

**PENINGKATAN DAYA SAING PERTANIAN JERUK SIAM  
MADU DI KECAMATAN BUKIT KERMAN**

**SKRIPSI**



Di Susun Oleh:

**Sahrul Ramadan**  
**Nim:2110402054**

**MAHASISWA JURUSAN EKONOMI SYARI'AH FAKULTAS  
EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA  
ISLAM NEGERI(IAIN) KERINCI  
TAHUN 1446-H 2025-M**

**PENINGKATAN DAYA SAING PERTANIAN  
JERUK SIAM MADU DI KECAMATAN  
BUKIT KERMAN**

**SKRIPSI**

*Di Ajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat guna Meperoleh Gelar  
Sarjana Ekonomi (S.E)*

**OLEH:**

**SAHRUL RAMADAN**  
**NIM: 2110402054**

**JURUSAN EKONOMI SYARI'AH FAKULTAS EKONOMI  
DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM  
NEGERI (IAIN ) KERINCI  
2024-2025-M/1446-H**

Dafiar Syarif,M.E.sy.  
2025  
DOSEN IAIN KERINCI

Kerinci,

Kepadan Yth :  
Dekan Fakultas Ekomi dan  
Bisnis Islam IAIN  
KERINCI  
di-

Sungai Penuh

### NOTA DINAS

*Assalamu'alaikum, Wr. Wb,*

Dengan hormat,setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi **SAHRUL RAMADAN, NIM : 2110402054** yang berjudul **PENINGKATAN DAYA SAING PERTANIAN JERUK SIAM MADU DI KECAMATAN BUKIT KERMAN"** . Telah dapat diajukan untuk dimunaqasyahkan guna melengkapi tugas dan memenuhi syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada program studi Ekonomi Syari'ah pada Fakultras Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kerinci.Maka dengan ini kami ajukan skripsi ini,kiranya dapat diterima dengan baik.

Demikianlah,kami ucapkan terima kasih semoga bermanfaat bagi kepentingan agama,nusa dan bangsa.

*Wassalamualaikum, Wr, Wb.*

**Pembimbing**

**Dafiar Syarif, M.E.Sy**  
**NIP. 198908262020121002**



**KEMENTERIAN AGAMA RI  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) KERINCI**

Jln. Pelita IV Sungai Penuh

Telp. (0748) 21065

Fax. (0748) 44114

**P E N G E S A H A N**

Skripsi ini telah dimunaqasyahkan oleh sidang Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kerinci pada hari ..... Tanggal ..... dan telah diterima sebagai bagian dari syarat-syarat yang harus dipenuhi guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pad Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kerinci.

Sungai Penuh, April 2025

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KERINCI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**Ketua Sidang**

**Dafiar Syarif,M.E.E.Sy  
NIP. 19890826202012 1 002**

**Penguji I**

**Penguji II**

**Rian Rafiska,M.Kom  
NIP. 19940507201903 1 009**

**Wawan Novianto,MM.  
NIP. 19841110201903 1 008**

**Pembimbing**

**Dafiar Syarif,M.E.Sy  
NIP. 19890826202012 1 002**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Sahrul Ramadan  
NIM : 211040205  
Jurusan : Ekonomi Syari'ah  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Alamat : Muaro Lulo

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul  
**“Peningkatana Diaya Saing Pertanian Jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit  
Kerman”**. Adalah hasil penelitian/karya saya sendiri. Kecuali pendapat atau  
temuan orang lain yang terdapat dalam skripsi ini dikutip untuk dirujuk langsung  
berdasarkan sumbernya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan bersedia  
menerima sanksi sesuai aturan yang berlaku jika pernyataan ini tidak benar.

Muaro Lulo, April 2025  
Yang menyatakan,

**SAHRUL RAMADAN**  
**NIM. 2110402054**

## PERSEMBAHAN DAN MOTTO

### PERSEMBAHAN

*Skripsi ini saya persembahkan untuk;*

*Keluarga Tercinta.. Mama dan Abah tempat dimana segalanya berawal. Kali ini izinkan aku menuliskan kata-kata untuk kalian, untuk menjelaskan bentuk rasa syukur dan terimakasih kepada orang-orang yang telah dihadirkan Tuhan untuk melengkapi perjalanan dimasa perkuliahan. Mama dan Abah, aku sadar tidak ada kalimat yang cukup indah untuk menggambarkan segala kasih sayang dan pengorbananmu. Terimakasih telah memberikanku rasa nyaman dan pundak untuk bersandar. Dan kepada kekasih Tercinta "Andina" Yang selalu meimberi support system yang begitu berarti dalam tahap ini, terimakasih atas kebahagiaan yang selalu menyertai seiring jalan nya kehidupan ini.*

### Motto

وَقُلْ اَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللّٰهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ اِلَى  
عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾

"Bekerjalah kamu, maka Allah dan rasul Nya serta orang orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu dan kamu akan dikembalikan kepada Allah lalu diberitakan kepada-Nya apa yang telah kamu kerjakan." (QS At-Taubah: 105.)

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
KERINCI

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada tuhan Yang Maha Esa, karena dengan rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“PENINGKATAN DAYA SAING PERTANIAN JERUK SIAM MADU DI KECAMATAN BUKIT KERMAN”** Skripsi ini di susun sebagai bagian dari proses penyelesaian studi di program sarjana, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Kerinci.

Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk menganalisis kontribusi petani jeruk siam madu terhadap Peningkatan perekonomian masyarakat kecamatan Bukit Kerman, yang dikenal sebagai salah satu sentra penghasil jeruk siam madu dengan kualitas unggul. Melalui penelitian ini, diharapkan dapat memberikan gambaran yang lebih jelas bagaimana sektor pertanian, khususnya jeruk siam madu dapat memberi daya saing yang optimal agar meningkatkan pertumbuhan ekonomi yang baik bagi petani dan masyarakat setempat.

Peneliti menyadari dalam penyusunan proposal ini tidak akan berjalan lancar dan tidak akan selesai tepat waktu tanpa adanya dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini peneliti ingin mengucapkan terimakasih kepada:

- a. Bapak Dr. Jafar Ahmad, S.Ag., M.Si selaku Rektor IAIN Kerinci, serta Bapak Dr. Faizin, S.Ag., M.Ag selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Bapak Prof, Dr. Ahmad Jamin, M.Ag selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan

- Keuangan, dan Bapak Dr. Halil Khusairi, M.Ag selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
- b. Bapak Dr. Yuserizal Bustami, M.A selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kerinci, Ibu Dr. Zufriani, M. HI selaku Wakil Dekan I, Bapak Aridem Vintoni, M.Pd selaku Wakil Dekan II, dan Ibu Syamsarina, Lc, M.A.
  - c. Bapak Alek Wissalam Bustami, M.E. Sy selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syari'ah yang telah memberikan ilmu dan bantuannya selama ini.
  - d. Bapak Dafiari Syarif.M.E.E.Sy selaku Dosen pembimbing yang sangat banyak memberikan bantuan baik berupa waktu, saran, dukungan moril dan ilmu yang bermanfaat selama penulisan skripsi ini.
  - e. Ibu Suci Mahabbati, M.H.selaku penasehat akademik yang telah memberikan arahan dan masukan terkait perkuliahan.
  - f. Seluruh Dosen dan Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kerinci yang telah banyak membantu mendidik dan memberikan ilmu yang bermanfaat selama perkuliahan.
  - g. Kepada orang tua saya yang telah memberikan kasih sayang yang tak terhingga, tak lupa kepada keluarga tercinta selalu memberikan do'a, semangat, dukungan serta motivasi.
  - h. Teman-teman seperjuangan jurusan Ekonomi Syari'ah dan teman seperjuangan lainnya yang telah menemani masa-masa perkuliahan

Peneliti menyadari bahwa dalam penulisan proposal ini masih banyak sekali kekurangan, kesalahan serta keterbatasan. Oleh karena itu, peneliti sangat mengharapkan kritik, saran, pendapat atau pun tanggapan dari semua pihak yang bersifat membangun untuk kesempurnaan pengembangan skripsi ini kedepannya.

Semoga skripsi ini dapat memberikan kontribusi positif bagi pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang pertanian, serta memberikan manfaat bagi masyarakat di kecamatan Bukit Kerman dalam meningkatkan perekonomian mereka. Penulis berharap semoga penelitian ini dapat memberikan wawasan lebih mendalam tentang pentingnya sektor pertanian dalam mendukung perekonomian daerah dan memberi kontribusi bagi pembangunan yang berkelanjutan.

Sungai Penuh 4 Desember 2024

Penulis

**Sahrul Ramadan**  
**Nim.2120402054**

## ABSTRAK

### **Peningkatan Daya Saing Pertanian Jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis daya saing Jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman, Kabupaten Kerinci, Provinsi Jambi, dengan menitikberatkan pada aspek kondisi pemasaran, faktor-faktor penentu daya saing, strategi yang diterapkan oleh petani dan stakeholder, keterlibatan pemerintah, serta implikasi temuan terhadap peningkatan daya saing. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode deskriptif, melalui wawancara mendalam terhadap petani, tokoh masyarakat, dan pihak terkait lainnya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa daya saing Jeruk Siam Madu dipengaruhi oleh kualitas produk, harga jual, volume produksi, serta kapasitas inovasi dan adopsi teknologi oleh petani. Strategi tradisional masih mendominasi, meskipun mulai bermunculan inisiatif baru seperti promosi digital dan pembentukan koperasi. Dukungan pemerintah dinilai belum optimal karena masih bersifat sektoral dan belum sesuai kebutuhan lapangan. Analisis berdasarkan teori daya saing Porter dan pendekatan pembangunan pertanian partisipatif menunjukkan pentingnya kolaborasi antar pihak dalam membangun ekosistem agribisnis yang berdaya saing tinggi. Penelitian ini merekomendasikan penguatan kapasitas petani, peningkatan koordinasi antar lembaga, serta pengembangan strategi pemasaran berbasis teknologi dan inovasi produk.

**Kata Kunci:** Jeruk Siam Madu, daya saing, strategi pemasaran, agribisnis, petani, pemasaran digital.

## **ATBSTRACT**

### ***"Strengthening the Agricultural Competitiveness of Siam Madu Oranges in Bukit Kerman District"***

*This study aims to analyze the competitiveness of Siam Madu Oranges in Bukit Kerman District, Kerinci Regency, Jambi Province, with a focus on marketing conditions, competitive factors, farmer and stakeholder strategies, government involvement, and the implications for improving competitiveness. The research adopts a qualitative descriptive approach through in-depth interviews with farmers, community leaders, and related stakeholders. The findings reveal that competitiveness is influenced by product quality, selling price, production volume, innovation capacity, and the adoption of farming technologies. While traditional strategies still dominate, new initiatives such as digital marketing and cooperative formation have emerged, though their effectiveness depends on access to training and capital. Government support remains limited and often misaligned with the real needs in the field. Using Porter's theory of competitiveness and participatory agricultural development approaches, this study highlights the importance of multi-stakeholder collaboration in building a sustainable and competitive agribusiness ecosystem. Recommendations include strengthening farmer capacity, improving institutional coordination, and promoting innovation-driven marketing strategies.*

**Keywords:** *Siam Madu Oranges, competitiveness, marketing strategy, agribusiness, digital marketing, farmers.*

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>NOTA DINAS.....</b>	<b>ii</b>
<b>PENGESAHAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>PERSEMBAHAN DAN MOTTO.....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
2.1 Identifikasi Masalah .....	8
3.1 Batasan Masalah.....	8
4.1 Rumusan Masalah .....	9
5.1 Tujuan Penelitian.....	9
6.1 Manfaat Peneliti .....	10
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b>	
2.1 Konsep Daya Saing Produk Pertanian .....	11
2.1.1 Strategi Peningkatan Akses Pasar dan Daya Saing Jeruk Siam Madu .....	11
2.1.2 Konsep Pertanian Komoditas Jeruk.....	12
2.1.3 Faktor Pendukung dalam Budidaya Jeruk Siam Madu .....	12
2.1.4 Peran Komoditas Jeruk dalam Ekonomi Lokal .....	13
2.1.5 Tantangan dalam Budidaya Jeruk Siam Madu .....	13
2.3 Strategi Pemasaran Komoditas Pertanian .....	14
2.3.1 Definisi Strategi Pemasaran Komoditas Pertanian .....	14
2.3.2 Komponen Strategi Pemasaran Komoditas Pertanian .....	15
2.3.3 Strategi Pemasaran untuk Jeruk Siam Madu di kecamatan bukit kerman .....	15
2.3.4 Tantangan dalam Strategi Pemasaran Komoditas Pertanian .....	16
2.3.5 Implikasi Strategi Pemasaran terhadap Daya Saing .....	17
2.3.6 Relevansi dengan Penelitian .....	17
2.4 Akses Pasar dan Daya Saing Produk Pertanian .....	18
2.4.1 Definisi Akses Pasar dalam Pertanian .....	18

2.4.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Akses Pasar .....	18
2.4.3 Tantangan dalam Akses Pasar dan Daya Saing .....	17
2.5 Teknologi Pertanian Modern dalam Budidaya Jeruk SiamMadu .....	17
2.6 Konsep Kesejahteraan Petani .....	18
2.7 Teori Pengembangan Agribisnis .....	18
2.8 Penelitian Terdahulu .....	19
2.9 Kerangka Pemikiran Penelitian .....	20
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>21</b>
3.1 Jenis Penelitian .....	22
3.2 Pendekatan Penelitian .....	23
3.2 Ruang Lingkup Penelitian .....	23
3.3 Teknik Penentuan Informan .....	24
3.5 Teknik Penmgumpulan Data .....	29
3.3.1 Obsevasi .....	29
3.3.2 Wawancara .....	30
3.3.3 Dokumentasi .....	31
3.6 Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data .....	33
3.6.1 Triangulasi .....	32
3.6.2 Penggunaan Kriteria Keabsahan Data .....	32
3.6.3 Penggunaan Validasi Data .....	32
3.6.4 Penggunaan Data Analisis Deskriptif .....	33
3.6.5 Penggunaan Data yang Beragam .....	33
3.7 Teknik Analisis .....	33
3.7.1 Reduksi Data .....	33
3.7.2 Penyajian Data .....	34
3.7.3 Kesimpulan dan Verifikasi .....	34
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....	35
4.1.1 Profil Kecamatan Bukit Kerman .....	35
4.2 Hasil Wawancara dan Temuan Penelitian .....	36
4.2.1 Kondisi Pemasaran Jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman .....	38
4.2.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Rendahnya Daya Saing Jeruk Siam Madu .....	46
4.2.3 Strategi Peningkatan Daya Saing dan Akses Pasar Jeruk Siam madu .....	49
4.3 Pembahasan .....	53
4.3.1 Analisis Kondisi Pemasaran dan Akses Pasar Jeruk Siam Madu53	

4.3.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Daya Saing: Analisis Empiris .....	60
4.3.3 Strategi yang di terapkan Petani dan Stakeholder Lainnya .....	65
4.3.4 Keterlibatan Pemerintah dan Dukungan Lembaga.....	68
4.3.5 Implikasi Temuan Terhadap Upaya Peningkatan Daya Saing .....	70
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>72</b>
5.1 Kesimpulan .....	72
5.2 Saran.....	73
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>75</b>

#### DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....	18
Tabel 3.1 Informan.....	28

#### DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.9.1 Kerangka Konseptual .....	19
Gambar 4.2.1.1 Kondisi Produk Penjualan ke Pengepul .....	42
Gambar 4.2.1.2 Proses Penjualan ke Pengepul .....	43
Gambar 4.2.1.3 Kondisi Produk.....	49
Gambar 4.2.1.4 Perbedaan Kualitas Produk Pasca Penen .....	51
Gambar 4.2.1.5 Promosi.....	55



INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
KERINCI



INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
KERINCI

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Globalisasi telah membawa perubahan besar dalam berbagai sektor kehidupan, termasuk sektor pertanian. Di tengah kompetisi global yang semakin ketat, negara-negara produsen agrikultur harus mampu bersaing dalam hal kualitas, kuantitas, dan efisiensi produksi hasil pertanian (Smith, 2019). Salah satu tren global yang terus berkembang adalah permintaan terhadap buah-buahan segar berkualitas tinggi yang tidak hanya memenuhi kebutuhan domestik tetapi juga kebutuhan ekspor (Johnson, 2020). Laporan dari Food and Agriculture Organization (FAO, 2023) menyatakan bahwa pasar global untuk buah tropis diproyeksikan tumbuh sebesar 5% per tahun dalam dekade mendatang.

Pertanian merupakan sektor yang sangat penting dalam perekonomian global, tidak hanya sebagai penyedia kebutuhan pangan tetapi juga sebagai sumber pendapatan utama bagi jutaan keluarga di seluruh dunia. Di kutip dari (ficky, 2018) menjelaskan bahwa produksi dan konsumsi secara global akan melahirkan konsep yang mana pertanian global dapat bermanfaat keuntungan globalisasi di bidang pertanian untuk mengurangi masalah kemiskinan dan menjaga aspek keamanan pangan.

