

**ANALISIS KEPUASAN KONSUMEN TERHADAP BENIH
PADI BERSERTIFIKAT (Studi Kasus : Kelompok Penangkar
Tani Jaya Desa Pematang Pelintahan Kecamatan Sei Rampah
Kabupaten Serdang Bedagai)**

S K R I P S I

Oleh :

ROSIDAH

NPM : 1504300161

Program Studi : AGRIBISNIS



UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2019**

**ANALISIS KEPUASAN KONSUMEN TERHADAP BENIH
PADI BERSERTIFIKAT (Studi Kasus : Kelompok Penangkar
Tani Jaya Desa Pematang Pelintahan Kecamatan Sei Rampah
Kabupaten Serdang Bedagai)**

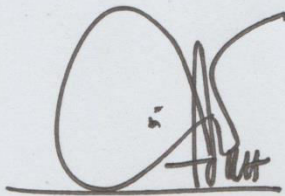
SKRIPSI

Oleh:

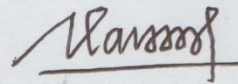
**ROSIDAH
1504300161
AGRIBISNIS**

Disusun Sebagai Salah Satu Syarat untuk Menyelesaikan Strata 1 (S1) Pada
Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Komisi Pembimbing



Muhammad Thamrin, S.P., M.Si.
Ketua



Mailina Harahap, S.P., M.Si.
Anggota



Disahkan Oleh:
Ir. Asritahar Munar, M.P.

Tanggal lulus : 19 Maret 2019

PERNYATAAN

Dengan ini saya :

Nama : Rosidah

NPM : 1504300161

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul Analisis Kepuasan Konsumen Terhadap Benih Padi Bersertifikat (Studi Kasus : Kelompok Penangkar Tani Jaya Desa Pematang Pelintahan Kecamatan Sei Rampah Kabupaten Serdang Bedagai) adalah berdasarkan hasil penelitian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri. Jika terdapat karya orang lain, saya akan mencantumkan sumber yang jelas.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari ternyata ditemukan adanya penjiplakan (plagiarisme), maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang diperoleh. Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar tanpa paksaan dari pihak manapun.

Medan, Maret 2019

Yang menyatakan



Rosidah

RINGKASAN

Rosidah 1504300161 dengan judul “**Analisis Kepuasan Konsumen Terhadap Benih Padi Bersertifikat (Studi Kasus : Kelompok Penangkar Tani Jaya, Desa Pematang Pelintahan, Kecamatan Sei Rampah, Kabupaten Serdang Bedagai)**”. Dibimbing oleh **Muhammad Thamrin, S.P., M.Si.** sebagai ketua komisi pembimbing dan **Mailina Harahap, S.P., M.Si.** sebagai anggota komisi pembimbing.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui karakteristik konsumen Kelompok Penangkar Tani Jaya, menganalisis kepuasan konsumen terhadap benih padi bersertifikat pada bulan Desember 2018 sampai bulan Februari 2019.

Metode penelitian dilakukan dengan studi kasus (*case study*). Metode penarikan sampel menggunakan teknik non-probability yaitu accidental sampling. Sampel yang diteliti sebanyak 30 sampel dengan ketentuan konsumen adalah petani yang telah menggunakan benih padi bersertifikat dari Kelompok Penangkar Tani Jaya. Metode analisis yang digunakan adalah metode deskriptif, *Importance Performance Analysis* (IPA) dan *Customer Satisfaction Index* (CSI).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Karakteristik konsumen Kelompok Penangkar Tani Jaya adalah semua konsumen berjenis kelamin laki – laki dan sudah menikah dengan usia yang paling dominan 31 – 40 tahun. Tingkat pendidikan konsumen sebagian besar adalah SD dan status pekerjaan usahatani padi sebagai pekerjaan utama dengan rata – rata pendapatan per bulan di luar usahatani padi adalah sebesar Rp 500.000 – Rp 999.999. Sebagian besar konsumen telah berusahatani 15 – 36 tahun dengan melakukan budidaya 2 kali dalam setahun. Status lahan sebagian besar konsumen milik sendiri dengan rata – rata luas lahan < 0,5 Ha. Hasil perhitungan CSI sebesar 78,34% secara keseluruhan konsumen puas terhadap kinerja atribut – atribut benih padi bersertifikat yang diproduksi oleh Kelompok Penangkar Tani Jaya.

Kata kunci : *konsumen, benih padi bersertifikat, kepuasan*

SUMMARY

Rosidah 1504300161 with the title "**Analysis of Consumer Satisfaction with Certified Rice Paddy Seeds (Case Study: Kelompok Penangkar Tani Jaya, Pematang Pelintah Village, Sei Rampah District, Serdang Bedagai Regency)**". Supervised by **Muhammad Thamrin, S.P., M.Sc.** as chairman of the supervisory commission and **Mailina Harahap, S.P., M.Sc.** as a member of the supervisory commission.

This study aims to determine the consumer characteristics of the Kelompok Penangkar Tani Jaya , analyzing customer satisfaction with certified rice seeds in December 2018 to February 2019.

The research method is carried out with a case study. The sampling method uses a non-probability technique that is accidental sampling. The samples studied were 30 samples provided that consumers were farmers who had used certified rice seeds from the Jaya Farmer Breeders Group. The analytical method used is descriptive method, Importance Performance Analysis (IPA) and Customer Satisfaction Index (CSI).

The results showed that the consumer characteristics of the Kelompok Penangkar Tani Jaya were all male and married consumers with the most dominant age of 31-40 years. The level of education of consumers is mostly elementary school and the employment status of rice farming as the main job with an average income per month outside of rice farming is Rp. 500,000 - Rp. 999,999. Most consumers have cultivated 15-36 years by conducting cultivation twice a year. The status of the land of most consumers is owned by themselves with an average land area of <0.5 ha. The results of CSI calculations of 78.34% as a whole consumers were satisfied with the performance of the attributes of certified rice seeds produced by the Kelompok Penangkar Tani Jaya.

Key words : *costumer, certified rice seeds, satisfaction*

RIWAYAT HIDUP

ROSIDAH lahir di Pematang Pelintahan 21 Januari 1997, anak ketujuh dari 10 bersaudara dari Ayahanda Tukiman dan Ibunda Suriati.

1. Tahun 2009, menyelesaikan pendidikan Sekolah Dasar Al – Wasliyah 47 Desa Pematang Pelintahan, Kecamatan Sei Rampah, Kabupaten Serdang Bedagai.
2. Tahun 2012, menyelesaikan pendidikan Sekolah Menengah Pertama di Madrasah Tsanawiyah Muhammadiyah 16 Sei Rampah, Kabupaten Serdang Bedagai.
3. Tahun 2015, menyelesaikan pendidikan Sekolah Menengah Atas Negeri 5 Kota Tanjung Balai.
4. Tahun 2015, diterima di Fakultas Pertanian Muhammadiyah Sumatera Utara Jurusan Agribisnis.
5. Bulan Januari sampai Februari 2018, mengikuti Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT. Perkebunan Nusantara IV Kebun Tanah Hitam Ulu Kecamatan Lima Puluh, Kabupaten Batu Bara.
6. Bulan Desember 2018 sampai Februari 2019, melaksanakan Penelitian Skripsi di Kelompok Penangkar Tani Jaya Desa Pematang Pelintahan, Kecamatan Sei Rampah, Kabupaten Serdang Bedagai.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim.

Alhamdulillahirabbil'alamin, puji dan syukur kepada Allah SWT, karena dengan rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi penelitian ini guna melengkapi dan memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh Gelar Sarjana Pertanian pada Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, Medan. Adapun judul skripsi penelitian ini adalah “ Analisis Kepuasan Konsumen Terhadap Benih Padi Bersertifikat (Studi Kasus : Kelompok Penangkar Tani Jaya Desa Pematang Pelintahan Kecamatan Sei Rampah Kabupaten Serdang Bedagai).

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan. Dengan demikian penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan pada penulisan skripsi nantinya.

Medan, Maret 2019

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
RINGKASAN	i
RIWAYAT HIDUP	iii
UCAPAN TERIMA KASIH	iv
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
PENDAHULUAN	1
Latar Belakang	1
Perumusan Masalah	4
Tujuan Penelitian	4
Manfaat Penelitian	4
TINJAUAN PUSTAKA	5
Tanaman Padi	5
Benih padi	5
Konsumen	7
Karakteristik Konsumen	8
Atribut Produk	9
Kepuasan Konsumen	10
Penelitian Terdahulu	13
Kerangka Pemikiran	15
METODE PENELITIAN	17
Metode Penelitian	17
Metode Penentuan Lokasi	17
Metode Penarikan Sampel	17
Metode Pengumpulan Data	18
Metode Analisis Data	18
Uji Validitas	18
Uji Reliabilitas	19

Defenisi dan Batasan Operasional.....	29
DESKRIPSI DAN GAMBARAN UMUM.....	30
Gambaran Umum Lokasi Penelitian	30
Gambaran Umum Kelompok Penangkar Tani Jaya	31
Struktur organisasi Kelompok Penangkar Tani Jaya	32
HASIL DAN PEMBAHASAN.....	34
Karakteristik Konsumen Kelompok Penangkar Tani Jaya.....	34
Hasil Pengujian Kuesioner	39
Analisis Kepuasan Konsumen Terhadap Benih Padi Bersertifikat.....	40
KESIMPULAN DAN SARAN.....	47
Kesimpulan	47
Saran.....	47
DAFTAR PUSTAKA	48
LAMPIRAN.....	50

DAFTAR TABEL

Nomor	Judul	Halaman
1.	Skor Penilaian Tingkat Kepentingan Benih Padi Bersertifikat.....	20
2.	Indikator Tingkat Kepentingan Benih Padi Bersertifikat	21
3.	Skor dan Kriteria Tingkat Kinerja Atribut Benih Padi Bersertifikat.....	22
4.	Indikator Tingkat Kinerja Atribut Benih Padi Bersertifikat	23
5.	Rentang Skala Tingkat Kepentingan	25
6.	Kriteria Indeks Kepuasan Konsumen	28
7.	Jumlah Penduduk Desa Pematang Pelintahan	30
8.	Luas Lahan Kelompok Penangkar Tani Jaya.....	31
9.	Jumlah Alat Kelompok Penangkar Tani Jaya.....	32
10.	Karakteristik Konsumen Berdasarkan Jenis Kelamin.....	34
11.	Karakteristik Konsumen Berdasarkan Usia	35
12.	Karakteristik Konsumen Berdasarkan Status Pernikahan.....	35
13.	Karakteristik Konsumen Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	36
14.	Karakteristik Konsumen Berdasarkan Pendapatan Di Luar Usahatani Per Bulan.....	37
15.	Karakteristik Konsumen Berdasarkan Status Pekerjaan	37
16.	Karakteristik Konsumen Berdasarkan Lama Berusahatani Padi	38
17.	Karakteristik Konsumen Berdasarkan Budidaya Dalam Setahun	38
18.	Karakteristik Konsumen Berdasarkan Status Kepemilikan Lahan	39
19.	Karakteristik Konsumen Berdasarkan Luas Lahan	39
20.	Hasil Uji Validitas	40
21.	Tingkat Kepentingan dan Tingkat Kinerja serta Rata - rata Atribut Benih Padi Bersertifikat.....	41
22.	Hasil <i>Customer Satisfaction Index</i> (CSI).....	46

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Judul	Halaman
1.	Skema Kerangka Pemikiran.....	16
2.	Diagram Kartesius.....	26
3.	Struktur Organisasi Kelompok Penangkar Tani Jaya	33
4.	Diagram kartesius IPA Benih Padi Bersertifikat	43

DAFTAR LAMPIRAN

Nomor	Judul	Halaman
1.	Uji Validitas dan Reliabilitas	50
2.	Skor Penilaian Tingkat Kepentingan dan Kinerja.....	54
3.	Kuesioner Penelitian	56

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Salah satu komoditas yang memiliki arti penting di Indonesia adalah padi. Dibeberapa wilayah yang rumah tangganya biasa mengkonsumsi pangan non beras (sagu, ubi dan jagung) seiring dengan meningkatnya pendapatan, maka pola pangan mereka mulai bergeser ke beras. Sementara itu, arah kegiatan pembangunan pertanian di Indonesia dalam rangka mewujudkan ketahanan pangan, khususnya swasembada beras, telah tercantum dalam Peraturan Menteri Pertanian N0.15/Permentan/Rc.110/1/2010 selama lima tahun, serta diperkuat oleh Instruksi Presiden No.5 tahun 2011 tentang Pengamanan Produksi Beras Nasional dalam menghadapi kondisi iklim ekstrim (Isaskar dan Dwiastuti, 2016).

Usaha peningkatan produksi padi terus-menerus diupayakan baik melalui program intensifikasi, ekstensifikasi dan diversifikasi. Program intensifikasi yang telah dilakukan meliputi : 1) penggunaan benih bermutu, 2) irigasi, 3) usahatani yang baik, 4) pemupukan berimbang, 5) pengendalian hama dan penyakit, 6) penanganan pasca panen yang baik, 7) pemasaran. Penggunaan benih bermutu sangat erat kaitannya dengan benih bersertifikat, karena benih yang sudah melalui proses sertifikasi akan menghasilkan mutu genetik, yaitu penampilan benih murni dari varietas tertentu yang menunjukkan identitas genetik dari tanaman induknya, mutu fisiologis yaitu kemampuan daya hidup (viabilitas) benih yang mencakup daya kecambah dan kekuatan tumbuh benih dan mutu fisik benih yaitu penampilan benih secara prima dilihat secara fisik seperti ukuran homogen, bersih dari campuran, bebas dan tahan terhadap hama penyakit (Saryoko, 2009).

Seiring dengan meningkatnya pengetahuan konsumen terhadap benih bersertifikat dalam meningkatkan produktivitas, mutu hasil dan nilai ekonomis produk komoditi yang dihasilkan, sehingga permintaan akan benih padi bersertifikat semakin meningkat. Perkembangan teknologi sangat diperlukan untuk meningkatkan produksi benih padi bersertifikat. Dengan adanya teknologi dapat mempermudah dan mendukung seluruh kegiatan proses produksi dengan lancar. Peningkatan produksi benih padi bertujuan untuk memenuhi jumlah permintaan konsumen.

