ANALISIS DIAMOND PORTER PADA PERSAINGAN USAHA BERAS ORGANIK UD. GAPOKTAN AL-BAROKAH DI DESA LOMBOK KULON KECAMATAN WONOSARI KABUPATEN BONDOWOSO

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh :

Widiya Suryaningsih
NIM: E20182255

Pembimbing

Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I, M.E.I
NIP. 198209222009012005

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
JANUARI 2023

ANALISIS DIAMOND PORTER PADA PERSAINGAN USAHA BERAS ORGANIK UD. GAPOKTAN AL-BAROKAH DI DESA LOMBOK KULON KECAMATAN WONOSARI KABUPATEN BONDOWOSO

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Oleh :

Widiya Suryaningsih
NIM: E20182255

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Disetujui Pembimbing

Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I, M.E.I
NIP. 198209222009012005

ANALISIS DIAMOND PORTER PADA PERSAINGAN USAHA BERAS ORGANIK UD. GAPOKTAN AL-BAROKAH DI DESA LOMBOK KULON KECAMATAN WONOSARI KABUPATEN BONDOWOSO

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu persyaratan
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Ekonomi Syariah

Hari : Rabu

Tanggal : 28 Desember 2022

Tim Penguji

Ketua	Sekretaris
Toton Fanshurna. M.E.I	**Wildan Khisbullah Suhma, S.Akun., M.Ak.**
NIP: 198112242011011008	**NUP. 202109194**

Anggota :

1. Dr. Abdul Wadud Nafis. Lc, M.E.I ( )
2. Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.E.I ( )

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Khamdan Rifa'i, S.E., M.Si
NIP. 196808072000031001

MOTTO

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ٢٩

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (Q.S. An Nisa (4) :29) [1]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[1] Departemen Agama Republik Indonesia, *Al-Quran dan Terjemahnya* (Bandung: Penerbit Diponegoro, 2006), 333.

PERSEMBAHAN

Dengan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan kelancaran sehingga tugas akhir berhasil diselesaikan. Dalam penulisan ini penulis mempersembahkan karya ini untuk orang-orang yang sangat membantu menyemangati dalam menyelesaikan penelitian ini, antara lain:

1. Terima kasih kepada orang tua saya ibunda tercinta Lilis Suryaningsih dan Alm bapak saya Fathor Rozi yang tiada hentinya memberiku semangat, do'a, dorongan, nasihat, kasih sayang serta pengorbanan yang tidak bisa digantikan dengan apapun. saya sehingga saya bisa berada di titik akhir ini.
2. Terima kasih kepada Alm Bapak saya Fathor Razi terima kasih sudah menjadi sosok ayah yang hebat, menyemangati di setiap langkah meskipun kita tidak beriringan di kehidupan dunia. Bukan saya yang berhasil tapi Beliau yang sudah berhasil mendidik saya ketika saya masih kecil, sehingga saya bisa kuat dalam menjalani hidup terlebih dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Terima kasih kepada sahabat-sahabat terkasih yang tidak bisa sabut satu-satu, terima kasih sudah memberiku semangat, dorongan serta kasih sayang yang diberikan selama di kapus tercinta ini.
4. Terima kasih kepada Almamater kebanggaanku Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember dan Program Studi Ekonomi Syari'ah sehingga saya mendapat gelar Sarjana Ekonomi.

Akhirnya penulis berharap semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak dan semoga Allah membalas semua budi baik yang telah diberikan kepada penulis.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَٰنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT, yang telah melimpahkan segala petunjuk dan karunia-Nya sehingga saya berhasil menyusun skripsi ini, dengan judul "Analisis Diamond Porter Pada Persaingan Usaha Beras Organik di Desa Lombok Kulon". Skripsi ini saya susun guna untuk melengkapi syarat-syarat untuk memperoleh gelar sarjana tahun 2022 pada Fakultas Ekonomi Syari'ah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, Program Studi Ekonomi dan Bisnis Islam.

Penulis sangat menyadari akan kesalahan atas penelitian ini serta jauh dari kata sempurna. Dengan penuh kesadaran penulis menyampaikan permohonan maaf atas kekurangan yang masih ada pada penulisan Tugas Akhir ini, semoga bisa menjadi koreksi bersama untuk perbaikan selanjutnya. Tidak lupa saya mengucapkan terima kasih setinggi-tingginya kepada :

1. Bapak Prof. Dr. H. Babun Suharto., SE, MM selaku Rektor UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Bapak Dr. Khamdan Rifai, SE., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Kiai Achmad Siddiq Jember.
3. Bapak Dr. M.F Hidayatullah, S.H.I., M.S.I selaku Ketua Prodi Ekonomi Syariah
4. Ibu Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.E.I selaku Dosen Pembimbing
5. Segenap Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Kiai Achmad Siddiq Jember.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

6. Seluruh dosen UIN Kiai Achmad Siddiq Jember yang telah ikhlas mengajari dan menyalurkan ilmunya kepadaku. Semoga Allah SWT membalas jasa-jasa kalian dengan dengan pahala yang tak terhingga. *Aamiin Ya Rabbal 'Alamin*.
7. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu persatu, namun tidak mengurangi rasa terima kasih peneliti.

Demikian sedikit pengantar dari saya, semoga skripsi ini yang masih jauh dari kata sempurna dapat bermanfaat bagi yang membutuhkan serta bisa memenuhi apa yang diharapkan.

Jember,18 Agustus 2022

Widiya Suryaningsih
NIM. E20182255

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

ABSTRAK

Widiya Suryaningsih, Dr. Nikmatul Masruroh, S.H.I., M.E.I. 2022. : *Analisis Diamond Porter Pada Persaingan Usaha Beras Organik UD. Gapoktan Al-Barokah Di Desa Lombok Kulon, Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso.*

Suatu negara memperoleh keunggulan daya saing atau *Competitive Advantage* (CA) jika perusahaan tersebut kompetitif, teori keunggulan kompetitif Porter menjelaskan keberhasilan sebuah negara dalam industri tertentu, daya saing di suatu negara ditentukan oleh kemampuan industri melakukan inovasi dan meningkatkan kemampuan. Suatu perusahaan yang ingin memperoleh keunggulan dalam persaingan *Diamond Porter* mengemukakan 4 faktor yaitu faktor input, kondisi permintaan, industri terkait dan pendukung, persaingan pasar, struktur pasar, kondisi pasar dan strategi pasar.

Fokus penelitian dalam penelitian ini adalah:1) Bagaimana persaingan usaha beras organik UD. Gapoktan Al-Barokah di Desa Lombok Kulon, Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso?, 2) Bagaimana analisis *Diamnod Porter* pada persaingan usaha beras organik UD. Gapoktan Al-Barokah di Desa Lombok Kulon, Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso?.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui: 1) untuk mengetahui persaingan usaha beras organik UD. Gapoktan Al-Barokah di Desa Lombok Kulon, Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso, 2) Untuk mengetahui analisis Diamond Porter pada persaingan usaha beras organik UD. Gapoktan Al-Barokah di Desa Lombok Kulon, Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Penentuan subjek penelitian ini menggunakan teknik *purposive*, dengan pengumpulan data menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Keabsahan data menggunakan dua triangulasi dilakukan dengan cara yaitu triangulasi sumber dan triangulasi teknik.

Hasil penelitian ini dapat disimpulkan: 1) Persaingan usaha beras organik di UD. Gapoktan Al-Barokah tidak memiliki kendala, namun cukup tinggi ketika bersaing dengan beras konvensional, dikarenakan sebagian masyarakat belum memahami terkait beras organik tersebut. Industri beras organik setiap perusahaan memiliki keunggulan dan kekurangannya masing-masing. 2) Industri beras organik setiap perusahaan memiliki keunggulan dan kekurangannya masing-masing model *Diamond Porter* merupakan salah satu metode yang dapat membantu untuk memperlihatkan keunggulan dan kekurangan dari industri beras organik di masing-masing perusahaan. Dengan penelitian yang peneliti teliti ada 4 faktor yang digunakan, industri beras organik di UD. Gapoktan Al-Barokah masih lebih unggul daripada industri beras organik di perusahaan yang lain. Hal ini dikarenakan sangat tingginya permintaan beras organik yang dimiliki oleh UD. Gapoktan Al-Barakah. Namun, dari 4 faktor yang digunakan, industri beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah hanya mampu unggul pada beberapa faktor faktor, yaitu faktor input, induStri terkait dan pendukung, kondisi permintaan, faktor lainnya menjadi keunggulan industri beras organik di perusahaan yang lain.

Kata kunci : *Diamond Porter*, Persaingan Usaha, *Competitif Advantage*

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL ..... **i**

PERSETUJUAN PEMBIMBING ..... **ii**

PENGESAHAN TIM PENGUJI ..... **iii**

MOTTO ..... **iv**

PERSEMBAHAN ..... **v**

KATA PENGENTAR ..... **vi**

ABSTRAK ..... **viii**

DAFTAR ISI ..... **ix**

BAB I PENDAHULUAN **1**

A. Latar Belakang Masalah 1

B. Fokus Penelitian 8

C. Tujuan Penelitian 9

D. Manfaat Penelitian 9

E. Definisi Istilah 10

F. Sistematika Pembahasan 12

BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN **14**

A. Penelitian Terdahulu 14

B. Kajian Teori 31

1. *Diamond Porter* *31*

a. Faktor Input 32

b. Kondisi permintaan 39

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

c. Industri terkait dan pendukung 43

d. Persaingan Pasar, Kondisi Pasar, Struktur Pasar, dan Strategi Pasar 44

2. Persaingan Usaha 53

a. Produk Baru 53

b. Produk Pengganti 54

c. Pembeli 54

d. Pemasok 55

BAB III METODE PENELITIAN 60

A. Pendekatan Dan Jenis Penelitian 60

B. Lokasi Penelitian 61

C. Subyek Penelitian 62

D. Teknik Pengumpulan Data 62

E. Teknik Analisis Data 65

F. Keabsahan Data 66

G. Tahap-tahap Penelitian 67

BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISI DATA 70

A. Gambaran Obyek Penelitian 70

1. Profil Desa Lombok 70

2. Gambaran umum UD. Gapoktan Al-Barokah 72

3. Lokasi UD. Gapoktan Al-Barokah 74

4. Visi dan misi UD. Gapoktan Al-Barokah 74

B. Penyajian Data dan Analisis 74

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

1. Persaingan Usaha Beras Organik UD. Gapoktan Al-Barokah Di Desa Lombok Kulon 75
2. Analisis Diamond Porter Pada Persaingan Usaha Beras Organik UD. Gapoktan Al-Barokah di Lombok Kulon 94
C. Pembahasan Temuan 138
1. Persaingan Usaha Beras Organik UD. Gapoktan Al-Barokah di Lombok Kulon 139
2. Analisis Diamond Porter pada Persaingan Usaha Beras Organik UD. Gapoktan Al-Barokah di Lombok Kulon 147
BAB V PENUTUP 168
A. Kesimpulan 168
B. Saran 169
DAFTAR PUSTAKA 170
LAMPIRAN-LAMPIRAN
1. Matrik Penelitian
2. Surat Pernyataan Keaslian Tulisan
3. Surat Izin Penelitian
4. Surat Keterangan Selesai Penelitian
5. Pedoman Pengummpulan Data
6. Jurnal kegiatan penelitian
7. Dokumentasi
8. Surat selesai bimbingan
9. Surat bebas plagiasi
10. Biodata Penulis

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR TABEL

1.1 Pesaing Lokal 5

1.2 Pesaing Internasional 6

1.3 Tabulasi Penelitian Terdahulu 28

1.4 Dusun Desa Lombok Kulon 70

1.5 Jumlah Penduduk 71

1.6 Mata Pencaharian 71

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR GAMBAR

2.1 Gambar Diamond Porter 32

4.1 Gambar Analisis *Diamond Porter* Pada Indunstri Beras Organik 138

4.2 Gambar Analisis Persaingan Usaha Indunstri Beras Organik..... 139

4.3 Gambar *Diamond Porter* Pada Industri Beras Organik 147

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di Indonesia sektor yang paling penting dan strategis dalam perekonomian nasional adalah sektor pertanian. Sektor pertanian ini adalah sumber kebutuhan pangan dan pertumbuhan ekonomi, serta untuk menciptakan lapangan pekerjaan, dan juga bisa meningkatkan pendapatan nasional.[2] Menurut Rahma tahun 2012 beras merupakan bahan makanan pokok bagi penduduk Indonesia. Oleh sebab itu beras memegang peranan penting di dalam kehidupan ekonomi dan situasi beras secara tak langsung dapat mempengaruhi situasi bahan-bahan konsumsi lainnya, antara lain berupa gejala, bahwa kalau harga beras di pasaran meningkat, maka harga barang-barang konsumsi lainnya cenderung ikut meningkat.

Beras organik merupakan salah satu produk organik yang informasinya mudah didapatkan oleh masyarakat, sehingga mereka mengetahui manfaat dari mengkonsumsi beras organik. Sehingga pada era globalisasi ini masyarakat mulai menyadari akan pentingnya hidup sehat, meningkatnya kesadaran akan hidup sehat telah mempengaruhi sebagian besar masyarakat. Akhir-akhir ini masyarakat lebih cenderung mengkonsumsi makanan sehat seperti makanan organik. Dari kesadaran tersebutlah akan meningkatkan atau mendorong persaingan antara produsen beras organik yang semakin tinggi.[3]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

---

[2] Cahyani Ilma "Analisis Daya Saing Usaha Tani Padi Di Kecamatan Maritengngae Kabupaten Sindenreng Rappang", (Skripsi, Universitas Muhammadiyyah Makassar, 2019), ii.
[3]Priastuti Dila "Analisis Strategi Peningkatan Daya Saing Sayuran Organik", (Skripsi, Institut Pertanian Bogor Kampus Darmaga Bogor, 2014), xi.

Pertanian organik merupakan keseluruhan sistem pengelolaan produksi yang mendorong dan mengembangkan kesehatan agro ekosistem, termasuk keanekaragaman hayati, siklus biologis dan aktivitas biologis tanah. Pertanian organik merupakan salah satu metode produksi yang ramah lingkungan, sehingga dapat menjamin keberlanjutan ekologi, sesuai dengan filosofi "kembali ke alam" atau "selaras dengan alam".[4] Sektor pertanian di Indonesia memiliki peran yang sangat penting serta strategis dalam perekonomian nasional, salah satunya yaitu sebagai sumber kebutuhan pangan, dan menciptakan lapangan pekerjaan.

Padi merupakan salah satu komoditas pertanian yang menjadi sumber pangan utama bagi seluruh masyarakat di Indonesia, maka hampir seluruh daerah di Indonesia memproduksi padi seperti di daerah Jawa Timur lebih tepatnya di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso. Dengan begitu persaingan beras semakin meningkat terutama pada bidang pertanian beras yang ada di Bondowoso khususnya beras organik. Di Kabupaten Bondowoso terdapat beberapa perusahaan beras organik diantaranya adalah beras organik Gapoktan Al-Barakah yang berada di Desa Lombok Kulon dan Tani Sulek Raya 7 dan 8 di Desa Sulek Kecamatan Tlogosari.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Lombok Kulon salah satu desa wisata yang ada di Kabupaten Bondowoso dengan memiliki ciri khas tersendiri yaitu pertanian organik yang bertempat tinggal di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten

[4]Widiarta Aero, "Analisis Keberlanjutan Praktik Pertanian Organik Di Kalangan Petani", *Jurnal Transdisiplin Sosiologi, Komunikasi, dan Ekologi Manusia*, Vol. 5, No. 1 (2011), 71-89

Bondowoso, Jawa Timur. Desa ini menerapkan pertanian organik dengan komoditas lokal unggulnya yaitu padi organik. Produk yang paling diminati oleh para konsumennya yaitu beras organik.[5] Beras organik 'Botanik" yang di produksi oleh petani di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso terdiri dari 3 (tiga) macam beras yaitu, beras organik merah, beras organik putih (aromatik), dan juga beras organik hitam.

Seiring dengan pemaparan di atas kesadaran masyarakat Lombok Kulon tentang kesehatan, keamanan pangan, dan kelestarian lingkungan, sebagian konsumen beras perlahan mulai beralih ke beras organik. Beras organik merupakan pangan organik yang dihasilkan oleh sistem pertanian organik. Sistem pertanian organik adalah sistem manajemen produksi yang holistik untuk meningkatkan dan mengembangkan kesehatan agroekosistem, termasuk keragaman hayati, siklus biologi, dan aktivitas biologi tanah.

Kabupaten Bondowoso sudah menjalankan program botanik pada tahun 2008. Dari tahap ke tahap pertanian organik yang ada di Desa Lombok Kulon terus mengalami peningkatan. Kepada Dinas Kabupaten Bondowoso, Hindarto mengatakan, Pemkab Bondowoso telah membuat *roadmap* sampai 2018, dengan menargetkan luas lahan 1055 hektar. Saat ini, Bondowoso memiliki 10,3 hektare lahan murni organik di Desa Lombok Kulon yang telah mengantongi sertifikat dari lembaga Sertifikat Organik Seloleman (LeSOS), dan 25 hektar lahan dalam proses konversi untuk menjadi lahan yang murni

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[5] Pertiwi N.A, "Desa Wisata Organik di Bondowoso Terasa Kembali ke Alam" https://klikbondowoso.pikiran-rakyat.com/jelajah/pr-1882720646/desa-wisata-organik-di-bondowoso-serasa-kembali-ke-alam (diakses pada 02 Oktober 2021, 23.23 WIB)

organik.[6] Klaster padi organik di Kabupaten Bondowoso yang berlokasikan di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari. Desa Lombok Kulon dipilih sebagai *pilot project,* karena daerah tersebut memenuhi persyaratan untuk menghasilkan padi organik, mulai dari *suplai* air alami dan lahan yang betul bebas dari pestisida, serta tidak tercemar dengan bahan kimia apapun. Pemkab Bondowoso juga mendukung mulai dari penyediaan bibit, pupuk, sampai agensi hayati dan insektisida nabati.

Beras organik dari desa ini sangat menarik eksportir mulai dari Jepang, Amerika Serikat, dan Timur Tengah. Sudah terbukti saat diadakan *Trade* Expo Indonesia pada tahun 2016 negara Jepang menjadi salah satu negara yang mencicipi beras tersebut. Bahkan sudah ada yang dikirim ke luar negeri yaitu, Jepang 14 ton, Amerika 20 ton dan Riyadh 20 ton perbulan. Selain dari pupuknya yang organik beras di sini juga mempunyai keharuman yang sangat wangi dan rasanya tidak hambar. Bukan hanya itu, tempat juga menjadi salah satu penarik daya eksportir. Selain kawasan yang luas mencapai 20 hektar dari total lahan seluas 130 hektar, lokasi sawah yang jauh dari pemukiman atau polusi bahkan jauh dari pabrik, jadi kawasan tersebut benar-benar di area terisolir. Setiap tahun mereka memperoleh pendapatan bersih Rp. 38 juta/hektar, sedangkan petani padi an-organik hanya memperoleh pendapatan kotor Rp.26.000.000.00 juta/hektar/tahun.[7]

Tidak hanya itu ternyata terdapat juga beberapa pesaing yang ada di Lombok Kulon diantaranya adalah pesaing lokal dan pesaing global.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[6] Kiprah Daerah, "Bondowoso Kembangkan Organik" http://kominfo.jatimprov.go.id/read/kiprah-daerah/1214 (di akses 04 November 2014 10:52:05 AM)
[7] Farisi, *wawancara*, Bondowoso, 28 Januari 2022.

Tabel 1.1
Pesaing lokal

No	Pesaing Lokal	Kelebihan	Kekurangan
1.	Gapoktan al-Barokah Lombok Kulon, Kecamatan Wonosari, Kabupaten Bondowoso	1. Terdapat serifikat (Lessos) 2. Harga lebih murah 3. Memiliki tiga macam beras organik 4. Memiliki lahan yang luas 5. Harga	1. Kesulitan terhadap administrasi
2.	Petani Dusun Gardu Timur Desa Rowosari, Kecamatan Sumberjambe, Kabupaten Jember	1. Terdapat sertifikat halal 2. Harga	1. Kurangnya pengetahuan teknologi

Sumber: Diolah dari wawancara

Pada pernyataan di atas adalah bahwa yang *pertama* adalah UD. Gapoktan Al-Barokah yang berada di desa Lombok Kulon, Kecamatan Wonosari, Kabupaten Bondowoso dalam produk beras organiknya sudah terdapat sertifikat organik dari lembaga Sertifikasi Organik Seloliman (LeSOS), harga beras tersebut juga lebih murah dan juga memiliki tiga macam beras organik yaitu beras organik merah, beras organik hitam dan juga beras organik putih, di samping itu juga UD. Gapoktan Al-Barokah Lombok Kulon memiliki lahan 22 hektar yang berada di Lombok Kulon, 60 hektar di Desa Sulek dan 20 hektar di Desa Sumbermalang. Saat ini luas baku sawah mencapai 32.385 hektar. Potensi luas tanam saat musim hujan 42.800 hektar dan musim kemarau 20.306 hektar. Meskipun begitu, hasil yang diterima petani cukup memuaskan. Beras yang sudah tersertifikasi internasional memiliki nilai jual tinggi. “Kalau sertifikat nasional, harganya Rp 15 ribu per

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

kg. Kalau sertifikat internasional bisa Rp 20 ribu per kg," ungkap Mulyono.[8] Selain potensi yang dimiliki oleh Desa Lombok Kulon dalam budidaya padi organik, juga mempunyai *Rice Milling* Unit Mandiri yang berperan sebagai unit penggilingan khusus padi organik. *Rice Milling* Unit Mandiri merupakan unit penggilingan padi organik skala besar dan satu-satunya di Kabupaten Bondowoso. Namun dari pihak Gapoktan Al-Barakah masih mengalami kesulitan untuk mengekspor sendiri karena berasal dari lingkup petani. Mengalami kesulitan dalam administrasi dan tidak mempunyai dokumen-dokumen untuk mendukung langsung kegiatan ekspor tersebut.[9]

Kedua adalah petani Dusun Gardu Timur Desa Rowosari, Kecamatan Sumberjambe, Kabupaten Jember dalam produk organiknya juga sudah mendapat sertifikat halal. Harga beras organik di daerah tersebut juga termasuk murah, namun di samping itu terkait dengan penggunaan teknologi mesin masih bisa terbilang rendah karena mayoritas penduduk di desa tersebut sebagian berpendidikan rendah dan juga tingkat ekonomi yang rendah.[10]

Tabel 1.2
Pesaing Internasional

No	Pesaing Internasional	Kelebihan	Kekurangan
1.	Shinmei Co., Ltd., Satoshi	1. Tekstur beras 2. Terdapat beberapa macam beras	1. Tidak ada sertifikat halal 2. Harga

Sumber: diolah dari:http://www.idnfinancials.cm/archive/id/news/23475/Shinmei-co-ltd-t-market-japanese-rice-in-Indnesia (8Maret 2019:14:36

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ J E M B E R

[8]UMUM "Beras Organik Siap Bersaing di Pasar Dunia"http://kominfo.jatimprov.go.id/read/umum/beras-organik-bondowoso-siap-bersaing-di-pasar-dunia (di akses pada 15 April 2018 07:28:24 AM)
[9]Faris, *wawancara*, Bondowoso, 31 Desember 2021
[10]Nasution Refyanda Tantri Nesya, "Analisis Kajian Penerapan Teknologi Pertanian Organik Pada Usahatani Padi Di Desa Rowosari Kecamatan Sumberjambe Kabupaten Jember", *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis (JEPA)*, Vol.2, No. 3, (2018), 234-243

Untuk pesaing internasionalnya yang pertama adalah Jepang dengan nama perusahaan Shinmei Co., Ltd., Satoshi, perusahaan asal Jepang yang bergerak di bidang perdagangan beras ini berencana memasarkan beras dari negeri Matahari Terbit tersebut di Indonesia. Pemasaran baru akan dilakukan melalui supermarket Aeon. Jepang menyebut bahwa mereka mengincar warga Jepang yang tinggal di Indonesia sebagai target pasar. Namun, Jepang tidak menolak bahwa perusahaan akan memperluas jangkauan pasar yang diincar. Artinya, bisa saja tak hanya warga Jepang yang menetap di Indonesia yang menjadi target pasar, tapi warga asing lainnya dan warga Indonesia. Beras Jepang terkenal dengan tekstur yang pulen, bersih, dan harum. Namun di samping itu perusahaan, Shinmei bukannya tidak menghadapi tantangan. Menurut Satoshi, harga beras Indonesia lebih murah daripada harga beras Jepang. Disamping itu juga beras tersebut belum mempunyai sertifikat halal.[11]

Berdasarkan uraian latar belakang di atas peneliti memilih teori Diamond Porter. Karena menurut Porter teori tentang daya saing adalah suatu negara memperoleh keunggulan daya saing/*Competitive Advantage* (CA) jika perusahaan (yang ada di negara tersebut) kompetitif. Daya saing suatu negara ditentukan oleh kemampuan industri melakukan inovasi dan meningkatkan kemampuannya. Perusahaan menjadi kompetitif melalui inovasi yang dapat meliputi peningkatan teknis proses produksi atau kualitas produk. Selanjutnya Porter mengajukan *Diamond Model* (DM) yang terdiri dari empat determinan

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[11] Berempat News, "Perusahaan Jepang Pasarkan Beras Asingdi Indonesia" https://berempat.com/bisnis/5454/wah-perusahaan-jepang-bakal-pasarkan-beras-asing-di-indonesia-harganya/ (diakses pada Maret 8, 2019 12:45 pm)

(faktor–faktor yang menentukan) *National Competitive Advantage* (NCA). Empat atribut ini adalah: faktor input, kondisi permintaan, industri terkait dan pendukung, persaingan, struktur dan strategi perusahaan,karena daya saing di suatu negara ditentukan oleh kemampuan industri melakukan inovasi dan meningkatkan kemampuan.[12]

Berdasarkan latar belakang di atas peneliti tertarik untuk mengambil judul penelitian **"Analisis Diamond Porter Pada Persaingan Usaha Beras Organik UD. Gapoktan Al-Barokah Di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso".**

B. Fokus Penelitian

Perumusan masalah dalam penelitian kualitatif disebut dengan istilah fokus penelitian. Bagian ini mencantumkan semua rumusan masalah yang dicari jawabannya melalui proses penelitian. Perumusan masalah harus disusun secara singkat, jelas tegas, spesifik, operasional yang dituangkan dalam bentuk kalimat tanya. Adapun fokus penelitiannya adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana persaingan usaha beras organik UD. Gapoktan Al-Barokah di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso?
2. Bagaimana analisis *Diamond Porter* pada persaingan usaha beras organik UD. Gapoktan Al-Barokah di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso?

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[12] David F R, *Manajemen Strategi: Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing-Konsep* (Jakarta : Salemba Empat, 2016), 15.

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian merupakan gambaran tentang arah yang dituju dalam melakukan penelitian. Adapun tujuan penelitian yang akan dilakukan sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui persaingan usaha beras organik UD. Gapoktan Al Barokah di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari
2. Untuk mengetahui analisis *Diamond Porter* pada persaingan usaha beras organik UD. Gapoktan Al-Barokah di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari.

D. Manfaat Penelitian

Dalam sebuah penelitian tentu diharapkan memiliki beberapa manfaat yang diperoleh dari suatu penelitian sebagai bentuk aplikasi dari hasil penelitian. Manfaat penelitian berisi tentang kontribusi apa yang diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Kegunaan dapat berupa kegunaan bagi penulis, organisasi terkait, instansi dan masyarakat secara keseluruhan. Kegunaan penelitian harus realistis. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

1. Manfaat Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yang signifikan bagi semua pihak, khususnya bagi pihak-pihak yang berkompeten dengan permasalahan yang diangkat serta dapat memperkaya wawasan mengenai persaingan yang dilakukan dalam persaingan usaha

beras organik di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi peneliti, menjadi pengetahuan dan wawasan secara riil dan sangat berguna untuk pengembangan dalam pengaplikasian atau mata kuliah yang telah penulis dapatkan selama di bangku kuliah. Khususnya tentang *Diamond Porter* dan persaingan, serta dapat menjadi penelitian ilmiah yang memenuhi syarat sebagai laporan atau tugas akhir untuk memperoleh gelar Sarjana Sastra (S1).

b. Bagi Perguruan Tinggi Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember khususnya bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Ekonomi Syariah semoga berguna sebagai sumber rujukan bagi calon peneliti yang akan melakukan penelitian dengan kajian yang sama atau menambah pustaka di kampus Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

c. Bagi masyarakat, penelitian ini dapat berguna bagi masyarakat bahwasanya persaingan usaha beras organik telah berkembang semakin pesat dan akan membawa perubahan-perubahan di masa yang akan datang.

d. Bagi perusahaan atau industri. Hasil penelitian ini nantinya diharapkan bisa memberikan pengetahuan baru bagi perusahaan untuk menentukan bagaimana persaiangan usaha.

E. Definisi Istilah

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Definisi istilah berisi tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadi titik perhatian peneliti. Tujuannya, agar tidak menjadi kesalahpahaman, maka istilah sebagaimana dimaksud oleh peneliti. Terkait dengan penelitian ini maka yang dimaksud adalah persaingan usaha beras organik yang dilakukan oleh Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari sehingga dapat mengantongi sertifikat halal dan bahkan sudah mendapat sertifikat organik dari Lembaga Sertifikasi Organik Seloliman (LeSOS).

Adapun pengertian dari istilah-istilah dalam penelitian ini adalah :

1. *Diamond Porter*

   Menurut Porter, suatu negara memperoleh keunggulan daya saing atau *Competitive Advantage* (CA) jika perusahaan tersebut kompetitif, teori keunggulan kompetitif Porter menjelaskan keberhasilan sebuah negara dalam industri tertentu, daya saing di suatu negara ditentukan oleh kemampuan industri melakukan inovasi dan meningkatkan kemampuan.[13] Jadi suatu perusahaan yang ingin memperoleh keunggulan dalam persaingan *Diamond Porter* mengemukakan 4 faktor yaitu faktor input, kondisi permintaan, industri terkait dan pendukung, persaingan, struktur dan strategi perusahaan.

2. Persaingan Usaha

   Persaingan usaha secara umum merupakan kompetisi di mana terdapat dua pihak (dapat berupa perorangan atau organisasi) yang saling mengungguli untuk mencapai tujuan yang diinginkan seperti menawarkan

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[13]Ibid, 15.

produknya agar lebih dikenal untuk memenuhi pangsa pasar, ataupun peringkat survei.[14] Jadi persaingan usaha sendiri adalah salah satu hal yang penting untuk memajukan perekonomian agar dapat memotivasi dari setiap SDM pelaku usaha tersebut.

Jadi yang dimaksud dengan teori *Diamond Porter* dalam persaingan usaha beras organik di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari adalah sebuah penelitian yang menganalisis tentang sebuah usaha beras organik dengan model *Diamond Porter* yang meliputi faktor input, kondisi permintaan, industri terkait dan pendukung, persaingan pasar, struktur dan strategi perusahaan.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan proposal yang dimulai dari bab pendahulu hingga bab penutup. Format penulisan sistematika pembahasan adalah dalam bentuk desktiptif naratif, bukan seperti daftar isi. Untuk itu lebih mudahnya di bawah ini dikemukakan gambaran secara umum pembahasan skripsi ini.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB I : Pendahuluan

Bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah, fokus penelitian, tujuan dan manfaat penelitian, definisi istilah, metode penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II: Kajian kepustakaan

[14]Mudjarad Kuncoro, *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan* (Jakarta: Erlangga, 2005), 86.

Bab ini menguraikan tentang penelitian terdahulu yang mencantumkan berbagai penelitian terdahulu, serta kajian teori tentang tentang *Diamond Porter* yang perlu dijadikan referensi sebagai landasan teori.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB III: Metode Penelitian

Bab ini menguraikan tentang pendekatan dan jenis penelitian yang dilakukan, lokasi penelitian, subjek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data dan tahap-tahap penelitian yang dilakukan.

BAB IV: Penyajian Data dan Analisis Data

Bab ini menguraikan dan memaparkan tentang gambaran objek penelitian, penyajian data, serta pembahasan hasil temuan penelitian

BAB V: Penutup

Bab ini berisi intisari atau kesimpulan hasil penelitian. Dari kesimpulan itulah penulis memberikan saran kepada pihak-pihak yang terkait dalam penelitian ini. Selanjutnya skripsi ini diakhiri dengan daftar pustaka dan berupa lampiran-lampiran sebagai pendukung pemenuhan kelengkapan data skripsi.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini peneliti mencantumkan berbagai hasil penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian yang hendak dilakukan, kemudian membuat ringkasannya, baik penelitian yang sudah terpublikasi atau belum terpublikasi.[15] Hasil penelitian terdahulu yang hampir sama dengan penelitian yang akan diangkat oleh peneliti di antaranya :

1. Mhd Rizka Bella "Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing Produk UMKM di Desa Sei Jenggi Kecamatan Perbaungan Kabupaten Serdang Bedagai" (2021) Universitas Muslim Nusantara Al-Washliyah.

   Fokus penelitian ini adalah bagaimana strategi pemasaran pada UMKM di Desa Sei Jenggi dalam meningkatkan daya saing produk UMKM?. Tujuan penelitian untuk menganalisis strategi pemasaran UMKM di Desa Sei Jenggi dalam meningkatkan daya saing produk UMKM. Jenis penelitian ini adalah menggunakan metode deskriptif kualitatif.

   Hasil penelitian ini adalah bahwa strategi pemasaran yang digunakan dalam meningkatkan daya saing produk UMKM di Desa Sei Jenggi yaitumelakukan segmentasi pasar *(market segmentation)* namun tanpa melihat segmentasi pasar dari segi perilaku konsumen,

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[15] Tim Penyusun, *Pedoman Karya Tulis Ilmiah* (Jember: IAIN Jember Press, 2018), 45.

tanpa kriteria khusus, dan tidak membatasi usia konsumen. Menentukan waktu *(timing)* pemasaran pada hari-hari besar seperti saat menjelang lebaran atau menjelang liburan natal. Menggunakan bauran pemasaran dari segi kualitas produk dan harga produk. Menghadapi persaingan dengan menawarkan produk dengan kemasan menarik dan harga yang terjangkau.[16]

Persamaan dari penelitian ini adalah sama-sama menggunakan metode deskriptif kualitatif serta pembahasan tentang daya saing dan perbedaan dari peneliti ini adalah terletak pada fokus masalah yaitu strategi pemasaran pada produk UMKM dalam meningkatkan daya saing produk UMKM

2. Asri Amaliya "Analisis Persaingan Usaha Warung Kopi di Kecamatan Prambon Sidoarjo Dalam Perspektif Monopolistik" (2020) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Program Studi Ilmu Ekonomi Surabaya Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Fokus penelitian ini adalah bagaimana persaingan usaha yang terjadi di Kecamatan Prambon Kabupaten Sidoarjo? Bagaimana usaha warung kopi di Kecamatan Pambon Kabupaten Sidoarjo dalam perspektif pasar monopolistik?.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui persaingan usaha warung kopi di Kecamatan Prambon Kabupaten Sidoarjo. Untuk mengetahui persaingan usaha warung kopi di Kecamatan Prambon Kabupaten

[16]Mhd Rizka Bella, "Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing Produk UMKM di Desa Sei Jenggi Kecamatan Perbaungan Kabupaten Serdang Bedagai", *Jurnal Akrab JUARA*,Vol. 6 No. 3, (2021), 94-110.

Sidoarjo dalam perspektif pasar monopolistik.Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan menggunakan pengumpulan data dengan melalui wawancara dan dokumentasi. Pengumpulan data ini dilakukan dengan wawancara kepada pemilik warung kopi di Kecamatan Prambon Kabupaten Sidoarjo.

