

Strategi pengembangan pemasaran traktor melalui usaha sewa jasa untuk mendorong usaha pertanian

Sidik Rosyadi, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=78014&lokasi=lokal>

Abstrak

Kebutuhan jasa alat mesin pertanian khususnya traktor untuk usaha pertanian umumnya cukup tinggi, terutama karena kelangkaan tenaga kerja yang sifatnya terjadi secara musiman dan juga jenis pekerjaan tertentu relatif sulit dilakukan secara manual. Disisi lain pada umumnya bagi usaha pertanian rakyat yang relatif kecil skala usahanya kurang layak untuk memiliki traktor secara perseorangan. Lokasi-lokasi yang memerlukan jasa traktor relatif tersebar, sehingga menyulitkan pelayanan jasa pemeliharaan dan jasa pemasaran traktor bagi para agen/sub agen atau bengkel.

Didalam mengembangkan usaha sewa jasa traktor (PSJT) juga masih mengalami banyak hambatan dan permasalahan antara lain menyangkut: kemampuan manajerial, akses terhadap agen dan bengkel serta permodalannya masih relatif lemah.

Penelitian pada dasarnya ditujukan untuk menjajaki pengembangan pasar sasaran traktor melalui pengembangan usaha sewa jasa. Alternatif strategi yang dikaji menyangkut pengembangan sub-agen melalui kerjasama/aliansi dengan usaha jasa pembiayaan. Penelitian bersifat deskriptif analitis dengan menggunakan data kualitatif dan kuantitatif yang berasal dari responden ahli, pengamatan lapangan dan laporan.

Hasil kajian SWOT terhadap agen/ATPM dua industri traktor terkemuka di Indonesia menunjukkan bahwa sistem pemasaran yang dibangun kedua industri tersebut memiliki kompetensi yang baik akan tetapi peluang pasarnya penuh tantangan dan permasalahan. Sedangkan untuk usaha sewa jasa traktor hasil kajian menunjukkan adanya peluang usaha yang cukup baik namun demikian pengelola PSJT masih belum memiliki kompetensi yang kuat.

Hasil kajian lebih lanjut menunjukkan bahwa PSJT sebaiknya dikelola secara perorangan oleh operator dan dapat berdomisili di wilayah kerjanya. Hal tersebut terutama untuk menekan biaya internal yang kurang efisien dan mencegah merebaknya calo pencari langganan PSJT serta untuk menekan biaya mobilisasi traktor. Untuk mengatasi perihal tersebut diperlukan perusahaan pemodal yang dapat memberikan bantuan secara sewa beli terhadap para operator yang selanjutnya bertindak sebagai pengelola usaha sewa jasa traktor. Perusahaan pemodal tersebut harus memiliki kemampuan teknis disamping manajerial dengan tujuan mengatasi segala resiko atas kepemilikan sementara dari traktor. Apabila mengalami kesulitan dapat saja perusahaan pemodal tersebut mendapat fasilitas kredit dari Bank atas tanggung jawab perusahaan pemodal tersebut.

Dalam rangka menghadapi kompetisi yang makin meningkat diperlukan ikatan kerjasama antara agen/sub agen dengan perusahaan pemodal. Hasil kajian menyimpulkan sebaiknya dilakukan melalui pola sub

kontrak komersial atau joint venture (satu manajemen). Hubungan perusahaan pemodal dengan PSJT melalui penyertaan modal pola bapak-anak angkat tidak menjadi prioritas karena dikhawatirkan terjadi perbedaan kepentingan yang menonjol baik dari aspek hubungan kerja secara horizontal maupun secara vertikal. Alternatif kerjasama antara perusahaan pemodal sub agen dengan PSJT disarankan melalui fasilitas kredit atau sistem sewa-beli.