

JOSERI

Journal of Sustainable Entrepreneur Regional Industry

| ISSN (Online) xxxx - xxxx |



Article

ANALISIS PERSAINGAN USAHA PUPUK ORGANIK PADA BADAN USAHA MILIK DESA (BUMDes) REZEKI BERSAMA DESA PANCURAN GADING KECAMATAN TAPUNG KABUPATEN KAMPAR

Dandi Wahyudi^{1✉}, Jährizal², Indri Yovita³

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Riau, Pekanbaru, Indonesia

DOI: 10.31004/JOSERI.vxix.xx

✉ Corresponding author:

[dandi.wahyudi1598@student.unri.ac.id]

Article Info

Abstrak

Volume 2 Issue 1

Received: 09 Juli 2024

Accepted: 09 Agustus 2024

Publish Online: 09 Agustus 2024

Online: at

<https://joseri.org/index.php/joseri>

Keywords:

*Competition Analysis BUMDes Organic
Porter Five Force Analysis*

Penelitian ini dilakukan pada badan usaha milik desa (BUMDes) pancuran gading tujuan dari penelitian ini adalah Untuk menganalisis bagaimana persaingan usaha pupuk organik di Desa Pancuran Gading Kecamatan Tapung Kabupaten Kampar dengan menggunakan analisis porter Metode Analisis yang digunakan ialah menggunakan *porter Five Force Model*. Model lima kekuatan porter ini digunakan sebagai alat untuk menganalisis lingkungan persaingan industri. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa berdasarkan hasil *porter Five Force Model* yaitu: (1) Terdapat empat usaha industri pupuk organik di desa pancuran gading tidak memiliki pesaing lokal. Hal ini menandakan persaingan yang terjadi antar perusahaan yang sama rendah. (2) bahwa tidak ada pendatang baru atau perusahaan baru sebagai ancaman untuk industri pupuk organik di desa pancuran gading. Beberapa faktor yang menjadi hambatan masuknya pendatang baru ialah modal awal, perizinan usaha, dan jaringan distribusi yang luas. (3) pemasok bahan baku seperti petani kelapa sawit memiliki kekuatan tawar yang lemah. (4) dengan memberikan pelayanan dan kualitas produk yang baik, serta dengan segala bentuk kemudahan yang diberikan kepada pelanggan seperti kemudahan pemesanan. (5) produk pengganti utama dalam industri ini adalah pupuk kimia. (6) kebijakan pemerintah terhadap industri pupuk organik BUMDes rezeki bersama dalam mengembangkan industri pupuk organik masih lemah dikarenakan belum ada kebijakan dari pemerintah Kabupaten kabupaten kampar terhadap pengembangan industri pupuk organik

Abstract

This research was conducted at the village-owned enterprise (BUMDes) Mandi Gading. The aim of this research is to analyze how competitive the organic fertilizer business is in Pancuran Gading Village, Tapung District, Kampar Regency using Porter analysis. The analytical method used is the Porter Five Force Model. Porter's five forces model is used as a tool to analyze the industrial competitive environment. The results of this research show that based on the results of the Porter Five Force Model, namely: (1) There are four organic fertilizer industry businesses in the village of Mandi Gading that have no local competitors. This indicates that competition between the same companies is low. (2) that there are no new entrants or new companies as a threat to the organic fertilizer industry in the village of Mandi Gading. Several factors that become obstacles to the entry of new entrants are initial capital, business licensing, and a wide distribution network. (3) raw material suppliers such as oil palm farmers have weak bargaining power. (4) by providing good service and product quality, as well as all forms of convenience provided to customers such as ease of ordering. (5) The main substitute product in this industry is chemical fertilizer. (6) government policy towards the organic fertilizer industry. BUMDes mutual sustenance in developing the organic fertilizer industry is still weak because there is no policy from the Kampar Regency government regarding the development of the organic fertilizer industry.

1. INTRODUCTION

Salah satu cara untuk mendorong pembangunan di tingkat desa adalah pemerintah desa diberikan kewenangan oleh pemerintah pusat mengelola secara mandiri lingkup desa melalui lembaga-lembaga ekonomi di tingkat desa. Lembaga-lembaga tersebut salah satunya adalah Badan Usaha Milik Desa (BUMDes). Undang-Undang No. 32 Tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah menjelaskan desa dapat mendirikan badan usaha milik desa sesuai dengan kebutuhan dan potensi desa.

Desa merupakan unit terkecil dari negara yang terdekat dengan masyarakat dan secara riil langsung menyentuh kebutuhan masyarakat untuk kesejahteraan. Menurut Undang-Undang Desa (UU Nomor 6 Tahun 2014) Desa adalah kesatuan masyarakat hukum yang memiliki batas wilayah, yang berwenang untuk mengatur dan mengurus urusan pemerintahan, kepentingan masyarakat setempat berdasarkan prakarsa masyarakat

BUMDes adalah sebuah lembaga ekonomi di tingkat desa yang bertujuan untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat desa. Program ini telah menjadi pilar penting dalam upaya

pemerintah untuk dari 70% populasi Indonesia yang tinggal di desa, BUMDes memiliki potensibesar untuk merangsang pertumbuhan ekonomi. Salah satu tujuan utama BUMDes adalah untukmengurangikemiskinandipedesaan.

