

ANALISIS PERSAINGAN INDUSTRI KECIL BUBUK KOPI DI KOTA PEKANBARU

Jeni Novita¹⁾, Jahrizal²⁾, Mardiana²⁾

1) Mahasiswa Jurusan Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Riau

2) Dosen Jurusan Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Riau

Email : jeni.novita1844@student.unri.ac.id

Abstract: *This study aims to see the business competition of the coffee powder industry in Pekanbaru City and to find out alternative strategies to increase sales of coffee powder in Pekanbaru City. The approach method used in this study uses a quantitative descriptive approach. The types of data used in this study are primary and secondary data. Where the primary data is obtained directly from the respondents through interviews, questionnaires, documentation. While the secondary data is obtained through government agencies such as the Central Statistics Agency for Pekanbaru City and the Pekanbaru City Industry and Trade Department. The analytical methods used are CR4 market structure, HHI and Porter's analysis. The results showed that the market structure showed a CR4 value of 83.01%. This indicates that the level of concentration of small coffee powder industry businesses in Pekanbaru City is in a tight oligopoly market condition. And the HHI value shows a value of 2,078.63. This means that the market is moderately concentrated, which means that small coffee powder industry business competition is in an oligopoly. The results of Porter's analysis research can be seen that the competition for small coffee powder industries in Pekanbaru City is quite high, because the number of coffee powder industries is large, both licensed and unlicensed. From the supplier variable, it is quite strong coming from inside and outside the region. From the newcomer variable, there are not too many obstacles to entering the business such as the amount of capital, the same type of business that has lasted a long time, as well as price competition and product quality. From the substitute product substitution variables that threaten the existence of the coffee powder business in Pekanbaru City, namely the existence of packaged coffee and packaged tea with relatively cheap prices and good product quality.*

Keywords: *Business Competition, Coffee Powder, CR4, HHI, porter*

I. PENDAHULUAN

Indonesia adalah salah satu dari beberapa negara berkembang di Asia Tenggara yang sedang giat-giatnya melakukan pembangunan secara nasional, dimana tujuan utama dari pembangunan ini berguna untuk mewujudkan kesejahteraan masyarakat. Dengan adanya pembangunan nasional diharapkan dapat mengurangi berbagai masalah yang dihadapi oleh negara diantaranya kemiskinan, tingkat pengangguran yang tinggi, pemerataan ekonomi, dan masalah-masalah lainnya. Pembangunan ekonomi adalah pertumbuhan ekonomi yang diikuti oleh perubahan dalam struktur maupun corak kegiatan ekonomi dengan mempercepat pertumbuhan ekonomi dan pemerataan pendapatan (Sukirno, 2011).

Salah satu aspek yang mendukung pembangunan nasional adalah sektor industri. Dimana sektor ini memiliki hubungan yang sangat penting bagi pertumbuhan dan pembangunan suatu negara. Sektor industri merupakan sektor yang paling banyak bersaing di Indonesia yang ditandai dengan munculnya berbagai industri kecil dan industri menengah di berbagai daerah di Indonesia.

Pekanbaru merupakan sentra pemerintahan di Provinsi Riau. Kota Pekanbaru menjadi tujuan utama para pencari pekerjaan baik dari dalam maupun luar daerah. Saat ini kondisi perekonomian Pekanbaru sedang mengalami pertumbuhan yang diukur dari produk domestik regional bruto (PDRB) dengan harga berlaku RP 199,55 triliun dimana terdapat pertumbuhan ekonomi

positif sebesar 5,55 % secara tahunan atau *year on year*. Salah satu industri kecil menengah (IKM) yang memiliki potensi dalam memacu pertumbuhan sektor industri di Kota Pekanbaru adalah industri pengolahan bubuk kopi. Menurut Kementerian Perindustrian (2019), industri pengolahan kopi ini memiliki peluang untuk berkembang karena industri bubuk kopi di dukung dengan bahan baku yang memadai. Oleh karena itu diperlukan strategi dan upaya agar produksi bubuk kopi terus meningkat. Salah satu hal pendorong tingkat produksi bubuk kopi di Pekanbaru adalah semakin banyaknya cafe-cafe yang berdiri setiap tahunnya. Semakin banyaknya cafe-cafe yang berdiri di setiap tahunnya maka secara tidak langsung kebutuhan akan bubuk kopi meningkat, sehingga persaingan bubuk kopi di Kota Pekanbaru juga meningkat.

Kopi merupakan minuman yang populer saat ini bukan hanya dari aroma tetapi juga cita rasanya yang disukai oleh semua kalangan. Selain untuk di minum, kopi juga banyak digunakan sebagai alternatif pewangi ruangan. Jika dilihat dari segi harga kopi masih bersifat ekonomis atau terjangkau oleh semua kalangan masyarakat, khususnya pada kalangan anak muda. Dengan semakin banyaknya cafe-cafe yang bermunculan di Kota Pekanbaru khususnya cafe yang menjual aneka minuman kopi menunjukkan bahwa kopi menunjukkan bahwa kopi sukai oleh kalangan muda hingga tua.

Industri kecil dan menengah (IKM) memegang peran yang sangat penting dalam memberikan kontribusi yang besar bagi perekonomian negara tersebut, baik di negara maju maupun di negara berkembang termasuk di Indonesia, karena dengan adanya IKM masalah penyerapan tenaga kerja dapat teratasi, sehingga dapat menjadi sumber pendapatan utama bagi masyarakat. Berikut disajikan data jumlah perkembangan industri kecil dan menengah di Kota Pekanbaru tahun 2017-2020.