Permintaan konsumen terhadap benih padi bersertifikat tidak lepas dari faktor – faktor yang mempengaruhi. Faktor- faktor tersebut terdiri dari faktor internal dan eksternal. Faktor internal adalah faktor diri dari petani itu sendiri misalnya tingkat pengetahuan, daya beli dan pengalaman berusahatani, sedangkan faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar, misalnya ketersediaan, harga dan bukti dari manfaatnya.

Benih padi bersertifikat memberikan banyak manfaat bagi konsumen dalam menjalankan usahatannya, karena benih padi bersertifikat mempunyai kelebihan dibandingkan dengan benih tidak bersertifikat. Adapun kelebihan dari benih bersertifikat yaitu mengurangi resiko kegagalan budidaya karena benih mampu tumbuh baik pada kondisi lahan yang kurang menguntungkan, produksinya lebih tinggi dan tahan terhadap hama dan penyakit. Walaupun harga belinya lebih mahal dari benih yang tidak bersertifikat, konsumen selalu akan puas dan mempunyai harapan – harapan besar dalam keberhasilan usahatannya.

Peningkatan kualitas dan kuantitas produk merupakan hal yang sangat penting, karena dapat merangsang ketertarikan konsumen dan menghasilkan

konsumen yang puas akan benih padi tersebut. kepuasan atau *satisfaction* adalah adalah kata dari bahasa latin yaitu *statis* yang berarti *enough* atau cukup dan *facere* yang berarti *to do* atau melakukan. Jadi, produk atau jasa yang dapat memuaskan adalah produk atau jasa yang sanggup memberikan sesuatu yang dicari oleh konsumen sampai pada tingkat yang cukup tinggi. (Irawan, 2007).

Kelompok Penangkar Tani Jaya merupakan produsen benih padi bersertifikat, yang terletak di Desa Pematang Pelintahan, Kecamatan Sei Rampah, Kabupaten Serdang Bedagai. Kelompok Penangkar Tani Jaya bergerak dalam bidang produksi dan distribusi benih padi bersertifikat, yang terdiri dari dua kelas label yaitu kelas pertama label putih dan kelas kedua label ungu. Dari kedua kelas label yang banyak diminati oleh konsumen adalah label ungu. Para konsumen lebih memilih label ungu karena harganya lebih murah dibandingkan dengan harga label putih.

Keputusan konsumen untuk menentukan pilihan terhadap dua kelas label didorong oleh tingkat kepuasan konsumen. Berbagai atribut – atribut benih padi bersertifikat seperti, ketahanan hama penyakit, daya tumbuh, produktivitas (hasil panen), harga benih dan ketersediaan benih merupakan aspek penting dalam menentukan kepuasan konsumen. Dengan mengetahui kepuasan konsumen tersebut maka produsen memiliki nilai jual produk tinggi dan dapat mengidentifikasi atribut – atribut yang dinilai penting oleh konsumen.

Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti tertarik melakukan penelitian yang berjudul “ Analisis Kepuasan Konsumen Terhadap Benih Padi Bersertifikat (Studi Kasus : Kelompok Penangkar Tani Jaya, Desa Pematang Pelintahan, Kecamatan Sei Rampah, Kabupaten Serdang Bedagai).

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang dibahas adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana karakteristik konsumen Kelompok Penangkar Tani Jaya ?
2. Bagaimana kepuasan konsumen terhadap benih padi bersertifikat yang diproduksi oleh Kelompok Penangkar Tani Jaya ?

Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan, maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mengidentifikasi karakteristik konsumen Kelompok Penangkar Tani Jaya.
2. Menganalisis kepuasan konsumen terhadap benih padi bersertifikat yang diproduksi oleh Kelompok Penangkar Tani Jaya.

Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan berguna untuk:

1. Bagi Kelompok Penangkar Tani Jaya, penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dalam pengembangan sesuai dengan kepuasan konsumen.
2. Bagi Pemerintah melalui instansi terkait, sebagai dasar pertimbangan dalam peningkatan produksi padi.
3. Bagi peneliti, penelitian ini sebagai langkah awal dalam penerapan ilmu pengetahuan yang telah diperoleh selama perkuliahan.
4. Bagi pihak- pihak yang membutuhkan, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu sumber informasi.

TINJAUAN PUSTAKA

Tanaman Padi

Padi merupakan tanaman pangan berupa rumput berumpun. Tanaman Pertanian padi pertama berasal dari dua benua, yaitu Asia dan Afrika Barat tropis dan subtropis. Penanaman padi sudah dimulai pada 3.000 tahun SM di Zhejiang (Cina). Berdasarkan sistem budidaya, tanaman padi di Indonesia dibedakan dalam dua tipe, yaitu padi gogo (padi kering, padi ladang) dan padi sawah (Purwono dan Purnamawati 2007). Menurut Tjitrosoepomo 2004, Klasifikasi tanaman padi adalah sebagai berikut:

Kingdom : Plantae
Divisio : Spermatophyta
Sub Divisio : Angiospermae
Classis : Monocotyledonae
Ordo : Poales
Familia : Graminae
Genus : *Oryza*
Spesies : *Oryza sativa* L.

Benih Padi

Benih adalah biji tumbuhan yang berasal dari bakal biji yang dibuahi, digunakan manusia untuk tujuan pertanaman, sebagai sarana untuk mencapai produksi maksimum dan lestari melalui pertanaman yang jelas identitas genetiknya dan homogen kinerjanya staminanya (Darius 2010). Menurut Undang-Undang No 12 tahun 1992 dan PP No 44 tahun 1995 yang dimaksud dengan benih adalah semua bentuk bahan tanaman dari proses generatif berupa biji

maupun vegetatif seperti stek, cangkok, umbi dan lain-lain. Benih berfungsi sebagai pelestari spesies sekaligus sebagai pembawa sifat karakteristik spesiesnya dan dapat diarahkan untuk mencapai tujuan tertentu baik untuk produksi maupun kualitas hasilnya.

Benih padi adalah gabah yang dihasilkan dengan cara dan tujuan khusus untuk disemaikan untuk menjadi bahan pertanaman. Kualitas benih ditentukan oleh prosesnya, mulai dari proses perkembangan dan pemasakan benih, panen, perontokan, pembersihan, pengeringan, penyimpanan benih sampai pada fase pertumbuhan di persemaian. Benih bersertifikat adalah benih yang terjamin mutunya dan juga bebas dari bibit penyakit. Pemberian sertifikat ini dilakukan oleh Sub Direktorat Pembinaan Mutu Benih, Departemen Pertanian. Benih bermutu harus memenuhi kriteria enam tepat yaitu tepat varietas, tepat mutu, tepat jumlah, tepat waktu, tepat tempat dan tepat harga (Darius 2010).

Dalam hal pertanaman, benih menurut Peraturan Menteri Pertanian Republik Indonesia Nomor: 39/Permentan/OT. 140/8/2006 dibagi atas beberapa kelas, antara lain:

1. Benih Penjenis atau *Breeder Seeds* (BS) adalah benih yang dihasilkan dibawah pengawasan para pemulia dengan prosedur baku yang memenuhi standar sertifikasi sistem mutu sehingga tingkat kemurnian genetik varietas terpelihara dengan baik. Bentuk benih penjenis ini dapat berupa pohon induk pemulia ataupun organ vegetatif. Dimana benih selanjutnya digunakan sebagai bahan dasar untuk memproduksi benih selanjutnya.

2. Benih Dasar atau *Foundation Sees* (FS) adalah benih yang dihasilkan dari turunan benih penjenis yang dipelihara sehingga identitas dan tingkat kemurnian

varietas dapat memenuhi standar mutu benih bina yang ditetapkan. Pada perbanyakan vegetatif, benih ini dapat berupa kebun sumber mata temple (*Entress*) dan biasanya diproduksi oleh lembaga perbenihan (pemerintah).

3. Benih Pokok atau *Stock Seeds* (SS) adalah benih yang dihasilkan dari perbanyakan benih dasar atau benih penjenis dengan tingkat kemurnian yang dipelihara untuk memenuhi standar mutu bina yang ditetapkan dan disebar oleh Balai-balai benih dan merupakan turunan dari benih dasar.

4. Benih Sebar atau *Extension seeds* (ES) dapat diproduksi dari benih pokok, benih dasar atau benih penjenis yang memenuhi standar mutu bina. Merupakan benih yang dihasilkan oleh kebun-kebun benih atau petani penangkar.

Hal yang membedakan benih bersertifikat dengan benih biasa adalah benih bersertifikat yaitu benih yang dihasilkan dengan cara dan tujuan khusus untuk disemaikan menjadi pertanaman dan kemudian disertifikasi oleh Balai Pengawasan dan Sertifikasi Benih (BPSB). Sedangkan benih biasa merupakan benih yang disisihkan dari hasil panen pertanaman dan tidak disertifikasi oleh BPSB.

Konsumen

Konsumen adalah individu atau kelompok yang berusaha untuk memenuhi atau mendapatkan barang atau jasa yang dipengaruhi untuk kehidupan pribadi atau kelompoknya (Kotler, 2005). konsumen diartikan sebagai dua jenis konsumen yaitu konsumen individu dan konsumen organisasi. Konsumen individu adalah konsumen yang membeli barang atau jasa untuk digunakan sendiri, atau digunakan oleh keluarga. Konsumen organisasi adalah konsumen yang membeli barang atau jasa untuk menjalankan seluruh kegiatan-kegiatan

organisasinya (Sumarwan 2011). Sedangkan menurut Undang-Undang Nomor 8 tahun 1999 tentang perlindungan konsumen, Konsumen adalah setiap orang pemakai barang atau jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi diri sendiri, keluarga, orang lain, maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan.

Setiap konsumen berusaha untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dengan pemenuhan yang maksimal. Jumlah dan keanekaragaman barang yang dapat dipenuhi bergantung pada besar pendapatan atau penghasilan. Tingkat kemakmuran dan kesejahteraan seseorang atau masyarakat bergantung pada tingkat konsumsi yang digunakan. Berikut merupakan sifat-sifat konsumen, yaitu:

1. Ingin mengetahui keadaan atau ciri-ciri barang-barang yang akan dibeli.
2. Menginginkan barang yang baik dan berkualitas.
3. Menginginkan barang yang murah harganya.
4. Menginginkan kejujuran dalam bertransaksi jual beli.

Karakteristik Konsumen

Sumarwan (2011) mengelompokkan karakteristik konsumen menjadi tiga bagian yaitu karakteristik demografi, ekonomi, dan sosial konsumen.

1. Karakteristik demografi meliputi beberapa variabel seperti usia, pendidikan, pekerjaan dan lokasi geografis.
2. Karakteristik ekonomi, menggambarkan karakteristik konsumen dilihat dari pendapatan. Pendapatan merupakan imbalan yang diterima oleh seorang konsumen dari pekerjaan yang dilakukan olehnya untuk mencari nafkah. Pendapatan pada umumnya diterima dalam bentuk uang. Pendapatan adalah sumber daya material yang sangat penting bagi konsumen, karena dengan

pendapatan itulah konsumen bisa membiayai kegiatan konsumsinya. Jumlah pendapatan akan menggambarkan besarnya daya beli dari seorang konsumen, daya beli akan menggambarkan banyaknya produk dan jasa yang bisa di beli dan dikonsumsi oleh seorang konsumen dan seluruh anggota keluarganya.

3. Karakteristik sosial, menggambarkan karakteristik konsumen dilihat dari kelas sosial. Kelas sosial adalah bentuk lain dari pengelompokan masyarakat ke dalam kelas atau kelompok yang berbeda. Kelas sosial akan mempengaruhi jenis produk, jenis jasa, dan merek yang dikonsumsi oleh konsumen.

Atribut Produk

Atribut merupakan karakteristik yang membedakan suatu produk dengan produk yang lainnya serta menjadi faktor yang dipertimbangkan konsumen dalam pembelian suatu produk (Pratifhriasari dan Fathiyakun, 2017). Keunikan suatu produk dapat dengan mudah menarik perhatian konsumen dilihat dari atribut - atribut yang dimilikinya. Suatu produk (barang atau jasa) pada dasarnya adalah sekumpulan atribut-atribut yang dapat dibedakan atas ciri-ciri, fungsi dan manfaat. Ciri-ciri dapat berupa ukuran karakteristik, komponen dan bagian-bagiannya, bahan dasar, proses manufaktur, jasa, penampilan, harga, susunan maupun tanda merek (*trademark*). Manfaat dapat berupa kegunaan, kesenangan yang berhubungan dengan panca indra, dan manfaat non material, seperti kesehatan dan penghemat waktu. Manfaat bisa berupa manfaat langsung dan manfaat tidak langsung.

Sehingga, kekuatan kepercayaan para konsumen terhadap suatu produk ditunjukkan oleh pengetahuan konsumen pada atribut suatu produk dan manfaat yang diberikan oleh produk tersebut. Oleh karena itu, perlu memahami atribut apa

saja yang ada dalam produk dan atribut mana yang dianggap paling penting oleh konsumen dari suatu produk.

Kepuasan Konsumen

Setelah membeli suatu produk seorang konsumen tidak akan berhenti pada proses konsumsi saja. Konsumen akan melakukan evaluasi pasca konsumsi. Hasil dari evaluasi tersebut konsumen merasa puas atau tidak terhadap konsumsi produk tertentu. Kepuasan konsumen sebagai evaluasi secara sadar atau penilaian kognitif menyangkut apakah kinerja produk relatif bagus atau jelek atau apakah produk bersangkutan cocok atau tidak cocok dengan pemakaiannya. Menurut Kotler (2005) kepuasan konsumen merupakan fungsi dari seberapa dekat antara harapan pembeli atas suatu produk dengan daya guna yang dirasakan dari produk tersebut. Jika daya guna dari produk tersebut berada di bawah harapan pelanggan, maka pelanggan tersebut merasa dikecewakan (tidak puas) dan jika memenuhi harapannya maka pelanggan tersebut merasa puas.

kepuasan konsumen ialah konsep penting dalam pemasaran dan penelitian konsumen. Jika konsumen merasa puas dengan suatu produk atau merek, konsumen cenderung akan terus membeli dan menggunakannya serta memberitahu orang lain tentang pengalaman yang telah didapat tentang produk tersebut. Sedangkan ketidakpuasan muncul ketika kinerja suatu produk ternyata lebih buruk dari kinerja yang diharapkan maka konsumen akan merasa tidak puas dan cenderung tidak akan melakukan pembelian ulang bahkan dapat mengecam langsung produsen, pengecer, serta menceritakannya pada konsumen lainnya (Abdurachman, 2011).