Industri adalah suatu bidang atau kegiatan ekonomi yang berkaitann dengan pengolahan atau pembuatan bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi, dan atau barang jadi menjadi barang dengan nilai yang lebih tinggi. Jadi pupuk organik merupakan suatau industri yang mengolah tanaman atau tumbuhan kemudian menjadi pupuk organik. pertanian saat ini sedang gencarnya melaksanakan program *go green* yang mana semua produk pangan bersifat organik

Pupuk organik mencakup usaha pembuatan pupuk organik dengan cara mencampurkan kohe dan tanaman atau tumbuhan mati menjadi pupuk organik seperti pupuk kompos, pupuk kandang, pupuk guano, pupuk hijau, pupuk serasah, dan pupuk organik npk. Pupuk organik merupakan salah satu produk dari industri yang merupakan satu komoditi penting guna untuk memenuhi kebutuhan para petani. Hal ini juga yang membuat usaha industri pupuk organik berkembang Hal ini dilakukan agar para petani menggunakan pupuk yang berkualitas pada tanaman yang akan di garapnya, dengan demikian petani dapat meningkatkan hasil panen yang berkualitas tinggi dan menghasilkan tanamanyang sehat.

Persaingan dalam bidang usaha sangatlah ketat. Dimana para pengusaha harus bisa mengatur strategi pemasaran yang mereka gunakan agar produk mereka tetap bisa bertahan dipangsa pasar seiring dengan perkembangnya zaman dan banyaknya pesaing. Terutama pada pengusaha yang bergerak dibidang distributor sarana produksi pertanian dan perkebunan khususnya pestisida. Dengan demikian perusahaan dapat meraih pangsa pasar lebih luas sehingga keuntungan yang diharapkan dapat tercapai Tujuan tersebut dapat dicapai dengan usaha mempertahankan dan meningkatkan keuntungan atau laba perusahaan.

Bahan baku utama dari pupuk organik ini adalah sampah organik Pelepah sawit, maka pemilihan pelepah sawit yang tepat akan mendapatkan kualitas yang lebih baik dan sebaliknya pemilihan kain yang tidak tepat akan menurunkan kualitas produk yang dihasilkan oleh para pelaku industri pupuk organik. Persaingan usaha atau bisnis merupakan suatu usaha-usaha dari dua pihak atau lebih perusahaan yang mana masing-masing berusaha mendapatkan pesanan dengan menawarkan harga yang paling menguntungkan bagi konsumen.

Pupuk merupakan suatu bahan atau material yang diberikan pada tanaman, berfungsi mengubah sifat fisik, ketersediaan unsur hara sehingga pertumbuhan tanaman menjadi lebih baik. Pupuk merupakan sebagai nutrisi dari dalam pertanian dan memegang peran penting dalam menentukan produktivitas dari hasil kegiatan pertanian. Di dalam pupuk yang digunakan mengandung satu atau lebih unsur hara atau nutrisi bagi tanaman yang menopong pertumbuhan dan perkembangan tanaman pertanian.

Sektor perkebunan di Kabupaten Kampar menjadi perhatian pemerintah daerah, mengingat banyaknya penduduk yang pekerjaannya sebagai petani. Tanaman perkebunan yang menjadi unggulan di Kabupaten Kampar antara lain kelapa sawit, karet, kelapa, gambir dan lain – lain. Luas areal perkebunan kelapa sawit merupakan yang terluas di Kabupaten Kampar dibandingkan dengan komoditi lain yaitu Luas areal perkebunan karet tahun 2021 di Kabupaten Kampar seluas 90,234 Ha. Sedangkan untuk komoditi kelapa, luas arealnya seluas 1,674 Ha Dalam kurun waktu beberapa tahun terakhir, perkembangan perkebunan di Kabupaten Kampar meningkat cukup pesat. Dapat dilihat pada tahun 2021tercatat jumlah areal perkebunan seluas 2,26,169 Ha dan Tapung hulu menjadi kecamatan yang memiliki luas lahan paling besar di Kabupaten Kampar dengan luas lahan 54,510 Ha.