Tabel 1 Data Perkembangan Industri Kecil dan Menengah di Kota Pekanbaru Tahun 2017-2020

No	Kecamatan	Jumlah Perusahaan (Unit)			
		2017	2018	2019	2020
1	Tampan	15	10	11	21
2	Payung Sekaki	29	17	12	22
3	Bukit raya	5	5	3	3
4	Marpoyan damai	19	3	4	9
5	Tenayan raya	6	9	3	8
6	Lima puluh	3	3	1	1
7	Sail	-	1	-	-
8	Pekanbaru kota	7	-	4	-
9	Sukajadi	15	5	6	4
10	Senapelan	7	2	3	5
11	Rumbai	6	-	4	6
12	Rumbai pesisir	5	-	1	1
Jumlah		117	54	52	80

Sumber: *Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Pekanbaru, 2021.*

Tabel 2 Data Perkembangan Usaha Bubuk Kopi Berizin di Kota Pekanbaru dari Tahun 2016-2020

No	Tahun	Jumlah Usaha (Unit)
1	2016	17
2	2017	11
3	2018	9
4	2019	12
5	2020	9

Sumber: *Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Pekanbaru, 2021.*

Industri bubuk kopi termasuk salah satu jenis usaha kecil yang dapat diolah oleh masyarakat di rumah atau *home industry*. Dalam menjalankan usaha ini perlu adanya campur tangan dari pemerintah dalam hal pemberian modal dan juga dalam penentuan kebijakan-kebijakan yang dapat mendukung usaha ini berlangsung. Berikut disajikan data permasalahan yang dihadapi oleh industri kecil bubuk kopi di Kota Pekanbaru.

Dalam fenomena tersebut adanya penjualan yang tidak sesuai dengan produksi dan persaingan usaha yang ketat sehingga setiap pemilik usaha perlu untuk mengetahui strategi bersaing. Menurut Porter (1980), persaingan tidak hanya bertolak ukur pada keberhasilan dalam mengambil keuntungan saja tetapi bagaimana sebuah pemilik usaha

memanfaatkan kekuatan/potensi yang dimiliki oleh pengusaha untuk bersaing dalam industri yang ada sehingga keuntungan yang di dapat bisa secara terus menerus dan tidak kalah saing dengan berbagai produk yang baru bermunculan.

Beberapa permasalahan utama dalam usaha bubuk kopi adalah Modal usaha yang kurang untuk membeli bahan baku, pengolahan bubuk kopi masih menggunakan alat tradisional, pembeli yang kurang disebabkan banyaknya pesaing bubuk kopi, sehingga tidak mampu mempertahankan dan meningkatkan jumlah pembelinya dan mengakibatkan penjualan bubuk kopi menurun. Dengan adanya fenomena persaingan yang semakin ketat, pemilik/pengelola usaha dituntut untuk terus berupaya mampu menjual produknya, mempunyai kemampuan untuk bersaing dalam usaha bubuk kopi, meningkatkan loyalitas produk dan menciptakan kesan merek produk yang baik pada pembelinya. Sehingga jumlah pembeli tidak menurun tetapi semakin meningkat, karena masyarakat sebagai konsumen mempunyai selera yang beragam untuk memenuhi tingkat kepuasannya sendiri.

II. KERANGKA TEORI

Teori Industri

Menurut Hasibuan (2012) pengertian industri dibagi dalam ruang lingkup *mikro* (kecil) dan *makro* (besar). Secara *mikro*, industri adalah sebagai kumpulan dari perusahaan yang menghasilkan barang-barang sejenis (*homogen*) atau barang yang dapat menggantikan sangat barang lain. Sedangkan Secara *makro* industri adalah suatu kegiatan ekonomi yang menciptakan nilai yang kemudian dapat dipergunakan atau dengan kata lain memiliki nilai tambah. Jadi batasan industri secara *mikro* adalah sekumpulan perusahaan yang menghasilkan barang dan secara *makro* kegiatan ekonomi yang membentuk pendapatan.

Industri merupakan kegiatan ekonomi yang luas maka jumlah dan macam industri berbeda-beda untuk tiap negara atau daerah.

Pada umumnya, semakin maju tingkat perkembangan perindustrian di suatu negara atau daerah, maka semakin banyak jumlah dan macam industri, dan makin kompleks pula sifat kegiatan dan usaha tersebut. Cara penggolongan atau pengklasifikasian industri pun berbeda-beda. Tetapi pada dasarnya, pengklasifikasian industri didasarkan pada kriteria yaitu berdasarkan bahan baku, tenaga kerja, pangsa pasar, modal, atau jenis teknologi yang digunakan. Selain faktor-faktor tersebut, perkembangan dan pertumbuhan ekonomi suatu negara dapat juga menentukan keanekaragaman industri negara tersebut, semakin besar dan kompleks kebutuhan masyarakat yang harus dipenuhi, maka semakin beraneka ragam jenis industrinya.

Jenis-Jenis Industri

BPS Kota Pekanbaru Menyebutkan bahwa definisi industri dibedakan menjadi industri pengolahan dan industri jasa. Industri pengolahan (manufaktur) adalah suatu kegiatan ekonomi yang melakukan pengolahan bahan dasar secara kimia, mekanis atau dengan tangan sehingga menghasilkan barang yang nilainya menjadi lebih tinggi kepada pemakai akhir. Sedangkan industri jasa adalah kegiatan yang dalam pelaksanaannya mengerjakan keperluan orang lain yang berupa barang dan menerima sejumlah uang atau barang lain sesuai kesepakatan sebagai balas jasa. Pada kegiatan ini konsumen menyediakan bahan baku dan produsen sebagai pihak pengolahnya saja dan nanti nya akan menerima balas jasa berupa uang (upah).