Menurut Irawan (2007) terdapat 5 faktor yang mendorong kepuasan konsumen yaitu :

1. Kualitas produk, Konsumen akan merasa puas bila hasil evaluasi menunjukkan bahwa produk yang mereka gunakan berkualitas. Dimensi dari kualitas produk yaitu *performance* (kinerja), *durability*, *feature*, *consistency*, dan *design*.
2. Harga, salah satu faktor pendorong kepuasan konsumen yang dianggap paling sensitif bagi konsumen.
3. *Service quality*, merupakan komponen pembentuk kepuasan konsumen terutama untuk industry jasa. *Service quality* diyakini mempunyai lima dimensi yaitu, *reliability*, *responsiveness*, *assurance* dan *tangible*.
4. *Emotional factor*, Kepuasan yang ditimbulkan oleh konsumen bukan karena kualitas dari produk tersebut tetapi *self-esteem* atau *social value* yang membuat konsumennya menjadi puas terhadap merek atau produk tertentu.
5. Kemudahan untuk mendapatkan produk atau jasa, konsumen yang tidak perlu mengeluarkan biaya tambahan atau tidak perlu membuang waktu untuk mendapatkan suatu produk atau jasa akan cenderung puas terhadap produk atau jasa tersebut. Pelanggan akan semakin merasa puas apabila dapat memperoleh produk atau jasa yang mereka inginkan relatif mudah, nyaman, dan efisien dalam mendapatkannya.

Menurut Rangkuti (2006) kepuasan konsumen dapat diukur dengan cara sebagai berikut :

1. Tradisional Approach Konsumen diminta memberikan penilaian pada masing masing indikator produk yang mereka amati umumnya menggunakan skala likert, yaitu memberikan peringkat dari satu (sangat tidak puas) sampai lima

(sangat puas) selanjutnya konsumen juga diminta memberikan penilaian atas produk atau jasa tersebut secara keseluruhan. Skala likert adalah skala yang digunakan mengukur variabel penelitian untuk fenomena sosial spesifik, seperti sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau sekelompok orang.

2. Analisis Secara Deskriptif. Analisis deskriptif umumnya digunakan untuk memberikan informasi mengenai karakteristik variabel penelitian yang utama dan data demografi responden. Mengukur kepuasan pelanggan secara deskriptif misalnya membandingkan hasil kepuasan tahun lalu dengan tahun ini, maka diperlukan analisis statistik secara deskriptif diantaranya dengan perhitungan nilai rata-rata, nilai distribusi, standar deviasi, serta koefisien korelasi antar variabel penelitian.
3. Pendekatan Terstruktur Pendekatan ini paling sering digunakan untuk mengukur kepuasan pelanggan. Caranya responden diminta untuk memberikan penilaian terhadap sebuah produk. Metode yang digunakan yaitu *Customers Satisfaction Index* (CSI) digunakan untuk mengetahui tingkat kepuasan konsumen secara menyeluruh dengan melihat tingkat kepentingan dari atribut-atribut produk/jasa. Cara untuk mengukur *Customer Satisfaction Index* dilakukan melalui empat tahap, yaitu :
 - a. *Means Important Factor* (MIS) dan *Means Satisfaction Score* (MSS)
 - b. Membuat *Weight Factor* (WF)
 - c. Membuat *Weight Score* (WS)
 - d. Menentukan nilai CSI

Penelitian Terdahulu

Mulyani (2012) meneliti tentang “Analisis Sikap dan Kepuasan Petani terhadap Benih Kedelai”. penelitian ini menggunakan analisis deskriptif, multiatribut *fishbein*, IPA, dan CSI. Berdasarkan hasil analisis deskriptif tentang karakteristik responden, semua petani responden berjenis kelamin laki-laki (100%) dan sudah menikah (100%) dengan usia antara 31-40 tahun (32,5%). Tingkat pendidikan petani responden sebagian besar adalah SD (82,5%) dan status pekerjaan menjadikan bertani sebagai pekerjaan utama (97,5%). Rata-rata pendapatan di luar usahatani sebagian besar adalah sebesar < Rp 500.000 (95%). Sebagian besar petani responden telah berusahatani < 5 tahun (28%) dengan melakukan budidaya dalam satu tahun dua kali (50%). Status lahan dari petani responden sebagian besar adalah milik sendiri (60%) dengan rata-rata luas lahan >5.000 m² (52,5%). Dalam melakukan pola tanam sebagian besar dari petani responden menerapkan pola tanam edamame, tanaman lain, edamame (50%) dengan memperoleh rata-rata hasil panen antara 500-1.000 kg (45%). Hasil kuadran IPA pada benih kedelai edamame menunjukkan bahwa atribut ketersediaan benih di pasar berada pada kuadran I yang memiliki prioritas tinggi untuk segera diperbaiki. Pada kuadran II terdapat atribut harga benih, harga jual polong, produktivitas, dan keseragaman masak panen yang perlu dipertahankan karena kinerjanya dinilai sudah baik. Kuadran III terdapat atribut ketahanan hama penyakit yang memiliki prioritas rendah untuk diperbaiki. Sedangkan pada kuadran IV terdapat atribut daya tumbuh dan jumlah polong yang dinilai terlalu berlebihan. Dari hasil analisis CSI menunjukkan bahwa petani responden sangat puas terhadap benih kedelai edamame (82%) .

Febby Kurniawati (2014) meneliti tentang “ Analisis Sikap, Kepuasan, Dan Loyalitas Petani Terhadap Benih Jagung Hibrida Bisi-2 di Desa Gadu Barat, Kecamatan Ganding, Kabupaten Sumenep “. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi karakteristik, proses keputusan pembelian, sikap, kepuasan, dan loyalitas petani dalam menggunakan benih jagung hibrida Bisi-2 di desa Gadu Barat. Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif, multiatribut *Fishbein*, *Customer Satisfaction Index (CSI)*, *Importance Performance Analysis (IPA)* dan loyalitas piramida. Hasil dari karakteristik petani berjenis kelamin laki-laki, berusia 60-69 tahun, menikah, tingkat pendidikan terakhir sekolah dasar, berusahatani jagung sebagai pekerjaan utama, dengan motivasi untuk memperoleh keuntungan dengan hasil panen yang tinggi, Analisis multiatribut *Fishbein* menunjukkan benih jagung hibrida Bisi-2 lebih disukai dari pada benih jagung P2 dan Guluk-guluk. Hasil *Customer Satisfaction Index (CSI)* pada benih jagung hibrida Bisi-2 puas sebesar 72 persen. Hasil analisis loyalitas pelanggan pada benih jagung Bisi-2 termasuk dalam kategori loyal.

Mega Pertiwi (2014) meneliti tentang “ Analisis Kepuasan Konsumen Terhadap Pembelian Belimbing Dewa ”. Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif, analisis tingkat kepentingan dan kinerja atribut (IPA), serta *Customer Satisfaction Index (CSI)*. Berdasarkan analisis deskriptif tentang karakteristik responden, Sebagian besar responden belimbing Dewa berjenis kelamin laki-laki dengan rentang usia antara 28-38 tahun, memiliki jumlah anggota keluarga sebanyak 5 orang, pendidikan terakhir/yang sedang ditempuh oleh responden adalah sarjana (S1), status pernikahan responden sebagian besar adalah menikah, sebagian besar responden bekerja sebagai pegawai swasta dan memiliki

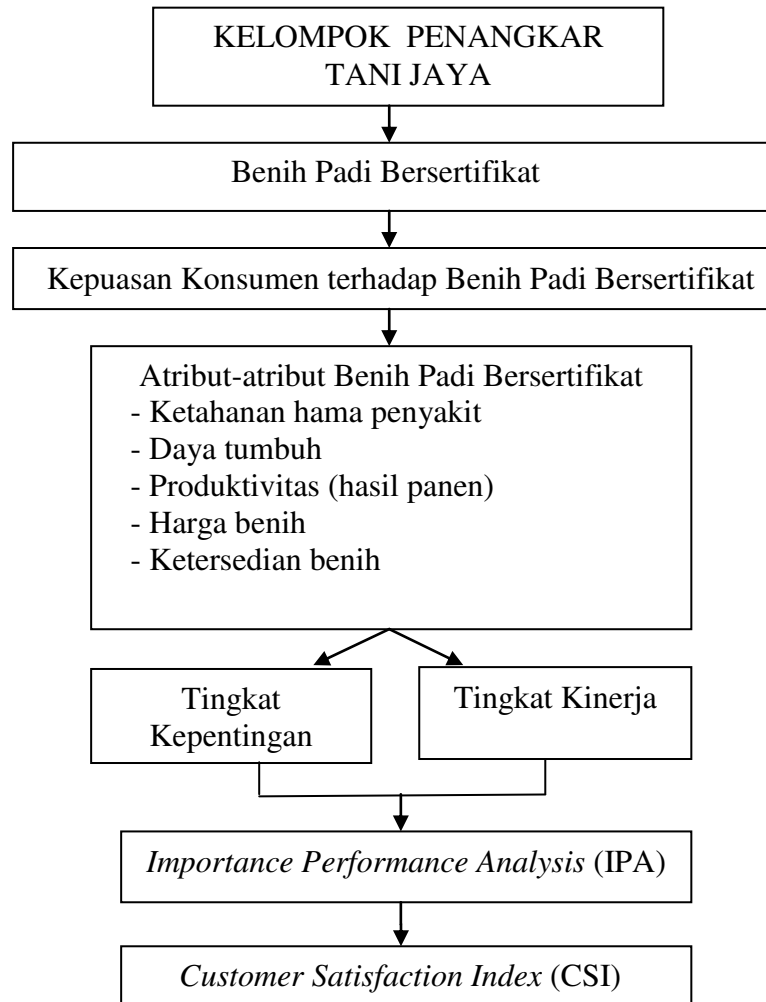
pendapatan rata-rata per bulan antara Rp 3.500.000-Rp 4.499.999, sebagian besar responden mengkonsumsi belimbing Dewa sebanyak 1 kali setiap bulannya, dan membeli belimbing Dewa kurang dari Rp 50.000 setiap bulannya. Dari hasil analisis kepuasan konsumen dengan menggunakan *Customer Satisfaction Index* (CSI), didapatkan bahwa responden secara keseluruhan sangat puas terhadap komoditas belimbing Dewa (87 %).

Berdasarkan uraian diatas dapat diketahui bahwa analisis deskriptif dapat digunakan untuk mengidentifikasi karakteristik responden. *Importance Performance Analysis* (IPA) dan *Customer Satisfaction Index* (CSI) dapat menjadi salah satu alat analisis untuk mengukur tingkat kepentingan, tingkat kinerja dan tingkat kepuasan. Oleh karena itu, alat analisis tersebut dapat digunakan dalam penelitian ini, yang membedakan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya ialah dari segi waktu, komoditi dan tempat atau lokasi penelitian. Komoditi dalam penelitian ini adalah benih padi bersertifikat dan tempat penelitian di Kelompok Penangkar Tani Jaya, Desa Pematang Pelintahan, Kecamatan Sei Rampah, Kabupaten Serdang Bedagai.

Kerangka Pemikiran

Kelompok Penangkar Tani Jaya merupakan produsen benih padi bersertifikat yang berada di Desa Pematang Pelintahan Kecamatan Sei Rampah Kabupaten Serdang Bedagai. Untuk memenuhi harapan konsumen maka perlu menganalisis kepuasan konsumen terhadap benih padi bersertifikat. Atribut – atribut yang digunakan untuk menganalisis kepuasan konsumen terhadap benih padi bersertifikat yaitu, ketahanan hama penyakit, daya tumbuh, produktivitas (hasil panen), harga benih dan ketersediaan, dengan melihat tingkat kepentingan

dan tingkat kinerja, menggunakan *Importance Performance Analysis* (IPA). Dan untuk mengukur tingkat kepuasan secara menyeluruh menggunakan *Customer Satisfaction Index* (CSI). Dapat dilihat pada Gambar berikut.



Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian

Metode Penelitian yang digunakan adalah metode studi kasus (case study) yaitu penelitian yang dilakukan dengan melihat langsung ke lapangan. Studi kasus merupakan metode yang menjelaskan jenis penelitian mengenai suatu objek tertentu selama kurun waktu atau suatu fenomena yang ditentukan pada suatu tempat yang belum sama dengan daerah lain.

Metode Penentuan Lokasi

Pelaksanaan penelitian ini berlokasi di Kelompok Penangkar Tani Jaya, Desa Pematang Pelintahan, Kecamatan Sei Rampah, Kabupaten Serdang Bedagai. Pemilihan lokasi penelitian ini dilakukan secara purposive (sengaja) berdasarkan pertimbangan bahwa Kelompok Penangkar Tani Jaya merupakan satu - satunya penangkar yang memproduksi dan mendistribusikan benih padi bersertifikat yang ada di Kecamatan Sei Rampah, Kabupaten Serdang Bedagai. Pertimbangan lainnya dalam memilih lokasi penelitian ini adalah bahwa Kabupaten Serdang Bedagai merupakan salah satu daerah penghasil gabah terbesar di Sumatera Utara.

Metode Penarikan Sampel

Penarikan responden dalam penelitian ini menggunakan teknik *non probability sampling*. *Non probability sampling* adalah teknik pengambilan sampel yang tidak memberikan peluang atau kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Pemilihan elemen-elemen sampel dilakukan dengan teknik *Accidental Sampling*. Menurut Sugiyono (2017) *Accidental Sampling* merupakan teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu konsumen yang secara kebetulan/ accidental bertemu dengan peneliti dapat

digunakan sebagai sampel, bila dipandang orang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data. Sampel dalam penelitian ini adalah 30 responden.

Metode Pengumpulan data

Data yang digunakan dalam menyusun penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diambil langsung dengan mewawancarai konsumen Kelompok Penangkar Tani Jaya dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuesioner) yang telah dipersiapkan terlebih dahulu. Data sekunder adalah data pelengkap yang diperoleh dari instansi terkait yang dapat mendukung penelitian ini seperti kantor desa dan Kelompok Penangkar Tani Jaya.