Tabel 1. Luas lahan perkebunan yang ada di Kabupaten Kampar

No	Kecamatan	Kelapa Sawit		Kelapa		Karet	
		2020	2021	2020	2021	2020	2021
1	Kampar Kiri	19.221	19.221	164	164	6.715	6.715
2	Kampar Kiri Hulu	887	1.019	160	160	0.39	0.76
3	Kampar Kiri Hilir	4.324	4.324	41	41	9.44	9.33
4	Kampar Kiri Tengah	1.577	1.572	119	119	2.705	2.705
5	Gunung Sahilan	5.976	5.976	2	48	2.613	2.613
6	XIII Koto Kampar	6.643	6.643	152	152	14.230	14.230
7	koto Kampar Hulu	1.613	1.633	52	52	6.307	6.307
8	Kuok	2.248	2.215	69	69	7.124	7.124
9	Salo	1.448	1.448	38	38	2.856	2.856
10	Tapung	34.244	34.244	1.205	1.205	1.543	1.543
11	Tapung Hulu	54.510	54.510	42	42	1.413	1.413
12	Tapung Hilir	37.811	37.811	7	7	169	169
13	Bangkinang Kota	1.262	1.262	50	50	1.378	1.378
14	Bangkinang	8.895	8.895	69	69	2.249	2.249
15	Kampar	3.292	3.292	121	121	3.796	3.796
16	Kampar	5.564	5.564	83	83	1.411	1.411
17	Rumbio Jaya	4.696	4.710	79	79	1.634	1.634
18	Kampar Utara	3.400	3.400	61	61	4.092	4.092
19	Tambang	9.944	9.960	163	163	5.009	5.009
20	Siak Hulu	15.485	15.485	117	177	5.441	5.441
21	Perhentian Raja	2.973	2.973	39	39	1.396	1.396
Kabupaten Kampar		226.003	226.169	2.833	2.879	90.155	90.234

Dari data di atas dapat disimpulkan bahwasannya potensi perkebunan kelapa sawit di Kabupaten Kampar cukup besar. Terlepas dari keberhasilan yang telah dicapai, tantangan pembangunan perkebunan saat ini dan mendatang dirasakan perlu untuk diperhatikan. Oleh karena itu, harus ada perumusan strategi guna mengembangkan daya saing kelapa sawit Indonesia dengan cara meningkatkan mutu, produksi hulu maupun hilir, penambahan dan perbaikan infrastruktur.

Tabel 2. Luas dan Produksi Komoditi Perkebunan Rakyat di DesaPancuran Gading Tahun 2021

No	Komoditi	TBM	TM	TTR	Jumlah	Produksi (Ton/Thn)	Petani (KK)
1	Karet	12.396	46.589	17.512	74.496	62.665	44.972
2	Kelapa Sawit	101.395	203.931	1.709	307.035	2.758.7771	103.448
3	Kelapa	145	1.205	324	1.674	452	29.566
4	Gambir	59	1.416	282	1.857	1.287	968
5	Kakao	71	184	82	338	45	5.696
6	Kopi	-	-	-	-	-	-
7	Kemiri	-	-	-	-	-	-
8	Pinang	5	92	13	109	28	4.089
9	Kapuk	-	-	-	-	-	-
10	Lada	-	-	-	-	-	-
11	Cengkeh	-	-	-	-	-	-
Jumlah		114.070	253.516	19.922	387.508	2.823.247	188.694

Bisa dilihat perkebunan rakyat pancuran gading TBM, TM,TTR yang memiliki produksi paling banyak terdapat pada karet, dan kelapa sawit dengan 62.665 pada karet dan 2.758.771pada kelapa sawit dengan demikian bahwa desa pancuran gading menjadi desa yang layak untuk diteeliti dan merupakan desa yang strategis sehingga mudah untuk mengembangkan suatuusaha di daerah tersebut.

Tabel 3. Persentase permasalahan yang dihadapi oleh BUMDes RezekiBersama Pancuran Gading

No	Permasalahan	Persentase (%)	Urutan
1	Sulit untuk berkembang	50	1
2	Keterbatasan SDM	30	2
3	Marketingnya susah	20	3

Permasalahan yang sering terjadi dari pelaku usaha BUMDes adalabsulitnya untuk berkembang dan tantangannya besar karna masyarakat masih menggunakan pupuk on organik sehingga sulit untuk berkembang selanjutnya keterbatasan sumber daya manusia (SDM) dan marketingnya susah masyarakat masih banyak yang belum mengetahui dan masih percaya pada pupuk on organik sehigga pemasaran pupuk organik ini masih sulit susah.

2. METHODS

Lokasi yang dijadikan wilayah penelitian di Desa Pancuran Gading Kecamatan Tapung Kabupaten Kampar Provinsi Riau, adapun dipilihnya BUMDes Rezeki Bersama sebagai tempat penelitian karena merupakan salah satu unit usaha yang memproduksi pupuk organik. Waktu penelitian ini dilakukan pada 1 maret 2024 sampai dengan2mei 2024. Dengan melakukan pengamatan secara langsung serta melakukan wawancara serta survei pengumpulan data dari responden dan pegawai kantor BUMDes Rezeki Bersama.

Adapun jenis data yang di gunakan dalam penelitian ini antara lain yaitu data kualitatif dengan memperoleh data dari hasil wawancara berupa tanggapan yang yang di berikan oleh responden berupa data lisan dengan penjelasan mengenai pembahasan persaingan pupuk organik. Dengan menggunakan sumber data Data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dengan melakukan wawancara kepada petani

desa pancuran gading kabupaten Kampar. Data sekunder yaitu data yang di dapatkan dari instansi terkait dengan penelitian yaitu pihak industri persaingan industri pupuk organik.