Hasil penelitian ini adalah persaingan usaha warung kopi di Kecamatan Prambon sudah lebih dari yang dahulu, yang berarti sudah berkembang pesat. Warung kopi yang dahulu masih sederhana dan apa adanya sekarang ini sudah banyak usaha warung kopi yang bermunculan yang memiliki fasilitas seperti dari segi tempat yang nyaman, desain yang lebih menarik, lebih modern, lebih kekinian, pelayanan yang bagus, produk yang berbeda, dan untuk harganya sendiripun juga menyesuaikan dengan apa yang telah disediakan oleh warung kopi tersebut dengan para konsumen. Lalu pada saat ini untuk persaingan usaha warung kopi di Kecamatan Prambon Kabupaten Sidoarjo di masa pandemi covid 19 ini mengalami penurunan dikarenakan tidak boleh berjualan untuk mengurangi proses penyebaran covid 19 di masa pandemi covid 19 ini.[17]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah terletak pada fokus masalah yaitu bagaimana persaingan usaha warung kopi yang terjadi di Kecamatan Prambon Kabupaten Sidoarjo? bagaimana usaha warung kopi di Kecamatan Prambon Kecamatan Sidoarjo dalam perspektif monopolistik?. Persamaan

[17] Asri Amalia, "Analisis Persaingan Usaha Warung Kopi di Kecamatan Prambon Kabupaten Sidoarjo Dalam Perspektif Manopolistik", (Skripsi, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, 2020), vi

penelitian terdahulu dengan peneliti yang dilakukan oleh peneliti adalah sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif, dan topik pembahasan yaitu mengenai persaingan usaha

3. Sulistiyani Aditya Pratama "Analisis Startegi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing UMKM", (2020) Universitas Pamulang Tangerang Selatan.

   Fokus penelitian ini adalah menganalisis penerapan strategi pemasaran dalam upaya peningkatan daya saing UMKM? Menganalisis pengembangan strategi pemasaran dalam upaya peningkatan daya saing UMKM?. Menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang dan hambatan yang secara *rill* dimiliki UMKM?.

   Tujuan penelitian ini untuk menganalisis penerapan strategi pemasaran dalam upaya peningkatan daya saing UMKM. Jenis penelitian adalah menggunakan pendekatan deskriptif dengan metode kualitatif. Hasil penelitian adalah wilayah pemasaran produk yang dipilih pada industri keripik pisang Tunas Metro adalah wilayah Metro dan sekitarnya hal ini disebabkan keterbatasan modal yang dimiliki *home industry* kripik pisang tunas. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh *home industry* kripik hanya dengan kedekatan personal maupun penjualan yang ada di toko saja. Minimnya kemampuan pemahaman dan pengelolaan dari segi *digital* atau *e-commerce* yang membuat pemilik belum memanfaatkan media yang ada secara optimal. Berdasarkan analisis SWOT yang dilakukan pada UKM keripik pisang tunas Metro, maka beberapa strategi telah dirumuskan

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

dalam upaya meningkatkan daya saing diantaranya sebagai berikut; mempertahankan harga dan kualitas produk untuk meningkatkan loyalitas konsumen; menjalin kerjasama yang saling menguntungkan untuk memperluas wilayah pemasaran; meningkatkan jumlah produksi menjelang musim kemarau; menjaga kualitas produk; merubah desain kemasan supaya lebih menarik konsumen; memanfaatkan perkembangan teknologi sebagai sarana promosi; meningkatkan modal usaha untuk memperluas wilayah pemasaran dan menambah jumlah produksi; melakukan perluasan wilayah pemasaran dan melakukan promosi untuk menarik konsumen.[18]

Persamaan dari penelitian ini adalah sama-sama menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif dan kajian teori tentang daya saing. Perbedaan dari penelitian ini adalah terletak pada fokus penelitian yaitu menganalisis penerapan strategi pemasaran dalam upaya peningkatan daya saing UMKM? Menganalisis pengembangan strategi pemasaran dalam upaya peningkatan daya saing UMKM? Menganalisis kekuatan, kelemahan, peluang dan hambatan yang secara *rill* dimiliki UMKM.? pembahasan tentang pemasaran.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

4. Ita Hayati Febriyanti *"Analisis Persaingan Usaha Pedagang Grosir Pakaian Di Pasar Kapasan Surabaya Dalam Perspektif Etika Jual Beli Islam"* (2020) Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Program Studi Ekonomi Syariah Surabaya.

[18]Sulistiyani, Aditya Pratama, " Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM", *Jurnal Pemasaran Kompetitif*, Vol.3, No.2, (2020), 31-39

Fokus penelitian ini adalah bagaimana persaingan usaha pedagang grosir pakaian di Pasar Kapasan Surabaya? dan bagaimana persaingan usaha pedagang grosir pakaian di Pasar Kapasan Surabaya ditinjau dari perspektif etika jual beli Islam?. Tujuan dari penelitian ini adalah bertujuan untuk menjawab bagaimana bentuk persaingan di Pasar Kapasan Surabaya dan mendeskripsikan bagaimana pandangan Etika jual beli Islam terhadap persaingan usaha pedagang grosir pakaian di Pasar Kapasan Surabaya. Metode penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif Teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui wawancara dengan informan dalam penelitian ini, observasi dan dokumentasi yang berkaitan dengan objek penelitian.

Hasil dari penelitian ini adalah bahwa bentuk persaingan yang terjadi di Pasar Kapasan ditinjau dari objek yang di persaingan yaitu dari segi kualitas produk, dari segi harga, layanan yang memuaskan dari para pedagang, dan layanan purna jual. Sedangkan dalam pandangan etika jual beli Islam berdasarkan persaingan yang terjadi di Pasar Kapasan para pedagang bersaing secara sehat tapi belum maksimal dalam menerapkan prinsip etika jual beli Islam.[19]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Persamaan dari penelitian ini adalah sama-sama menggunakan metode kualitatif berupa pengumpulan data dilakukan dengan informan dan pembahasan tentang persaingan. Perbedaan dari penelitian ini adalah terletak pada kajian pembahasan yaitu persaingan usaha dalam perspektif

[19]Ita Hayati Febriyanti, "Analisis Persaingan Usaha Pedagang Grosir Pakaian di Pasar Kapasan Surabaya Dalam Perspektif Etika Jual Beli Islam", (Skripsi, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2020), xi.

agama Islam serta fokus masalah yaitu bagaimana persaingan usaha pedagang grosir pakaian di Pasar Kapasan Surabaya? dan bagaimana persaingan usaha pedagang grosir pakaian di Pasar Kapasan Surabaya ditinjau dari perspektif etika jual beli Islam?.

5. Khodijah Nur Hanifa *"Strategi Pengembangan Usaha Bisnis Beras Murni Organik"* (2019) Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta

Fokus penelitian ini adalah bagaimana gambaran peta pasar (permintaan dan penawaran) beras organik di Yogyakarta? Bagaimana analisis SWOT bisnis beras Murni Organik? Apa strategi bisnis apa yang cocok diterapkan oleh bisnis Beras Murni?. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk merumuskan strategi pengembangan usaha bisnis beras bagi Murni Organik. Murni Organik merupakan salah satu penyedia beras organik di Yogyakarta.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode kualitatif. Data dalam penelitian ini dikumpulkan melalui metode wawancara, observasi, angket dan didukung dengan studi literatur atau dokumen.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Hasil dari penelitian ini adalah peluang bisnis beras organik di Yogyakarta masih terbuka. Jumlah konsumen beras organik di Indonesia meningkat dari tahun ke tahun dan diproyeksikan akan terus mengalami peningkatan setiap tahunnya dan berdasarkan analisis SWOT yang telah dilakukan didapatkan faktor internal yang menjadi kekuatan dan

kelemahan Murni Organik dan faktor eksternal yang menjadi peluang dan ancaman Murni Organik.[20]

Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama menggunakan metode kualitatif. Perbedaannya adalah pembahasan mengenai strategi pengembangan usaha dan pengumpulan data didukung dengan studi literatur.

6. Indriani Ayu Ningsih *"Analisis* Daya *Saing Kembang Tahu di Desa Padang Brahrang Kecamatan Selesai Kabupaten Langkat"* (2019) Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan.

   Fokus penelitian ini adalah bagaimana tingkat daya saing kembang tahu di Desa Padang Brahrang, Kecamatan Selesai, Kabupaten Langkat, Provinsi Sumatera Utara?. Apa faktor yang mempengaruhi daya saing kembang tahu di Desa Padang Brahrang, Kecamatan Selesai, Kabupaten Langkat, Provinsi Sumatera Utara? bagaimana permasalahan yang dihadapi oleh para pelaku usaha kembang tahu di Desa Padang Brahrang, Kecamatan Selesai, Kabupaten Langkat, Provinsi Sumatera Utara. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis tingkat daya saing dan faktor yang mempengaruhi daya saing kembang tahu serta untuk mengidentifikasi atau menjelaskan permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha kembang tahu di Desa Padang Brahrang, Kecamatan Selesai, Kabupaten Langkat, Provinsi Sumatera Utara.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[20] Khodijah Nur Hanifa, "Strategi Perkembangan Usaha Beras Murni Organik", (Skripsi, Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, 2019), xix.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif kualitatif dengan data yang dikuantitatifkan dengan skala likert. Hasil penelitian ini adalah menunjukkan berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa tingkat daya saing kembang tahu di Desa Padang Brahrang, tingkat persaingannya berdasarkan analisis yaitu tingkat daya saingnya sedang, karena berdasarkan nilai yang telah dirata-ratakan dan dikategorikan dalam tingkatan tingkat daya saing sedang dengan nilai 104,82. Selanjutnya faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat daya saing berdasarkan data yang sudah dianalisis dari sepuluh indikator yang paling mempengaruhi adalah biaya produksi, kondisi permintaan, industri pendukung, strategi pendukung, peran pemerintah, peluang, SDM, inovasi, teknologi, yang kurang mempengaruhi adalah infrastruktur. Selanjutnya berdasarkan permasalahan yang ada di lapangan pelaku usaha kebanyakan mendapatkan permasalahan pada saat bulan Muharram yaitu karena pada saat bulan Muharram permintaan kembang tahu di pasaran sedikit berkurang.[21]

Persamaan penelitian ini adalah sama-sama menggunakan penelitian kualitatif dan membahas tentang daya saing. Perbedaan penelitian ini adalah terletak pada fokus penelitian dan metode penelitian menggunakan dengan data yang dikuantitatifkan dengan skala likert.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[21] Indriani Ayu Ningsih, "Analisis Daya Saing Kembang Tahu di Desa Padang Brahrang Kecamatan Selesai Kabupaten Langkat", (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara Medan, 2019), i.

7. Fefi Diniyanti Sholihah *"Analisis Persaingan Usaha Antara Warang Kopi Modern Versus Warung Kopi* Tradisional *Di Kabupaten Tulungagung"*, (2019) Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.

Fokus penelitian dalam penelitian ini adalah bagaimana ruang lingkup persaingan usaha kopi antara warung kopi modern versus warung kopi tradisional di Kabupaten Tulungagung?. Bagaimana fenomena empiris persaingan usaha kopi antara warung kopi modern versus warung kopi tradisional di Kabupaten Tulungagung?.

Tujuan dari penelitian ini adalah menjelaskan terkait persaingan usaha antara warung kopi modern versus warung kopi tradisional. Ruang lingkup persaingan dalam hal apa saja serta menjelaskan fenomena empiris atau gambaran umum yang terjadi dalam hal persaingan usaha yang terjadi antara warung kopi modern di kabupaten Tulungagung. Metode penelitian adalah menggunakan penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan kualitatif jenis deskriptif. Sumber data yang diperoleh adalah data primer. Teknik analisa data menggunakan pola interaktif.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Hasil penelitian ini adalah persaingan usaha antara warung kopi modern dengan warung kopi tradisional yakni pada aspek persaingan usaha meliputi produk, promosi, tempat/lokasi dan harga. Sedangkan gambaran umum atau fenomena empiris yang terjadi di lapangan. Bahwasanya antara warung kopi modern dan warung kopi tradisional akan sama-sama bersaing pada pemilihan lokasi dan penyediaan produk menu

yang ditawarkan. Akan tetapi untuk warung kopi modern, bersaing pada seluruh aspek meliputi produk, promosi, lokasi/tempat dan harga yang ditawarkan. Meskipun antara warung kopi modern dan warung kopi tradisional itu persaingannya sangat lemah karena mereka punya pangsa pasar tersendiri.[22]

Persamaan dari penelitian ini adalah sama-sama menggunakan penelitian kualitatif dan pembahasan tentang persaingan usaha. Perbedaan dari penelitian ini adalah teknik analisa menggunakan pola interaktif. Membahas tentang fenomena empiris persaingan usaha warung kopi modern *versus* warung kopi tradisional.

8. Putri Wita Stefhani *"Persaingan Usaha Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pedagang Sayur Keliling Dan Warung Sayur Di Desa Banjarrejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur)"* (2019) Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Fokus penelitian pada peneliti ini adalah bagaimana persaingan usaha pada pedagang sayur keliling dan warung sayur dalam perspektif etika bisnis Islam di Desa Banjarrejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur?. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui persaingan usaha dalam perspektif etika bisnis Islam (Studi Kasus di Desa Banjarrejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur).

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[22] Fefi Diniyanti Sholihah, "Analisis Persaingan Usaha Antara Warung Kopi Modern Versus Warung Kopi Tradisional DI Kabupaten Tulungagung", (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri Tulungagung, 2019), xv.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian kualitatif. Sumber data yang digunakan adalah sumber data primer dan sumber data sekunder, di dalam sumber data primer data yang diperoleh langsung dari responden melalui wawancara Hasil dari penelitian adalah menunjukkan bahwa Persaingan usaha tersebut belum sesuai dengan etika bisnis Islam, dikarenakan keterbatasan pengetahuan yang mereka miliki, sehingga mereka mengetahui tentang persaingan usaha yaitu hanya menerapkan strategi yang dapat menguntungkan sebanyak-banyaknya tanpa mengikuti ketentuan yang ditetapkan dalam hukum Islam.[23]

Persamaan dari penelitian ini adalah sama-sama menggunakan metode kualitatif dan pembahasan tentang persaingan usaha. Perbedaan dari penelitian ini adalah terletak pada kajian pembahasan yaitu tentang persaingan usaha dalam perspektif etika bisnis Islam. Fokus masalah yaitu bagaimana persaingan usaha pedagang dalam perspektif etika bisnis Islam?.

9. Dina Marista *"Analisis Persaingan Usaha di Pasar* Kenali *Kecamatan Belalau Kabupaten Lampung Barat Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam"* (2018) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.

Fokus penelitian ini adalah bagaimana persaingan usaha di pasar Kenali Kecamatan Belalau Kabupaten Lampung Barat?. bagaimana tinjauan etika bisnis Islam terhadap perilaku para pedagang di Pasar

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[23]Putri Wita Stefhani Skripsi, "Persaingan Usaha Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pedagang Sayur Keliling dan Warung Sayur di Desa Banjarrejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur)", (Skripsi, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro, 2029), xi.

Kenali Kecamatan Belalau Kabupaten Lampung Barat?. Tujuan dari peneliti ini adalah untuk mengetahui persaingan usaha di pasar Kenali Kecamatan Belalau Kabupaten Lampung Barat dan untuk mengetahui tinjauan etika bisnis Islam terhadap perilaku para pedagang di pasar kenali Kecamatan Belalau Kabupaten Lampung Barat.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan melakukan studi langsung ke lapangan *(field research).* Objek penelitian ini adalah para pedagang yang terdapat di pasar Kenali, Kecamatan Belalau. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder dengan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi. Metode analisis data pada penelitian ini menggunakan analisis kualitatif yang cenderung bersifat deduktif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa persaingan usaha di pasar Kenali meliputi lima aspek yaitu produk, harga, tempat, pelayanan dan purna jual. Dari dua puluh responden, delapan belas diantaranya telah menjalankan etika bisnis Islam dalam kegiatan usahanya dengan menerapkan lima prinsip etika bisnis Islam yaitu prinsip tauhid, keseimbangan, kejujuran, kehendak bebas, dan tanggung jawab sosial. Dua diantara dua puluh responden tersebut tidak menjalankan prinsip kejujuran yang dapat merugikan pembeli dengan menyembunyikan cacat barang sehingga pembeli tidak memperoleh kualitas barang yang baik.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Namun demikian, sebagian besar pedagang di pasar Kenali memberikan pelayanan terbaik kepada pembeli.[24]

Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama menggunakan penelitian kualitatif dan kajian pembahasan tentang persaingan usaha. Sedangkan perbedaannya adalah terletak pada persaingan usaha ditinjau dari perspektif etika bisnis Islam. Fokus penelitian yaitu bagaimana tinjauan etika bisnis Islam terhadap perilaku pedagang di pasar Kenali?

10. Gema Setya Anggara Putra *"Strategi Meningkatkan Daya Saing Industri* Kreatif *Indonesia: Studi* Kasus *Pengembangan Klaster Industri Alas Kaki Kecamatan Tamansari, Bogor"* (2018), PPM School of Management Jakarta.

Fokus penelitian ini adalah menyusun rancangan strategi bagi klaster industri alas kaki Tamansari, mengkaji faktor peluang dan ancaman dalam mengembangkan industri kreatif. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis potensi daya saing industri alas kaki di Kecamatan Tamansari serta merumuskan alternatif strategi untuk meningkatkan daya saing tersebut. Penelitian ini diharapkan mampu memberi solusi bagi pelaku industri alas kaki kulit di Kecamatan Tamansari untuk meningkatkan upaya bisnis mereka menjadi lebih baik.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif, dengan peneliti akan memberikan gambaran dengan secara cermat tentang fenomena yang

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[24] Dina Marista, "Analisis Persaingan Usaha di Pasar Kenali Kecamatan Belalau Kabupaten Lampung Barat Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam", (Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018), ii.

terjadi mengenai faktor-faktor yang dapat menghambat dan mempengaruhi perkembangan industri kecil alas kaki di Kecamatan Tamansari.

Hasil penelitian dari peneliti ini adalah bahwa peningkatan daya saing industri kreatif sangat bergantung pada ketersediaan modal, pembinaan kreatifitas pelaku usaha, serta aspek pemasaran yang terintegrasi teknologi. Perlu optimalisasi komponen pendukung industri kreatif model *Diamond Porter* agar daya saing industri kreatif Indonesia semakin meningkat di tengah pasar industri dunia.[25]

Persamaan dari peneliti ini adalah sama-sama menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Perbedaan dari peneliti adalah data analisis melalui *coding* dan kategorisasi. Fokus penelitian yaitu menyusun rancangan strategi bagi klaster industri serta mengkaji faktor peluang dan ancaman dalam mengembangkan industri kreatif. Kajian pembahasan yaitu pengembangan klaser industri. Tujuan penelitian yaitu analisis potensi daya saing industri serta merumuskan alternatif strategi untuk meningkatkan daya saing tersebut.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Tabel 1.3
Tabulasi Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Judul	Persamaan	Perbedaan
1	**2**	**3**	**4**	**5**
1	Mhd Rizka Bella (2021)	Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing	1) Metode Penelitian persaingan usaha	1) Fokus penelitian

[25] Gema Setya anggara Putra, "Strategi Meningkatkan Daya Saing Industri Kreatif Indonesia: Studi Kasus Pengembangan Klaster Industri Alas Kaki Kecamatan Tamansari, Bogor", *Jurnal ULTIMA Management*. Vol. 10 No.2 (2018), 97

No	Penulis	Judul	Persamaan	Perbedaan
1	2	3	4	5
		Produk UMKM di Desa Sei Jenggi Kecamatan Perbaungan	2) Pembahasan daya saing	
2	Asri Amalia (2020)	Analisis Persaingan Usaha Warung Kopi di Kecamatan Prambon Kabupaten Sidoarjo Dalam Perspektif Monopolistik	1) Metode penelitian 2) Pembahasan yaitu mengenai persaingan usaha	1) Fokus penelitian
3	Sulistiyani Aditya Pratama (2020)	Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing UMKM	1) Metode penelitian 2) Kajian teori tantang daya saing	1) Fokus penelitian 2) Pembahasan tentang pemasaran
4	Ita Hayati Febriyanti (2020)	Analisis Persaingan Usaha Pedagang Grosir Pakaian di Pasar Kabupaten Surabaya Dalam Perspektif Etika Jual Beli Islam	1) Metode penelitian 2) Kajian pembahasan tentang persaingan usaha	1) Fokus penelitian 2) Kajian pembahasan tentang etika bisnis islam
5	Khodijah Nur Hanifa (2019)	Strategi Pengembangan Usaha Bisnis Beras Murni Organik	Metode penelitian	1) Pengumpulan data didukung dengan studi literatur dan obyek penelitian 2) Fokus penelitian 3) Kajian teori tentang pengembangan usaha
6	Indriani Ayu Ningsih (2019)	Analisis Daya Saing Kembang Tahu di Desa Padang Brahrang Kecamatan Selesai	1) Metode penelitian 2) Kajian teori tentang persaingan	1) fokus penelitian

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

No	Penulis	Judul	Persamaan	Perbedaan
1	2	3	4	5
		Kabupaten Langkat		
7	Fefi Diniyanti Sholihah (2019)	Analisis Persaingan Usaha Antara Warang Kopi Modern Versus Warung Kopi Tradisional Di Kabupaten Tulungagung	1) Metode penelitian 2) Pembahasan mengenai persaingan Usaha	1) Teknik analisa data 2) fokus penelitian
8	Putri Wita Stefhani (2019)	Persaingan Usaha Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pedagang Sayur Keliling dan Warung Sayur di Desa Banjarrejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur)	1) Metode Penelitian 2) Pembahasan tentang persaingan usaha	1) Fokus penelitian 2) Kajian pembahasan mengenai persaingan dalam perspektif etika bisnis Islam
9	Dina Marista (2018)	Analisis Persaingan Usaha di Pasar Kenali Kecamatan Belalau Kabupaten Lampung Barat Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam	1) Metode penelitian 2) Kajian tentang persaingan usaha	1) Fokus penelitian 2) Pembahasan tentang etika bisnis Islam
10	Gema Setya Anggara Putra (2018)	Strategi Meningkatkan Daya Saing Industri Kreatif Indonesia (Studi Kasus Pengembangan Klaster Industri Alas Kaki Kecamatan Taman Sari Bogor)	1) Metode penelitian 2) Pembahasan tentang daya saing	1) Data Analisis menggunakan *coding* dan kategorisasi 2) Fokus penelitian

Sumber diolah dari penelitian terdahulu

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Dari beberapa penelitian yang telah dipaparkan di atas, terdapat persamaan dan perbedaan penelitian dengan penelitian yang telah dilakukan oleh penulis. Persamaan yaitu sama-sama membahas mengenai persaingan usaha. Perbedaan penelitian yang peneliti lakukan yaitu persaingan usaha menggunakan teori *Diamond Porter* di mana peneliti ini fokus terhadap 4 (empat) teori yaitu faktor input, kondisi permintaan, industri terkait dan pendukung, serta persaingan pasar, struktur dan strategi perusahaan. dan juga metode yang digunakan serta fokus masalah, maka dari itu peneliti mencoba mengemas penelitian ini dengan teori tentang *Diamond Porter* dalam persaingan usaha baik dalam negeri maupun global.

B. Kajian Teori

Bagian ini berisi tentang teori yang dijadikan sebagai perspektif dalam melakukan penelitian. Pembahasan teori secara lebih luas dan semakin memperdalam wawasan peneliti dalam mengkaji permasalahan yang hendak dipecahkan sesuai dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian.

1. *Diamond Porter*

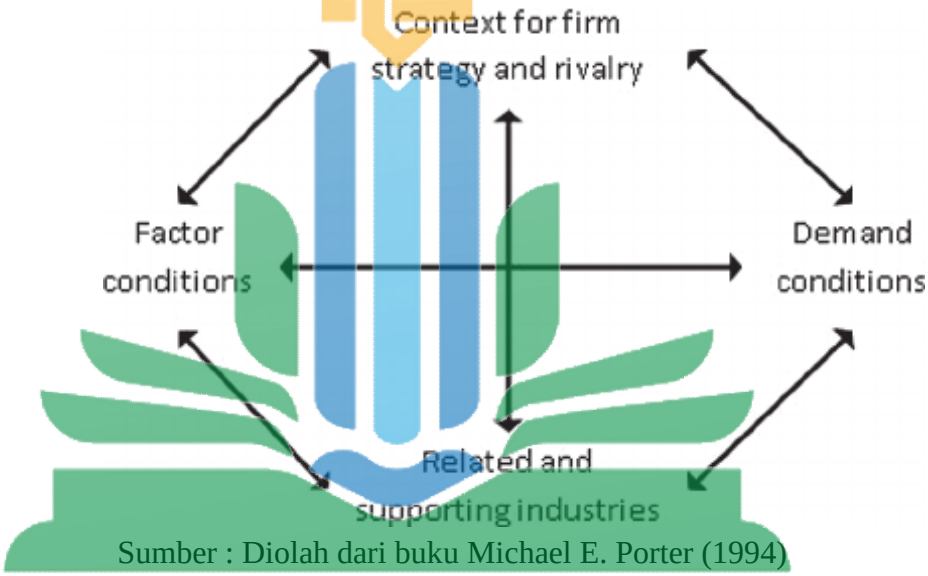
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Melalui konsep *Diamond Porter* menyatakan bahwa suatu negara memperoleh keunggulan daya saing jika perusahaan (yang ada di negara tersebut) kompetitif. Daya saing suatu negara ditentukan oleh kemampuan industri melakukan inovasi dan meningkatkan kemampuannya. Perusahaan memperoleh daya saing karena tekanan dan tantangan. Perusahaan menerima manfaat dari adanya persaingan di pasar domestik,

supplier domestik yang agresif, serta pasar lokal yang memiliki permintaan tinggi.[26]

Dalam model *Diamond Porter*, diidentifikasi empat faktor yang menentukan daya saing. Keempat faktor tersebut adalah *pertama*, faktor input, *kedua* kondisi permintaan, *ketiga*, industri terkait dan industri pendukung, *keempat*, persaingan, struktur, strategi perusahaan:

Gambar 2.1



Sumber : Diolah dari buku Michael E. Porter (1994)

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

a. Faktor Input

Faktor kondisi mengacu pada input yang digunakan sebagai faktor produksi, seperti tenaga kerja, sumber daya alam, modal dan infrastruktur. Argumen Porter, kunci utama faktor produksi adalah "diciptakan" bukan diperoleh dari warisan. Lebih jauh, kelangkaan sumber daya *(factor disadvantage)* seringkali membantu negara menjadi kompetitif. Terlalu banyak (sumber daya) memiliki

[26] Michael E Porter, *Competitif Advantage* Menci*patakan dan Mempertahankan Kinerja Unggul*, 37.

kemungkinan disia-siakan, ketika langka dapat mendorong inovasi. Faktor-faktor input terdiri dari:

1) Faktor Bahan Baku

Sebelum peneliti mengemukakan apa yang dimaksud dengan faktor bahan baku, terlebih dahulu peneliti mengemukakan pengertian bahan baku menurut para ahli. Ada beberapa pendapat yang mengemukakan mengenai bahan baku diantaranya adalah, bahan baku adalah bahan yang menjadi bagian produk jadi yang dapat diidentifikasikan ke produk jadi.[27] Bahan baku adalah persediaan yang dibeli oleh perusahaan untuk diproses menjadi barang setengah jadi dan akhirnya barang jadi atau produk akhir dari perusahaan.[28]

Sedangkan menurut Mulyadi bahan baku yang dapat digunakan dalam proses produksi dapat dikelompokkan menjadi:bahan baku langsung *(direct material)*. Maksud semua bahan baku yang merupakan bagian dari berbagai barang jadi yang dihasilkan. Bahan baku tidak langsung *(indirect material)*. Maksud bahan baku yang ikut berperan dalam proses produksi tetap tetapi tidak secara langsung.[29]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[27] Arif Saudi, *Akuntansi Biaya* (Yogyakarta: BP STIE YKPN, 2001), 64.
[28]Lukman Syamsuddin, *Manajemen Keuangan* Perusahaan (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016), 281.
[29] Mulyadi, *Akuntansi Biaya* (Yogyakarta: YKPN Edisi Kelima, 2005), 270.

2) Modal

Seiring berkembangnya teknologi di dalam suatu perusahaan, dan juga semakin banyak bentuk pembagian tenaga kerja dalam sebuah perusahaan serta semakin banyak perusahaan menjadi besar, maka faktor produksi dan modal yang mempunyai peran penting yang mengandung begitu banyak dan berbagai aspek. Masalah modal dalam perusahaan merupakan masalah yang tidak akan pernah berakhir, karena modal itu sendiri mengandung banyak dan berbagai macam aspek. Sehingga dari berbagai ahli juga belum terdapat kesamaan opini tentang apa yang disebut modal.

Modal usaha merupakan salah satu aspek yang harus ada dalam berwirausaha, selain aspek yang tidak kalah pentingnya adalah SDM, teknologi, ekonomi, serta organisasi atau legalitas.[30] Menurut Sukirno tahun 2009, modal dapat diartikan sebagai pengeluaran untuk membeli barang-barang modal dan perlengkapan produksi untuk menambah kemampuan memproduksi barang-barang dan jasa-jasa yang tersedia dalam perekonomian.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

3) Tenaga Kerja

Tenaga kerja adalah setiap orang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat.[31] Jadi tenaga kerja adalah salah satu faktor yang sangat berpengaruh terhadap produksi

[30] Sari Juliasti, *Cerdas Mendapatkan dan Mengelola Modal Usaha* (Jakarta: PT Persero, 2009), 4.
[31] Undang-undang Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan, Pasal 1 angka 2

yang bisa menghasilkan barang atau jasa baik untuk diri sendiri maupun orang lain.

a) Penyerapan Tenaga Kerja

Penyerapan tenaga kerja adalah banyaknya lapangan kerja yang sudah terisi yang tercantum dari banyaknya jumlah penduduk kerja. Penduduk yang bekerja terserap dan tersebar di berbagai sektor perekonomian. Terserapnya penduduk bekerja disebabkan oleh adanya permintaan akan tenaga kerja. Oleh karena itu, penyerapan tenaga kerja diartikan sebagai permintaan tenaga kerja.[32] Jadi penerapan tenaga kerja merupakan hasil dari tenaga kerja yang digunakan dalam suatu perusahaan atau usaha tertentu, atau dengan kata lain adalah jumlah tenaga kerja terserap dan tersebar di berbagai sektor yang menghasilkan barang atau jasa yang jumlahnya relatif besar.

b) Faktor Penyerapan Tenaga Kerja

Faktor-faktor yang mempengaruhi penyerapan tenaga kerja adalah tingkat upah, pendapatan dan investasi. Perubahan pada faktor tersebut akan mempengaruhi jumlah tenaga kerja yang di setiap suatu lapangan usaha.

(1) Tingkat Upah

Apabila upah naik atau asumsi harga barang-barang modal lainnya tetap, maka pengusaha ada yang lebih suka

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[32] Simanjuntak, *Pengantar Ekonomi Sumber Daya Manusia* (Jakarta: LPFE UI, 2001), 53.

menggunakan teknologi pada modal untuk produksinya dan mengganti kebutuhan tenaga kerja dengan barang-barang modal seperti mesin dan lainnya. Turunnya jumlah tenaga kerja karena pengganti atau penambahan mesin-mesin disebut efek substitusi tenaga kerja.[33] Jadi tingkat upah akan bisa meningkatkan biaya produksi, biasanya pembeli akan merespon cepat jika terjadi kenaikan barang dengan mengurangi untuk tidak membeli barang tersebut. Sehingga mengakibatkan barang tersebut tidak laku dan pada akhirnya perusahaan menurunkan jumlah produksinya.

(2) Investasi

Investasi adalah komitmen atas sejumlah dana atau sumber daya lainnya yang dilakukan pada saat ini dengan tujuan memperoleh sebuah keuntungan di masa yang akan datang.[34] Dengan kata lain dalam teori ekonomi investasi berarti kegiatan perbelanjaan untuk meningkatkan kapasitas produksi untuk perekonomian. Secara umum investasi meliputi pertambahan barang dan jasa dalam masyarakat seperti pertambahan mesin-mesin baru, lahan baru dan sebagainya. Kegiatan investasi dapat memungkinkan masyarakat untuk terus menerus meningkatkan kegiatan dan

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[33] Ibid., 10.
[34] Edusrdus Tendelilin, *Analisis Investasi dan Managemen Portofolio, Edisi 1, cet.1* (Yogyakarta: BPFE,2001), 1

kesempatan kerja, meningkatkan pendapatan nasional dan meningkatkan taraf kemakmuran masyarakat.

(3) Pendapatan

Pendapatan menurut ilmu ekonomi menerapkan nilai maksimum yang dikonsumsi oleh seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula. Tingkat pendapatan per kapita dapat mencerminkan daya beli. Makin tinggi tingkat pendapatan, daya beli makin kuat, sehingga permintaan suatu barang meningkat.[35] Pendapatan merupakan unsur yang sangat penting dalam sebuah usaha. Menurut Samuelson dan Nordhaus, berpendapat bahwa pendapatan menunjukkan jumlah uang yang diterima oleh rumah tangga selama kurun waktu tertentu. Pendapatan tersendiri bisa terdiri dari, upah *(wages)*, gaji *(salaries)*, sewa *(rent)*, laba *(profit)* dan sebagainya. Maka dari itu semakin besar dorongan untuk melaksanakan pekerjaan, maka semakin besar pula penghasil atau pendapat yang diperoleh.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

4) Faktor teknologi

Kata teknologi berasal dari istilah *techne* yang berarti sebagai seni *(art)* atau keterampilan *(skill).* Selain itu kata

[35] Abdul Halim, *Analisis Investasi* (Jakarta: Salemba Empat, 2005), 4.

teknologi banyak dipahami oleh awam yaitu sebagai mesin atau hal-hal yang berkaitan dengan dengan mesin dalam *Dictionary of Science.*Teknologi adalah sebuah proses yang dilaksanakan dalam upaya mewujudkan sesuatu secara rasional.[36]

Yang dimaksud teknologi dalam penelitian ini adalah cara yang digunakan dalam mengolah beberapa barang yang disebut *input* diubah menjadi barang yang disebut *output* pada industri beras organik yang ada di Desa Lombok Kulon, guna menghasilkan barang-barang baru *(utility form),* baik dengan menggunakan teknologi modern atau teknologi tradisional.

a) Manfaat Teknologi Dalam Produksi

Kemajuan teknologi adalah sesuatu yang tidak bisa dihindari dalam kehidupan saat ini, karena kemajuan teknologi akan terus berjalan seiring dengan kemajuan ilmu pengetahuan, setiap inovasi diciptakan untuk memberikan manfaat positif dan kemudahan. Manfaat internet semakin sangat terasa bagi para pemakainya yang tidak bisa lepas dari dunia internet saat ini. Seperti misalnya para internet *marketer, narablog, blogger,* dan juga sekarang toko *online* semakin mempunyai tempat di mata para konsumen yang sedang mencari barang tertentu. Diantara dari manfaat tersebut adalah:menyediakan harga yang kompetitif,

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[36] Ibid,15.

menyediakan jasa pembelian yang tanggap, cepat dan ramah, menyediakan banyak bonus seperti kupon ataupun diskon, mempermudah kegiatan pelanggan [37]

5) Sumber Daya Alam (SDA)

Sumber daya alam adalah segala sesuatu yang berasal dari alam yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia yang tergolong di dalamnya tidak hanya komponen biotik, seperti hewan, tumbuhan dan mikroorganisme. Tetapi juga komponen abiotik, seperti minyak bumi, gas alam, berbagai jenis logam, air dan juga tanah.[38]

b. Kondisi permintaan

Kondisi permintaan memungkinkan semakin tingginya tuntutan pelanggan dalam ekonomi, sehingga menyebabkan semakin besarnya tekanan yang dihadapi perusahaan untuk terus meningkatkan daya saing mereka melalui produk inovatif dan kualitas tinggi. Kondisi permintaan dalam kajian ini dijelaskan dalam dua komponen utama yaitu pelanggan lokal dan pelanggan global.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[37] Mohammad Trio Febriyanto, Debby Arisandi, "Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Pada Era Masyarakat Ekonomi Asean", *Jurnal Manajemen Dewantara.* Vol. 1 No. 2 (2018), 67-76.

[38] Arga Laksana, *Ensiklopedia Sumber Daya Alam Indonesia* (Yogyakarta: Khanzanah-Pedia, 2017), 3.

