pengelolaan resiko.

### **E. Teknik Pengumpulan Data**

- 1) Observasi Mengamati secara langsung kegiatan usaha tani tomat yang dilakukan oleh petani, termasuk praktik budidaya, panen, hingga pemasarannya. Hal ini untuk melihat penerapan strategi pengelolaan risiko.
- 2) Wawancara Melakukan wawancara secara langsung dengan para petani tomat untuk

mengetahui berbagai strategi yang mereka gunakan saat ini dalam menghadapi risiko fluktuasi harga.

- 3) Dokumentasi Mengumpulkan data sekunder dari dinas pertanian, himpunan petani, atau penelitian terdahulu terkait fluktuasi harga dan produksi tomat.

## **F. Instrumen Penelitian**

Menurut (Sugiono, (2013) instrumen penelitian adalah suatu alat yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data dalam proses penelitian. Pada penelitian ini yang menjadi instrumen penelitian adalah:

1. Instrumen utama (kunci) yaitu penelitian sendiri yang akan mengumpulkan data, dan mevalidasikan kemampuan terhadap teori.
2. Instrumen pendukung seperti daftar *fiel-notes*, *camera recorder*, dan sejenis lainnya
3. Daftar wawancara yang merupakan susunan daftar wawancara yang akan di pertanyakan.

## **G. Keabsahan Data/Validasi Data**

Menurut (wijaya, 2018), triangulasi data merupakan teknik pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu. Maka

terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data dan triangulasi waktu.

### 1. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas suatu data yang dilakukan dengan cara melakukan pengecekan pada data yang telah diperoleh dari berbagai sumber data seperti hasil wawancara, maupun dokumentasi arsip lainnya.

### 2. Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik untuk menguji kredibilitas suatu data yang dilakukan dengan cara melakukan pengecekan pada data yang telah diperoleh dari sumber yang sama menggunakan teknik yang berbeda. Data yang diperoleh dari hasil observasi kemudian dicek dengan wawancara.

### 3. Triangulasi waktu

Triangulasi Waktu dapat mempengaruhi kredibilitas suatu data. Data yang diperoleh dengan teknik wawancara dipagi hari pada saat narasumber masih segar biasanya akan menghasilkan data yang lebih valid. Untuk itu pengujian kredibilitas suatu data harus dilakukan pengecekan dengan observasi, wawancara dan dokumentasi pada waktu atau situasi

yang berbeda sampai mendapatkan data yang kredibel.

Teknik jaminan keabsahan data yang penulis gunakan pada penelitian ini adalah tringulasi sumber. Tringulasi sumber merupakan 52 suatu teknik yang dilakukan untuk menguji kredibilitas atau kepercayaan data kepada beberapa narasumber dengan wawancara, lalu menyesuaikan dan melihat pada dokumentasi. Data yang didapatkan akan di cek kembali dengan melakukan observasi. Jika dengan teknik pengujian diatas mendapatkan data yang berbeda-beda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut terhadap sumber data yang bersangkutan, untuk memastikan data yang dianggap benar.

## **H. Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data menurut (Sugiyono, (2022) adalah sebagai berikut:

### **1. Mengumpulkan data**

Dalam penelitian kualitatif pengumpulan data dengan observasi, wawancara yang mendalam, dan dokumentasi atau gabungan ketiganya (trangulasi).

## 2. Penyajian Data

Dalam penelitian kualitatif penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, *flowchart*, dan sejenisnya.

## 3. Reduksi Data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal yang pokok memfokuskan ke hal yang penting. Reduksi data bertujuan untuk memberikan gambaran yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya.

## 4. Penerimaan Kesimpulan/Varifikasi

Kesimpulan dalam penelitian merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Temuan dapat berubah deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih kurang jelas sehingga setelah diteliti menjadi jelas. Pernyataan singkat tentang hasil analisis deskripsi. Sejak awal pengumpulan data, peneliti telah mencatat dan memberi makna sesuatu yang dilihat atau diwawancarai.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

##### **1. Keadaan Geografis**

Kelurahan Tassililu merupakan salah satu kelurahan yang terletak di Kecamatan Sinjai Barat, Kabupaten Sinjai, Provinsi Sulawesi Selatan. Kelurahan ini memiliki luas wilayah sekitar 5,2 Km atau 520 hektar.

Secara topografi, Kelurahan Tassililu memiliki wilayah yang sebagian besarnya berupa dataran rendah dan sedikit perbukitan. Ketinggian wilayah tersebut berkisar antar 25-100 meter di atas permukaan laut, dengan curah hujan yaitu rata-rata 2.000 mm dan suhu rata-rata berkisar antara 25-32 derajat celsius dengan kelembaban udara yang cukup tinggi.

##### **2. Keadaan Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian**

Mata pecaharian adalah salah satu sumber potensi suatu daerah atau wilayah kerna memberikan kontibusi bagi pembagunan daerah atau wilayah, yang sasaranya adalah mencapai kesejahteraan masyartakatnya. Untuk mengetahui keadaan penduduk berdasarkan mata pencahariannya di Kelurahan Tassililu, Kecamatan Sinjai

Barat, Kabupaten Sinjai yaitu sebagai petani, terutama petani padi dan petani hortikultural seperti tomat, cabai, dan sayuran lainnya. Merupakan mata pencaharian utama bagi sebagian besar penduduk di Kelurahan Tassililu Kecamatan Sinjai Barat Kabupaten Sinjai. Hal ini didukung oleh kondisi geografis yang subur dan cocok untuk kegiatan pertanian.

### 3. Keadaan ekonomi masyarakat di kelurahan tassililu

Kelurahan Tassililu merupakan salah satu kelurahan yang mayoritasnya penduduknya bekerja di bidang pertanian penduduk disana menjadikan pertanian sebagai usaha kerna suhu udara yang dingin menjadi pedukung untuk masyarakat bertani. Berdasarkan potensi yang memiliki wilayah Kelurahan Tassililu terutama tanah yang subur yang bisah ditanami berbagai tanaman seperti bawang merah cabemerah dan berbagai buah-buahan. Masyarakat juga berkerja sebagai sorang petani memiliki penghasilan yang lumayan mencukupi kebutuhan sehari-hari bayaknya masyarakat yang bekerja sebagai petani dan tidak memiliki pekerjaan tetap lainnya.

#### 4. Luas Lahan Pertanian Tomat

Kegiatan pada petani tomat di Kelurahan Tassililu, dilakukan pada lahan yang luasnya bervariasi antara 0,24 Ha sampai luas lahannya mencapai 1,0 Ha. Lahan yang bervariasi memiliki pengaruh terhadap jumlah tomat yang di hasilkan pada musim panen (<https://id.wikipedia.>).

### **B. Hasil penelitian**

#### 1. Strategi untuk menghadapi fluktuasi harga tomat

Strategi merupakan cara atau langkah-langkah yang dilakukan oleh petani dalam menghadapi fluktuasi harga tomat.