3. RESULT AND DISCUSSION

Variabel Persaingan Antara Usaha Industri Pupuk Organik Di Desa Pancuran Gading

1. Jumlah pengusaha pupuk organik

Persaingan antara perusahaan saingan (Rivalry Among Existing Firms) Variabel pesaing merupakan salah satu faktor yang perlu dipertimbangkan bagi para pengusaha untuk mendirikan suatu usaha. Variabel pesaing menjadi fokus utama para pengusaha untuk mendirikan suatu usaha/industri. Seorang pengusaha yang ingin mendirikan usaha pasti melihat apakah terdapat banyak pesaing atau tidak. Jika mereka mampu untuk bersaing, maka harus melakukan sesuatu yang berbeda dari pengusaha lainnya agar mampu bersaing. Hal ini penting diperhatikan bagi pengusaha yang ingin mendirikan usahanya. Salah satu dimensi atau indikator dari variabel pesaing dalam penelitian ini ialah jumlah pengusaha industri pupuk organik yang bersaing di desa pancuran gading. Berdasarkan hasil penelitian, jumlah industri pupuk organik di desa pancuran gading kecamatan tapung yang di ambil hannya 4 perusahaan saja unuk perbandingan, menunjukkan bahwa perusahaan ini memiliki pesaing lokal.

Industri pupuk organik ini memiliki pesaing lokal (hanya ada empat perusahaan yang diambil di kecamatan tapung, akan tetapi perusahaan kami sedang menghadapi tingkat persaingan semakin ketat di pasar karena adanya persaingan harga produk pupuk organik serta peningkatan kuantitas dan kualitas/mutu pupuknya.

Tabel 4. Nama Usaha Dan Usahaa Yang Di Jalankan Di Kecamatan Tapung Tahun 2022

No	Nama Usaha	Usaha Yang Dijalankan
1	BUMDes rezeki bersama	Pupuk Organik
2	Graha Alam Sempurna	Pupuk Organik
3	Zahira Arka	Pupuk Organik
4	Sarana Tani Utama	Pupuk Organik

2. Harga jual produk /Penjualan perbulan

Tabel 5. Hasil wawancara dari responden di dapatkan harga jual produk/penjualan setiap usaha pupuk organik

Nama Usaha	Harga Jual (Rp/bungkus)	Nilai penjualan (Rp) /Bulan
Rezeki bersama	7.000	1.400.000
Graha Alam Sempurna	25.000	5.000.000
Zahira Arka	15.000	1.500.000
Sarana Tani Utama	15.000	3.000.000

3. Jumlah produksi.

Tabel 6. Hasil wawancara dari responden di dapatkan jumlah produksi setiap usaha pupuk organik

No	Nama Usaha	Jumlah Produksi	IHH
1	BUMDes rezeki bersama	200	$200 \div 700 \times 100\% = 0,2$

2	Graha Alam Sempurna	200	$200 \div 700 \times 100\% = 0,2$
3	Zahira Arka	100	$100 \div 700 \times 100\% = 0,1$
4	Sarana Tani Utama	200	$200 \div 700 \times 100\% = 0,2$
	TOTAL	700	Rata-rata 0,2

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa perhitungan *Herfindahl – Hirschman index* setiap perusahaan total pendapatan rata-rata sebesar 0,2 jadi persaingan pasar pupuk organik tersebut merupakan pasar persaingan oligopoli longgar dikarenakan kombinasi 4 perusahaan yang memiliki pangsa pasar dibawah 40% dan kecil kemungkinan untuk menentukan harga yang sangat tinggi melalui penetapan harga.

Variabel Ancaman Pendatang Baru Terhadap Industri Pupuk Organik

Pendatang baru merupakan salah satu bentuk ancaman bagi perusahaan yang ada. Masuknya perusahaan sebagai pendatang baru akan menimbulkan sejumlah implikasi bagi perusahaan yang sudah ada, misalnya kapasitas menjadi bertambah, terjadi perebutan pangsa pasar, serta perebutan sumber daya produksi yang terbatas. Kondisi seperti ini menimbulkan ancaman bagi perusahaan yang telah ada. Dari hasil wawancara dengan informan sri wahyuni selaku kepala unit di perusahaan menjelaskan: "Sejauh ini tidak ada pendatang baru/perusahaan baru di desa pancuran gading yang memproduksi pupuk organik sebagai ancaman perusahaan kami. Ancaman calon pendatang baru biasanya dipengaruhi oleh beberapa hambatan masuk ke dalam industri, antara lain: besarnya modal yang dibutuhkan, perizinan usaha, akses terhadap bahan baku, jaringan distribusi pemasaran yang luas, ekuitas merk, dan masih banyak lagi.