1) Pembeli lokal

Pembeli lokal internal adalah orang-orang atau pengguna produk yang berada di dalam perusahaan dan memiliki pengaruh terhadap maju mundurnya perusahaan.[39]

Lupiyoadi berpendapat bahwa terdapat lima faktor utama yang perlu diperhatikan dalam kaitannya dengan kepuasan pelanggan yaitu kualitas produk, kualitas pelayanan, emosional, harga dan biaya.[40]

a) Kualitas Produk

Menurut Kotler dan Armstrong kualitas produk adalah kemampuan suatu produk dalam melaksanakan fungsi dan kinerjanya yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan.[41] Jadi kualitas produk ini menjadi hal yang sangat penting yang harus dimiliki oleh sebuah produk, sehingga produsen harus bisa menghasilkan produk yang berkualitas agar dapat menarik perhatian konsumen dan bisa memenangkan pasar.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[39] Daryanto, *Konsumen dan Pelayanan Prima* (Yogyakarta, Gava Media, 2014), 49-50.
[40] Syamsi, "Pengaruh Kualitas Pelayanan Jasa Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Siswa Bimbingan Dan Konsultasi Belajar Al-Qalam Bandar Lampung*", Jurnal Ekonomi dan Pendidikan,* Vol.5 No.1 (2011), 24
[41]Dita Putri Anggraeni, Srikandi Kamatdji "Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan", *Jurnal Administrasi Bisnis,* Vol. 37 No.1 (2016**)**, 6.

b) Kualitas Pelayanan

Menurut Tjiptono kualitas pelayanan adalah upaya pemenuhan kebutuhan ke keinginan konsumen serta ketetapan penyampaiannya dalam mengimbangi konsumen.[42]

c) Emosional

Emosi memiliki peran penting dalam mewujudkan kepuasan dan loyalitas pelanggan, emosi adalah sara percaya diri, simbol sukses, bagian dari kelompok orang penting dan sebagainya.[43]

d) Harga

Biasanya harga yang murah adalah sumber kepuasan yang penting, akan tetapi faktor harga bukan menjadi jaminan suatu produk memiliki kualitas yang baik.[44]

e) Biaya

Harga merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya baik berupa barang maupun jasa. Harga sebagai

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[42] Januar Efendi Panjaitan "Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada JNE Cabang Bandung", *Jurnal Manajemen*, Vol. 11 No. 2 (2016), 4.
[43] Marida Yulia Ronasih, Hardahani Widiastuti, "Kualitas Pelayanan Faktor Emosional dan Persepsi Harga Terhadap Loyalitas Konsumen Melalui Kepuasan Pelanggan", *Jurnal Philanthropy of Psychologi*, Vol. 5 No. 1 (2021), 109-130
[44] Ade Syarif Maulana, "Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan PT.TOI", *Jurnal Ekonomi*, Vol.7 No.2 (2016), 116

pengorbanan keseluruhan yang bersedia dilakukan konsumen dalam rangka mendapatkan produk atau jasa spesifik.[45]

2) Pelanggan Global/Internasional

Pembeli global adalah konsumen yang membutuhkan produk atau jasa yang sama di berbagai negara.[46]Ada beberapa faktor yang mendorong pembeli global diantaranya adalah:

a) Kualitas Pelayanan

Menurut Kotler definisi pelayanan adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Produksinya dapat dikaitkan atau tidak dikaitkan pada satu produk fisik. Pelayanan merupakan perilaku produsen dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen demi tercapainya kepuasan pada konsumen itu sendiri. Kotler juga mengatakan bahwa perilaku tersebut dapat terjadi pada saat, sebelum dan sesudah terjadinya transaksi.[47]

b) Kualitas Produk

Kualitas produk merupakan salah satu hal utama yang diperhatikan dalam perusahaan, kualitas merupakan salah satu

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[45]Rismawat, "Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen Di Bamboo Family Massage And Reflexiology Bandung", *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, Vol.1 No.2 (2017), 3.
[46] Rika Promalessy, *Pemasaran Global* (Bandung: Media Sains Indonesia, 2021), 3.
[47]Ade Syarif Maulana, "Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan PT. TOI", *Jurnal Ekonomi*, Vo.7 No.2 (2016), 177

kebijakan penting dalam meningkatkan daya saing produk yang utama memberi kepuasan kepada konsumen yang melebihi atau paling tidak sama dengan kualitas produk dari pesaing. Sebelum mengetahui pengertian kualitas produk harus mengetahui pengertian produk terlebih dahulu.[48]

c) Harga

Menurut Bilson harga adalah sejumlah nilai yang dipertukarkan untuk memperoleh suatu produk Bagi pelanggan yang sensitif biasanya harga murah adalah sumber kepuasan yang penting karena mereka akan mendapatkan *value for money* yang tinggi. Jadi harga merupakan satuan moneter atau ukuran lainnya termasuk barang dan jasa lainnya yang dapat ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa.[49]

c. Industri terkait dan pendukung

1) Industri Terkait dan Pendukung

Ketersediaan industri terkait dan pendukung dapat memberikan dukungan tersendiri bagi setiap perusahaan. Hal ini memungkinkan dalam memfasilitasi pertukaran informasi dan mendorong pertukaran ide dan inovasi secara berkelanjutan industri-industri yang berhubungan dengan perusahaan yang

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[48] Joko Bagio Santoso, "Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan, Dan Harga Terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Konsumen (Studi Pada Konsumen Geprek Bensu Rawamangun)", *Jurnal Akuntansi dan Manajemen*, Vol.16 No.1 (2019), 129.

[49] Ade Syarif Maulana, "Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan PT.TOI", *Jurnal Ekonomi*, Vol.7 No.2 (2016), 116.

mampu berpengaruh pada peningkatan daya saing. Kehadiran industri pendukung menumbuhkan perindustrian yang kompetitif serta menawarkan pertukaran informasi dan teknologi baru.[50]

2) Peranan Pemerintah

Peranan adalah aspek yang dinamis dari kedudukan seseorang dan karena kedudukan itu ia melakukan suatu tindakan atau gerak perubahan yang dinamis dimana dari usaha itu diharapkan akan tercipta suatu keadaan atau hasil yang diinginkan. Tindakan tersebut dijalankan dengan memanfaatkan kewenangan, kekuasaan, serta fasilitas yang dimiliki karena kedudukannya. Dengan adanya peranan ini menimbulkan konsekuensi tertentu yaitu adanya suatu kewajiban yang harus dilaksanakan seseorang sesuai dengan peranan atau status kedudukannya.[51]

d. Persaingan Pasar, Kondisi Pasar, Struktur Pasar, dan Strategi Pasar

Porter mengidentifikasi persaingan sebagai penggerak paling penting dari keunggulan kompetitif perusahaan-perusahaan suatu negara. Porter percaya bahwa persaingan dalam negeri memaksa perusahaan untuk bersaing dalam hal efisiensi biaya, peningkatan kualitas, dan melakukan inovasi.[52] Dalam konteks persaingan, pasar, kondisi pasar, struktur dan strategi perusahaan.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[50] Adistiar Prayoga, "Implementasi Model Berlian Porter Dalam Penyusunan Arsitektur Strategi Untuk Pengembangan Pembiayaan Pertanian Pada Bumi", *Jurnal Halal Product and Research*, Vol.2 No.2 (2019), 98

[51] Ima Maghfiro, M Saleh Soeaidy, M Rozikin, "Analisis Peran Pemerintah Dalam Mengatasi Limbah Industri Pabrik Gula Tjoekir", *Jurnal Administrasi Publik*, Vol.1 No.3 (2018), 94-102

[52] Michael E. Porter, *Keunggulan Bersaing* (Pamulang: Karisma Publishing Group, tth), 113.

1) Persaingan Pasar

Persaingan berasal dari bahasa Inggris yaitu *competition* yang artinya persaingan itu sendiri atau kegiatan bersaing, pertandingan, dan kompetisi. Persaingan adalah ketika organisasi atau perorangan berlomba untuk mencapai tujuan yang diinginkan seperti konsumen, pangsa pasar, peringkat survei, atau sumber daya yang dibutuhkan.[53] Sedangkan dalam kamus manajemen, persaingan adalah usaha-usaha dari 2 pihak/lebih perusahaan yang masing-masing bergiat "memperoleh pesanan" dengan menawarkan harga/syarat yang paling menguntungkan. Persaingan ini dapat terdiri dari beberapa bentuk pemotongan harga, iklan/promosi, variasi dan kualitas, kemasan, desain, dan segmentasi pasar.[54]

2) Kondisi Pasar

Pasar adalah tempat terjadinya transaksi jual beli, atau dengan kata lain tempat transaksi antara pihak penjual dan pembeli, sebagai tempat tujuan utama pihak penjual untuk menawarkan produknya terhadap pihak pembeli, maka pihak penjual perlu memperhatikan kondisi pasar. Pasar mencangkup keseluruhan permintaan dan penawaran, seluruh kontak atau interaksi antara penjual dan pembeli untuk mempertukarkan

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[53]Mudrajad Kuncoro, *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif* (Jakarta: Erlangga, 2005), 86.
[54]B.N Maribun, *Kamus Manajemen* (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003), 276.

barang atau jasa. Kondisi pasar tergantung dari permintaan dan penawaran.[55]

a) Permintaan

Permintaan dalam ilmu ekonomi yang umum diartikan sebagai keinginan seseorang (konsumen) terhadap barang-barang tertentu yang diperlukan atau diinginkan. Permintaan adalah keinginan konsumen membeli suatu barang pada berbagai tingkat harga selama periode waktu tertentu.[56] Contohnya adalah permintaan terhadap minyak bumi oleh negara-negara yang tidak mempunyai sumber daya alam tersebut dinegara sendiri, atau negara yang meskipun mempunyai sumber daya alam minyak bumi di negaranya sendiri tetapi masih kekurangan pasokan, contohnya adalah Indonesia. Akibatnya, mereka melakukan permintaan minyak bumi kepada negara yang mempunyai sumber daya alam minyak bumi yang sangat besar yaitu negara-negara Timur Tengah.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

b) Penawaran

Penawaran adalah keseluruhan jumlah barang dan jasa yang ditawarkan dalam berbagai kemungkinan harga yang

[55]Toti Indrawati dan Indri Yovita, "Analisis Sumber Modal Pedagang Pasar Tradisional Di Kota Pekanbaru", *Jurnal Ekonomi*, Vol.22 No.1 (2014),1.
[56]Manurung Rahardja, *Pengantar Ilmu Ekonomi (Mikroekonomi & Makroekonomi)* (Jakarta : Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2008), 24.

berlaku di pasar dalam satu periode tertentu.[57] Contohnya adalah ketika musim hujan yang terjadi di kota A, harga sayuran di pasar swalayan di kota tersebut meningkat. Hal ini juga terjadi dengan kota B. Sehingga keduanya mengalami pertikaian politik atau perang di Timur Tengah, harga minyak di dunia lain meningkat. Jadi kedua kota tersebut itu harus menunjukkan suatu penawaran yang terjadi terhadap suatu barang tersebut.

3) Struktur Pasar

Struktur pasar adalah keadaan pasar yang memberikan petunjuk tentang aspek-aspek yang memiliki pengaruh penting terhadap perilaku usaha dan kinerja pasar, antara lain jumlah penjual dan pembeli, hambatan masuk dan keluar pasar, keragaman produk, sistem distribusi dan penguasaan pasar.[58] Terdapat beberapa jenis struktur pasar diantaranya adalah:

a) Pasar persaingan sempurna

Menurut Kunirno pasar persaingan sempurna merupakan struktur pasar yang paling ideal, karena dianggap sistem pasar ini adalah struktur pasar yang akan menjamin

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[57]Rohmana Eeng, Ahman, *Teori Ekonomi Mikro* (Bandung: Universitas Pendidikan Indonesia, 2009), 98-99

[58] Adisty Rizkyanti, "Analisis Struktur Pasar Industri Karet dan Barang Karet Periode Tahan 2009", *Jurnal Media Ekonomi* Vol.18 N0.2 (2011), 6.

terwujudnya kegiatan memproduksi barang atau jasa yang tinggi (*optimal*) efisiensinya.[59]

Pada pasar bentuk ini ciri-cirinya adalah sebagai berikut, *Pertama* adalah: Perusahaan adalah pengambil harga. *Kedua*: Setiap perusahaan mudah keluar atau masuk pasar. *Ketiga*: Menghasilkan barang serupa. Terdapat banyak perusahaan di pasar.[60]

b) Pasar persaingan tidak sempurna

(1) Pasar Oligopoli

Pengertian monopoli berdasarkan UU anti monopoli adalah penguasaan atas produksi dan atau pemasaran barang dan atau penggunaan jasa tertentu oleh satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha. Istilah monopoli itu berasal dari bahasa Yunani yakni *monos polein* yang berarti menjual sendirian. Oleh sebab itu, para ahli berpendapat bahwa monopoli terjadi bila output seluruh industri diproduksi dan dijual oleh satu perusahaan saja. Sebagai penjual tunggal maka ia memiliki kekuatan untuk mengatur harga (*price maker*). Contoh dari perusahaan,

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[59] Yenni Samri Juliati Nasution, "Mekanisme Pasar Dalam Perspektif Ekonomi Islam", *Jurnal Media Syariah*, Vol.14 No.1 (2012), 249.
[60] Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar, Edisi ketiga*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015), 231-233.

perusahaan monopoli di Indonesia di antaranya PLN, PAM, TELKOM, dan PT KAI.[61]

(2) Pasar Monopolistis

Pasar monopolistis adalah struktur pasar dimana terdapat banyak produsen yang menghasilkan barang-barang berbeda corak.[62] Jadi Pasar monopolistis ini yaitu pasar yang berada diantara dua jenis pasar yang ekstrim, yaitu persaingan sempurna dan monopoli. Pasar persaingan monopolistis dapat didefinisikan sebagai suatu pasar di mana terdapat banyak produsen yang menghasilkan produk yang berbeda corak.

Adapun ciri-ciri pasar monopolistis adalah :

(a) Terdapat penjual dan pembelian: meskipun terdapat banyak penjual tetapi tidak sebanyak dalam pasar persaingan sempurna, perusahaan dalam pasar monopolistis mempunyai ukuran yang *relative* sama besarnya. Keadaan ini menyebabkan produksi suatu perusahan *relative* sedikit jika dibandingkan dengan keseluruhan produksi dalam pasar.

(b) Barang bersifat berbeda corak: produksi dalam pasar bentuk ini berbeda corak dan secara fisik mudah

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[61] Tri Kunawangsih Pracoyo, *Aspek Dasar Ekonomi Mikro* (Jakarta: PT Grasindo, 2006), 217
[62]Ni'matul Fitria Mukaromah, "Pasar Persaingan Sempurna Dan Pasar Persaingan Tidak Sempurna Dalam Perspektif Islam", *Jurnal Kajian Ekonomi dan Perbankan* Vol.4 No.2 (2020), 9

dibedakan di antara produksi sesuatu perusahaan lainnya.

(c) Perusahaan mempunyai sedikit kekuasaan mempengaruhi harga: meskipun mempunyai kekuasaan mempengaruhi harga namun pengaruhnya relatif kecil jika dibandingkan dengan perusahaan monopoli dan oligopoli. Kekuasaan mempengaruhi harga pada perusahaan monopolistis bersumber dari sifat barang yang dihasilkannya yakni bersifat berbeda corak.

(d) Proses masuk ke dalam industri relatif mudah: perusahaan yang akan masuk atau menjalankan bisnis di pasar monopolistis tidak akan banyak mengalami kesukaran. Untuk hambatannya tidak sesulit pasar monopoli atau pasar oligopoli. Tetapi untuk masuk ke dalam pasar ini membutuhkan modal yang *relative* besar.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

(e) Persaingan memproduksi penjualan sangat aktif: sifat barang yang dihasilkan sangat mempengaruhi hasil penjualan. Maka untuk mempengaruhi pembeli para pengusaha melakukan persaingan bukan harga yakni dengan memperbaiki mutu dan desain barang, melakukan kegiatan iklan yang terus menerus,

Memberikan syarat penjualan yang menarik dan sebagainya.[63]

(3) Pasar Monopoli

Pengertian monopoli berdasarkan UU anti monopoli adalah penguasaan atas produksi dan atau pemasaran barang dan atau penggunaan jasa tertentu oleh satu pelaku usaha atau satu kelompok pelaku usaha.[64]

Adapun ciri-ciri monopoli adalah:

(a) Pasar monopoli adalah industri atau perusahaan. Sifat ini sudah jelas dilihat pada definisi monopoli sendiri, yaitu hanya ada satu perusahaan dalam industri tersebut. Dengan begitu barang atau jasa yang dihasilkan tidak dapat dibeli dari tempat lain.

(b) Tidak mempunyai barang pengganti yang mirip. Barang yang dihasilkan oleh perusahaan monopoli tidak dapat digantikan oleh barang lain yang ada di dalam pasar.

(c) Tidak terdapat kemungkinan untuk masuk kedalam industri. Tanpa sifat ini pasar monopoli tidak akan terwujud, karena tanpa ada halangan tersebut pada akhirnya akan terdapat beberapa perusahaan yang ada di dalam industri.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[63] Ibid, 296-298.
[64] Ibid, 217.

(d) Dapat mempengaruhi penentuan harga. Perusahaan monopoli merupakan satu-satunya penjual di dalam pasar, maka penentuan harga dapat dikuasainya

(e) Promosi iklan kurang diperlukan. Perusahaan monopoli adalah satu-satunya perusahaan di dalam industri, maka tidak perlu mempromosikan barangnya dengan menggunakan iklan.[65]

4) Strategi Pasar

Strategi pasar adalah rencana yang dibuat oleh perusahaan untuk menentukan bagaimana dapat meningkatkan volume penjualan produknya dan dapat memenuhi serta memberikan kepuasan akan permintaan konsumen.[66] Jadi, strategi adalah rencana yang disatukan, menyeluruh, terpadu yang mengaitkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan dan yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksaan yang tepat dalam perusahaan.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

2. Persaingan Usaha

Persaingan usaha adalah salah satu faktor penting dalam menjalankan roda perekonomian suatu negara. Persaingan usaha dapat mempengaruhi kebijakan yang berkaitan dengan perdagangan, industri, iklim usaha yang kondusif, kepastian dan kesempatan berusaha, efisiensi,

[65]Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar, Edisi ketiga* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2015), 266-267

[66] Willy Pratama Widharta, Sugiono Sugiharto,"Penyusunan Strategi Dan Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Damai ", *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*, Vol.2, No.1, (2013), 1-15

kepentingan umum, kesejahteraan rakyat dan lain sebagainya. Para ekonom mengatakan bahwa persaingan dalam mekanisme pasar akan memacu pelaku usaha berinovasi untuk menghasilkan produk yang bervariatif dengan harga bersaing dan akan dapat menguntungkan produsen maupun konsumen. Persaingan diharapkan menempatkan alokasi sumberdaya yang sesuai dengan peruntukannya dengan efisiensi serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.[67]

Dalam persaingan usaha terdapat beberapa ciri diantaranya adalah, produk baru, produk pengganti, pembeli, dan juga pemasok, berikut penyataannya:

a. Produk Baru

Menurut Djaskim Saladin, pengertian produk baru adalah produk asli, produk yang disempurnakan, produk dimodifikasi, dan merek-merek baru yang dikembangkan sendiri oleh sebagian penelitian dan pengembangan perusahaan.[68]

1) Ciri-ciri produk baru

Terdapat beberapa ciri-ciri dalam produk baru diantaranya adalah sebagai berikut:

a) Produk tersebut benar-benar merupakan baru. Namun ada juga produk baru yang sama fungsinya dengan produk yang sudah ada, seperti televisi yang fungsinya sama dengan radio dan bioskop, plastik menyaingi barang dari kayu dan metal

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[67]Andi Fahmi Lubis, *Hukum Persaingan Usaha* (Jakarta : KKPU, 2017), 24
[68]Basu Swastha Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta : Liberty, 2000), 204.

b) Pengganti produk lama. Tetapi beda pemakaiannya, seperti *instan coffe* mengganti kopi biasa, mobil tahun terbaru berbeda dengan model tahun lama, demikian juga dengan pemakaian model baru mengalahkan pakaian model lama

c) Produk imitasi adalah barang-barang baru bagi perusahaan tertentu tetapi bukan baru bagi masyarakat.[69]

b. Produk Pengganti

Menurut Wikinson produk pengganti adalah produk yang diproduksi oleh perusahaan lain yang menawarkan manfaat yang sama kepada pelanggan.[70] Jadi dengan adanya barang pengganti atau barang substitusi, maka manusia akan memiliki pilihan untuk memenuhi kebutuhannya. Selain itu juga memungkinkan manusia untuk tidak perlu khawatir atas kekurangan barang dan jasa, karena selalu ada barang pengganti yang memiliki fungsi serupa.

c. Pembeli

Pembeli pada umumnya menyamakan harga barang mahal dengan kualitas bagus dan jika harga barang terlalu murah, pembeli akan mempertanyakan mutu dari produk itu sendiri. Hal pertama yang biasanya dilihat saat seseorang berbelanja ialah harga, kemudian diikuti oleh beberapa pertimbangan lainnya. Ppemilihan karakter pada sebuah toko dikarenakan kesan pembeli pada harga daripada harga asli sebuah toko. Suatu perusahaan hendaknya menetapkan

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[69] Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa* (Bandung: CV. Alfabeta, 2004), 45.
[70] Aslin Yuliana, Didip Diandra, "Analisis Strategi Bisnis Busana Muslimah Merek Qanitana Pada CV.XYZ", *Jurnal Ekonomika dan Manajemen*, Vol. 7 No. 2 (2018), 168

harga yang sebanding dengan mutu dan nilai produk. Harga yang teramat tinggi atau sebaliknya dapat menjadi faktor penentu bagi pembeli. Tingginya harga dapat membuat konsumen berpindah pada produk lain yang sejenis begitupun sebaliknya. Bukan hanya harga, kualitas suatu produk juga penting agar proses.[71]

d. Pemasok

Pemasok merupakan suatu perusahaan atau individu yang mampu untuk menyediakan sumber daya, baik dalam bentuk barang atau jasa yang dibutuhkan oleh perusahaan lainnya.[72] Dalam konsep rantai pemasok, *supplier* merupakan salah satu bagian *supply chain* yang sangat penting dan berpengaruh terhadap kelangsungan hidup suatu pabrik dimana *supplier* menjadi pihak pemasok bahan mentah (*raw material*) bagi pabrik. Apabila *supplier* kurang bertanggung jawab dalam merespon terhadap pemenuhan permintaan bahan mentah pabrik, maka akan menimbulkan masalah-masalah yang cukup serius salah satunya *stockout* ataupun *lead time* yang tentunya akan merugikan pabrik. Untuk itu perusahaan yang memiliki banyak pemasok harus selektif dalam memilih *supplier*-nya.[73]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[71] Rissa Mustika SarI, Prihartono, "Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian (Survey Pelanggan Produk Sprei Rise)", *Jurnal Manajemen, Ekonomi, dan Akuntansi,* Vol.5, No.3, (2021), 171.
[72] Pujawaan I.N, *Supply Chain Manajemen* (Jakarta: Guna Widya 2005), 22.
[73]Sucisdi Yusiana, "Pemilihan dan Evaluasi Pemasok Pada P.T.New Hope Jawa Timur Dengan Menggunakan Metode Fuzzy Analytic Hierarchy Process" Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika", *Jurnal Ilmiah,* Vol.2, No.1, (2013), 36.

1) Persaingan Usaha Dalam Ekonomi Islam

Islam sebagai suatu sumber sistem hidup *(way to life)* dan manusia adalah khalifah dimuka bumi, Islam memandang bumi dengan segala isinya merupakan amanah Allah kepada sang khalifah agar digunakan sebaik-baiknya bagi kesejahteraan bersama. Untuk mencapai tujuan suci ini, Allah memberikan perumusan melalui Rasul-Nya. Petunjuk tersebut meliputi segala sesuatu yang dibutuhkan manusia baik aqidah, akhlak maupun syariah. Dua komponen yaitu, aqidah dan akhlak bersifat konstan, keduanya tidak mengalami perubahan apapun dengan berbedanya waktu dan tempat. Adapun syariah senantiasa berubah sesuai dengan kebutuhan dan taraf peradaban umat yang berbeda-beda sesuai dengan masa rosul masing-masing.[74]

Pada dunia bisnis kepercayaan sangat penting artinya. Tanpa disadari atas rasa saling percaya, maka transaksi bisnis tidak akan bisa terlaksana. Akan tetapi, dalam dunia bisnis juga dilarang untuk terlalu cepat percaya pada orang lain, karena hal itu rawan terhadap penipuan. Maka dianjurkan untuk melihat *track record* lawan bisnis kita sebelumnya. Dalam ajaran Islam, setiap muslim yang ingin berbisnis maka dianjurkan untuk selalu melakukan persaingan yang sehat, jujur, terbuka dan adil.[75]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[74] M. Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dan Teori ke Praktik* (Jakarta: Gema Insai Press, 2001), 34
[75] Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Islam; Suatu Kajian Kontemporer* (Jakarta: Salemba Empat, 2001), 44

a) Melakukan persaingan yang sehat

Baik itu dalam bentuk tidak diperbolehkan menawar barang yang sedang ditawar oleh orang lain, tidak diperbolehkan membeli barang pedagang yang dari kampung yang belum tahu harga pasar, tidak diperbolehkan pura-pura nawar barang dengan harga tinggi untuk mengelabui pembeli yang lain. Hal ini berpedoman pada firman Allah pada ayat berikut:

وَلاَتَأْكُلُوْا اَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوْابِهَا اِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوْا فَرِيْقًا مِنْ اَمْوَالِ النَّاسِ بِالْاِثْمِ وَاَنْتُمْ تَعْلَمُوْنَ ﴿١٨٨﴾

Artinya : Dan janganlah sebagian kamu memakan harta sebagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu mengetahui.[76]

(1) Kejujuran

Sebagaimana dari makna kejujuran adalah seorang pengusaha senantiasa terbuka dan transparan dalam jual belinya. Ketika kita memiliki sifat jujur, maka orang lain akan menaruh kepercayaan pada kita dan dia tidak perlu khawatir berbisnis dengan kita. Banyak sekali orang yang berhasil dalam dunia bisnis karena sifat jujur yang mereka miliki. Hal ini berpedoman pada firman Allah berikut ini:

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[76] Ibid, 78

(Q.S Al-Ahzab [33] ayat 70).

يَاأَيُّهَاالَّذِينَ آَمَنُوااتَّقُوااللَّهَ وَقُولُواقَوْلًاسَدِيدًا﴿ ٧٠﴾

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kamu kepada Allah dan katakanlah perkataan yang benar.[77]

(2) Keadilan

Salah satu bentuk sederhana dalam berbisnis yang berkaitan dengan keadilan adalah tidak menambah atau mengurangi berat timbangan dalam jual-beli. Hal ini berpedoman pada firman Allah berikut:

(Q.S Al-Isra [17] ayat 35)

وَاَوْفُواالْكَيْلَ اِذَاكِلْتُمْ وَزِنُوْا بِالْقِسْطَاسِ الْمُسْتَقِيْمِ قلى ذَالِكَ خَيْرٌ وَاَحْسَنَ تَأْوِيْلاً ﴿ ٣٥﴾

Artinya : Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar, dan timbanglah dengan neraca yang benar. Itulah yang lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya.[78]

b) Prinsip-prinsip ekonomi Islam

Secara garis besar ekonomi Islam memiliki beberapa prinsip dasar yaitu:

(1) Berbagai sumber daya dipandang sebagai pemberian atau titipan dari Allah SWT kepada manusia.

(2) Islam mengakui pemilik pribadi dalam batasan-batasan tertentu.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[77] Ibid, 428
[78] Ibid, 286

(3) Kekuatan penggerakan utama ekonomi Islam adalah kerja sama.

(4) Ekonomi Islam menolak terjadinya akumulasi kekayaan yang dikuasai oleh segelintir orang saja.

(5) Ekonomi Islam menjamin pemilik masyarakat dan penggunaannya direncanakan untuk kepentingan banyak orang.

(6) Seorang muslim harus takut kepada Allah Swt dan dihari penentuan di akhirat nanti.

(7) Zakat harus dibayarkan atas kekayaan yang telah memenuhi batas (nisab)

(8) Islam melarang riba dalam segala bentuk.[79]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[79] Heri Sudarsono, *Konsep Ekonomi Islam* (Yogyakarta: Ekonsia, 2003), 103

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan oleh peneliti yaitu pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah penelitian dengan memahami fenomena yang dialami oleh subjek penelitian seperti perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain sebagainya dengan cara mendeskripsikan dalam bentuk narasi. Pendekatan kualitatif ini dipilih oleh peneliti karena dapat mengungkap data secara mendalam tentang persaingan usaha beras organik di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso

Sedangkan jenis penelitian yang digunakan peneliti adalah jenis penelitian deskriptif. Dalam penelitian deskriptif data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka. Hal itu disebabkan oleh adanya penerapan metode kualitatif. Selain itu semua yang dikumpulkan berkemungkinan menjadi kunci terhadap apa yang sudah diteliti. Dengan demikian laporan penelitian berisi kutipan-kutipan data untuk memberi gambaran penyajian laporan tersebut. Data tersebut dapat berasal dari naskah wawancara, catatan lapangan, foto, video, dokumen pribadi, catatan atau catatan memo, dan dokumen resmi lainnya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Pendekatan penelitian yang digunakan oleh peneliti yaitu pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif adalah penelitian dengan memahami fenomena yang dialami oleh subjek penelitian seperti perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain sebagainya dengan cara mendeskripsikan dalam bentuk

narasi. Pendekatan kualitatif ini dipilih oleh peneliti karena dapat mengungkap data secara mendalam tentang persaingan usaha beras organik di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso

B. Lokasi Penelitian

Sesuai dengan judul penelitian ini, maka bertempat di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso. Pemilihan tempat penelitian didasarkan pada fakta bahwa Desa Lombok Kulon merupakan desa yang berpotensi sebagai penghasil beras organik, dan merupakan satu-satunya kawasan percontohan usaha tani beras organik di Kabupaten Bondowoso yang sudah memiliki sertifikat dari Lembaga Sertifikasi Pertanian Organik (LeSOS). Serta lahan beras organik yang mendapatkan sertifikasi tersebut, mempunyai luas 22 hektar (Ha) yang letaknya di Desa Lombok Kulon. Petani Bondowoso bisa membuktikan bahwa kualitas beras didaerahnya meningkat sampai sertifikat organik internasional keluar. Untuk memenuhi target pasar internasional, Pemkab Bondowoso akan terus mengembangkan pertanian organik dengan menambah lahan organik seluas 60 Ha di Desa Sulek, 20 Ha di Desa Sumbermalang dan di Desa Lombok Kulon seluas 20 Ha. Hal itu dilakukan agar beras dari Bondowoso mampu memenuhi permintaan pasar dan bersaing pasar Dunia. Selain potensi yang dimiliki oleh Desa Lombok Kulon dalam budidaya padi organik, juga mempunyai *Rice Milling* Unit Mandiri yang berperan sebagai unit penggilingan khusus padi organik. *Rice Milling*

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Unit Mandiri merupakan unit penggilingan padi organik skala besar dan satu-satunya di Kabupaten Bondowoso.[80]

C. Subyek Penelitian

Penentuan subjek penelitian menggunakan teknik *purposive*, yaitu: teknik penentuan informan dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu ini misalnya orang tersebut yang dianggap paling paham mengenai informasi terkait seputar persaingan usaha beras organik tersebut. Dalam penelitian ini, subjek penelitian atau informan yang terlibat dalam mengatasi permasalahan yang dikaji di antaranya:

1. Mulyono selaku kepala desa dan ketua pengelola beras organik UD. Gapoktan Al-Barakah
2. Farisi selaku manajemen pemasaran beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah
3. Jojon selaku unit produksi beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah
4. Makkiyah selaku adminitrasi beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah
5. Rafi selaku manajer produksi beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah
6. Abdul Basir selaku pengiriman dan keamanan beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah
7. Ibu lili selaku pembeli beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

D. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data pada jenis penelitian kualitatif menggunakan peneliti sebagai instrumen utama untuk mencari data dengan berinteraksi secara

[80] Farisi, *wawancara*, Bondowoso, 05 Juni 2022

simbolik dengan informan/subjek yang diteliti. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti adalah

a. Observasi

Observasi atau pengamatan yaitu teknik pengumpulan yang mengharuskan peneliti turun ke lapangan mengamati hal-hal yang berkaitan dengan ruang, tempat, pelaku, kegiatan, waktu, peristiwa, tujuan, dan perasaan.[81] Jadi observasi atau pengamatan merupakan aktivitas pencatatan fenomena yang dilakukan secara sistematis. Dalam melakukan metode observasi ini, peneliti melakukan pengamatan di lokasi tempat peneliti untuk menggali informasi dan mencatat hal-hal yang menjadi fokus permasalahan peneliti terkait dengan gejala-gejala penelitian Jenis observasi yang digunakan peneliti adalah menggunakan metode observasi non-partisipatif. Peneliti menggunakan observasi non-partisipatif karena dalam penelitiannya peneliti tidak ikut andil dalam segala kegiatan/kehidupan yang dilakukan oleh subyek penelitian.

Adapun data yang diperoleh dengan menggunakan teknik ini yaitu:

a. Mengetahui proses produksi beras organik di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari
b. Mengetahui proses pelayanan yang diterapkan untuk menarik konsumen beras organik di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[81]Mamik, *Metodologi Penelitian* (Sidoarjo: Zifatama, 2015),104.

b. Wawancara

Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Proses percakapan dengan maksud untuk mengonstruksi mengenai orang, kejadian, kegiatan, organisasi, motivasi, perasaan dan sebagainya yang dilakukan dua pihak yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan kepada orang yang diwawancarai. Dalam kegiatan ini peneliti memberikan beberapa pertanyaan kepada informan terkait dengan pertanyaan atau fokus penelitian.

Penelitian menggunakan jenis wawancara semi-struktur yaitu peneliti telah membuat instrumen sebagai pedoman saat melakukan wawancara, tetapi pelaksanaan wawancara tidak terikat penuh oleh pedoman dan lebih bersifat terbuka. Pedoman wawancara digunakan untuk menghindari beberapa permasalahan yang terlupakan oleh peneliti dan digunakan sebagai bimbingan sehingga proses wawancara bisa lebih terarah dan terstruktur. Dalam teknik ini peneliti menggunakan wawancara semistruktur. Adapun wawancara yang dilakukan peneliti, yaitu:

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

a. Persaingan usaha beras organik di desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari

b. *Diamond Porter* pada persaingan usaha beras organik di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Adapun yang didokumentasikan oleh peneliti meliputi:

a. Proses wawancara dengan informan
b. Produk beras organik

E. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah difahami oleh diri sendiri maupun orang lain.

Pada penelitian ini peneliti menggunakan teknis analisis deskriptif yaitu cara analisis yang cenderung menggunakan kata-kata atau narasi untuk menjelaskan fenomena atau data yang diperoleh. Terdapat beberapa langkah analisis data yakni: reduksi data (data *reduction*), penyajian data (data *display*), dan kesimpulan atau verifikasi *(conclusion drawing)*. Berikut penulis jelaskan sebagai berikut:

1. Reduksi Data

Reduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Reduksi data pada penelitian ini bertujuan untuk mempermudah

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

pemahaman penelitian terhadap data yang terkumpul dari hasil penelitian. Dalam hal ini, peneliti mengumpulkan informasi melalui observasi, dokumentasi, dan wawancara. Dengan demikian, data yang telah direduksi memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencarinya bila diperlukan.

2. Penyajian Data

Penyajian data dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan, hubungan antar kategori berdasarkan urutan teori yang disajikan. Penyajian data bisa dilakukan dengan teks yang bersifat naratif. Dengan penyajian data, maka memudahkan pembaca dalam memahami data-data lapangan yang sudah didapatkan oleh peneliti

3. Kesimpulan atau Verifikasi

Permulaan pengumpulan data, seorang penganalisis kualitatif mulai mencari arti benda-benda, pola-pola, penjelasan, konfigurasi-konfigurasi yang mungkin, alur sebab akibat, posisi. Penelitian yang berkompeten akan menangani kesimpulan-kesimpulan, tetap terbuka dan skeptis.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

F. Keabsahan Data

Keabsahan data merupakan konsep penting yang diperbarui dari konsep kesahihan *(validitas)* dan keterandalan *(reliabilitas)*. Keabsahan data yang dilakukan pada penelitian ini yaitu *triangulasi* sumber yaitu menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data yang telah

diperoleh melalui beberapa sumber. Data yang dianalisis oleh peneliti sehingga menghasilkan sesuatu kesimpulan selanjutnya diminta kesepakatan/keterangan dengan tiga sumber data tersebut.

