

ANALISIS STRATEGI BERSAING PEAGANG PENGUMPUL TBS KELAPA SAWIT DI DESA PAGAR GADING KECAMATAN PINO RAYA KABUPATEN BENGKULU SELATAN

Duhaarman¹, Meirani², Gita Anggriana³

Pendidikan Ekonomi Universitas Muhammadiyah Bengkulu

duhaarman@gmail.com¹, meiranimitiara@gmail.com² gitaanggriana15@gmail.com³

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui strategi bersaing yang diterapkan oleh pedagang pengumpul TBS kelapa sawit di Desa Pagar Gading Kecamatan Pino Raya Kabupaten Bengkulu Selatan. Peneliti ini menggunakan jenis penelitian deskriptif. Sumber data yang digunakan data primer yang didapat langsung dari pemilik pedagang pengumpul TBS kelapa sawit dan data skunder didapat dari penelitian terdahulu, literatur, buku. Teknik pengumpulan data penelitian ini menggunakan Observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data penelitian ini menggunakan reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa upaya yang dilakukan oleh pedagang pengumpul TBS kelapa sawit di Desa Pagar Gading Kecamatan Pino Raya Kabupaten Bengkulu Selatan untuk Bersaing adalah dengan menerapkan strategi bersaing antara lain yaitu Harga, lokasi, SDM dan Citra. Dengan menerapkan 4 strategi ini dilihat dapat mempengaruhi kemajuan dari usaha TBS yang dilakukan.

Kata Kunci: Strategi Bersaing

ABSTRACT

The purpose of this research is to determine the competitive strategies implemented by traders collecting palm oil FFB in Pagar Gading Village, Pino Raya District, South Bengkulu Regency. This research uses descriptive research. The data source used is primary data obtained directly from the owner of the trader collecting palm oil FFB and Secondary data was obtained from previous research, literature, books. The data collection technique for this research uses

observation, interviews and documentation. The data analysis technique for this research uses data reduction, data presentation, drawing conclusions. The results of the research show that the efforts made by traders collecting palm oil FFB in Pagar Gading Village, Pino Raya District, South Bengkulu Regency to compete are by implementing competitive strategies, including price, location, human resources and image. By implementing these 4 strategies, it is seen that they can influence the progress of the TBS business being carried out.

Keywords: *Competitive Strategy*

PENDAHULUAN

Seiring dengan persaingan yang semakin ketat, memacu pengusaha untuk melakukan berbagai upaya untuk merebut pasar. Salah satu upaya yang dilakukan pengusaha adalah menggunakan berbagai strategi. Hal ini sejalan dengan pendapat yang digunakan oleh (Sahara, 2022) dan (Maryani 2019). Strategi bersaing yang dilakukan perusahaan yang pertama ialah harga. Harga bersaing bertujuan untuk merebut pangsa pasar, mengejar keuntungan dan pengusaha dapat menetapkan harga yang tinggi sehingga dapat menarik lebih banyak penjual. Yang kedua yaitu lokasi. Dalam lokasi pembelian sawit terbagi menjadi 2, pengusaha yang menggunakan Ramp lokasi penimbangan dilakukan di tempat pengusahanya itu sedangkan pengusaha yang menggunakan timbangan manual lokasi tempat penimbangan dilakukan di tempat petani. Yang ketiga SDM. SDM memegang peranan penting bagi keberhasilan suatu perusahaan. Sumber Daya Manusia terdiri dari pengusaha dan karyawannya. Yang keempat Citra, Citra perusahaan muncul Ketika ada persepsi dari petani sawit yang akan memutuskan untuk menjual sawitnya kepada pengusaha sawit. Citra perusahaan bisa saja baik atau buruk sesuai dengan peralihan dari perusahaan tersebut yang akan menggiring opini dari masyarakat.

Setelah melakukan observasi di Desa Pagar Gading Kecamatan Pino Raya Kabupaten Bengkulu Selatan, ada 6 pengusaha sawit. 2 pengusaha menggunakan ramp dan 4 pengusaha yang lainnya menggunakan timbangan manual. Setelah melakukan observasi ternyata dari 6 pengusaha jual beli sawit yang ada di di Desa Pagar gading, yang memiliki harga beli sawit yang sama adalah 3 pengusaha sawit. Hal ini lah yang menimbulkan persaingan dagang antara pedagang pengumpul TBS kelapa sawit.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Teknik pengumpulan data ada tiga yaitu, Observasi, Wawancara, Dokumentasi. Teknik analisis data ada 3 yaitu Reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Berdasarkan hasil yang dapat peneliti dengan metode wawancara dan observasi bahwa usaha yang dijalankan oleh para pedagang pengumpul TBS kelapa sawit

menggunakan strategi bersaing yang terdiri dari harga, lokasi dan citra. Strategi bersaing sangat berperan penting untuk keberhasilan dalam mencapai tujuan persaingan suatu usaha. Strategi bersaing adalah perumusan untuk meningkatkan daya saing perusahaan di mata pelanggan atau calon pelanggan. Hal yang paling mendasar dan diperlukan dalam strategi bersaing adalah bagaimana cara dan upaya untuk menarik minat masyarakat atau calon pelanggan agar mau menjual produk dari usaha ataupun perusahaan tersebut menambah jumlah pelanggan. Dalam membeli produk perlu menyusun strategi, cara, dan juga sebuah upaya guna mengembangkan suatu usaha dan meningkatkan jumlah pelanggan.

Setiap usaha pasti memerlukan strategi bersaing yang berbeda-beda, termasuk strategi yang digunakan oleh 3 pengusaha pedagang pengumpul TBS kelapa sawit yaitu pengumpul TBS kelapa sawit ram kembar, pengumpul TBS kelapa sawit Ram yeno, dan pengumpul TBS kelapa sawit pak kiran. Dalam hal ini 3 pengusaha pedagang pengumpul TBS kelapa sawit perlu menerapkan 4 komponen strategi bersaing yang terdiri dari harga, lokasi, sumber daya manusia, dan citra. Salah satu strategi yang digunakan dalam strategi bersaing yaitu harga. Harga akan mempengaruhi aspek yang luas terhadap kelangsungan hidup suatu usaha atau perusahaan. Harga merupakan bagian yang sangat penting karena harga bagian yang satu-satunya yang menghasilkan pendapatan sedangkan yang lainnya mewakili biaya. Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa dalam penetapan harga 3 pengusaha pedagang pengumpul TBS kelapa sawit yaitu sesuai dengan harga dari pabrik itu sendiri. Penetapan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan dalam pembelian hasil panen petani. Oleh karena itu pihak pengusaha harus benar-benar memikirkan strategi dalam menetapkan harga sebelum membeli hasil para petani.

Selanjutnya strategi yang digunakan pada strategi bersaing yaitu lokasi. Salah satu menuju kesuksesan adalah lokasi, lokasi memulai dengan memilih komunitas. Lokasi berhubungan dengan dimana perusahaan harus bermarkas dan melakukan operasi atau kegiatannya. Suatu lokasi disebut strategis apabila berada di pusat kota kepadatan populasi, kemudahan mencapainya menyangkut kemudahan transportasi umum, kelancaran lalu lintas dan arahnya tidak membingungkan konsumen. Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa ketiga pengusaha pedagang pengumpul TBS kelapa sawit menunjukkan telah melakukan strategi bersaing yang ada, karena adanya strategi bersaing yang dilakukan maka akan membuat usaha mengalami perkembangan. Strategi usaha yang berada di pinggir jalan mempermudah konsumen dalam mengakses menuju lokasi sehingga dengan begitu konsumen mudah mencarinya. Sumber Daya Manusia Sebagaimana yang kita ketahui bahwasannya Sumber Daya Manusia (SDM) memegang peranan penting bagi keberhasilan suatu perusahaan. Jika ingin memiliki bisnis atau perusahaan yang maju, perusahaan harus memperkerjakan orang yang rajin dan bertanggung jawab atas tugasnya dan perusahaan harus berusaha untuk mempertahankan dan meningkatkan produktivitas SDM tersebut dengan cara menilai kinerjanya karyawan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ketiga pengusaha pedagang pengumpul TBS kelapa sawit telah melakukan

strategi bersaing SDM,karna adanya strategi bersaing yang digunakan maka akan membuat usaha mengalami perkembangan. Pengusaha yang mempunyai keterampilan dan juga pengetahuan bisa mencapai target yang lebih baik. Ketiga pengusaha ini mempunyai karyawan yang bisa diandalkan, agar mempermudah prosesnya penjemputan hasil panen para pelanggan.

Citra perusahaan muncul ketika ada persepsi dari petani sawit yang akan memutuskan untuk menjual sawitnya kepada pengusaha sawit. Citra perusahaan bisa saja baik atau buruk sesuai dengan perlakuan dari perusahaan tersebut yang akan menggiring opini dari masyarakat. Dengan terbentuknya citra perusahaan yang baik di mata konsumen, hal ini akan meningkatkan kepuasan dan loyalitas konsumen terhadap perusahaan tersebut. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ketiga pengusaha pedagang pengumpul TBS kelapa sawit menunjukkan telah melakukan citra yang baik sehingga akan membuat usaha mengalami perkembangan. Usaha yang citra yang baik tidak akan membuat para pelanggan ragu untuk menjual kepada ketiga pengusaha pedagang pengumpul TBS kelapa sawit ini.

Dari penelitian ini tentang strategi bersaing pada usaha pedagang pengumpul TBS kelapa sawit di Desa Pagar Gading Pino Raya Kabupaten Bengkulu Selatan yang telah di bahas peneliti, maka dapat disimpulkan bahwa strategi bersaing yang efektif untuk meningkatkan pembelian pada ketiga pengusaha pedagang pengumpul TBS kelapa sawit ialah strategi harga yang tinggi tapi kualitas timbangan yang baik juga menjadi pertimbangan pelanggan karna pelanggan menginginkan harga yang tinggi sehingga para pelanggan mempertimbangkan untuk menjual hasil panennya. Sehingga strategi harga dan produk dapat mengalami peningkatan pada usaha pedagang pengumpul TBS kelapa sawit.Kemudian strategi lokasi juga menjadi pertimbangan pelanggan untuk menjual hasil panen, dari hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti dapat menyimpulkan bahwa lokasi ketiga pedagang pengumpul TBS kelapa sawit ini sangat strategis mudah di cari dan akses ke pedagang pengumpul TBS kelapa sawit juga mudah. Kemudian strategi SDM juga menjadi pertimbangan para pelanggan karna dengan mempunyai pengetahuan akan membuat para pelanggan percaya kepada pengusaha untuk tidak curang dalam melaksanakan penimbangan sehingga para pelanggan percaya untuk menjual hasil panennya kepada pengusaha.Dan yang terakhir yaitu strategi Citra juga menjadi salah satu faktor yang dapat meningkat pembelian di ketiga pengusaha pedagang Pengumpul TBS kelapa sawit ini menggunakan strategi citra yang dimana penjual percaya untuk menjual hasil penennya karena citra dari masyarakat yang sangat baik.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa strategi yang dilakukan oleh pedagang pengumpul TBS kelapa sawit di Desa Pagar Gading Kecamatan Pino Raya Kabupaten Bengkulu Selatan yaitu ada empat strategi dimana keempat strategi ini yaitu harga, lokasi, sumber daya manusia, dan citra.Dengan menerapkan 4 strategi ini dilihat dapat mempengaruhi kemajuan dari usaha TBS yang dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

Maryani, L., & Chaniago, H. (2019). Peran Strategi Bisnis Dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing di Industri Fashion. *Jurnal Riset Bisnis Dan Investasi*, 5(1), 48. <https://doi.org/10.35697/jrbi.v5i1.1615>

Sahara, M. F. (2022). *Strategi untuk Meningkatkan Daya Saing dan Minat Pembeli pada Toko Gadis Cakes Manna Bengkulu Selatan*. 1(4), 553–560.

Fabiana Meijon Fadul. (2019). *pengaruh lingkungan kerja dan kompensasi terhadap motivasi kerja guru Sma muhammadiyah di kota makasar*.

Firdaus, Y. S., & Sjahruddin, H. (2019). Pengaruh kompensasi dan motivasi terhadap kepuasan kerja pegawai. *Jurnal Organisasi Dan Manajemen*, 1(1), 1–14.

Kartikaningrum, I., & Nugraheni, R. (2020). *Pengaruh kompensasi terhadap kinerja guru tidak tetap (GTT) dengan motivasi kerja sebagai variabel intervening(Studi pada SD Negeri di Kabupaten Temanggung)*. 9, 1–9.

Kompensasi, P., Motivasi, T., Yayasan, D. I., Darul, P., Pasuruan, U., Ramdani, W., Manajemen, J., Ekonomi, F., Malik, M., & Malang, I. (2018). *Pengaruh kompensasi terhadap motivasi kerja di yayasan pendidikan darul ulum pasuruan*.

Muhammad Ikbal¹, Samsinar², Miftahul Aulia³, Nurwahida⁴, S. (2021). Adz Dzahab Pengaruh Kompensasi Kinerja Guru Honorer Adz Dzahab. *Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 6(1), 1–12.

Nugraha, A., & Tjahjawati, S. S. (2018). Pengaruh Kompensasi Terhadap Kinerja Karyawan. *Jurnal Riset Bisnis Dan Investasi*, 3(3), 24. <https://doi.org/10.35697/jrbi.v3i3.942>

Purwanto, P., Laila, Dakhi, P., & Zagoto, R. (2021a). Pengaruh kompensasi terhadap motivasi kerja pegawai di kantor Camat Amandraya Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, 4(2), 68–77.

Purwanto, P., Laila, Dakhi, P., & Zagoto, R. (2021b). Pengaruh Kompensasi Terhadap Motivasi Kerja Pegawai Di Kantor Camat Amandraya Kabupaten Nias Selatan. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, 4(2), 68–77. <http://jurnal.stienisel.ac.id/index.php/jim/article/view/222>