Variabel Kekuatan Daya Tawar Menawar Pemasok Terhadap Industri pupuk organik

Kekuatan tawar menawar pemasok (*Bargaining power of suppliers*). Pada variabel pemasok atau input dilihat dari bahan baku utama, yaitu bahan olahan kelapa yang diperoleh dari petani kelapa desa pancuran gading yang akan dikelola menjadi produk setengah jadi. Bahan baku yang dibutuhkan hendaknya cukup tersedia sehingga dapat menjamin kelancaran produksi.

1. Bahan Baku

Dari hasil penelitian, bahan baku dalam industri pupuk organik itu sendiri yaitu bahan olahan kelapa yang diperoleh dari petani kelapa Bahan olahan kelapa yang di berasal dari pohon kelapa sawit yang diolah melalui proses produksi menjadi barang setengah jadi (pupuk organik) yang siap diolah menjadi pupuk organik dan siap di pasarkan. Menurut hasil wawancara dengan Kasie produksi di perusahaan yaitu ibu sri wahyuni menjelaskan: "BUMDes Rezeki Bersama tidak mengalami kekurangan persediaan bahan baku pupuk organik. Dimana kapasitas bahan baku yang kami butuhkan dalam proses produksi terdapat begitu banyak, dan sekarang kami membutuhkan bahan baku yang banyak, untuk memenuhi kebutuhan persediaan bahan baku, kami membeli bahan baku masih di dalam kecamatan tapung Kabupaten kampar dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 7. Bahan Baku Pupuk Organik

Bahan Baku Industri Pupuk Organik	Limbah Pelepah Sawit (Perbulan/kg)	Kotorran Hewan Sapi (Perbulan/kg)
	16.000 kg	800

2. Sumber Bahan Baku

Hasil penelitian yang dilakukan melalui wawancara dengan informan yaitu rusmanto selaku bendahara pembeli bahan baku di perusahaan BUMDes rezeki bersama menjelaskan sebagai berikut. Bahan baku yang kami peroleh dari petani kelapa/pedagang pengumpul dari desa pancuran gading

Tabel 8. Bahan Baku Yang Diperoleh Dari Petani

No	Nama usaha	Sumber Bahan baku	Pembelian	mendapatkan
1	BUMDes rezeki bersama	Petani kelapa	Agen	Mudah
	Graha Alam Sempurna	Petani kelapa sawit	Agen	Mudah
	Zahira Arka	Petani kelapa sawit	Agen	Mudah
	Sarana tani utama	Petani kelapa sawit	Agen	Mudah

3. Cara Mendapatkan Bahan Baku

Kesulitan Memperoleh bahan baku akan berdampak terhadap perusahaan dalam melakukan kegiatan produksinya. Berdasarkan hasil wawancara dengan informan yaitu rusmanto selaku bendahara pembeli bahan baku di perusahaan BUMDes rezeki bersama menjelaskan sebagai berikut: "Perusahaan kami tidak mengalami kesulitan dalam memperoleh bahan baku, dikarenakan sebagian petani kelapa sawit di desa pancuran gading sebagian besar merupakan petani kelapa sawit

Variabel Kekuatan Daya Tawar Menawar pembeli Terhadap Industri Pupuk Organik

1. Harga Beli Produk

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak perusahaan yaitu ibu sri wahyuni selaku kepala unit usaha pupuk menjelaskan: "Para pembeli selalu mencari harga yang termurah dengan melihat tingkat diferensiasi produk pupuk organik yang sesuai Standar SNI. Kualitas/mutu produk yang tinggi serta pelayanan yang baik menjadi hal utama dalam menjalankan melakukan pemasaran di pasar dunia/global. Jika tingkat pelayanan dan kualitas produk yang diinginkan konsumen kurang baik, konsumen akan beralih ke perusahaan lainnya dalam hal ini konsumen/pembeli mampu mengendalikan harga dan pembelian di pasar.

2. Promosi

Dari hasil penelitian melalui wawancara dengan informan sri wahyuni. bahwa promosi yang dilakukan perusahaan BUMDes Pupuk organik yaitu promosi melalui media online atau sosial media. Dengan menggunakan media online atau sosial media membantu perusahaan industri pupuk organik BUMDes rezeki bersama untuk mempromosikan dan memperkenalkan produk mereka ke berbagai industri.

Tabel 9. Bentuk Promosi BUMDes Rezeki Bersama

No	Nama Usaha	Promosi
1.	BUMDes Rezeki	Membuka toko offline
		Sosial media
		Membuka reeseller penjualan

	Bersama	Menyebarkan katalog pada petani
--	---------	------------------------------------

3. Lokasi Pemasaran

Lokasi industri pupuk organik memiliki wilayah yang strategis yaitu dipinggir jalan. Dari hasil penelitian yang dilakukan bahwa pemasaran hasil produksi yang dilakukan oleh perusahaan BUMDes rezeki bersama yaitu pemasaran langsung dan tidak langsung, dimana hasil produksi dikirim kepelanggan dan ada juga di BUMDes

4. Jenis produk yang dijual

Tabel 10. Jenis Produk Yang Dijual

No	Nama Usaha	Jenis produk
1	BUMDes rezeki bersama	Pupuk organik dan pupuk kimia
2	Graha Alam Sempurna	Pupuk Organik
3	Zahira Arka	Pupuk Organik
4	Sarana Tani Utama	Pupuk Organik

Variabel Ancaman Produk Pengganti Pada Industri Pupuk Organik

1. Adanya Produk Pengganti

Semua perusahaan dalam suatu industri sesungguhnya bersaing dengan produk pengganti, meskipun karakteristiknya berbeda, namun produk pengganti dapat memberikan fungsi dan manfaat yang sama. Semakin banyak produk pengganti produk industri dan semakin menarik produk pengganti tersebut bagi konsumen, maka tingkat kompetisi yang terjadi di pasar juga menjadi semakin tinggi. Daya tarik suatu produk pengganti bagi konsumen ditentukan oleh harga, kualitas dan cost yang ditanggung oleh konsumen untuk beralih ke suatu produk. Semua perusahaan dalam suatu industri bersaing dengan industri-industri yang menghasilkan produk pengganti, biasanya produk substitusi memiliki harga yang relatif murah namun memiliki kualitas yang bagus.

Tabel 11. Jenis dan Harga Pupuk Kimia

No	Pupuk	Vol	Satuan	Harga Satuan	Jumlah Harga
1	Kcl	30	ZAK	310.000	9.300.000
2	Urea pusri	30	ZAK	310.000	9.300.000
3	tsp	30	ZAK	400.000	12.000.000
4	Urea kaltim	30	ZAK	105.000	3.150.000
5	Za	30	ZAK	200.000	6.000.000
6	Tsp tani	30	ZAK	205.000	6.150.000
7	Sp 36 plus	25	ZAK	210.000	5.250.000
8	Dolomite	25	ZAK	55.000	1.375.000
	Jumlah				41.725.000

Kekuatan (Pemerintah Daerah) Terhadap Industri Pupuk Organik

1. Kebijakan Pemerintah Kabupaten Kampar Terhadap Pengembangan Industri Pupuk Organik

Kebijakan Pemerintah kabupaten kampar terhadap pengembangan industri pupuk organik belum

ada dek baik itu dalam bidang perdagangannya, pendistribusiannya, pemasaran produknya, maupun persaingannya di pasar dunia."(Narasi 5.11).

Seharusnya pemerintah daerah membuat kebijakan terhadap pengembangan industri pupuk organik dalam upaya mengembangkan industri pupuk organik menjadi industri yang maju, mengingat industri pupuk organik merupakan salah satu sektor agroindustri potensial bagi desa pancuran gading, yang mempunyai peran yang cukup penting sebagai sumber penghasilan masyarakat desa pancuran gading, Pemerintah dapat membuat kebijakan yang mendukung peningkatan Kualitas produk industri yaitu dengan cara melakukan pembinaan dan sehingga pelaku industri akan lebih mampu menghasilkan produk industri yang lebih berkualitas dan dapat memenuhi permintaan.

Pembahasan

Terdapat 4 usaha industri pupuk organik di Desa Pancuran Gading, menunjukkan persaingan yang relatif rendah. Variasi harga produk antar usaha menandakan tingkat diferensiasi produk yang cukup tinggi, yang dapat mengurangi intensitas persaingan. Kesimpulan bahwa persaingan dalam industri ini dapat dikategorikan sebagai "rendah" mengacu pada teori persaingan. Tidak ada pendatang baru yang muncul sebagai ancaman serius terhadap industri pupuk organik. Hal ini disebabkan oleh tingginya hambatan masuk, seperti modal awal yang besar, perizinan usaha yang rumit, dan kebutuhan akan jaringan distribusi yang luas. Kondisi ini mengarah pada kesimpulan bahwa ancaman pendatang baru dalam industri ini dapat dianggap rendah. Pemasok bahan baku, seperti petani sawit, memiliki kekuatan tawar yang lemah.

Hal ini disebabkan oleh kondisi pasar monopoli di mana perusahaan sebagai penentu harga (price taker), bukan pemasok. Kekuatan tawar pemasok bisa menjadi tinggi jika jumlah dan skala pemasok terbatas, tetapi dalam konteks ini, kelemahan daya tawar pemasok terlihat jelas. Konsumen dalam industri pupuk organik lebih memperhatikan pelayanan dan kualitas produk yang baik. Kemudahan dalam pemesanan dan pengiriman juga mempengaruhi keputusan pembelian konsumen, Analisis menunjukkan bahwa kekuatan tawar pembeli relatif kuat, terutama jika perusahaan mampu memenuhi standar kualitas dan pelayanan yang diharapkan. Produk substitusi utama dalam industri ini adalah pupuk kimia, yang memiliki permintaan yang tinggi meskipun dengan harga yang lebih mahal. Ini menciptakan persaingan yang ketat bagi pupuk organik. Permintaan konsumen terhadap pupuk kimia dipengaruhi oleh keunggulan produk seperti daya tahan terhadap kondisi tanah dan ketersediaan pasokan yang stabil. Kekuatan pemerintah daerah dalam hal regulasi dan kebijakan untuk mendukung industri pupuk organik masih tergolong lemah. Meskipun ada upaya untuk meningkatkan pemasaran kelapa, belum ada kebijakan konkret yang mendukung pengembangan industri pupuk organik secara signifikan.