Secara nasional, Indonesia memiliki potensi besar dalam sektor pertanian buah-buahan. Kementerian Pertanian (2021) mencatat bahwa produksi buah-buahan tropis Indonesia meningkat secara signifikan dalam lima tahun terakhir. Jeruk merupakan salah satu komoditas buah yang memiliki kontribusi besar dalam perekonomian nasional, dengan permintaan yang terus meningkat baik di pasar lokal maupun internasional (Badan Pusat Statistik, 2021). Namun, daya saing jeruk lokal masih tertinggal dibandingkan produk impor, terutama dalam hal kualitas dan kontinuitas pasokan (Rahayu & Suryanto, 2022). Produksi jeruk nasional pada tahun 2022 tercatat mencapai 1,2 juta ton, tetapi lebih dari 15% kebutuhan jeruk dalam negeri masih dipenuhi melalui impor (Kementerian Pertanian, 2023).

Di Provinsi Jambi, sektor pertanian juga menjadi salah satu tulang punggung perekonomian masyarakat. Menurut Dinas Pertanian Provinsi Jambi (2023), salah satu komoditas unggulan daerah ini adalah jeruk Siam Madu. Jeruk ini memiliki rasa yang manis, tekstur yang lembut, serta aroma yang khas, sehingga memiliki potensi besar untuk dikembangkan sebagai produk unggulan daerah. Data menunjukkan bahwa produksi jeruk Siam Madu di Provinsi Jambi mencapai 10.000 ton pada tahun 2022, namun masih menghadapi tantangan dalam peningkatan kualitas dan daya saing produk (Dinas Pertanian Jambi, 2023). Potensi ekspor jeruk ini juga masih minim akibat keterbatasan akses pasar internasional dan rendahnya standarisasi produk (Hidayat & Pratama, 2023).

Jeruk merupakan salah satu komoditas hortikultura yang memiliki nilai ekonomi tinggi dan peran penting dalam sektor pertanian nasional maupun global. Menurut (Putra,2019), jeruk termasuk dalam genus Citrus yang memiliki berbagai varietas dengan karakteristik warna, rasa, serta aroma yang beragam. Salah satu varietas unggul adalah Jeruk Siam Madu yang terkenal dengan rasa manis, aroma khas, dan tekstur daging buah yang lembut.

FAO (2022) menyatakan bahwa jeruk merupakan salah satu komoditas hortikultura utama yang memiliki permintaan tinggi di pasar internasional. Jeruk tidak hanya menjadi sumber nutrisi yang penting tetapi juga berkontribusi dalam pertumbuhan ekonomi masyarakat pertanian.

Lebih spesifik lagi, di Kabupaten Kerinci, Kecamatan Bukit Kerman merupakan salah satu sentra produksi jeruk Siam Madu. Berdasarkan laporan dari Dinas Pertanian Kabupaten Kerinci (2023), Kecamatan Bukit Kerman menyumbang sekitar 30% dari total produksi jeruk Siam Madu di Kabupaten Kerinci, dengan produksi tahunan mencapai sekitar 3.000 ton. Namun, meskipun memiliki potensi yang besar, petani di wilayah ini masih menghadapi berbagai tantangan, seperti keterbatasan akses terhadap teknologi pertanian modern, rendahnya penerapan praktik pertanian berkelanjutan, dan minimnya strategi pemasaran yang efektif (Hidayat & Pratama, 2023). Selain itu, hasil survei menunjukkan bahwa sekitar 40% petani di Bukit Kerman belum

mendapatkan pelatihan terkait peningkatan kualitas dan teknik pengemasan yang sesuai dengan standar pasar (Susanti, 2022). Kondisi ini menyebabkan daya saing jeruk Siam Madu dari Kecamatan Bukit Kerman masih rendah dibandingkan dengan produk jeruk dari daerah lain maupun produk impor. Padahal, jika pengelolaan dan strategi pemasaran dapat ditingkatkan, jeruk Siam Madu memiliki potensi besar untuk mendukung peningkatan kesejahteraan petani dan perekonomian lokal.

Produksi jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman memiliki kekuatan (Strengths) berupa kualitas buah yang manis, beraroma khas, dan tekstur lembut, serta potensi produksi yang tinggi. Namun, terdapat kelemahan (Weaknesses) seperti rendahnya penerapan teknologi pertanian modern, kurangnya pelatihan petani, dan lemahnya strategi pemasaran. Di sisi peluang (Opportunities), terbuka peluang pasar domestik dan internasional yang semakin meningkat terhadap buah tropis, serta potensi pengembangan produk olahan jeruk melalui digitalisasi pemasaran dan kerja sama kemitraan. Sementara itu, ancaman (Threats) yang dihadapi meliputi persaingan dengan produk impor dan dari daerah lain, fluktuasi harga pasar, serta keterbatasan akses pasar akibat infrastruktur distribusi yang belum memadai. Maka, untuk meningkatkan daya saing jeruk Siam Madu, diperlukan strategi terpadu yang mengoptimalkan kekuatan dan peluang sambil meminimalkan kelemahan dan menghadapi ancaman secara adaptif.

Dikuti dari penelitian oleh Yuliana (2021) juga melakukan penelitian di Kabupaten Sumbawa yang berjudul peningkatan daya saing budidaya buah durian di kabupaten sumbawa dalam hal ini menunjukkan bahwa buah durian berpotensi besar untuk dipasarkan di luar daerah. Namun, tantangan yang dihadapi adalah terbatasnya akses ke pasar yang lebih luas dan kurangnya standar kualitas yang tinggi dalam pengemasan buah durian. Fenomena ini menunjukkan perlunya peningkatan kualitas buah durian melalui pengelolaan pasca-panen yang lebih baik, serta pemanfaatan teknologi untuk membuka pasar lebih luas. Dalam penelitian ini, Yuliana (2021) mengusulkan agar petani durian di Sumbawa melakukan kerjasama dengan pihak ketiga, seperti pengepul dan distributor, serta memberikan pelatihan kepada petani tentang teknik pemilihan buah yang berkualitas dan cara pengemasan yang baik

Di Penelitian Oleh Mahendra (2020) meneliti tentang bagaimana daya saing dan akses pasar yang luas pada pertanian pisang di Kecamatan Jember, di mana buah pisang memiliki potensi besar untuk dikembangkan tetapi masih terhambat oleh masalah kualitas dan pemasaran. Mahendra mengidentifikasi bahwa meskipun ada banyak perkebunan pisang, kualitas pisang yang dihasilkan seringkali tidak memenuhi standar pasar karena kurangnya perhatian terhadap proses pasca-panen, serta pengemasan yang tidak memadai. Dalam penelitian oleh Mahendra (2020) menghasilkan yang mana petani pisang di Jember melakukan diversifikasi produk olahan pisang, seperti keripik pisang, untuk meningkatkan daya saing.

Selanjutnya demikian juga dengan penelitian oleh Rahmawati (2022) meneliti fenomena lokal di Kabupaten Probolinggo terkait dengan potensi besar buah nangka yang belum dimanfaatkan secara optimal. Fenomena ini menunjukkan bahwa meskipun banyak pohon nangka yang tumbuh subur di Probolinggo, kurangnya inovasi dalam produk olahan nangka dan ketidaktahuan pasar tentang potensi buah nangka menghambat daya saingnya. Rahmawati menyarankan agar petani nangka fokus pada pembuatan produk olahan nangka yang menarik, seperti dodol nangka atau keripik nangka, serta memperkenalkan nangka melalui branding yang lebih kuat. Rahmawati (2022) menekankan pentingnya strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan daya saing produk buah nangka.

Dikecamatan bukit kerman merupakan wilayah yang strategis di berbagai sektor pertanian dengan mayoritas penduduknya adalah petani sebagai sumber mata pencaharian mereka dengan bertani jeruk siam madu. Kecamatan bukit kerman memiliki potensi besar untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas jeruk siam madu agar dapat meminimalisir permasalahan yang terjadi sebagaimana kurangnya akses pasar yang lebih luas dan daya saing produksi dan distribusi yang masih tergolong lemah. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh tiga orang peneliti sebagaimana yang terlampir diatas maka dari itu permasalahannya dengan kondisi produksi jeruk siam madu di kecamatan bukit kerman sangat relevan. Kecamatan Bukit Kerman juga menghadapi tantangan serupa dalam hal kualitas dan distribusi. Kolaborasi dengan pihak terkait dapat

membantu meningkatkan daya saing jeruk Siam Madu di pasar yang lebih luas.

Penelitian yang dilakukan oleh Susanti (2022) menunjukkan bahwa peningkatan daya saing komoditas pertanian dapat secara langsung meningkatkan pendapatan petani dan kesejahteraan keluarga mereka. Sementara itu, studi lain dari Pratama (2023) menegaskan bahwa adopsi teknologi pertanian modern dapat meningkatkan produktivitas hingga 25% per tahun.

Jeruk Siam Madu memiliki karakteristik yang sangat bagus sebagaimana yang uraikan sebagai berikut : Mengandung kadar gula alami yang tinggi dibandingkan varietas jeruk lain. Memiliki aroma khas segar yang disukai konsumen. Tekstur daging buahnya lembut dengan sedikit biji. Warna Kulit Berwarna hijau kekuningan saat matang. Menurut (Hidayat, 2021), karakteristik unggul ini menjadikan Jeruk Siam Madu sebagai salah satu pilihan utama di pasar buah segar, baik untuk konsumsi langsung maupun sebagai bahan olahan.

Berdasarkan fenomena ini, penelitian mengenai upaya peningkatan daya pertanian jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman menjadi sangat relevan. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang komprehensif mengenai kondisi terkini produksi jeruk Siam Madu di wilayah tersebut serta mengidentifikasi strategi pemasaran dan akses pasar yang dapat diterapkan untuk meningkatkan daya saing serta kesejahteraan petani.

Pemilihan judul "**Peningkatan Daya Saing Pertanian Jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman**" didasarkan pada kondisi bahwa potensi pertanian jeruk Siam Madu di wilayah tersebut masih belum optimal. Tantangan yang dihadapi, seperti rendahnya penerapan teknologi pertanian modern dan minimnya strategi pemasaran serta akses pasar, menuntut adanya solusi yang konkret dan aplikatif. Dengan penelitian ini, diharapkan dapat ditemukan strategi yang efektif untuk meningkatkan daya saing produk jeruk lokal dan memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan kesejahteraan petani dan perekonomian daerah.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang dan fenomena yang telah diuraikan, peneliti akan menjelaskan beberapa permasalahan yang dapat diidentifikasi adalah

- 1) Rendahnya penerapan teknologi pertanian modern dalam budidaya jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman.
- 2) Minimnya strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan daya saing jeruk Siam Madu di pasar lokal maupun nasional.
- 3) Keterbatasan akses pasar yang menghambat distribusi produk jeruk Siam Madu ke pasar yang lebih luas.
- 4) Kurangnya pelatihan bagi petani terkait teknik pengemasan dan standardisasi produk.

### **1.3 Batasan Masalah**

Pada penelitian ini peneliti memberikan batasan yang akan di teliti adalah antara lain:

- 1) Strategi pemasaran dan akses pasar jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman.
- 2) Identifikasi tantangan dan potensi peningkatan daya saing jeruk Siam Madu.
- 3) Analisis solusi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan daya saing dan kesejahteraan petani jeruk Siam Madu.

### **1.4 Rumusan Masalah**

Pada penelitian peningkatan daya saing ini terdapat beberapa rumusan masalah yang di pecahkan sebagaimana yang peneliti uraikan sebagai berikut

- 1) Bagaimana kondisi pemasaran dan akses pasar jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman?
- 2) Apa saja faktor yang mempengaruhi rendahnya daya saing jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman?
- 3) Strategi apa yang dapat diterapkan untuk meningkatkan daya saing dan akses pasar jeruk Siam Madu?

### **1.5 Tujuan Penelitian**

Dalam penelitian ini terdapat beberapa tujuan yang akan menjadi subjek fokus pada penelitian ini adalah:

- 1) Menganalisis kondisi pemasaran dan akses pasar jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman.
- 2) Mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi rendahnya daya saing jeruk Siam Madu.
- 3) Merumuskan strategi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan daya saing dan akses pasar jeruk Siam Madu.

### **1.6 Manfaat Penelitian**

Dalam Penelitian ini terdapat beberapa manfaat yang peneliti jabarkan sebagaimana berikut.

#### 1) Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pada pengembangan ilmu pengetahuan di bidang agribisnis, khususnya terkait strategi pemasaran dan akses pasar komoditas pertanian.

#### 2) Manfaat Praktis:

- a. Bagi petani jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman, penelitian ini dapat menjadi panduan untuk meningkatkan daya saing produk mereka melalui strategi pemasaran yang efektif.
- b. Bagi pemerintah daerah, hasil penelitian ini dapat menjadi acuan dalam merumuskan kebijakan yang mendukung pengembangan sektor pertanian jeruk.
- c. Bagi peneliti lain, penelitian ini dapat menjadi referensi untuk penelitian lebih lanjut terkait pengembangan komoditas pertanian lokal.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Konsep Daya Saing Produk Pertanian**

Daya saing produk pertanian mengacu pada kemampuan suatu produk untuk bersaing dengan produk serupa di pasar berdasarkan kualitas, harga, serta nilai tambah yang ditawarkan. Menurut (Porter, 1990), daya saing ditentukan oleh faktor-faktor seperti inovasi produk, efisiensi produksi, dan strategi pemasaran. Dalam konteks jeruk Siam Madu, daya saing dapat ditingkatkan melalui peningkatan kualitas buah, diversifikasi produk, serta adopsi teknologi pascapanen yang menjaga kesegaran dan nilai jual produk (Pratama, 2023).

##### **2.1.1 Strategi Peningkatan Akses Pasar dan Daya Saing Jeruk Siam Madu**

Beberapa strategi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan akses pasar dan daya saing jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman antara lain:

a) **Diversifikasi Saluran Pemasaran**

Memanfaatkan pasar lokal, supermarket nasional, serta platform digital untuk memperluas jangkauan distribusi.

b) **Peningkatan Kapasitas Petani**

Pelatihan mengenai standar mutu, manajemen bisnis, serta pemasaran digital dapat meningkatkan daya saing produk.

c) **Pembangunan Kemitraan Strategis**

Kerjasama dengan distributor besar, pengecer modern, dan pelaku agribisnis dapat memperluas akses pasar.

## **2.2 Konsep Pertanian Komoditas Jeruk**

### **2.2.1 Faktor Pendukung dalam Budidaya Jeruk Siam Madu**

Keberhasilan dalam budidaya Jeruk Siam Madu dipengaruhi oleh beberapa faktor:

#### **a) Lingkungan**

Jeruk Siam Madu tumbuh optimal pada ketinggian 200 hingga 800 meter di atas permukaan laut dengan suhu antara 23 hingga 30 derajat Celsius (Pratama, 2020). Tanah yang subur, berdrainase baik, serta memiliki pH antara 5,5 hingga 6,5 sangat cocok untuk budidaya jeruk.

#### **b) Teknologi Pertanian**

Penggunaan teknologi modern, seperti irigasi tetes dan pemupukan berbasis sensor, dapat meningkatkan produktivitas tanaman jeruk (Susanti, 2022). Teknologi ini membantu menjaga stabilitas pertumbuhan tanaman meskipun di tengah perubahan iklim yang tidak menentu.

#### **c) Pengelolaan Hama dan Penyakit**

Pengendalian hama seperti kutu daun dan penyakit busuk akar menjadi tantangan dalam budidaya Jeruk Siam Madu. Menurut (Rahayu, 2022), penggunaan pestisida alami dan teknik rotasi

tanaman dapat membantu meminimalkan serangan hama dan penyakit.

### **2.2.2 Peran Komoditas Jeruk dalam Ekonomi Lokal**

Jeruk Siam Madu memiliki peran penting dalam perekonomian lokal di Kecamatan Bukit Kerman. Komoditas ini tidak hanya menjadi sumber pendapatan utama bagi petani, tetapi juga mendukung aktivitas ekonomi lain seperti perdagangan lokal dan usaha pengolahan hasil pertanian. Menurut (Nugroho, 2021) pengembangan jeruk Siam Madu yang terintegrasi dengan pemasaran yang baik mampu memberikan nilai tambah bagi petani serta meningkatkan kesejahteraan keluarga mereka.

### **2.2.3 Tantangan dalam Budidaya Jeruk Siam Madu**

Beberapa tantangan dalam budidaya Jeruk Siam Madu meliputi beberapa hal sebagaimana yang di jabarkan sebagai berikut:

- a) Perubahan Iklim: Ketidakstabilan cuaca dapat mempengaruhi pertumbuhan dan hasil panen jeruk.
- b) Akses Pasar yang Terbatas: Petani sering mengalami kesulitan dalam memasarkan hasil panennya ke pasar yang lebih luas.
- c) Kurangnya Dukungan Teknologi: Tidak semua petani memiliki akses terhadap teknologi pertanian modern yang dapat meningkatkan produktivitas.