G. Tahapan Penelitian

Bagian ini menguraikan rencana pelaksanaan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, mulai dari penelitian pendahuluan, pengembangan desain, penelitian sebenarnya, dan sampai pada penulisan laporan.

1. Tahap Pra Lapangan

Dalam hal ini sebelum turun langsung ke lapangan peneliti mempersiapkan proposal penelitian sebagai rancangan awal nantinya ketika di lapangan. Dalam tahap penelitian lapangan terdapat enam tahapan. Tahapan tersebut juga dilalui oleh peneliti sendiri, adapun enam tahapan penelitian tersebut adalah:

a. Menyusun rancangan penelitian

Pada tahapan ini peneliti membuat rancangan penelitian terlebih dahulu, dimulai dari pengajuan, judul, penyusunan matrik, penelitian yang selanjutnya dikonsultasikan kepada dosen pembimbing dan dilanjutkan penyusunan proposal penelitian hingga presentasi

b. Memilih lapangan penelitian

Sebelum melakukan penelitian seorang peneliti harus terlebih dahulu memilih lapangan penelitian, lapangan penelitian yang dipilih peneliti adalah Desa Lombok Kulon, Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

c. Mengurus perizinan

Sebelum mengadakan penelitian, peneliti mengurus perizinan terlebih dahulu yakni meminta surat izin permohonan penelitian kepada pihak kampus. Setelah meminta surat perizinan, peneliti menyerahkan kepada Ketua pengelola UD. Gapoktan Al-Barakah untuk mengetahui apakah diizinkan penelitian atau tidak.

d. Menjajaki dan menilai lapangan.

Setelah diizinkan meneliti, peneliti mulai melakukan dan menilai lapangan untuk mengetahui latar belakang objek penelitian. Hal ini dilakukan agar memudahkan peneliti dalam menggali data.[82]

e. Memilih dan memanfaatkan informan

Pada tahap ini peneliti mulia memilih informan untuk mendapatkan informasi. Informan yang dipilih dalam hal ini ialah Pengelola Desa Wisata Lombok Kulon, Masyarakat Desa Lombok Kulon, Kepala Desa Lombok Kulon

f. Menyiapkan perlengkapan penelitian

Setelah semua selesai mulai dari rancangan penelitian hingga memilih informan maka peneliti menyiapkan perlengkapan penelitian sebelum terjun ke lapangan.

2. Tahap Kegiatan Lapangan

Pada tahapan ini peneliti mulai mengadakan kunjungan langsung ke lokasi penelitian untuk mengumpulkan data-data dengan melakukan

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[82] Tim Penyusun, *Pedoman Karya Tulis Ilmiah*, 9

observasi, wawancara dan dokumentasi, namun di samping itu peneliti sudah mempersiapkan diri, baik fisik maupun mental.

3. Tahap Analisis Data

Tahap ini merupakan tahap terakhir dari proses penelitian. Pada tahap ini pula peneliti mulai menyusun laporan dan mempertahankan hasil penelitian.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian

Lokasi yang dijadikan objek dalam penelitian ini adalah UD. Gapoktan Al Barokah yang bertempat di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso. Untuk lebih mengetahui tentang masalah objek dan gambaran maka akan dikemukakan secara sistematis tentang objek penelitian sebagai berikut:

1. Profil Desa Lombok Kulon

Lombok Kulon merupakan nama Desa yang ada di wilayah Kecamatan Wonosari, kabupaten Bondowoso, Provinsi Jawa Timur, Indonesia. Desa Lombok Kulon yakni desa dengan wilayah dataran rendah yang memiliki luas wilayah 293,57 Ha/Hektar. Desa Lombok Kulon memiliki wilayah berupa dusun yakni:

Tabel 1.4
Dusun Desa Lombok Kulon

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

No.	DUSUN	RT	RW
1.	Pasar	6	6
2.	Krajan selatan	4	4
3.	Krajan utara	4	4
4.	Wonosroya timur	5	5
5.	Wonosroyo tengah	4	4
6.	Wonosroyo barat	4	4

Sumber: Data diperoleh dari kantor Desa Lombok Kulon

Secara umum mayoritas penduduknya merupakan penduduk asli dan sisanya sebagian kecil merupakan pendatang. Sesuai dengan sensus

penduduk tahun 2020, dan pemutahiran data penduduk tahun 2020, jumlah penduduk Desa Lombok Kulon sebesar 5.131 jiwa yang terdiri dari:

Tabel 1.5
Jumlah Penduduk Desa Lombok Kulon

No.	Jenis Kelamin	Jumlah
1.	Laki-laki	2.523
2.	Perempuan	2.608
3.	Jumlah KK	2.500

Sumber: Data diperoleh dari kantor Desa Lombok Kulon

Dari segi ekonomi, Lombok Kulon dikenal sebagai desa agrari yang memiliki potensi alam yang cukup prospektif bagi pengembangan perekonomian wilayah di tingkat desa. Pertanian sebagai sektor unggulan sampai saat ini masih memiliki peran yang dominan dan strategis bagi pembangunan perekonomian. Berikut mata pencaharian penduduk Desa Lombok Kulon yang dapat diklasifikasikan dalam beberapa bidang yaitu:

Tabel 1.6
Jumlah Mata Pencaharian

No.	Uraian	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1.	Pegawai Negeri Sipil (PNS)	24	0.34
2.	Pensiun	9	0.08
3.	Guru	42	0.86
4.	Pedagang	258	6.24
5.	TNI	3	0.05
6.	POLRI	0	0
7.	Petani	291	5.97
8.	Buruh Tani	919	18.88
9.	Buruh Harian Lepas	325	6.67
10.	Buruh Bangunan	125	2.58
11.	Tukang	35	0.71
12.	Mengurus Rumah Tangga	1.722	35.38
13.	Pembantu Rumah Tangga	2	0.04

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

No.	Uraian	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
14.	Karyawan Swasta	5	0.10
15.	Karyawan BUMN	0	0.02
16.	Karyawan Honorer	9	0.18
17.	Pendeta	0	0
18.	Wartawan	2	0.04
19.	Ustadz	46	0.94
20.	Anggota DPRD	0	0
21.	Dokter	0	0
22.	Bidan	2	0
23.	Perawat	1	0
24.	Transportasi	5	0.10
25.	Kepala Desa	1	1
26.	Perangkat Desa	13	0.24
27.	Tidak / Belum Bekerja	1.145	23.52
28.	Jumlah Total	**5137**	**100.00%**

Sumber: Data diperoleh dari kantor Desa Lombok Kulon

Dengan melihat data yang diperoleh maka angka pengangguran di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso cukup tinggi. Berdasarkan data di atas dinyatakan bahwa jumlah penduduk yang tidak atau belum bekerja dan mengurus rumah tangga berjumlah 2.867 orang dari jumlah penduduk 4.867 orang. Angka-angka inilah yang merupakan kisaran angka pengangguran di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

2. Gambaran Umum UD. Gapoktan Al-Barokah Di Lombok Kulon

a. Sejarah UD Gapoktan Al Barokah Bondowoso

Perusahaan UD. Gapoktan Al-Barokah merupakan perusahaan beras organik satu-satunya yang berada di Desa Lombok Kulon, Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso. Di sana juga merupakan kumpulan berbagai petani yang sudah terbentuk dalam pertanian atau kelompok tani organik yang bertepatan berada di Desa Lombok Kulon

serta kelompok ini juga merupakan kelompok binaan dari pemerintah Kabupaten Bondowoso yang memiliki tujuan untuk mengembangkan serta melestarikan Pertanian organik guna untuk menjaga lingkungan Pertanian Organik di Bondowoso.

UD. Gapoktan Al-Barokah bergerak di bidang pertanian organik dengan komoditi padi serta gabah yang diproduksi ya ng kemudian dijual ke Rice Milling Unit (RMU) untuk diproses menjadi beras dan kemudian pasarkan dalam tingkat pasar Nasional maupun Internasional. UD. Gapoktan Al-Barokah mengeluarkan berbagai macam varian beras organik salah satunya adalah beras aromatik, beras organik putih, beras organik merah dan beras organik hitam dengan aroma dan khas yang berbeda dengan beras organik yang ada di luaran sana serta mempunya khasiat-khasiat tersendiri.

Perusahaan UD. Gapoktan Al-Barokah berdiri pada tahun 2008. Pada tahun 2018 UD. Gapoktan Al-Barokah sudah memiliki sertifikat Internasional. UD. Gapoktan Al-Barokah juga memiliki unit-unit diantaranya adalah:

1) Unit POP (Pupuk Organik Padat) yang di mana unit ini adalah yang menyediakan serta memenuhi semua kebutuhan pupuk organik padat untuk semua para petani yang bergabung di UD. Gapoktan Al-Barakah.
2) Unit PPAH dimana untuk ini juga menyediakan serta memenuhi kebutuhan dalam mencegah serta menanggulangi Organisme

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Pengganggu Tanaman (OPT) PPAH terdiri dari beberapa macam diantaranya adalah Pupuk Organik Cair (POC), Agens Hayati, dan Pestisida Nabati.[83]

3. Lokasi atau Letak Geografis UD. Gapoktan Al Barokah Bondowoso

UD.Gapoktan Al-Barokah bergerak di bidang pertanian organik dengan komoditas beras yang diperoleh dari petani di desa Lombok Kulon, pertanian ini tanpa bahan memakai bahan kimia ataupun pestisida. Terletak di Desa Lombok Kulon, Kecamatan Wonosari, Bondowoso. UD. Gapoktan Al-Barokah adalah satu-satunya perusahaan yang memproduksi beras organik di Bondowoso.

4. Visi dan Misi UD. Gapoktan Al Barakah

a. Visi

Mewujudkan kualitas kesehatan masyarakat dan meningkatkan kesejahteraan petani organik.

b. Misi

1. Konservasi dan pemanfaatan sumber daya alam
2. Menggunakan input organik
3. Memberikan kepastian harga jual.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

B. Penyajian Data dan Analisis

Penyajian data dan analisis data merupakan suatu bagian yang mengungkapkan tentang data yang dihasilkan yang sesuai dengan rumusan masalah dan dianalisis dengan data yang relevan. Sebagaimana yang telah

[83] Farisi, *wawancara*, Bondowoso, 08 Juni 2022

dijelaskan diatas bahwa penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi sebagai sarana untuk penguat dan pendukung dalam penelitian ini. Berdasarkan hasil penelitian, maka diuraikan data-data tentang analisis *Diamond Porter* pada persaingan usaha beras organik di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso yang mengacu pada fokus penelitian sebagai berikut

1. Persaingan Usaha Beras Organik UD. Gapoktan Al-Barokah di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso

a. Persaingan Usaha

Persaingan usaha adalah persaingan antara beberapa kelompok untuk menghasilkan atau mencapai produk yang dituju. UD. Gapoktan Al-Barokah berdiri pada tahun 2008 yang merupakan kumpulan dari berbagai kelompok tani yang berada di Desa Lombok Kulon serta merupakan tempat memproduksi berbagai macam beras organik, terdapat beberapa macam atau varian beras organik di antaranya adalah beras aromatik dan non aromatik, beras hitam, beras putih dan juga beras merah. UD. Gapoktan Al-Barokah juga tidak hanya memproduksi beras saja melainkan juga menjual ke berbagai daerah bahkan sampai ke luar negeri.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Berdasarkan serangkaian hasil wawancara dengan informan dapat disajikan data mengenai persaingan usaha beras organik Gapoktan Al-Barokah, berikut pernyataannya:

> Jadi untuk persaingan di sini sendiri itu dek kami rasa tidak terlalu ada kendala, namun yang cukup tinggi bagi kami kalo

> bersaing dengan beras konvensional. Karna ya disini kebanyakan konsumen itu belum faham akan beras organik dan konsumen lebih pilih beras konvensional. Tapi Alhamdulillah disamping semua itu tidak mengurangi konsumen dan pelanggan bahkan sebagian masyarakat di desa kami itu ada yang mengkonsumsi beras organik disini.[84]

Berdasarkan pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa persaingan beras organik masih bisa dikatakan bersaing dengan beras konvensional. Karena sebagian konsumen belum memahami terkait beras organik tersebut, namun dengan semua itu tidak mengurangi akan konsumen atau pelanggan tersebut. Karena mengingat banyaknya kandungan khasiat yang ada di dalam beras organik tersebut.

Hal itu juga diperkuat oleh Bapak Mulyono selaku dari ketua pengelola beras organik di Desa Lombok Kulon berikut pernyatannya:

> Alhamdulillah di sini tidak ada pesaing yang bisa menyaingi, karena juga disini itu satu-satunya perusahaan beras organik yang ada di Bondowoso dan sudah menjadi ciri khasnya Bondowoso, bahkan sudah dikirim ke luar negeri seperti China, Jepang, Singapura.[85]

Berdasarkan pernyataan dari beberapa informan diatas bahwa untuk persaingan usaha di UD. Gapoktan Al-Barokah itu tidak menjadi masalah besar. Karena beras organik UD. Gapoktan Al-Barokah adalah perusahaan beras organik satu-satunya yang berada di Bondowoso dan sudah menjadi ciri khas tersendiri. Bahkan beras organik tersebut sudah dikirim ke luar negeri seperti China, Jepang, Singapure dan lain-lain.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[84] Farisi, *wawancara*, Bondowoso, 06 Juni 2022.
[85] Mulyono, *wawancara*, Bondowoso, 08 Juni 2022.

Hal ini juga diperkuat oleh Makkiyah selaku Adminitrasi beras organik di UD. Gapoktan Al-Barokah, berikut pernyataannya:

> Iya kebetulan di Bondowoso sendiri itu belum ada pesaing yang sama-sama beras organik dek jadi bisa dikatakan amanlah dek buat perusahaan kami, ya pihak kami itu hanya bersaing di masalah harga dan juga kualitas, konsumen bisa menilai sendiri dari rasa beras ini, dan disini juga banyak macam beras organik dan dalam sumber daya alamnya disini itu belum tercemar. Selain dari itu proses tanam sampai ke penggilingan itu kami tidak menggunakan bahan kimia dan rasanya juga pun akan berbeda dengan beras yang biasanya.[86]

Berdasarkan hasil wawancara di atas bahwa persaingan usaha beras organik yang ada di UD. Gapoktan Al-Barokah tidak terlalu ketat karena di wilayah Bondowoso belum ada pesaing yang sama-sama beras organik, karena UD. Gapoktan Al-Barokah merupakan perusahaan beras organik terbesar di Bondowoso dan merupakan satu-satunya perusahaan beras organik yang berada Bondowoso. Sehingga sangat mudah bersaing dengan pasar yang berada diluar. Baik itu bersaing dengan harga, karena harga beras organik di UD. Gapoktan Al-Barokah sangat murah per kg 18.000 maupun kualitas dan juga sumber daya alamnya yang belum tercemar. Bahkan UD. Gapoktan Al-Barakoh mempunyai berbagai macam varian beras organik diantaranya adalah beras organik putih, beras organik merah dan beras organik hitam, yang tentunya semua sudah memiliki sertifikat internasional. Bahkan untuk sumber daya alamnya di UD. Gapoktan Al-Barokah yang bertempat di Desa Lombok Kulon sangat bagus karena sumber

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[86] Makkiyah, *wawancara*, Bondowoso, 06 Juni 2022.

mata air yang masih belum tercemar, ekosistem hewani di lahan pertanian organik yang sangat baik.

Selain itu juga dengan adanya program "BOTANIK" pendapatan petani organik di Desa Lombok Kulon jauh lebih meningkat dari biasanya hal ini juga di perkuat oleh informan yaitu Bapak Mujito selaku ketua Kelompok Tani Mandiri I, berikut pernyataannya:

> Enghi bhing sebelum ghuleh nganuh organik nikah, selalu gagal panen, kening penyaket bhing padinah, kempes ruah pas bhing, dedhih benyak roginah bhing sebelum nganuh organik (iya sebelum tahu organik selalu gagal panen, padi terkena penyakit (kempes) tidak ada isinya) tapi semenjak ada organik alhamdulillah hasilnya bagus dan harga jualnya juga menjadi mahal).[87]

Hal ini juga dipekuatkan oleh Ibu Mujito selaku istri dari Bapak Mujito berikut pernyataannya:

"Egghi bhing din ghuleh se biasanah olle 10 jt an bisa olee 20 jt an bhing (iya biasanya sekali panen dapat 10jt sekarang bisa ke 20 jt)".[88]

Dari beberapa wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa dengan adanya pertanian organik ini sangat membawa dampak positif bagi masyarakat di sekitar Desa Lombok Kulon salah satunya adalah meningkatkan pendapatan petani organik dan juga membawa kesejahteraan ekonomi masyarakat dengan berkurangnya gagal panen padi. Juga meningkatkan produktivitas pendapatan pertanian dengan

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[87] Mujito, *wawancara*, Bondowoso, 09 Juni 20222
[88] Ibu Mujito, *wawancara*, Bondowoso, 09 Juni 2022

melalui meningkatnya pendapatan petani organik, dan harga gabah relatif tinggi daripada harga gabah yang anorganik.

Dalam persaingan usaha terdapat beberapa ciri-ciri, antara lain:

1) Produk baru

Produk baru adalah produk yang dihasilkan oleh perusahaan, produk yang dikembangkan sendiri oleh perusahaan, produk yang dimodifikasi, dan merek-merek baru yang dikembangkan sendiri oleh perusahaan. Beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah merupakan produk baru bagi masyarakat Bondowoso terlebih di Desa Lombok Kulon. Dan belum mempunyai pesaing yang sama dengan beras organik yang ada di Bondowoso.

Sesuai wawancara dengan informan Bapak Farisi selaku Manajemen Pemasaran beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

> Ya memang beras organik ini produk baru bagi masyarakat di Bondowoso dek, terutama di Desa Lombok Kulon ini ya. Selain beras organik ini binaan dari pemerintah kabupaten Bondowoso, beras organik di sini juga satu-satunya beras organik yang ada di Bondowoso dek, jadi gak ada saingannya untuk beras organik di Bondowoso ini.[89]

Dari hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah merupakan produk baru di kabupaten Bondowoso, khususnya di Desa Lombok Kulon. Selain

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

[89] Farisi, *wawancara*, Bondowoso, 6 Juni 2022

binaan dari pemerintah kabupaten Bondowoso. Beras organik ini juga merupakan beras organik satu-satunya yang berada di kabupaten Bondowoso dan belum ada pesaingnya.

Hal ini juga disampaikan oleh informan yaitu Bapak Mulyono selaku Ketua Pengelola beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

> Iya dek, kalau dulu kan beras organik ini iya hanya satu macam beras organik saja yang warnanya merah itu. Lalu pemerintah kabupaten Bondowoso ini pada tahun 2008 mengadakan istilahnya itu program botanik yang di hadiri oleh beberapa desa untuk buat program BOTANIK ini dek, cuman lambat laun dari semua kelompok tani itu yang bertahan itu kebetulan di perusahaan kami ini dek, jadi akhirnya pemerintah kabupaten Bondowoso ini mendukung industri ini dek. Awalnya kami itu mengembangkan beras organik merah di perusahaan kami lalu kami jual di wilayah Bondowoso saja ya akhirnya penjualan kami itu diterima sama masayarakat Bondowoso dek, terus kami berinovasi lagi untuk membuat beras organik yang lain selain beras merah ini dek, nah akhirnya kami produksi juga beras organik putih dan juga beras organik hitam ya supaya pembeli itu tidak bosan dengan produk kami jadi kami membuat varian lagi. Namun untuk bibit beras organik ini kami tidak produksi sendiri, kami masok di Banyuwangi dek.[90]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Dari hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah merupakan produk baru yang dikembangkan oleh para petani organik yang berada di Desa Lombok Kulon dengan binaan pemerintah kabupaten Bondowoso. Pemerintah Bondowoso membuat program Botanik dengan mengumpulkan beberapa petani organik yang berada di

[90] Mulyono, *wawancara*, Bondowoso, 8 Juni 2022

Bondowoso, namun beberapa dari kelompok tersebut yang bertahan hanya perusahaan UD. Gapoktan Al-Barakah. Akhirnya pemerintah kabupaten Bondowoso terus mendukung kegiatan industri tersebut. beras organik merah adalah beras organik pertama yang dibuat oleh UD. Gapoktan Al-Barakah yang dipasarkan di Bondowoso saja. Untuk mempertahankan pembeli maupun pelanggan UD.Gapoktan Al-Barakah tidak hanya mengembangkan beras organik merah saja melainkan ada beberapa beras organik seperti beras organik putih dan beras organik hitam.

Hal ini juga disampaikan oleh informan yaitu Bapak Jojon selaku Unit Produksi beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

> Iya dek beras organik ini memang produk baru yang kami kembangkan di sini. kalau dulu beras organik di sini itu iya beras organik merah itu saja dek, tapi kami kembangkan lagi, kami modifikasi lagi supaya menarik pembeli tanpa menghilangkan fungsi aslinya dek dari macam-macam beras organiknya, kemasan dan lain-lainnya dek. kalau dulu kan iya hanya ada satu macam saja cukup beras organik saja begitu, tapi di perusahaan ini itu kami menciptakan ulang beberapa produk beras organik dek, seperti beras organik hitam, beras organik putih, bukan hanya itu saja dek dari hasil beras organik ini itu kami juga menciptakan produk dari hasil beras organik yaitu sereal dek, yang merupakan produk turunan dari beras merah dan juga beras hitam.[91]

Menurut hasil wawancara di atas dijelaskan bahwa beras organik merah di UD. Gapoktan Al-Barakah adalah produk baru

[91] Jojon, *wawancara*, Bondowoso, 11 Juni 2022

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

yang dimodifikasi untuk menampilkan bentuk yang lebih bagus dari aslinya, perubahan beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah adalah dengan menciptakan beberapa macam beras organik, seperti beras hitam dan juga beras putih. Selain itu juga dari beras organik tersebut pihak perusahaan produk menciptakan produk sereal organik yang merupakan produk turunan dari beras merah dan juga beras hitam.

Hal ini juga disampaikan olah informan yaitu Bapak Farisi selaku Manajemen Pemasaran beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

> Engghi bhing e dinak ruah beres mirah ruah produk anayar bhing, mun beli e dinak ruah mun meleh beres mira iye se kiloan ruah bhing tadek beddenah, gik bedeh lak assah ruah bhing dedih ya kebanyaen tadek se minat bhing masyarakat e dinak, pas setiah ruah gudeng e dinak ruah agebei pole beres riah bhing se begusen se terjaminlah keberseannah terutama deri kemasannya pole dedih tak abit mun bede semeliyah kare ngalak deyyeh bhing pas pole dinak ruah atambe agebei beres organik pote bik beres organik celleng bhing dedi ya benyak pelean pas bhing, tape rassanah ya padeh beih bein bhing. Iye selaen jieh e dinak agabei sereal organik bhing ajieh keturunan deri beres merah bik beres celleng bhing e derminasi geluh dedi beres ruah atombu engak kacambe mun akarah la kaluar buruh egiling, tape setiyah tak agebei cek benyaken bhing karna ya mesin penggilingah ruah mateh, bisa mesen tape tak sebenyak lambek lah (iya anak, disini itu beras merah merupakan produk baru di sini, dulu kalau beli beras merah disini itu gak ada kemasannya, jadi membuat pembeli itu tidak minat dengan beras organik ini. Hingga perusahaan UD. Gapoktan Al-Barakah menciptakan beras organik ini yang terjamin kebersihannya, membuat kemasan yang baru dan juga mencipatakan beberapa varian beras organik yaitu beras organik putih dan beras organik hitam namun dari segi rasa tidak berubah. Selain itu juga UD. Gapoktan Al-Barakah mencitakan produk sereal organik yang

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

> merupakan produk turunan dari beras hitam dan beras merah dengan dideterminasi hingga tumbuh akar lalu digiling. Namun produk sereal tidak diproduksi lagi karena mesinnya mati, namun jika ada yang pesen bisa tapi tidak dalam jumlah banyak.[92]

Dari hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah merupakan produk baru yang dimodifikasi dengan memberikan kemasan yang baru agar mudah untuk melayani pembeli dan pelanggan, serta mencipatakan produk beras organik putih dan juga beras organik hitam dengan tidak menghilangkan rasa aslinya. Selian itu UD. Gapoktan Al-Barakah juga menciptakan produk sereal organik yang merupakan turunan dari beras organik hitam dan beras organik putih yang diderminasi hingga tumbuh menjadi kecambah kemudian di giling menggunakan mesin. Di samping itu perusahaan tersebut tidak memproduksi sereal organik dikarenakan mesinnya mati atau tidak bisa digunaka, namun jika ada yang pesan bisa namun dengan jumlah yang sedikit.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

2) Produk pengganti

Produk pengganti adalah produk-produk hasil ciptaan dari perusahaan lain dengan manfaat yang sama. Beras organik tidak bisa diganti dengan singkong atau ubi meskipun dari segi manfaatnya sama. Perusahaan UD. Gapoktan Al-Barakah tidak takut akan produk pengganti beras organik, karena produk beras

[92] Farisi, *wawancara*, Bondowoso, 06 Juni 2022

organik ini merupakan satu-satunya produk beras organik yang berada di Kabupaten Bondowoso.

Berdasarkan serangkaian wawancara dengan informan dapat disajikan data mengenai produk pengganti beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah berikut pernyataannya:

> Iya kalau berbicara produk pengganti beras organik kan banyak ya dek, bisa dari singkong atau ubi, jangun pun bisa tapi kebanyakan masyarakat di Bondowoso itu ubi atau singkong itu dibuat cemilan ya kayak pengganjal perut saja, dan juga itu kan tidak bisa dimakan sama lauk pauk jadi nanti rasanya juga beda.[93]

Berdasarkan hasil wawancara di atas dijelaskan bahwa produk pengganti beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah banyak seperti singkong, ubi dan jagung. Namun mayoritas masyarakat Bondowoso mengatakan bahwa ubi atau singkong adalah sebagai cemilan pengganjal perut saja. Begitupun dengan rasanya juga berbeda ketika dimakan secara bersamaan dengan lauk pauk.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Hal ini juga diperkuat dengan informan Bela selaku pembeli beras organik di Bondowoso, berikut penyataannya:

> Iya ubi atau singkong dengan beras organik ini beda ya mesikupun memiliki khasiat yang sama, tapi ubi atau singkong itu mayoritas di sini itu iya di jadikan cemilan seperti di fermentasi dulu baru hasilnya itu iya jadi tape baru kita makan. Kalau beras organik ini kan bisa di makan sama apa saja, jadi rasanya juga enak, rasanya pulen.[94]

---

[93] Rafi, *wawancara*, Bondowoso, 25 September 2022
[94] Bela, *wawancara*, Bondowoso, 5 Oktober 2022

Sesuai hasil wawancara di atas menyatakan bahwa ubi atau singkong tersebut memiliki khasiat yang sama, namun mayoritas masyarakat Bondowoso menjadikan ubi atau singkong tersebut hanya sebagai cemilan yang di fermentasi sehingga menjadi tape.

Hal ini juga diperkuat oleh Bapak Mulyono selaku Ketua Pengelola beras organik di UD. Gapotan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

> Iya memang banyak untuk produk pengganti beras dek seperti singkong atau ubi, dan kebetulan kan bondowoso itu dikenal sebagai kota tape iya karena banyak penghasil singkong atau ubi di sini, seperti Tape Agape, Tape 77 kan iut perusahaan beras, tapi dek mereka memilih memproduksi tape sebagai cemilan khas dari Bondowoso. Namun untuk makanan sehari-hari itu masyarakat Bonndowoso memilih beras sebagai makanan pokok, iya salah satunya beras organik ini.[95]

Berdasarkan hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa, produk pengganti beras organik bisa dengan ubi atau singkong. Selain Bondowoso dikenal sebagai beras organik Bondowoso juga dikenal sebagai kota tape, karena Bondowoso merupakan pengasil singkong seperti perusahaan Tape Agape, Tape 77, namun perusahaan tersebut memiih memproduksi singkong tersebut sebagai produk tape sebagai cemilan khas Bondowoso. Namun untuk makanana sehari-hari atau makan pokok adalah beras termasuk beras organik tersebut.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[95] Mulyono, *wawancara*, Bondowoso, 24 September 2022

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Farisi selaku Manajemen Pamasaran beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut penyataannya:

> Iya meskipun nantinya ada produk pengganti beras organik ini dek istilahnya itu ancaman begitu bagi produk kami iya kami tidak akan takut dek karena kami akan menekankan HPP untuk menekankan harga agar dapat bersaing, meningkatkan QC, meningkatkan promotion. Selain itu juga kan tidak mudah untuk mengganti beras organik ini dek baik dari modal, sumberdaya alamnya harus yang bener-bener alami terutama juga di sumberdaya manusia yang sangat handal dan juga teknologinya harus canggih dek.[96]

Sesuai dengan wawancara di atas dapat dijelaskan bahwa jika terdapat ancaman produk pengganti beras organik maka perusahaan UD. Gapoktan Al-Barakah akan menekankan HPP untuk menekankan harga agar dapat bersaing, meningkatkan QC atau *Quality control* agar produk sesuai dengan strandar yang diberikan dan tidak adanya kecacatan dalam produk ketika produk tersebut telah dipasarkan serta meningkatkan *promotion*.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

3) Pembeli

Pembeli adalah orang yang membeli barang dengan perusahaan dan mempertimbangkan harga barang dengan kualitas, jika harga lebih murah tentunya pembeli akan mempertimbangkan banyak hal terutama dengan kualitas.

Berdasarkan serangkaian hasil wawancara dengan informan, dapat disajikan data mengenai pembeli beras organik di

[96] Farisi, *wawancara*, Bondowoso, 11 Juni 2022

UD. Gapoktan Al-Barakah, sebagaimana dijelaskan oleh Bapak Farisi selaku Manajemen Pemasaran beras organik di UD. Gapoktan Al- Barakah, berikut pernyataannya:

> Pembeli di sini itu dek banyak dek ya sekitar 50 pembeli ada yang dari Jember, Situbondo, Surabaya, Probolinggo, Kalimantan dan masih banyak lagi dek. mereka membeli beras dan tahu adanya beras organik itu mereka bilang dari sosial media di instagram, toko pedia, karena untuk memperkenalkan beras ini dan juga aktiflah disana ya tentunya juga untuk mempermudah pembelian juga.[97]

Menurut hasil wawancara di atas disebutkan bahwa pembeli beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah adalah kurang lebih 50 pembeli, seperti Bondowoso, Situbondo, Probolinggo, Banyuwangi, Jember. Kalimantan dan lain-lain. Pembeli mengatahui produk beras organik yaitu melalui sosial media dengan memperkenalkan produknya yang aktif digunakan yaitu instagram serta mempermudah proses pembelian.

Pernyataan lainnya tentang pembeli juga disampaikan oleh informan bapak Farisi selaku Manajemen Pemasaran beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataamya:

> Iya dek kita itu tidak hanya melayani pembeli dari Bondowoso saja, kalau di Jember itu pembelinya itu ada di Perumahan Argopuro, Koperasi Unej dan lain-lain. Mereka membeli beras disini itu tidak hanya di konsumsi sendiri melainkan juga di jual kembali, mereka beli itu paling banyak dalam sekali pesan bisa sampai 50 kg.[98]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[97] Makkiyah, *wawancara*, Bondowoso, 11 Juni 2022
[98] Farisi, *wawancara*, Bondowoso, 11 Juni 2022

Menurut hasil wawancara di atas disebutkan bahwa UD. Gapoktan Al-Barakah tidak hanya melayani pembeli dari Bondowoso saja, pembeli beras organik di Jember adalah di Koperasi Unej, Perumahan Unmuh, Perumahan Argopuro. Dalam sekali pesan bisa menjacapai 50 kg, selain di konsumsi sendiri beras tersebut juga dijual kembali. Jadi beras organik tersebut tidak hanya di jual di wilayah Bondowoso saja namun juga di luar Bondowoso.

Pernyataan lainnya juga disampaikan oleh pembeli beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

Hal ini juga diperkuat dengan inoforman Bapak Mulyono selaku Ketua Pengelola beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

> Jadi kami itu tidak hanya menjual di wilayah Bondowoso saja, bahkan di luar kota seperti Jember, Probolinggo, Situbondo, Surabaya, kalau di Bondowoso itu PT JDR Lestari. Mereka yang membeli itu bilang kalau harga di luar sana itu lebih mahal bahkan ada yang sampai 30 lebih per kilonya padalah kami menjual dengan harga 18.000 ribu per kilo tergantung beras organik merah, beras organik hitam atau beras organik putihnya.[99]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Pernyataan di atas dijelaskan bahwa UD. Gapoktan tidak hanya menjual beras organik di wilayah Bondowoso saja, melainkan di wilayah Jember, Probolinggo, Situbondo, Surabaya. PT. JDR Subur Lestari adalah pembeli di Bondowoso. Pembeli mengatakan bahwa harga beras organik di UD. Gapoktan Al-

[99] Mulyono, *wawancara*, Bondowoso 08 Juni 2022

Barakah jauh lebih murah daripada harga beras organik yang berada di luar.

Hal ini juga disampaikan oleh informan yaitu Bapak Jojon selaku Unit Produksi beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

> Dari dari saking benyak en e dinak ruah dek, tager tak bisa se a produksi beres cek benyak en dek. sampe kakorangan gabah, terutama ya pupuk en jieh dek. bik panennah kan sampe 4 bulen sekalian gun. Dedi ya bisa naremah pesenan deri pembeli ruah tape pembeli ruah kodu sabber dek karna kan prosesah ruah ta cepet dek, bik karyawananh dinak ruah kan sakunik dek. ya kadeng dinak ruah lembur dek deri nimbeng beres bik abunduk beres ye demi pesanan pembeli dek. (dari banyaknyanya pembeli beras organik. Mengakibantkan kekurangan bahan produksi beras lebih banyak, dikarenakan kekurangan gabah terutama pada pupuk juga. Panen juga kan sampai 4 bulan sekali, jadi bisa nerima pesanan pembeli tapi pembeli tersebut harus sabar karena prosesnya tidaklah cepat serta karyawan juga sedikit. Bahkan karyawan di sini itu kadang lembur dari waktu nimbang sampai tahap pengemasan itu semua demi pesenan pembeli)

Dari wawancara di atas disampaikan bahwa meningkatnya jumlah pembeli beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah mengakibatkan kekurangan bahan produksi beras organik baik dari bahan baku gabah sampai pada pupuk organi, untuk panen beras orgaik hanya 4 bulan sekali. Perusahaan UD. Gapoktan Al-Barakah bisa menerima semua pesenan dari pembeli dengan syarat pembeli tersebut harus sabar menunggu dikarenakan proses produksi beras organik tidaklah cepat serta sedikitnya karyawan di perusahaan tersebut. Karyawan beras organik di UD. Gapoktan

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Al-Barakah terkadang harus melebihi batas waktu kerja dalam memproduksi beras baik dari tahap penimbangan sampai pengemasan.

4) Pemasok

Pemasok adalah pihak yang memasok yang menjual bahan mentah terhadap perusahaan maupun menyediakan sumber daya alam yang dibutuhkan oleh perusahaan lainnya.