Pertanyaan tentang strategi pengelolaan resiko:

Seperti yang disampaikan oleh Ibu Stti Muliaro Yang merupakan petani tomat, Wawancara ini dilakukan pada hari minggu 26 Mei 2024 di kelurahan tassililu tepatnya di lingkungan hulo.

1) Bagaimana anda memantau perubahan harga tomat di pasar?

Jawaban: Menurut saya mengunjungi pasar tradisional untuk mendapatkan informasi tentang pergerakan harga tomat.

2) Selain tomat, tanaman apa lagi yang anda

budidayakan?

Jawaban: saya menanam jenis tanaman seperti cabe merah mentimun.

3) Apa strategi anda untuk mengurangi biaya produksi?

Jawaban saya memanfaatkan air hujan dengan membuat kolam penampungan air.

Seperti yang disampaikan oleh Ibu Muliani Yang merupakan petani tomat, Wawancara ini dilakukan pada hari minggu 26 Mei 2024 di kelurahan tassilulu tepatnya di lingkungan hulo.

Pertanyaan

1) Bagaimana anda memantau perubahan harga tomat di pasar?

Jawaban: menurut saya menjalankan hubungan langsung ke beberapa pembeli atau ke distributor.

2) Selain tomat, tanaman apa lagi yang anda budidayakan?

Jawaban: saya biasa menanam bawang merah atau cabe merah

3) Apa strategi anda untuk mengurangi biaya produksi?

Jawaban: Menurut saya menanam bibit sendiri adalah strategi ini untuk meningkatkan pendapatan menimalkan biaya produksi.

Seperti yang disampaikan oleh Bapak Anca yang merupakan petani tomat Wawancara ini dilakukan pada hari minggu 2 juni 2024 di Kelurahan Tassililu Tepatnya di lingkungan binto tangga.

Pertanyaan

- 1) Bagaimana anda memantau perubahan harga tomat di pasar?

Jawaban: menurut saya menjalankan hubungan langsung ke beberapa pembeli atau ke distributor.

- 2) Selain tomat, tanaman apa lagi yang anda budidayakan?

Jawaban: saya biasa menanam bawang merah atau cabe merah

- 3) Apa strategi anda untuk mengurangi biaya produksi?

Jawaban: menurut saya menanam bibit sendiri adalah strategi ini untuk meningkatkan pendapatan menimalkan biaya produksi.

2. Faktor yang terjadinya fluktuasi harga tomat di Kelurahan Tassililu Kecamatan Sinjai Barat Kabupaten Sinjai

Harga tomat yang seringkali mengalami fluktuasi harga menjadi kendala bagi petani tomat, dengan adanya kondisi tersebut petani sangat mengeluh terhadap harga tomat yang mereka tanam di jual dengan harga yang tidak menentu kerna fluktuasi harga tomat yang terjadi, kerna biaya produksi, pupuk yang tinggi membuat petani tomat mengeluh kerna jika harga rendah untuk mengelolah kembali lahan pertanian memerlukan biaya yang cukup banyak setelah pasca panen.

Adapun yang terjadi faktor-faktor yang terjadi fluktuasi harga tomat di Kelurahan Tassililu Kecamatan Sinjai Barat menurut hasil Observasi dan wawancara yang telah peneliti lakukan dengan para petani tomat.

seperti yang di sampaikan oleh ibu Sitti Muliaroh yang merupakan petani tomat, Wawancara ini dilakukan pada hari minggu 26 Mei 2024 di kelurahan tassililu tepatnya di lingkungan hulo.

Pertanyaan:

1. Menurut anda, bagaimana pengaruh musin terhadap harga tomat?

Jawaban: Musim hujan sangat berpengaruh terhadap kualitas tomat kerna akan kelebihan air bisa menyebabkan penyakit tanaman dan akan menurunkan hasil panen.

2. Apakah serangan hama penyakit mempengaruhi harga tomat?

Jawaban: Menurut saya serangan hama dan penyakit sangat berpengaruh terhadap harga tomat dan hasil panen secara keseluruhan

3. Bagaimana perubahan permintaan konsumen mempengaruhi harga tomat?

Jawaban: sangat lah berpengaruh kerna dapat mempengaruhi harga tomat dengan mengubah keseimbangan antara pasokan dan permintaan di pasar.

4. Apaka impor tomat mempengaruhi harga di pasar?

Jawaban: menurut saya sangat berpengaruh kerna jika impor dapat menurunkan harga dengan jumlah tomat yang tersedia.

Hal ini juga di sampaikan oleh Bapak anca sebagai petani tomat Wawancara ini dilakukan pada hari minggu 2 Juni 2024 di Kelurahan Tassililu Tepatnya di lingkungan binto tangga.

Pertanyaan:

1. Menurut anda, bagaimana pengaruh musin terhadap harga tomat?

Jawaban: ya jika musin panas yang berlangsung lama akan sangat berpeengaruh terhadap kualitas komoditas dan harga tomat akan menurun.

2. Apakah serangan hama penyakit mempengaruhi harga tomat?

Jawaban: ya sangat mempenaruhi karena akan mempengaruhi kualitas tomat dan harga tomat akan menurun.

3. Bagaimana perubahan permintaan konsumen mempengaruhi harga tomat?

Jawaban: menurut saya perubahan konsumen dapat berpengaruh terhdap harga tomat karena permintaan akan meningkat, harga tomat akan cenderung naik.

4. Apakah impor tomat mempengaruhi harga di pasar?

Jawaban:ya sangatlah berpengaruh besar terhadap improt tomat dan dapat meningkatkan total pasokan yang lebih besar. Dan hingga harga tomat lokal cenderung menurun.

Disatu sisi, walaupun harga murah petani akan segera menjual hasil panennya kerna hasil panen tersebut tidak bisah ditunda untuk menjualnya kerna petani menggunakan alat sederhana seperti kantong, misahnya tomat petani akan membiarkannya dilantai rumah dalam keadaan belum di masukan kedalam kantong hal ini dilakukan petani tomat tersebut tidak cepat membusuk kerna belum ada distributor untuk mengambilnya.

Berdasarkan hasil wawancara yang di sampaikan oleh pak anca dan obsevasi yang peneliti lakukan, pendapatata yang didapatkan oleh petani dalam satu kali panen untuk tomat jika harga mahal kisaran 15.000.000 namun jika harga murah petani mendapatkan kisaran 5.000.000 paling tinggi tergantung berapa lusan lahan yang di tanami, namun jika harga tomat yang berfluktuasi maka pendapatan petani juga tidak menentu terlebih lagi jika harga

turun tidak banyak distributor yang akan mencari, maka petani akan menjual kepasar, semakin lama tomat maka dia akan membusuk. Panen yang hanya sekali dalam 3-4 bulan membuat petani menjadi khawatir setiap kali panen kerna takut pada saat menjual hasil panen harga murah.

### **C. Hasil Pembahasan**

1. Strategi pengelolaan resiko yang diterapkan oleh petani tomat dalam menghadapi fluktuasi harga

Merujuk pada penelitian bahwa strategi yang dilakukan petani tomat untuk menghadapi fluktuasi harga yaitu mengunjungi pasar tradisonal untuk mendapatkan informasi tentang pergerakan harga tomat. menanam beberapa jenis tanaman (divesifikasi tanaman), dan megakses informasi pasar, pada saat harga murah petani akan menanam beberapa jenis tanaman lain. Penelitian menunjukan bahwa diversifikasi tanaman dapat menjadi solusi efektif dalam mengatasi fluktuasi harga. Strategi diversifikasi tanaman dalam satu periode atau silkus tanam. Strategi ini memungkinkan petani untuk bergantung pada satu

komoditas saja sehingga dapat mengurangi resiko keuangan yang berkaitan dengan fluktuasi harga.

Menanam jenis tanaman (diverifikasi tanaman) memberikan manfaat yang penting untuk membantu mengurangi resiko yang berkaitan dengan fluktuasi harga, dengan berbagai jenis tanaman petani dapat mengurangi kerentangan terhadap perubahan harga yang tajam. Jika satu tanaman atau komoditas mengalami penurunan harga, pendapatan petani dapat tetap terjamin melalui dengan pendapatan dari usaha taninya.

Merujuk pada penelitian bahwa strategi yang dilakukan petani tomat untuk menghadapi fluktuasi harga yaitu mengakses informasi pasar. Penelitian ini menunjukkan bahwa akses terhadap membantu petani membuat keputusan yang lebih baik dan mengurangi dampak negatif dari penurunan harga, pentingnya akses informasi pasar akses terhadap informasi pasar mencakup pengetahuan tentang harga pasar terkini, tren permintaan, prediksi harga dan informasi terkait rantai pasokan dengan informasi ini petani dapat merencanakan

produksi. Menyesuaikan volume produksi sesuai dengan permintaan pasar untuk menghindari overproduksi yang dapat menurunkan harga, menentukan waktu penjualan. Memilih waktu yang tepat untuk menjual produk mereka guna mendapatkan harga yang lebih baik.

Dari hasil penelitian (Hidayat, 2021) mengemukakan bahwa diversifikasi tanaman adalah strategi yang penting untuk meningkatkan pendapatan petani dan ketahanan pangan lokal melalui diversifikasi petani dapat mengurangi resiko meningkatkan pendapatan petani dan memberikan kontribusi pada ketersediaan yang beragam dan berkelanjutan.

Akses informasi pasar yang efektif dapat secara signifikan untuk meningkatkan kemampuan petani tomat untuk mengatasi fluktuasi harga. Ini memungkinkan mereka untuk membuat keputusan yang informed tentang diversifikasi tanaman. Waktu tanam, dan strategi pemasaran.

Dari hasil wawancara peneliti bahwa mengakses informasi pasar akan membantu petani

untuk memantau harga tomat dan petani juga bisah membuat keputusan yang lebih baik untuk mengurangi dampak fluktuasi harga.

Merujuk pada penelitian bahwa strategi yang dilakukan petani tomat untuk menghadapi fluktuasi harga yaitu menanam bibit sendiri biasanya petani akan membeli bibit tomat, pada saat harga murah petani menanam bibit sendiri. strategi yang cukup signifikan yaitu memanfaatkan kondisi lahan yang sesuai untuk bertahan dan kemudian ketersediaan kebutuhan bibit dan pupuk untuk memacu petani dalam meningkatkan produksi.

Hal ini sejalan dengan pendapatan (Seplida, 2020) yang mengatakan bahwa strategi yang cukup signifikan yaitu memanfaatkan kondisi lahan yang sesuai untuk bertanam dan kemudahan ketersediaan kebutuhan bibit dan pupuk untuk memacu petani dalam meningkatkan produksi.

Dengan kata lain petani juga harus memanfaatkan keterampilan dalam memanfaatkan lahan yang ada untuk meningkatkan pendapatan meminimalkan biaya produksi, dengan itu penyediaan

bibit sendiri maka petani juga tidak akan mengeluarkan biaya untuk membeli bibit dan biayanya juga dapat digunakan untuk biaya produksi yang lain yaitu membeli pestisida dan pembeilian pupuk.

Dengan hal ini juga petani tidak hanya bisa menanam bibit sendiri tetapi petani juga akan menjualnya, hal ini di karenakan pada saat penanaman bibit tersebut melebihi luas lahan yang akan di tanami, maka petani memanfaatkan hal tersebut untuk menjual atau menyisitkan pada orang yang membeli bibit untk juga menyisitkan juga, dengan begitu petani tidak hanya memanfaatkan sendiri tetapi juga dapat keuntungan dari penanaman bibit tersebut.

Resiko yang dapatkan dalam pembibitan sendiri juga harus dihadapi oleh saat pembibitan tidak jarang yang bibit yang ditanaman tidak samua tumbuh, jadi petani masih biasa menanam sebagian bibit tang telah tumbuh.

Namun dalam pembibitan petani tidak dapat mengeluarkan biaya yang besar, ini dibenarkan oleh penelitian (Sa'adah, K., sudarko dan lenny,

2015) mengatakan bahwa pembibitan sendiri dapat menghambat biaya, tidak sama halnya dengan pembelian bibit.

Dari hasil observasi peneliti pada petani tomat saat akan menanam bibit sendiri petani tidak perlu repot untuk mejemput bibit dengan motor untuk merka tanam, karena petani sudah menanam bibit seniri pada lahan meraka dan lingkungan rumah, hal tersebut memudahkan petani.

Dari semua strategi yang telah dilakukan petani terdapat faktor internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi hasil strategi :

a. Faktor internal

Faktor internal ialah elemen-elemen yang berada pada kendali langsung petani atau pengelola tani. ada dua faktor internal yaitu:

1) Kapasitas keuangan

Kemampuan finansial petani untuk mengelola biaya produksi, investasi awal, dan kebutuhan lainnya. Mempengaruhi

seberapa efektif strategi mereka dalam menghadapi fluktuasi harga.

## 2) Pengetahuan dan keterampilan

Tingkat pengetahuan dan keterampilan petani dalam teknik budidaya, manajemen resiko dan menajemn usaha pertanian memainkan peran penting dalam keberhasilan strategi merka.

### a. Faktor ekstenal

Faktor Eksternal ialah elemen yang berada di luar kendali langsung petani untuk mengelola usah tani. Adapun dua faktor eksternal yaitu:

#### 1) Pasokan dan permintaan pasar

Fluktuasi harga seringkali dipengaruhi oleh dinamika antar pasokan dan permintaan di pasar lokal, dan global. Perubahan dalam permintaan konsumen atau penawaran dari produsen lain dapat mengubah harga secara signifikan.