## **2.3 Strategi Pemasaran Komoditas Pertanian**

### **2.3.1 Definisi Strategi Pemasaran Komoditas Pertanian.**

Strategi pemasaran komoditas pertanian adalah serangkaian rencana dan langkah yang terstruktur untuk memasarkan hasil pertanian guna memenuhi kebutuhan konsumen dengan cara yang efektif dan efisien. Menurut Kotler dan Keller (2016), strategi pemasaran mencakup analisis pasar, penentuan target pasar, serta penyusunan program pemasaran yang sesuai dengan karakteristik produk dan perilaku konsumen. Dalam konteks komoditas pertanian, terutama Jeruk Siam Madu, strategi pemasaran tidak hanya bertujuan meningkatkan volume penjualan, tetapi juga memperkuat posisi produk di pasar, menjaga kualitas, dan menciptakan hubungan yang baik antara produsen dan konsumen (Susanti, 2022).

### **2.3.2 Komponen Strategi Pemasaran Komoditas Pertanian**

Menurut Kotler dan Keller (2016), komponen utama dalam strategi pemasaran mencakup:

a) Segmentasi Pasar

identifikasi segmen pasar potensial berdasarkan preferensi konsumen, seperti pasar lokal, nasional, dan ekspor.

b) Penentuan Target Pasar

Menentukan kelompok konsumen yang menjadi sasaran utama, seperti pedagang besar atau pasar modern.

c) Positioning Produk

Menempatkan Jeruk Siam Madu sebagai produk unggulan dengan kualitas tinggi dan cita rasa khas.

d) Bauran Pemasaran (Marketing Mix): Mengacu pada empat elemen utama yang meliputi produk, harga, distribusi, dan promosi.

### 2.3.3 Strategi Pemasaran untuk Jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman

Menurut (Pratama, 2023), pengembangan strategi pemasaran Jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman dapat dilakukan melalui langkah-langkah berikut:

a) Diversifikasi Produk

Pengembangan produk olahan seperti jus jeruk, manisan jeruk, dan produk berbasis jeruk lainnya dapat meningkatkan nilai tambah produk.

b) Pengemasan yang Menarik

Pengemasan dengan desain modern dan memenuhi standar keamanan pangan dapat menarik minat konsumen.

c) Pemanfaatan Platform Digital

Pemasaran melalui media sosial, marketplace, dan website resmi dapat memperluas jangkauan pasar Jeruk Siam Madu.

d) Kemitraan dengan Pelaku Agribisnis

Membentuk kemitraan strategis dengan koperasi petani, distributor besar, serta pengecer modern dapat meningkatkan akses pasar.

e) Penguatan Promosi

Kegiatan promosi seperti festival buah, pameran produk pertanian, dan kampanye online dapat memperkenalkan Jeruk Siam Madu ke pasar yang lebih luas.

#### **2.3.4 Tantangan dalam Strategi Pemasaran Komoditas Pertanian**

Meskipun memiliki potensi besar, pemasaran Jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman menghadapi beberapa tantangan, seperti:

a) Akses Pasar yang Terbatas

Infrastruktur distribusi yang kurang memadai menyulitkan petani dalam menjangkau pasar yang lebih luas.

b) Ketergantungan pada Pedagang Perantara:

Harga jual produk sering kali ditentukan oleh pedagang perantara yang mengambil margin keuntungan besar.

c) Kurangnya Pemahaman Teknologi Digital:

Tidak semua petani memiliki kemampuan memanfaatkan platform digital untuk pemasaran.

#### **2.3.5 Implikasi Strategi Pemasaran terhadap Daya Saing**

Strategi pemasaran yang efektif dapat meningkatkan daya saing Jeruk Siam Madu dari Kecamatan Bukit Kerman. Dengan penerapan strategi yang tepat, petani dapat memperoleh harga jual yang lebih baik, memperluas akses pasar, dan meningkatkan kesejahteraan keluarga mereka. Studi (Susanti, 2022) menunjukkan bahwa penerapan strategi pemasaran berbasis teknologi digital mampu meningkatkan penjualan hingga 30% dibandingkan metode pemasaran tradisional.

Oleh karena itu, strategi pemasaran yang inovatif menjadi kunci keberhasilan dalam menghadapi persaingan di pasar komoditas pertanian.

### **2.3.6 Relevansi dengan Penelitian**

Dalam penelitian ini, strategi pemasaran menjadi variabel penting yang dianalisis untuk melihat bagaimana penerapannya dapat meningkatkan daya saing Jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman. Dengan memahami komponen, tantangan, dan implikasi dari strategi pemasaran, penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi praktis yang bermanfaat bagi petani jeruk setempat.

## **2.4 Akses Pasar dan Daya Saing Produk Pertanian**

### **2.4.1 Definisi Akses Pasar dalam Pertanian**

Akses pasar dalam konteks pertanian merujuk pada kemampuan petani untuk menjual hasil pertaniannya ke berbagai jenis pasar, baik lokal, nasional, maupun internasional. Menurut FAO (2020), akses pasar yang baik ditandai dengan adanya kemudahan distribusi produk, penerimaan produk sesuai standar mutu, serta hubungan yang efisien antara petani dan konsumen. Dalam komoditas jeruk Siam Madu, akses pasar yang baik memungkinkan petani di Kecamatan Bukit Kerman meningkatkan pendapatan, memperluas jangkauan distribusi, dan menjaga stabilitas harga di tingkat produsen (Susanti, 2022).

### 2.4.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Akses Pasar

Menurut Rahayu dan Suryanto (2022), beberapa faktor yang mempengaruhi akses pasar bagi produk pertanian adalah sebagai berikut:

a) Kualitas Produk

Produk yang memenuhi standar mutu lebih mudah diterima pasar modern.

b) Informasi Pasar

Akses informasi tentang permintaan, harga, dan tren pasar membantu petani mengambil keputusan yang lebih baik.

c) Kemitraan dengan Pelaku Bisnis

Kerjasama dengan koperasi, distributor, dan pengecer modern meningkatkan peluang pasar.

d) Teknologi Digital:

Pemanfaatan *e-commerce* dan media sosial dapat memperluas akses pasar secara signifikan.

### 2.4.5 Tantangan dalam Akses Pasar dan Daya Saing

Beberapa tantangan yang dihadapi petani Jeruk Siam Madu dalam meningkatkan akses pasar dan daya saing antara lain:

a) Fluktuasi Harga: Ketidakstabilan harga di tingkat petani dapat mengurangi keuntungan.

b) Persaingan dengan Produk Luar Daerah: Produk impor atau jeruk dari daerah lain sering kali memiliki harga lebih murah.

- c) Minimnya Pengetahuan Teknologi: Tidak semua petani mampu memanfaatkan teknologi digital untuk pemasaran.

## **2.5 Teknologi Pertanian Modern dalam Budidaya Jeruk Siam Madu**

Teknologi pertanian modern mencakup penggunaan alat dan metode canggih dalam proses produksi pertanian. Hidayat dan Pratama (2023) menekankan bahwa adopsi teknologi seperti sistem irigasi tetes, pemupukan berbasis sensor, dan penggunaan pestisida yang ramah lingkungan dapat meningkatkan produktivitas dan kualitas hasil pertanian jeruk. Susanti (2022) menunjukkan bahwa petani yang mengadopsi teknologi modern mampu meningkatkan produktivitas hingga 25% dibandingkan petani yang masih menggunakan metode konvensional.

## **2.6 Konsep Kesejahteraan Petani**

Kesejahteraan petani merupakan salah satu indikator penting dalam pembangunan sektor pertanian yang berkelanjutan. Menurut Smith (2019), kesejahteraan petani tidak hanya dilihat dari pendapatan ekonomi, tetapi juga dari akses mereka terhadap layanan pendidikan, kesehatan, dan infrastruktur.

Penelitian Susanti (2022) menunjukkan bahwa peningkatan daya saing komoditas pertanian dapat berdampak langsung pada kesejahteraan petani. Dengan pendapatan yang lebih tinggi, petani dapat meningkatkan kualitas hidup keluarganya serta berkontribusi pada perekonomian lokal.

## **2.7 Teori Pengembangan Agribisnis**

Pengembangan agribisnis mencakup berbagai aspek mulai dari produksi,

pemasaran, hingga manajemen bisnis. Menurut Johnson (2020), agribisnis yang berkembang dengan baik dapat memberikan manfaat ekonomi yang signifikan bagi masyarakat lokal. Dalam konteks pengembangan jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman, penerapan teori agribisnis dapat dilakukan melalui:

- 1) Pembentukan Kelompok Tani Meningkatkan kapasitas petani melalui pelatihan dan kerjasama kelompok.
- 2) Diversifikasi Produk Mengembangkan produk olahan berbasis jeruk untuk meningkatkan nilai tambah.
- 3) Kemitraan dengan Swasta Membuka peluang investasi dan pemasaran bersama dengan pelaku usaha.

## 2.8 Penelitian Terdahulu

**Tabel.2.1 Penelitian Terdahulu dan Relevansi dengan Penelitian ini**

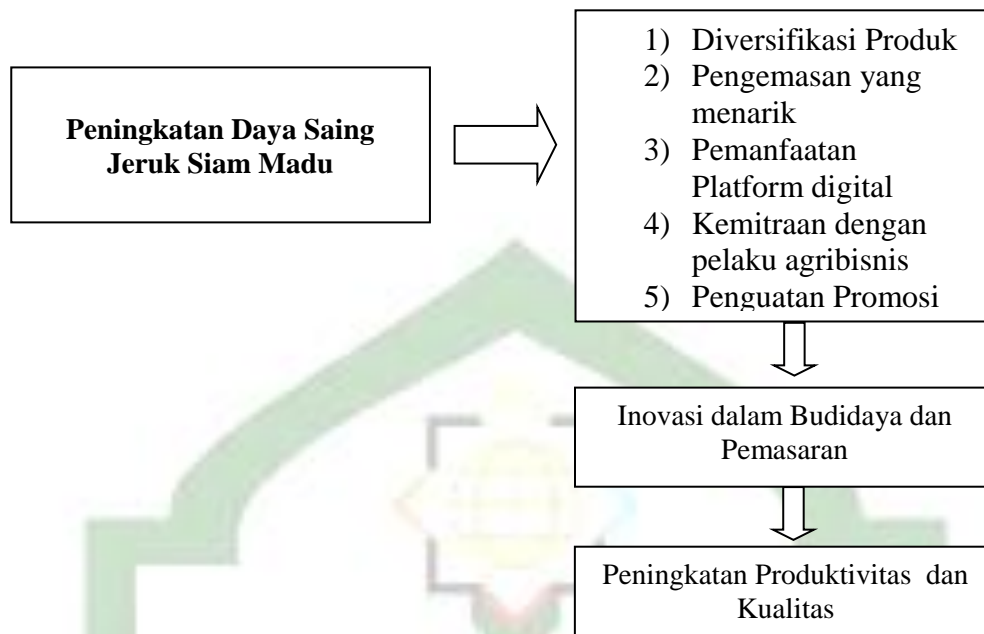
No	Peneliti	Metode	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Pratama (2023) Strategi Pemasaran Jeruk Siam di Indonesia	Deskriptif Kualitatif	Peningkatan akses pasar dapat meningkatkan kesejahteraan petani.	Strategi pemasaran dan peningkatan akses pasar	Penelitian skala nasional
2	Susanti (2022) Teknologi Pertanian Modern dalam Budidaya Jeruk	Eksperimen	Teknologi modern meningkatkan produktivitas hingga 25%.	Penerapan Teknologi moderen dalam budidaya jeruk	Metode Ekperimen

3	Rayahu dan Suryanto (2022) Analisis Daya Saing Hortikultura di Pasar Lokal	Analisis SWOT	Perbaikan rantai pasok meningkatkan daya saing produk hortikultura.	Meningkatkan daya saing produk dan akses pasar	Menganalisis dan menggunakan metode Analisis SWOT
4	Nugroho (2021) Dampak Kerjasama Petani dan Agribisnis	Studi Kasus	Kemitraan dengan agribisnis meningkatkan akses pasar dan pendapatan petani	Mengaitkan Kerja sama pada peningkatan dan akses pasar	Mengidentifikasi Dampak dan metode Studi Kasus

## 2.9 Kerangka Pemikiran Penelitian

Berdasarkan teori dan konsep yang telah diuraikan, penelitian ini berangkat dari asumsi bahwa peningkatan daya saing jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman dapat dicapai melalui strategi pemasaran yang efektif dan peningkatan akses pasar. Faktor-faktor yang akan dianalisis meliputi kondisi pemasaran saat ini, tantangan yang dihadapi petani, serta potensi solusi yang dapat diterapkan. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata dalam pengembangan sektor pertanian jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman serta mendukung peningkatan kesejahteraan petani lokal.

**Gambar 2.9.1 Kerangka Pemikiran Penelitian**



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Penelitian**

Metode penelitian ini dengan menggunakan metode penelitian berjenis kualitatif. Penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berfokus pada pemahaman mendalam tentang fenomena sosial atau perilaku manusia. Penelitian kualitatif merupakan metode penelitian yang dapat digunakan untuk mengeksplorasi dan memahami makna yang berasal dari masalah-masalah sosial atau kemanusiaan. Proses penelitian kualitatif ini melibatkan upaya-upaya penting seperti: mengajukan pertanyaan, menyusun prosedur, mengumpulkan data yang spesifik dari para informan atau partisipan. Menganalisis data secara induktif, mereduksi, memverifikasi, dan menafsirkan atau menangkap makna dari konteks masalah yang diteliti.

Penelitian kualitatif ini menerapkan cara pandang yang bergaya induktif, berfokus pada makna individual, dan menerjemahkan pada kompleksitas suatu persoalan (Creswell, 2010). Proposal dan laporan penelitian kualitatif ini pada umumnya bersifat fleksibel, lentur dan terbuka, tidak berstruktur ketat sebagaimana dalam penelitian kuantitatif. menyatakan bahwa penelitian kualitatif berusaha untuk memahami fenomena dalam konteks spesifik dan pengalaman subjek penelitian. Teknik seperti wawancara mendalam, kelompok fokus, dan observasi partisipatif sering di gunakan untuk memngumpulkan data yang kaya dan kompleks.

Dalam penelitian kualitatif, variabel yang biasa di kaji tidak bersifat kuantitatif atau numerik, melainkan bersifat tematik dan konseptual. Variabel pada penelitian kualitatif sering berbentuk konsep atau ide yang abstrak dan menggali dan mendeskripsikan berbagai aspek dari variabel yang kompleks dan mengeksplorasi berbagai gaya dan dampak terhadap objek penelitian dan menekankan pentingnya konteks dan makna yang di berikan oleh partisipan terhadap variabel yang di teliti.

### **3.2 Pendekatan Penelitian**

Pendekatan yang di gunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif diartikan sebagai cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Menurut (Moelong, 2005:5) pendekatan deskriptif kualitatif yaitu pendekatan penelitian dimana data-data yang dikumpulkan berupa katakata, gambar-gambar dan bukan angka. Data-data tersebut dapat diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, foto, video tape, dokumentasi pribadi, catatan, atau memo dan dokumentasi lainnya. Pada penelitian ini akan menggambarkan dan memahami adanya peristiwa di dalam masyarakat yang dianggap termasuk ke dalam penyimpangan sosial dengan pendekatan deskriptif kualitatif.

Pendekatan yang bercirikan deskriptif kualitatif ini bertujuan mengkaji dan mengklarifikasi mengenai adanya suatu fenomena yang terjadi di dalam masyarakat. Suatu fenomena atau kenyataan di masyarakat yang mengungkapkan jika dengan adanya metode deskriptif kualitatif bisa dijadikan prosedur untuk memecahkan masalah yang sedang

diteliti. Masalah yang sedang diselidiki adalah berdasarkan fakta-fakta yang ada dan tampak di dalam masyarakat. Dengan menggunakan pendekatan deskriptif peneliti dapat memberikan gambaran, merinci dan menganalisa data terkait peran petani jeruk siam madu pada peningkatan perekonomian masyarakat di kecamatan Bukit Kerman.

### **3.3 Ruang Lingkup Penelitian**

#### **3.3.4 Lokasi Penelitian**

Lokasi penelitian yang di pilih sebagai sampel penelitian ini adalah desa yang memiliki produksi dan lahan yang memadai pada budidaya tanaman jeruk siam madu seperti di desa lolo kecil, lologedang, muaro lulo. Peneliti memilih lokasi ini karena di anggap memiliki potensi hasil panen yang bagus dan masyarakatnyayang berpenghasilan menjadi petani, sehingga memungkinkan peneliti untruk mendapatkan informasi yang lebih akurat tentang bagaimana petani jeruk siam madu berkontribusi pada perekonomian masyarakat desa kecamatan bukit kerman

#### **3.3.2 Subjek Penelitian**

Subjek penelitian dalam penelitian ini adalah petani jeruk siam madu yang aktif dalam praktik pertanian mereka. Peneliti memilih subjek ini karena di anggap memiliki data yang relevan terkait peran mereka dalam meningkatkan perekonomian masyarakat.