Berdasarkan serangkaian hasil wawancara dengan informan, dapat disajikan data mengenai pemasok yang ada di UD. Gapoktan Al-Barakah berikut pernyataannya:

> Kami itu memilih pemasok yang dekat dengan perusahaan kami sih, karna kan bisa melihat langsung bagaimana proses pembuatan bahan baku tersebut, istilahnya sih lebih terjamin keorganikannya dan bisa menjalin kerjasama dengan petani-petani organik di sini.[100]

Berdasarkan hasil wawancara di atas dijelaksan bahwa pemasok bahan baku di UD. Gapoktan Al-Barakah adalah petani organik di desa lombok kulon, karena bisa langsung melihat bagaimana proses pembuatan bahan baku tersebut serta bisa menjalin kerja sama dengan petani organik di Desa Lombok Kulon

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Mulyono selaku Ketua Pengelola beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[100] Makkiyah, *wawancara*, Bondowoso 25 September 2022

> Memang kami memilih pemasok disini selain keorganikannya kita juga bisa bekerja sama dengan petani organik disini yaitu dengan kita membuat program BOTANIK ini kita bisa meningkatkan pengahasilan petani disini dek dengan begitu program yang kita buat bisa berjalan dengan sukses sampai bisa meraih sertiifikat organik dan sertifikat nasional.[101]

Berdasarkan hasil wawancara di atas dijelaskan bahwa perusahaan UD. Gapoktan Al-Barakah memilih pemasok di petani organik di Desa Lombok Kulon agar bisa menjalin kerja sama dengan para petani organik Desa Lombok Kulon dengan pemerintah kabupaten membuat program BOTANIK bisa meningkatkan penghasilan petani organik di sini, dengan begitu program tersebut sukses sampai mendapatkan sertifikat organik dan nasional.

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Farisi selaku Manajemen Pemasaran di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

> Kebetulan pemasok kami itu adalah petani disini dek yang lahannya juga berada di Desa Lombok Kulon juga dan sudah bersertifiat organik, dengan luas lahan 105 Ha. Kalau untuk bibit itu kai memok dari luar dek di Banyuwangi, karna memang unutk bibit ini kan tidak sembarangan menanam. Untuk harga bibit itu 20.000 per kilonya kita itu menghasilkan bibit sampai 6 kwintal dalam sekali pesan dek. kalau gabah kami masok dari petani disini dek gabah disini itu bisa menghabiskan 4-7 ton perharinya harga gabah disini itu 6.500 perkilonya. untuk pupuk itu dalam 4 bulan itu kami menghabiskan antara 4-5 ton persekali tanam dalam satu hektar harga pupuk organik itu 500 perkilo kalo beli.[102]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[101] Mulyono, *wawancara*, Bondowoso, 7 Oktober 2022
[102] Farisi, *wawancara*, Bondowoso, 11 Juni 2022

Berdasarkan serangkaian hasil wawancara di atas dijelaskan bahwa pemasok beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah tidak hanya dari petani organik di Lombok Kulon saja melainkan dari luar yaitu Banyuwangi, perusahaan memasok bibit dari Banyuwangi dengan alasan bahwa untuk penanaman bibit tersebut harus dengan penanaman yang khusus, harga bibit tersebut adalah 20.000 perkilo perusahaan bisa mengbiskan sampai 6 kwintal bibit organik dalam sekali pesan. Kemudian pemasok gabah dan pupuk masih dalam lingkup petani organik Desa Lombok Kulon, perusahaan bisa menghabiskan gabah 4-7 ton perhari dengan harga gabah 6.500 perkilo. Serta pupuk bisa menghabiskan 4-6 ton persekali pesan dengan harga 500.000 perkilo. Selain itu juga bisa menjalin kerjasama dengan petani organik.

Berdasarkan dari hasil analisis 5 *Diamond Porter* meliputi beberapa ciri-ciri persaingan usaha yaitu produk baru, produk pengganti, pembeli dan pemasok menunjukkan bahwa UD. Gapoktan Al-Barakah memiliki beberapa persaingan usaha. Persaingan tersebut dapat dikembangkan untuk menghadapi adanya ancaman dalam industri beras organik yang saat ini semakin kompetitif. Berikut merupakan persaingan usaha yang dapat dikembangkan oleh UD. Gapoktan Al-Barakah yaitu :

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

a) Menambah varian produk

UD. Gapoktan Al-Barakah dapat menambah varian produk baru untuk meningkatkan diferensiasi produk dengan produk yang lain. Dalam hal menambah varian produk, UD. Gapoktan Al-Barakah harus membuat produk yang dapat memenuhi kebutuhan konsumen. Yaitu produk beras putih, produk beras hitam serta produk sereal organik

b) Menurunkan harga produk

UD. Gapoktan Al-Barakah dapat menurunkan harga produk jiak pembeli memesan beras organik tersebut dalam julah yang banyak. Hal ini dilakukan agar bisa meningkatkan jumlah pembeli serta. Karena dengan harga yang murah akan bisa menarik pembeli atau pelanggan

c) Lebih aktif memperkenalkan produk

UD. Gapoktan Al-Barakah dapat melakukan proses perkenalan produk dengan cara mengunggah foto atau vidio mengenai produk di sosial media. UD. Gapoktan Al-Barakah dapat mengunggah foto atau video yang sudah melalui proses editing, sehingga kualitas foto atau video yang diunggah terlihat menarik dan juga berkualitas tinggi.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

2. Analisis Diamond Porter Persaingan Usaha Beras Organik UD. Gapoktan Al-Barokah di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso

Pada bagian ini akan disajikan data-data hasil penelitian yang telah dilakukan berdasarkan serangkaian wawancara dengan informan penelitian, disajikan data-data tentang analisis *Diamond Porter* pada persaingan usaha beras organik di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso

Analisis *Diamond Porter* adalah suatu negara memperoleh keunggulan daya saing atau *Competitive Advantage* (CA) jika perusahaan tersebut kompetitif, teori keunggulan kompetitif Porter menjelaskan keberhasilan sebuah negara dalam industri tertentu, daya saing di suatu negara ditentukan oleh kemampuan industri melakukan inovasi dan meningkatkan kemampuan.

Analisis *Diamond Porter* ini memiliki beberapa faktor di antaranya adalah: faktor input, kondisi permintaan, industri terkait dan pendukung, persaingan, struktur serta strategi perusahaan.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

a. Faktor Input

Faktor kondisi mengacu pada input yang digunakan sebagai faktor produksi, seperti tenaga kerja, sumber daya alam, modal dan infrastruktur.

1) Faktor bahan baku

Bahan baku untuk produksi barang sangatlah penting, karena bahan baku memegang peranan sangat penting untuk sebuah produksi barang. Bahan baku itu sendiri memiliki banyak aneka bahan dan bahan tersebut akan menempel dan menjadi satu barang.

Berdasarkan serangkaian hasil wawancara dengan informan, dapat disajikan data mengenai bahan baku yang di olah oleh UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

> Bahan baku yang kami gunakan adalah bahan baku gabah saja yang pemasoknya adalah petani yang lahannya berada di lahan yang sudah bersertifikat organik, yang berada di Desa Lombok Kulon dengan lahan 105Ha, dan juga dek setiap perusahaan organik itu dihimbau harus memiliki unit produksi bahan baku.[103]

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa bahan baku yang digunakan untuk produksi beras di UD. Gapoktan Al-Barakah adalah bahan baku gabah, dan bahan baku gabah itu sendiri dari kelompok Tani Mandiri yang berada di lokasi Lombok Kulon yang sudah tersertifikasi keorganikannya. Di samping itu juga setiap perusahaan organik diharuskan mempunyai unit produksi bahan baku sendiri.

Selain itu juga Bapak Rafi selaku Manajer Produksi beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah menyatakan terkait bahan baku beras organik, berikut pernyataannya:

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[103] Faris, *wawancara*, Bondowoso, 20 Juni 2022.

> Kami menggunakan bahan baku itu dari gabah yang kita beli di petani-petani organik yang ada di daerah sini, kami, dan juga bahan baku bibit organik yang kita beli di Banyuwangi dek, karena kan kalau bibit itu tidak sembarangan menanam jadi harus proses yang khusus.[104]

Berdasarkan hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa bahan baku beras organik tersebut adalah gabah yang bisa membeli dari petani-petani organik di Desa Lombok Kulon. Namun untuk bahan baku bibit perusahaan tersebut memasok dari luar yaitu Banyuwangi.

Hal ini juga diperkuat dengan informman Bapak Mulyono selaku Ketua Pengelola beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

> Untuk bahan aku disini itu dari gabah dek, nah gabah ini kita mmasok di petani disini, kami itu bisa menghabiskan gabah sebanyak 4-7 ton perhari, harga gabah disini itu 6.500 per satu kilo. Bibitnya ini kan kan kita beli di Banyuwangi bibit itu kita bisa menghabiskan sampai 6 kuintal sekali pesan dengan harga bibit 20.000 per kilonya.[105]

Berdasarkan hasil wawancara di atas dijelaskan bahwa bahan baku beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah adalah bahan baku gabah, gabah tersebut bisa menghabiskan sampai 4-7 ton perhari dengan harga Rp. 6.500 per satu kilo. Sedangkan bahan baku bibit memasok dari Banyuwangi dengan harga bibit Rp. 20.000 perkilo, perusahaan UD. Gapoktan Al-Barakah bisa menghabiskan bibit sampai 6 kwintal dalam sekali pesan.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[104] Rafi, *wawancara*, Bondowoso, 25 September 2022
[105] Mulyono. *wawancara*, Bondowoso, 7 Oktober 2022

2) Modal

Modal sendiri adalah sesuatu yang sangat diperlukan dalam hal memproduksi barang dari mulai berdirinya suatu perusahaan sampai saat ini. Berdasarkan serangkaian hasil wawancara dengan informan dapat disajikan data mengenai modal dalam memproduksi usaha beras organik, berikut pernyataannya.

Berdasarkan serangkaian hasil wawancara dengan informan, dapat disajikan data mengenai modal usaha beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

> "Untuk modal murni dari gabungan kelompok tani, sedangkan pemerintah menyediakan edukasi, fasilitas produksi seperti mesin produksi dan beberapa gedung produksi".[106]

Maksud dari wawancara di atas dijelaskan bahwa untuk modal murni dari gabungan Kelompok Tani Mandiri yang ada di Desa Lombok Kulon. Sedangkan pemerintah hanya menyediakan fasilitas seperti mesin produksi dan juga beberapa gedung produksi.

Hal ini juga disampaikan oleh informan Bapak Jojon selaku Unit produksi beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, birikut pernyataannya:

> Ya kalau masalah modal itu iya memang murni kami kami dek, pemerintah itu hanya menyediakan seperti mesin penggiling, ya istilahnya mesin-mesin yang ada di sini begitu, termasuk juga lahannya ini dari pemerintah dek.[107]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[106] Faris, *wawancara*, Bondowoso, 20 Juni 2022
[107] Jojon, *wawancara*, Bondowoso, 7 Oktober 2022

Berdasarkan hasil wawancara di atas menujukkan bahwa modal UD. Gaopoktan Al-Barakah adalah murni dari gabungan Kelompok Tani Mandiri di Desa Lombok Kulon. Sedangkan pemerintah hanya menyediakan mesin penggiling, dan juga berupa lahan.

Hal ini juga diperkuat oleh informan Bapak Mulyono selaku Ketua Pengelola beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

> Begini dek, untuk modal perusahaan beras organik ini itu memang murni dari kami, dari kelompok Tani Mandiri yang berada di Desa Lombok Kulon, modal awal kami itu kurang lebih 600 juta, sedangkan pemerintah itu seperti PEMKAB hanya menyediakan lahan dan juga bangunan-bangunan, mesin penggiling beras organik, karna kan tanpa adanya mesin ini kami tidak bisa memproduksi beras banyak, sedangkan permintaan dari pembeli itu meningkat. Jadi kita itu memanfaatkan dengan baik fasilitas yang diberikan oleh pemerintah, kemudian kami membuat istilahnya kelompok tani untuk mengumpulkan modal tersebut, dan modal tersebut kami olah sehingga bisa menghasilkan pendapatan yang cukup baik bagi perusahaan kami.[108]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Maksud hasil wawancara di atas adalah menunjukkan bahwa modal usaha beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah adalah murni dari Gabungan Kelompok Tani Mandiri yang berada di Desa Lombok Kulon, modal awal perusahaan tersebut adalah 600 juta. Pemerintah hanya menyediakan beberapa fasilitas seperti bangunan-bangunan, mesin penggiling beras organik, karena dengan adanya mesin penggiling tersebut bisa memproduksi bers

[108] Mulyono, *wawancara*, Bondowoso 7 Oktober 2022

lebih banyak, mengingat permintaan beras organik dari pembeli sangat meningkat. Sehingga dari fasilitas tersebut perusahaan memanfaatkan fasilitas sehingga mendapatkan keuntungan.

3) Tenaga kerja

Tenaga kerja adalah salah satu faktor yang sangat berpengaruh terhadap sebuah produksi yang bisa menghasilkan barang atau jasa baik untuk diri sendiri maupun orang lain.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan, dapat disajikan data mengenai tenaga kerja di UD. Gapoktan Al-Barakah, sebagaimana dijelaskan oleh Makkiyah selaku Adminitrasi beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah berikut pernyataannya:

> Tenaga kerja di sini alhamdulillah dari warga desa lombok kulon sendiri, umurnya itu sekitar 30 tahun, 27 tahun, 28 tahun bahkan ada yang masih berumur 19 tahun dek, tapi itu semua tidak menjadi masalah bagi kami selama selama mereka tidak menunrunkan kinerja perusahaan kami.[109]

Berdasarkan hasil wawancara di atas disebutkan bahwa tenaga kerja yang berada di UD. Gapoktan Al-Barakah beberapa masih mmerupakan warga Desa Lombok Kulon dengan umur 30 tahun, 27 tahun, 27 tahun bahkan ada yang masih 19 tahun, namun dengan semua itu tidak menjadi masalah bagi perusahaan tersebut selama tenanga kerja tersebut, serta dapat menutup kemungkinan

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[109] Makkiyah, *wawancara*, Bondowoso, 20 Juni 2022

akan menumbuhkan kinerja yang dimanis dan berinovasi untuk meningkatkan hasil usaha tani padi organik tersebut.

Hal ini juga disampaikan oleh bapak Mulyono selaku Ketua Pengelola beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah berikut pernyataannya:

> Untuk tenaga kerja disini itu tidak di batasi ya seberapa usianya gitu, kami itu lebih mementingkan seberapa faham dia terkait dengan beras organik tersebut, mulai dari proses penanaman sampai proses panen, karena dilihat dari kemampuannya baik usia muda ataupun yang sudah tua tidak jauh berbeda, sehingga bisa saling bertukar fikiran agar bisa menciptakan dan meningkatkan produksi organik ini dek selain itu juga untuk perekrutan disini itu tidak ketat ya dek ya mereka mendaftar, ketika ditanya bisa dalam hal ini tidak, ketika mereka bilang bisa iya kami rekrut, begitu. Karena kan mengingat perusahaan ini berada di tengah pedesaan yang mayoritas penduduk nya itu iya buruh tani.[110]

Maksud dari pernyataan di atas adalah perusahaan UD. Gapoktan Al-Barakah tidak membatasi usianya. Yang terpenting adalah seberapa faham mereka terkait dengan beras organik tersebut baik dari proses penanaman sampai proses panen. Sehingga bisa meningkatkan produktifitas pekerjaan. Sedangkan untuk perekrutan yang terjadi di UD. Gapoktan Al-Barakah tidak terlalu ketat karena mengingat perusahaan tersebut berada di tengah pedesaan yang meyoritas masyarakat di desa tersebut adalah petani.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[110] Mulyono, *wawancara*, Bondowoso, 25 September 2022.

Hal ini juga disampaikan oleh informan yaitu Bapak Farisi selaku Manajemen Pemasaran beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

> Kami tidak memberikan batasan usia untuk tenaga kerja disini, tapi kita juga melihat kemampuan mereka dalam memproduksi, mulai dari menanam, panen sampai ke penggilingan dan pengemasannya juga. Untuk usia 27 sampai 30 tahun itu ada yang di bagian penimbangan, penjemuran, pendinginan yang bisa memakai mesin bisa juga dengan manual, terus dibagian panen dan juga SORTER ketika ada batu atau apa begitu tapi itu sudah memakai mesin CS dek. untuk yang usia 19 tahun atau dibawah itu iya di bagian *packing* atau pengemasan dan juga pengiriman. Serta di bagian administrasi atau komputer lah begitu karena kan gak sembarang orang disana, minimal tahu acxel sama kommputer begitu dek. selain semua itu juga kan kami membutuhkan tenaga kerja yang banyak mengingat kami juga menerima banyak pesanan dan itu juga membutuhkan tenaga kerja yang banyak selain teknologi ataupun mesin.[111]

Dari beberapa pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa perusahaan UD. Gapoktan Al-Barakah tidak memberikan batasan usia, namun juga mempunyai kemampuan dalam memproduksi beras mulai dari menanam, panen sampai proses penggilingan dan pengemasan. Bagi tenanga kerja yang berumur 30 tahun, 37 tahun, 38 tahun berada di bagian penimbangan, pengeringan, pendinginan, penjemuran bahkan di bagian panen dan SORTER ketika ada batu yang menyelip di beras tersebut dengan menggunakan mesin CS. Sedangkan tenaga kerja yang berumur 19 tahun berada di bagian *packing*, pengeasan serta di bagian

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[111] Farisi, *wawancara*, Bondowoso, 25 Juni 2022.

administrasi, karena bagian tersebut memang harus benar-benar memahami terkait komputer dan juga *Excel*. Namun dengan semua hal perusahaan juga membutuhkan tenaga kerja yang banyak karena dengan banyaknya tenaga kerja akan mempermudah proses produksi barang selain dari mesin.

4) Faktor teknologi

Faktor teknologi sangat berpengaruh untuk berjalannya sebuah industri, baik itu industri beras maupun industri kecil, seperti halnya di UD. Gapoktan Al Barakah faktor teknologi sangat berpengaruh karena dengan adanya teknologi bisa meningkatkan hasil produksi serta mempercepat kinerja dari perusahaan.

Berdasarkan serangkaian hasil wawancara dengan informan Bapak Farisi selaku Manajemen Pemasaran beras organik di UD.Gapoktan Al-Barakah, dapat disajikan data mengenai faktor teknologi pada usaha beras organik di Desa Lombok Kulon berikut pernyataannya:

> Teknologi bagi kami itu sangat penting ya dek, karena tanpa adanya teknologi ini kami tidak bisa memproduksi beras lebih banyak, karna kan satu kami tidak bisa memprediksi cuaca ya dek karena kan untuk pengeringan yang dulu itu manual jadi susah jika sudah memasuki musim hujan, tapi sekarang sudah ada mesin pengering sama mesin penggiling jadi alhamdulillah mudah dan cepat.[112]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[112] Jojon,, *wawancara*, Bondowoso, 7 Oktober 2022

Berdasarkan hasil wawancara di atas dijelaskan bahwa faktor teknologi di perusahaan UD. Gapoktan Al-Barakah sangatlah penting, terutama dalam pengeringan dan juga penjemuran. Karena jika dilakukan secara manual. Perusahaan tersebut tidak tahu estimasi hujan. Namun jika menggunakan mesin maka semua akan mudah dan lancar.

Hal ini jga disampaikan informan yaitu Bapak Farisi selau Manajemen Pemasaran beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

"Alhamdulillah dek dengan adanya teknologi ini bisa mempermudah dan mempercepat pekerjaan yang ada disini dek, terutama pada penggilingan beras dek sangat diuntungkan bagi kami sehingga proses bisa lebih cepat."[113]

Dari hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa dengan adanya teknologi dapat mempermudah pekerjaan dan mempercepat kinerja dari perusahaan tersebut

Lebih dijelaskan lagi oleh Bapak Mulyono selaku Ketua Pengelola beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah berikut pernyataannya:

Teknologi yang kami gunakan itu modern semi manual. Jadi ada beberapa mesin ditahap-tahap tertentu sudah modern namun juga perlu akan TK (tenaga kerja) contohnya itu penjemuran yang biasanya pakai lantai jemur, di botanik pakai mesin pengering, sortasi yang biasanya pakai TK (tenaga kerja) kami sudah pakai mesin *Color Sorter"*.[114]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[113] Farisi, *wawancara*, Bondowoso, 20 Juni 2022
[114] Mulyono. *wawancara*, Bondowoso, 25 Juni 2022

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dijelaskan bahwa UD. Gapoktan Al-Barakah menggunakan teknologi semi manual dimana ada beberapa tahan yang sudah modern tapi juga perlu akan adanya TK (tenaga kerja meskipun sudah mempunyai teknologi penggilingan beras organik yang bernama *Rice Milling Unit Mandiri* di mana penggilingan ini khusus beras organik, jadi dengan adanya penggilingan ini dapat mempermudah produktifitas kinerja karyawan.

5) Sumberdaya Alam/SDA

Sumberdaya alam sangat berpengaruh terhadap sebuah keberhasilan pertanian terlebih lagi untuk pertanian organik seperti beras organik, karena dengan adanya sumber daya alam yang bagus akan mempengaruhi hasil yang bagus juga

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan, dapat disajikan data mengenai bagaimana sumber daya alam yang ada di desa Lombok Kulon, sebagaimana dijelaskan oleh Bapak Jojon selaku Unit Produksi beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah.

"Alhamdulillah disini sumberdaya alamnya bagus terutama di mata airnya itu belum tercemar ekosistem hewani di lahan pertanian organik".[115]

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dijelaskan bahwa sumberdaya alam di UD. Gapoktan Al-Barakah sangat bagus

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[115] Jojon, *wawancara*, Bondowoso, 20 Juni 2022

teratama pada sumber daya air yang belum tercemar ekosistem hewani.

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Mulyono selaku Ketua Pengelola beras organik di UD.Gapoktan Al-Barakah berikut pernyataannya:

> Untuk sumberdaya alamnya disini itu dek aman-aman saja dek, kebetulan di sini juga tidak ada pabrik-pabrik, sehingga tidak ada limbah yang berceceran dek, karena kami itu sangat-sangat menjaga betul terkait kualitas SDA ini terutama kan kita menciptakan produk organik gitu, sehingga bisa menciptakan SDA yang berkualitas.[116]

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disajikan data terkait SDA yang berada di UD. Gapoktan Al-Barakah adalah bahwa SDA yang berada di UD. Gapoktan Al-Barakah sangat bagus, karena tidak adanya pabrik-pabrik yang menyebabkan tercemarnya limbah, sehingga bisa menciptakan produk SDA yang berkualitas.

Hal ini juga diperkuat dengan Bapak Farisi selaku Manajemen Pemasaran beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut penyataannya:

> Iya alhamdulillah dari sumberdaya alam disini tidak tercemar, terutama di sumber mta air iya, disini langsung dari sumbernya kalau orang sini itu bilang penang 70 atau sungai *clettok* dek, jadi langsung dari sumbernya yang belum tercemar.[117]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[116] Mulyono, *wawancara*, Bondowoso, 25 Juni 2022
[117] Farisi, *wawancara*, Bondowoso, 25 Juni 2022

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disajikan bahwa sumber daya alam yang ada di Desa Lombok Kulon dikatakan sangat bagus karna tidak tercemar oleh limbah atau bahan kimia yang dapat mengakibatkan menurunnya produktivitas beras dan rusaknya keseimbangan ekosistem. Terutama pada sumber mata airnya langsung dari sumbernya yaitu penang 70 atau bisa disebut dengan sungai *clettok,* sungai tersebut belum tercemar.

b. Kondisi permintaan

Permintaan adalah berbagai jenis jumlah barang atau jasa yang diminta pembeli pada harga dalam periode tertentu, dan permintaan juga adalah suatu barang atau jasa yang di pengaruhi oleh tingkat harga.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan, dapat disajikan data mengenai kondisi permintaan usaha beras organik, terhadap pelanggan lokal dan pelanggan Internasional.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

1) Pembeli lokal/Internal

Pembeli lokal atau pembeli internal adalah orang-orang atau pengguna produk yang masih berada di dalam perusahaan itu sendiri serta sangat berpengaruh terhadap perusahaan. Ada beberapa faktor yang sangat perlu diperhatikan dalam kepuasan pelanggan diantaranya adalah kualitas produk, kualitas pelayanan, emosional harga dan juga biaya.

> Pembeli di sini itu banyak iya sekitar 50 pembeli dan kurang lebih 47 pelanggan ya dek, ada yang dari

> Probolinggo, Situbondo, Banyuwangi dan Jember dan lain-lain. Mereka bilang kalau beras di sini itu harganya murah hanya Rp. 18.000 perkilo tergantung merek beras dan kemasan yang seperti apa. Rasanya juga pulen dan juag harus ketika sudah dimasak itu harum seperti pandan.[118]

Berdasarkan hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa terdapat 50 pembeli dan kurang lebih 47 pelanggan beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah pembeli tersebut dari Jember, Probolinggo, Banyuwangi, Situbondo. Pembeli mengatakan bahwa beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah sangat murah yaitu Rp. 18.000 per 1 kilo tergantung kemasan seperti apa dan beras organik yang mana. Serta rasa dari bursa tersebut sangat pulen dan mengeluarrkan harum seperti pandan.

Hal ini juga disampaikan oleh ibu Lili selaku pembeli beras organk dari Banyuwangi, berikut pernyataannya:

> Saya beli beras disini itu bak iya karena murah hanya Rp. 18.000 sudah dapat, saya biasa beli yang 1kg, kadang juga beli yang kemasan 25. Kalau di perusahaan lain itu bisa sampai 30 lebih. Selain di jual kembali iya saya konsumsi sendiri.[119]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Berdasarkan wawancara di atas dijelaskan bahwa alasan pembeli membeli beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah adalah harga beras organik di perusahaan tersebut sangat murah dibandingkan dengan perusahaan yang lain. Harga beras organik di perusahaan UD.Gapoktan Al-Barakah adalah 18.000 perkilo sedangkan di perusahaan lain bisa mencapai 30.000 perkilo.

---

[118] Farisi, *wawancara*, Bondowoso, 7 Oktober 2022
[119] Lili, *wawancara*, Bondowoso, 8 Oktober 2022

Pembeli mengatakan bahwa tersebut dikonsumsi sendiri beras tersebut juga dijual kembali.

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Abdul Basir selaku Pihak Pengiriman dan Keamanan beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah dapat disajikan data mengenai kondisi permintaan dalam pembeli lokal ataupun internal berikut pernyataannya:

> Pembeli lokal di sini itu banyak dek, ada yang dari Situbondo, Jember, Probolinggo, Banyuwangi dan lain-lain. cuman untuk lebih banyaknya permintaan beras organik dari pembeli lokal dan pembeli luar itu dek kami rasa sama saja sih, balik lagi tergantung permintaan dari pembeli atau pelanggan tersebut dek. Jadi semakin banyak permintaan dari pembeli atau pelanggan tersebut maka keuntungan yang kita dapat itu semakin banyak juga.[120]

Berdasarkan hasil wawancara di atas dijelaskan bahwa pembeli lokal beras organik tersebut adalah Situbondo, Jember, Probolnggo, Banyuwangi dan lain-lain. Untuk banyaknya permintaan beras organik dari pembeli dan pelanggan itu sama sama tergantung dari permintaan pembeli dan pelanggan tersebut.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Mulyono selaku Ketua Pengelola beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

> Namun dek di samping banyaknya permintaan tersebut itu pihak dari perusahaan kami itu kadang tidak menyanggupi karna keterbatasan dengan bahan produksi beras dek. seperti kemarin itu pembeli dari Jember di perumahan argopuro meminta beras kesini itu sebesar 50kg dalam sekali pesan di samping itu juga pembeli di Bondowoso PT. JDR Lestari juga meminta beras sebesar 50kg, ada juga

[120] Abdul Basir, *wawancara*, Bondowoso, 7 Oktober 2022

> dikalimantan memsan sebanyak 1 ton. Sebenarnya kita bisa menyanggupi pesanan dari mmereka namun ya itu mereka mau bersabar menunggu dek karna kan meskipun menggunakan mesin kan juga perlu waktu dek baik dari panennya, pengeringan, penggilingan, pengemasan dan juga pengirimannya dek.[121]

Maksud dari wawancara di atas adalah ada beberapa pelanggan lokal di UD. Gapoktan Al-Barakah salah satunya adalah Situbondo, Jember, Probolinggo dan lain-lain. Banyaknya pembeli lokal dan global tersebut tergantung dari permintaan dari pembeli dan pelanggan tersebut. Semakin tinggi permintaan maka semakin banyak keuntungan yang diperoleh. Namun di samping tingginya permintaan tersebut pihak dari UD. Gapoktan Al-Barakah terkadang tidak menyanggupinya dikarenakan adanya kendala atau kurangnya bahan produksi beras tersebut.

2) Pembeli Global/Internasional

Pembeli global atau internasional yaitu konsumen yang membutuhkan produk yang sama dengan negara yang lain. Pembeli Nasional maupun Internasional sangat berpengaruh terhadap peningkatan sebuah produk beras organik, semakin meningkatnya permintaan produk dari pembeli semakin meningkat pula pendapatan yang didapat. Semakin meningkatnya permintaan produk beras organik membuat kapasitas produksi beras organik dikatakan tidak stabil, karena produsen tidak mampu memenuhi produk tersebut.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[121] Mulyono, *wawancara*, Bondowoso, 25 Juni 2022

Berdasarkan serangkaian hasil wawancara dengan informan dapat disajikan data menganai pembeli global atau internasional, berikut penyataannya:

> "untuk pembeli global beras organik disini itu ada yang dari Jepang, China, Singapure dek. mereka bisa memsan sampi 20 Ton dalam sekali pesan".[122]

Berdasarkan hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa pembeli global beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah adalah Jepang, China, Singapure. Mereka memesan beras organik bisa sampai 20 ton

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Farisi selaku Manajemen Pemasaran beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataanya:

> Untuk pembeli globalnya itu dek disini seperti China, Jepang, Singapura. Mereka bilang untuk pembuatan shusi dan lain-lain. Tapi kami mengekspor beras tersebut itu tidak langsung ke luar negeri, jadi kami mengirim beras tersebut melalui pihak kedua yaitu PT. Aksara Kencara Putra yang ada di Jakarta Selatan dek. jadi kita ngirim kesana dek kadang 10 Ton, paling banyak itu iya 20 ton dek itupun harus membutuhkan waktu, mengingat kapasitas produksi beras kami sedikit, jangankan permintaan dari luar dari dalam negeri saja kami sudah kualahan dek.[123]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Berdasarkan hasil wawancara di atas dejelaskan bahwa pembeli global beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah adalah China, Jepang, Singapura. Mereka membeli beras organik sampai 10 ton bahkan 20 ton dalam sekali pesan, namun pihak perusahaan

[122] Makkiyah, *wawancara*, Bondowso, 7 September 2022
[123] Farisi, *wawancara*, Bondowoso, 7 Oktober 2022

membutuhkan waktu untuk memproduksi beras tersebut karena mengingat kapasitas produksi beras yang sedikit. Namun disamping itu pihak UD. Gapoktan Al-Barakah tidak langsung mengekspor beras langsung ke luar negeri, pihak UD. Gapoktan Al-Barakah menggunakan pihak ke dua untuk mengirim beras tersebut keluar negeri yaitu PT. Aksara Kecana Putra yang berada di Jakarta Selatan.

Hal ini juga diperkuat oleh Bapak Mulyono selaku Ketua Pengelola beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

> Kami tidak bisa mengekspor langsung ke luar negeri dek, dikarenakan kami tidak mempunyai dokumen dokumen untuk mendukung kegiatan ekspor tersebut. kalau dokumen tersebut bisa di buat disini iya kami akan buat dek. tapi tidak bisa itu, iya jadi harus ke Surabaya kita repot disana dek. jauh juga dek sama karyawan disini itu kan waktu itu masih sedikit. Jadi kita putuskan untuk ngirim melalui pihak ke dua saja. Pernah dulu bertanya sama pihak kedua ini dek terkait siapa pembeli dari luar negeri baik dari china, Jepang, Singapure. Tapi mereka tidak ngasih tahu siapa pembelinya. Kami berpikir mungkin mereka takut akan sewaktu-waktu kami mengurusi dokumen-dokumen tersebut lalu mengekspor langsung ke luar, karena mmengingat permintaan dari luar itu kan tidak tanggung-tanggung bisa mencapai 20 ton dek. jadi iya kami memutuskan untuk sementara waktu mengekspor melawati pihak ke dua saja.[124]

Berdasarkan hasil wawancara di atas dijelaskan bahwa perusahaan UD. Gapotaktan Al-Barakah tidak langsung mengekspor beras ke luar negeri, melainkan mmengirim terhap

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[124] Mulyono, *wawancara*, Bondowoso, 25 Oktober 2022

pihak kedua yaitu PT. Aksara Kecana Putra yang berada di Jakarta Selatan. Karena pihak UD. Gapotan Al-.Barakah mengalami kesulitan dalam dokumen-dokumen yang mendukung kegiatan ekspor tersebut. pihak UD. Gapoktan Al-Barakah bertanya terkait siapa saja pembeli beras organik tersebut baik dari China, Jepang, Singapura, namun pihak kedua tersebut tidak memberi tahu siapa pembeli tersebut. pihak perusahaan menganggap bahwa ini adalah strategi perusahaan mereka agar perusahan UD. Gapoktan Al-Barakah tidak langsung mengekspor beras keluar negeri jika perusahaan UD. Gapoktan Al-Barakah sewaktu-waktu akan mengurusi dokumen tersebut, mengingat jumlah perintaan beras organik dari luar negeri sangatlah banyak.

c. Industri terkait dan pendukung, Peranan Pemerintah

1) Industri Terkait dan Industri Penghubung

Untuk mengembangkan sebuah industri tentunya sangat perlu adanya industri terkait dan pendukung di sebuah perusahaan guna untuk mendorong pertukaran informasi atau ide atau inovasi atau bahkan teknologi. Kehadiran industri terkait dan pendukung ini akan berpengaruh terhadap keberlanjutan peningkatan daya saing perusahaan itu sendiri.

Berdasarkan serangkaian hasil wawancara dengan informan dapat disajikan data mengenai industri terkait dalam

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

usaha beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

"Ya disini pemasok bahan baku masih di Desa Lombok Kulon dek, tepatnya juga petani disini yang berada di area perusahaan ini, jadi petani disini bisa membangun kerjasama dengan perusahaan kami ".[125]

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa industri terkait yang ada di UD. Gapoktan Al-Barakah masih di sekitar perusahaan UD. Gapoktan Al-Barakah tepatnya di Desa lombok Kulon. Jadi petani-petani yang berada di Desa Lombok Kulon bisa menjalin atau membangun kerjasama dengan perusahaan UD. Gapoktan Al-Barakah.

Hal ini juga diperkuat dengan Bapak Faris selaku Manajemen Pemasaran beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah berikut pernyataannya:

Iya dek kenapa kami memilih pemasok di sini iya istilahnya pemasok masih dari warga Desa Lombok Kulon karena sudah terjamin ke organikannya dan juga kami tahu betul bagaimana proses nya, jadi kami sangat-sangat percaya akan hal itu dek. Selain itu juga pemasok dari kami itu Banyuwangi, kami memasok bahan baku berpa bibit beras organik dek, karena kan untuk penanaman bibit ini nggak sembarangan dek, jadi prosesnya ini beda.".[126]

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa selain bisa membangun kerjasama dengan petani atau pemasok bahan baku organik di Desa Lombok Kulon, juga bisa melihat secara langsung proses pembuatan bahan tersebut serta

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[125] Mulyono, *wawancara*, Bondowoso 25 Juni 2022
[126] Farisi, *wawancara*, Bondowoso, 20 Juni 2022

sudah terjamin dengan adaanya sertifikat organik. Selain itu juga pemasok beras organik di perusahaan ini adalah dari Banyuwangi, perusahaan memasok bibit dari Banyuwangi dikarenakan proses penamana bibit tersebut harus dengan proses yang baik.

Industri ini terdiri dari berbagai lembaga-lembaga yang secara tidak langsung mendukung dalam kegiatan perindustrian ini. Dalam hal ini lembaga-lembaga yang mendukung adalah lembaga keuangan, lembaga sosial dan lembaga yang lainnya.