Metode Analisis Data

Untuk menguji apakah instrumen yang digunakan terukur dan akurat maka digunakan uji validitas dan reliabilitas terhadap data dengan menggunakan SPSS.

Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner yang dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan di ukur oleh kuesioner tersebut. Untuk proses ini, akan digunakan uji korelasi *Pearson Product Moment*. Sebuah item sebaiknya memiliki korelasi (r) dengan skor total masing –masing variabel $\geq 0,25$ dikatakan valid dan item yang mempunyai r -hitung $< 0,25$ tidak valid atau akan dibuang (Basuki dan Prawoto, 2016). Rumusnya *Pearson Product Moment* adalah sebagai berikut :

$$r_{xy} = \frac{n (\sum xy) - (\sum x) (\sum y)}{\sqrt{(n \sum x^2 - (\sum x)^2) (n \sum y^2 - (\sum y)^2)}}$$

Keterangan

r_{xy} = product moment antara X dan Y

X = Skor Pernyataan setiap nomor

Y = Skor total

Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah alat untuk mengukur kuesioner yang merupakan indikator dari variabel. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Pada program SPSS, metode yang digunakan dalam pengujian reliabilitas adalah menggunakan *Cronbach's Alpha*. Jika nilai *cronbach's alpha* > 0,50 dikatakan reliabel (Basuki dan Prawoto, 2016). Rumusnya adalah sebagai berikut:

$$\alpha = \left(\frac{K}{K-1} \right) \left(\frac{Si^2 - \sum Si^2}{Sx^2} \right)$$

Keterangan :

α = Koefisien realibilitas Alpa Cronbach

K = Jumlah item pertanyaan yang diuji

$\sum Si^2$ = Jumlah varian butir

Sx^2 = Varian total

Untuk menyelesaikan rumusan masalah pertama menggunakan analisis deskriptif. Menurut Nazir (2005) analisis deskriptif adalah metode penelitian membuat gambaran mengenai situasi atau kejadian, meneliti status suatu kelompok manusia, suatu objek, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Analisis deskriptif digunakan untuk

menggambarkan keadaan dari karakteristik umum konsumen Kelompok Penangkar Tani Jaya akan di kelompokkan dalam bentuk tabel berdasarkan kesamaan jawaban. Hasil yang diperoleh kemudian dipersentasekan berdasarkan jumlah responden. Persentase terbesar dari setiap hasil merupakan dominan dari masing-masing variabel yang dianalisis.

Untuk menyelesaikan rumusan masalah kedua menggunakan *Importance Performance Analysis (IPA)* dan *Customer Satisfaction Index (CSI)*. *Importance Performance Analysis* merupakan metode yang digunakan untuk menunjukkan tingkat kepentingan dengan tingkat pelaksanaan kinerja atribut produk. Tingkat kepentingan adalah seberapa penting suatu atribut bagi konsumen atau seberapa besar harapan konsumen terhadap kinerja suatu atribut. Tingkat pelaksanaan kinerja adalah bagaimana kinerja yang telah diberikan oleh pihak perusahaan terhadap konsumen (Umar, 2003). Pada penelitian ini kepuasan konsumen dapat diukur melalui tingkat kepentingan yang dapat mewakili harapan dari konsumen dan tingkat kinerja dari atribut benih padi yang dinilai. Pengukuran tingkat kepentingan menggunakan skala likert 5 tingkat.

Tabel 1. Skor Penilaian Tingkat Kepentingan Atribut Benih Padi Bersertifikat

Skor	Kepentingan
5	Sangat penting
4	Penting
3	Cukup penting
2	Tidak penting
1	Sangat tidak penting

Sumber: Supranto, 2011

Tabel 1 menunjukkan skor yang akan menjadi ukuran pada atribut benih padi bersertifikat. Skor tersebut memerlukan suatu indikator yang jelas mengenai batasan dan artinya agar dapat diukur dengan benar dan memudahkan peneliti dalam melakukan pengumpulan dan pengolahan data.

Tabel 2. Indikator Tingkat Kepentingan Atribut Benih Padi Bersertifikat

No	Atribut	Indikator
1	Ketahanan Hama Penyakit	<p>Sangat tidak penting : jika sangat mudah terserang hama penyakit dan sangat sulit dalam penanganannya</p> <p>Tidak penting : jika mudah terserang hama penyakit dan sulit dalam penanganannya</p> <p>Cukup penting : jika cukup mudah terserang hama penyakit dan cukup sulit dalam penanganannya</p> <p>Penting : jika tidak mudah terserang hama penyakit dan tidak sulit dalam Penanganannya</p> <p>Sangat penting : jika sangat tidak mudah terserang hama penyakit dan sangat tidak sulit penanganannya</p>
2	Daya Tumbuh	<p>Sangat tidak penting : jika daya tumbuh sangat tidak sesuai standarnya</p> <p>Tidak penting : jika daya tumbuh tidak sesuai standarnya</p> <p>Cukup penting : jika daya tumbuh cukup sesuai standarnya</p> <p>Penting : jika daya tumbuh sesuai Standarnya</p> <p>Sangat penting : jika daya tumbuh sangat sesuai standarnya</p>
3	Produktivitas (Hasil Panen)	<p>Sangat tidak penting : jika produktivitas yang dihasilkan sangat rendah</p> <p>Tidak penting : jika produktivitas yang dihasilkan rendah</p> <p>Cukup penting : jika produktivitas yang dihasilkan cukup tinggi</p> <p>Penting : jika produktivitas yang dihasilkan tinggi</p> <p>Sangat Penting : jika produktivitas yang dihasilkan sangat tinggi</p>
4	Harga Benih	<p>Sangat tidak penting : jika harga yang ditetapkan sangat tidak sesuai dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh</p> <p>Tidak penting : jika harga yang ditetapkan tidak sesuai dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh</p>

		Cukup Penting : jika harga yang ditetapkan Cukup sesuai dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh Penting : jika harga yang ditetapkan sesuai ditetapkan sangat sesuai dengan kualitas Sangat Penting : jika harga yang ditetapkan Sangat sesuai kualitas dan manfaat yang diperoleh
5	Ketersediaan Benih	Sangat tidak penting : jika benih sangat sulit untuk dicari dan dibeli Tidak Penting : jika sulit untuk dicari dan Dibeli Cukup penting : jika benih cukup sulit untuk dicari dan dibeli Penting : jika benih mudah untuk dicari dan dibeli Sangat penting : jika benih sangat mudah untuk dicari dan dibeli

Sumber: Data primer diolah 2019

Dalam pengukuran tingkat kinerja (*performance*) terhadap atribut benih juga menggunakan skala likert lima tingkat seperti tingkat kepentingan (*importance*). Namun, dengan kriteria yang berbeda sesuai dengan atribut yang digunakan.

Tabel 3. Skor Penilaian dan Kriteria Tingkat Kinerja Atribut Benih Padi Bersertifikat

Atribut	1	2	3	4	5
Ketahanan Hama penyakit	Sangat Rentan	Rentan	Cukup Tahan	Tahan	Sangat Tahan
Daya Tumbuh	Sangat Tidak Tinggi	Tidak Tinggi	Cukup Tinggi	Tinggi	Sangat Tinggi
Produktivitas (Hasil Panen)	Sangat Rendah	Rendah	Cukup Tinggi	Tinggi	Sangat Tinggi
Harga Benih	Sangat Mahal	Mahal	Cukup Mahal	Murah	Sangat Murah
Ketersediaan Benih	Sangat Sulit Diperoleh	Sulit Diperoleh	Cukup Mudah Diperoleh	Mudah Diperoleh	Sangat Mudah Diperoleh

Sumber : Data primer diolah 2019

Sama halnya dengan tingkat kepentingan (*importance*), tingkat kinerja (*performance*) juga memerlukan suatu indikator yang jelas mengenai batasan dan artinya agar dapat diukur dengan benar dan memudahkan peneliti dalam melakukan penilaian

Tabel 4. Indikator Tingkat Kinerja Atribut Benih Padi Bersertifikat

No	Atribut	Indikator
1	Ketahanan Hama Penyakit	Sangat rentan : hampir seluruh tanaman terserang hama dan penyakit Rentan : lebih dari 50% tanaman terserang hama dan penyakit Cukup tahan : 50% tanaman terserang hama dan penyakit Tahan : kurang dari 50% tanaman terserang hama dan penyakit Sangat tahan : hampir tidak ada tanaman terserang hama dan penyakit
2	Daya Tumbuh	Sangat tidak tinggi: < 70% Tidak tinggi : 70-74% Cukup tinggi : 75 - 80% Tinggi : 81-86% Sangat tinggi : > 86%
3	Produktivitas (Hasil Panen)	Sangat rendah : < 4 ton/Ha Rendah : 5 ton/Ha Cukup tinggi : 6 ton/Ha Tinggi : 7 ton/Ha Sangat tinggi : 8 ton/Ha
4	Harga Benih	Sangat mahal : > Rp 16.000/kg Mahal : Rp 14.000/ kg - Rp 16.000/kg Cukup mahal : Rp 11.000/kg - Rp 13.000/kg Murah : Rp 8000/kg - Rp 10.000/kg Sangat murah : < Rp 8.000/kg
5	Ketersediaan Benih	Sangat sulit diperoleh : hanya dijual pada tempat tertentu dengan jumlah yang Terbatas Sulit diperoleh : hanya dijual pada pedagang besar Cukup mudah diperoleh : tersedia namun dengan persediaan terbatas

Mudah diperoleh : mudah dicari dan memiliki persediaan yang banyak
 Sangat mudah diperoleh : mudah dicari dan dibeli dengan persediaan yang sangat Banyak

Sumber : Data primer diolah 2019

Penilaian tingkat kinerja dan kepentingan dari tiap atribut kemudian dijumlahkan atau di total untuk dicari rata-ratanya berdasarkan skor penilaian atau bobot yang diberikan konsumen. Kemudian setiap atribut diposisikan dalam diagram berdasarkan nilai skor rata-rata, dimana skor rata-rata penilaian kinerja (\bar{x}) menunjukkan posisi suatu atribut pada sumbu X, sedangkan posisi atribut Y ditunjukkan oleh skor rata-rata tingkat kepentingan (\bar{y}). Perhitungan dapat dijabarkan dengan rumus sebagai berikut :

$$\bar{x}_i = \frac{\sum X_i}{n} \quad \bar{y}_i = \frac{\sum Y_i}{n}$$

Keterangan

\bar{x}_i = skor rata-rata tingkat kinerja atribut ke i

\bar{y}_i = skor rata-rata tingkat kepentingan atribut ke i

$\sum X_i$ = total skor tingkat kinerja atribut ke i

$\sum Y_i$ = total skor tingkat kepentingan atribut ke i

n = jumlah responden

Penilaian berdasarkan hasil indikator tersebut digolongkan ke dalam rentang skala untuk menentukan tingkat kepentingan dan tingkat kinerja atribut dengan menggunakan skala numerik linear (Simamora, 2004). Rentang skala diperoleh melalui rumus sebagai berikut:

$$R_s = \frac{(m-n)}{b}$$

Keterangan:

R_s = rentang skala

m = skor tertinggi

n = skor terendah

b = jumlah kelas yang akan dibuat.

Nilai rata-rata terkecil yang mungkin diperoleh dari jawaban responden adalah 1 dan nilai rata-rata terbesar yang mungkin diperoleh dari jawaban responden adalah 5. Sehingga rentang skalanya adalah:

$$R_s = \frac{5-1}{5} = 0,8$$

Rentang skala untuk penilaian skor pada tingkat kepentingan adalah sebagai berikut:

Tabel 5. Rentang Skala Tingkat Kepentingan

Rentang Skala	Kepentingan
4,20 – 5,00	Sangat penting
3,40 – 4,20	Penting
2,60 – 3,40	Cukup penting
1,80 – 2,60	Tidak penting
1,00 – 1,80	Sangat tidak penting

Sumber : Simamora, 2004

Rentang skala untuk penilaian skor pada tingkat kinerja sama dengan tingkat kepentingan tetapi dengan kriteria sesuai dengan atribut yang digunakan (atribut benih padi bersertifikat).

Diagram kartesius merupakan suatu bagan yang dibagi menjadi empat bagian kuadran, dibentuk dari dua sumbu X dan Y dan dibatasi oleh dua batas garis yang berpotongan tegak lurus pada titik (\bar{x}, \bar{y}) . Nilai \bar{x} dan \bar{y} digunakan

sebagai pasangan kordinat titik atribut yang memposisikan suatu atribut terletak pada diagram kartesius, titik tersebut diperoleh dari rumus :

$$\bar{x} = \frac{\sum \bar{x}}{k} \quad \bar{y} = \frac{\sum \bar{y}}{k}$$

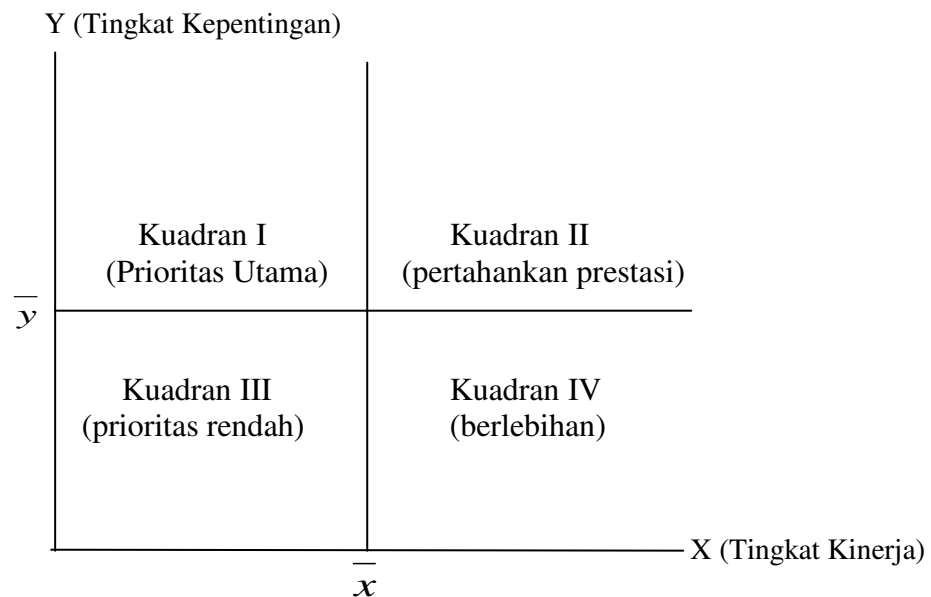
Keterangan

\bar{x} = Skor rata-rata dari rata-rata tingkat kinerja seluruh atribut

\bar{y} = Skor rata-rata dari rata tingkat kepentingan seluruh atribut

k = banyaknya atribut yang dapat mempengaruhi kepuasan responden

Diagram kartesius diperlukan dalam menjelaskan hubungan antara tingkat kinerja dari produk dengan tingkat kepentingan responden. Empat kuadran diagram kartesius adalah kuadran I (prioritas utama), kuadran II (pertahankan prestasi), kuadran III (prioritas rendah) dan kuadran IV (berlebihan).