### **3.4 Teknik Penentuan Informan**

Dalam penelitian kualitatif ini, teknik penentuan informan menggunakan purposive sampling atau sampling bertujuan. Teknik ini dipilih karena peneliti memerlukan informan yang benar-benar memahami masalah penelitian, memiliki pengalaman langsung terkait topik penelitian, dan mampu memberikan data yang relevan serta mendalam. Menurut Sugiyono (2017) purposive sampling adalah teknik pengambilan sampel berdasarkan pertimbangan tertentu, biasanya dilakukan untuk mendapatkan informasi yang mendalam dengan kriteria yang sesuai dengan tujuan penelitian. Penentuan informan dalam penelitian ini bertujuan untuk memperoleh pemahaman utuh tentang peran petani jeruk siam madu terhadap peningkatan kesejahteraan keluarga di Kecamatan Bukit Kerman.

#### **3.4.1 Kriteria Informan**

Informan dalam penelitian ini dibagi menjadi dua kategori, yaitu informan utama dan informan pendukung.

##### **1) Informan Utama**

Informan utama adalah petani jeruk siam madu yang dipilih berdasarkan kriteria:

- a) Petani Jeruk Siam Madu: Petani yang secara langsung terlibat dalam budidaya jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman. Mereka memiliki pengetahuan praktis mengenai tantangan yang dihadapi dalam proses budidaya, serta pengalaman dalam meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi.

- b) Pengalaman : Memiliki pengalaman minimal 5 tahun dalam membudidayakan jeruk siam madu. Pengalaman yang cukup lama menunjukkan bahwa petani memiliki pemahaman mendalam terkait proses budidaya, tantangan, serta potensi meningkatkan daya saing.
- c) Kepemilikan Kebun : Petani yang memiliki kebun jeruk sendiri atau mengelola kebun secara mandiri.
- d) Komunikatif : Petani yang bersedia dan mampu memberikan informasi secara terbuka serta jelas selama wawancara.

## **2) Informan Pendukung**

Informan pendukung adalah individu yang memiliki peran atau pengetahuan terkait fenomena yang diteliti. Kriteria informan pendukung meliputi:

### **a) Pengepul Jeruk Siam Madu :**

Pengepul atau pedagang besar yang membeli jeruk Siam Madu dari petani dan mendistribusikannya ke pasar. Pengepul memiliki wawasan tentang rantai pasokan jeruk, serta mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing produk di pasar.

- b) Pemilik atau Pengelola Toko atau Pasar : Pemilik atau pengelola pasar dan toko buah yang menjual jeruk Siam Madu. Mereka memiliki perspektif tentang permintaan pasar, harga jual, dan faktor-faktor yang dapat meningkatkan daya saing produk jeruk di pasar lokal atau regional.

- c) Ahli Agribisnis atau Penyuluh Pertanian : Profesional atau penyuluh yang berpengalaman dalam strategi pemasaran dan manajemen agribisnis, terutama dalam bidang hortikultura.: Mereka dapat memberikan wawasan tentang teknologi pertanian, strategi pemasaran, dan faktor-faktor yang dapat meningkatkan daya saing jeruk di pasar.
- d) Kepala Kecamatan (Camat) : Memiliki pemahaman tentang keadaan ekonomi lokal dan kebijakan pemerintah setempat yang dapat mendukung pengembangan daya saing jeruk Siam Madu. Mereka dapat memberikan pandangan tentang kebijakan dan dukungan pemerintah, serta aspek sosial-ekonomi yang mempengaruhi daya saing produk lokal..

**Tabel 4.2.1 Informan**

No	Jenis Informan	Nama Informan	Kriteria	Peran dalam Penelitian
<b>Informan Utama</b>				
1	Petani Jeruk	Lawasrin (Lolo Kecil)	Memiliki Pengalaman bertani jeruk siam madu selama 10 Tahun	Meberikan wawasan yang jelas terkait kualitas dan kuantitas jeruk dan budidaya jeruk siam madu
2	Petani Jeruk	Randi Prayoga (Lolo Gedang)	Memiliki Pengalaman bertani jeruk siam madu selama 8 Tahun	Meberikan wawasan yang jelas terkait kualitas dan kuantitas jeruk dan budidaya jeruk siam madu
			Memiliki	Meberikan wawasan

3	Petani Jeruk	Daga Sambang (Muaro Lulo)	Pengalaman bertani jeruk siam madu selama 8 Tahun	yang jelas terkait kualitas dan kuantitas jeruk dan budidaya jeruk siam madu
4	Petani Jeruk	Parago (Muaro Lulo)	Memiliki Pengalaman bertani jeruk siam madu selama 10 Tahun	Meberikan wawasan yang jelas terkait kualitas dan kuantitas jeruk dan budidaya jeruk siam madu
<b>Informan Pendukung</b>				
5	Camat	Drs.Pardinal Rusel.MM.	Terlibat dalam peng mbilan kebijakan dan pengembangan program pertanian di tingkat kecamatan	Memberikan data yang jelas tentang potensi perkembangan jeruk siam madu di kecamatan bukit Kerman
6	Penyuluh Pertanian	Rizal,S.Pt.	Memiliki pengalaman di bidang pertanian, khususnya hortikultura dan budidaya jeruk.	Memberikan penjelasan dan pemahaman tentang strategi pemasaran dan kebutuhan pengendalian hama dan penyakit untuk meningkatkan kualitas jeruk
7	Pemilik Toko Buah Jeruk Siam Madu	Lisrika Wati,S.Pd.	Terlibat dalam pengelolaan jeruk siam madu dan Diversifikasi jeruk siam madu	Memberikan informasi tentang bagaimana segmentasi jeruk siam madu dan pengelolaan divesifikasi produkyang efektif
8	Pengepul Jeruk Siam Madu	Dedi	Terlibat dalam distribusi jeruk siam madu	Memberikan gambaran jelas tentang pendistribusian ,jalur akses pasar,harga dan kualitas jeruk siam madu di pasaran.

## A. Proses Penentuan Informan

Proses penentuan informan dilakukan melalui langkah-langkah berikut:

### a) Identifikasi Informan Potensial

Peneliti melakukan identifikasi awal terhadap individu atau kelompok yang memenuhi kriteria sebagai informan, seperti petani jeruk yang aktif di Kecamatan Bukit Kerman. Identifikasi ini dilakukan dengan bantuan tokoh masyarakat atau perangkat desa setempat.

### b) Pendekatan Awal dan Pemilihan Informan

Setelah identifikasi dilakukan, peneliti mendatangi informan potensial untuk menjelaskan tujuan penelitian dan memastikan kesediaan mereka untuk menjadi informan. Informan dipilih berdasarkan kesesuaian dengan kriteria yang telah ditetapkan.

### c) Penambahan Informan (*Snowball Sampling*)

Apabila informasi yang diperoleh masih belum lengkap atau informan sebelumnya merekomendasikan individu lain yang lebih kompeten, maka teknik snowball sampling digunakan. Teknik ini memungkinkan peneliti menambah informan berdasarkan rekomendasi dari informan sebelumnya hingga data yang diperoleh dianggap jenuh (*data saturation*).

Contoh Situasi: Petani A merekomendasikan peneliti untuk mewawancarai Petani B karena memiliki pengalaman atau pengetahuan yang lebih spesifik.

#### **d) Penentuan Batas Informan**

Dalam penelitian kualitatif, jumlah informan tidak ditentukan secara kuantitatif tetapi bergantung pada tercapainya titik jenuh data. Menurut Moleong (2012), data dinyatakan jenuh jika informasi yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi tidak lagi memberikan temuan baru atau tambahan signifikan.

#### **e) Justifikasi Pemilihan Teknik Purposive Sampling**

Alasan peneliti memilih penggunaan purposive sampling dalam penelitian ini adalah:

- a) Penelitian ini bersifat kualitatif deskriptif sehingga membutuhkan informan yang memiliki pengetahuan dan pengalaman khusus terkait jeruk siam madu.
- b) Informan dipilih berdasarkan pertimbangan bahwa mereka adalah pihak yang paling mengetahui kondisi, tantangan, dan manfaat budidaya jeruk dalam kehidupan keluarga mereka.
- c) Teknik ini memungkinkan peneliti untuk memperoleh data yang lebih fokus, relevan, dan berkualitas.

### **5. Tantangan dalam Penentuan Informan**

Dalam menentukan informan, peneliti juga menyadari adanya beberapa tantangan, antara lain:

- a) Keterbatasan Waktu Informan: Petani sering kali sibuk dengan kegiatan berkebun, sehingga peneliti harus menyesuaikan waktu wawancara agar tidak mengganggu aktivitas informan.
- b) Keterbatasan Akses Informasi : Tidak semua informan bersedia memberikan informasi secara terbuka. Oleh karena itu, peneliti harus membangun kepercayaan dan menjelaskan pentingnya penelitian ini.
- c) Subjektivitas Informan : Informasi yang diberikan bisa saja dipengaruhi oleh persepsi atau pengalaman pribadi informan. Untuk mengatasi hal ini, teknik triangulasi dilakukan dengan membandingkan data dari berbagai sumber.

### **3.5 Teknik Pengumpulan data**

Dalam penelitian ini, peneliti mencari dan mengumpulkan data penelitian menggunakan beberapa metode sebagai berikut:

#### **3.5.1 Observasi**

Observasi berarti memperhatikan, mengamati secara intensif dengan fokus pada suatu bagian tertentu atau secara keseluruhan. Hal ini berarti menangkap informasi mengenai gambaran menyeluruh dan detail yang signifikan (Feeniy, 2006) pada penelitian ini teknik Observasi digunakan untuk mengumpulkan data tentang kegiatan sehari-hari petani jeruk siam madu dan bagaimana mereka mempengaruhi peningkatan kesejahteraan perekonomian di

kecamatan bukit kerman.Observasi di lakukan secara langsung dan berkelanjutan untuk memastikan keakuratan data yang di kumpulkan.

### **3.5.2 Wawancara**

(Rosaliza, 2015) menjelaskan bahwa wawancara adalah salah satu kaedah pengumpulan data yang paling biasa di gunakan dalam penelitian sosial.Kaedah ini di gunakan ketika melakukan Subjek kajian (responden) dan peneliti berada langsung bertatap muka dalam proses mendapatkan informasi bagi keperluan data primer.

Wawancara di gunakan untuk mendapatkan informasi yang berhubungan dengan fakta,kepercayaan,perasaan,keinginan dan sebagainya yang di perlukan untuk memenuhi tujuan penelitian.Sesuai dengan referensi yang di kutip di atas maka agar berkaitan dengan subjek dari penelitian dapat disimpulkan bahwa teknik wawancara di gunakan untuk mengumpulkan data dari informan yang memiliki pengalaman dan pengetahuan yang relevan dengan topik penelitian.Informan yang di pilih harus memiliki pengalaman dalam budidaya jeruk siam madu dan memiliki pengetahuan tentang bagaimana budidaya jeruk siam madu dan memiliki pengetahuan tentang bagaimana budidaya tersebut mempengaruhi peningkatan kesejahteraan keluarga di kematan bukit kerman.

### 3.5.4 Dokumentasi

Menurut sugiyono menjelaskan bahwa dokumentasi adalah catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. (Sugiyono, 2016:240). Dokumentasi di gunakan untuk mendukung data yang di peroleh dari hasil pengamatan wawancara berkaitan dengan permasalahan yang di teliti. Teknik Pengumpulan data dengan dokumentasi ialah pengambilan data yang di peroleh melalui dokumen- dokumen, data-data yang di kumpulkan dengan teknik dokumentasi di gunakan untuk mengkaji dokumen-dokumen yang dapat di jadikan sebagai acuan dalam meneliti.

### 3.6 Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data

Teknik pemeriksaan keabsahan data yang di gunakan meliputi beberapa langkah yang penting untuk memastikan kebenaran dan reliabilitas data yang di kumpulkan. Berikut adalah cara peneliti menggunakan beberapa teknik yang dapat di gunakan :

#### a) Triangulasi

Triangulasi adalah teknik yang di gunakan untuk memverifikasi data yang menggunakan sumber data yang berbeda. dalam penelitian ini, triangulasi dapat di lakukan dengan menggunakan data dari wawancara, observasi, dan dokumentasi untuk memastikan bahwa data yang di kumpulkan sesuai dengan kenyataan.

**a) Penggunaan Kriteria Keabsahan Data**

Kriteria keabsahan data yang di gunakan dalam penelitian ini melibatkan beberapa asp-ek, seperti validitas mengacu pada sejauh mana data yang di kumpulkan dapat di ulangi, dan transferabilitas mengacu pada sejauh mana data yang di kumpulkan dapat di gunakan dalam konteks lain.

**b) Penggunaan Validasi data**

Validasi data melibatkan peneliti dalam memverifikasi data yang di kumpulkan dengan menggunakan kriteria keabsahan data yang telah di tetapkan. Hal ini di lakukan untuk memastikan bahwa data yang di kumpulkan sesuai dengan tujuan penelitian dan tidak terdistorsi oleh faktor lain.

**c) Penggunaan Analisis Data Deskriptif**

Analisis data deskriptif di gunakan untuk memahami data yang di kumpulkan secara lebih dalam dan untuk memastikan bahwa data yang di kumpulkan sesuai dengan tujuan penelitian. Analisis Deskriptif seperti frekuensi, presentase, dan rata-rata untuk memahami data.

**d) Penggunaan data yang beragam**

Pengumpulan data yang beragam melibatkan penggunaan berbagai metode pengumpulan data, seperti wawancara, observasi, dan dokumentasi, untuk memastikan bahwa data yang di kumpulkan sesuai dengan tujuan penelitian.

### 3.5.4 Teknis Analisis

Dalam proses analisis data penelitian dalam pendekatan kualitatif dilakukan selama proses pengumpulan data dilakukan sampai laporan penelitian selesai dikerjakan. Sebagaimana di sajikan oleh syuthi pemaparan teknik analisis data di lakukan dengan pengumpulan dan analisis data di lakukan secara terpadu. artinya analisis telah dikerjakan sejak di lapangan, yakni penyusuna data atau bahan empiris menjadi pola-pola dan berbagai kategori secara tepat (Wahidmurni, 2017). Setelah peneliti mengumpulkan data tahap selanjutnya yang akan dilakukan adalah melakukan analisis data. Analisis data bertujuan untuk mengorganisirkan data. Data yang terkumpul banyak sekali yang terdiri dari catatan lapangan dan tanggapan peneliti ,gambar,foto,dokumen berupa laporan,biografi,artikel,dan lain sebagainya. Maka teknik yang di gunakan dalam analisis ini adalah :

#### a) Reduksi Data

Data yang di peroleh di lapangan di susun dalam bentuk uraian yang lengkap dan banyak. Data tersebut direduksi,dirangkum,dipilih hal- hal yang pokok,dan di fokuskan pada hal-hal yang penting dan berkaitan dengan masalah,Data yang telah direduksi memberi gambaran yang lebih tajam tentang hasil pengamatan dan wawancara .Reduksi dapat membantu

peneliti dalam memberikan kode untuk aspek aspek yang di butuhkan.

#### **b) Penyajian Data**

Setelah data di reduksi,maka langkah selanjutnya adalah penyajian data untuk memperjelaskan hubungan atau gambaran yang tepat tentang keseluruhan data yang di peroleh guna mengetahui peran petani jeruk siam madu pada peningkatan perekonomian di desa Muaro Lulo sebagai aspek pengembangan atau kemajuan serta kualitas perekonomian di Kecamatan Bukit Kerman



## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Gambaran Umum dan Lokasi Penelitian

##### 4.1.1 Profil Kecamatan Bukit Kerman

Kecamatan Bukit Kerman merupakan salah satu kecamatan di Kabupaten Kerinci, Provinsi Jambi, yang memiliki potensi pertanian yang cukup menjanjikan, khususnya dalam budidaya jeruk Siam madu. Kecamatan ini dibentuk pada tahun 2012 melalui pemekaran wilayah dari kecamatan Batang Merangin dan Gunung Raya (Wikipedia, n.d.).

Secara geografis, Kecamatan Bukit Kerman memiliki luas wilayah sekitar 207,88 km<sup>2</sup>. Wilayah ini terdiri dari beberapa desa yang mayoritas penduduknya bermata pencaharian sebagai petani. Potensi pertanian jeruk Siam madu di Kecamatan Bukit Kerman ini tergolong tinggi, didukung oleh kondisi alam dan iklim yang sesuai untuk pengembangan tanaman hortikultura. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (2022), Kecamatan Bukit Kerman mengalami peningkatan produksi jeruk secara signifikan dari tahun ke tahun. Tercatat pada tahun 2021, total produksi Jeruk Siam Madu mencapai 113.775 Kuintal pada tahun 2018.

Peningkatan produksi ini menunjukkan bahwa Kecamatan Bukit Kerman varietas Siam Madu. Hal ini juga mencerminkan adanya upaya

petani dalam meningkatkan produktivitas melalui adopsi teknologi pertanian dan pengelolaan lahan yang lebih baik. Menurut (Sudaryanto, 2017), daya saing pertanian diengaruhi oleh berbagai faktor seperti teknologi, akses pasar, kualitas sumber daya manusia, dan kebijakan pemerintah. Oleh karena itu, penting untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mendukung dan menghambat peningkatan daya saing di Kecamatan Bukit Kerman ini.