#### 2) Kondisi cuaca dan iklim

kondisi cuaca ekstrem, musim kemaurau atau musin hujan yang tidak dapat di kendalikan, dan perubahan iklim

dapat mempengaruhi produksi tanaman dan ketersediaan pasokan pasar (Azhari, 2022b).

## 2. Faktor-faktor penyebab fluktuasi harga tomat

Merujuk dari temuan penelitian diatas diketahui bahwa faktor yang menyebabkan terjadinya fluktuasi harga tomat yaitu banyaknya tomat di pasar yang tidak terjual kerna tidak sesuai dengan permintaan sedangkan petani terus menjual hasil panenya pada distributor dengan hal ini maka jumlah pasokan menjadi tidak stabil dan mengakibatkan kelebihan pasokan pasar. Berdasarkan hal tersebut maka dapat dikatakan bahwa fluktuasi yang relatif tinggi pada komoditas tomat pada dasarnya terjadinya akibat kegagalan petani dalam dan pedangan dalam mengatur volume pasokannya sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Dengan terjadinya di atas maka harga komoditas akan murah dengan kata lain hal ini tidak hanya merugikan petani saja tetapi juga merugikan pedagang, bagi petani jika harga murah maka pendapatan akan menurun dan akan brimbas

dengan kekurangan biaya dan mengolah kembali lahan pertanian setelah pasca panen. Bagi pedagang dengan murahnya harga tersenut maka akan mengalami kerugian. Hal ini sejalan dengan pendapat yang dikemukakan oleh (Irwan, 2020) yang mengatakan bahwa fluktuasi harga tomat terjadi kerna ketidak seimbangan antara kuantitas pasokan dan kuantitas permintaan yang dibutuhkan oleh konsumen.

Dari hasil observasi yang juga penulis lakukan keterbatasan informasi mengenai harga yang juga di alami petani, dengan hal ini petani hanya menjual hasil panennya, tanpa mengetahui dampak dari hal tersebut, petani hanya bisa menerima informasi dari distributor pada saat itu membeli hasil panennya mereka dan hanya bergantung pada distributor kerna ketidaktahuan informasi dan juga dapat mengurangi pengetahuan pengetahuan teknologi yang sudah modern.

Pada saat harga mahal semua lembaga yang terlibat akan menerima semua keuntungan yang besar, namun jika saat harga murah petanilah yang pertama akan mengalami kerugian yang sangat

besar. Pada saat ini permintaan utntuk meningkatkan pendapatannya, baik dengan meminimkan biaya produksi dan bekerja sampingan.

Merujuk dari tamuan penelitian diatas diketahui bahwa faktor yang menyebabkan terjadinya fluktuasi harga tomat yaitu perubahan iklim . Hal ini juga sejalan dengan pendapat irawan yang mngatakan bahwa hasil panen hanya pada bulan-bulan tertentu dan hasilnya relatif sama. Petani juga hanya memanen hasil panennya seperti bawang merah, dan kubis hanya satu kali selama 3 bulan dan itu tergantung dengan cuaca dan iklim pada saat cuaca yang baik maka hasil panen akan melimpah dan kualitasnya juga akan bagus namun jika cuaca dan iklim buruk seperti berkabut, musim panas yang berlangsung lama akan sangat berpengaruh terhadap kualitas komoditas yang ditanam oleh petani jika kualitas kurang baik mak harganya akan murah. Kualitas hasil panen juga akan di pengaruhi oleh serangan hama dan penyakit tanaman pada hama dan penyakit tanaman padat menyerang tanaman

petani pada saat masih kecil dapat berpengaruh pada kualitas hasil panen.

Hasil penelitian Widyastuti mengatakan bahwa kualitas produk dan harga mejadi variable yang signifikan mempengaruhi keputusan pembelian (Widyastuti, 2018).

Pada hasil penelitian bahwa distributor pada saat itu harga murah sangat dipertimbangkan apakah tomat tersebut memiliki kualitas yang baik maka hasil panen akan melimpah dan kualitasnya juga akan bagus untuk di beli.

Merjuk dari tamuan penelitian diatas diketahui bahwa faktor yang menyebabkan terjadinya fluktuasi harga tomat yaitu impor tomat mempengaruhi harga di pasar, jika impor dilakukan dalam jumlah besar pada saat panen raya di dalam negeri, bisah menyebabkan kelebihan pasoka di pasar akibatnya, harga tomat lokal cenderung turun kerena persaingan meningkat. Seringkali petani cenderung menanam pada saat harga tomat mahal maka meraka akan berbondong-bondong untuk menanam, hal tersebut sesuai dengan hasil obsevasi dan

wawancara yang penulis lakukan yaitu saat harga tomat mahal maka pada saat itu juga para petani juga akan cenderung menanam tomat tersebut. Pada saat harga murah petani akan tidak bersemangat untuk menanam tanamannya. Saat menanam tomat tersebut maka petani akan menanam tanamannya saat bersamaan maka volume pasok akan sangat meningkat dan akan terjadi penumpukan di pasar tradisional karena tidak seimbang dengan volume pasokan dan permintaan. Jika terjadi berlebihan maka pasokan harga akan menurun. Sebaliknya maka jika pasokan sedikit maka harga akan relatif tinggi. Berdasarkan hal tersebut maka peneliti keputusan para petani untuk menanam tanaman yang cenderung mahal pada saat itu merupakan keputusan yang tidak tepat.

Dari hasil penelitian bahwa Fluktuasi harga komoditas seringkali terjadi kerna tidak seimbangan antara volum pasokan dan permintaan ketika pasokan koditas lebih harga cenderung turun dan sebaiknya, ketika pasokan kurang, harga cenderung naik (Paler N., 2016).

Pada hasil penelitian Fluktuasi harga sangatlah besar pengaruhnya terhadap pendapatan petani kerna petani tidak bisah mengetahui apa saja harga tomat yang mereka panen akan mahal atau murah, patani hanya menaruh harapan pada saat tomat yang merka tanam agar terjual dengan harga yang mahal pada pasca panen.

Merujuk dari temuan penelitian bahwa faktor yang menyebabkan terjadinya fluktuasi harga tomat yaitu Hama dan penyakit pada tanaman tomat dapat megurangi produksi dan kualitas yang baik sehingga mempengaruhi harga di pasar atau yang akan di jual ke distributor, serangan hama dan penyakit dapat juga mengurangi jumlah tomat yang dapat dipanen, menyebabkan kelangkaan pasokan dipasar. Kelangan ini cenderung menaikkan harga tomat. Dalam situasi dimana produksi lokal akan terganggu mungkin harus mengimpor tomat dari luar negri untuk memenuhi permintaan. Keterangan pada impor dapat menyebabkan fluktuasi harga berdasarkan harga internasional dan nilai tukar mata uang.

