

Konsep Pemasaran Sektor Unggulan Kabupaten Pangkajene dan Kepulauan

Ghaziyah Ghandy Panessai¹, Yuniza Pridanti², Ahmad Aulia Bahrun Amieq³

^{1,3} Lab. Perencanaan dan Perancangan Kota, Departemen Perencanaan Wilayah Dan Kota, Fakultas Teknik, Universitas Hasanuddin.

² Lab. Perencanaan Perumahan dan Permukiman, Departemen Perencanaan Wilayah Dan Kota, Fakultas Teknik, Universitas Hasanuddin.
Korespondensi : ghaziyah@gmail.com

Abstrak

Potensi wilayah dapat dimanfaatkan bagi suatu wilayah untuk pembangunan sektor-sektor ekonomi yang diharapkan dapat meningkatkan produksi, memperluas kesempatan kerja dan kesempatan berusaha, serta dapat memberikan kontribusi dalam peningkatan kesejahteraan dan meningkatkan perekonomian daerah. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi potensi wilayah yang merupakan sektor unggulan di Kabupaten Pangkajene dan Kepulauan. Dengan menggunakan metode perhitungan *Location Quotient* (LQ) yang bertujuan untuk mengidentifikasi suatu komoditas unggulan, diperoleh hasil yaitu sektor industri pengolahan memiliki angka LQ tertinggi yaitu 3,68 berada pada status basis sehingga sektor ini dapat dikembangkan atau diekspor untuk meningkatkan perekonomian daerah. Pemasaran dilakukan pada sektor industri pengolahan yaitu komoditi bahan galian bukan logam yang telah diolah oleh pabrik PT Semen Tonasa sehingga dengan mengadopsi konsep pemasaran dilakukan dengan taktik bauran pemasaran digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan.

Kata-kunci : potensi wilayah, sektor unggulan, Location Quotient, pemasaran

Pendahuluan

Perencanaan ataupun pembangunan sektor-sektor ekonomi diharapkan dapat meningkatkan produksi, memperluas kesempatan kerja dan kesempatan berusaha, serta dapat memberikan kontribusi dalam peningkatan kesejahteraan dan meningkatkan perekonomian daerah. Daerah yang potensial untuk upaya peningkatan perekonomian salah satunya adalah Kabupaten Pangkajene Kepulauan di Provinsi Sulawesi Selatan yang dapat dilihat dari nilai surplusnya.

Kondisi perekonomian suatu daerah dapat tercermin dari total produksi barang dan jasa yang dihasilkan dari aktivitas ekonomi. Pada tahun 2010 nilai PDRB Kabupaten Pangkajene dan Kepulauan sebesar Rp. 8.652.628,48 dan dari tahun ke tahun terus meningkat hingga

pada tahun 2014 nilai PDRB Pangkajene dan Kepulauan sebesar Rp.12.391.765,34. Hal ini tentunya dapat dimanfaatkan dan direncanakan sebaik mungkin agar dapat dipasarkan dengan tujuan meningkatkan perekonomian kabupaten.

Analisis LQ (*Location Quotient*) digunakan untuk mengetahui sejauh mana tingkat spesialisasi sektor-sektor ekonomi di suatu daerah atau sektor-sektor apa saja yang merupakan sektor basis atau leading sektor. Pada dasarnya teknik ini menyajikan perbandingan relatif antara kemampuan suatu sektor di daerah yang diselidiki dengan kemampuan sektor yang sama pada daerah yang menjadi acuan. Satuan yang digunakan sebagai ukuran untuk menghasilkan koefisien LQ tersebut nantinya dapat berupa jumlah tenaga kerja persektor ekonomi, jumlah

produksi atau satuan lain yang dapat digunakan sebagai kriteria. Sedangkan, konsep pemasaran menurut Kartajaya dan Yuswohadi (2005) menyebutkan secara umum memasarkan daerah berarti mendesain suatu daerah agar mampu memenuhi dan memuaskan keinginan dan ekspektasi target *marketnya*.

Penelitian ini bertujuan untuk menentukan konsep pemasaran yang dapat diterapkan dengan mengacu pada hasil dari analisis potensi *Location Quotient* berdasarkan PDRB yang dimiliki Kabupaten Pangkajenedan Kepulauan.

Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian deskriptif dengan pendekatan campuran antara kualitatif dan kuantitatif.

Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan cara atau teknik mengolah data kepustakaan atau data sekunder. Dari segi sumbernya, maka data yang relevan digunakan dalam penelitian yaitu data sekunder berupa publikasi Kabupaten Pang-kajenedan Kepulauan dalam Angka Tahun 2015, PDRB Kabupaten Pangkajenedan Kepulauan 2015.

Metode Analisis Data

Setiap objek yang hendak diteliti dibutuhkan teknik dan pendekatan atau paradigma tersendiri yang sesuai untuk menghasilkan output penelitian yang diharapkan. Teknik analisis yang digunakanya analisis LQ. Secara umum metode analisis LQ dapat diformulasikan sebagai berikut (Widodo, 2006).

$$LQ = (Vik/Vk) / (Vip/Vp)$$

Ket:

- Vik = Nilai output (PDRB) sektori daerah studi k (kabupaten/kotamislnya) dalam pembentukan Produk Domestik Regional Riil (PDRR) daerah studi k.
- Vk = Produk Domestik Regional Bruto total semua sector di daerah studi k.

- Vip = Nilai output (PDRB) sektori daerah referensi p (provinsi misalnya) dalam pembentukan PDRR daerah referensi p.
- Vp = Produk Domestik Regional Bruto total semua sector di daerah referensi.

$LQ < 1$: Non Basis

$LQ = 1$: Basis

$LQ > 1$: Basis

Hasil dan Pembahasan

A. Analisis LQ Kabupaten Pangkajenedan Kepulauan

Perhitungan LQ pada seluruh sektor di Kabupaten Pangkep berdasarkan nilai PDRB atas dasar harga konstan menurut lapangan usaha sehingga dapat teridentifikasi sektor yang memiliki posisi surplus di Kabupaten Pangkep.

Berdasarkan table perhitungan LQ (Tabel1), maka sektor basis di Kabupaten Pangkep adalah sektor pertambangan dan penggalian, sektor industri pengolahan, dan sektor transportasi dan pergudangan dengan nilai LQ tertinggi pada sektor industri pengolahan ($LQ=3,68$).

Terdapat berbagai jenis industri pengolahan yang dilakukan oleh Kabupaten Pangkep, jenis industri pengolahan yang memberi sumbangsiter besar pada kabupaten ini yaitu berasal dari industri barang galian bukan logam.

Bagian Timur Kabupaten Pangkep berupa daerah dataran tinggi dengan ketinggian 1.000 meter di atas permukaan laut merupakan hamparan batu cadas dan sebagian batu bara serta berbagai jenis batu marmer memiliki potensi pada industri pengolahan barang galian yang kemudian diolah menjadi semen. Seperti yang telah diketahui bahwa Kabupaten Pangkep merupakan lokasi pabrik Semen Tonasa yang merupakan produk semen terbesar di Indonesia Timur.

Tabel 1. Hasil Perhitungan LQ Kabupaten Pangkep

Lapangan Usaha	PDRB Pangkep	PDRB Sulawesi Selatan	LQ
Pertanian, Kehutanan dan Perikanan	1.859.978,62	51.084.080,00	0,6878
Pertambangan dan Penggalian	993.446,61	14.748.270,00	1,2725
Industri Pengolahan	6.522.200,66	33.432.890,00	3,6852

Lapangan Usaha	PDRB Pangkep	PDRB Sulawesi Selatan	LQ
Pengadaan Listrik dan Gas	8.656,94	221.160,00	0,7394
Pengadaan Air, Pengelolaan Sampah, Limbah dan Daur Ulang	4.746,44	301.830,00	0,2971
Bangunan	540.861,41	27.627.860,00	0,3698
Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi Mobil dan Sepeda Motor	667.434,88	32.363.410,00	0,3896
Transportasi & Pergudangan	503.837,75	8.641.470,00	1,1014
Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum	51.181,06	3.183.400,00	0,3037
Informasi dan Komunikasi	204.631,71	14.560.090,00	0,2655
Jasa Keuangan dan Asuransi	109.362,92	8.106.410,00	0,2548
Real Estate	191.656,91	8.564.510,00	0,4227
Jasa Perusahaan	706,28	1.000.750,00	0,0133
Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib	397.684,58	10.398.510,00	0,7224
Jasa Pendidikan	194.495,67	12.473.450,00	0,2946
Jasa Kesehatan & kegiatan Sosial	137.195,68	4.432.450,00	0,5847
Jasa Lainnya	3.687,22	2.943.170,00	0,0237