#### **4.2 Hasil Wawancara dan Temuan Penelitian**

Subbab ini menyajikan hasil temuan penelitian berdasarkan wawancara dengan informan utama dan pendukung mengenai berbagai aspek yang memengaruhi peningkatan daya saing pertanian jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman. Fokus analisis meliputi: (1) produktivitas dan teknik budidaya, (2) akses terhadap pasar, (3) peran kelembagaan dan dukungan pemerintah, serta (4) tantangan dan strategi petani.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan terhadap petani dan pengepul, diperoleh informasi bahwa sistem pemasaran jeruk Siam Madu masih bersifat konvensional dan belum terintegrasi secara maksimal ke dalam jaringan distribusi modern. Sebagian besar petani menjual hasil panen langsung ke pengepul yang datang ke kebun atau membeli dalam jumlah besar dari rumah petani. Harga jual jeruk sangat bergantung pada pengepul dan pasar lokal, tanpa adanya patokan harga yang konsisten.

Pemasaran jeruk juga masih terbatas di wilayah lokal dan belum menyentuh pasar luar daerah dalam skala besar. Tidak adanya kerja sama

antara petani dan pelaku usaha distribusi menyebabkan proses pemasaran menjadi tidak efisien. Selain itu, jeruk tidak melalui proses penyortiran dan pengemasan yang baik, sehingga kualitas produk saat sampai ke tangan konsumen menurun. Hal ini membuat jeruk Siam Madu kalah saing dibandingkan produk dari luar daerah yang sudah melalui proses sortasi, grading, dan pengemasan profesional.

Salah satu pengepul jeruk, Didi dari Muaro Lulo, menjelaskan pada wawancara pada tanggal 12 April 2025 memberikan informasi kepada peneliti bahwa.

“Jeruk Siam Madu yang kami di terima dari petani tidak selalu konsisten atau sering kali di jual dalam keadaan belum matang atau bisa di katakan masih hijau belum memenuhi standar panen hal ini kadang membuat akses ke pasar menjadi kurang sehingga sering di sebut jeruk peras dikarenakan kualitas nya kurang baik”

. Hal ini terjadi karena petani memanen lebih awal untuk memenuhi kebutuhan ekonomi dan menutup biaya perawatan untuk keberlangsungan dalam budidaya jeruk Siam Madu. Kondisi ini juga menjadikan memperburuk citra produk Jeruk Siam Madu di mata konsumen sehingga barang yang telah di distribusikan ke pasar tidak memenuhi standart yang baik. Dalam hal ini sangat sugnifikan dapat mempengaruhi daya saing Jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman secara keseluruhan.

**Gambar.4.2.1.Kondisi Produk Penjualan ke Pengepul**



Berdasarkan observasi peneliti di lapangan terdapat Jeruk Siam Madu yang di terima oleh pengepul dari petani yang masih tergolong standart pemanenan yang seharusnya atau masih hijau. Berdasarkan pengamatan yang di dapatkan ini dapat di simpulkan bahwa Jeruk Siam Madu yang di panen oleh pateni dan di jual kepada pengepul masih belum bisa dikatakan sepenuhnya memenuhi standar panen yang selayaknya. Dengan kondisi ini dapat di simpulkan bahwa Jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman kalah kualitas dengan jeruk siam madu di daerah lain saat barang di distribusikan ke luar daerah.

#### **4.2.1 Kondisi Pemasaran Jeruk Siam Madu Di Kecamatan Bukit Kerman**

##### **a) Saluran Pemasaran Jeruk Siam Madu**

Pemasaran jeruk siam madu di Kecamatan Bukit Kerman masih didominasi oleh pola tradisional, yakni penjualan langsung dari petani ke pengepul tanpa adanya pengolahan lanjutan atau diversifikasi produk. Berdasarkan hasil wawancara dengan Lawasrin, seorang petani jeruk dari Desa Lolo Kecil, saluran

pemasaran yang tersedia bagi petani saat ini masih sangat terbatas. Ia mengungkapkan bahwa umumnya setelah panen, para petani hanya menunggu pengepul datang ke kebun untuk membeli hasil panen mereka. Sistem ini dianggap lebih praktis karena petani tidak perlu mengeluarkan biaya tambahan untuk transportasi dan pemasaran ke pasar.

#### **Gambar.4.2.1.1 Proses Penjualan ke Pengepul**



Berdasarkan pengamatan peneliti di lapangan melihat secara langsung proses penjualan hasil panen petani kepada pengepul jeruk siam madu untuk di distribusikan ke luar daerah. Hal ini merupakan hal yang sudah membudidaya pada petani Jeruk Siam Madu di Kcamatan Bukit Kerman dengan menjual hasil panen mereka kepada pengepul di karenakan minimnya akses pasar di luar daerah.

Senada dengan itu, Daga Sambang dari Desa Muaro Lulo juga menegaskan Pada wawancara pada tanggal 13 April 2025 bahwa

“selama ini tidak ada pilihan lain selain menjual kepada pengepul karena terbatasnya akses pasar dan juga sudah menjadi tradisi di sektor pertanian di kecamatan bukit kerman ini pengepul ini merupakan gudang sayur dan ada di berbagai desa di kecamatan bukit kerman ini yang bergerak mendistribusikan Jeruk Siam Madu di pasar”.

Menurut Daga, meskipun ada keinginan untuk memperluas pasar, namun keterbatasan modal, akses informasi pasar, dan kemampuan negosiasi menjadi hambatan utama. Sistem pemasaran yang bergantung pada pengepul ini menyebabkan petani hanya menjadi "price taker", yaitu hanya menerima harga yang ditawarkan tanpa bisa menentukan harga sendiri.

Pardinal Rusel, salah satu pengepul utama di Kecamatan Bukit Kerman, dalam wawancaranya menyebutkan bahwa ia dan pengepul lainnya berperan sebagai penghubung antara petani dengan pasar yang lebih luas, seperti pasar Sungai Penuh, Bangko, hingga Jambi. Namun, ia juga mengakui bahwa banyak pengepul yang lebih mengutamakan keuntungan pribadi sehingga harga yang ditawarkan ke petani seringkali ditekan serendah mungkin untuk mendapatkan margin keuntungan yang lebih besar.

Menurut Sudaryanto dan Hani (2015), kelembagaan pemasaran yang lemah di tingkat petani menyebabkan mereka tidak memiliki kontrol atas harga dan distribusi produk. Hal ini sangat relevan dengan kondisi di Kecamatan Bukit Kerman, di mana petani belum memiliki koperasi atau kelompok tani yang berfungsi secara efektif untuk mengelola pemasaran secara kolektif

dan memperkuat posisi tawar. Selain itu, Randi Prayoga dari Desa Lolo Gedang menyebutkan pada wawancara pada tanggal 14 April 2025 bahwa

“penjualan ke luar daerah hanya dilakukan oleh pengepul besar. Sementara petani hanya bisa menjangkau pasar hanya kepada pengepul saja hal ini menjadikan esrafet distribusi dari petani ke pengepul dari pengepul ke pasar, sehingga pasar mereka sangat terbatas dan fluktuasi harga tergantung dari pengepul”.

Kurangnya inovasi dalam saluran pemasaran ini berdampak pada stagnasi pengembangan pasar jeruk siam madu dalam beberapa tahun terakhir.

Dalam literatur pemasaran agribisnis, Kotler dan Keller (2016) menekankan pentingnya diversifikasi saluran distribusi untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan nilai jual produk. Tanpa adanya pengembangan saluran pemasaran yang lebih bervariasi, produk pertanian seperti jeruk siam madu akan sulit berkembang ke pasar yang lebih kompetitif.

#### **b) Kendala Harga dan Posisi Tawar Petani**

Harga jual jeruk siam madu yang diterima oleh petani di Kecamatan Bukit Kerman sangat bergantung pada keputusan pengepul, yang dalam banyak kasus tidak mempertimbangkan biaya produksi maupun nilai tambah yang dihasilkan petani. Daga Sambang melalui wawancara pada 12 April 2025 mengungkapkan “Selama kami berbudidaya jeruk siam madu ini harga jeruk tidak selalu konsisten dan dapat berubah-ubah secara drastis, tergantung

pada musim panen dan ketersediaan stok di pasar. Pada saat panen raya, harga sering jatuh karena pasokan melimpah, sementara pada musim paceklik, harga melonjak namun volume produksi menurun”.

Parago dari Muaro Lulo menyatakan bahwa ketidakstabilan harga ini menyebabkan petani sulit untuk membuat perencanaan keuangan dan investasi jangka panjang dalam usaha tani mereka. Ia juga mengeluhkan bahwa tidak adanya lembaga penyangga harga menyebabkan petani selalu berada dalam posisi lemah. Ketergantungan terhadap pengepul juga menghilangkan daya tawar kolektif petani, sehingga harga jual yang diterima jauh dari harapan.

Dedi, salah seorang pengepul, membenarkan bahwa harga beli jeruk dari petani sering kali disesuaikan dengan harga pasar di daerah kota besar. Ia menambahkan bahwa risiko kerusakan buah dalam perjalanan juga menjadi pertimbangan dalam menentukan harga beli, karena kerusakan produk dapat menyebabkan kerugian di tingkat pengepul. Akibatnya, harga beli dari petani ditekan untuk mengantisipasi kerugian tersebut.

Fenomena rendahnya posisi tawar petani ini sejalan dengan studi oleh Tambunan (2014), yang menjelaskan bahwa UMKM, termasuk petani kecil, sering mengalami ketidakadilan pasar akibat keterbatasan akses informasi, infrastruktur, dan kelembagaan yang

mendukung. Tanpa intervensi dari pemerintah atau lembaga swadaya petani, kondisi ini akan terus berulang dan memperburuk kesejahteraan petani.

**c) Akses Pasar dan Jangkauan Distribusi**

Selain cost atau biaya produksi siam madu meningkatkan akses pasar juga merupakan salah satu tantangan besar dalam pemasaran jeruk siam madu adalah keterbatasan akses pasar. Randi Prayoga mengungkapkan bahwa sebagian besar penjualan jeruk hanya beredar di pasar-pasar lokal seperti Pasar Semurup dan Pasar Bangko. Ia menilai bahwa belum adanya upaya sistematis untuk membuka pasar baru di luar daerah menjadi hambatan serius dalam meningkatkan nilai jual jeruk.

Camat Bukit Kerman juga menyampaikan bahwa infrastruktur jalan yang belum optimal memperburuk aksesibilitas dari sentra produksi ke pasar. Ia menyatakan bahwa jalan-jalan penghubung desa ke jalan utama masih banyak yang rusak, sehingga biaya transportasi menjadi mahal dan waktu tempuh pengiriman menjadi lebih lama, yang pada akhirnya mempengaruhi kesegaran dan kualitas jeruk yang sampai ke pasar.

Menurut Rizal, S.Pt., penyuluh pertanian Kecamatan Bukit Kerman, upaya untuk memperluas pasar harus dimulai dari perbaikan kualitas produk serta promosi yang lebih intensif. Ia menyarankan agar petani diberikan pelatihan tentang pengemasan

modern dan branding produk untuk menarik minat konsumen di luar daerah. Dalam konteks pengembangan agribisnis, FAO (2017) menekankan pentingnya dukungan logistik dan pemasaran sebagai faktor utama dalam memperluas akses pasar bagi produk pertanian. Hambatan dalam perluasan distribusi ini juga menyebabkan ketergantungan petani terhadap pasar lokal tetap tinggi. Tanpa diversifikasi pasar, petani hanya menjadi korban fluktuasi harga musiman dan tidak mampu mencapai stabilitas pendapatan yang lebih baik.

**d) Kualitas Produk dan Permintaan Pasar**

Kualitas jeruk siam madu menjadi faktor penting dalam menentukan penerimaan pasar, baik di tingkat lokal maupun regional. Parago menyebutkan bahwa pembeli dari luar daerah biasanya menginginkan jeruk dengan ukuran seragam, warna kulit yang cerah, dan rasa manis yang konsisten. Namun, karena sebagian besar petani belum menerapkan standar budidaya dan pascapanen yang konsisten, produk yang dihasilkan sering kali bervariasi dalam kualitas.

Lisrika Wati, pemilik toko jeruk siam madu, juga menambahkan bahwa banyak pembeli mengeluhkan tidak seragamnya kualitas jeruk yang diterima, bahkan dalam satu keranjang jeruk dapat ditemukan perbedaan rasa dan ukuran yang

mencolok. Kondisi ini menurunkan kepercayaan konsumen dan menghambat pemasaran dalam jangka panjang.

#### **Gambar.4.2.1.2 Kondisi Produk**



Berdasarkan observasi peneliti di lapangan menemukan kondisi produk dari hasil panen petani di tempat toko penjual Jeruk Siam Madu yang belum konsisten yang sesuai dengan standar pemanenan yang seharusnya atau bisa di katakan masih hijau. Hal ini menyebabkan lemahnya dari segi kualitas Jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman.

Selain itu, minimnya penggunaan teknologi pascapanen seperti penyortiran mekanis, pengemasan higienis, dan mukanpenyimpanan yang tepat menyebabkan jeruk cepat rusak selama distribusi. Akibatnya, jeruk yang sampai ke pasar dalam kondisi kurang baik, dan ini berdampak pada harga jual yang menurun drastis.

Menurut teori pemasaran agribisnis yang dikemukakan oleh Kohls dan Uhl (2002), kualitas produk yang terstandarisasi dan konsisten merupakan salah satu kunci keberhasilan dalam membangun jaringan pemasaran berkelanjutan. Tanpa adanya upaya serius untuk meningkatkan standar kualitas, jeruk siam madu akan terus menghadapi tantangan dalam memasuki pasar yang lebih kompetitif.

#### **4.2.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Rendahnya Daya Saing Jeruk Siam Madu**

Beberapa faktor utama yang menjadi penyebab rendahnya daya saing jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman diidentifikasi melalui wawancara, antara lain:

##### **a) Tingginya Biaya Produksi**

Sebagian besar petani mengeluhkan tingginya biaya produksi sebagai kendala utama. Biaya pupuk, pestisida, dan obat-obatan pengendali hama yang mahal menjadi beban signifikan bagi petani.

Lawasrin, seorang petani dari Lolo Kecil menjelaskan pada wawancara tanggal 11 April 2025 dengan pengalaman lebih dari 10 tahun, menegaskan bahwa

"pemeliharaan dan kos terlalu tinggi, harga pupuk semakin mahal dan penjualan kepada pengepul tidak konsisten dan cenderung menurun."

Hal ini menyebabkan ketidak seimbangan antara pengeluaran dan pendapatan, sehingga petani mengalami kerugian.

**b) Ketergantungan pada Pengepul**

Petani belum memiliki akses langsung ke pasar, sehingga seluruh sistem distribusi bergantung pada pengepul. Ketergantungan ini menyebabkan petani tidak memiliki posisi tawar dalam menentukan harga jual. Akibatnya, harga sering kali ditentukan sepihak oleh pengepul berdasarkan permintaan pasar.

**c) Kualitas Produk yang Belum Konsisten**

Kurangnya perawatan yang optimal berdampak langsung pada kualitas hasil panen. Petani tidak mampu melakukan pemupukan dan penyemprotan secara rutin karena keterbatasan dana. Hal ini menyebabkan buah berukuran kecil, tampilan kulit kusam, dan cita rasa kurang maksimal. Lisrika Wati, pemilik toko buah di Lolo Gedang, menyebutkan bahwa jeruk yang diterimanya dari petani sering kali kecil dan cepat busuk, sehingga menyulitkan proses penjualan.

**Gambar.3.2.1.3 Perbedaan Kualitas Produk Pasca Panen**



Berdasarkan Observasi lapangan peneliti melihat terdapat adanya perbedaan kualitas Jeruk Siam Madu yang di panen oleh petani. Dipanen sesuai standar pemetikan yang seharusnya dan dipanen sebelum masa panen seharusnya hal ini dapat di bedakan kualitas pasca panen dari petani sehingga dapat mempengaruhi daya saing dari segi kualitas dari petani yang tidak konsisten.

**d) Tidak Adanya Sistem Grading dan Pengemasan**

Ketiadaan sistem grading (pengelompokan kualitas) dan pengemasan menyebabkan jeruk dikirim dalam kondisi campur aduk. Ini mempersulit penetapan harga dan membuat konsumen tidak mendapatkan kualitas yang diharapkan. Produk pesaing dari daerah lain yang menggunakan sistem pengemasan menarik tentu lebih diminati pasar.

**e) Lemahnya Akses terhadap Teknologi dan Informasi**

Petani belum sepenuhnya mengakses teknologi pertanian modern dan informasi pasar yang terkini. Sebagian besar masih mengandalkan metode konvensional dan pengalaman turun-temurun dalam budidaya dan penjualan. Penyuluh pertanian, Rizal

S.Pt, menyebutkan bahwa "petani sudah memahami teori perawatan yang baik, namun mereka tidak mampu menerapkannya secara maksimal karena faktor biaya."