Pengertian Produksi

Produksi merupakan suatu kegiatan yang mengubah *input* menjadi *output* Kegiatan *input* dan *output* tersebut dalam ekonomi bisa dinyatakan dalam fungsi produksi. Fungsi produksi menunjukkan jumlah maksimum *output* yang dapat dihasilkan dari pemakaian sejumlah *input* dengan menggunakan teknologi tertentu (Sugiarso, 2007).

Penjualan

Menurut Wiharta dan Sugiharto (2013) Penjualan atau *selling* yaitu suatu kegiatan dimana ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberikan petunjuk pada pembeli untuk membeli suatu produk yang ditawarkan perusahaan sesuai dengan kebutuhannya serta adanya kesepakatan mengenai harga antara penjual dan pembeli.

Bubuk Kopi

Menurut Bastian (2015) Kopi merupakan salah satu komoditi perkebunan yang sudah sejak lama dibudidsakan oleh masyarakat dan memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi sehingga memiliki peran yang cukup penting dalam kemajuan perekonomian nasional. Bubuk kopi merupakan proses pengolahan kopi yang paling sederhana. Dimana biji kopi yang telah melalui beberapa tahapan dan kemudian dikemas, pembuatan kopi bubuk biasanya banyak dilakukan oleh petani, pedagang pengecer, industri kecil dan pabrik. Namun pembuatan bubuk kopi rumahan (*home industry*) hanya dilakukan secara tradisional dan alat-alat sederhana.

Jenis kopi yang dipergunakan dalam produksi bubuk kopi yang ada di Kota Pekanbaru yaitu kedua jenis kopi diatas yang memalui beberapa tahapan. Tahapan pertama setelah biji kopi dibeli kepada produsen yaitu proses pengeringan selama 1 minggu. Biasanya pengeringan secara manual menggunakan cahaya matahari dan bisa menggunakan mesin pengeringan. Tahap selanjutnya yaitu proses penyangraian yaitu proses pembentukan rasa dan aroma kopi biasanya dilakukan menggunakan mesin proses ini biasanya berlangsung 2-3 jam hingga berwarna kecokelatan. Pada proses penyangraian ini memerlukan keahlian khusus dikarena tekstur kopi yang berbeda-beda. Proses selanjutnya yaitu biji kopi yang telah melalui proses penyangraian kemudian didiamkan hingga dingin. Selanjutnya proses penghalusan biji kopi menjadi bubuk kopi. Tahapan yang terakhir yaitu proses pengemasan.

Struktur Pasar Industri

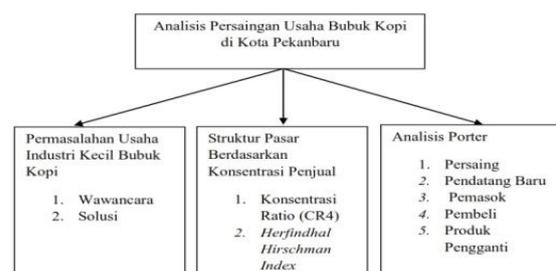
Struktur pasar merupakan elemen strategis yang relatif permanen dari lingkungan perusahaan yang mempengaruhi dan dipengaruhi oleh perilaku dan kinerja didalam pasar (Dumairy, 2000). Struktur pasar yaitu bahasan yang penting untuk mengetahui perilaku dan kinerja suatu industri. Struktur pasar biasanya menunjukkan atribut pasar yang mempengaruhi sifat persaingan. Struktur pasar biasanya dapat dinyatakan dalam ukuran distribusi perusahaan pesaing. Elemen struktur pasar adalah pangsa pasar (*market share*) dan Konsentrasi (*Concentration*). Sifat yang kompetitif dari pasar menunjukkan seberapa jauh masing-masing perusahaan untuk mempengaruhi pasar tempat ia menjual produknya. Makin kecil kekuatan yang dimiliki makin kompetitif pasar itu. Bentuk yang ekstrim dari sifat kompetitif adalah jika perusahaan sama sekali tidak mempunyai kekuatan-kekuatan pasar (Dumairy, 2000).

Teori Persaingan Lima Kekuatan Porter

Menurut Porter (1980), mendefinisikan tentang keunggulan bersaing adalah jantung kinerja perusahaan didalam pasar bersaing. Selain itu keunggulan bersaing yang juga berpengaruh adalah strategi perusahaan, struktur dan para pesaing yang ada. Atau, dalam persaingan tingkat daerah dan nasional. Kehadiran pesaing lokal sangat berpengaruh terhadap pengembangan inovasi. Pesaing lokal memiliki rangsangan lebih besar daripada pesaing asing untuk melakukan peningkatan pada usaha mereka.

Kerangka Pemikiran

Gambar 1 Skema Kerangka Pemikiran



III. METODOLOGI

Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kota Pekanbaru, dipilihnya usaha bubuk kopi di Pekanbaru sebagai lokasi penelitian karena kota Pekanbaru merupakan salah satu kota di Provinsi Riau dan juga merupakan ibu kota dari Provinsi Riau. Disamping itu juga terpilihnya Pekanbaru sebagai lokasi penelitian dikarenakan memiliki perkembangan dan pertumbuhan perindustrian yang sedang pesat dan juga didukung oleh perkembangan cafe-cafe di kota Pekanbaru. Waktu yang digunakan dalam penelitian ini sejak tanggal dikeluarkannya izin tugas penelitian dalam kurun waktu 2021-2022.