Berdasarkan serangkaian hasil wawancara dengan informan dapat disajikan data mengenai industri pendukung beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

> Jadi kita itu untuk industri pendukung karena adanya pihak yang berkontribusi dalam hal ini diantaranya UMM, Bank Jatim, LeSOS. Alhamdulillah mbak dengan adanya lembaga pendukung ini kita tidak perlu khawatir maksudnya sudah banyak begitu yang mendukung terkait adanya industri ini serta sudah banyak banyak membantu dan berkontribusi dalam produk yang kami jalankan mbak.[127]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Maksud dari wawancara tersebut adalah ada beberapa lembaga yang berkontribusi atau mendukung terkait industri ini. Hal ini dapat memberikan dampak yang cukup bagus untuk pertanian organik tersebut. Karena dengan adanya UMM, Bank Jatim, LeSOS dapat menyongsong dan berkontribusi dalam berlangsungnya kegiatan industri ini.

[127] Makkiyah, *wawancara*, Bondowoso, 20 Juni 2022

2) Peranan Pemerintah

Peranan pemerintah sangat penting bagi sebuah industri, karena dengan hal ini dapat meningkatkan produktivitas sebuah pertanian. Pemerintah Kabupaten Bondowoso memberikan kemudahan kepada UD. Gapoktan Al Barakah melalui program-program terkait meningkatkan daya saing yang dijalankan oleh Pemkap Bondowoso. Salah satu contohnya adalah dengan memberikan mesin penggiling beras organik terbesar di Kabupaten Bondowoso dan merupakan satu-satunya yang berada di Kabupaten Bondowoso. Sehingga dengan adanya penggiling tersebut produksi beras organik mengalami peningkatan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan dapat disajikan data mengenai peranan pemerintah dalam industri beras organik di Desa Lombok Kulon, berikut pernyataannya:

> Botanik ini dek merupakan program Pemkap Bondowoso bukan lagi memudahkan, melainkan memang starter dari kegiatan ini dan pelakunya itu dek para petani. Dari semua sarana dan prasarana didukung penuh oleh Pemkab Bondowoso.[128]

Jadi maksud dari pernyataan di atas adalah UD. Gapoktan Al-Barakah ini memang program Pemkab Bondowoso dan merupakan binaan dinas pertanian. Sehingga dalam hal ini sudah banyak peran pemerintah yang berkontribusi untuk industri ini.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[128] Farisi, *wawancara*, Bondowoso 5 Juli 2022

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Rafi selaku Manajer Produksi beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyatannya:

> Selain pemerintah memberikan fasilitas mesin penggiling itu, pemkap juga menyediakan fasilitas lahan dan juga bangunan-bangunan disini dek, iya itu sudah termasuk keuntungan kami dek. Jadi pemerintah Kabupaten Bondowoso ini dek sangat-sangat mendukung terkait industri ini.[129]

Jadi maksud wawancara di atas adalah bahwa Pemerintah Kabupaten Bondowoso tidak hanya memberikan fasilitas mesin penggiling beras organik, melainkan juga memberikan fasilitas berupa lahan dan juga bangunan yang sangat mendukung terkait dengan industri beras organik di Desa Lombok Kulon.

Hal ini juga diperkuat dengan bapak Mulyono selaku Ketua Pengelola beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah terkait peran pemerintah, diantaranya adalah:

> Kalau pemerintah alhamdulillah dari pemerintah pusat bahkan pemerintah kabupaten ini memang mensupport, memang antusias memikirkan pertanian organik karena memang organik ini sudah go internasional kan, rencananya kan pemerintah pusat ini kan dan peguyuban untuk mengekspor beras organik keluar negeri, itu ada peguyupannya di Jakarta itu itu sangat antusias dan sudah banyak membantu, baik pemerintah pusat maupun pemerintah kabupaten".[130]

Berdasarkan hasil wawancara di atas disebutkan bahwa pemerintah kabupaten bahkan pemerintah pusat sangat men

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[129] Rafi, wawancara, Bondowoso, 26 September 2022
[130] Mulyono, *wawancara*, Bondowoso 25 Juni 2022

support atau mendukung bak dari semua sarana dan prasarana terkait adanya pertanian organik ini. Karena pertanian organik ini sudah nasional bahkan internasional.

d. Persaingan Pasar, Struktur Pasar, Kondisi Pasar dan Strategi pasar

1) Persaingan pasar

Persaingan pasar di sini yaitu kegiatan bersaing atau berlomba untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Persaingan ini dapat terdiri dari berbagai macam bentuk.

Dari serangkaian hasil wawancara dengan informan dapat disajikan dara mengenai persaingan pasar di UD. Gapoktan Al-Barakah berikut pernyataannya:

> Untuk persaingan beras organik disini Alhamdulillah kami rasa tidak terlalu ada gesekan kedua, namun cukup tinggi menurut kami ketika bersaing dengan beras konvensional. Dari sini kebanyakan konsumen belum faham akan beras organik dan konsumen lebih pilih beras konvensional. Dan juga kan beras konvensional itu lebih murah daripada beras organik dek, Namun disamping itu dek ada beberapa masyarakat yang sudah mulai mengkonsumsi beras organik dan bahkan dicari bagaimanapun keadaannya dek karena beras organik ini kan kaya akan manfaat bagi tubuh.[131]

Berdasarkan pernyataan di atas dikatakan bahwa persaingan beras organik sendiri di wilayah Bondowoso tidak ada kendala, namun sebagian ada yang belum memahami terkait beras organik itu sendiri, dan juga harga beras konvensional lebih murah daripada beras organik. Namun dengan hal ini tidak mengurangi

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[131] Farisi, *wawancara*, Bondowoso, 5 Juli 2022

konsumen atau pelanggan. Karena beras organik ini akan tetap dicari karena dapat menyehatkan tubuh kita.

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Rafi selaku Manajer Produksi beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah berikut pernyataannya:

> Iya kami lebih menekankan di kualitas produknya ya, karna kan yang dicari pelanggan atau konsumen itu kualitas dari produk tersebut baik atau nggaknya begitu, dan juga sama harga sih, kalau masalah di pengemasan itu iya kita memang mengambil yang biasa saja dek karna kan belu tentu yang bagus pengemasannya itu kualitasnya baik, dan juga pastinya akan lebih mahal, jadi kita kita menyesuaikan dengan harga dari beras tersebut dan pastinya dengan pengemasan yang terbaik dari perusahaan kami mereka.[132]

Maksud dari wawancara di atas terkait dengan persaingan pasar di UD. Gapoktan Al-Barakah adalah lebih menekankan terhadap persaingan kualitas produk dari beras tersebut dan juga harga yang lebih murah dari perusahaan yang lain. Selain itu juga dari segi pengemasan di UD. Gapoktan Al-Barakah tersebut menggunakan pengemasan yang biasa saja namun tidak akan mengurangi dari kualitas produk tersebut.

Hal ini juga diperkuat dengan Bapak Mulyono selaku Ketua Pengelola beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah berikut pernyataannya:

> Meskipun banyak diluaran sana terutama beras organik dek, kami juga lebih menguatkan di macam beras organiknya disini ada 3 macam beras organik yaitu beras

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[132] Rafi, *wawancara*, Bondowoso, 26 September 2022

> organik merah, putih dan hitam dan juga kualitas dari beras tersebut dek karena kan pembeli, konsumen atau pelanggan juga melihat dari hal tersebut, kualitas beras disini itu pulen, lembut dan juga mengeluarkan harum pandan, karena kan juga sangat berpengaruh biar konsumen itu tidak bosan terhadap produk yang kami jual. Kemudian juga kami menguatkan di harga, harga disini itu per 1 kilo hanya Rp. 18.000 untuk beras merah, beras putihnya itu Rp. 16.000, beras hitamnya itu Rp. 29.000. untuk pengemasannya disini itu itu tidak yang berlebihan dek cukup menggunakan plastik dengan ketebalan 180 newtron dengan bahan BE, lalu di fakum dan di beri kertas karton sedikit diatasnya supaya pembeli itu engenali produk kita. Kenapa pilih bahan yang sederhana seperti itu. Ya itu dia nanti masih ada tambahan harga. Disini sudah pernah dibahas jadi 1 kg itu pakai katron cuman nanti sigmentasi pasarnya kita itu berubah, jadi yang mau beli itu pas elit, ini kan menengah ke atas, jadi harus elit lagi yang mau beli, sedangkan di Bondowoso itu kan masih menengah ke atas. Paling ya waktu ada pameran-pameran kita pakai seperti itu dek.[133]

Dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa persaingan beras organik di Desa Lombok Kulon bersaing dengan berbagai macam variasi beras, terdapat tiga macam beras organik yaitu beras organik merah, beras organik putih dan beras organik hitam. Selain itu juga bersaing dengan harga, harga beras organik di desa Lombok Kulon yaitu Rp. 18.000 perkilo untuk beras merah, beras putih Rp. 16.000 dan beras hitam Rp. 29.000. Karena harga juga akan mempengaruhi tingkat pelanggan atau konsumen. Selain itu juga pada pengemasan, perusahaan UD. Gapoktan memilih pengemasan yang sederhana dengan menggunakan plastik dengan ketebalan mencapai 180 *neuwtron* dengan bahan

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[133] Mulyono, *wawancara*, Bondowoso, 25 Juni 2022

BE kemudia di fakum lalu diberi kertas karton sedikit untuk memperlihatkan produk dari perusahaan tersebut. Perusahaan tersebut memilih dengan pengemasan sederhana karena mayoritas penduduk Bondowoso adalah menengah keatas, jika menggunakan pengemasan yang berlebihan maka sigmentasi pasar akan berubah menjadi golongan elit.

2) Kondisi pasar

Gambaran pasar dapat diartikan sebagai sebuah gambaran terkait kondisi pasar yang sebenarnya. Di mana gambaran tersebut harus diketahui sebelum memasarkan produk yang dimiliki oleh target. Karena perusahaan sangat perlu untuk mencari ide yang sangat kreatif untuk produk yang ditawarkan agar berbeda dengan produk yang lain, baik itu dari kemasan, variasi, kualitas produk dan juga harga.

Sesuai dengan hasil wawancara dengan informan dapat disajikan data mengenai kondisi pasar di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

> Ya kita harus mempunyai produk yang berbeda ya dengan perusahaan yang lain dek, seperti dari kemasan, macam-macam varian beras dan lain sebagainya, itu penting karna untuk memperkenalkan produk kita ke pelanggan atau konsumen ya.[134]

Berdasarkan hasil wawancara di atas adalah salah satu untuk melihat kondisi pasar UD. Gapoktan Al-Barakah adalah

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[134] Makkiyah, *wawancara*, Bondowoso, 26 September 2022

harus mempunyai produk yang berbeda dengan perusahaan yang lain, baik dari segi kemasan atau berbagai macam varian beras. Karena dengan hal tersebut akan mempermudah pelanggan atau konsumen untuk mengenal produk perusahaan tersebut.

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Mulyono selaku Ketua Pengelola beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

> Iya kita melihat dari bagaimana pasar diluar, gimana produk dari perusahaan yang lain, seperti apa kan begitu, jadi intinya itu kita menciptakan, memproduksi beras yang berbeda lah begitu dari yang lain, baik dari kualitasnya, varian macam beras, karna kan banyaknya varian beras organik tersebut bisa menarik begitu.[135]

Dari hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa untuk melihat kondisi pasar di UD. Gapoktan Al-Barakah yaitu dengan melihat bagaimana perusahaan yang lain menciptakan produknya baik dari kemasan, bahkan berbagai macam varian beras.

Hal ini juga disampaikan dan diperkuat oleh Bapak Farisi selaku Manajemen Pemasaran beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

> Untuk kondisi pasarnya kita banyak-banyak melihat beras organik di luar sana dek, ya untuk mempertimbangkan saja agar produk yang kami jual itu atau yang kami tawarkan kepada pembeli itu sedikit berbeda dari yang lain hingga dapat mempermudah atau menarik pembeli baik itu kemasannya, varian berasnya, diperusahaan kami itu mengeluarkan 3 macam varian beras yaitu beras organik merah, beras organik putih dan beras organik hitam dan tentunya juga dengan harga yang lebih murah, karna

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[135] Mulyono, *wawancara*, Bondowoso, 26 September 2022

dengan harga yang lebih murah akan dicari bagaimanapun kondisinya, karna harga juga berpengaruh untuk pembeli dek.[136]

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa sebelum meluncurkan barang di pasar perusahaan UD. Gapoktan Al-Barokah melihat kondisi pasar bahwa perusahaan harus tahu barang dari perusahaan yang lainnya agar berbeda dengan perusahaan yang lainnya, seperti dari kemasan, banyaknya varian beras da tentunya juga dengan harga. UD. Gapoktan Al-Barakah mempunyai berbagai macam beras diantaranya adalah beras organik merah, beras organik putih dan beras organik hitam dan tentunya juga dengan harga yang lebih murah, karena dengan harga yang urah akan berpengaruh terhadap pembeli.

Selain itu juga kondisi pasar tergantung dari permintaan dan penawaran berikut penjelasannya:

a) Permintaan

Permintaan adalah berbagai jenis dan jumlah barang dan jasa yang diminta pembeli pada berbagai kemungkinan harga dalam periode tertentu dann permintaan duatu barang dan jasa dipengaruhi oleh tingkat harga.

Berdasarkan serangkaian hasil wawancara dengan informan, dapat disajikan data mengenai faktor peningkatan usaha beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah,

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[136] Farisi, *wawancara*, Bondowoso, 5 Juli 2022

sebagaimana dijelaskan oleh Bapak Farisi selaku Manajemen Pamasaran beras organik di UD. Gapotan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

> Memang bak, pembeli beras organik disini itu banyaksekitas 50 pembeli dan dan kurang lebih 47 pelanggan. iya ada yang dari jember, Probolinggo, Situbondo, Banyuwangi, Kalimantan jadi tidak hanya di wilayah Bondowoso saja. Dan itu pastinya ngaruh ke keuntungan yang di dapat bak.[137]

Berdasarkan hasil wawancara tersebut dijelaskan bahwa terdapat peningkatan penjualan beras organik yang terjadi di perusahaan UD. Gapoktan Al-Barakah dan hal tersebut mempengaruhi dalam keuntungan penjualan. Pembeli beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah adalah 50 pembeli dengan 47 pelanggan, diantaranya adalah Jember, Probolinggo, Situbondo, Banyuwangi, dan Kalimantan.

Hal ini juga dijelaskan oleh informan Bapak Mulyono selaku Ketua Pengelola beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

> Mungkin karena harga beras organik disini itu murah daripada perusahaan yang lain, harga disini itu 18.000 perkilo tergantung berasnya varian yang apa dek, jadi pembeli disini banyak, keuntungannya juga banyak iya bisa dibilang 80 persenlah bak keuntungannya, 20 persennya itu iya ketika mengalami permintaan yang cukup banyak iya terpaksa kami tidak menyanggupi permintaan dari pembeli tersebut, karena mengingat jumlah kapasitas produksi beras kami itu sedikit, jadi kami tidak menyanggupinya dek.[138]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[137] Farisi, *wawancara*, Bondowoso 5 Oktober 2022
[138] Mulyono, *wawancara*, Bondowoso, 26 September 2022

Dari pernyataan di atas, meningkatnya penjualan beras organik dipengaruhi oleh tingkat harga yang murah, karena dengan harga yang murah yaitu 18.000 perkilo akan mempengaruhi tingkat permintaan pembeli serta keuntungan yang didapat semakin meningkat. Namun disamping itu pihak UD. Gapoktan Al-Barakah tidak menyanggupi permintaan dari pembeli atau pelanggan tersebut, karena jumlah kapasitas produksi beras organik sedikit.

Hal ini juga disampaikan oleh pembeli beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah untuk memperkuat penjelasan tersebut:

> Saya membeli beras organik di sini itu iya selain untuk dikonsumsi juga untuk di jual kembali bak, karna kan juga di sini harganya murah dari perusahaan yang lain, saya membeli disini itu kadang dengan kemasan yang 25 kg, atau 50 kg.[139]

Berdasarkan hasil wawancara di atas, dijelaskan bahwa, keinginan pembeli membeli beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah selain dikonsumsi sendiri juga untuk dijual kembali, serta terhadap harga yang murah daripada perusahaan lain. Pembeli mengatakan membeli beras organik bisa mencapai 25kg bahkan 50kg dalam sekali pesan.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[139] Sofi, *wawancara*, Bondowoso, 7 Oktober 2022

b) Penawaran

Penawaran terjadi apabila ada penjual atau produsen yang menyediakan sejumlah barang atau jasa dalam perekonomian. Jika dilihat dari sisi produsen, jumlah barang yang ditawarkan mempunyai hubungan positif terhadap harga barang tersebut.

Berdasarkan serangkaian hasil wawancara dengan informan dapat disajikan data mengenai meningkatnya permintaan beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, Berikut pernyataannya:

> Karena penjualan beras kami itu meningkat dek, stok saya kurangi dek. kami tidak menolak tetap bisa pesan seperti awal namun saya kurangi jumlahnya. Paling banyak pemesanan itu sampai 10 tan lah dek. Kemudian untuk harga kami juga akan turunkan jika pembelian dalam jumlah banyak.[140]

Dari hasil wawancara tersebut dijelaskan bahwa semenjak meningkatnya penjualan beras organik perusahaan UD. Gapoktan Al-Barakah mengurangi permintaan dari pembeli atau pelanggan tersebut, bukan tidak menerima permintaan melainkan memberi batas pemesanan terhadap pembelian beras tersebut yaitu paling banyak sampai 10 ton. Namun dengan harga pihak perusahaan tidak akan menurunkan kecuali membeli dengan jumlah yang banyak.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[140] Jojo, *wawancara*, Bondowoso, 7 Oktober 2022

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Mulyono selaku Ketua Pengelola beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyatannya:

> Iya dek karena pembeliannya itu meningkat jadi kami mengurangi permintaan dari pembeli yang biasanya beli sampai 20 ton kami kurangi menjadi dibawahnya 10 ton dek, karena mengingat jumlah kapasitas beras organik disini sedikit, selain itu juga kan untuk memproduksinya itu butuh waktu dek. untuk harga kami tidak akan ubah kecuali mereka pesen yang banyak baru kami ubah bak.[141]

Dari hasil wawancara di atas bahwa ketika penjualan beras organik mengalami peningkatan maka perusahaan akan mengurangi permintaan dari pembeli atau konsumen dari yang 20 ton menjadi 10 ton. Karena mengingat jumlah kapasitas beras organik yang sedikit. Selain itu juga untuk memproduksi beras tersebut membutuhkan waktu. Disamping itu juga harga tidak akan berubah kecuali pembeli membeli dalam jumlah banyak.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Hal ini juga diperkuat dengan informan yaitu Bapak Farisi selaku Manajemen Pemasaran beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyatannya:

> Iya kami menawarkanlah dek ke pembeli dan pelanggan itu kalau pembelian di atas 10 ton itu bisa kami penuhi tapi syarat si pembeli ini dek harus sabar dan menunggu, karena kan prosesnya juga lama, mulai dari panen, pendinginan, pengeringan, penjemuran, penggilangan dek begitupun pengemasan dan pengiriman dek. semua itu butuh proses. Memang kami

[141] Mulyono, *wawancara*, Bondowoso, 5 Oktober 2022

> menggunakan mesin untuk memproduksi beras tersebut dek tapi melihat tenaga kerja disini itu hanya 14 orang jadi kita kualahan sama pemesanan itu dek.[142]

Dari hasil wawancara di atas dijelaskan bahwa perusahaan UD. Gapoktan Al-Barakah memberikan penawaran terhadap pembeli dan pelanggan bahwa pembelian beras organik di atas 10 ton bisa saja dipenuhi dengan syarat pembeli atau pelanggan harus sabar dan menunggu. Dikarenakan proses pembuatan beras organik tersebut tidaklah cepat. Mulai dari panen, pendinginan, penjemuran, penggilingan, pengemasan serta pengiriman semua membutuhkan waktu, meskipun semua dilakukan dengan menggunakan mesin, namun juga sangat perlu akan tenaga kerja, mengingat tenaga kerja di perusahan tersebut hanyalah 14 tenaga kerja.

3) Struktur pasar

Struktur pasar adalah suatu hal yang mengacu pada karakteristik organisasi pasar yang menentukan perilaku perusahaan dalam suatu industri. Berdasarkan pada ciri-ciri jenis produk, keragaman produk, sistem distribusi dan penguasaan pasar.

Berdasarkan serangkaian hasil wawancara dengan informan, dapat disajikan data mengenai struktur pasar di UD.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[142] Farisi, *wawancara*, Bondowoso, 5 Oktoberber 2022

Gapoktan Al-Barakah ini bahwasannya struktur pasar ini mengarah kepada struktur persaingan tidak sempurna, sebagaimana dijelaskan oleh Bapak Farisi selaku Manajemen Pemasaran beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

> Untuk harga di sini itu dek 18.000 per kilo, tergantung mau pesan yang berapa kilo dek, jadi kalau kita kirim beras ke luar kota atau luar negeri itu harganya sudah berbeda dengan harga yang di sini begitu dek, jadi tergantung pembeli atau pelanggannya itu dek mau di jual berapa saja nanti begitu dek.[143]

Maksud dari wawancara tersebut adalah ketika jenis barang atau produk sudah sampai pada tangan pembeli atau pelanggan hal itu akan mempengaruhi penentuan harga di dalam pasar dan juga pasar berhak menguasai harga tersebut.

Hal ini juga disampaikan oleh Bapak Rafi selaku Manajer Produksi beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

> Iya di sini untuk masalah harga itu kita tentukan sendiri, kemudian ketika sudah di tangan pembeli atau pelanggan itu sudah berbeda, karena kan sudah hak mereka mau dijual berapa. Karna ketika kita menjual dengan harga mahal nanti takutnya tidak ada pembeli atau pelanggan dek.[144]

Maksud dari wawancara di atas adalah perusahaan sudah UD. Gapoktan Al-Barakah sudah menetapkan harga beras organik tersebut. Namun ketika beras tersebut sudah di tangan konsumen

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

[143] Farisi, *wawancara*, Bondowoso, 5 Juli 2022
[144] Rafi, *wawancara*, Bondowoso, 26 September 2022

atau pelanggan maka harga akan berubah sesuai keputusan dari konsumen atau pelanggan tersebut

Hal ini juga diperkuat oleh Bapak Mulyono selaku Ketua Pengelola beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

> Iya karena di sini juga hanya satu-satunya perusahaan beras organik yang ada di Desa ini, bahkan "Botanik" ini sudah menjadi iconnya Bondowoso, mau beli dimana pun tidak akan ada yang mirip dengan hasil beras yang ada di sini. Entah itu dari rasanya, teksturnya maupun juga varian berasnya. Tapi kami itu masih mengalami kesulitan dalam hal administrasi, jadi kita tidak mempunyai dokumen-dokumen untuk mendukung langsung kegiatan ekspor tersebut karena juga kita mengirim barang ke luar negeri itu melalui pihak ketiga yaitu PT. Aksara Kencna Putra di Jakarta Selatan. Karena untuk mengirim langsung itu kai tidak mempunyai dokumen-dokumen untuk mendukung kegiatan ekspor ini dek.[145]

Jadi maksud dari wawancara di atas adalah UD. Gapoktan Al-Barakah ini adalah satu-satunya perusahaan beras organik yang berada di Bondowoso dan sudah menjadi ciri khas atau *iconnya* dari Kabupaten Bondowoso tersebut. Juga di Bondowoso sudah memiliki berbagai varian atau macam beras organik yaitu beras organik merah, beras organik putih dan juga beras organik hitam. Namun pihak UD. Gapoktan Al-Barakah mengalami kesulitan dalam hal administrasi maupun dokumen yang mendukung kegiatan ekspor sehingga harus mengirim barang terhadap pihak ke tiga yaitu PT. Aksara Kencana Putra yang berada di Jakarta

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[145] Mulyono, *wawancara*, Bondowoso, 8 Juli 2022

Selatan untuk langsung mengirim ke pasar Internasional seperti Jepang, Cina dan Singapure.

4) Strategi pasar

Strategi pasar adalah rencana yang dibuat oleh sebuah perusahaan untuk menjalankan produksi barang serta untuk meningkatkan penjualan dan memberikan kepuasan terhadap konsumen atau pelanggan.

Berdasarkan serangkaian hasil wawancara dengan informan dapat disajikan data mengenai cara perusahaan UD. Gapoktan Al-Barakah melakukan strategi penjualan terhadap produksinya. Berikut pernyataannya:

> Kita bekerja sama dengan petani yang ada di sekitar sini baik itu pupuk maupun gabah, jadi gak usah beli, bisa buat sendiri. Itu juga sudah menjadi strategi kami juga bisa melihat langsung bagaimana proses pembuatan pupuk organik itu, jadi ya kita sudah tidak usah khawatir lagi mengenai keorganikan tersebut.[146]

Dari pernyataan di atas salah satu strateginya adalah dengan membangun kerjasama dengan petani yang berada di wilayah tersebut, untuk meningkatkan harga yang relatif murah tanpa membeli pupuk atau pestisida terhadap orang lain karena di sana pun sudah menyediakan pupuk organik dan bisa melihat secara langsung bagaimana proses pembuatan pupuk organik tersebut, dan sudah terjamin keorganikannya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[146] Mulyono, *wawancara*, Bondowoso, 8 Juli 2022

Selain itu juga disampaikan oleh Bapak Rafi selaku Manajer Produksi beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

> Iya selain kita bekerja sama dengan para petani disini, strategi yang kita lakukan itu di harga dek, karna dengan harga yang murah itu akan menarik konsumen dan pelanggan. Karna terbukti dek pelanggan kita itu dari Probolinggo, Situbondo, Jember dan lain-lain. mereka bilang harga beras organik disini itu lebih murah daripada harga di perusahaan yang lain dek.[147]

Maksud dari wawancara di atas adalah strategi penjualan yang dilakukan oleh UD. Gapoktan Al-Barakah adalah dengan menurunkan harga dari harga pasaran yang di luar, karena dengan harga yang murah akan bisa menarik konsumen.

Hal ini juga diperkuat dengan wawancara dengan Bapak Farisi selaku Manajemen Pemasaran beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah, berikut pernyataannya:

> Iya disini juga kita strateginya itu salah satunya yaitu menjaga kualitas dan tentunya juga dengan harga, karena harga disini sudah termasuk murah daripada harga-harga diluaran sana, harga per kg nya untuk beras merah disini itu 18.000 dan kami juga mengadakan diskon ketika pembelian banyak dan juga kami itu menjual di berbagai sosial media seperti Shoppe, Lazada itu juga akan mempermudah bagi pelanggan yang mau beli beras disini dek. dan kami juga starteginya itu bekerja sama dengan petani organik disini dek dengan kita membuat program BOTANIK ini, petani bekerja disini dan dan mendapat penghasilan mereka, iya kalau diri dinas itu kan pengennya program tani organik disini itu sukses sampai mendapatkan sertifikat organik. Itukan pasti membutuhkan kerjasama, kekompakan yang saling berkaitanlah seperti itu.dengan

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[147] Rafi, *wawancara*, Bondowoso, 26 September 2022

begitu prgra dari PEMKAB ini dek bisa sukses sampai mendapat sertiifkat organik dan nasional.[148]

Dari beberapa wawancara di atas adalah dijelaskan bahwa strategi penjualan yang berada di UD. Gapoktan Al-Barakah yaitu dengan menjaga kualitas dari beras tersebut serta menurunkan harga dari harga pasar yang berada di luar. Selain itu juga startegi yang digunakan adalah dengan bekerja sama dengan petani organik di Desa Lombok Kulon dengan PEMKAB membuat program BOTANIK tersebut bisa meningkatkan pendapatan mereka. Dengan begitu program dari PEMKAB tersebut bisa sukses sehingga mendapat sertifikat Organik dan Nasional.

Analisis daya saing di sini bertujuan untuk mengetahui tingkat daya saing yang dimiliki oleh UD. Gapoktan Al-Barakah terhadap perusahaan pesaing lainnya. Metode yang digunakan untuk menganalisis daya saing adalah dengan metode analisis *Diamond Porter*. Komponen yang akan digunakan pada *Diamond Porter* yaitu faktor input, kondisi permintaan, industri terkait dan pendukung, persaingan pasar, struktur pasar, kondisi pasar dan strategi pasar.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Berikut adalah rincian dari daya saing UD. Gapoktan Al-Barakah yang diterapkan melalui analisis *Diamond Porter*:

a) Faktor input berikut adalah kondisi-kondisi faktor input UD. Gapoktan Al-Barakah yang mencakup faktor bahan baku,

[148] Farisi, *wawancara*, Bondowoso, 5 Juli 2022

modal, tenaga kerja, faktor teknologi dan Sumberdaya Alam (SDA).

(1) Faktor bahan baku di UD. Gapoktan Al-Barakah adalah bahan baku gabah. Bahan baku tersebut memasok dari petani organik di Desa Lombok Kulon. Yang didukung oleh wawancara dengan Ketua Pengelola beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah. Namun untuk bahan baku bibit masih memasok dari luar yaitu dari Banyuwangi.

(2) Modal murni dari gabungan kelompok tani Mandiri yang ada di Desa Lombok Kulon, sesuai wawancara dengan Ketua Pengelola beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah yaitu Mulyono bahwa modal beras organik tersebut murni dari gabungan kelompok tani mandiri yang beras di Desa Lombok Kulon yaitu kurang lebih 600 juta.

(3) Jumlah tenaga kerja di UD. Gapoktan Al-Barakah adalah 14 tenaga kerja atau 14 karyawan yang kurang untuk melayani pembeli jika permintaan lebih banyak atau meningkat, terutama pada bidang produksi beras, karena jumlah pembeli beras organik adalah 50 pembeli serta 47 pelanggan. Hal ini didukung berdasarkan wawancara terhadap Ketua pengelola beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah yaitu Bapak Mulyono menyatakan bahwa saat ini UD. Gapoktan Al-Barakah belum bisa menyanggupi

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

permintaan beras organik di atas 10 ton dikarenakan perusahaan kekurangan bahan produksi. Namun pihak perusahaan memberikan tawaran jika ingin pembeli beras organik di atas 10 ton perusahaan akan menyanggupi dengan syarat pembeli atau pelanggan harus bersabar dan menunggu karena proses beras organik membutuhkan waktu tidak cepat.

(4) Faktor teknologi di UD. Gapoktan Al-Barakah sangat penting bagi perusahaan tersebut. selain banyaknya karyawan faktor teknologi juga sangat membantu dalam proses produksi beras di perusahaan sesuai wawancara dengan Bapak Farisi selaku Manajemen Pemasaran di UD. Gapoktan Al-Barakah mengatakan bahwa dengan adanya teknologi proses produksi beras menjadi lebih mudah dan cepat, karena mengingat jika tidak adanya faktor teknologi maka akan menghambat kegiatan industri tersebut.

(5) Sumber Daya Alam (SDA) sangat penting bagi sebuah industri terlebih bagi industri organik karena dengan adanya sumberdaya alam yang bagus akan menghasilkan produksi beras yang bagus pula. Keterampilan yang dimiliki setiap karyawan UD. Gapoktan Al-Barakah dalam menguasai bidang pekerjaannya masing-masing. Bapak Mulyono selaku ketua pengelola UD. Gapoktan Al-

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Barakah menyatakan bahwa, dengan adanya SDA yang bagus maka seluruh karyawan UD. Gapoktan Al-Barakah saat ini sudah bisa memenuhi syarat minimal sebagai karyawan sesuai dengan bidang pekerjaannya.

b) Kondisi Permintaan

(1) Pembeli lokal

Permintaan atas produk beras organik mengalami kenaikan, baik dari beras merah, beras putih dan beras hitam. Meningkatnya jumlah permintaan akan mempengaruhi bahan produksi beras yang mengakibatkan tidak menyanggupi permintaan baik dari pembeli maupun pelanggan. Jumlah pembeli beras di UD. Gapoktan Al-Barakah adalah 50 pembeli dan 47 pelanggan. Sesuai dengan wawancara Bapak Farisi selaku Manajemen Pemasaran di UD. Gapoktan Al-Barakah permintaan beras organik semakin meningkat bisa mencapai 10 ton dalam sekali pesan baik dari pembeli maupun pelanggan sehingga perusahaan memiliki kendala yaitu kurangnya bahan produksi beras. Perusahaan tidak langsung mengekspor beras melainkan melalui pihak perantara atau pihak ke dua yaitu melalui PT Aksara Kencana Putra yang berada di Jakarta Timur, dikarenakan mengalami kendala dalam masalah dokumen-dokumen

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

(2) Pembeli Global

Pembeli global UD. Gapoktan Al-Barakah adalah mulai dari Jepang, China, Singapura dan lain-lainnya. Namun pihak UD. Gapoktan Al-Barakah tidak mengetahui terkait siapa saja pelanggan dari luar negeri, karena untuk mengekspor beras organik tersebut hanya melalui pihak kedua yaitu PT. Aksara Kencana Putra yang berada di Jakarta selatan, kemuadian PT. Aksara Kencana mengekspor beras tersebut ke luar negeri yaitu Jepang, China, dan Singapura. Perusahaan UD. Gapoktan Al-Barakah mengalami kekurangan dokumen-dokumen yang mendukung untuk kegiatan ekspor tersebut. Pihak ke dua yaitu PT. Aksara Kencana Putra tidak memberi tahu terkait siapa pelanggan dari luar negeri, karena takut jika sewaktu-waktu pihak UD. Gapoktan Al-Barakah mengekspor langsung ke luar negeri, mengingat permintaan beras organik dari luar negeri sangat banyak bisa mencapai 20 ton dalam sekali pesan.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

c) Industri Terkait dan Industri Pendukung

(1) Pemerintah memberikan kemudahan kepada UD. Gapoktan Al-Barakah melalui program-program peningkatan daya saing yang direncanakan secara khusus dan dijalankan oleh Dinas pertanian seperti (a) perluasan

lahan produksi beras organik, (b) dan fasilitas berupa mesin-mesin produksi beras organik.

(2) Usaha tani merupakan penggerak aktivitas perekonomian utama di perdesaan. Dengan semakin berkembangnya unit produksi beras di perdesaan, maka peluang beras organik untuk melakukan penetrasi pasar akan semakin besar disertai dengan dukungan UMM, Bank Jatim, LeSOS yang ikut serta berkontribusi dalam industri tersebut.

d) Persaingan Pasar, Struktur Pasar, Kondisi Pasar dan Strategi Pasar

(1) Kondisi struktur sosial masyarakat perdesaan yang bersifat paguyuban. Hal ini memungkinkan usaha beras organik tumbuh positif.

(2) Strategi bersaing dengan harga, kualitas dan banyaknya varian akan meningkatkan pembeli

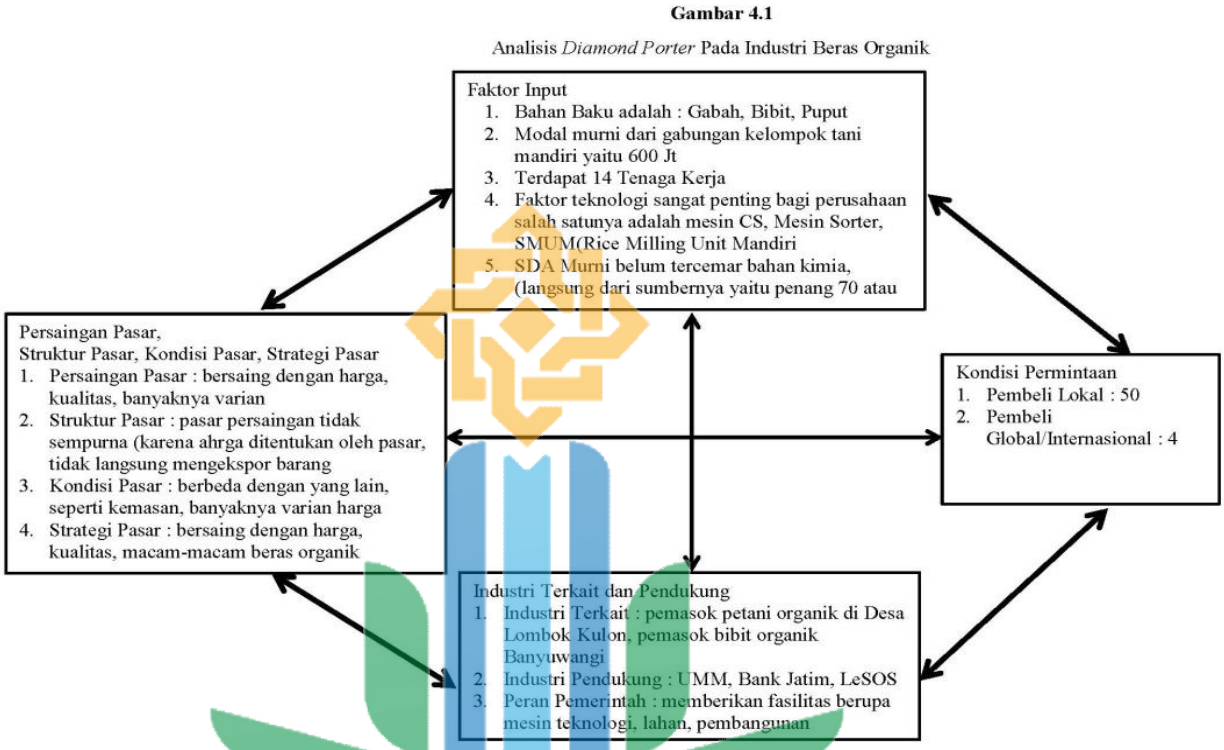
(3) Menjadikan sosial media sebagai strategi untuk menarik pembeli atau pelanggan agar bisa meningkatkan penjualan beras organik

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Berdasarkan penjelasan di atas bisa digambarkan dengan *Diamond Porter* sebagai berikut:

Gambar 4.1

Analisis *Diamond Porter* Pada Industri Beras Organik



C. PEMBAHASAN TEMUAN

Berdasarkan dari hasil penelitian melalui metode wawancara dan dokumentasi yang telah dianalisis dengan menyesuaikan antara kajian teori dengan fenomena yang ada di lapangan, maka dapat dijelaskan lebih lanjut sesuai dengan sistematika uraian pembahasan temuan-temuan peneliti. Berdasarkan pada perumusan pokok masalah dan kesesuaian dengan lokasi objektif yang ada di lapangan.

Oleh karena itu, dalam masalah tersebut difokuskan 2 hal yaitu, bagaimana persaingan usaha beras organik di Desa Lombok Kulon?, dan bagaimana analisis Diamnod Porter pada persaingan usaha beras organik di

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

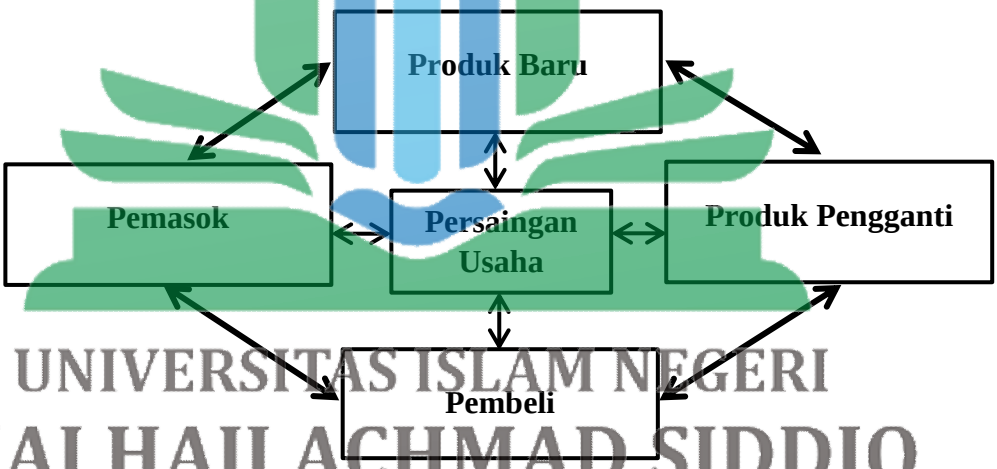
Desa Lombok Kulon?. Berikut adalah hasil pembahasan yang dikaitkan dengan teori-teori yang berkaitan dengan topik pembahasan.

1. **Persaingan Usaha Beras Organik UD. Gapoktan Al-Barokah di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso**

Berdasarkan dari hasil analisis 5 *Diamond Porter* meliputi beberapa ciri-ciri persaingan usaha yaitu produk baru, produk pengganti, pembeli dan pemasok menunjukkan bahwa UD. Gapoktan Al-Barakah memiliki beberapa persaingan usaha:

Gambar 4.2

Gambar Analisis Persaingan Usaha Industri Beras Organik UD. Gapoktan Al-Barokah



Sumber: Diolah dari buk Michael E. Porter (1994)

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Persaingan usaha adalah ketika organisasi atau perorangan berlomba untuk mencapai tujuan yang diinginkan seperti konsumen, pangsal pasar, peringkat survei atau sumber daya yang dibutuhkan.[149]

[149] Mudrajat Kuncoro, *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif* (Jakarta: Erlangga, 2005), 86

Jika dikaitkan dengan temuan di lapangan menunjukkan dalam hal ini bahwa persaingan usaha di UD. Gapoktan Al Barakah tidak terlalu ada gesekan kedua, namun masih tinggi dalam bersaing dengan beras konvensional, karena sebagian konsumen ada yang belum tahu atau memahami mengenai beras organik tersebut, namun tidak mengurangi akan konsumen atau pelanggan karena beras organik ini akan tetap dicari meskipun harganya lebih mahal, beras organik ini kaya akan manfaat untuk kesehatan tubuh. Karena dalam proses pembuatan beras organik tidak menggunakan bahan kimia sehingga rasanya beda dengan beras yang lain.

Para ekonom mengatakan bahwa persaingan dalam mekanisme pasar akan memacu pelaku usaha berinovasi untuk menghasilkan produk yang bervariasi dengan harga bersaing dan akan dapat menguntungkan produsen maupun konsumen persaingan diharapkan menempatkan alokasi sumber daya-nya yang sesuai dengan peruntukannya dengan efisiensi serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.[150]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Dan dengan adanya beras organik di Desa Lombok Kulon adalah dapat meningkatkan pendapatan petani dari yang awalnya 10 jt menjadi 20 jt, karena nilai jual gabah padi organik jauh lebih tinggi daripada anorganik.

Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian oleh Ita Hayati Febriyanti dari Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya yang

[150] Andi Fahmi Lubis, *Hukum Persaingn Usaha* (Jakarta: KKPU, 2017), 24

mana temuannya, bahwa persaingan usaha tersebut ditinjau dari perspektif agama islam.[151] Jika temuan peneliti menggunakan persaingan model diamond porter yaitu faktor input, kondisi permintaan, industri terkait dan pendukung, persaingan pasar, kondisi pasar struktur pasar dan strategi pasar.

a. Produk baru

Menurut Djaskim Saladin produk baru adalah produk asli, produk yang disempurnakan, produk dimodifikasi, dan merek-merek baru yang dikembang kan sendiri oleh sebagian penelitian dan pengembangan perusahaan.[152]

Jika dikaitkan dengan data temuan di lapangan menunjukkan dalam hal ini, bahwa beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah adalah benar-benar produk baru yang dimodifikasi dari mulai varian macam beras organik sampai pada pengemasan. Varian beras organik terdiri dari beras merah, beras putih dan juga beras hitam. Serta perusahaan UD. Gapoktan Al-Barakah menciptakan produk sereal yang merupakan turunan dari beras merah dan beras hitam. Produk sereal tersebut sudah dipasarkan di Jakarta, Kalimantan dan lain-lain. Namun produk sereal tersebut dihentikan karena mengalami kendala yaitu mesin penggiling tepung tersebut mati atau tidak bisa digunakan sehingga mengharuskan produksi sereal tersebut berhenti, namun jika ada yang memesan maka akan dibuat namun dalam jumlah tidak

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[151] Ita Hayati Febriyanti, " Analisis Persaingan Usaha Grosir Pakaian di Pasar Kapasan Surabaya Dalam Perspektif Etika Jual Beli Islam", (Skripsi, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2020), xi.
[152] Basu Swasta Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern, Edisi 2* (Yogyakarta: Liberty, 2004), 204

banyak. Harga sereal tersebut adalah 13.000 per 200 gram untuk beras merah. Untuk beras hitam adalah 15.000 per 200 gram.

Hasil penelitian ini sama dengan penelitian Khodijah Nur Hanifah dari Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, bahwa dalam Pengembangan produk dilakukan dengan 123 memperbaiki kemasan, label, ukuran, komposisi ataupun menciptakan produk turunan baru dari beras organik. Selain itu, pengembangan produk dapat dilakukan dengan memperbaiki proses produksi melalui penerapan teknologi-teknologi terbaru yang memberikan nilai tambah dan efisiensi pada produk murni organik.[153]

b. Produk pengganti

Menurut Wikinson produk pengganti adalah produk produk yang di produksi oleh perusahaan lain yang menawarkan manfaat yang sama kepada pelanggan.[154]

Jika dikaitkan dengan temuan di lapangan menunjukkan bahwa terdapat produk pengganti beras organik di Bondowoso, yaitu dengan mengkonsumsi ubi atau singkong, karena selain terkenal dengan beras organik Bondowoso juga dikenal sebagai penghasil ubi dan singkong.

Menurut informan Bapak Rafi selaku managemen produksi mengatakan bahwa mayoritas masyarakat Bondowoso menganggap bahwa ubi atau singkong itu hanyalah sebagai pengganjal perut atau cemilan.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[153] Khodijah Nur Hanifah, "Strategi Perkembangan Usaha Beras Murni Organk", (Skripsi, Universtas Islam Indonesia Yogyakarta, 2019), xix.
[154] Aslin Yuliana, Didp Diandra, "Analisis Strategi Bisnis Busana Muslimah Merek Qanita Pada CV.XYZ", *Jurnal Ekonomika dan Manajemen*, Vol.7 No. 2 (2018), 168

Hal ini juga disampaikan informan Bela selaku pembeli beras organik mengatakan bahwa meskipun ubi atau singkong tersebut memiliki khasiat yang sama, namun mayoritas masyarakat Bondowoso menjadikan ubi atau singkong tersebut hanya sebagai cemilan yang di fermentasi sehingga menjadi tape.

Menurut informan bapak farisi selaku managemen pemasaran beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah mengatakan bahwa perusahaan ini tidak takut akan adanya produk pengganti, kami akan menekankan HPP, meningkatkan QC, memperluas segmentasi dan pangsal pasar, meningkatkan promotion, relasi dan diskon.

Hasil penelitian ini sama dengan penelitian yang dilakukan oleh Ita Hayati Febriyanti dari Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, yang mana terdapat banyak produk pengganti terkait persiangan usaha tersebut, namun selain itu juga harus memerhatikan terkait dengan harga, karena konsumen juga bisa menilai meskipun ada barang pengganti namun jika barang pertama kualitas nya bagus dan harga jauh lebih murah maka konsumen atau pmbeli akan mempertimbang kembali.[155]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

c. Pembeli

Pembeli pada umumnya menyamakan harga barang mahal dengan kualitas bagus dan jika harga barang murah pembeli akan mempertanyakan mutu dari produk itu sendiri. Hal pertama yang biasanya dilihat oleh seseorang berbelanja ialah harga, kemudian

[155] Ita Hayati Febriyanti, " Analisis Persaingan Usaha Grosir Pakaian di Pasar Kapasan Surabaya Dalam Perspektif Etika Jual Beli Islam", (Skripsi, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2020), xi.

diikuti oleh beberapa pertimbangan lainnya. Tingginya harga dapat membuat konsumen berpindah pada produk lain yang sejenis begitupun sebaliknya, bukan hanya dari harga kualitas dari produk juga penting agar konsumen tidak berpindah.[156]

Jika dikaitkan dengan data temuan di lapangan menunjukkan dalam hal ini adalah bahwa jumlah pembeli beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah adalah 50 pembeli dan 47 pelanggan, baik dari dalam negeri maupun dari dari luar negeri, Pembeli tersebut ada yang dari Jember, Probolinggo, Situbondo, Banyuwangi dan-lain-lain. Pembeli di daerah Jember diantaranya adalah Perumahan Argopuro, perumahan Unej, Perumahan Universitas Muhammadiyah. Pembeli di daerah Bondowosa adalah PT. JDR Lestari. Pembeli tersebut mengatakan bahwa harga beras organik di perusahaan ini sangat murah daripada perusahaan yang lain dan juga banyaknya variasi.

Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian Indriani Ayu Ningsih dari Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan, bahwa setiap bulan Muharrom permintaaan kembang tahu mengalami sedikit penurunan.[157] Berbeda dengan temuan peneliti adalah meningkatnya permintaan dikarenakan harga barang tersebut murah daripada perusahaan yang lain serta terdapat beberapa varian.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[156] Sucisdi Yusiana, "Pemilihan dan Evaluasi Pemasok Pada P.T. New Hope Jawa Timur Dengan Menggunakan Metode Fuzzy Analytic Hierarchy Process", *Jurnal Ilmiah*, Vol. 2 No. 2 (2013), 36

[157] Indriani Ayu Ningsih, "Analisis Daya Saing Kembang Tahu di Desa Padang Brahrang Kecamatan Selesai akbupaten Langkat", (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara Medan, 2019), i.

d. Pemasok

Pemasok merupakan suatu perusahaan atau individu yang mampu untuk menyediakan sumber daya, baik dalam bentuk barang atau jasa yang dibutuhkan oleh perusahaan lainnya.[158]

Jika dikaitkan dengan data temuan di lapangan menunjukkan bahwa Pemasok beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah adalah petani organik yang berada di Desa Lombok Kulon, dengan memasok gabah sebanyak 4-7 ton dalam sekali pesan dengan harga gabah yaitu 6.500 perkilo. Kemudian memasok pupuk organik menghabiskan pupuk sebanyak 4-6 ton dalam sekali pesan dengan harga pupuk 500.000 perkilo.

Perusahaan UD. Gapotan Al-Barakah memasok bibit dari luar yaitu banyuwangi. Menurut informan mengatakan bahwa untuk memproduksi bibit sangatlah susah dikarenakan harus dengan proses yang baik. Perusahaan UD. Gapoktan Al-Barakah mengahsibskan bibit sampai 6 kwintal dalam sekali pesan dengan harga 20.000 per1 kilo.

Hasil penelitian ini sama dengan hasil penelitian Khodijah Nur Hanifa dari Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, bahwa dengan adanya pemasok bisa menjadi peluang bagi Murni Organik untuk meningkatkan hubungannya dengan pemasok. Semakin banyak petani yang menanam padi organik akan mempermudah beras murni organik dalam menjalin kerjasama dengan petani sehingga kontinuitas produksi

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[158] Pujawan I.N, *Supply Chain Manajemen* (Jakarta: Guna Widya, 2005), 22.

124 Murni Organik semakin baik dan Murni Organik dapat memenuhi jumlah permintaan konsumen.[159]

Hasil peneltian ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh sulistiyani Aditya Pratama dari Universitas Pamulang Tanggerang Selatan yang mana temuannya bahwa wilayah pemasaran produk pada industri keripik pisang tunas metro adalah wilayah metro dan sekitarnya sehingga menyebabkan keterbatasan modal yang dimiliki. Serta hanya memasarkan serta penjualan produk hanya pada toko saja. Sehingga menyebabkan minimnya kemampuan dan pengelolaan dari segi digital atau *e-commerce* yang membuat pemilik belum memanfaatkan media yang ada secara optimal.[160] Berbeda dengan temuan peneliti adalah memanfaatkan media sosial sehingga menyebabkan tingkat pemasaran yang luas yaitu pamasaran Nasioanl bahkan Internasional.

Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian oleh Ita Hayati Febriyanti dari Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya yang mana temuannya, bahwa persaingan usaha tersebut ditinjau dari perspektif agama islam. Jika temuan peneliti menggunakan persaingan model *Diamond Porter*.[161]

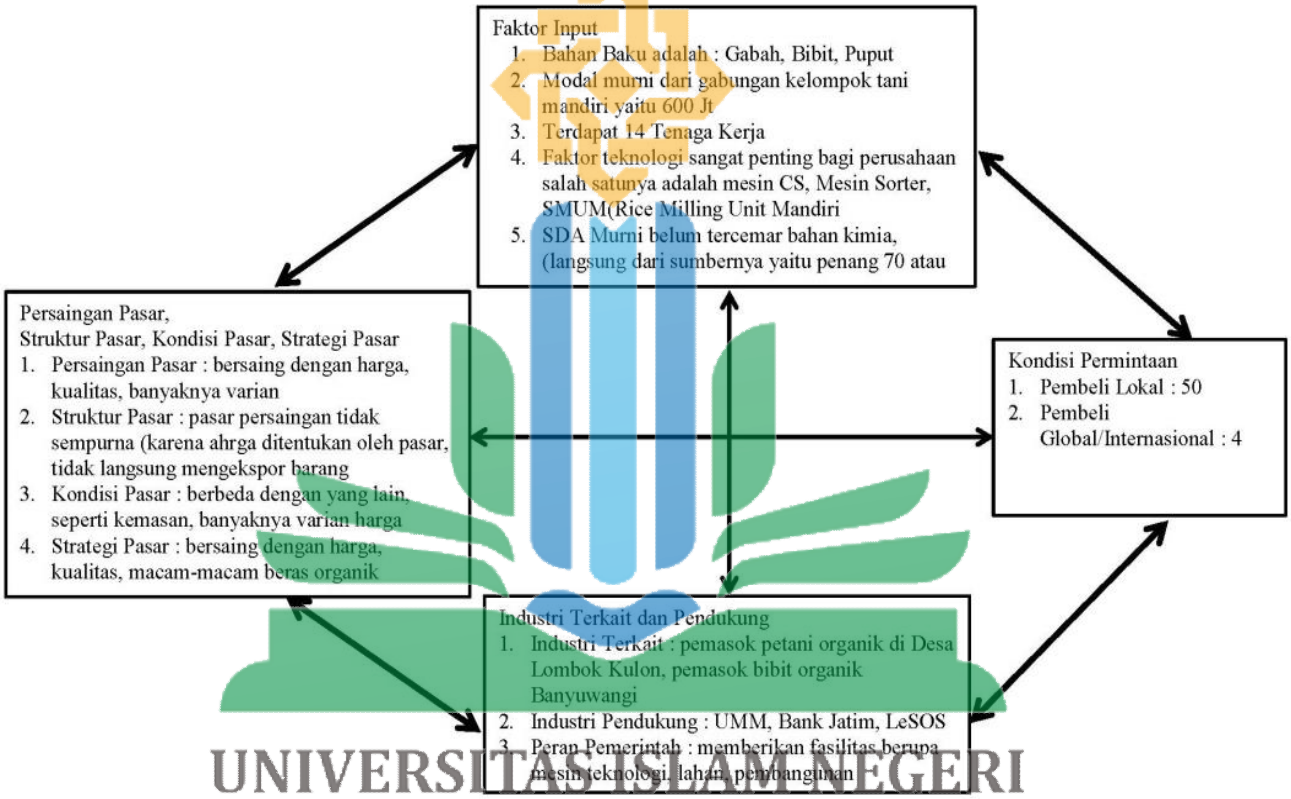
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[159] Khodijah Nur Hanifah, " Strategi Perkembangan Usaha Beras Murni Organk", (Skripsi, Universtas Islam Indonesia Yogyakarta, 2019), xix.
[160] Sulistiyani, Aditya Pratama, "Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing UMKM", *Jurnal Pemasaran Kompetitif*, Vol.3, No.2, (2020), 31-39.
[161] Ita Hayati Febriyanti, "Analisis Persaingan Usaha Pedagang Grosir Pakaian di Pasar Kapasan Surabaya Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam", (Skripsi Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2020), xi,

2. Analisis Diamond Porter Pada Persaingan Usaha Beras Organik UD. Gapoktan Al-Barokah di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso

Gambar 4.3

Analisis *Diamond Porter* Pada Industri Beras Organik UD. Gapoktan Al-Barokah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Diamond Porter suatu model yang dikembangkan oleh Michael Porter untuk membantu memahami negara-negara mengapa sebuah industrinya lebih kompetitif secara internasional daripada yang lain. Ada beberapa faktor diantaranya adalah faktor input, kondisi permintaan, industri terkait dan pendukung, dan persaingan, struktur dan strategi perusahaan.

a. Faktor input

Faktor input ini mengacu pada input yang digunakan sebagai faktor produksi seperti faktor bahan baku, modal, tenaga kerja sumber daya alam dan teknologi.

1) Bahan baku

Bahan baku adalah persediaan yang dibeli oleh perusahaan untuk diproses menjadi barang setengah jadi dan akhirnya barang jadi atau produk akhir dari perusahaan.[162]

Jika dikaitkan dengan data temuan di lapangan menunjukan dalam hal ini bahwa bahan baku beras organik adalah hanya dari gabah. Gabah tersebut pemasokannya adalah petani organik yang ada di Desa Lombok Kulon yang lahannya berada di lahan yang sudah bersertifikat organik. Karena setiap perusahaan organik diharuskan mempunyai unit bahan baku organik sendiri. Untuk bahan baku gabah tersebut adalah 6.500 per 1 kilo. UD. Gapoktan Al-Barakah bisa menghabisakan gabah sebesar 4-7 ton dalam perhari.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Hasil penelitian ini sama dengan penelitian yang dilakukan oleh Khodijah Nur Hanifah dari Universitas Islam Indonesia Yagyakarta, bahwa bahan baku beras organik tersebut yaitu sama-sama menggunakan bahan baku dari gabah saja.[163]

---

[162] Lukman Syamsuddin, *Manajemen Keuangan Perusahaan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016), 281.

[163] Khodijah Nur Hanifah, " Strategi Perkembangan Usaha Beras Murni Organk", (Skripsi, Universtas Islam Indonesia Yogyakarta, 2019), xix.

2) Modal

Modal usaha merupakan salah satu aspek yang harus ada dalam berwirausaha, selain aspek yang tidak kalah pentingnya adalah SDM, teknologi, ekonomi serta organisasi atau legalitas.[164]

Jika dikaitkan dengan temuan di lapangan menunjukkan dalam hal ini, Untuk modal di perusahaan UD. Gapoktan Al-Barakah yaitu sebesar 600 juta. Modal tersebut murni gabungan dari kelompok tani mandiri, modal tersebut dikumpulakn menjadi satu kemudian diolah sehingga bisa menghasilkan pendapatan yang cukup baik bagi perusahaan kami. Sedangkan pemerintah hanya menyediakan edukasi, lahan, fasilitas produksi seperti mesin penggiling dan beberapa gedung produksi beras.

Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Sulistiyani Aditya Pratama dari Universitas Pamulang Tangerang Selatan yang mana temuannya, bahwa modal pada persaingan usaha UMKM masih mengalami keterbatasan modal sehingga mengharuskan hanya menjual atau memasarkan di sekitar metro dan sekitarnya.[165] Berbeda dengan temuan peneliti adalah `untuk modal terpenuhi karena modal tersebut merupakan modal sendiri atau gabungan dari para kelompok tani mandiri organik tersebut.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[164] Sari Juliasti, *Cerdas Mendapatkan dan Mengelola Modal Usaha* (Jakarta: PT Persero, 2009), 4.
[165] Sulistiyani Aditya Pratama, " Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing UMKM", *Jurnal Pemasaran Kompetitif*, Vol.3, No.2, (2020), 31-39.

3) Tenaga kerja

Tenaga kerja adalah setiap orang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat.[166]

Jika dikaitkan dengan data temuan di lapangan menunjukkan dalam hal ini bahwa, tenaga kerja di UD. Gapoktan Al-Barakah adalah sebanyak 14 tenaga kerja yang terdiri dari 9 orang laki-laki dan 5 orang perempuan. Menurut informan Bapak Rafi UD. Gapoktan tidak membatasi usia untuk karyawan tersebut. Ada yang berusia 30 tahun, 27 tahun, bahkan ada yang masih 19 tahun. Untuk karyawan yang berusia 28-30 tahun mereka bisa di tempatkan di bagian penimbangan, penjemuran, pendinginan, dan bagian SORTER. Kemudian untuk di bagian packing dan pengiriman harus yang memahami terkait masalah *excel* dan juga komputer. Selain menggunakan mesin perusahaan beras tersebut membutuhkan banyak karyawan mengingat meningkatnya permintaan dari pembeli.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Hasil penelitian ini sama dengan hasil penelitian Khodijah Nur Hanifah dari Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, yang mana tenaga kerja atau karyawan akan mempermudah murni organik dalam menjalankan usahanya. Penambahan karyawan dan membentuk divisi-divisi khusus yang menangani sesuai bidangnya

[166]Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan, Pasal 1 angka 2

akan membuat karyawan lebih fokus dan maksimal dalam menjalankan tugasnya karena tidak terjadinya tugas ganda.[167]

4) Faktor teknologi

Kata teknologi berasal dari istilah *teche* yang berarti sebagai seni *(art)* atau keterampilan *(skill).* Selain itu teknologi banyak dipahami oleh masyarakat yaitu sebagai mesin. Teknologi adalah sebuah proses yang dilaksanakan dalam upaya mewujudkan sesuatu secara rasional.[168]

Jika dikaitkan dengan data temuan di lapangan menunjukkan bahwa faktor teknologi sangat berpengaruh terhadap sebuah produksi, karena dengan adanya teknologi akan mempermudah memproduksi barang.

Teknologi bagi sebuah perusahaan sangat penting terutama pada perusahaan beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah. Karena dengan teknolgi tersebut bisa menghasil beras organik lebih banyak. Teknologi yang digunakan oleh UD. Gapoktan Al-Barakah adalah modern semi manual yang artinya ada beberapa tahap tertentu yang sudah modern namun juga perlu akan adanya TK (Tenaga Kerja) meskipun sudah memiliki mesin penggiling yang berupa *Rice Milling* Unit Mandiri di mana penggilingan ini khusus beras organik, serta juga teknologi berupa mesin CS yang gunanya untuk mensorter jika ada batu yang menyelip dibagian

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[167] Khodijah Nur Hanifah, " Strategi Perkembangan Usaha Beras Murni Organik", (Skripsi, Universitas Islam Indonesia Yogyakarta, 2019), xix.
[168] Ibid, 15.

beras tersebut, serta terdapat mesin pengering mengingat kita tidak tahu prediksi cuaca yang sering hujan

Hasil penelitian ini sama dengan penelitian yang dilakukan oleh Indriani Ayu Ningsih dari Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan, bahwa teknologi di perusahaan kembang tahu Desa Padang sangat berpengaruh terhadap daya saing suatu industri untuk meningkatkan produksinya sehingga mengakibatkan meningkatnya permintaan akan suatu produksi tersebut.[169]

5) Sumber Daya Alam (SDA)

Sumber Daya Alam adalah segala sesuatu yang berasal dari alam yang dapat digunakan guna untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia yang tergolong di dalamnya tidak hanya komponen biotik, seperti hewan dan tumbuhan. Tetapi juga abiotik seperti minyak bumi, gas alam, berbagai jenis logam, air dan juga tanah.[170]

Sumber Daya Alam yang berada di Lombok Kulon sangat bagus dan belum tercemar limbah pabrik serta ekosistem hewani terutama di lahan organik tersebut. Menurut informan Sumber mata air yang juga bagus karena langsung dari sumbernya yaitu bernama penang 70 atau bisa disebut dengan sungai *clettok* yang

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[169] Indriani Ayu Ningsih, "Analisis Daya Saing Kembang Tahu di Desa Padang Brahrang Kecamatan Selesai akbupaten Langkat", (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara Medan, 2019), i.
[170] Arga Laksana, *Ensiklopedia Sumber Daya Alam Indonesia* (Jakarta: Khanzanah-pedia, 2007), 3.

belum tercemar sama sekali., sehingga bisa menciptakan SDA yang berkualitas.

Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Indriyani Ayu Ningsih dari Unversitas Muhammadiyah Sumatra Utara Medan, yang mana pada temuan daya saing kembang tahu di Desa Padang mengidentifikasi atau menjelaskan permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha kembang.[171] Jika di temuan peneliti menggunakan teori *Diamond Porter* untuk menganalisis saya saing meliputi faktor input yaitu SDA.

b. Kondisi permintaan

Kondisi permintaan memungkinkan semakin tinggi tinggi permintaan dari konsumen maka semakin banyak tuntutan yang harus dilakukan oleh perusahaan untuk meningkatkan daya saing mereka terhadap produk yang ditawarkan melalui produk yang inovatif dan berkualitas tinggi.

1) Pembeli Lokal/Nasional

Pembeli lokal atau internal adalah orang-orang atau pengguna produk yang berada di dalam perusahaan dan memiliki pengaruh terhadap maju mundurnya perusahaan.[172]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[171] Indriani Ayu Ningsih, "Analisis Daya Saing Kembang Tahu di Desa Padang Brahrang Kecamatan Selesai akbupaten Langkat", (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara Medan, 2019), i.
[172] Daryanto, *Konsumen dan Pelayanan Prima* (Yogyakarta: Gava Media, 2014), 49-50.

Jika dikaitkan dengan data temuan di lapangan menunjukkan bahwa. Pembeli beras organik di UD.Gapoktan Al-Barakah adalah kurang lebih 50 pembeli dan 47 pelanggan. Pembeli beras organik di perusahaan tersebut bukan hanya dari Bondowoso saja melainkan dari luar kota seperti Jember, Situbondo, Probolinggo Banyuwangi. Sedangkan pelanggan beras orgaanik tersebut juga berasal dari Jember yaitu koperasi Unej, dua derah Unmuh, perumahan Argopuro, untuk di wilayah Bondowoso adalah PT JDR Subur Lestari pembeli dan pelanggan tersebut membeli beras organik bisa mencapai 150-600 kilo setiap bulan. Menurut informan mengatakan beras organik di UD.Gapoktan Al- Barakah selain berasnya yang harum seperti pandan dan juga pulen, beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah cukup murah yaitu 18.000 per 1 kilo sedangkan di perusahaan yang lain bisa mencapai 30.000 per 1 kilo.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Semakin banyak tinggi permintaan maka semakin banyak keuntungan yang di dapat oleh perusahaan UD. Gapoktan Al-Barakah. Namun perusahaan UD. Gapoktan Al-Barakah terkadang tidak menyanggupi permintaan dari pembeli dikarenakan perusahaan UD. Gapoktan Al-Barakah memiliki keterbatasan bahan produksi beras. Kecuali para pembeli mau menunggu dan bersabar.

Hasil penelitian ini sama dengan penelitian yang dilakukan oleh Gema Setya Anggara Putra dari PMM School of Managemant Jakarta, yang mana temuan pada hasil penelitian menemukan bahwa meningkatnya pembelian suatu industri itu tergantung dari ketersediaan modal itu sendiri. Perlu optimalisasi komponen pendukung industri kreatif menggunakan model *Diamond Porter* agar daya saing industri semakin meningkat.[173]

2) Pembeli Global/nternasional

Pembeli global adalah konsumen yang membutuhkan produk atau jasa yang sana di berbagai Negara.[174] Jika dikaitkan dengan data di lapangan menunjukkan bahwa Untuk pelanggan global UD. Gapoktan Al-Barakah adalah mulai dari Jepang, China, Singapura dan lain-lainnya. Namun pihak UD. Gapoktan Al-Barakah tidak mengetahui terkait siapa saja pelanggan dari luar negeri, karena untuk mengekspor beras organik tersebut hanya melalui pihak kedua yaitu PT. Aksara Kencana Putra yang berada di Jakarta selatan, kemuadian PT. Aksara Kencana mengekspor beras tersebut ke luar negeri yaitu Jepang, China, dan Singapura. Perusahaan UD. Gapoktan Al-Barakah mengalami kekurangan dokumen-dokumen yang

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[173] Gema Setya Anggara Putra, "Strategi Meningkatkan Daya Saing Industri Kreatif Indonesia: Studi Kasus Pengembangan Klaster Industri Alas Kaki Kecamatan Tamansari, Bogor", *Jurnal ULTIMA Management.* Vol.10, No.2 (2018), 97.
[174] Rika Promalessy, *Pemasaran Global* (Bandung: Media Sains Indonesia, 2021), 3.

mendukung untuk kegiatan ekspor tersebut. Pihak ke dua yaitu PT. Aksara Kencana Putra tidak memberi tahu terkait siapa pelanggan dari luar negeri, karena takut jika sewaktu-waktu pihak UD. Gapoktan Al-Barakah mengekspor langsung ke luar negeri, mengingat permintaan beras organik dari luar negeri sangat banyak bisa mencapai 20 ton dalam sekali pesan.

Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian oleh Indriyani Ayu Ningsih dari Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan, bahwa terjadi penurunan permintaan saat bulan Muharrom.[175] Berbeda dengan temuan peneliti adalah terjadi sebuh peningkatan pembelian dikarenakan terdapat beberapa faktor salah satunya adalah dengan harga yang murah.

c. Industri terkait dan pendukung

1) Industri Terkait dan Industri pendukung

Dengan adanya industri terkait dan industri pendukung ini dapat memberikan dukungan terhadap sebuah perusahaan, karena dengan adanya hal ini dapat mendorong atau bahkan memfasilitasi pertukaran informasi, ide atau inovasi secara

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[175]Indriani Ayu Ningsih, " Analisis Daya saing Kembang Tahu di Desa Padang Brahrang Kecamatan Selesai Kabupaten Langkat", (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara Medan, 2019), i.

berkelanjutan atau bahkan bisa saling bekerja sama terkait pertukaran informasi dan teknologi baru.[176]

Jika dikaitkan dengan data di lapangan menunjukkan bahwa industri terkait di UD. Gapoktan Al-Barakah ini yaitu masih di dalam Desa Lombok Kulon, pemasoknya juga dari Desa Lombok Kulon. Seperti bahan baku gabah memasok kepada petani organik yang berada di Lombok Kulon yang lahannya sudah memliki sertifikat organik. Terkait dengan industri pendukung adalah terdapat banyak pihak yang berkontribusi dalam industri beras ini seperti UMM, Bnak Jatim, LeSOS.

Hasil penelitian ini berbeda dengan hasil penelitian Indriyani Ayu Ningsih dari Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan, yang mana pada temuan hasil penelitian menemukan, bahwa tingkat daya saingnya sedang, karena faktor yang mempenagruhi daya saing adalah biaya produksi, kondisi permintaan, industri terkait dan pendukung serta peran pemerintah dan lain-lain. Terlebih saat bulan Muharrom dikarenakan permintaan kembang tahu di pasaran sedikit berkurang.[177] Jika di temuan peneliti mengalami

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[176] Adistia Prayoga, "Implementasi Model Berlian Porter Dalam Penyususnan Arsitektur Strategi Untuk Pengembangan Pembiayaan Pertanian Pada BM", *Jurnal Halal Product and Research*, Vol.2, No.2 (2009), 98.

[177] Indriani Ayu Ningsih, " Analisis Daya saing Kembang Tahu di Desa Padang Brahrang Kecamatan Selesai Kabupaten Langkat", (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara Medan, 2019), i.

peningkatan permintaan karena baik dari biaya produksi, sampai pada peran pemerintah sangat mendukung terkait adanya industri tersebut sehingga mengalami meningkatnya permintaan. Baik dari nasional maunpun global.

2) Peranan pemerintah

Peranan adalah aspek yang dinamis dari kedudukan seseorang dan karena kedudukan itu ia melakukan suatu tindakan atau gerak perubahan dimana usaha itu diharapkan akan tercipta suatu keadaan atau hasil yang diinginkan. Tindakan tersebut dijalankan dengan memanfaatkan wewenang, kekuasaan, serta fasilitas yang dimiliki karena kedudukannya.[178]

Jika dikaitkan dengan data di lapangan menunjukkan bahwa, peran pemerintah Bondowoso terkait dengan industri beras organik ini sangat mendukung. Karena industri ini merupakan binaan dari pemerintah Bondowoso. Oleh karena itu pemerintah Bondowoso memberikan fasilitas-fasilitas berupa mesin penggiling beras organik terbesar di Bondowoso, PEMKAB juga menyediakan lahan serta bangunan yang cukup luas. Sehingga para petani organik memanfaat sebaik mungkin fasilitas dari pemerintah Kabupaten tersebut sehingga bisa mendapatkan keuntungan.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[178] Ima Magfhfiro, M Sholeh Soeaidy, M Rozikin," Analisis Peran Pemerintah Dalam Mengatasi Limbah Industri Pabrik Gula Tjoekir", *Jurnal Administrasi Publik*, Vol.1, No.3, (2018), 94-102.

Hasil penelitian ini sama dengan hasil penelitian oleh Indriyani Ayu Ningsih dari Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan, bahwa dalam industri terkait, industri penghubung dan peran pemerintah sangat penting terkait dengan isdustri ini dikarenakan dengan adanya kerjasama dengan pemerintah serta adanya industri terkait dan pendukung ini bisa meningkatkan penjualan atau produksi suatu usaha tersebut.[179]

d. Persaingan pasar, Struktur Pasar, Kondisi Pasar, dan Strategi pasar

1) Persaingan pasar

Persaingan adalah usaha dari 2 belah pihak atau lebih perusahaan yang masing-masing bergiat memperoleh pesanan dengan menawarkan harga atau syarat yang paling menguntungkan. Persaingan ini terdiri dari beberapa bentuk pemotongan harga, iklan atau promosi, variasi dan kualitas, serta kemasan.[180]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Jika dikaitkan dengan data di lapangan bahwa Persaingan pasar di UD. Gapoktan Al-Barakah tidak ada gesekan kedua. Namun cukup tinggi ketika bersaing dengan beras konvensional ada beberapa masyarakat yang belum mengetahui terkait beras merah tersebut.

---

[179] Indriani Ayu Ningsih, " Analisis Daya saing Kembang Tahu di Desa Padang Brahrang Kecamatan Selesai Kabupaten Langkat", (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara Medan, 2019), i.

[180] Mudrajad Kuncoro, *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif* (Jakarta: Erlangga, 2005), 86.

Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian oleh Ita Hayati Febriyanti dari Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya yang mana temuannya, bahwa persaingan usaha tersebut ditinjau dari perspektif agama Islam.[181] Jika temuan peneliti menggunakan persaingan model *Diamond Porter*.

2) Kondisi pasar

Pasar adalah tempat terjadinya transaksi jual beli, atau dengan kata lain tempat transaksi antara pihak penjual dan pembeli, sebagai tempat tujuan utama pihak penjual untuk menawarkan produknya terhadap pihak pembeli, maka pihak penjual perlu memperhatikan kondisi pasar. Pasar mencakup keseluruhan permintaan dan penawaran, seluruh kontak atau interaksi antara penjual dan pembeli untuk mempertukarkan barang atau jasa. Kondisi pasar tergantung dari permintaan dan penawaran.[182]

Jika dikaitkan dengan data temuan di lapangan adalah menunujukkan bahwa adalah hal ini, kondisi pasar di UD. Gapoktan Al-Barakah adalah dengan melihat beras organik di perusahaan yang lain guna untuk membedakan produk yang kita ciptakan dengan produk perusahaan mereka, seperti banyaknya macam varian beras organik, desain atau pengemasan, kualitas

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[181] Ita Hayati Febriyanti, " Analisis Persaingan Usaha Grosir Pakaian di Pasar Kapasan Surabaya Dalam Perspektif Etika Jual Beli Islam", (Skripsi, Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya, 2020), xi.
[182] B.N Maribun, *Kamus Manajemen* (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan), 276

produk dan juga harga. Perusahaan UD. Gapoktan Al-Barakah mempunya 3 macam beras organik yaitu beras organik merah, beras organik putih dan beras organik hitam. Harga dari beras tersebut juga beragam harga beras organik per 1 kilo adalah Rp. 18.000, beras hitam adalah Rp. 29.000, beras putih Rp. 16.000. untuk pengemasan beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah adalah menggunakan kemasan yang sederhana dengan cukup memakai plastik dengan ketebalan 180 *newtron* dengan bahan BE kemudian dikemas dan di *packing* menggunakan karton, karena jika menggunakan kertas karotn maka harga akan berubah dan pembeli hanya golongan elit sedangkan masyarakat Bondowoso adalah pembeli golongan keatas menengah. Selain hal ini kondisi pasar juga tergantung dari permintaan dan penawaran:

a) Permintaan

Permintaan dalam ilmu ekonomi yang umum diartikan sebagai keinginan seseorang (konsumen) terhadap barang-barang tertentu yang diperlukan atau diinginkan. Permintaan adalah keinginan konsumen membeli suatu barang pada berbagai tingkat harga selama periode waktu tertentu.[183]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[183] Manurung Rahardja, *Pengantar Ilmu Ekonomi (Mikroekonomi & Makroekonomi)* (Jakarta : Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2008), 24.

Jika dikaitkan dengan data temuan di lapangan menunjukkan bahwa dalam hal ini, Permintaan beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah sangat meningkat. Permintaan dalam kemasan kemasan 1kg, 5kg, 25kg, 50kg bahkan permintaan bisa mencapai 5 ton dalam sekali pesan dalam sekali pesan. Bahkan pihak UD. Gapoktan Al-Barakah tidak menyanggupi terkait permintaan dari pembeli dikarenakan memiliki keterbatasan bahan produksi beras, kecuali mereka mau menunggu dan bersabar karena produksi beras organik membutuhkan waktu terkait dengan panen beras organik, pengeringan beras organik penggilingan, pengemasan serta pengiriman. Selain itu juga pembeli mengatakan bahwa beras tersebut selain dikonsumsi sendiri beras tersebut juga dijual kembali. Mengingat harga beras organik di UD. Gapoktan sangat murah yaitu 18.000 per 1 kilo tergantung menggunakan kemasan yang berapa.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Hasil penelitian ini berbeda dengan hasil penelitian oleh Dina Marista dar Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, yang mana pada temuan hasil penelitian menemukan, bahwa penelitian tersebut lebih cenderung dengan persaingan perspektif etika bisnis Islam dan penawaran akan barang juga murah dan sebagian beras

pasar pedagang di pasar tersebut memberikan pelayanan yang terbaik kepada pembeli.[184] Jika di temuan peneliti memberikan penawaran terhadap pembeli dikarenakan semakin meningkat permintaan barang karena harga yang murah sehingga mengakibatkan bahan produksi semakin sedikit.

b) Penawaran

Penawaran adalah keseluruhan jumlah barang dan jasa yang ditawarkan dalam berbagai kemungkinan harga yang berlaku di pasar dalam satu periode tertentu.[185]

Jika dikaitkan dengan data temuan di lapangan menunjukkan bahwa dalam hal ini meningkatnya permintaan beras organik oleh pembeli atau pelanggan merupakan salah satu faktor adalah murahnya harga beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah serta banyaknya berbagai macam varian beras organik yang ada di UD. Gapoktan Al-Barakah.

Dalam penyampaian informasi yang diberikan oleh Bapak Farisi selaku Manajemen Pemasaran di perusahaan UD. Gapoktan Al-Barakah mengatakan tidak menyanggupi

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[184] Dina Marista, " Analisis Persaingan Usaha di Pasar Kenali Kecamatan Belalau Kabupaten Lampung Barat Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam", (Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018), ii.

[185] Rohmana Eeng, Ahman, *Teori Ekonomi Mikro* (Bandung: Universitas Pendidikan Indonesia, 2009), 98-99

permintaan dari pembeli dikarenakan memiliki keterbatasan bahan produksi.

Sedangkan dalam penyampaian informasi yang disampaikan oleh Bapak Mulyono selaku Ketua Pengelola beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah bahwa perusahaan menerima pesanan dalam jumlah banyak dan di batasi sampai 20 ton namun harus dengan menunggu dan harus sabar mengingat semua itu butuh waktu dan proses.

Hasil penelitian ini berbeda dengan hasil penelitian oleh Indriyani Ayu Ningsih dari Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan, yang mana pada temuan hasil penelitian menemukan, bahwa tingkat daya saingnya sedang, karena faktor yang mempengaruhi daya saing adalah biaya produksi, kondisi permintaan, industri terkait dan pendukung serta peran pemerintah dan lain-lain. Terlebih saat bulan Muharrom dikarenakan permintaan kembang tahu di pasaran sedikit berkurang.[186] Jika di temuan peneliti mengalami peningkatan permintaan karena baik dari biaya produksi, sampai pada peran pemerintah sangat mendukung terkait adanya industri tersebut sehingga mengalami meningkatnya permintaan. Baik dari nasional maunpun global.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[186] Indriani Ayu Ningsih, " Analisis Daya saing Kembang Tahu di Desa Padang Brahrang Kecamatan Selesai Kabupaten Langkat", (Skripsi, Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara Medan, 2019), i.

3) Struktur pasar

Struktur pasar adalah keadaan pasar yang memberikan petunjuk tentang aspek-aspek yang memiliki pengaruh penting terhadap perilaku usaha dan kinerja pasar, antara lain jumlah pasar dan pembeli, hambatan masuk dan keluar pasar, keragaman produk, sistem distribusi dan penguasaan pasar.[187]

Jika dikaitkan dengan temuan di lapangan menunjukkan dalam hal ini, struktur pasar di UD. Gapoktan Al-Barakah adalah struktur pasar tidak sempurna. Menurut informan perusahaan UD. Gapoktan Al-Barakah tidak menguasai dala harga yang artinya pihak UD. Gapoktan menjual beras kepada pembeli dan konsumen dengan harga 18.000 per 1 kilo, kemudian dari pembeli dan pelanggan tersebut jika menjual kembali maka memiliki kebebasan terhadap harga beras tersebut. Serta perusahaan beras organik UD. Gapoktan Al-Barakah tidak dapat mengetahui secara langsung pelanggan dari luar negeri dikarenakan pihak UD. Gapoktan Al-Barakah mengalami kesulitan terhadap kegiatan ekspor tersebut, sehingga mengharuskan mengirim melalui pihak ke dua yaitu PT. Aksara Kencana Putra yang berada di Jakarta Selatan.

Hasil penelitian berbeda dengan dengan penelitian yang dilakukan oleh Dina Marista dari Universitas Islma Negeri

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[187] Adisty Rizkyanti, "Analisis Struktur Pasar Industri dan Barang Karet Periode Tahun 2009", *Jurnal Media Ekonomi*, Vol.18, No.2 (2011), 6.

Raden Intang Lampung, yang mana pada struktur persaingan pasar tersebut adalah struktur persaingan pasar sempurna dikarenakan persiangan tersebut menggunakan perspektif Islam.[188] Jika di temuan peneliti menggunakan perspektif *Diamond Porter* di mana harga ditentukan oleh perusahaan.

4) Strategi pasar

Strategi pasar adalah rencana yang dibuat oleh perusahaan untuk menentukan bagaimana dapat meningkatkan volume penjualan produknya dan dapat memenuhi serta memberikan kepuasan akan permintaan konsumen.[189]

Jika dikaitkan dengan data temuan di lapangan yaitu bahwa strategi pasar yang digunakan oleh UD. Gapoktan Al-Barakah adalah dengan menguatkan pada harga, karena harga yang murah akan menarik pembeli dan pelanggan harga beras organik tersebut adalah 18.000 per 1kg.

Informan juga mengatakan bahwa strategi lainnya adalah dengan bekerja sama dengan petani organik dengan membeli pupuk dan gabah sehingga perusahaan tidak perlu khawatir terhadap keorganikan bahan baku tersebut.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[188] Dina Marista, " Analisis Persaingan Usaha di Pasar Kenali Kecamatan Belalau Kabupaten Lampung Barat Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam", (Skripsi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2018), ii.

[189] Willy Pratama Widharta, Sugiono Sugiharto, "Penyusunan Strategi dan Sistem Penjualan Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Toko Damai", *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*, Vol.2, No.1 (2013), 1-15.

Menurut informan juga mengatakan bahwa dengan memilih lokasi yang strategis sehingga lokasi sangat gampang ditemukan. Dan perusahaan juga menggunakan sosial media sebagai strategi mereka untuk meningkatkan pembelian seperti Shoppe, Lazada dan lain-lainnya. Serta memperbanyak diskon ketika pembelian organik yang banyak.

Hasil penelitian ini adalah sama dengan penelitian dengan penelitian yang dilakukan oleh Ita Hayati Febriyanti dari Universitas Sunan ampel Surabaya. Bahwa untuk persaingan usaha yang terjadi di pasar Kapasan dilihat dari segi harga, kualitas dan kepuasan pelayanan.

Hasil penelitian ini sama dengan penelitian Gema Setya Anggara Putra dari PPM School Of Manajemen Jakarta, bahwa strategi yang digunakan adalah dengan mempertahankan harga dan kualitas produk serta banyaknya varian, menjalin kerjasama yang saling menguntungkan untuk memperluas wilayah pemasaran, serta mengubah desain kemasan agar lebih menarik konsumen dan memanfatakan perkembangan teknologi sebagai sarana promosi.[190]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

[190] Gema Setya Anggara Putra, "Strategi Mningkatkan Daya Saing Industri Kreatif Indonesia: Studi Kasus Pengembangan Klaster Industri Alas Kaki Kecamatan Tamansari, Bogor", *Jurnal ULTIMA Management.* Vol. 10, No.2 (2018), 97.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian ini dan pembahasan yang telah diuraikan, maka kesimpulan yang di dapat dengan hasil penelitian sebagai berikut:

1. **Persaingan usaha beras organik UD. Gapoktan Al-Barokah di Desa Lombok Kulon**

   Persaingan usaha yang berada di UD. Gapoktan Al-Barakah tidak terlalu ada kendala. Namun cukup tinggi ketika bersaing dengan beras konvensional, karena sebagian masih belum memahami terkait beras organik. Di samping itu persaingan beras organik dengan beras konvensional tidak mengurangi akan tingkat permintaan dari konsumen karena beras organik akan tetap dicari karena mengingat banyaknya khasiat yang dimiliki oleh beras organik tersebut. Persaingan usaha beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah adalah bersaing dengan harga, kualitas, banyaknya varian.

2. **Analisis Diamond Porter pada persaingan usaha beras organik UD. Gapoktan Al-Barokah di Desa Lombok Kulon**

   Hasil analisis *Diamond Porter* terkait persaingan usaha beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah adalah menyatakan bahwa UD. Gapoktan Al-Barakah memiliki daya saing yang unggul sehingga memiliki potensi yang sangat beras untuk perkembangan industri beras organik tersebut. namun industri beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah hanya

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

mampu unggul di beberapa faktor saja yaitu faktor input yang terdiri dari faktor bahan baku. Modal, tenaga kerja, faktor teknologi dan SDA. Kondisi permintaan terdiri dari pembeli lokal dan pembeli global, industri terkait dan pendukung, sedangkan faktor yang lainnya menjadi keunggulan di perusahaan yang lain.

B. SARAN

1. **Bagi UD. Gapoktan AL-Barakah**

   Dalam proses persaingan usaha sebaiknya mengekspor langsung beras organik, dikarenakan dapat merubah menjadi perusahaan UD. Gapoktan Al-Barokah yang lebih besar dan bisa lebih dikenal di berbagai negara.

2. **Bagi Peneliti Selanjutnya**

   Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dalam penelitiannya bisa lebih memperdalam lagi pembahasan serta mempelajari dengan benar mengenai persaingan usaha agar mendapat pengetahuan yang lebih luas lagi

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR PUSTAKA

Adhiwarman A. Karim. 2001. *Ekonomi Islam; suatu Kajian Kontemporer*. Jakarta: Salemba Empat.

Asri Amalia. 2020. Analisis *Persaingan Usaha Warung Kopi di Kecamatan Prambon Kabupaten Sidoarjo Dalam Perspektif Monopolistik*. Universitas Islam Negeri Sunan Ampel.

Abdul Halim. 2005. Analisis *Investasi*. Jakarta: Salemba Empat.

Astuti Renny. 2019. *Peranan Teknologi Dalam Produksi Genteng Perspektif Ekonomi Islam*. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Metro.

Andi FahmiLubis. 2017. *Hukum Persaingan Usaha*. Jakarta : KKPU, 2017.

Buchari Alma. 2004. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa* . Bandung: CV. Alfabeta.

Bodie. 2008. *Investment Investasi*. Jakarta: Salemba Empat

Cahyani Ilma. 2019. *Analisis Daya Saing Usaha Tani Padi di Kecamatan Maritengngae Kabupaten Sindenreng Rappang*. Universitas Mauhammadiyah Makasar.

Dina Marista. 2018. *Analisis Persaingan Usaha di Pasar Kenali Kecamatan Belalau Kabupaten Lampung Barat Ditinjau Dari Perspektif Etika Bisnis Islam*. Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.

David F R. 2016. *Manajemen Strategi Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing-Konsep*. Jakarta: Salemba Empat.

Fefi Diniyanti Shalihah. 2019. *Analisis Persaingan Usaha Antara Warung Kopi Modern versus Warung Kopi Tradisional di Kabupaten Tulungagung*. Institut agama Islam Negeri Tulungagung

Fatah Syukur NC. 2008. *Teknologi Pendidikan*. Semarang: Rasai Media Group.

Gema Setya anggara Putra. 2018. *Strategi Meningkatkan Daya Saing Industri Kreatif Indonesia: Studi Kasus Pengembangan Klaster Industri Alas Kaki Kecamatan Tamansari, Bogor*. *Jurnal ULTIMA Management*.

Hill Paul Ronal, L Robert Nydick. 1992. *Using the Analitic Hierarchy Process to Structure the Supplier selection procedur*. Internasional Journal of Purcasing And Material Manajemen.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Indriani Ayu Ningsih. 2019. *Analisis Daya Saing Kembang Tahu di Desa Padang Brahrang Kecamatan Selesai Kabupaten Langkat*. Universitas Muhammadiyah Sumatra Utara Medan.

Ita Hayati Febriyanti. 2020. *Analisis Persaingan Usaha Pedagang Grosir Pakaian di Pasar Kapasan Surabaya Dalam Perspektif Etika Jual Beli Islam.* Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.

Johan Arifin. 2009. *Etika Bisnis Islami*. Semarang: Walisongo Press; Cetakan 1.

Khodijah Nur Hanifa. 2019. *Strategi Perkembangan Usaha Beras Murni Organik.* Universitas Islam Indonesia Yogyakarta.

Lukman Syamsuddin. 2016. *Manajemen Keuangan* Perusahaan. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

M. Syafi'i Antonio. *2001. Bank Syariah dan Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insai Press.

Mudjarot Kuncoro. 2005. *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan*. Jakarta: Erlangga.

Mhd Rizka Bella. 2021. *Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing Produk UMKM di Desa Sei Jenggi Kecamatan Perbaungan Serdang Bedagai*. Jurnal Akrab JUARA.

Mulyadi. 2005. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: YKPN Edisi Kelima.

Marwan Mas. 2018. *Hukum Konstitusi dan Kelembagaan Negara*. Depok: PT Raja Grafindo Persada.

Manurung Rahardja. 2008. *Pengantar Ilmu Ekonomi (Mikroekonomi & Makroekonomi)*. Jakarta : Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Edisi Ketiga.

Mudrajad Kuncoro. 2005. *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif.* Jakarta: Erlangga.

Nurhayati Yayat, H.Acep Komara. 2013. *Pengaruh Pasokan Bahan Baku Terhadap Prosez.*

Nasution Refvanda Tantri Nesya. 2013. *Analisis Kajian Penerapan Teknologi Pertanian Organik Pada Usaha Tani Padi di Desa Rowosari Kecamatan Sumberjambe Kabupaten Jember.* Jurnal Ekonmi Pertanian dan Agribisnis (Jepa).

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Pujawaan I,N. 2005. *Supply Chain Manajemen*. Jakarta: Guna Widya.

Priastuti Dila. t, th. *Analisis Strategi Peningkatan Daya Saing sayuran Organik*. Institut Pertanian Bogor Kampus Darmaga Bogor.

Putri Wita Stefhani. 2019. *Persaingan Usaha Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pedagang Sayur Keliling dan Warung Sayur di Desa Banjarrejo Kecamatan Batanghari Kabupaten Lampung Timur*). Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Metro.

Rohmana Eeng, Ahman. *2009. Teori EkonomiMikro*. Bandung Universitas *Pendidikan* Indonesia.

Sucisdi *Yusiana*. 2013. Pemilihan dan Evaluasi Pemasok Pada P.T.New Hope Jawa Timur Dengan Menggunakan Metode Fuzzy Analytic Hierarchy Process. Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika. *Jurnal Ilmiah* Mahasiswa Universitas Surabaya.

Sulistiani Aditya Pratama. 2020. *Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Daya Saing UMKM*. Jurnal Pemasaran Kompetitif.

Sari *Juliasti*. 2009. *Cerdas Mendapatkan dan Mengelola Modal Usaha*. Jakarta: PT Persero.

Simanjuntak. 2001. *Pengantar Ekonomi Sumber Daya Manusia*. Jakarta: LPFE UI.

Syamsuddin Lukman. 2003. *Dasar-dasar Manajemen Produksi dan Operasi*. Jakarta: Salemba Empat.

Widiarto Aero. 2017. *Analisis Keberlanjutan Praktik Pertanian Organik di Kalangan Petani*. Jurnal Transdisiplin Sosiologi, Komunikasi, dan Ekologi Manusia.

Yasin Maskoeri. *1986. Ilmu alamiah Dasar*. Jakarta: PT Radja Drafindo Persada.

Internet:

Berempat News, Maret 2019, "Perusahaan Jepang Pasarkan Beras Asingdi Indonesia" https://berempat.com/bisnis/5454/wah-perusahaan-jepang-bakal-pasarkan-beras-asing-di-indonesia-harganya/

Kiprah Daerah, November 2014, "Bondowoso Kembangkan Organik" http://kominfo.jatimprov.go.id/read/kiprah-daerah/1214

Maria Angelica Crhistasari, Januari 2022 "Hubungan Perkembangan Teknologi Dengan Peluang Bisnis" https://onlinelearning.uhamka.ac.id/mod/forum/discuss.php?d=131922

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Pertiwi N.A, Oktober 2021 "Desa Wisata Organik di Bondowoso Seras Kembali ke Alam" https://klikbondowoso.pikiran-rakyat.com/jelajah/pr-1882720646/desa-wisata-organik-di-bondowoso-serasa-kembali-ke-alam

UMUM , April 2018, "Beras Organik Siap Bersaing di Pasar Dunia"http://kominfo.jatimprov.go.id/read/umum/beras-organik-bondowoso-siap-bersaing-di-pasar-dunia

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Lampiran 1

MATRIK PENELITIAN

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
Analisis Diamnod Porter Pada Persaingan Usaha Beras Organik Di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso	Analisis Diamond Porter	Faktor Input	1. Faktor bahan baku 2. Modal 3. Tenaga kerja 4. Faktor teknologi 5. SDA	1. Informan a. Pengelola Desa Wisata Lombok Kulon b. Masyarakat Desa Lombok Kulon c. Kepala Desa Lombok Kulon	1. Jenis Penelitian: Deskriptif 2. Pendekatan penelitian: Kualitatif 4. Lokasi Penelitian: Desa Lombok Kulon, Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso 5. Teknik Penentuan Subyek Penelitian: Penelitian Purposive 6. Teknik Pengumpulan Data: a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 7. Teknik Analisis Data: Deskriptif 8. Keabsahan Data: a. Tringulasi sumber b. Tringulasi teknil c. Tringuulasi waktu	1. Bagaimana persaingan usaha beras organik di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso ? 2. Bagaimana analisis Diamond Porter pada persaingan Usaha Beras
		Kondisi Permintaan	1. Pembeli lokal 2. Pembeli global/internasional			
		Industri Terkait dan Pendukung	1. Industri pendukung 2. Industri terkait 3. Peranan pemerintah			

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

		Persaingan, kondisi pasar, Struktur, dan Strategi Pasar	1. Persaingan pasar 2. Kondisi pasar 3. Struktur pasar 4. Strategi pasar			Organik di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso?
	Persaingan Usaha	Persaingan Usaha	1. Produk baru 2. Produk pengganti 3. Pembeli 4. Pemasok			

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Lampiran 2

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama	: Widiya Suryaningsih
NIM	: E20182255
Jurusan/Program Studi	: Ekonomi Syariah/Ekonomi dan Bisnis Islam
Tempat, Tanggal Lahir	: Bondowoso, 28 Agustus 1999
Alamat	: Dusun Pasar RT.02 RW.01 Desa Lombok Kulon, Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul **"Bagaimana Analisis Diamnod Porter Pada Persaingan Usaha Beras Organik UD. Gapoktan Al-Barokah di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso"** adalah benar-benar karya asli saya, kecuali bagian-bagian yang dirujuk sumbernya. Apabila terjadi kesalahan didalamnya, maka sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat ini saya buat dengan sungguh-sungguh.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Jember, 30 September 2022
Yang menyatakan

Widiya Suryaningsih
NIM. E20182255

Lampiran 3

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: http//uinkhas.ac.id

Nomor : B-1063/Un.22/7.a/PP.00.09/10/2021 03 Oktober 2021
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Hal : **Permohonan Ijin Penelitian**

Yth. Kepala UD. Gapoktan Al-Barakah
Jl. Pakisan, Desa Lombok Kulon, Kecamatan. Wonosari, Kabupaten Bondowoso

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diijinkan mahasiswa berikut :

Nama	:	Widiya Suryaningsih
NIM	:	E20182255
Semester	:	VII (Tujuh)
Jurusan	:	Ekonomi Islam
Prodi	:	Ekonomi Syariah

Untuk mengadakan Penelitian/Riset mengenai Analisis Diamond Porter Pada Persaingan Usaha Beras Organik Di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

a.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,

Nurul Widyawati Islami Rahayu

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Lampiran 4

GABUNGAN KELOMPOK TANI AL-BAROKAH
DESA LOMBOK KULON WONOSARI KAB. BONDOWOSO
Jl. Trunojoyo, Desa Lombok Kulon RT/RW 10/03 Kec. Wonosari, Kab. Bondowoso

SURAT KETERANGAN
Nomor : 0451/ABR/XI/2022

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Mulyono
Jabatan : Ketua Gapoktan Al-Barokah
Alamat : Dusun Krajan II RT/RW 10/03 Desa Lombok Kulon Kec. Wonosari Kab. Bondowoso

Dengan ini menerangkah bahwa :

Nama : Widiya Suryaningsih
Nim : E20182255
Prodi : Ekonomi Syariah
Universitas : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Judul Penelitian : Analisis Diamond Porter Pada Persaingan Usaha Beras Organik di Desa Lombok Kulon, Kecamatan Wonosari, Kabupaten Bondowoso, Provinsi Jawa Timur

Mahasiswa dengan data tersebut telah benar-benar melaksanakan penelitian dan pengambilan data di Gapoktan Al-Barokah Desa Lombok Kulon, Kecamatan Wonosari, Kabupaten Bondowoso.

Demikian surat pernyataan ini kami buat agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Bondowoso, 15 November 2022

KETUA
GAPOKTAN AL-BAROKAH

GAPOKTAN AL-BAROKAH BONDOWOSO

MULYONO

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Lampiran 5

PEDOMAN WAWANCARA

A. Identitas Informan

Nama : Widiya Suryaningsih

Umur : 23 Tahun

Jenis kelamin : Perempuan

Pekerjaan : Mahasiswa

B. Pertanyaan

1. **Fokus : Bagaimana Persaingan Usaha Beras Organik UD. Gapoktan Al-Barokah Di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso:**

   a. Bagaimana kondisi persaingan usaha beras organik UD. Gapoktan Al-barakah ?

   b. Bagaimana sistem pelayanan yang diberikan oleh UD. Gapoktan Al Barakah?

   c. Jika muncul pesaing baru dengan jenis produk yang sama di Kabupaten Bondowoso, apa yang akan dilakukan oleh UD. Gapoktan Al- Barakah?

2. **Fokus : Bagaimana Analisis Diamond Porter Pada Persaingan Usaha Beras Organik UD. Gapoktan Al-Barakah Di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso:**

   1) Faktor input

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

a. Bagaimana keadaan dari Sumber Daya Alam yang ada di Desa Lombok Kulon khususnya Sumber Daya Alam yang menyangkut pada industri beras organik ini?

b. Apa saja bahan baku beras organik, berapa harga bahan baku tersebut?

c. Berapa jumlah karyawan di perusahaan tersebut, bagaimana cara perekrutannya?

d. Apakah faktor teknologi sangat berpengaruh terhadap produksi beras tersebut?

e. Berapa modal awal perusahaan tersebut dalam memproduksi beras organik?

2) Kondisi permintaan

a. Bagaimana respon pasar terhadap produk saat ini? Apakah dari awal berdiri sampai saat ini permintaan pasar selalu stabil, mengalami peningkatan atau penurunan?

b. Bagaimana peran pemerintah serta tanggapan terkait usaha UD. Gapoktan Al Barakah?

c. Apakah ada pesaing utama dari UD. Gapoktan Al Barakah?

d. Apakah jalur distributor yang dimiliki oleh UD. Gapoktan Al Barakah sudah efektif dan efisien bagi perusahaan?

e. Bagaimana faktor produksi atau input yang dimiliki oleh UD. Gapoktan Al Barakah?

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

f. Bagaimana kondisi permintaan terkait pelanggan lokal maupun global di UD. Gapoktan Al-Barakah?

g. Bagaimana standar komunikasi dengan pelanggan yang ada di UD. Gapoktan Al-Barakah?

h. Apakah ada kendala yang dialami UD. Gapoktan Al-Barakah dalam usaha ini?

i. Apakah ada produk unggulan dalam UD. Gapoktan Al-Barakah?

j. Bagaimana usaha yang dilakukan oleh UD. Gapoktan Al-Barakah dalam menjalin komunikasi yang baik dengan konsumen

3) Industri terkait dan pendukung

a. Bagaimana industri terkait dan pendukung di perusahaan tersebut

b. Apa saja industri terkait dan pendukung di perusahaan tersebut

c. Bagaimana peran pemerintah dalam industri beras organik tersebut

d. Bagaimana cara menanggapi akan hal penawaran pak jika keseluruhan jumlah barang yang ditawarkan sama dalam harga yang berlaku. Bagaimana itu pak?

e. Begitu pun dengan hal penawaran pak bagaimana?

4) Persaingan pasar, kondisi pasar, struktur pasar, strategi pasar

a. Bagaimana pengambilan harga dalam persaingan ini

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

b. Apakah ada kendala dalam ekspor impornya pak atau bagaimana pak atau ada kendala terkait hal ini
c. Berbicara tentang struktur pasar ini pak, dari harganya ini pak, harga produk ini apakah ditentukan oleh pasar melalui jumlah permintaan dan penawaran. Atau harga tersebut di tentukan langsung oleh penjual itu sendiri. ?
d. Bagaimana strategi pasar yang sudah dimiliki atau di jalani oleh perusahaan ini pak? Dan dampak dari hasil strategi penjualan untuk perusahaan ini bagaimana pak?
e. Apakah sudah memanfaatkan teknologi untuk strategi penjualan ini pak?
f. Sealam ini apakah masih ada kendala dalam menjalankan bisnis ini pak?
g. Bagaimana cara mempertahankan keunggulan yang dimilik oleh perusahaan ini pak?
h. Bagaimana jika ada produk yang sama dengan produk ini?

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Lampiran 6

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

Nama : Widiya Suryaningsih

NIM : E20182255

Program studi : Ekonomi Syariah

Judul : Analisis Diamond Porter Pada Persaingan Usaha Beras Organik di Desa Lombok Kulon Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso

Lokasi : Desa Lombok Kulon, Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso, Provinsi Jawa Timur

No.	Tanggal Kegiatan	Jenis Kegiatan	Informan	Paraf
1.	21 September 2021	Melakukan observasi pra penelitian dan wawancara dengan Bapak Farisi	Karyawan	
2.	3 Oktober 2021	Menyerahkan surat izin penelitian sekaligus observasi letak obyek penelitian	Ketua pengelola beras organik	
3.	6 Juni 2022	Wawancara Bapak Farisi selaku manajemen pemasaran di UD. Gapoktan Al-Barakah perihal persaingan usaha faktor input, kondisi permintaan, industri terkait dan penghubung, persaingan pasar, struktur pasar, strategi pasar, kondisi pasar.	Karyawan	
4.	8 Juni 2022	Wawancara Bapak Mulyono selaku ketua pengelola beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah perihal faktor input, kondisi permintaan, industri terkait dan penghubung, persaingan pasar, struktur pasar, strategi	Ketua Pengelola beras organik	

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

		pasar kondisi pasar		
5.	Juni 2022	Wawancara Bapak Jojon selaku unit produksi beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah perihal persaingan usaha beras organik, faktor input, kondisi permintaan, industri terkait dan penghubung, persaingan pasar, struktur pasar, strategi pasar kondisi pasar	Karyawan	
6.	28 Juni 2022	Wawancara Bapak Rafi selaku manajemen produksi di UD. Gapoktan Al-Barakah perihal persaingan usaha beras organik, faktor input, kondisi permintaan, industri terkait dan penghubung, persaingan pasar, struktur pasar, strategi pasar kondisi pasar	Karyawan	
7.	02 Juli 2022	Wawancara Bapak Abdul Basir selaku pengiriman dan keamanan di UD. Gapoktan Al-Barakah perihal persaingan usaha beras organik, faktor input, kondisi permintaan, industri terkait dan penghubung, persaingan pasar, struktur pasar, strategi pasar kondisi pasar	Karyawan	
	10 Agustus 2022	Wawancara Nurkiyah selaku administrasi UD. Gapoktan Al-Barakah perihal persaingan usaha beras organik, faktor input, kondisi permintaan, industri terkait dan penghubung,	Karyawan	

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

		persaingan pasar, struktur pasar, strategi pasar kondisi pasar		

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Lampiran 7

Dokumentasi Penelitian

Wawancara dengan Bapak Abdul Basir di UD. Gapoktan Al-Barakah

Proses pemasangan stiker beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Wawancara dengan Ibu Khodaifah selaku istri dari Bapak Mulyono

Wawancara dengan Bapak Abdul Basir d UD. Gapoktan Al-Barakah

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Wawancara dengan Bapak Rafi di UD. Gapoktan Al-Barakah

Wawancara dengan Bapak Jojon di UD. Gapoktan Al-Barakah

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Wawancaa dengan Ibu Makkiyah di UD. Gapoktan Al-Barakah

Proses pengemasan beras organik di UD. Gapoktan Al-Barakah

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Wawancara dengan Bapak Farisi di UD. Gapoktan Al-Barakah

Wawancara dengan Bapak Mulyono di UD. Gapoktan Al-Barakah

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Lampiran 8

SURAT KETERANGAN

Kami yang bertandatangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Widiya Suryaningsih

NIM : E20182255

Semester : 9 (Sembilan)

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai bimbingan. Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan diri untuk mengikuti Ujian Skripsi.

Jember, 14 Desember 2022
Koordinator Prodi. Ekonomi Syariah,

Dr. M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I
NIP. 19760812 200801 1 015

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Lampiran 9

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: http//uinkhas.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI
Nomor : B-23.ES/Un.22/7.d/PP.00.9/12/2022

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama	:	Widiya Suryaningsih
NIM	:	E20182255
Program Studi	:	Ekonomi Syariah
Judul	:	Analisis Diamond Porter Pada Persaingan Usaha Beras Organik Di Desa Lombok Kulon, Kecamatan Wonosari Kabupaten Bondowoso

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan aplikasi Turnitin, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada aplikasi Turnitin kurang atau sama dengan 30%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 14 Desember 2022
An. Dekan
Kepala Bagian Akademik
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Syahrul Mulyadi

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Lampiran 10

BIODATA PENULIS

1. **Profil Pribadi**

Nama	: Widiya Suryaningsih
Jenis Kelamin	: Perempuan
Tempat/Tanggal Lahir	: Bondowoso, 28 Agustus 1999
Agama	: Islam
Kewarganegaraan	: Indonesia
Alamat	: Dusun Pasar, RT 001/ RW 002, Lombok Kulon, Wonosari, Bondowoso, Jawa Timur
Universitas	: Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siqqid Jember
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan/Angkatan	: Ekonomi Islam, 2018

2. **Riwayat Pendidikan**

UIN KHAS Jember	: Tahun 2018-2022
MAN Bondowoso	: Tahun 2015-2018
MTS Lombok Kulon	: Tahun 2012-2015
MI Darul Ulum	: Tahun 2006-2012

3. **Informasi Kontak**

No. HP	: 081556559796
Email	: widia785a@gmail.com
Instagram	: Widi_Mahetai_Litasya

4. **Motto Hidup**

"Kita dilahirkan untuk menjadi nyata bukan untuk menjadi sempurna"

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R