#### **4.2.3 Strategi Peningkatan Daya Saing dan Akses Pasar Jeruk Siam Madu**

Dari hasil wawancara dan analisis data, diperoleh beberapa strategi potensial yang dapat diterapkan untuk meningkatkan daya saing dan akses pasar jeruk Siam Madu, antara lain:

##### **a. Penguatan Kelompok Tani dan Koperasi**

Pembentukan dan penguatan kelembagaan petani dalam bentuk kelompok tani atau koperasi dapat meningkatkan daya tawar petani di pasar. Melalui koperasi, petani dapat melakukan pembelian pupuk dan obat-obatan secara kolektif dengan harga lebih murah serta menjual hasil panen dalam jumlah besar untuk menarik perhatian distributor atau perusahaan besar.

##### **b. Penerapan Sistem Grading dan Pengemasan**

Petani perlu diberi pelatihan dan fasilitasi untuk menerapkan sistem grading dan pengemasan jeruk secara standar. Produk yang dikemas rapi dan diberi label asal-usul memiliki nilai jual yang lebih tinggi serta mampu menembus pasar modern seperti supermarket dan toko retail.

##### **c. Subsidi dan Bantuan Pemerinta**

Pemerintah daerah dan pusat diharapkan dapat memberikan subsidi pupuk dan pestisida secara berkelanjutan kepada petani jeruk. Camat Pardinal Rusel menekankan bahwa "petani harus mendapat dukungan penuh dari pemerintah agar beban biaya produksi dapat dikurangi dan kualitas produk dapat ditingkatkan."

#### **d. Pelatihan dan Transfer Teknologi**

Penyuluhan pertanian harus lebih intensif dan berkelanjutan. Petani perlu dibekali dengan keterampilan dalam penggunaan pupuk organik, pestisida nabati, dan teknik budidaya ramah lingkungan. Inovasi teknologi budidaya dapat meningkatkan efisiensi dan menurunkan biaya produksi.

#### **e. Diversifikasi Saluran Pemasaran**

Petani perlu diarahkan untuk mengembangkan strategi pemasaran modern seperti pemasaran digital, kerja sama dengan marketplace, serta menjalin hubungan langsung dengan konsumen melalui pasar tani dan event lokal. Hal ini dapat memutus rantai distribusi yang panjang dan memberikan harga jual lebih baik kepada petani.

#### **f. Promosi dan Branding Produk**

Promosi dan branding produk merupakan suatu strategi yang sangat efektif untuk meningkatkan daya saing jeruk siam madu di kecamatan bukit kerman akan tetapi dalam hal ini jeruk siam madu di kecamatan bukit kerman masih tergolong jauh pada proses promosi di

karenakan masyarakat petani jeruk hanya memiliki akses penjualan hanya kepada pengepul/toke dalam hal ini juga di singgung oleh pemilik toko jeruk siam madu Lisrika Wati pada wawancara 14 April 2025 mengungkapkan

“Jeruk siam madu di kecamatan bukit kerman ini juga di lirik konsumen dari luar dengan cita rasa yang khas dan manis maka dari itu kami memanfaatkan platform digital seperti Facebook, Tiktok, dan Instagram sebagai media promosi dalam hal ini kami mendapatkan konsumen dari luar daerah dan kami pun menggunakan jasa kirim untuk memenuhi hal tersebut.”

Ujarnya, dalam hal ini dapat kita simpulkan bahwa dengan memanfaatkan platform digital bisa menjangkau konsumen dan meningkatkan akses pasar yang efisien.

#### Gambar4.2.1.4 Promosi



Berdasarkan gambar ini peneliti menemukan terdapat bentuk pemanfaatan teknologi digital seperti facebook sebagai media promosi Jeruk Siam untuk bisa menjangkau konsumen yang lebih luas yang dilakukan oleh pemilik toko Jeruk Siam Madu.

### 4.3 Pembahasan

#### 4.3.1 Analisis Kondisi Pemasaran dan Akses Pasar Jeruk Siam Madu

Analisis kondisi pemasaran merupakan suatu proses evaluasi terhadap bagaimana produk pertanian dipasarkan mulai dari petani hingga ke tangan konsumen akhir, mencakup aspek-aspek seperti saluran distribusi, strategi promosi, struktur harga, serta hubungan antara pelaku pasar. Sementara itu, akses pasar merujuk pada kemampuan produsen, khususnya petani, untuk menjual produknya ke pasar dengan lancar dan memperoleh informasi harga, permintaan, serta preferensi konsumen secara memadai.

Menurut Nugroho dan Setiawan (2023), analisis pemasaran dalam sektor pertanian bertujuan untuk mengidentifikasi hambatan dan peluang dalam sistem distribusi dan perilaku konsumen, sehingga dapat dirumuskan strategi yang tepat untuk meningkatkan efisiensi dan pendapatan petani. Dalam konteks pertanian, pemasaran tidak hanya berbicara tentang penjualan, tetapi juga tentang bagaimana membangun sistem agribisnis yang mendukung nilai tambah dan daya saing produk lokal.

Sementara itu, Rahayu (2022) menjelaskan bahwa akses pasar dalam agribisnis mencakup kemampuan petani untuk berpartisipasi dalam pasar formal maupun informal, yang dipengaruhi oleh faktor seperti infrastruktur fisik (jalan, transportasi), informasi pasar, keterampilan manajerial, serta dukungan kelembagaan. Tanpa akses

pasar yang memadai, produk petani akan terjebak dalam sirkulasi pasar lokal dengan harga yang cenderung rendah dan tidak kompetitif.

**a) Saluran Distribusi dan Pola Penjualan di Tingkat Petani Jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem distribusi Jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman masih didominasi oleh jalur pemasaran tradisional dan sudah menjadi tradisi yang umum bagi petani di Kecamatan Bukit Kerman, yaitu hasil yang di peroleh dari petani langsung ke pengepul (Toke) dan juga sering di sebut gudang oleh masyarakat setempat, kemudian dilanjutkan ke pasar lokal atau regional. Dalam sebagian besar kasus, petani tidak memiliki kelembagaan pemasaran seperti koperasi atau kelompok tani yang berfungsi efektif sebagai penyalur atau pengolah informasi harga dan permintaan pasar. Pola ini mencerminkan adanya ketergantungan petani pada perantara dalam penyaluran hasil panen mereka.

Menurut Sitorus (2023), sistem pemasaran seperti ini termasuk dalam kategori saluran distribusi panjang, yang menyebabkan efisiensi pemasaran rendah dan margin keuntungan petani menjadi kecil. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa rantai distribusi jeruk yang terdiri dari lebih dari dua perantara dapat mengurangi pendapatan petani hingga 30%, karena setiap lapisan perantara mengambil margin yang signifikan sebelum

produk sampai ke konsumen akhir. Hal ini sejalan dengan kondisi lapangan di Bukit Kerman, di mana petani menyatakan bahwa harga jual yang mereka peroleh jauh di bawah harga pasar konsumen akhir.

Lebih lanjut, petani jarang melakukan pengemasan atau sortasi produk berdasarkan kualitas, karena pedagang pengumpul membeli dalam jumlah besar tanpa memperhatikan mutu individual buah. Akibatnya, jeruk dijual dengan harga yang seragam, tanpa mempertimbangkan potensi nilai tambah dari segi kualitas atau estetika produk. Dalam konteks teori pemasaran pertanian, kondisi ini menggambarkan rendahnya integrasi vertikal dan kurangnya penerapan prinsip-prinsip segmentasi pasar, yang justru penting untuk meningkatkan efisiensi distribusi (Kotler & Keller, 2016).

#### **b) Keterbatasan Akses Pasar Luar Daerah**

Salah satu temuan utama dari penelitian ini adalah bahwa sebagian besar petani Jeruk Siam Madu menghadapi kesulitan dalam menjangkau pasar di luar daerah, baik, kurangnya informasi pasar, maupun lemahnya jaringan kemitraan usaha. Dalam wawancara, petani mengungkapkan bahwa mereka tidak mengetahui harga pasar di Jambi kota atau Padang, apalagi menjual produk ke luar provinsi. Hal ini membatasi skala pemasaran dan potensi pendapatan mereka.

Wulandari (2024) dalam penelitiannya mengenai kecakapan pasar petani menyatakan bahwa tanpa akses informasi pasar dan kapasitas organisasi yang baik, petani cenderung terjebak dalam lingkaran produksi-panen-jual tanpa strategi. Ia menekankan pentingnya dukungan kelembagaan dalam membentuk jaringan distribusi, sistem logistik, serta penyediaan data pasar yang transparan dan real-time. Jika petani tetap berada dalam kondisi minim akses, maka daya saing produk pertanian lokal akan terus berada di bawah tekanan, terutama menghadapi persaingan dengan produk luar daerah.

Kondisi ini mengindikasikan bahwa pembangunan sistem agribisnis yang inklusif belum sepenuhnya diterapkan di kawasan pedesaan seperti Bukit Kerman. Padahal, pendekatan rantai nilai (value chain) menekankan bahwa setiap aktor dalam rantai produksi harus memiliki akses terhadap informasi, teknologi, dan pasar agar nilai tambah dapat dimaksimalkan.

**c) Hubungan antara Pemasaran Langsung dan Nilai Tambah Produk**

Dalam beberapa kasus, untuk hubungan antara pemasaran langsung dan nilai tambah hanya dilakukan oleh pemilik toko jeruk siam madu yang memiliki relasi untuk meningkatkan citra produk dengan mempromosikan melalui media sosial seperti Facebook, WhatsApp, dan Instagram. Produk Jeruk Siam Madu

dikemas secara menarik, disortir berdasarkan kualitas, lalu dipasarkan langsung kepada konsumen di kota terdekat. Pendekatan ini dinilai memberikan nilai tambah, baik dari sisi harga jual maupun kepuasan konsumen. Akan tetapi para petani tidak memiliki dukungan atau kesadaran dalam hal tersebut dikarenakan tradisi menjadi budaya dalam pertanian di kecamatan bukit kerman hasil panen para petani hanya sebatas pengepul saja.

Asep (2023) dalam jurnalnya mengungkap bahwa pemasaran digital memberikan peluang besar bagi petani untuk memperpendek rantai distribusi dan memperoleh margin lebih tinggi. Dalam studinya tentang jeruk di Kabupaten Malang, petani yang menggunakan strategi direct-to-consumer dapat meningkatkan pendapatan hingga 45% dibandingkan dengan petani yang menjual ke pengepul.

Dalam kerangka value chain, pemasaran langsung merupakan bagian dari strategi integrasi ke hilir yang memungkinkan produsen mengontrol kualitas produk akhir, harga, serta membangun relasi langsung dengan pasar. Porter (2021) dalam konsep keunggulan bersaing menegaskan bahwa penguasaan aktivitas distribusi dan pemasaran merupakan salah satu cara untuk menciptakan diferensiasi dan meningkatkan nilai kompetitif produk. Oleh karena itu, pendekatan pemasaran langsung harus

didorong sebagai strategi jangka panjang untuk memperkuat daya saing Jeruk Siam Madu.

#### **d) Implikasi Terhadap Peningkatan Daya Saing**

Kondisi pemasaran Jeruk Siam Madu yang masih tradisional dan terbatas pada pasar lokal menunjukkan bahwa produk ini belum optimal dalam rantai nilai agribisnis di karenakan maish butuh solusi serta strategi yang harus di pecahkan pada budidaya Jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman dalam hal meminimalisirkan harga pupuk dan obat-obat pengendalian untuk biaya produksi ,kesadaran petani untuk meningkatkan kualitas,dan harga yang pantastis.Dalam hal ini untuk meningkatkan daya saing, diperlukan transformasi dalam strategi pemasaran, termasuk:

- Diversifikasi Produk
- Pengemasan yang Menarik
- Pemanfaatan Plathform Digital
- Kemitraan dengan Pelaku Bisnis
- Penguatan Promosi

Dengan mengadopsi prinsip-prinsip dalam teori rantai nilai, petani tidak hanya berperan sebagai produsen primer, tetapi juga sebagai faktor ekonomi yang mampu memanfaatkan pasar dan mengoptimalkan nilai tambah dari produk mereka.

### **4.3.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Daya Saing: Analisis**

#### **Empiris**

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi daya saing Jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman. Daya saing produk jeruk Siam Madu sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor yang saling terkait, baik dari sisi kualitas produk, harga, volume produksi, inovasi produk, maupun penerapan teknologi dalam proses produksi. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif, penelitian ini menyarikan informasi dari wawancara dengan petani, pedagang, serta pemangku kepentingan lainnya untuk menggali lebih dalam tentang tantangan dan peluang yang dihadapi oleh petani jeruk Siam Madu.

#### **a) Kualitas Produk**

Kualitas produk merupakan salah satu faktor utama yang memengaruhi daya saing jeruk Siam Madu. Jeruk dengan kualitas baik, yang ditandai oleh rasa manis, ukuran buah yang besar, dan penampilan yang menarik, memiliki daya tarik yang lebih besar bagi konsumen. Hasil wawancara dengan dengan informan yang terdiri dari delapan sampel penelitian yaitu informan utam dan pendukung menunjukkan bahwa petani Jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman mengadopsi teknik budidaya yang tepat dan mengelola kebun dengan baik, seperti penggunaan pupuk organik dan pengendalian hama yang ramah lingkungan, dapat menghasilkan buah dengan kualitas yang lebih baik. Akan tetapi

kualitas Jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman di pengaruhi oleh biaya produksi (*cost*) yang terlalu mahal dan fluaktulasi harga yang tidak stabil dalam hal ini yang menjadi ketergantungan para petani untuk meningkatkan kualitas jeruk baik pra panen maupun pasca panen. Dalam budidaya Jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman perawatan adalah kunci utama bagi kualitas jeruk.

Menurut penelitian oleh Putra et al. (2023), kualitas produk menjadi faktor yang sangat krusial dalam meningkatkan daya saing produk hortikultura. Dalam konteks ini, kualitas jeruk Siam Madu yang unggul dapat memberikan nilai tambah, yang memungkinkan produk ini bersaing dengan produk serupa di pasar lokal dan regional. Putra et al. (2023) menyatakan, "Inovasi dalam budidaya dan pengelolaan kebun memiliki dampak langsung terhadap kualitas dan daya saing produk hortikultura"

#### **b) Harga dan Struktur Biaya Produksi**

Harga jual jeruk Siam Madu dipengaruhi oleh struktur biaya produksi yang meliputi biaya tenaga kerja, bahan baku, serta biaya untuk input pertanian lainnya seperti pupuk dan pestisida. Berdasarkan wawancara dengan petani, ditemukan bahwa petani yang dapat mengelola biaya produksinya dengan baik dapat menawarkan harga jual yang lebih kompetitif, sehingga lebih

menarik bagi konsumen dan pedagang. Namun, harga yang terlalu rendah dapat mengurangi margin keuntungan petani.

Teori "*Competitive Advantage*" yang dikembangkan oleh Porter (1985) menekankan bahwa kemampuan untuk mengelola biaya secara efisien adalah salah satu strategi kunci dalam menciptakan daya saing yang berkelanjutan. Dalam hal ini, petani yang dapat memproduksi jeruk dengan biaya yang lebih rendah sambil mempertahankan kualitas produk yang tinggi akan memiliki keuntungan kompetitif di pasar.

#### **c) Volume Produksi dan Kontinuitas Pasokan**

Volume produksi yang besar dan kontinuitas pasokan merupakan faktor yang sangat penting dalam membangun daya saing jeruk Siam Madu, khususnya untuk pasar yang lebih luas. Dalam wawancara dengan pedagang, mereka menekankan bahwa konsumen dan pengepul lebih memilih untuk membeli produk dari petani yang dapat menjamin ketersediaan pasokan dalam jumlah yang cukup dan secara berkelanjutan. Kontinuitas pasokan juga berhubungan erat dengan kemampuan petani dalam mengelola siklus produksi secara efisien.

Porter (1985) dalam teori Value Chain menjelaskan bahwa efisiensi operasional dalam rantai pasokan dapat meningkatkan daya saing produk. Dalam konteks ini, volume produksi yang cukup besar dan kontinuitas pasokan jeruk Siam Madu akan

memperkuat posisi tawar petani dalam negosiasi dengan pembeli dan pedagang, sehingga menciptakan hubungan bisnis yang lebih menguntungkan.

#### **d) Inovasi Produk dan Diversifikasi**

Inovasi dalam produk dan diversifikasi menjadi faktor kunci dalam meningkatkan daya saing jeruk Siam Madu. Petani yang berhasil mengembangkan produk turunan dari jeruk, seperti jus jeruk atau manisan jeruk, dapat membuka peluang pasar baru dan meningkatkan pendapatan. Selain itu, inovasi dalam cara pemasaran juga berperan dalam menarik perhatian konsumen yang lebih luas.

Menurut Santoso (2022), inovasi produk merupakan salah satu elemen penting dalam menciptakan diferensiasi produk, yang dapat meningkatkan daya saing di pasar. Diversifikasi produk jeruk Siam Madu tidak hanya memberikan nilai tambah, tetapi juga mengurangi ketergantungan pada pasar lokal yang terbatas. Dalam hal ini, kemampuan untuk mengolah jeruk menjadi produk olahan memberikan nilai tambah yang lebih tinggi dan memperluas pasar.