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah yaitu keseluruhan usaha industri di kota Pekanbaru yang berjumlah 9 usaha industri bubuk kopi. Pengambilan sampel dengan metode survei yakni 9 unit usaha yang menjadi responden karena kenyataan di lapangan. Jadi pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah 9 unit usaha industri bubuk kopi di Kota Pekanbaru.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan adalah data gabungan yaitu penggabungan dari data primer dan data sekunder yang kemudian diolah sesuai dengan kebutuhan dalam penelitian ini, data-data tersebut diperoleh dari dinas perindustrian dan perdagangan Kota Pekanbaru.

Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian, dalam hal ini peneliti memperoleh data atau informasi langsung dengan menggunakan instrumen-instrumen yang telah ditetapkan. Data primer dikumpulkan oleh peneliti untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian. Dalam penelitian ini metode pengambilan data primer diperoleh dari kuesioner dan wawancara langsung terhadap informan.

Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang berasal dari instansi atau dinas-dinas yang terkait langsung atau tidak langsung dalam penelitian ini, yaitu Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Pekanbaru. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini dapat berupa dokumen-dokumen atau literatur literatur dari website, jurnal, skripsi, dan lain sebagainya yang berkaitan dengan penelitian ini.

Teknik Pengumpulan Data

Di dalam pengumpulan data-data yang diperlukan, digunakan teknik sebagai berikut:

- a. Kuesioner, Kuesioner adalah sejumlah pertanyaan tertulis yang digunakan untuk memperoleh informasi dari responden dalam arti laporan tentang pribadinya, atau hal-hal yang ia ketahui (Arikunto, 2010). Dalam penelitian ini kuesioner digunakan untuk memperoleh data primer. Metode ini dilakukan dengan cara membuat daftar pertanyaan untuk kuesioner yang kemudian diisi oleh responden sesuai dengan pertanyaan dan dijawab sesuai dengan keadaan yang sebenarnya.
- b. Wawancara, Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengadakan tanya jawab untuk memperoleh informasi dari wawancara (Arikunto, 2010). Diperoleh dengan cara mewawancarai pemilik usaha industri bubuk kopi mengenai hal-hal yang berhubungan dengan penelitian bubuk kopi dan menggunakan daftar yang telah disusun sebelumnya.

Definisi Operasional Variabel dan Pengukuran Variabel

Variabel penelitian adalah konsep atau *construct* yang dapat diukur dengan berbagai macam nilai untuk memberikan gambaran yang nyata mengenai fenomena yang terjadi dalam industri. Variabel adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja

yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2013). Gambaran-gambaran keadaan dan kondisi tentang persaingan usaha industri bubuk kopi di Kota Pekanbaru. Dilihat dari bentuk struktur pasar (CR4, dan IHH) dan Analisis Porter *Five Forces Model* yaitu 5 kekuatan kompetitif Porter variabel persaingan usaha, variabel pemasok, variabel pembeli, variabel pendatang baru dan variabel substitusi yang dikaitkan teori yang ada hubungannya dengan permasalahan-permasalahan yang dibahas. Dan juga disajikan variabel pendukung seperti aspek ekonomi, aspek sumber daya, aspek keuangan. Berikut tabel operasional tabel usaha industri kecil bubuk kopi yang ada di Kota Pekanbaru.

Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini, peneliti menganalisis persaingan usaha industri bubuk kopi menggunakan analisis deskriptif kuantitatif. Analisis deskriptif dilakukan dengan menganalisis struktur pasar CR4, IHH dan Analisis *Porter Five Forces Model*. Analisis kuantitatif adalah analisis dengan menampilkan model matematis untuk melihat seberapa nilai dan persentase pada variabel yang akan diteliti.

IV. ANALISA DATA

Analisis Masalah Yang Dihadapi Pelaku Usaha Dan Rekomendasi untuk Mengatasinya Pada Usaha Industri Kecil Bubuk Kopi di Kota Pekanbaru

Dalam menjalankan usahanya pemilik usaha bubuk kopi di Kota Pekanbaru banyak menghadapi masalah. Berikut disajikan data permasalahan yang dihadapi oleh setiap usaha bubuk kopi di Kota Pekanbaru, masalah yang paling banyak dihadapi oleh pengusaha bubuk kopi di Kota Pekanbaru yaitu Penjualan yang menurun serta persaingan

usaha yang ketat sehingga rekomendasi solusi yang paling tepat yaitu promosi dari setiap usahanya lebih ditingkatkan.

Permasalahan yang paling banyak dihadapi oleh industri kecil bubuk kopi di Kota Pekanbaru yaitu penjualan yang menurun dengan persentase paling besar yaitu 45%, kemudian permasalahan persaingan usaha berada pada urutan kedua dengan persentase 25%. Selanjutnya masalah yang dihadapi oleh pengusaha bubuk kopi di Kota Pekanbaru yaitu Belum adanya inovasi kemasan karena belum adanya mesin dengan persentase 15%. Kemudian permasalahan dengan persentase paling kecil yaitu produksi masih menggunakan mesin sederhana dan bahan baku langka yaitu 1 industri kecil bubuk kopi dengan persentase sebesar 5%.