Resiko produksi berasal dari serangan hama dan penyakit yang menyerang secara mendadak mengakibatkan penurunan hasil hingga mencapai 65% dari total penanaman bahkan berakibat gagal panen (Neni Hariani, 2013).

Jika petani tidak menyadari jika terkena hama dan penyakit hal tersebut akan cepat rusak hal tersebut akan berdampak pada petani, jika tomat tersebut yang membuat harga murah langsung cukup lama. Hal ini tidak juga berdampak pada konsumen kerna jika kualitas yang tidak baik/rusak maka ketahananya juga berkurang. Kualitas hasil pertanian juga dapat dipengaruhi oleh serangan hama penyakit tanaman pada saat hama dan penyakit tanaman menyerang maka berpengaruh terhadap kualitas hasil pertanian.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Bedasarkan hasil penelitian yang dapat disimpulkan bahwa strategi pengelolaan resiko dalam menghadapi fluktuasi harga tomat di Kelurahan Tassililu, Kecamatan Sinjai Barat, Kabupaten Sinjai

Strategi pengelolaan resiko yang diterapkan oleh petani tomat dalam menghadapi fluktuasi harga yaitu:

1. Menanam jenis tanaman, menunjukan bahwa diverifikasi tanaman dapat menjadikan solusi dalam mengatasi fluktuasi harga.
2. Mengakses informasi pasar, dapat membantu petani untuk membuat keputusan yang lebih baik dan mengurangi dampak negatif dari penurunan harga.
3. Menanam bibit sendiri, cukup signifikan untuk memanfaatkan kondisi lahan yang sesuai untuk bertahan dan kemudian ketersediaan kebutuhan bibit dan pupuk untuk memacu prtani dalam meningkatkan produksi.

Faktor-faktor yang menyebabkan fluktuasi harga yaitu:

1. Banyaknya pasokan yang tidak terjual kerna tidak sesuai dengan permintaan dan petani juga terus menjual hasil panennya pada distributor dan jumlah pasokan menjadi tidak stabil dan mengakibatkan kelebihan pasokan.
2. Perubahan iklim sangat mempengaruhi terhadap kualitas tomat kerna akan menyebabkan penyakit tanaman dan menurunkan hasil panen.
3. Impor tomat mempengaruhi harga di pasar, kerna jika impor dapat menurunkan harga dengan jumlah tomat yang tersedia.

## **B. Saran**

Saran yang diberikan terkait dengan strategi pengelolaan yang diterapkan oleh petani tomat dan faktor yang menyebabkan fluktuasi harga yaitu:

1. Beberapa strategi di atas ini dapat membantu petani tomat mengurangi eksposur mereka terhadap fluktuasi harga dan meningkatkan stabilitas pendapatan mereka.
2. Faktor-faktor di atas dapat membantu petani tomat, pedagang, dan konsumen untuk memahami

dinamika pasar dan mengambil langkah yang tepat dalam memrespons flukuasi harga yang terjadi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amir, M. T. (2011a). Konsep dan Aplikasi. *Manajemen strategik*.
- Amir, M. T. (2011b). *Manajemen Strategik*. 170.
- Assauri, S. (2013a). *Strategic Management Sustainable Competitive Advantages*.
- Assauri, S. (2013b). *Strategi Management*.
- Azhari, M. (2022). *Strategi Peningkatan Pendapatan Petani Dalam Menghadapi Fluktuasi Harga Sayur Di Kecamatan Lembah Gumanti Kabupaten Solok*.
- Arifudin, O., & Rahman Tanjung, Y. S. (2020) *Manajemen Strategi*.
- Arifudin, O., Wahrudin, U., & Rusmana, F. D. (2020)
- Darmawi, M. (2000). *Manajemen Resiko-43260094*.
- David, D. (2004). *Manajemen Strategi, 14*.
- Dewi, I. (2019). *Manajemen Resiko 2019*.
- Djanggola, A. (2010). *Pengukuran Risiko*.
- Fatimah F.N, (2020). *Teknik Analisis SWOT*.
- <https://id.wikipedia>. (n.d.). *tassililu, Sinjai Barat*.  
<https://doi.org/https://id.wikipedia>
- Hidayat, A. (2021). *Diverifikasi Usaha Tani Dalam Meningkatkan Pendapatan Petani dan Ketahanan Pangan Lokal*.
- Irawan, B. (2018). *Fluktuasi Harga Transmisi Harga dan margin Pemasaran Sayuran dan Buah*.
- Irawana, B. (2018). *Fluktuasi Harga Transmisi Harga dan*

- Marjin Pemasaran Sayuran dan Buah. *Analisis Kebijakan Pertanian*, 366.
- Irwan, B. (2020). *Fluktuasi Harga Transmisi*.
- Loyoon N. dan Deni triana S. (2018). *Fluktuasi Harga Komoditi Cabai Rawit*.
- Marrus, M. (2002). *Bab II Kajian Teori A. Tinjauan Pustaka 1. Manajemen Strategi*. 10–42.
- Hariani, N., wan A. (2013). *Analisis Keuntungan dan Resiko Usaha Tani Tomat*.
- Nuraeni D., Ratya, A. dan S. (2015). *Analisis Variasi Harga dan Integrasi Pasar Bawang Merah*.
- Nuryanti, N., Alexsander, Y. (2017). *Fluktuasi Harga Kelapa Terhadap Pendapatan Masyarakat*.
- Paler N. (2016). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Harga Cabai Rawit. Agri-sosio ekonomi*, 105–120.
- Pratama, A. (2022) Pengaruh Manajemen Strategi Terhadap Kebijakan Perusahaan PDAM Sinjai
- Sa'adah, K., Sudarko & Lenny, W. (2015). *Tingkat penerapan pertanian organik dan pola perilaku komonitas petani sayur organik*.
- Salim, M. & A. S. . (2019). *Analisis SWOT Dengan Metode Kuesioner*. 2–3.
- Salim, S. (2019a). *Pengantar Manajemen*. 120.
- Salim, S. (2019b). *Pengantar Manajemen Edisi Revisi*.
- sayifullah, S., & Emalian, E. (2018). *Pengaruh Tenaga Kerja Sektor Pertanian Dan Peneluaran Permintaan Di Indonesia. Ilmu Ekonomi*, 8(1), 66–67.
- Seplida U., T. s. & Y. (2020). *Strategi Peningkatan*

*Pendapatan Petani Padi di Kecamatan Gunung Tujuh.*

- Sridianto, A. (n.d.). *Analisis Pendapatan Petani Tomat di Desa Kanreapia Kecamatan Tombolo Pao Kabupaten Gowa Skripsi.*
- Sridianto, A. (2016). *Kebijakan Ekonomi Pertanian di Indonesia.*
- Sudarmanto, E. (n.d.). *Manajemen strategi kontenpore.*
- Sudarmanto, E. (2021). *Manajemen Strategi Kontenpore.* 56–60.
- Udan, U. (2005). *Manajemen Strategis.*
- Widyastuti, P. (2018). *Kualitas dan Harga sabagai variabel terpenting Pada Keputusan Pembelian Sayauran Organik.*
- Wijaya, W. (2018). *Trigulasi Data.* 120–121.
- Yunus, Y. (2016). *Manajemen strategis.* 11.
- Yatminiwati, M. (2019). *Manajemen strategi.*

# LAMPIRAN-LAMPIRAN

## Lampiran 1

## INSTRUMEN PENELITIAN

Judul	Indikator	Sub indikator	Pertanyaan
Strategi Pengelolaan Resiko Dalam Menghadapi Fluktuasi Harga Tomat	Strategi Pengelolaan Resiko	1. Pemahaman Fluktuasi Harga 2. Diverifikasi produk 3. Manajemen produksi	1. Bagaimana anda memantau perubahan harga tomat di pasar? 2. Selain tomat, tanaman apa lagi yang anda budidayakan ? 3. Apa strategi anda untuk mengurangi biaya produksi?
	Faktor penyebab fluktuasi harga tomat	4. Faktor produksi 5. Faktor permintaan	4. Menurut anda, bagaimana pengaruh musin terhadap harga tomat? 5. Apakah serangan hama penyakit mempengaruhi harga

## Lamiran 2

### PEDOMAN WAWANCARA

#### WAWANCARA STRATEGI PENGELOLAAN RESIKO DALAM MENGHADAPI FLUKTUASI HARGA TOMAT (STUDI KASUS PETANI TOMAT DI KELURAHAN TASSILILU, KEC. SINJAI BARAT KAB. SINJAI)

1. Informan Wawancara
  - Petani Tomat
2. Instrumen Wawancara Strategi Pengelolaan Resiko  
Dalam Menghadapi Fluktuasi Harga Tomat.

NO	Butiran Pertanyaan
1	Bagaimana anda memantau perubahan harga tomat di pasar?
2	Selain tomat, tanaman apa lagi yang anda budidayakan?
3	Apa strategi anda untuk mengurangi biaya produksi?
4	Menurut anda, bagaimana pengaruh musin terhadap harga tomat?
5	Apakah serangan hama penyakit mempengaruhi harga tomat?

## PENGESAHAN INSTRUMEN PENELITIAN

### Lampiran 3

#### INSTRUMEN PENELITIAN

Wawancara ini dilakukan untuk mendapatkan informasi terkait strategi pengelolaan resiko yang diterapkan petani tomat dalam menghadapi fluktuasi harga dan faktor apa saja yang menyebabkan fluktuasi harga tomat di pasar lokal

##### a. Data pribadi

Nama petani :  
Umur :  
Tempat Tanggal Lahir :  
Alamat :  
Tempat/Waktu Wawancara :

##### b. Pertanyaan

- 1) Bagaimana anda memantau perubahan harga tomat di pasar?
- 2) Selain tomat, tanaman apa lagi yang anda budidayakan?
- 3) Apa strategi anda untuk mengurangi biaya produksi?
- 4) Menurut anda, bagaimana pengaruh musin terhadap harga tomat?
- 5) Apakah serangan hama penyakit mempengaruhi harga tomat?

## Lampiran 4

### HASIL PENELITIAN

Wawancara ini dilakukan untuk mendapatkan informasi terkait sengan strategi pengelolaan resiko yang diterapkan petani tomat dalam menghadapi fluktuasi harga dan faktor apa saja yang menyebabkan fluktuasi harga tomat di pasar lokal.

#### a. Data pribadi

Nama petani : Muliani  
Umur : 43  
Alamat : bonto tangga  
Tempat/Waktu Wawancara :Rumah, Minggu 2 juni 2024

#### b. Pertanyaan

1. Bagaimana anda memantau perubahan harga tomat di pasar? Jawaban: Menurut saya mengujungi pasar tradisional untuk mendapatkan informasi tentang pergerakan harga tomat.
2. Selain tomat, tanaman apa lagi yang anda budidayakan? Jawaban: saya menanam jenis tanaman seperti cabe merah mentimun.
3. Apa strategi anda untuk mengurangi biaya produksi? Jawaban saya memanfaatkan air hujan dengan membuat kolam penampungan air.
4. Menurut anda, bagaimana pengaruh musin terhadap harga tomat? Jawaban: Musim hujan sangat berpengaruh terhadap kualitas tomat kerna akan kelebihan air bisa menyebabkan penyakit tanaman dan akan menurunkan hasil panen.
5. Apakah serangan hama penyakit mempengaruhi harga tomat? Jawaban: Menurut saya serangan hama dan penyakit sangat berpengaruh terhadap harga tomat dan hasil panen secara keseluruhan

## HASIL PENELITIAN

Wawancara ini dilakukan untuk mendapatkan informasi terkait sengan strategi pengelolaan resiko yang diterapkan petani tomat dalam menghadapi fluktuasi harga dan faktor apa saja yang menyebabkan fluktuasi harga tomat di pasar lokal.

### a. Data pribadi

Nama petani : Sitti muliaroh

Umur : 54

Alamat : hulo

Tempat/Waktu Wawancara :Rumah, Minggu 26 Mei 2024

### b. Pertanyaan

1. Bagaimana anda memantau perubahan harga tomat di pasar?

Jawaban: menurut saya menjalankan hubungan langsung ke beberapa pembeli atau ke distributor.

2. Selain tomat, tanaman apa lagi yang anda budidayakan? Jawaban: saya biasa menanam bawang merah atau cabe merah

3. Apa strategi anda untuk mengurangi biaya produksi? Jawaban:menurut saya menanam bibit sendiri adalah strategi ini untuk meningkatkan pendapatan menimalkan biaya produksi.

4. Menurut anda, bagaimana pengaruh musin terhadap harga tomat?

Jawaban: ya jika musin panas yang berlangsung lama akan sangat berpeengaruh terhadap kualitas komoditas dan harga tomat akan menurun.

5. Apakah serangan hama penyakit mempengaruhi harga tomat? Jawaban: ya sangat mempengaruhi karena akan mempengaruhi kualitas tomat dan harga tomat akan menurun.

## HASIL PENELITIAN

Wawancara ini dilakukan untuk mendapatkan informasi terkait sengan strategi pengelolaan resiko yang diterapkan petani tomat dalam menghadapi fluktuasi harga dan faktor apa saja yang menyebabkan fluktuasi harga tomat di pasar lokal.

### 1) Data pribadi

Nama petani : Anca  
Umur : 55  
Alamat : Kaluarang  
Tempat/Waktu Wawancara : Rumah, Minggu 26 Mei 2024

### 2) Pertanyaan

- 1) Bagaimana anda memantau perubahan harga tomat di pasar? Jawaban: Mengakses informasi pasar
- 2) Selain tomat, tanaman apa lagi yang anda budidayakan? Jawaban: yang saya tanam itu seperti jagung dan bawang merah
- 3) Apa strategi anda untuk mengurangi biaya produksi? Jawaban: penyempangan tomat dan juga pemanfaatan air hujan
- 4) Menurut anda, bagaimana pengaruh musin terhadap harga tomat?  
Jawaban: ya, sangat berpengaruh pada harga tomat jika cuaca yang ekstrem maka dapat mempengaruhi produksi tanaman.
- 5) Apakah serangan hama penyakit mempengaruhi harga tomat?  
Jawaban: ya. Sangat berpengaruh karena bisa menyebabkan peningkatan harga tomat dan penurunan pasokan.

**DAFTAR NAMA-NAMA INFORMASI  
PENELITIAN**

<b>NO</b>	<b>Nama Informan</b>	<b>Pekerjaan</b>	<b>Tanggal Wawancara</b>
<b>1</b>	Muliani	Petani	2 juni 2024
<b>2</b>	Sitti muliaroh	Petani	26 Mei 2024
<b>3</b>	Anca	Petani	26 Mei 2024

Sinjai, 3 Juni 2024

Penulis,

Mardinatulmunawarah  
Nim.200303067

## SURAT KEPUTUSAN (SK PEMBIMBING)



**UNIVERSITAS ISLAM  
AHMAD DAHLAN**

**FAKULTAS EKONOMI DAN  
HUKUM ISLAM**

**SURAT KEPUTUSAN**  
NOMOR: 830.D3/III.3.AU/F/KEP/2023

**TENTANG**  
**DOSEN PEMBIMBING PENYUSUNAN PROPOSAL SKRIPSI MAHASISWA**  
**FAKULTAS EKONOMI DAN HUKUM ISLAM T.A 2023-2024**

**DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN HUKUM ISLAM**  
**UNIVERSITAS ISLAM AHMAD DAHLAN SINJAI**

- Menimbang** : 1. Bahwa dalam rangka penyusunan proposal skripsi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Hukum Islam Universitas Islam Ahmad Dahlan Sinjai Tahun Akademik 2023-2024, maka Dosen Pembimbing Penyusunan Proposal skripsi dipandang perlu ditetapkan dalam Surat Keputusan.  
2. Bahwa nama-nama yang tercantum dalam Surat Keputusan ini dipandang cakap dan memenuhi syarat untuk melaksanakan tugas yang di amanahkan kepadanya.
- Mengingat** : a. Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga Muhammadiyah.  
b. Undang-undang No.20 tahun 2003 tentang Sisdiknas.  
c. Undang-Undang R.I No. 12 Tahun 2012, tentang Pendidikan Tinggi.  
d. Keputusan Menteri Agama R.I No. 1502 Tahun 2022, tentang perubahan nama Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai menjadi Universitas Islam Ahmad Dahlan Sinjai  
e. Surat Keputusan Rektor IAIM Nomor : 312/1.3.AU/D/KEP/2016 tentang Pembagian Fakultas Ekonomi dan Hukum Islam (FEHI)  
f. Pedoman PP. Muhammadiyah No. 02/PED/1.0/B/2012 tentang Perguruan Tinggi Muhammadiyah.  
g. Statuta Universitas Islam Ahmad Sinjai.
- Memperhatikan** : Kalender Akademik Universitas Islam Ahmad Dahlan Sinjai Tahun Akademik 2023-2024 .

**MEMUTUSKAN**

- Menetapkan** : Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi dan Hukum Islam Universitas Islam Ahmad Dahlan Sinjai tentang Dosen Pembimbing penyusunan proposal skripsi mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Hukum Islam.
- Pertama** : Mengangkat dan menetapkan saudara :

<b>Pembimbing I</b>	<b>Pembimbing II</b>
<b>Dr. Muh. Syukri, M.Pd.</b>	<b>Nurwahida, S.HI, ME.</b>

untuk penulisan skripsi mahasiswa:

Nama : Mardinatumunawarah  
NIM : 200303067  
Prodi : Ekonomi Syariah  
Judul Skripsi : Strategi Pengelolaan Resiko dalam menghadapi fluktuasi harga tomat ( Studi Kasus Petani Tomat di Kelurahan Tassililu Kecamatan Sinjai Barat Kabupaten Sinjai)

- Kedua** : Hal-hal yang menyangkut pendapatan/nafkah karena tugas dan tanggung jawabnya diberikan sesuai peraturan yang berlaku di Universitas Islam Ahmad Sinjai.



**UAD** UNIVERSITAS ISLAM  
AHMAD DAHLAN

FAKULTAS EKONOMI DAN  
HUKUM ISLAM

- Ketiga : Keputusan ini disampaikan kepada yang bersangkutan untuk diketahui dan dilaksanakan sebagai amanat dengan penuh rasa tanggung jawab.
- Keempat : Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan, apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan dalam keputusan ini akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Sinjai  
Pada 05 Jumadil Akhir 1445 H  
Tanggal : 18 Desember 2023 M



Dekan  
Abd. Muhaemin Nabir, SE., M.Ak., Ak.  
NBM.1213397

Tembusan disampaikan kepada Yth:

1. Ketua BPH UIAD Sinjai di Sinjai
2. Rektor UIAD Sinjai di Sinjai.
3. Ketua Prodi Ekonomi Syariah UIAD Sinjai di Sinjai.

## SURAT IZIN PENELITIAN DARI KAMPUS (UIAD)

	<b>UAD UNIVERSITAS ISLAM AHMAD DAHLAN</b>	<b>FAKULTAS EKONOMI DAN HUKUM ISLAM</b>
Nomor	: 182.D3/III.3.AU/F/2024	Sinjai, <u>13 Zulq'ida 1445 H</u>
Lampiran	: -	<u>21 Mei 2024 M</u>
Perihal	: Izin Penelitian	

Kepada Yang Terhormat  
**Petani Tomat**  
di  
Keturahan Tassilulu  
*Assalamu 'Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh*

Dengan hormat,  
Semoga rahmat Allah SWT senantiasa tercurah kepada kita semua, sehingga kita dimudahkan dalam melaksanakan amanah Nya.  
Dalam rangka penulisan skripsi mahasiswa program Strata Satu (S1) **Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Hukum Islam (FEHI) UIAD Sinjai**, dengan ini disampaikan bahwa mahasiswa yang tersebut namanya di bawah ini :

Nama	: Mardinatulmunawarah
NIM	: 200303069
Prodi Studi	: Ekonomi Syariah
Semester	: VIII (Delapan)

akan mengadakan penelitian dengan judul :

**"Strategi Pengelolaan Resiko dalam Menghadapi Fluktuasi Harga Tomat (Studi Kasus Petani Tomat dikelurahan Tassilulu Kecamatan Sinjai Barat Kabupaten Sinjai)".**