#### **e) Peran Teknologi dan Pengetahuan Petani**

Penerapan teknologi pertanian dan peningkatan pengetahuan petani memainkan peran penting dalam meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam budidaya jeruk Siam Madu. Teknologi

pertanian modern, seperti sistem irigasi yang efisien atau penggunaan alat pertanian yang canggih, dapat membantu petani mengurangi biaya produksi dan meningkatkan hasil panen. Selain itu, pengetahuan petani tentang praktik budidaya yang lebih baik juga dapat meningkatkan kualitas produk.

Berdasarkan penelitian oleh Alim et al. (2024), penerapan teknologi yang tepat dapat meningkatkan produktivitas pertanian secara signifikan. Alim et al. (2024) menyatakan bahwa "adopsi teknologi pertanian modern dapat meningkatkan efisiensi dan mengurangi ketergantungan pada sumber daya alam yang terbatas"

Dengan demikian, faktor-faktor yang memengaruhi daya saing Jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman, seperti kualitas produk, harga, volume produksi, inovasi, serta peran teknologi dan pengetahuan petani, saling berinteraksi untuk menciptakan keunggulan kompetitif di pasar. Mengintegrasikan teori Porter tentang *Competitive Advantage* dan *Value Chain* memberikan kerangka yang kuat dalam memahami bagaimana faktor-faktor ini berkontribusi terhadap peningkatan daya saing produk jeruk di pasar lokal dan regional.

#### **4.3.3 Strategi yang Diterapkan Petani dan Stakeholder Lainnya**

Strategi yang diterapkan oleh petani Jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman masih didominasi oleh pendekatan tradisional, yakni menjual hasil panen secara langsung kepada

pengepul lokal tanpa proses penyortiran atau pengemasan yang memadai. Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa petani, alasan utama strategi ini dipertahankan adalah keterbatasan modal untuk biaya perawatan, minimnya akses informasi pasar, dan rendahnya literasi digital petani. Strategi ini meskipun praktis dan tidak membutuhkan modal besar, cenderung memberikan nilai jual yang rendah serta memperlemah posisi tawar petani di hadapan pengepul.

Hanya pemilik toko Jeruk Siam Madu yang menunjukkan inisiatif untuk menerapkan strategi pemasaran baru. Mereka memanfaatkan media sosial seperti WhatsApp dan Facebook untuk memasarkan produk secara langsung kepada konsumen atau reseller. Bentuk strategi ini memungkinkan petani memperoleh margin keuntungan yang lebih besar karena memangkas rantai distribusi. Hal ini sejalan dengan pendekatan rantai nilai (value chain) yang menyatakan bahwa penguatan daya saing dapat dicapai melalui peningkatan nilai tambah produk melalui proses pemasaran yang efisien dan terhubung langsung dengan konsumen (Kaplinsky & Morris, 2001)

Strategi agribisnis yang ideal menurut Porter (1990) dan diperkuat oleh teori competitive advantage meliputi diferensiasi produk, pengendalian biaya, serta penciptaan nilai yang unik di

mata konsumen. Dalam konteks Jeruk Siam Madu, diferensiasi dapat dilakukan melalui pengembangan produk olahan, seperti sirup, dodol, atau manisan jeruk, serta pengemasan menarik dengan merek lokal.

Dengan demikian, strategi yang potensial untuk dikembangkan di Kecamatan Bukit Kerman meliputi: (1) pemanfaatan teknologi informasi untuk pemasaran, (2) pembentukan dan penguatan koperasi tani sebagai sentra bisnis kolektif, (3) inovasi produk olahan berbasis jeruk, serta (4) penguatan branding dan sertifikasi produk.

#### **4.3.4 Keterlibatan Pemerintah dan Dukungan Lembaga**

Keterlibatan pemerintah dalam meningkatkan daya saing Jeruk Siam Madu telah terlihat dalam bentuk penyuluhan pertanian dan bantuan bibit, namun pelaksanaannya masih belum menyentuh aspek pemasaran secara mendalam. Petani di Kecamatan Bukit Kerman sebagian besar mengharapkan dukungan yang lebih konkret seperti akses terhadap pelatihan digital marketing, bantuan fasilitas pengolahan hasil panen, serta dukungan promosi produk ke luar daerah.

Temuan di lapangan menunjukkan adanya kesenjangan antara kebijakan pemerintah dengan kebutuhan aktual petani. Misalnya, program bantuan alat pertanian tidak disertai dengan pelatihan

penggunaannya, atau kegiatan penyuluhan hanya bersifat formalitas tanpa tindak lanjut dan dukungan pemerintah yang di berikan kepada petani di kecamatan bukit kerman tidak di fokuskan pada Budidaya Jeruk Siam Madu tetapi ke sluruh sektor pertanian seperti bantuan pupuk bersubsidi, Teknologi pendukung dalam Budidaya Jeruk Siam Madu dan keperluan budidaya Jeruk Siam Madu lainnya . Hal ini mempertegas perlunya pendekatan partisipatif dalam pembangunan pertanian. Dalam teori pembangunan partisipatif, sebagaimana dikemukakan oleh Chambers (1997), pembangunan yang efektif harus melibatkan penerima manfaat secara aktif sejak tahap perencanaan hingga evaluasi.

Analisis kesenjangan ini juga mengungkap bahwa komunikasi antar lembaga seperti dinas pertanian, koperasi, dan pelaku pasar masih kurang sinergis. Ketidakterpaduan program antar lembaga ini menyebabkan intervensi menjadi tumpang tindih dan tidak berkelanjutan. Oleh karena itu, diperlukan platform koordinasi antara pemerintah, petani, dan lembaga pendukung lainnya agar program pembangunan pertanian dapat dirancang secara holistik dan responsif.

#### 4.3.5 Implikasi Temuan terhadap Upaya Peningkatan Daya Saing

Hasil penelitian ini memberikan implikasi penting terhadap penguatan daya saing Jeruk Siam Madu, baik dari sisi produksi maupun pemasaran. Dari sisi produksi, kualitas buah, volume hasil panen, serta efisiensi biaya sangat menentukan keberlanjutan usaha tani. Sementara itu, dari sisi pemasaran, kemampuan menjangkau pasar yang lebih luas dan memperoleh harga jual yang layak sangat dipengaruhi oleh strategi yang digunakan dan dukungan kelembagaan.

Temuan ini memperlihatkan bahwa daya saing tidak berdiri sendiri, melainkan dipengaruhi oleh faktor internal (kapasitas petani, inovasi produk, teknologi) dan eksternal (akses pasar, kebijakan pemerintah, dukungan lembaga). Hal ini sesuai dengan pendekatan sistem agribisnis terpadu yang menekankan perlunya keterhubungan antar komponen dalam ekosistem agribisnis.

Rekomendasi untuk meningkatkan daya saing antara lain:

- (1) pemerintah perlu mengembangkan program pelatihan dan fasilitasi pasar yang sesuai dengan kebutuhan lokal,
- (2) petani perlu didorong untuk membentuk koperasi atau kelompok usaha bersama untuk memperkuat posisi tawar,
- (3) perlu dikembangkan produk olahan jeruk sebagai nilai tambah ekonomi, dan
- (4) diperlukan kolaborasi multi pihak untuk menciptakan ekosistem

pemasaran yang efisien dan berkelanjutan. Dengan kolaborasi antara petani, pemerintah, dan sektor swasta, Kecamatan Bukit Kerman berpotensi menjadi sentra produksi Jeruk Siam Madu yang tidak hanya unggul dari sisi kualitas, tetapi juga kompetitif dalam rantai pasar regional maupun nasional





INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
KERINCI



INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
KERINCI



INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
KERINCI

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian mengenai daya saing Jeruk Siam Madu di Kecamatan Bukit Kerman, dapat disimpulkan bahwa daya saing komoditas ini dipengaruhi oleh berbagai faktor yang saling berkaitan. Pertama, dari sisi kondisi pemasaran dan akses pasar, petani masih menghadapi kendala dalam memperluas jangkauan pasar, kesadaran petani dalam menjaga kualitas, minimnya informasi pasar, dan dominasi pengepul dalam saluran distribusi. Pemasaran langsung yang dilakukan sebagian petani muda melalui media sosial memberikan nilai tambah, namun belum merata diterapkan di seluruh kelompok petani.

Kedua, faktor-faktor yang memengaruhi daya saing mencakup kualitas produk, harga jual, volume produksi, serta kemampuan inovasi petani dalam mengembangkan produk olahan. Teknologi dan pengetahuan budidaya juga berperan penting dalam meningkatkan efisiensi produksi. Temuan ini sejalan dengan teori daya saing Porter yang menekankan pentingnya diferensiasi dan efisiensi sebagai keunggulan kompetitif.

Ketiga, strategi yang diterapkan petani sebagian besar masih bersifat tradisional. Namun, terdapat inisiatif baru melalui pembentukan koperasi dan penggunaan media digital. Efektivitas strategi ini masih bergantung pada dukungan pelatihan dan akses modal. Dibandingkan dengan strateg

agribisnis modern, masih terdapat ruang untuk pengembangan strategi yang lebih terstruktur.

Keempat, keterlibatan pemerintah dan lembaga pendukung belum sepenuhnya memenuhi harapan petani. Program bantuan sering kali tidak tepat sasaran atau tidak berkelanjutan. Diperlukan pendekatan pembangunan pertanian yang partisipatif dan terintegrasi antar lembaga.

Secara konseptual, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa upaya peningkatan daya saing Jeruk Siam Madu harus dilakukan secara holistik dengan melibatkan seluruh pemangku kepentingan. Kolaborasi antara petani, pemerintah, dan sektor swasta menjadi kunci dalam menciptakan ekosistem agribisnis yang kompetitif dan berkelanjutan.

## **5.2 Saran**

Adapun saran dalam penyajian penelitian ini adalah sebagaimana peneliti jabarkan berikut:

- a) Bagi Petani: Disarankan untuk membentuk koperasi atau kelompok usaha bersama guna memperkuat posisi tawar dan mempermudah akses pasar. Selain itu, petani perlu meningkatkan keterampilan pemasaran digital dan inovasi produk olahan agar nilai tambah produk meningkat.
- b) Bagi Pemerintah Daerah: Perlu mengembangkan program pelatihan yang relevan dengan kebutuhan petani, khususnya dalam bidang pengolahan hasil, pemasaran digital, dan manajemen usaha tani. Selain itu, program bantuan hendaknya dilakukan secara berkelanjutan dan partisipatif dengan melibatkan petani sebagai subjek utama.

- c) Bagi Lembaga Keuangan dan Swasta: Diharapkan adanya sinergi dalam mendukung akses permodalan bagi petani serta pengembangan branding dan promosi produk Jeruk Siam Madu ke pasar luar daerah.
- d) Bagi Peneliti Selanjutnya: Penelitian ini masih memiliki keterbatasan dalam cakupan wilayah dan pendekatan analisis. Oleh karena itu, perlu dilakukan kajian lanjutan yang melibatkan lebih banyak informan, serta menggunakan pendekatan kuantitatif untuk memperkuat hasil dan generalisasi temuan. Dengan strategi yang tepat dan kolaborasi lintas sektor, Jeruk Siam Madu dari Kecamatan Bukit Kerman memiliki potensi besar untuk bersaing di pasar regional maupun nasional sebagai komoditas unggulan daerah.



## DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. (2021). *Statistik Pertanian Indonesia 2021*. Jakarta: BPS.
- Dinas Pertanian Jambi. (2023). *Laporan Produksi Jeruk Siam Madu di Provinsi Jambi*. Jambi: Dinas Pertanian Provinsi Jambi.
- Dinas Pertanian Kabupaten Kerinci. (2023). *Data Produksi Jeruk Siam Madu di Kabupaten Kerinci*. Kerinci: Dinas Pertanian Kerinci.
- Yuliana, A. (2021). Peningkatan Daya Saing Buah Durian di Kabupaten Sumbawa: Fenomena Lokal dan Strategi Pengembangan. *Jurnal Agribisnis Nusantara*, 18(3), 45-58.
- Mahendra, S. (2020). Peningkatan Daya Saing Buah Pisang di Kecamatan Jember Melalui Diversifikasi Produk. *Jurnal Hortikultura Indonesia*, 22(2), 89-103.
- Rahmawati, D. (2022). Peningkatan Daya Saing Buah Nangka di Kabupaten Probolinggo: Pengolahan dan Pemasaran. *Jurnal Pertanian dan Pembangunan*, 21(1), 77-92.
- Food and Agriculture Organization. (2023). *Global Tropical Fruit Market Report*. Rome: FAO.
- Hidayat, R., & Pratama, A. (2023). "Tantangan dan Peluang Pengembangan Jeruk Siam Madu di Kerinci." *Jurnal Pertanian Berkelanjutan*, 12(1), 45-56.
- Johnson, P. (2020). "Global Trends in Tropical Fruit Market." *International Journal of Agricultural Economics*, 8(2), 134-149.
- Kementerian Pertanian. (2021). *Laporan Tahunan Pertanian Nasional*. Jakarta: Kementerian Pertanian RI.
- Kementerian Pertanian. (2023). *Data Statistik Pertanian Indonesia*. Jakarta: Kementerian Pertanian RI.
- Pratama, A. (2023). "Teknologi Pertanian dan Produktivitas Petani." *Jurnal Teknologi Pertanian*, 18(3), 123-138.
- Rahayu, D., & Suryanto, T. (2022). "Analisis Daya Saing Jeruk Lokal di Pasar Nasional." *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 15(3), 201-214.
- Smith, J. (2019). "The Impact of Globalization on Agricultural Production." *Global Agricultural Review*, 10(4), 213-229.

- Susanti, E. (2022). "Hubungan Daya Saing Komoditas Pertanian dengan Kesejahteraan Petani." *Jurnal Ekonomi Pertanian*, 14(2), 89-102.
- FAO. (2023). *Technology in Tropical Fruit Farming*. Food and Agriculture Organization of the United Nations.
- Hidayat, M., & Pratama, A. (2023). Teknologi Pertanian Modern untuk Meningkatkan Produktivitas Jeruk Siam Madu. *Jurnal Teknologi Pertanian*, 11(3), 97-105.
- Johnson, K. (2020). *The Economics of Agribusiness*. Wiley-Blackwell.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management*. 15th ed. Pearson Education.
- Pratama, A. (2023). *Keberhasilan Pertanian Jeruk: Faktor Kunci dan Tantangan*. Jakarta: Penerbit Pertanian.
- Rahayu, D., & Suryanto, B. (2022). Analisis Daya Saing Produk Hortikultura di Pasar Lokal. *Jurnal Agribisnis*, 10(2), 128-140.
- Smith, J. (2019). *Agricultural Development and Rural Welfare: A New Perspective*. Cambridge University Press.
- Susanti, E. (2022). *Strategi Pemasaran Jeruk Siam Madu: Tantangan dan Solusi*. Yogyakarta: Penerbit Agr
- Azmi, Muhammad. *MANAJEMEN PENGELOLAAN USAHA TANI JERUK DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN KELUARGA PETANI JERUK MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi Kasus Desa Anjir Pasar Kota II Kecamatan Anjir Pasar)*. Diss. Universitas Islam Kalimantan MAB, 2020.
- Creswell. (2010). *metopde penelitian kualitatif dalam penelitian pendidikan bahasa*, 5.
- Dewi, N. L. (2017:704). FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PRODUKTIVITAS TANI . *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana* 6.2 (2017): 701-728 , 704.
- Fatmawati. (2013:2). Analisis Pendapatan Petani Padi Di Desa Teep Kecamatan Langowan Timur. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 2.
- Feeniy. (2006). *EDUCHILD* , 135.Fibriyanti. (2020:395). Fibriyanti, Y. V.,


- Zulyanti, N. R., & Alfiani, A. . Pengembangan Umkm Kerajinan Anyaman Untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa Sumberjo Kecamatan Sarirejo Kabupaten Lamongan. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat* , 395.
- Harini. (2023:363). "Pendampingan Pemberdayaan Masyarakat dalam Meningkatkan Perekonomian Desa. *ejournal.insuriponorogo.ac.id.* , 363. Heryana, A. (2018:8). TEKNIK PEMILIHAN INFORMAN. *ResearchGate*, 8.
- Moelong. (2005:5). pendekatan deskriptif kualitatif. *Eprints UNY* , 4. Rosaliza. (2015). *jurnal ilmu budaya* , 71-78.
- Rusdiyana. (2021:43). ANALISIS PERAN PETANI DALAM KONSERVASI LAHAN PERTANIAN BERBASIS KEARIFAN LOKAL. (A Literature Review). *indonesian Journal of Conservation* , 43.
- Syahwie. (2011;127). pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat. *informasi* , 16, 127.
- ILINDAMON, Amsal; YOBO, Yoseb Boari; LESTARI, Endah Dwi. Peran Petani Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga di Abepantai Distrik Abepura Kota Jayapura. *ARBITRASE: Journal of Economics and Accounting*, 2022, 3.2: 461-465.
- Saphira, Karina. "Kerjasama Indonesia dengan China Terhadap Impor Buah Jeruk." *TRANSBORDERS: International Relations Journal* 2.2 (2019): 128-141.
- Maharani, Mahardhika Putri, Nur Hana Gita Taruli Panggabean, and Zhalsabilla Putri Dianty. "Analisis Impor Komoditi Buah dan Sayuran China di Indonesia 2018-2022." *ARMADA: Jurnal Penelitian Multidisiplin* 1.12 (2023): 1490-1497.
- Moleong, L. J. (2007). *Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- Prasetyo, A. (2020). Peran Komoditas Unggulan dalam Meningkatkan Kesejahteraan Petani. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Rahman, M., & Lestari, D. (2019). Analisis Dampak Usaha Tanaman Jeruk terhadap Kondisi Sosial Ekonomi Petani. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management (15th ed.)*. Pearson Education.