Permasalahan yang paling banyak yaitu penjualan bubuk kopi menurun di setiap usahanya, persaingan yang ketat di setiap usaha bubuk kopi yang ada di Kota Pekanbaru. Penjualan produk bubuk kopi lokal yang menurun tetapi di Kota Pekanbaru sendiri dari tahun 2020-2022 pertumbuhan jumlah café-café dan kedai-kedai kopi semakin meningkat. Hal ini disebabkan oleh pola usaha dari pemilik usaha bubuk kopi yang berbeda dengan usaha café-café dan kedai-kedai kopi. Pemilik usaha bubuk kopi yang ada di Kota Pekanbaru memasarkan produknya hanya pada perorangan sehingga penjualan kurang maksimal. Sedangkan pola usaha pada pemilik usaha café-café dan kedai-kedai kopi yaitu meroasting/menggiling sendiri bubuk kopi yang akan disajikan kepada pembeli/konsumen. Pola usaha selanjutnya dari café-café dan kedai-kedai kopi yaitu para pemilik usaha memiliki jaringan tersendiri dalam memasok bubuk kopi.

Struktur Pasar Pada Usaha Industri Kecil Bubuk Kopi di Kota Pekanbaru

Pangsa Pasar (*Market Share*)

Penguasaan pasar paling tinggi berdasarkan konsentrasi penjualan yaitu bubuk kase dengan *market share* 31,67% .

Sedangkan penguasaan pasar paling rendah atau tingkat konsentrasi penjualan paling rendah yaitu kopi curah dengan *market share* 0,06%. Persaingan ini disebabkan oleh kapasitas produksi, persaingan harga, jumlah penjualan setiap industri bubuk kopi yang berbeda-beda.

Perhitungan Rasio Konsentrasi 4 Perusahaan Terbesar (CR4)

Perhitungan rasio konsentrasi CR4 pada usaha industri kecil bubuk kopi di Kota Pekanbaru yaitu sebesar 83,01%. Hal ini menunjukkan tingkat konsentrasi usaha industri kecil bubuk kopi di Kota Pekanbaru berada pada kondisi pasar oligopoli ketat dengan nilai $60 \leq CR4 \leq 90$.

Perhitungan HHI (*Herfindahl - Hirschman Index*)

Perhitungan HHI usaha industri kecil bubuk kopi di Kota Pekanbaru nilai HHI yaitu 2.078,63. Dengan demikian nilai HHI pada industri kecil bubuk kopi berdasarkan pendekatan $HHI < 1500 < HHI < 2500$ artinya pasar yang terkonsentrasi, yang berarti persaingan usaha industri kecil bubuk kopi berada pada pasar persaingan oligopoli. Pemilik usaha industri kecil bubuk kopi pada HHI pertama yaitu bubuk kasel dengan HHI sebesar 1.002,89.

Analisis Porter Five Forces Model

Persaingan usaha industri bubuk kopi di Kota Pekanbaru dapat dilihat melalui beberapa variabel yang mempengaruhi terjadinya persaingan. Variabel-variabel tersebut dianalisis berdasarkan analisis Michael Porter. Variabel yang mempengaruhi persaingan usaha industri kecil bubuk kopi di Kota Pekanbaru adalah sebagai berikut:

Variabel Persaing

Jumlah usaha industri kecil bubuk kopi di Kota Pekanbaru yaitu 9 unit usaha dan telah berizin. Berdasarkan lama berdirinya usaha kopi bubuk kayana yang paling lama yaitu tahun 2001 sedangkan usaha bubuk kopi yang berdiri 4 tahun yaitu ayah kupa. Dapat disimpulkan tidak banyak

pesaing industri yang sama pada usaha industri kecil bubuk kopi di Kota Pekanbaru dilihat dari tahun berdirinya kebanyakan usaha yang telah lama berdiri.

Selanjutnya faktor variabel persaingan ini yaitu harga bubuk kopi. Harga merupakan faktor yang sangat penting dalam persaingan industri kecil bubuk kopi di Kota Pekanbaru. Para pengusaha bubuk kopi menjual produknya dengan harga yang relatif terjangkau dan bervariasi tergantung pada target pasarnya. Penentuan harga yang tepat sangat berpengaruh terhadap tingkat minat konsumen untuk membeli suatu produk oleh karena itu suatu usaha harus memperhatikan harga jual produknya. Pada usaha kecil bubuk

Harga bubuk kopi dapat dilihat berbagai macam harga bubuk kopi yang ada di Kota Pekanbaru, bubuk kopi yang paling mahal yaitu bubuk kopi kayana dengan harga jual yaitu Rp.152.000/Kg dan harga bubuk kopi yang paling murah yaitu bubuk kopi curah yaitu Rp.65.000/Kg. Tabel diatas juga menunjukkan kualitas dari bubuk kopi yang ada di Kota Pekanbaru dimana konsumen membeli sesuai dengan harga yang ada dan selera racikan bubuk kopi dari usaha tersebut.

Produksi pada usaha bubuk kopi yang ada di Kota Pekanbaru berbeda di setiap usahanya. Dimana jumlah produksi paling banyak yaitu bubuk kasel yakni 4.300 Kg. Selanjutnya jumlah produksi paling kecil yaitu pada usaha bubuk kopi curah yakni 10 Kg setiap bulannya.