B. Konsep Pemasaran

Hasil Industri Pengolahan di Kabupaten Pangkajene dan Kepulauan yaitu pada komoditi bahan galian bukan logam diolah oleh pabrik PT Semen Tonasa yang telah memiliki brand dan telah memasarkan hasil olahannya ke seluruh Indonesia bahkan sampai ke luar Indonesia.

Taktik pemasaran yang dilakukan oleh PT Semen Tonasa yaitu menggunakan taktik bauran pemasaran yang digunakan oleh perusahaan untuk meningkatkan penjualan, dimana didalamnya terdiri dari : strategi produk yang dihasilkan, strategi harga yang bersaing, strategi promosi yang dilakukan serta strategi saluran distribusi yang digunakan.

1) Produk

Strategi produk yang dilakukan oleh PT. Semen Tonasa di Kabupaten Pangkep dalam pemasaran semen adalah menekankan pada mutu kualitas semen yang diproduksi. Sehingga dalam meningkatkan volume penjualan semen maka perusahaan menjual semen dengan

berbagai jenis ukuran yaitu ukuran 40 kg dan ukuran 50 kg.

2) Harga

Salah satu faktor yang menyebabkan adanya kenaikan harga yang disebabkan karena harga bahan baku naik dan selain itu tarif dasar listrik (TDL) mengalami kenaikan

3) Promosi

Strategi promosi yang dilakukan oleh PT. Semen Tonasa adalah promosi penjualan seperti pemberian potongan harga, dan pemberian bonus penjualan kepada distributor yang mencapai target. Selain itu perusahaan memberikan bantuan sponsor dalam pertandingan olah raga.

4) Saluran Distribusi

Saluran distribusi yang digunakan oleh PT. Semen Tonasa di Kabupaten Pangkep adalah dengan menggunakan saluran distribusi tidak langsung, yakni dari produsen ke distributor, pengecer hingga kepada konsumen.

Distribusi Semen Tonasa melalui 27 perusahaan swasta sebagai mediator bisnis penjualan yang mengeksport produksinya keseluruh wilayah di Indonesia Timur hingga pasar luar negeri (ekspor) seperti Kamboja, Filipina, Vietnam, dan beberapa negara tetap seperti Afrika, Bangladesh, Madagaskar, Malaysia, Singapura dan Timor-Timur. Konsep distribusi yang dilakukan oleh PT Semen Tonasa dimediasi oleh main distributor dan sub distributor sehingga proses distribusi dapat lebih terarah.

Main distributor terdiri dari rantai distribusi pertama yang akan menjadi penentu alur distribusi berikutnya. Main distributor terdapat di wilayah/kawasan dalam skala besar seperti pulau-pulau besar bagian Indonesia timur di dalam area pemasaran

Setelah melalui main distributor selanjutnya akan didistribusikan ke sub distributor yang merupakan bagian provinsi/ kota-kota besar di wilayah masing-masing.



Gambar 1. Peta Saluran Distribusi Domestik Semen Tonasa

Kesimpulan

Padabagian kesimpulan dituliskan temuan penelitian secara ringkas, tanpa tambahan intepretasi baru lagi. Pada bagian ini juga dapat dituliskan kebaruan penelitian, kelebihan dan kekurangan dari penelitian, serta rekomendasi untuk penelitian selanjutnya.

Daftar Pustaka

- Kertajaya, H. Dan Yuswohady (2005). *Attracting Tourists Investors*. Gramedia Pustaka Utama: Jakarta.
- Widodo, Tri. (2006). *Perencanaan Pembangunan: Aplikasi Komputer*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN