

Peluang pasar produk traktor tangan pada kawasan Pengembangan Lahan Gambut (PLG) di Kalimantan Tengah

Aloysius Eko Hascaryanto, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=77027&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Untuk mendukung pencapaian swasembada pangan khususnya beras, maka pemerintah mengeluarkan Keputusan Presiden R. 1 Nomor 82 tanggal 26 Desember 1995, yang menetapkan adanya perubahan, pengembangan dan pemanfaatan lahan gambut di Propinsi Kalimantan Tengah seluas satu juta hektar. Kegiatan Pengembangan Lahan Gambut tersebut dikaitkan dengan program penyiapan dan penempatan transmigran dengan pola tanaman pangan.

Pengembangan kawasan ini tentunya akan mempunyai implikasi pada program penyiapan lahan usaha transmigrasi yang intensif, sehingga memerlukan pengadaan traktor tangan sebagai sarana produksi pengolah tanah dalam usaha tani transmigran.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui jumlah dan kebutuhan traktor tangan yang sesuai untuk pengalihan lahan gambut, dan menganalisis peluang pasar produk traktor tangan pada Kawasan Pengembangan Lahan Gambut (PLC) satu juta hektar. Dari hasil analisis dan pembahasan diketahui, bahwa prakiraan daya tampung lahan di kawasan Pengembangan Lahan Gambut (PLG) yang sesuai untuk pengembangan pertanian adalah 586.700 Ha, yang dapat diperuntukan menampung \pm 200.000 KK. Jumlah kebutuhan traktor tangan yang diperlukan untuk pengolahan lahan yaitu 35.000 unit apabila menggunakan traktor tangan jenis "A" atau 73.000 unit apabila menggunakan traktor tangan jenis "B", sehingga peluang pasar produk traktor tangan di Kawasan tersebut cukup potensial.

Peluang pasar produk traktor tangan dipengaruhi oleh beberapa faktor antara lain kontinuitas pelaksanaan program tahunan penempatan transmigran, kondisi fisik lahan dan budaya usaha tani dalam pengolahan lahan, pengembangan jaringan distribusi, partisipasi perusahaan dalam pembinaan dan penyuluhan transmigran serta kebijaksanaan pemerintah dalam menetapkan subsidi paket pembinaan usaha tani transmigran.

Untuk memasuki pasar bisnis traktor tangan perusahaan/pengusaha disarankan melaksanakan strategi bersaing yang meliputi : strategi cost leadership biaya dengan kapasitas skala ekonomi yang besar, serta strategi pemasaran yang difokuskan pada jaringan distribusi sampai tingkat unit pemukiman transmigrasi serta dukungan layanan purna jual yang meliputi penyediaan suku cadang, layanan pemeliharaan dan perbaikan dengan bengkel keliling, serta monitoring penggunaan alat/mesin selama musim tanam. Selain itu juga mengupayakan diferensiasi produk peralatan tambahan pada traktor tangan yang sesuai untuk lahan gambut dan diperlukan pendidikan marketing bagi transmigran mengenai product knowledge traktor tangan di Unit Pemukiman Transmigrasi.