Variabel Pemasok

Cara memperoleh bahan baku pemilik usaha industri kecil bubuk kopi di Kota Pekanbaru tergolong mudah dengan yaitu dengan jumlah usaha 8. Sedangkan cara memperoleh bahan baku yang tergolong sulit yaitu 1 usaha. Selanjutnya dilihat dari sumber bahan baku yang berasal dari dalam daerah yaitu seperti Rangsang dan Kampar Kiri, dan bahan baku yang berasal dari luar daerah seperti Medan, Bengkulu, Jambi.

ANALISIS PERSAINGAN INDUSTRI KECIL BUBUK KOPI DI KOTA PEKANBARU

Variabel Pembeli

Upaya promosi yang dilakukan oleh pemilik usaha industri bubuk kopi di Kota Pekanbaru sebagian besar masih dari mulut ke mulut sehingga penjualan kurang efektif.

1. Lokasi

Tabel 3 Nama Usaha dan Lokasi Usaha Bubuk Kopi di Kota Pekanbaru

No	Nama Usaha	Lokasi Usaha	Indikator
1	Bubuk Kasel	Jl. Melati	Strategi
2	Kopi Bubuk Kayana	Jl. Tirtoyadi	Tidak Strategis
3	Na Coffee	Jl. Nurmalis	Strategis
4	Kopi Bubuk Sidikalang Cap Rumah Kopi	Jl. Jati	Strategi
5	Kopi Estra	Jl. Among Labuh Baru	Strategis
6	Kopi Hendri	Jl. Kartama	Strategis
7	Nang Coffee	Jl. Adisucipto	Strategis
8	Ayah Kupa	Jl. Perwira	Strategis
9	Kopi Curah	Jl. T Bey	Sangat Strategis

Sumber : Data Olahan, 2022.

2. Produk

Tabel 4 Jenis Bubuk Kopi Pada Usaha Industri Bubuk Kopi di Kota Pekanbaru

No	Jenis Bubuk Kopi	Jumlah Unit Usaha (Orang)
1	Bubuk Kopi Murni	9
2	Bubuk Kopi Campuran	9

Sumber : Data Olahan, 2022.

Variabel Pendaatang Baru

Tabel 5 Pesaing Pelaku usaha Bubuk Kopi di Kota Pekanbaru

Pesaing Pelaku usaha Bubuk Kopi
Persaingan Usaha Sejenis
Persaingan Harga dan Kualitas Produk
Persaingan Modal

Sumber : Data Olahan, 2022.

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa pesaing pendatang baru pada usaha industri kecil bubuk kopi di Kota Pekanbaru yaitu persaingan usaha sejenis, persaingan harga dan kualitas produk serta persaingan modal.

Variabel Substitusi

Menurut pelaku usaha bubuk kopi di Kota Pekanbaru terdapat beberapa produk substitusi seperti kopi kemasan dan teh kemasan. Dimana sebanyak 9 pelaku usaha yang menjawab kopi Kemasan dan the kemasan menggantikan produk bubuk kopi olahan mereka dengan persentase 100%.

Permasalahan dan Rekomendasi Solusi Untuk Mengatasi Permasalahan Pada Usaha Industri Kecil Bubuk Kopi di Kota Pekanbaru

Masalah adalah segala sesuatu yang dapat menghambat tercapainya suatu tujuan atau kesenjangan yang terjadi antara tujuan dan hasil yang akan dicapai. Kesenjangan itu dapat berupa teknologi, sumber daya manusia, ekonomi sosial politik dan budaya. Masalah dalam usaha adalah suatu kendala yang dihadapi ketika seseorang wirausahawan dalam mencapai target dalam sebuah usaha. Setiap jenis usaha pasti memiliki kendala, bagi yang bisa mengatasi kendala maka usahanya dapat bertahan dan akan terus maju.

Untuk kendala penjualan yang menurun rekomendasi solusi yang paling tepat yaitu melakukan promosi atau memperkenalkan produk kepada masyarakat dan pembeli. Promosi dapat dilakukan dengan menggunakan media sosial seperti *facebook*, *instagram*, *e-commerce* lainnya. Promosi tidak hanya

dilakukan dengan *personal selling* atau dari mulut ke mulut saja.

Untuk kendala persaingan usaha yang ketat, pemilik usaha industri kecil bubuk kopi yang ada di Kota Pekanbaru harus memiliki branding produk mereka. Karena jika brand sebuah produk telah dikenal oleh masyarakat maka sebuah produk akan tetap dicintai dan dipilih oleh konsumen.

Untuk kendala kemasan yang belum memiliki inovasi karena keterbatasan mesin cetakan rekomendasi solusinya yaitu membeli mesin cetakan dengan harga yang relatif terjangkau. Usahakan menanyakan sebanyak mungkin informasi yang diperlukan sebelum memutuskan untuk membeli sebuah produk.

Untuk kendala modal para pelaku usaha harus pandai mencari informasi sumber dana bantuan untuk UMKM, sebagai contoh bantuan pemerintah yang sangat mendukung adanya UMKM dan pemerintah juga sangat mengharapkan kemajuan dari UMKM yang ada, sehingga menjadi sumber pendapatan bagi masyarakat.

Untuk kendala bahan baku para pelaku usaha bisa mencari informasi tentang pemasok yang terdekat, hal ini selain menghemas ongkos kirim juga sebagai kerja sama yang baik dengan pemasok yang ada didalam daerah sehingga pendapatan dari pemasok juga meningkat.