- Pratama, A. (2023). Strategi Pemasaran Hortikultura di Indonesia. *Jurnal Agribisnis Nusantara*, 18(2), 112-128.
- Rahayu, R., & Suryanto, A. (2022). Inovasi Pemasaran Komoditas Hortikultura. *Jurnal Teknologi Pertanian*, 19(1), 78-94.
- Susanti, L. (2022). Digital Marketing dalam Pertanian Modern. *Agribisnis Indonesia*, 10(3), 144-160.
- FAO. (2020). Market Access for Smallholder Farmers. Rome: FAO Press.
- Porter, M. E. (1990). The Competitive Advantage of Nations. New York: Free Press.
- Pratama, A. (2023). Teknologi Pascapanen dan Daya Saing Produk Hortikultura. *Jurnal Agribisnis Nusantara*, 18(2), 150-168.
- Rahayu, R., & Suryanto, A. (2022). Analisis Daya Saing Hortikultura di Pasar Lokal. *Jurnal Teknologi Pertanian*, 19(1), 78-94.
- Susanti, L. (2022). Inovasi Digital untuk Pemasaran Komoditas Pertanian. *Agribisnis Indonesia*, 10(3), 144-160.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Kerinci. (2022). *Kecamatan Bukit Kerman Dalam Angka 2022*. Kerinci: BPS. <https://kerincikab.bps.go.id/publication/2023/09-2023.html>
- Sudaryanto, T., & Swastika, D.K.S. (2017). Daya Saing dan Strategi Pengembangan Agribisnis Hortikultura di Indonesia. Jakarta: Pusat Sosial Ekonomi Dan Kebijakan Pertanian.
- Bungin, B. (2017). Metodologi penyempromtan dilakuna Penelitian Kualitatif. Jakarta: Kencana.
- Moleong, L. J. (2019). Metodologi Penelitian Kualitatif (Edisi Revisi). Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Spradley, J. P. (1980). Participant Observation. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Sugiyono. (2018). Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Asep, R. (2023). Analisis Pemasaran Jeruk Siam di Desa Poncokusumo Kabupaten Malang. *Jurnal Agribisnis dan Agronomi Terapan*, 2(3), 51-60.

- Kaplinsky, R. & Morris, M. (2021). *A Handbook for Value Chain Research*. Ottawa: IDRC.
- Kotler, P. & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education.
- Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: The Free Press.
- Sitorus, R. S. (2023). Analisis Pemasaran Jeruk Siam Madu di Kabupaten Karo. *Jurnal Agribisnis Sumatera Utara*, 6(2), 101–110.
- Wulandari, D. (2024). Kecakapan Akses Pasar Petani Berbasis Komunitas di Kawasan Pantai Yogyakarta. *Jurnal Penyuluhan*, 20(1), 1–12.
- Putra, I. K., Santosa, P. T., & Rahmawati, E. (2023). The Impact of Agricultural Innovation on Product Quality and Competitiveness of Horticultural Products. *International Journal of Agricultural Development*, 45(7), 1121–1134.
- Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: The Free Press.
- Santoso, D. (2022). Inovasi dalam Diversifikasi Produk Pertanian untuk Meningkatkan Daya Saing. *Jurnal Agribisnis dan Ekonomi Pertanian*, 10(1), 23–36.
- Alim, M., Aslam, S., & Rizwan, H. (2024). Adoption of Modern Agricultural Technology and Its Impact on Productivity in Small-Scale Farms. *Agricultural Technology Journal*, 22(3), 45–59.
- Chambers, R. (1997). *Whose Reality Counts? Putting the First Last*. Intermediate Technology Publications.
- Kaplinsky, R., & Morris, M. (2001). *A Handbook for Value Chain Research*. IDRC.
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.
- Tambunan, T. (2019). *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*. Jakarta: LP3ES.



### Lampiran.1. SK Pembimbing

	<p>KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA          INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KERINCI          FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM          Jl. Pelita IV Kota Sungai Penuh Fax. (0748) – 22114 Telp. 0748 – 21065          Kode Pos 37112 Website: www.iainkerinci.ac.id e-mail : info@iainkerinci.ac.id</p>				
<p><b>KEPUTUSAN</b>  <b>DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM</b>  <b>INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI KERINCI</b>  <b>Nomor : In.31/D.4/PP.00.9/218.210/SK/2024</b></p>					
<p><b>TENTANG</b>  <b>PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI/TUGAS AKHIR SEMESTER GANJIL</b>  <b>TAHUN AKADEMIK</b></p>					
Menimbang	: Bahwa untuk memperlancar mahasiswa Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam membuat Skripsi/Tugas Akhir, maka perlu menetapkan dosen-dosen Jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kerinci untuk menjadi pembimbing.				
Mengingat	: 1. Keputusan Menteri Agama Nomor 12 Tahun 2017 tentang Statuta IAIN Kerinci; 2. Peraturan Menteri Agama Nomor 48 Tahun 2016 tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Kerinci; 3. Surat Rektor IAIN Kerinci Nomor B-732/In.31/R.1/KP/00.1/07/2024, tanggal 01 Juli 2024, Perihal : Penyesuaian SK Pembimbing Tugas Akhir dan Ujian Komprehensif.				
<p><b>MEMUTUSKAN</b></p>					
Menetapkan	: Menunjuk dan menugaskan kepada:				
KESATU	: <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;">Nama</td> <td>: Dafiar Syarif, M.E</td> </tr> <tr> <td>NIP</td> <td>: 19890826 202012 1 009</td> </tr> </table>	Nama	: Dafiar Syarif, M.E	NIP	: 19890826 202012 1 009
Nama	: Dafiar Syarif, M.E				
NIP	: 19890826 202012 1 009				



## Lampiran.2.Rekomendasi Izin Penelitian



### PEMERINTAH KABUPATEN KERINCI BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK

Komplek Perkantoran Bukit Tengah, Siulak Kode Pos 37162  
Pos-el [Kesbangpolkabupatenkerinci@gmail.com](mailto:Kesbangpolkabupatenkerinci@gmail.com) Web [Kesbangpol.kerincikab.go.id](http://Kesbangpol.kerincikab.go.id)

#### REKOMENDASI IZIN PENELITIAN

Nomor : 200.1.3/ 124 /Kesbang-Pol/II/2025

Membaca	:	Surat dari	:	IAIN-KERINCI	Nomor	:	In.31/D.4/PP.00.9/487.186/2024
		Tanggal	:	25 November 2024	Perihal	:	Izin Penelitian
Mengingat	:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Undang-undang Nomor 18 Tahun 2002 tentang Sistem Nasional Penelitian Pengembangan dan Penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi;</li> <li>2. Peraturan Pemerintah Nomor 41 Tahun 2006 tentang Perizinan Melakukan Penelitian dan Pengembangan Bagi Perguruan Tinggi Asing, Lembaga Penelitian dan Pengembangan Asing, Badan Usaha Asing dan Organisasi Asing;</li> <li>3. Peraturan menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian;</li> <li>4. Peraturan Daerah Nomor 11 Tahun 2009 tentang Pembentukan Organisasi Tata Kerja Perangkat Daerah Kabupaten kerinci sebagaimana telah diubah terakhir dengan Peraturan Daerah Nomor 6 Tahun 2013 tentang Perubahan ketiga atas Peraturan Daerah Nomor 11 Tahun 2009 tentang Pembentukan, Organisasi dan Tata Kerja Perangkat Daerah Kabupaten Kerinci;</li> <li>5. Peraturan Bupati Nomor 6 Tahun 2014 tentang Uraian Pokok, Fungsi dan Tata Kerja Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Kerinci.</li> </ol>					
Memperhatikan	:	Proposal yang bersangkutan					
Memberikan izin kepada	:	Nomor Urut	:	124	Nama	:	SAHRUL RAMADAN
		NIM / NPM	:	2110402054	Agama	:	ISLAM
		Pekerjaan	:	Mahasiswa	Fakultas/Jurusan	:	Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syariah



### Lampiran.3. SK Selesai Penelitian



**PEMERINTAH KABUPATEN KERINCI  
KECAMATAN BUKIT KERMAN**

Alamat: Desa Pondok

Telp: (0748).KodePos: 37175

**SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN**

Nomor : 900/66/Skmt/2025

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Drs.Pardinal Rusel,M.M.  
Jabatan : Camat Kecamatan Bukit Kerman  
Nip : 19670905 200604 1 003

Menerangkan bahwa :

Nama Mahasiswa : Sahrul Ramadan  
Nim : 2110402054  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Mahasiswa : Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kerinci



#### Lampiran.4.Pedoman Wawancara

No	Jenis Informan	Sampel	Pertanyaan/Point Wawancara
1	Informan Utama	Petani Jeruk Siam Madu	a) Apa yang menjadi tantangan terbesar dalam bertani jeruk siam madu di Kecamatan Bukit Kerman? b) Bagaimana proses budidaya jeruk siam madu yang Anda lakukan?

			<p>c) Apa yang Anda lakukan untuk meningkatkan kualitas hasil jeruk?</p> <p>d) Menurut Anda, bagaimana daya saing jeruk siam madu di pasar saat ini?</p> <p>e) Apakah ada dukungan atau bantuan yang diterima dari pemerintah atau pihak lain?</p>
		Petani Jeruk Siam Madu	<p>a) Apa yang menjadi tantangan terbesar dalam bertani jeruk siam madu di Kecamatan Bukit Kerman?</p> <p>b) Bagaimana proses budidaya jeruk siam madu yang Anda lakukan?</p> <p>c) Apa yang Anda lakukan untuk meningkatkan kualitas hasil jeruk?</p> <p>d) Menurut Anda, bagaimana daya saing jeruk siam madu di pasar saat ini?</p> <p>e) Apakah ada dukungan atau bantuan yang diterima dari pemerintah atau pihak lain?</p>
		Petani Jeruk Siam Madu	<p>a) Apa yang menjadi tantangan terbesar dalam bertani jeruk siam madu di Kecamatan Bukit Kerman?</p> <p>b) Bagaimana proses budidaya jeruk siam madu yang Anda lakukan?</p> <p>c) Apa yang Anda lakukan untuk meningkatkan kualitas hasil jeruk?</p> <p>d) Menurut Anda, bagaimana daya saing jeruk siam madu di pasar saat ini?</p> <p>e) Apakah ada dukungan atau</p>

			bantuan yang diterima dari pemerintah atau pihak lain?
		Petani Jeruk Siam Madu	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Apa yang menjadi tantangan terbesar dalam bertani jeruk siam madu di Kecamatan Bukit Kerman?</li> <li>b) Bagaimana proses budidaya jeruk siam madu yang Anda lakukan?</li> <li>c) Apa yang Anda lakukan untuk meningkatkan kualitas hasil jeruk?</li> <li>d) Menurut Anda, bagaimana daya saing jeruk siam madu di pasar saat ini?</li> <li>e) Apakah ada dukungan atau bantuan yang diterima dari pemerintah atau pihak lain?</li> </ul>
2	Informan Pendukung	Pengepul Jeruk Siam Madu/Toke	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Bagaimana prospek jeruk siam madu dari Kecamatan Bukit Kerman di pasar?</li> <li>b) Apa saja faktor yang memengaruhi harga jeruk di pasar?</li> <li>c) Apa saja kendala yang dihadapi saat membeli jeruk dari petani?</li> <li>d) Apa yang Anda harapkan dari petani untuk meningkatkan kualitas jeruk yang dipasok?</li> </ul>
		Kepala Kecamatan (Camat)	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Apa upaya yang dilakukan oleh pemerintah kecamatan untuk mendukung sektor pertanian jeruk siam madu?</li> <li>b) Bagaimana peran pemerintah dalam meningkatkan daya saing pertanian jeruk di daerah ini?</li> <li>c) Apakah ada kebijakan atau program khusus untuk petani</li> </ul>

			jeruk siam madu di Kecamatan Bukit Kerman? d) Apa tantangan yang dihadapi dalam memajukan sektor pertanian jeruk di Kecamatan Bukit Kerman?
		Pemilik Toko Buah Jeruk Siam Madu	a) Bagaimana jeruk siam madu dari Kecamatan Bukit Kerman diterima di pasar lokal? b) Apa saja kriteria jeruk yang disukai oleh konsumen? c) Bagaimana cara Anda memasarkan jeruk siam madu? d) Apa kendala yang Anda temui dalam menjual jeruk siam madu? e) Apa yang menurut Anda dapat meningkatkan daya saing jeruk siam madu di pasar?
		Penyuluh Pertanian	a) Apa saja teknik budidaya jeruk siam madu yang sebaiknya diterapkan oleh petani untuk meningkatkan kualitas dan hasil? b) Bagaimana peran penyuluh pertanian dalam mendukung para petani jeruk? c) Adakah program atau pelatihan yang dapat membantu petani jeruk siam madu meningkatkan daya saing mereka? d) Apa yang perlu diperhatikan oleh petani jeruk untuk meningkatkan daya saing di pasar?



**Lampiran.5. Dokumentasi**



**Gambar.1.Observasi Lahan Jeruk Siam Madu**



**Gambar.3.Wawancara Informan Pendukung**



**Gambar.4.Wawancara Informan Pendukung**



**Gamabr.5.Wawancara Informan Pendukung**

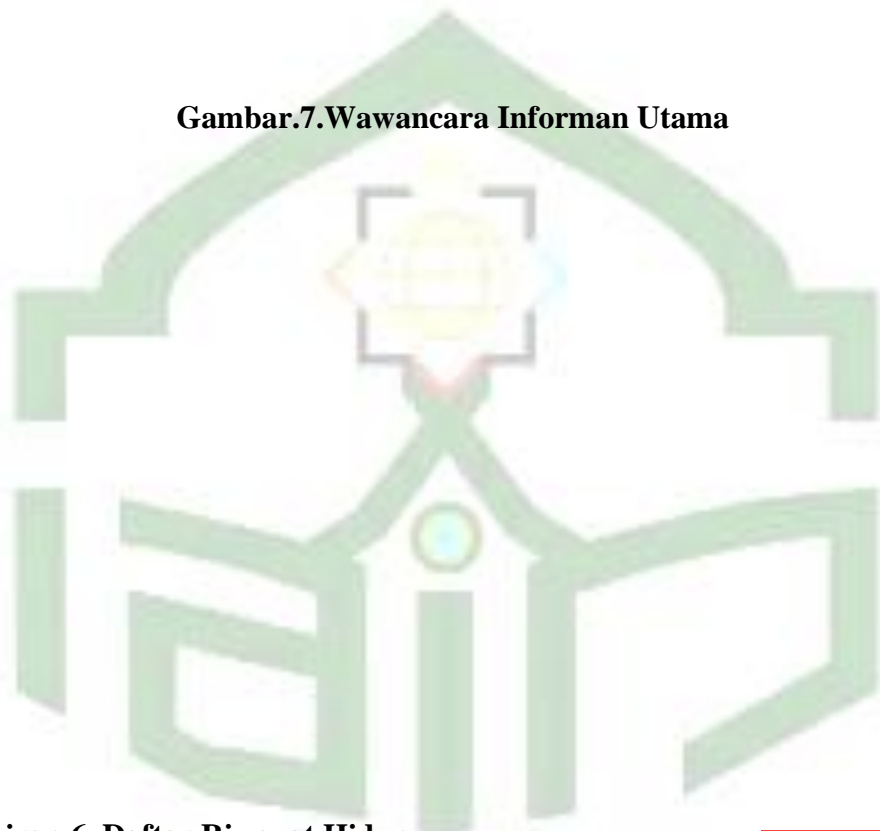




**Gambar.6.Wawancara Informan Pendukung**



**Gambar.7.Wawancara Informan Utama**



**Lampiran.6. Daftar Riwayat Hidup**

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Nama : Sahrul Ramadan  
 NIM : 2110402054  
 Tempat, Tgl. Lahir : Sungai Penuh, 26 November 2001  
 Jenis Kelamin : Laki-Laki  
 Agama : Islam  
 Alamat : Muaro Lulo  
 Riwayat Pendidikan :



No	Jenis Pendidikan	Tahun Tamat
----	------------------	-------------

1	SDN NO 29/III Pasar Kerman	2014
2	SMPN 11 KERINCI	2017
3	SMAN 10 KERINCI	2020
4	IAIN Kerinci	2025

Pengalaman Organisasi :

No	Organisasi	Jabatan	Tahun
1	PMII	Anggota	2021
2	HMJ Ekonomi Syariah	Anggota	2021-2022
2	HMJ Ekonomi Syariah	Sekretaris Jendral	2022-2024

Muaro Lulo, April 2025

Penulis

**SAHRUL RAMADAN**  
**NIM. 2110402054**

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
KERINCI