4. CONCLUSION

1. Analisis Menggunakan Porter's Five Forces Industri Pupuk Organik Di Desa Pancuran Gading
 - a. Terdapat 4 usaha industri pupuk organik di Desa Pancuran Gading, menunjukkan persaingan yang relatif rendah. Variasi harga produk antar usaha menandakan tingkat diferensiasi produk yang cukup tinggi, yang dapat mengurangi intensitas persaingan. Kesimpulan bahwa persaingan dalam industri ini dapat dikategorikan sebagai "rendah" mengacu pada teori persaingan.
 - b. Tidak ada pendatang baru yang muncul sebagai ancaman serius terhadap industri pupuk organik. Hal ini disebabkan oleh tingginya hambatan masuk, seperti modal awal yang besar, perizinan usaha yang rumit, dan kebutuhan akan jaringan distribusi yang luas. Kondisi ini mengarah pada kesimpulan bahwa ancaman pendatang baru dalam industri ini dapat dianggap rendah.
 - c. Pemasok bahan baku, seperti petani sawit, memiliki kekuatan tawar yang lemah. Hal ini disebabkan oleh kondisi pasar monopoli di mana perusahaan sebagai penentu harga (price taker), bukan pemasok. Kekuatan tawar pemasok bisa menjadi tinggi jika jumlah dan skala pemasok terbatas, tetapi dalam konteks ini, kelemahan daya tawar pemasok terlihat jelas.
 - d. Konsumen dalam industri pupuk organik lebih memperhatikan pelayanan dan kualitas produk yang baik. Kemudahan dalam pemesanan dan pengiriman juga mempengaruhi keputusan pembelian

konsumen, Analisis menunjukkan bahwa kekuatan tawar pembeli relatif kuat, terutama jika perusahaan mampu memenuhi standar kualitas dan pelayanan yang diharapkan.

- e. Produk substitusi utama dalam industri ini adalah pupuk kimia, yang memiliki permintaan yang tinggi meskipun dengan harga yang lebih mahal. Ini menciptakan persaingan yang ketat bagi pupuk organik. Permintaan konsumen terhadap pupuk kimia dipengaruhi oleh keunggulan produk seperti daya tahan terhadap kondisi tanah dan ketersediaan pasokan yang stabil.

Kekuatan pemerintah daerah dalam hal regulasi dan kebijakan untuk mendukung industri pupuk organik masih tergolong lemah. Meskipun ada upaya untuk meningkatkan pemasaran kelapa, belum ada kebijakan konkret yang mendukung pengembangan industri pupuk organik secara signifikan.

2. Analisa Keadaan Usaha Industri Pupuk Organik Di Desa Pancuran Gading Menggunakan Analisa Porter's Five Forces

Secara keseluruhan, kondisi industri pupuk organik di Desa Pancuran Gading menunjukkan potensi untuk pertumbuhan lebih lanjut namun dihadapkan pada tantangan signifikan terkait dengan persaingan pasar, kekuatan tawar pemasok, preferensi konsumen, ancaman produk substitusi, dan dukungan kebijakan pemerintah. Perusahaan-perusahaan dalam industri ini perlu mempertimbangkan strategi yang tepat untuk mengoptimalkan peluang pasar sambil mengelola risiko yang ada agar dapat mencapai keberhasilan jangka panjang.

5. ACKNOWLEDGMENTS

Dalam penelitian ini, penulis telah dibantu oleh beberapa pihak yang terlibat dan tertarik dengan hasil analisis penelitian ini. Institusi tempat penulis mengabdikan adalah Universitas Lancang Kuning. Melalui Lembaga Penelitian dan Pengabdian Perguruan Tinggi ini, penulis telah memberikan dukungan positif sehingga penulis dapat terus berkarya dalam mempelajari ilmu ekonomi sesuai bidang keahlian penelitian