Gambar 2. Diagram Kartesius
Sumber : Rangkuti (2006)

Keterangan :

Kuadran I (prioritas utama) = Wilayah yang memuat faktor – faktor yang dianggap penting oleh konsumen tetapi kenyataannya faktor – faktor ini belum sesuai seperti yang diharapkan (tingkat kepuasan yang diperoleh masih sangat rendah). Variabel – variabel yang masuk dalam kuadran ini harus ditingkatkan.

Kuadran II (pertahankan prestasi) = Wilayah yang memuat faktor – faktor yang dianggap penting oleh konsumen dan faktor – faktor oleh konsumen sudah sesuai dengan yang dirasakannya sehingga tingkat kepuasannya relatif lebih tinggi. Variabel – variabel yang termasuk dalam kuadran ini harus tetap dipertahankan.

Kuadran III (prioritas rendah) = Wilayah yang memuat faktor-faktor yang dianggap kurang penting oleh konsumen dan pada kenyataannya kinerjanya tidak terlalu istimewa. Variabel – variabel yang termasuk dalam kuadran ini dapat dipertimbangkan kembali karena pengaruhnya terhadap manfaat yang dirasakan konsumen sangat kecil.

Kuadran IV (berlebihan) = Wilayah yang memuat faktor-faktor yang dianggap kurang penting oleh konsumen dan dirasakan terlalu berlebihan. Variabel – variabel yang termasuk dalam kuadran ini dapat dikurangi agar perusahaan dapat menghemat biaya.

Customer Satisfaction Index adalah metode yang menggunakan indeks untuk mengukur tingkat kepuasan konsumen secara menyeluruh berdasarkan tingkat kepentingan dan kinerja atribut-atribut suatu produk tertentu. Devani dan Azwar (2016) terdapat empat langkah dalam perhitungan *Customer Satisfaction Index* (CSI) yaitu :

1. Menentukan *Means Important Score* (MIS) dan *Means Satification Score* (MSS), nilai ini didapat dari nilai rata – rata tingkat kepentingan dan rata – rata tingkat kinerja.

$$\text{MIS} = \frac{\sum_{i=1}^n y_i}{n} \qquad \text{MSS} = x = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n}$$

2. Membuat *Weight Factor*, bobot ini merupakan persentase nilai MIS per- atribut terhadap total MIS seluruh atribut.

$$\text{WFi} = \frac{\text{MIS}_i}{\sum_{i=1}^p \text{MIS}_i}$$

3. Membuat *Weight Score* (WS), bobot ini merupakan perkalian antara *Weight Factor* (WF) dengan *Means Satification Score* (MSS).

$$\text{Wsi} = \text{Wfi} \times \text{MSS}_i$$

4. Membuat nilai CSI

$$\text{CSI} = \frac{\sum_{i=1}^p \text{Wsi}}{\text{HS}} \times 100\%$$

Keterangan :

HS = Skala maksimum yang digunakan

Untuk menentukan kriteria indeks kepuasan konsumen menggunakan rentang skala berkisar 0% – 100%. Menurut Simamora (2004), untuk membuat skala linier numerik sebagai berikut :

$$\text{Rs} = \frac{100-0}{5} = 20$$

Tabel 6. Kriteria Indeks Kepuasan Konsumen

No	Nilai CSI (100%)	Keterangan CSI
1	80% - 100%	Sangat puas
2	60% - 80.%	Puas
3	40% - 60%	Cukup puas
4	20% - 40%	Tidak puas
5	0 - 20%	Sangat Tidak puas

Sumber: Simamora, 2004

Defenisi dan Batasan Oprasional

1. Tempat penelitian adalah di Kelompok Penangkar Tani Jaya, Desa Pematang Pelintahan, Kecamatan Sei Rampah, Kabupaten Serdang Bedagai.
2. Benih padi adalah gabah yang dihasilkan dengan cara dan tujuan khusus untuk disemaikan untuk menjadi bahan pertanaman.
3. Benih bersertifikat merupakan benih yang dihasilkan untuk tujuan khusus persemaian tanaman dan disertifikasi oleh Pemerintah Provinsi Sumatera Utara Dinas Tanaman Pangan dan Hortikultura, UPTD. Pengawasan dan Sertifikasi Benih TPH.
4. Konsumen adalah petani yang sudah menggunakan benih padi bersertifikat yang diproduksi oleh Kelompok Penangkar Tani Jaya.
5. Kepuasan konsumen merupakan tingkat perasaan konsumen setelah membandingkan antara yang diterima dengan harapan.
6. Ketahanan hama dan penyakit, daya tumbuh, produktivitas (hasil panen), volume benih dalam kemasan, harga benih dan ketersediaan diukur dalam bentuk skor dengan menggunakan skala likert.
7. IPA merupakan metode yang digunakan untuk menunjukkan tingkat kepentingan dengan tingkat pelaksanaan kinerja atribut produk.
8. *Customer Satisfaction Index* adalah metode yang menggunakan indeks untuk mengukur tingkat kepuasan konsumen secara menyeluruh berdasarkan tingkat kepentingan dan kinerja atribut-atribut suatu benih padi bersertifikat.

DESKRIPSI UMUM DAERAH PENELITIAN

Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Kelompok Penangkar Tani Jaya terletak di Desa Pematang Pelintahan Kecamatan Sei Rampah Kabupaten Serdang Bedagai yang terletak di dataran rendah dengan ketinggian 2-5 meter di atas permukaan laut dengan suhu rata –rata berkisar 32 °C dengan curah hujan rata - rata berkisar 200 mm/tahun. Luas Desa Pematang Pelintahan 510,582 Ha, dengan batas – batas sebagai berikut :

- Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Makmur, Desa Pematang Guntung
- Sebelah Barat berbatasan dengan Desa Firdaus
- Sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Sei Rejo
- Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Mangga Dua, Desa Suka Jadi

Jumlah penduduk di Desa Pematang Pelintahan sebesar 4.511 jiwa yang terdiri dari 2.202 jiwa laki-laki, 2.309 jiwa perempuan dan 782 kepala keluarga dapat dilihat pada Tabel berikut.

Tabel 7. Jumlah Penduduk Desa Pematang Pelintahan

No	Umur (Tahun)	Jenis Kelamin	
		Laki – laki	Perempuan
1	0 – 4	162	172
2	5 – 9	199	219
3	10 – 14	201	231
4	15 – 19	203	208
5	20 – 24	193	187
6	25 -29	188	183
7	30 – 34	161	176
8	35 – 39	158	160
9	40 – 44	150	157
10	45 – 49	155	156
11	50 – 54	145	152
12	55 – 58	136	147
13	> 59	151	161
Jumlah		2202	2309

Sumber : Kantor Kepala Desa Pematang Pelintahan, 2018

Gambaran Umum Kelompok Penangkar Tani Jaya

Kelompok Penangkar Tani Jaya adalah salah satu institusi penghasil benih padi bersertifikat dan berperan dalam penyediaan benih padi di dalam sistem perbenihan. Kelompok penangkar ini berdiri sejak tahun 2008 hingga kini. Luas lahan penangkar 14 Ha yang berada di Desa Pematang Pelintahan, Kecamatan Sei Rampah, Kabupaten Serdang Bedagai.

Tabel 8. Luas Lahan Kelompok Penangkar Tani Jaya

No	Nama	Alamat	Luas Lahan
1	Samiin	Desa Pematang Pelintahan	1 Ha
2	Syafaruddin	Desa Pematang Pelintahan	1 Ha
3	Musiran	Desa Pematang Pelintahan	1 Ha
4	Jumingan	Desa Pematang Pelintahan	0,32 Ha
5	Madiran	Desa Pematang Pelintahan	1,64 Ha
6	Suradi	Desa Pematang Pelintahan	0,72 Ha
7	Juman	Desa Pematang Pelintahan	1 Ha
8	Karno	Desa Pematang Pelintahan	0,84 Ha
9	Sutrisno	Desa Pematang Pelintahan	1 Ha
10	Rohadi	Desa Pematang Pelintahan	0,64 Ha
11	Rahmad	Desa Pematang Pelintahan	1 Ha
12	Nafsidi	Desa Pematang Pelintahan	1 Ha
13	Abdul Rajak	Desa Pematang Pelintahan	0,84 Ha
14	Legimin	Desa Pematang Pelintahan	1 Ha
15	Yono	Desa Pematang Pelintahan	1 Ha
Jumlah			14 Ha

Sumber : Inventarisasi Kelompok Penangkar Tani Jaya, 2008

Kelompok penangkar Tani Jaya ini bersifat informal dan dibentuk atas dasar kebersamaan, keserasian dan untuk kepentingan peningkatan pengetahuan, keterampilan dan kemampuan penangkar benih di dalam menguasai teknik – teknik, baik teori maupun praktik mengenai cara – cara pelaksanaan kegiatan penangkar, pelaksanaan seleksi (*rouging*), *prosessing* (panen dan jemur) hingga pada bagian pelaksanaan produksi benih padi bersertifikat dengan aturan – aturan

di bidang perbenihan, yang pada akhirnya bertujuan untuk kepentingan meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani.

Kelompok Penangkar Tani Jaya bergerak dalam bidang produksi dan distribusi benih padi bersertifikat, yang terdiri dari dua kelas label yaitu kelas pertama label putih dan kelas kedua label ungu. Kelompok Penangkar Tani Jaya mampu memproduksi benih padi bersertifikat sebanyak 250 – 500 ton/tahun. Adapun alat – alat yang digunakan Kelompok Penangkar Tani Jaya dalam memproduksi benih padi bersertifikat yaitu *hand traktor*, *blower*, *seed cleaner*, tes kadar air, *tleser*, timbangan, *sealer*, mesin jahit dan *pick up*. Jumlah alat yang digunakan Kelompok Penangkar Tani Jaya dapat dilihat pada Tabel berikut.

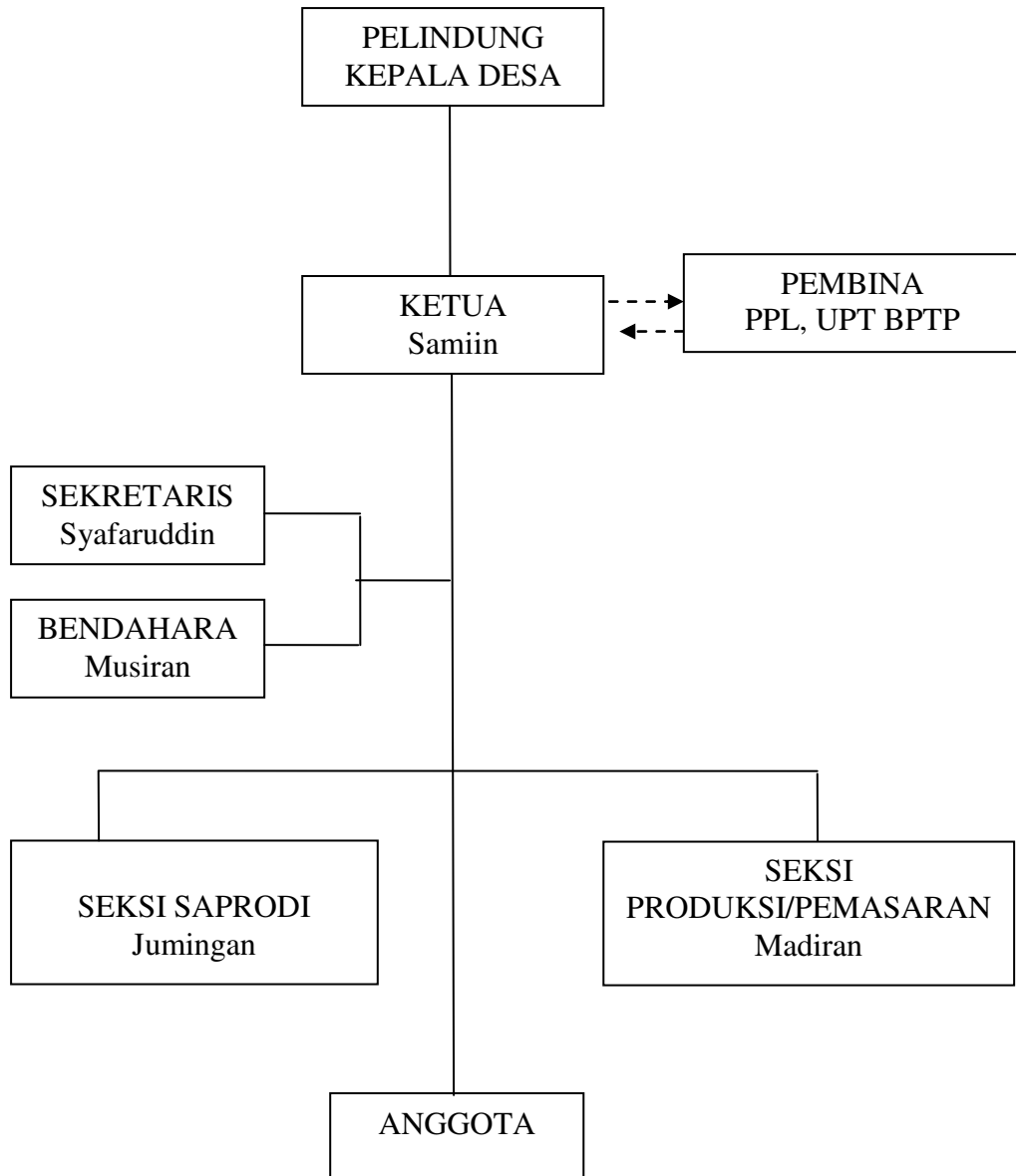
Tabel 9. Jumlah Alat Kelompok Penangkar Tani Jaya

No	Nama Alat	Jumlah (Unit)
1	Hand Traktor	2
2	Blower	1
3	<i>Seed cleaner</i>	1
4	Tes kadar air	1
5	<i>Tleser</i>	1
6	Timbangan	2
7	<i>Sealer</i>	1
8	Mesin jahit	1
9	<i>Pick up</i>	1

Sumber : Kelompok Penangkar Tani Jaya, 2018

Struktur organisasi Kelompok Penangkar Tani Jaya

Kelompok Penangkar Tani Jaya memiliki anggota sebanyak 11 orang yang diketuai oleh Samiin, Seketaris Syarifuddin dan Bendahara Musiran. Dalam Kelompok Penangkar Tani Jaya sendiri memiliki strutur organisasi antara lain dapat di lihat pada Gambar berikut.