Sehubungan dengan hal tersebut di atas dimohon kiranya yang bersangkutan dapat diberikan izin melaksanakan penelitian di tempat bapak/ibu.  
Atas perhatian dan kerjasama kami ucapkan terima kasih  
*Wassalamu 'Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

  
**Dekan,**  
**Abd. Muhaimin Nabir, S.E., M.Ak.Ak**  
NBM.1213397

---

Alamat : Jl. Sultan Hasanuddin No. 20 Kab. Sinjai    ✉ fehi.uiadsinjai@gmail.com    🌐 economics and islamic law  
Telp. 0812-4254-3274 Kode Pos. 92612    🌐 fehi.uiad.co.id

## SURAT KETERANGAN BEBAS PERPUSTAKAN



**UIAD UNIVERSITAS ISLAM  
AHMAD DAHLAN**

**PERPUSTAKAAN**

### SURAT KETERANGAN BEBAS PUSTAKA

Perpustakaan Universitas Islam Ahmad Dahlan dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Mardinatulmunawarah  
Nim : 200303067  
Prodi : EKOS

Terhitung sejak tanggal 07 Juni 2024 dinyatakan telah bebas dari pinjaman buku dan koleksi lainnya di Perpustakaan Universitas Islam Ahmad Dahlan, maka surat keterangan ini dapat digunakan untuk mendaftar sebagai peserta **UJIAN MUNAQASYAH** Tahun 2023/2024.

Demikian surat keterangan ini di buat untuk diberikan kepada yang bersangkutan untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Sinjai, 07 Juni 2024

Kepala Perpustakaan



**Irwan Setiawan, S.I.P., M.Kom**  
NBM : 1341989



**PEMERINTAH KABUPATEN SINJAI  
KECAMATAN SINJAI BARAT  
KELURAHAN TASSILILU**

**Alamat : Jalan Pendidikan No. B 29 Manipi 92653**

**SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN**

**NO : 16 / TSL / SBR / I / 2025**

Yang bertanda tangan di bawah ini Lurah Tassililu, menerangkan bahwa:

**Nama** : MARDINATUL MUNAWARAH  
**Tempat/ Tanggal Lahir** : Sinjai, 16 Februari 2002  
**Perguruan Tinggi** : Universitas Islam Ahmad Dahlan  
**Nomor Pokok** : 200303069  
**Program Studi** : Ekonomi Syariah  
**Pekerjaan** : Mahasiswa  
**Alamat** : Jl. Samiun Lingk. Kaluarang, Kelurahan Tassililu

Yang tersebut Namanya diatas benar telah melaksanakan Penelitian di Kelurahan Tassililu Kecamatan Sinjai Barat dari Tanggal 26 Mei s/d 02 Juni dalam rangka penyusunan Skripsi dengan Judul :

**"STRATEGI PENGELOLAAN RESIKO DALAM MENGHADAPI FLUKTUASI HARGA TOMAT (STUDI KASUS PETANI TOMAT DIKELURAHAN TASSILILU KECAMATAN SINJAI BARAT KABUPATEN SINJAI)"**

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Manipi, 14 Januari 2025

Al. Lurah Tassililu,

Sekretaris Lurah



PRIMA WATI SP  
NIP. 197310042014112001

## DOKUMENTASI KEGIATAN WAWANCARA





**UIAD UNIVERSITAS ISLAM  
AHMAD DAHLAN**

LEMBAGA BAHASA



**SURAT KETERANGAN KEABSAHAN ABSTRAK**

Nomor:387.L4/III.3.AU/A/KET/2024

Lembaga Bahasa Universitas Islam Ahmad Dahlan Sinjai, dengan ini menyatakan bahwa abstrak yang berjudul:

*“Strategi Pengelolaan Resiko Dalam Menghadapi Fluktuasi Harga Tomat” (Studi Kasus Petani Tomat di Kelurahan Tassitulu Kecamatan Sinjai Barat Kabupaten sinjai)”*

dengan identitas pemilik:

Nama : **MARDINATULMUNAWARAH**  
NIM : 200303067  
Program Studi : Ekonomi Syariah

Telah diterjemahkan dan direvisi oleh LEMBAGA BAHASA Universitas Islam Ahmad Dahlan Sinjai dan dinyatakan LAYAK untuk dipublikasikan.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Sinjai, 22 Jumadil Akhir 1446 H  
23 Desember 2024 M

Ketua Lembaga Bahasa,

**Dr. AMRAN AR, S.Pd.I., M.Pd.I.**  
NBM: 12301191

**SURAT KETERANGAN HASIL TURNITIN**

Sehubungan dengan kewajiban Tes Turnitin dengan **Similarity Check** minimal 30% sebagai salah satu kelengkapan persyaratan administrasi bagi mahasiswa, dengan ini Lembaga Perpustakaan UIAD Sinjai menerangkan bahwa:

Nama : **Mardinatul Munawarah**  
Nim : **200303067**  
Prodi : **Ekos**  
File : **Skripsi**  
Status : **Lulus dengan 18% Similarity Check**

Adalah benar telah dilakukan **Similarity Check** dan **Lulus** sebagaimana data terlampir, dan surat ini dibuat berdasarkan keadaan yang sebenarnya untuk bisa dipergunakan sebagaimana mestinya.

Sinjai, 18 Desember 2024  
Kepala Perpustakaan  
  
**Irwan Setiawan, S.I.P., M. I. Kom**  
NBM : 1341989

# Asriani Abbas

## Mardinatul Munawarah 200303067

- Mari 190202062
- Perpustakaan
- LL DIKTI IX Turnitin Consortium Part V

### Document Details

Submission ID trnoid::13118240752	57 Pages
Submission Date Dec 18, 2024, 12:12 PM GMT+8	9,849 Words
Download Date Dec 18, 2024, 2:26 PM GMT+8	65,560 Characters
File Name fbx_skripsi.docx	
File Size 59.8 KB	

## 18% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

### Filtered from the Report

- Bibliography
- Quoted Text

### Top Sources

- 17% Internet sources
- 5% Publications
- 6% Submitted works (Student Papers)



### Integrity Flags

#### 0 Integrity Flags for Review

No suspicious text manipulations found.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.

**BIODATA PENULIS**

Nama : Mardinatulmunawarah  
Nim : 200303067  
Tempat/TGL : Sinjai 16 Februari 2002  
Alamat : Sinjai Barat  
Pengalaman Organisasi :-  
Riwayat pendidikan  
SD/MI : SD Negeri 181 Kaluarang  
SLTP/MTS : SMP Negeri 1 Sinjai Barat  
SMU/MA : SMA Negeri 6 Sinjai  
Handphone : 085945355290  
Email s :  
[mardinatulmunawwarah@gmail.com](mailto:mardinatulmunawwarah@gmail.com)  
Nama Orang Tua : Asri  
Kartini