6. REFERENCES

1. Ahmad, 2019. Analisis Kelayakan Usaha Pupuk Organik Darul Fallah. Jurnal Fakultas Ekonomi Dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor.
2. Afrizal Z, 2014. Analisis Kelayakan Pengembangan Usaha Pupuk Organik di Provinsi Lampung. Jurnal Teknik Industri Intens. Vol 01 No 03 Januari 2014 ISSN 2338-5081. 2 Oktober 2018.
3. Asad, Ali. "Analisis Strategi Pemasaran Rumah Makan Kedai Jomer Parakan Dalam Menghadapi Persaingan Usaha". (Skripsi" UIN Walisongo Semarang, 2019).
4. Afandi, Max Nur Alam, & Peri, 2019. Strategi Peningkatan Usaha Pupuk Organik Padat Pada CV. Rahayu di Desa Sidera Kecamatan Sigi Biromaru Kabupaten Sigi, *Jurnal Studi Universitas Tadulako*.
5. Arismunandar 2013. Strategi dalam industri media Jakarta: Diantara promamitra. BPS, Luas Areal Tanaman Perkebunan Menurut Kecamatan dan Produksi dan Produktivitas (Ha) Tahun 2020 dan 2021.
6. BPS, Kabupaten Kampar Dalam Angka Tahun 2021.
7. Buku LPJ BUMDes Rezeki Bersama Pancuran Gading Tahun 2022.
8. Budiono, P. 2015. Implementasi Kebijakan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) di Bojonegoro (Studi di Desa Nginginrejo Kecamatan Kalitidu dan Desa Kedungprimpen Kecamatan Kanor).
9. Daniel, 2022. Pengertian teori produksi, Available at: [https://ekonomimanaajemen.com/teori-produksi-dan-biaya-produksi-\(1-desember-2022\)](https://ekonomimanaajemen.com/teori-produksi-dan-biaya-produksi-(1-desember-2022)).
10. Elpawati, Muhammad H, 2013. Strategi Pengembangan Bisnis Pupuk Rumah Kompos UIN Jakarta. Jurnal Agribisnis. Vol 7 No 1 Juni 2013 [105-128] ISSN 1979-0058. 2 Oktober 2018.
11. Fransiska Putri, 2019. Analisis Kelayakan Dan Strategi Pengembangan Usaha Pupuk Organik (Studi Kasus : Desa Mekar Sari, Kecamatan Pulau Rakyat, Kabupaten Asahan, Propinsi Sumatera Utara)
12. Handayani, 2022. Strategi Pemasaran Pupuk Organik Cair CV. Wong AgroLestari

13. Hery Supranto, 2019. Analisis Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan Antar Jasa Penginapan Di Kota Lamongan (Studi Pada Hotel Mahkota Lamongan). *Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen*. Vol 4, No 3.
14. Irfandanu, 2019. Jurnal Analisis Strategi Bersaing Menggunakan Porter's Five Forces Model, Pastel Dan Swot Pada Toko Oleh-Oleh Aneka Sari Rasa Bandar Lampung.
15. Koeswanto, 2016. Dengan Judul Strategi Pengembangan Bisnis Pada PT. Putrasean Rubber Industri.
16. Made, Erawati Yuni ketut suamba, astiti sri ni wayana (2018). "Strategi Pengembangan Usaha Pupuk Organik Pada UD. Darma Puri Farm Di Desa Tangkas Kecamatan Kelungkung". *Jurnal Studi, Universitas Udayana Bali Indonesia*.
17. M.Nawawi, 2020. Analisis Strategi Pemasaran dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
18. Nikensari, 2018. *Ekonomi industri teori dan kebijakan*, Yogyakarta: Samudra Biru.
19. Nazarudin, 2023. Analisis persediaan pupuk onorganik dan organik menggunakan metode pemrograman dinamis.
20. Putra, 2016. Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pupuk Organik (Studi Kasus Pada Simantri 174 Gapoktan Dharma Pertiwi Kelurahan Lukluk, Kecamatan Mengwi, Kabupaten Badung).
21. Putri, 2019. Jurnal Anaalisis Kelayakan Dan Strategi Pengembangan Usaha Pupuk Organik (Studi Kasus : Desar Mekar Sari, Kecamatan Pulau Rakyat, Kabupaten Asahan, Provinsi Sumatra Utara).
22. PT Cita Agung Jaya, 2020. Laporan Produksi Organik Buatan. Kota Pekanbaru Rangkuti, 2015. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta
23. Suharwaji, 2018. Pupuk Organik Peluang dan Kendalanya. *Jurnal Seminar Nasional Teknik Kimia*. ISSN 1693-4393. 5 Oktober 2018.
24. Swastha, B. 2016. Manajemen pemasran moderen. Jakarta: rajawali pers.
25. Saul, 2015. Dengan penelitian yang berjudul strategi bersaing dan bertahan pada industri mikro dan kecil bakpia pathok dikecamatan ngampilan Yogyakarta.
26. Setyaningrum, 2021. ssstrategi pengembangan umkm produksi pupuk organik cair Studi pada CV. Mekar Sari Jaya di kota Surabaya.
27. Widiastuti, W. 2019. Studi Kelayakan Usaha Pupuk Organik Cair PT Mulyo Tani Salatiga Jawa Tengah. Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Institut Pertanian Bogor.
28. Yuniwari, M., Iskarima F., & Padulemba, A. 2015 Optimasi proses pembuatan kompos sampah organik dengan cara fermentasi dengan EM4. *Jurnal teknologi*, 5, 172-181.