Analisis Struktur Pasar Usaha Industri Kecil Bubuk Kopi di Kota Pekanbaru

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan persaingan usaha bubuk kopi yang ada di Kota Pekanbaru dengan menggunakan alat analisis konsentrasi 4 perusahaan terbesar CR4 dan HHI (*Herfindahl-Hirschman Index*). Perhitungan dengan menggunakan konsentrasi 4 perusahaan terbesar CR4 mendapatkan hasil sebesar 83,01%. Hal ini menunjukkan tingkat konsentrasi usaha industri kecil bubuk kopi di Kota Pekanbaru berada pada kondisi pasar oligopoli ketat dengan nilai $60 \leq CR4 \leq 90$. Oligopoli yaitu pasar yang paling banyak dibahas dalam ekonomi industri karena berkaitan dengan kekuatan pasar perusahaan.

Kekuatan pasar (*market power*) yaitu kondisi dimana satu atau beberapa perusahaan memiliki kemampuan dalam mempengaruhi harga output baik secara langsung atau tidak langsung sehingga mempengaruhi penawaran (*supply*) dan permintaan (*demand*) yang ada didalam suatu pasar. Oleh karena itu, perusahaan-perusahaan yang beroperasi pada pasar oligopoli secara umum memiliki keuntungan yang lebih besar dibandingkan perusahaan-perusahaan yang beroperasi pada pasar persaingan sempurna atau pasar persaingan monopolistik.

Analisis Persaingan Usaha Industri Kecil Bubuk Kopi di Kota Pekanbaru menurut Porter *Five Forces Model*

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan aspek persaingan merupakan masalah yang paling sering dihadapi oleh pemilik usaha bubuk kopi yang ada di Kota Pekanbaru, akibatnya penjualan dari setiap usaha menjadi turun karena kalah saing dengan produk lain. Kondisi persaingan ini semakin ketat ditandai dengan naik turunnya jumlah usaha industri kecil bubuk kopi yang ada di Kota Pekanbaru. Persaingan industri kecil bubuk kopi semakin tinggi karena adanya bubuk kopi yang datang dari luar daerah.

Pada hakekatnya usaha industri kecil bubuk kopi yang ada di Kota Pekanbaru untuk meningkatkan produksinya memerlukan bahan baku yang memadai. Karena dengan adanya bahan baku yang memadai maka akan memperlancar jalannya produksi. Pemasok bahan baku berupa biji kopi berasal dari dalam dan luar daerah Riau.

Dari segi pembelian, harga bubuk kopi yang ada di Kota Pekanbaru merupakan harga yang paling bersaing. Harga bubuk kopi ditentukan oleh pemilik usaha itu sendiri karena semakin bagus kualitas dari bubuk kopi yang dihasilkan maka semakin mahal pula harga bubuk kopi tersebut. Akan tetapi kualitas bubuk kopi yang rendah maka akan rendah pula harga bubuk kopi tersebut. Hal ini harus diikuti

dengan adanya promosi atau memperkenalkan produk kepada konsumen, agar konsumen tertarik untuk membeli bubuk kopi sesuai dengan selera dan kebutuhan yang diinginkan.

Dalam penelitian ini didukung oleh penelitian Surbakti (2020) dengan judul penelitian “Analisis Persaingan Usaha Industri Tepung Sagu Di Kecamatan Merbau Kabupaten Kepulauan Meranti”. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Struktur Pasar CR4 dan IHH, Deskriptif *Porter’s Five Force Model*. Hasil penelitiannya yaitu struktur pasar menunjukkan CR4 51,62 % ini masuk dalam kategori pasar menengah kebawah yaitu struktur pasar Persaingan monopolistik atau oligopoli longgar. Dan nilai *indeks Herfindahl-Hirschman* menunjukkan bahwa 1.045,95 ini masuk dalam kategori pasar persaingan efektif atau monopoli. Hasil penelitian analisis porter dapat diketahui kondisi persaingan pada industri tepung sagu di Kecamatan Merbau Kabupaten Kepulauan Meranti cukup tinggi. Santika (2020) dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Persaingan Usaha Roti di Kota Pekanbaru”. Hasil temuannya menjelaskan persaingan usaha industri Mie Basah bersaing dengan faktor harga jual produk, pemasok, pembeli, pendatang baru serta ancaman produk substitusi yang tinggi. Pengukuran CR4 dan IHH dalam bentuk struktur pasar industri persaingan oligopoli longgar dan perusahaan didominasi dengan *competitive fringe* atau monopoli.

Menurut Porter (1980) jika suatu industri memiliki keuntungan yang maksimal dalam jangka panjang maka para pelaku usaha harus mengetahui lima kekuatan kompetitif (*Porter’s Five Force Model*) yang ada di pasar tersebut. Menurut Porter sebuah industri tidak hanya bersaing pada industri sejenis saja, oleh karena itu para pelaku usaha harus memanfaatkan peluang-peluang usaha, mengetahui persaingan saat ini dan masa yang akan datang, sehingga memiliki *market power* dalam suatu industri dan tidak salah mengambil keputusan dimasa yang akan datang.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai analisis persaingan usaha industri kecil bubuk kopi di Kota Pekanbaru, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Masalah yang dihadapi oleh usaha industri kecil bubuk kopi di Kota Pekanbaru yaitu turunnya penjualan disetiap usaha, persaingan usaha yang ketat karena kurangnya menggunakan teknologi seperti sosial media dan iklan lainnya dalam memperkenalkan produk kepada konsumen. Alasan lain penjualan menurun dikarenakan persaingan usaha dengan produk pengganti seperti kopi dan the kemasan dengan kualitas yang bagus dan harga yang relatif terjangkau.
2. Berdasarkan persaingan usaha industri kecil kopi di Kota Pekanbaru menggunakan struktur pasar dengan mengukur tingkat konsentrasi 4 perusahaan terbesar atau CR4 bernilai 83,01% yang berarti hal ini menunjukkan konsentrasi usaha bubuk kopi di Kota Pekanbaru berapada pada kondisi pasar oligopoli ketat dengan nilai $60 \leq CR4 \leq 90$. Sedangkan perhitungan HHI yaitu 2.078,63. Dengan demikian nilai HHI pada usaha industri kecil bubuk kopi di Kota Pekanbaru berdasarjan pendekatan $HHI < 1500 < HHI < 2500$ yang berarti persaingan usaha industri kecil bubuk kopi di Kota Pekanbaru berada pasar persaingan oligopoli.
3. Berdasarkan analisis Model Lima Kekuatan Porter antara lain: (1) Variabel Persaingan, persaingan usaha industri kecil bubuk kopi di Kota Pekanbaru cukup ketat karena terdapat 9 usaha yang telah memiliki izin usaha dan terdaftar di Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Pekanbaru. (2) Variabel Pemasok, pengusaha usaha industri kecil bubuk kopi di Kota Pekanbaru memiliki