Gambar 3. Struktur Organisasi Kelompok Penangkar Tani Jaya

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Konsumen Kelompok Penangkar Tani Jaya

Karakteristik umum dari konsumen pada penelitian ini diidentifikasi berdasarkan jenis kelamin, usia, status pernikahan, tingkat pendidikan, pendapatan di luar usahatani per bulan, status pekerjaan, lama berusahatani, budidaya dalam setahun, status kepemilikan lahan dan luas lahan,. konsumen dalam penelitian ini adalah petani yang sudah menggunakan benih padi bersertifikat yang diproduksi oleh Kelompok Penangkar Tani Jaya. Berikut ini akan dijelaskan hasil penelitian mengenai karakteristik umum konsumen Kelompok Penangkar Tani Jaya yang berjumlah 30 orang.

1. Karakteristik Konsumen Berdasarkan Jenis Kelamin

Berdasarkan hasil kuesioner diperoleh informasi 100 persen konsumen kelompok penangkar tani jaya berjenis kelamin laki – laki. Dapat dilihat pada Tabel berikut.

Tabel 10. Karakteristik Konsumen Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Laki – laki	30	100
2	Perempuan	0	0

Sumber : Data primer diolah 2019

Tabel 10 menunjukkan bahwa karakteristik konsumen berdasarkan jenis kelamin didominasi oleh jenis kelamin laki- laki dibandingkan dengan perempuan. Persentase responden berjenis kelamin laki-laki adalah sebesar 100 persen dari total responden. Hasil sebaran ini tentu bisa dimaklumi mengingat umumnya petani adalah laki-laki.

2. Karakteristik Konsumen Berdasarkan Usia

Pengelompokkan usia konsumen dibagi menjadi lima bagian, yaitu kelompok usia 31 – 40 tahun, kelompok usia 41 - 50 tahun, 51 - 60 tahun, 61 - 70 tahun dan kelompok usia > 71 tahun. Secara terperinci keterangan mengenai pengelompokkan usia konsumen dapat dilihat pada Tabel berikut.

Tabel 11. Karakteristik Konsumen Berdasarkan Usia

No	Usia (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	31- 40	11	36,67
2	41 – 50	5	16,67
3	51 – 60	10	33,33
4	61 – 70	3	10
5	> 71	1	3,33

Sumber : Data primer diolah 2019

Tabel 11 menunjukkan bahwa karakteristik konsumen berdasarkan usia didominasi oleh usia 31- 40 tahun dengan persentase 36,67 persen dan usia 51 – 60 tahun dengan persentase 33,33 persen. Hal ini dikarenakan mereka sudah memiliki pengalaman yang cukup banyak tentang bagaimana menanam padi. Dan persentase terendah terdapat pada usia > 71 tahun dengan persentase 3,33 persen.

3. Karakteristik Konsumen Berdasarkan Status Pernikahan

Status pernikahan dapat menunjukkan motivasi seseorang untuk berusaha. Seseorang yang telah menikah akan berusaha untuk memenuhi kebutuhan keluarganya dari berusahatani. Keseluruhan konsumen dalam penelitian ini telah berstatus menikah. Dapat dilihat pada Tabel berikut.

Tabel 12. Karakteristik Konsumen Berdasarkan Status Pernikahan

No	Status Pernikahan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Menikah	30	100
2	Belum Menikah	0	0

Sumber : Data primer diolah 2019

4. Karakteristik Konsumen Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Pada penelitian ini tingkat pendidikan konsumen adalah pendidikan terakhir konsumen. Apabila dilihat dari tingkat pendidikan, pada umumnya berpendidikan rendah, karena didominasi tingkat SD atau sederajat sebesar 40 persen, sedangkan untuk konsumen yang tidak bersekolah, SMP, SMA, S1 masing- masing sebesar 3,33 persen, 20 persen, 33,33 persen dan 3,33 persen. Dapat dilihat pada Tabel berikut.

Tabel 13. Karakteristik Konsumen Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Tidak Sekolah	1	3,33
2	SD	12	40
3	SMP	6	20
4	SMA	10	33,33
5	S1	1	3,33

Sumber : Data primer diolah 2019

5. Karakteristik Konsumen Berdasarkan Pendapatan Di Luar Usahatani Per Bulan

Pendapatan konsumen yang dimaksud dalam penelitian ini adalah pendapatan lain yang didapat konsumen di luar usahatani padi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 53,33 persen memiliki pendapatan di luar usahatani antara Rp 500.000 – Rp 999.999, sedangkan konsumen yang tidak memiliki pendapatan di luar ushatani sebesar 6,67 persen. Konsumen yang pendapatan kurang dari Rp 500.000 tidak ada. Kemudian pembobotan sebesar 20 persen untuk pendapatan Rp 1.000.000 – 1.999.999 dan yang terakhir pendapatan konsumen lebih besar dari Rp 2.000.000 sebesar 20 persen. Pendapatan ini diperoleh dari kerja sampingan konsumen. Pekerjaan sampingan yang dilakukan konsumen pada umumnya ialah sebagai buruh tani, beternak, berdagang dan narik becak.

Tabel 14. Karakteristik Konsumen Berdasarkan Pendapatan Di Luar Usahatani Per Bulan

No	Pendapatan Di Luar Usahatani Per Bulan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	0	2	6,67
2	< Rp 500.000	0	0
3	Rp 500.000 - Rp 999.999	16	53,33
4	Rp 1.000.000 - Rp 1.999.999	6	20
5	> Rp 2.000.000	6	20

Sumber : Data Primer diolah 2019

6. Karakteristik Konsumen Berdasarkan Status Pekerjaan

Sebagian besar konsumen menjadikan usahatani padi sebagai pekerjaan utama dengan persentase 93,33 persen. Beberapa diantara mereka memiliki pekerjaan sampingan sebagai buruh tani, peternak, pedagang dan narik becak. Sedangkan konsumen yang menjadikan usahatani padi sebagai pekerjaan sampingan sebesar 6,67 persen. Pada umumnya yang menjadikan usahatani padi sebagai pekerjaan sampingan adalah konsumen yang memiliki pekerjaan tetap di luar pertanian yaitu sebagai pegawai negeri dan pengusaha.

Tabel 15. Karakteristik Konsumen Berdasarkan Status Pekerjaan

No	Status Pekerjaan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Utama	28	93,33
2	Sampingan	2	6,67

Sumber : Data primer diolah 2019

7. Karakteristik Konsumen Berdasarkan Lama Berusahatani Padi

Rata- rata konsumen telah cukup berpengalaman di bidang usahatani padi, karena merupakan turun temurun. Pada Tabel 16 dapat dilihat bahwa konsumen mulai dar 4-14 tahun sebesar 26,67 persen, 15 -25 tahun sebesar 30 persen, 26 – 36 tahun sebesar 30 persen dan > 37 sebesar 13,3 persen. Hal ini menunjukkan bahwa konsumen (73,3 persen) adalah konsumen yang berpengalaman lebih dari 14 tahun. Pada umumnya orang yang berpengalaman ini lebih realistis

memandang peluang dan resiko yang dihadapi dan lebih berhati – hati dalam mengadopsi hal – hal yang baru.

Tabel 16. Karakteristik Konsumen Berdasarkan Lama Berusahatani Padi

No	Lama Berusahatani Padi	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	4 -14 Tahun	8	26,67
2	15 - 25 Tahun	9	30
3	26 -36 Tahun	9	30
4	> 37 Tahun	4	13,3

Sumber : Data primer diolah 2019

8. Karakteristik Konsumen Berdasarkan Budidaya Dalam Setahun

Keseluruhan konsumen dalam penelitian ini melakukan budidaya padi dalam setahun 2 kali. Hal ini karena memiliki sistem irigasi yang cukup baik dan memiliki modal yang cukup. Dapat dilihat pada Tabel berikut.

Tabel 17. Karakteristik Konsumen Berdasarkan Budidaya Dalam Setahun

No	Budidaya Dalam Setahun	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	1 Kali	0	0
2	2 Kali	30	100
3	3 Kali	0	0

Sumber : Data Primer diolah 2019

9. Karakteristik Konsumen Berdasarkan Status Kepemilikan Lahan

Konsumen dapat melakukan budidaya padi pada lahan dengan status kepemilikan lahan yaitu milik sendiri dan menyewa. Pada Tabel 18 diketahui bahwa status kepemilikan lahan yang digunakan konsumen untuk melakukan budidaya padi oleh lahan sendiri sebanyak 22 konsumen atau 73,33 persen, sedangkan konsumen yang menyewa lahan sebanyak 8 konsumen atau 26,67 persen. Konsumen yang memiliki lahan sendiri akan bertambah pendapatannya dibandingkan dengan konsumen yang menyewa lahan untuk budidaya padi karena konsumen yang memiliki lahan sendiri tidak perlu mengeluarkan biaya atas penggunaan lahan.

Tabel 18. Karakteristik Konsumen Berdasarkan Status Kepemilikan Lahan

No	Status Kepemilikan Lahan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Sendiri	22	73,33
2	Sewa	8	26,67

Sumber : Data primer diolah 2019

10. Karakteristik Konsumen Berdasarkan Luas Lahan

Luas lahan yang digunakan konsumen untuk menanam padi relatif sempit dilihat dari hasil kuesioner yang disebarkan. Pada Tabel 19 menunjukkan bahwa sebanyak 17 konsumen atau 56,67 persen yang memiliki luas lahan < 0,5 Ha. Hal ini mengidentifikasi bahwa konsumen dalam penelitian ini merupakan konsumen yang memiliki luas lahan relatif sempit.

Tabel 19. Karakteristik Konsumen Berdasarkan Luas Lahan

No	Luas Lahan (Ha)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	< 0,5	17	56,67
2	0,5 -1	10	33,33
3	> 1	3	10,00

Sumber : Data primer diolah 2019

Hasil Pengujian Kuesioner

Hasil uji validitas atribut benih padi bersertifikat dengan menggunakan alat bantu SPSS menunjukkan bahwa nilai r-hitung untuk 5 atribut benih padi bersertifikat pada tingkat kepentingan dan kinerja adalah antara 0,374 sampai 0,828 $\geq 0,25$ sehingga atribut dinyatakan valid. Setelah pengujian atribut dengan menggunakan uji validitas, maka selanjutnya dilakukan uji reliabilitas. Hasil uji reliabilitas pada kelima atribut benih padi bersertifikat dengan teknik *Cronbach's alpha* menggunakan SPSS menunjukkan nilai *cronbach's alpha* pada tingkat kepentingan 0,713 dan tingkat kinerja 0,663 adalah reliabel, karena $> 0,50$. Hasil uji validitas dapat dilihat pada Tabel berikut.

Tabel 20. Hasil Uji Validitas

No	Atribut	Nilai Korelasi (r- hitung)		Ketentuan valid	Keterangan
		Tingkat Kepentingan	Tingkat Kinerja		
1	Ketahanan Hama Penyakit	0,823	0,605	$\geq 0,25$	Valid
2	Daya Tumbuh	0,767	0,828	$\geq 0,25$	Valid
3	Produktivitas (Hasil Panen)	0,539	0,645	$\geq 0,25$	Valid
4	Harga Benih	0,667	0,374	$\geq 0,25$	Valid
5	Ketersediaan Benih	0,634	0,767	$\geq 0,25$	Valid

Sumber : Data primer diolah, 2019

Analisis Kepuasan Konsumen Terhadap Benih Padi Bersertifikat

Pada penelitian ini atribut yang digunakan untuk menganalisis kepuasan konsumen terhadap benih padi bersertifikat mengacu pada faktor – faktor yang mendorong kepuasan konsumen dan disesuaikan dengan kondisi di lapangan. Faktor – faktor yang mendorong kepuasan konsumen yaitu kualitas produk (atribut ketahanan hama penyakit, daya tumbuh dan produktivitas), harga (atribut harga benih), service quality dan kemudahan mendapatkan produk (atribut ketersediaan benih).

1. Analisis Tingkat Kepentingan dan Tingkat Kinerja (*Importance Perfomance Analysis*) Atribut Benih Padi Bersertifikat

Analisis tingkat kepentingan dan tingkat kinerja merupakan analisis yang digunakan untuk mendapatkan informasi mengenai kepuasan dan ketidakpuasan konsumen terhadap benih padi bersertifikat. Kepuasan dan ketidakpuasan konsumen merupakan dampak dari harapan konsumen terhadap benih padi bersertifikat dengan yang sesungguhnya yang diterima konsumen dari benih padi bersertifikat. Selain itu pada tingkat kepentingan dan tingkat kinerja atribut benih

padi bersertifikat dapat diketahui sejauh mana tingkat kinerja atribut benih padi bersertifikat dapat memenuhi kebutuhan konsumen. Tabel 21 menyajikan tingkat kepentingan dan tingkat kinerja serta rata – rata atribut benih padi bersertifikat.

Tabel 21. Tingkat Kepentingan dan Tingkat Kinerja serta Rata - rata Atribut Benih Padi Bersertifikat

No	Atribut	Tingkat Kepentingan	Tingkat Kinerja
1	Ketahanan Hama Penyakit	4,10	4,10
2	Daya Tumbuh	4,10	4,37
3	Produktivitas (Hasil Panen)	4,10	4,10
4	Harga Benih	4,03	3,60
5	Ketersediaan Benih	4,10	3,40
Jumlah rata- rata		20,43	19,57
Rata - rata seluruh atribut		4,09	3,91

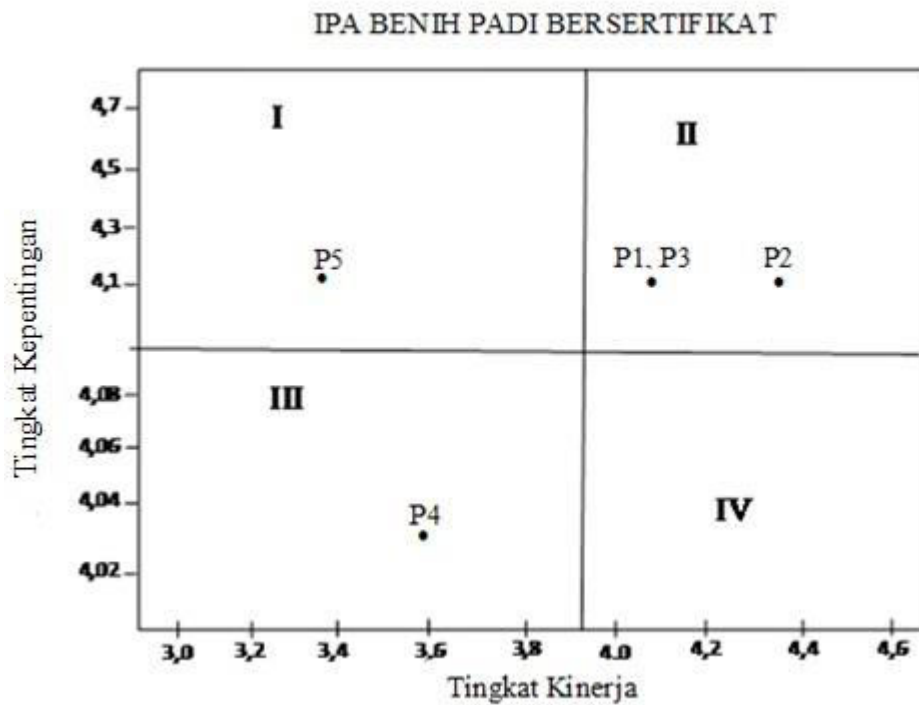
Sumber : Data primer diolah 2019

Berdasarkan Tabel 21 pada tingkat kepentingan atribut dengan skor rata – rata 4,10 adalah atribut ketahanan hama penyakit, daya tumbuh, produktivitas (hasil panen) dan ketersediaan benih sedangkan atribut harga benih dengan skor rata – rata 4,03. Skor rata – rata ini berada pada rentang skala 3,40 – 4,20 dengan kategori penting. Hal tersebut menunjukkan bahwa konsumen menilai atribut ketahanan hama penyakit, daya tumbuh, produktivitas (hasil panen), harga benih dan ketersediaan benih penting karena apabila benih padi tidak mudah terserang hama penyakit dan tidak sulit penanganannya akan berdampak positif terhadap produktivitas dan akan mengurangi biaya usahatani yaitu biaya pengendalian hama penyakit, sehingga pendapatan yang diperoleh akan lebih optimal. Jika daya tumbuh yang dimiliki benih padi bersertifikat sesuai dengan standarnya akan berpengaruh pada populasi tanaman dan juga akan berpengaruh pada produktivitas, apabila produktivitas (hasil panen) yang dihasilkan tinggi akan

memberikan pengaruh positif bagi kesejahteraan dan kehidupan para konsumen serta berhubungan erat dengan penghasilan yang nantinya akan diperoleh dan jika harga yang ditetapkan sesuai dengan kualitas dan manfaatnya, maka biaya untuk usahatani dapat ditekan lebih rendah serta apabila ketersediaan benih mudah untuk dibeli dan dicari maka konsumen tidak akan menggunakan benih padi sendiri yang diperoleh dari hasil panen sebelumnya.

Pada tingkat kinerja skor rata-rata paling tinggi adalah atribut daya tumbuh dengan skor rata-rata 4,37 dan termasuk pada rentang skala 4,20 – 5,00 dengan kategori sangat tinggi. Hal ini karena benih padi bersertifikat memiliki daya tumbuh > 86 % sedangkan untuk rata – rata skor terendah adalah atribut ketersediaan benih dengan rata-rata 3,40 dan termasuk pada rentang skala 2,60 – 3,40 dengan kategori cukup mudah diperoleh. Atribut ketersediaan benih memiliki kinerja cukup mudah diperoleh bagi konsumen karena benih padi bersertifikat tersedia namun dengan persediaan yang terbatas.

Hasil perhitungan dari *Importance Performance Analysis* (IPA) pada benih padi bersertifikat juga dapat dilihat dengan menggunakan diagram kartesius. Diagram kartesius tersebut menggambarkan posisi dari setiap atribut termasuk ke dalam kuadran yang mana, sehingga dapat diketahui atribut mana saja yang harus dipertahankan maupun yang diperbaiki. Diagram kartesius IPA benih padi bersertifikat dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Diagram Kartesius

Keterangan

Kuadran I : P₅ (Ketersediaan Benih)

Kuadran II : P₁ (Ketahanan Hama Penyakit)

P₂ (Daya Tumbuh)

P₃ (Produktivitas)

Kuadran III : P₄ (Harga Benih)

Kuadran IV : -

Kuadran I (Prioritas Utama)

Atribut yang berada di kuadran I adalah ketersediaan benih. Atribut ketersediaan benih dianggap penting oleh konsumen, tetapi kenyataannya atribut ketersediaan benih belum sesuai dengan apa yang diharapkan. Di lapangan ketersediaan benih terbatas, walaupun beberapa konsumen sudah menggunakan benih padi dari hasil panen sebelumnya, untuk mengantisipasi ketersediaan benih.

Akan tetapi ada beberapa konsumen yang tergantung pada produsen (Kelompok Penangkar Tani Jaya) untuk mendapatkan benih padi, oleh karena itu atribut ketersediaan benih harus ditingkatkan agar konsumen puas dengan tingkat kepentingan dan tingkat kinerja yang diharapkan.

Kuadran II (Pertahankan Prestasi)

Atribut yang berada di kuadran II adalah ketahanan hama penyakit, daya tumbuh dan produktivitas (hasil panen). Kuadran II merupakan daerah pertahankan prestasi, artinya tingkat kepentingan dan tingkat kinerja dari atribut ketahanan hama penyakit, daya tumbuh dan produktivitas (hasil panen) dianggap konsumen telah sesuai dengan harapan, sehingga mencapai kepuasan yang relatif tinggi. Atribut produktivitas (hasil panen) merupakan atribut yang menjadi motivasi konsumen dalam menjalankan usahatannya. Hal tersebut terjadi karena telah sesuai dengan harapan konsumen yaitu produktivitas yang tinggi (7 ton/Ha). Atribut ketahanan hama penyakit dan daya tumbuh merupakan atribut yang dianggap penting bagi konsumen, karena jika benih padi tidak mudah terserang hama penyakit dan tidak sulit penanganannya akan berpengaruh pada produktivitas. Pada kenyataannya benih padi bersertifikat tahan terhadap hama penyakit yaitu < 50% tanaman terserang hama penyakit. Apabila daya tumbuh benih padi sesuai dengan standarnya akan berpengaruh pada populasi tanaman dan juga akan berpengaruh pada produktivitas. Kenyataannya benih padi memiliki daya tumbuh sangat tinggi yaitu > 86%, oleh karena itu Kelompok Penangkar Tani Jaya harus terus mempertahankan atribut – atribut yang berada di kuadran II, karena atribut ini yang menjadikan benih padi bersertifikat unggul di mata konsumen.

Kuadran III (Prioritas Rendah)

Atribut yang berada di kuadran III adalah harga benih. Kuadran III merupakan daerah prioritas rendah, artinya atribut harga benih tidak terlalu dianggap penting oleh konsumen dan kinerjanya pun tidak istimewa. Hal ini menunjukkan bahwa berapa pun harga yang ditetapkan oleh produsen (Kelompok Penangkar Tani Jaya) konsumen tetap akan membeli benih padi bersertifikat, karena benih padi bersertifikat memiliki kelebihan dibandingkan dengan benih padi yang tidak bersertifikat yaitu dari segi kualitas dan manfaatnya.

Kuadran IV (Berlebihan)

Kuadran IV merupakan daerah berlebihan dengan atribut kurang penting dan dirasa berlebihan oleh konsumen. Pada penelitian ini tidak ada atribut yang termasuk ke dalam kuadran IV, karena konsumen menilai atribut benih padi bersertifikat tidak ada yang kurang penting dan memiliki kinerja yang berlebihan.

1. *Customers Satisfaction Index (CSI)*

Customer Satisfaction Index digunakan untuk mengukur tingkat kepuasan konsumen secara menyeluruh berdasarkan tingkat kepentingan dan tingkat kinerja atribut benih padi bersertifikat. Perhitungan *Customer Satisfaction Index* diperoleh melalui nilai mean (rata-rata) pada tingkat kepentingan dan tingkat kepuasan (kinerja). Selanjutnya menentukan *weigh factor* (WF) yang diperoleh dari pembagian antara nilai rata-rata tingkat kepentingan setiap atribut dengan total keseluruhan tingkat kepentingan atribut. Nilai *weight factor* (WF) digunakan untuk menghitung *weight score* (WS). Nilai WS didapat dari perkalian antara WF dengan rata-rata tingkat kinerja setiap atribut. Nilai indeks kepuasan diperoleh dari total nilai WS dibagi dengan banyaknya skala yang digunakan yaitu lima dan

dikalikan 100 persen. Hasil analisis ini akan menggambarkan tingkat kepuasan konsumen pada tahap sangat tidak puas, tidak puas, cukup puas, puas, dan sangat puas. Adapun perhitungan nilai *Customer Satisfaction Index* pada benih padi bersertifikat dapat dilihat pada Tabel berikut .

Tabel 22. Hasil *Customer Satisfaction Index* (CSI)

No	Atribut	MIS	WF	MSS	WS
1	Ketahanan Hama dan Penyakit	4,10	0,201	4,10	0,824
2	Daya Tumbuh	4,10	0,201	4,37	0,878
3	Produktivitas (Hasil Panen)	4,06	0,199	4,10	0,816
4	Harga Benih	4,06	0,199	3,60	0,716
5	Ketersediaan Benih	4,10	0,201	3,40	0,683
Total		20,42	1,00	19,49	3,917
<i>Customer Satisfaction Index</i> (CSI)			78,34%		

Sumber : Data primer diolah, 2019

Berdasarkan Tabel 22 hasil perhitungan CSI sebesar 78,34%. Nilai ini menunjukkan bahwa kepuasan total berada pada rentang indeks antara 60% sampai dengan 80% yang berarti secara keseluruhan konsumen puas terhadap kinerja atribut – atribut benih padi bersertifikat yang diproduksi oleh Kelompok Penangkar Tani Jaya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan analisis kepuasan konsumen terhadap benih padi bersertifikat, dapat disimpulkan:

1. Karakteristik konsumen Kelompok Penangkar Tani Jaya adalah semua konsumen berjenis kelamin laki – laki dan sudah menikah dengan usia yang paling dominan 31 – 40 tahun. Tingkat pendidikan konsumen sebagian besar adalah SD dan status pekerjaan usahatani padi sebagai pekerjaan utama dengan rata – rata pendapatan per bulan di luar usahatani padi adalah sebesar Rp 500.000 – Rp 999.999. Sebagian besar konsumen telah berusahatani 15 – 36 tahun dengan melakukan budidaya 2 kali dalam setahun. Status lahan sebagian besar konsumen milik sendiri dengan rata – rata luas lahan < 0,5 Ha.
2. Berdasarkan hasil perhitungan CSI sebesar 78,34 secara keseluruhan konsumen puas terhadap kinerja atribut– atribut benih padi bersertifikat yang diproduksi oleh Kelompok Penangkar Tani Jaya.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian terdapat beberapa saran yang dapat direkomendasikan diantaranya :

1. Kelompok Penangkar Tani Jaya perlu terus mengupayakan ketersediaan benih padi bersertifikat bagi konsumen untuk mengantisipasi ketersediaan benih padi bersertifikat yang terbatas, demi kelancaran penyediaan benih padi bersertifikat.
2. Pihak pemerintah atau instansi harus lebih membantu dalam proses perbaikan atribut ketersediaan benih padi bersertifikat.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurachman, Guna Gustana. 2011. Analisis Sikap dan Kepuasan Petani terhadap Benih Padi Hibrida (Skripsi). Bogor. Fakultas Ekonomi dan Manajemen : Institut Pertanian Bogor.
- Basuki, Agus Tri dan Nano Prawoto. 2016. Analisis Regresi dalam Penelitian Ekonomi dan Bisnis (Dilengkapi Analisis SPSS dan Eviews). Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Devani, Vera dan Rizki Azwar Rizko. 2016. Analisis Kepuasan Pelanggan dengan Menggunakan Metode *Customer Satisfaction Index* (CSI) dan Potential Gain In Customer Value (PGCV). Jurnal Rekayasa dan Manajemen Sistem Informasi. Vol 2 No.2. ISSN 2460 – 8181. UIN Sultan Syarif Kasim Riau.
- Irawan, Hadi. 2007. 10 Prinsip Kepuasan Pelanggan. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Isaskar, Rianty dan Rini Dwiastuti. 2016. Kepuasan Petani Padi terhadap Benih Padi Bersubsidi. Prosiding Seminar Nasional Pembangunan Pertanian, Malang : 2016. Hal. 296 – 302.
- Kotler, Philip 2005. Manajemen Pemasaran (Terjemahan Jilid I). Jakarta : PT. Indeks.
- Kurniawati, Febby. 2014. Analisis Sikap, Kepuasan dan Loyalitas Petani terhadap Benih Jagung Hibrida Bisi- 2 (Skripsi). Bogor. Fakultas Ekonomi dan Manajemen : Institut Pertanian Bogor.
- Manalu, Darius Mangaratua. 2010. Analisis Sikap dan Kepuasan Petani terhadap Benih Padi Hibrida (Skripsi). Bogor. Fakultas Ekonomi dan Manajemen : Institut Pertanian Bogor.
- Mulyani. 2012. Analisis Sikap dan Kepuasan Petani terhadap Benih Kedelai (Skripsi). Bogor. Fakultas Ekonomi dan Manajemen : Institut Pertanian Bogor.
- Naibaho, Saor Parulian. 2014. Analisis Sikap, Kepuasan dan Loyalitas Petani Terhadap Benih Padi Hibrida (Skripsi). Bogor : Fakultas Ekonomi dan Manajemen : Institut Pertanian Bogor.
- Nazir, Moh. 2005. Metode Penelitian. Jakarta (ID): Ghalia Indonesia.
- Pertiwi, Mega. 2014. Analisis Kepuasan Konsumen terhadap Pembelian Belimbing Dewa (Skripsi). Bogor. Fakultas Ekonomi dan Manajemen : Institut Pertanian Bogor.