beberapa pemasok yang berasal baik dari dalam kota maupun dari luar kota. Sumber bahan baku yang berasal dari dalam daerah yaitu seperti Rangsang dan Kampar Kiri, dan bahan baku yang berasal dari luar daerah seperti Medan, Bengkulu, Jambi. (3) Variabel Pembeli, dari segi pembeli bubuk kopi di Kota Pekanbaru banyak yang berasal dari dalam daerah namun juga ada beberapa yang datang dari luar kota. Cara meningkatkan penjualan usaha industri kecil bubuk kopi di Kota Pekanbaru yaitu memanfaatkan secara optimal media sosial seperti *facebook*, *instagram* dan *e-commerce*. Sehingga produk dikenal oleh para pecinta kopi. Hal lain yang perlu diperhatikan yaitu meningkatkan kualitas produk namun dengan harga yang masih terjangkau oleh konsumen. (4) Variabel Pendatang Baru, untuk variabel pendatang baru usaha industri kecil bubuk kopi di Kota Pekanbaru tidak terlalu banyak dikarenakan hambatan memasuki usaha seperti jumlah modal, usaha jenis yang telah bertahan lama, serta persaingan harga dan kualitas produk. (5) Variabel Substitusi, produk pengganti yang mengancam adanya usaha bubuk kopi yang ada di Kota Pekanbaru yaitu adanya kopi kemasan dan teh kemasan dengan harga yang relatif murah dan kualitas produk yang baik.

Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka dapat diberikan saran sebagai berikut:

1. Untuk pengusaha usaha industri kecil bubuk kopi di Kota Pekanbaru sebaiknya melakukan inovasi dengan meningkatkan pemasaran, promosi dan kualitas produksi agar dapat memberikan kepuasan bagi konsumen. Promosi dapat dilakukan menggunakan sosial media seperti *facebook*, *instagram* dan *e-commerce* lainnya sehingga hasil penjualan sesuai dengan hasil produksi dan penjualan meningkat. Karena ini dapat meningkatkan pangsa pasar, konsentrasi rasio, dan untuk menambah keuntungan yang lebih besar bagi para pengusaha industri bubuk kopi.
2. Untuk Pemerintahan dan instansi-instansi yang terkait diharapkan dapat memperhatikan pertumbuhan usaha industri kecil bubuk kopi di Kota Pekanbaru dan memberikan modal dan pelatihan yang cukup agar industri bubuk kopi yang pangsa pasarnya kecil dapat bersaing dan bertahan di pasaran.
3. Rekomendasi untuk riset selanjutnya, terkait dengan analisis persaingan usaha industri bubuk kopi dengan menggunakan lima kekuatan M. Porter dan memperdalam pembahasan mengenai strategi yang digunakan untuk menghadapi persaingan antar industri bubuk kopi yang satu dengan industri bubuk kopi lainnya.

VI. DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S., 2010, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Penerbit Rineka Cipta.
- Bastian, J., 2015, *Analisis Pendapatan Dan Keuntungan Usaha Pada Industri Bubuk Kopi Tradisional Aceh Di Kecamatan Johan Pahlawan Kabupaten Aceh Barat*. Skripsi Universitas Teuku Umar Meulaboh, Aceh Barat.
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Pekanbaru, 2021.
- Dumairy, 2000, *Perekonomian Indonesia*. Jakarta, Penerbit Erlangga.
- Hasibuan, M., 2012, *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta, Penerbit Bumi Aksara.
- Porter, M., .1980. *Industry Structure and Competitive Strategy*, Francis: Taylor.

- Santika, Y. A., 2020. *Analisis persaingan Usaha Roti di Kota Pekanbaru*. Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Riau. Pekanbaru.
- Sugiarto, A., 2007, *Ekonomi Mikro Sebuah Kajian Komprehensif*. Jakarta, Penerbit Gramedia Pustaka Utama.
- Surbakti, M. A.S., 2020. *Analisis Persaingan Usaha Industri Tepung Sagu Di Kecamatan Merbau Kabupaten Kepulauan Meranti*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Riau. Pekanbaru.
- Sukirno, S., 2011, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*. Jakarta, Penerbit Raja Grafindo Persada.
- Wiharta. W.P., & Sugiharto, S., 2013. *Jurnal Manajemen Pemasaran*. Universitas Kristen Petra: Surabaya