- Prafithriasari, Merry dan Gina Fathiyakan. 2017. Analisis Sikap Dan Kepuasan Petani Dalam Menggunakan Benih Padi Varietas Lokal Pandanwangi. Jurnal Agrosience Vol. 7 No. 2. Universitas Suryakencana.
- Purwono, Purnamawati H. 2007. Budidaya 8 Jenis Tanaman Pangan Unggul. Jakarta (ID): Penebar Swadaya.
- Rangkuti Freddy. 2006. *Measuring Customer Satisfaction: Teknik Mengukur dan Strategi Meningkatkan Kepuasan Pelanggan plus Analisis Kasus PLN-JP*. Jakarta (ID): PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Saryoko. 2009. Analisis titik impas dan laba usahatani melalui pendekatan pengelolaan padi terpadu di Kabupaten Lebak, Banten. Jurnal Pengkajian dan Pengembangan Teknologi Pertanian Vol. 11 (1): 54-60.
- Simamora, Bilson. 2004. Panduan Riset Perilaku Konsumen. Jakarta : Gramedia Utama
- Sugiono, 2017. Metode Penelitian Bisnis. Bandung: CV. Alfabeta.
- Sumarwan, Ujang. 2011. Perilaku Konsumen: Teori dan Penerapannya Dalam Pemasaran. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Tjitrosoepomo, G. 2004. Taksonomi Tumbuhan (*Spermatophyta*). Yogyakarta : Gadjah Mada University Press.
- Umar, Husein. 2003. Riset Pemasaran dan Prilaku Konsumen. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama

Lampiran 1. Hasil Uji validitas dan Reliabilitas

a. Tingkat Kepentingan

		Correlations					
		P1	P2	P3	P4	P5	SUM P
P1	Pearson Correlation	1	.477**	.259	.519**	.630**	.823**
	Sig. (2-tailed)		.008	.167	.003	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30
P2	Pearson Correlation	.477**	1	.197	.393*	.477**	.767**
	Sig. (2-tailed)	.008		.298	.032	.008	.000
	N	30	30	30	30	30	30
P3	Pearson Correlation	.259	.197	1	.246	.259	.539**
	Sig. (2-tailed)	.167	.298		.190	.167	.002
	N	30	30	30	30	30	30
P4	Pearson Correlation	.519**	.393*	.246	1	-.027	.667**
	Sig. (2-tailed)	.003	.032	.190		.886	.000
	N	30	30	30	30	30	30
P5	Pearson Correlation	.630**	.477**	.259	-.027	1	.634**
	Sig. (2-tailed)	.000	.008	.167	.886		.000
	N	30	30	30	30	30	30
SUM P	Pearson Correlation	.823**	.767**	.539**	.667**	.634**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.002	.000	.000	
	N	30	30	30	30	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.713	5

b. Tingkat Kinerja

		Correlations					
		P1	P2	P3	P4	P5	SUM P
P1	Pearson Correlation	1	.338	.701**	-.115	.191	.605**
	Sig. (2-tailed)		.067	.000	.544	.311	.000
	N	30	30	30	30	30	30
P2	Pearson Correlation	.338	1	.338	.158	.715**	.828**
	Sig. (2-tailed)	.067		.067	.406	.000	.000
	N	30	30	30	30	30	30
P3	Pearson Correlation	.701**	.338	1	.029	.191	.645**
	Sig. (2-tailed)	.000	.067		.880	.311	.000
	N	30	30	30	30	30	30
P4	Pearson Correlation	-.115	.158	.029	1	.185	.374*
	Sig. (2-tailed)	.544	.406	.880		.329	.042
	N	30	30	30	30	30	30
P5	Pearson Correlation	.191	.715**	.191	.185	1	.767**
	Sig. (2-tailed)	.311	.000	.311	.329		.000
	N	30	30	30	30	30	30
SUM P	Pearson Correlation	.605**	.828**	.645**	.374*	.767**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.042	.000	
	N	30	30	30	30	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.663	5

Lampiran2.Skor Penilaian Tingkat Kepentingan dan Tingkat Kinerja

No	Nama	Tingkat Kepentingan					Tingkat Kinerja				
		P1	P2	P3	P4	P5	P1	P2	P3	P4	P5
1	Tukiman	4	4	4	4	4	4	5	4	3	3
2	Sugianto	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3
3	Abdul Jalil	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4
4	Kaswan	4	4	4	4	4	5	4	5	4	3
5	Sudarwin	5	5	5	5	5	4	3	4	3	1
6	UsmanDaili	4	4	4	4	4	4	4	5	4	3
7	Ahmad	5	4	4	5	4	5	5	5	3	4
8	Sutrisno	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3
9	Sarman	4	4	4	3	4	3	3	3	4	3
10	Sutriono	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3
11	Syahlan	4	4	5	4	4	5	5	5	4	4
12	Sutriadi	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3
13	Juman	4	4	4	3	5	5	4	4	3	3
14	Zeruwin	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4
15	Misno	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3
16	Rajak	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4
17	Ganesha Ahmad	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3
18	Supriyono	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4
19	Musidi	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4
20	Surya Saputra	4	4	4	4	4	4	5	4	4	3
21	Sukisman	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3
22	EndiPurwanto	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3
23	Jumingan	4	4	4	4	4	4	5	4	3	4
24	Rudiyono	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4
25	Muhammad Thoir	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4
26	Sayuti	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3
27	Fendi	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4
28	SafiiAditya	4	5	4	5	4	4	5	4	4	4
29	Rudianto	5	5	4	4	5	4	5	4	3	4

30	Abdul Manaf	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4
	Rata - rata	4.1	4.1	4.1	4.03333	4.1	4.1	4.36667	4.1	3.6	3.4

Keterangan

P1 = Ketahanan Hama Penyakit

P2 = DayaTumbuh

P3 = Produktivitas (HasilPanen)

P4 = HargaBenih

P5 = KetersediaanBenih

Lampiran3.Kuesioner Penelitian

KUESIONER PENELITIAN

**ANALISIS KEPUASAN KONSUMEN TERHADAP BENIH PADI
BERSERTIFIKAT (STUDI KASUS : KELOMPOK PENANGKAR TANI
JAYA DESA PEMATANG PELINTAHAN KECAMATANSEI RAMPAH
KABUPATEN SERDANG BEDAGAI)**

KepadaYth :

Bapak/Ibu/saudara/i

Di

Tempat

Assalamu'alaikumwarahmatullahiwabarakatuh

DenganHormat

Saya yang bertandatangandibawahini :

Nama : Rosidah

NPM : 1504300161

Jurusan : Agribisnis/FakultasPertanian

Instansi : UniversitasMuhammadiyah Sumatera Utara

Bersamaan surat ini saya memohon maaf karena telah mengganggu kesibukan bapak/saudara/i untuk mengisi kuesioner ini dengan sebaik-baiknya karena jawaban dari kuesioner ini akan digunakan sebagai data penelitian skripsi.

Demikian surat ini saya sampaikan, atas bantuan dan kerjasama dari bapak/ibu/saudara/i saya ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikumwarahmatullahin wabarakatuh.

Karakteristik Responden

Beri tanda(x) pada jawaban yang Anda pilih

1. Nama :
2. Alamat :
3. Usia : Tahun
4. Jenis Kelamin : () Laki-laki () Perempuan
5. Status Pernikahan : () Sudah menikah () Belum menikah
6. Jumlah Tanggungan :
7. Apa pendidikan terakhir Anda ?
 - a. Tidak Sekolah
 - b. SD
 - c. SMP
 - d. SMA
 - e. S1
 - f. Lainnya, sebutkan
8. Apakah usahatani padi merupakan
 - a. Pekerjaan utama, dengan usaha sampingan sebagai
 - b. Pekerjaan sampingan, dengan usaha utama sebagai
9. Berapa pendapatan rata-rata perbulan Anda selain dari berusahatani ?
 - a. <Rp 500.000
 - b. Rp 500.000 – Rp 999.999
 - c. Rp 1.000.000 – Rp 1.999.999
 - d. >Rp 2.000.000
 - e. Lainnya, Rp
10. Sudah berapa lama Anda menanam padi : Tahun
11. Berapa kali Anda budidaya padi dalam setahun ?
 - a. 1 kali
 - b. 2 kali
 - c. 3 kali
12. Status lahan :
 - a. Milik sendiri, dengan luas lahan ha
 - b. Sewa, dengan luas lahanha

Penilaian Kepuasan Konsumen terhadap Benih Padi Bersertifikat

1. Berdasarkan atribut berikut, bagaimana tingkat kepentingan Anda dalam menggunakan benih padi bersertifikat ? (Beritanda \surd padakolom yang tersedia)

No	Atribut	Tingkat Kepentingan				
		1	2	3	4	5
		Sangat Tidak Penting	Tidak Penting	Cukup Penting	Penting	Sangat Penting
1	Ketahanan Hama Penyakit	Jika sangat mudah terserang hama dan penyakit dan sangat sulit dalam penanganannya	Jika mudah terserang hama dan penyakit dan sulit dalam penanganannya	Jika cukup mudah terserang hama dan penyakit dan cukup sulit penanganannya	Jika tidak mudah terserang hama dan penyakit dan tidak sulit penanganannya	Jika sangat tidak mudah terserang hama dan penyakit dan sangat tidak sulit penanganannya

No	Atribut	Tingkat Kepentingan				
		1	2	3	4	5
		Sangat Tidak Penting	Tidak Penting	Cukup Penting	Penting	Sangat Penting
2	Daya Tumbuh	Jika daya tumbuh sangat tidak sesuai standarnya	Jika daya tumbuh tidak sesuai standarnya	Jika daya tumbuh cukup sesuai standarnya	Jika daya tumbuh sesuai standarnya	Jika daya tumbuh sangat sesuai standarnya

No	Atribut	Tingkat Kepentingan				
		1	2	3	4	5
		Sangat Tidak Penting	Tidak Penting	Cukup Penting	Penting	Sangat Penting
3	Produktivitas (Hasil Panen)	Jika produktivitas yang dihasilkan sangat rendah	Jika produktivitas yang dihasilkan rendah	Jika produktivitas yang dihasilkan cukup tinggi	Jika produktivitas yang dihasilkan tinggi	Jika produktivitas yang dihasilkan sangat tinggi

No	Atribut	Tingkat Kepentingan				
		1	2	3	4	5
		Sangat Tidak Penting	Tidak Penting	Cukup Penting	Penting	Sangat Penting
4	Harga Benih	Jika harga yang ditetapkan sangat tidak sesuai dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh	Jika harga yang ditetapkan tidak sesuai dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh	Jika harga yang ditetapkan cukup sesuai dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh	Jika harga yang ditetapkan sesuai dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh	Jika harga yang ditetapkan sangat sesuai dengan kualitas dan manfaat yang diperoleh

No	Atribut	Tingkat Kepentingan				
		1	2	3	4	5
		Sangat Tidak Penting	Tidak Penting	Cukup Penting	Penting	Sangat Penting
5.	Ketersediaan Benih	Jika benih sangat sulit untuk dicari dan dibeli	Jika sulit untuk dicari dan dibeli	Jika benih cukup sulit untuk dicari dan dibeli	Jika benih mudah untuk dicari dan dibeli	Jika benih sangat mudah untuk dicari dan dibeli

2. Menurut Anda bagaimana tingkat kinerja atribut-atribut benihbenih padi bersertifikat? (Beri tanda \checkmark pada kolom yang tersedia)

No	Atribut	Tingkat Kinerja				
		1	2	3	4	5
		Sangat Rentan	Rentan	Cukup Tahan	Tahan	Sangat Tahan
1	Ketahanan Hama Penyakit	Hampir seluruh tanaman terserang hama dan penyakit	Lebih dari 50% tanaman terserang hama dan penyakit	50% tanaman terserang hama dan penyakit	Kurang dari 50% tanaman terserang hama dan penyakit	Hampir tidak ada tanaman terserang hama dan penyakit

No	Atribut	Tingkat Kinerja				
		1	2	3	4	5
		Sangat Tidak Tinggi	Tidak Tinggi	Cukup Tinggi	Tinggi	Sangat Tinggi
2	Daya Tumbuh	< 70%	70-74%	75-80%	81-86%	>86%

No	Atribut	Tingkat Kinerja				
		1	2	3	4	5
		Sangat Rendah	Rendah	Cukup Tinggi	Tinggi	Sangat Tinggi
3	Produktivitas (Hasil Panen)	< 4 ton/Ha	5 ton/Ha	6 ton/Ha	7 ton/Ha	8 ton/Ha

No	Atribut	Tingkat Kinerja				
		1	2	3	4	5
		Sangat Mahal	Mahal	Cukup Mahal	Murah	Sangat Murah
4	Harga Benih	>Rp 16.000/kg	Rp 14.000/kg - Rp 16.000/kg	Rp 11.000/kg - Rp 13.000/kg	Rp 8.000/kg - Rp 10.000/kg	< Rp 8.000/kg

No	Atribut	Tingkat Kinerja				
		1	2	3	4	5
		Sangat Sulit Diperoleh	Sulit Diperoleh	Cukup Mudah Diperoleh	Mudah Diperoleh	Sangat Mudah Diperoleh
5	Ketersediaan Benih	Hanya dijual pada tempat tertentu dengan jumlah yang terbatas	Hanya dijual pada pedagang besar	Tersedia namun dengan persediaan terbatas	Mudah dicari dan memiliki persediaan yang banyak	Mudah dicari dan dibeli dengan persediaan yang sangat banyak