

Mengembalikan Kejayaan Jeruk Segeran di Kabupaten Indramayu

Asep Suherman

Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian, Universitas Wiralodra
Email : suhermanasep1106@gmail.com

ABSTRACT

This research was conducted in Segeran Kidul Village, Juntinyuat District, Indramayu Regency on 5.34 ha of simple irrigated rice fields with a sorjan system, owned by 16 farmers with an average land holding of 0.33 ha. The research method used is a descriptive survey method. This research aims to provide answers for developing the Siam orange commodity into a crop that supports the economy of the Indramayu community, apart from the mango commodity. The research results show that the average orange production per plant is 20-30 kg per plant. Plants at the study location were 4 and 5 years old. The plant population is 2,555 trees. Production at the time of the study was 68,500 kg. The selling price of oranges at harvest time is around IDR 8,000 to IDR 15,000 per kg of oranges, so the total revenue is IDR 702,800,000. The total costs incurred up to year 5 are IDR 306,647,000,- so an R/C of 2.29 can be obtained. The institutions that play a role in marketing Siamese oranges are still local to the Indramayu Regency, consisting of collecting traders, retailers and agrotourism. The strategy for developing Siamese oranges in the Indramayu Regency is the W-O (Weakness - Opportunity) strategy, namely the Turn-around strategy.

Keywords: Orange, Development Strategy, Marketing

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan di Desa Segeran Kidul Kecamatan Juntinyuat Kabupaten Indramayu pada lahan sawah beririgasi sederhana seluas 5,34 ha dengan sistem sorjan, milik 16 orang petani dengan rata-rata penguasaan lahan 0,33 ha. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survey deskriptif. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan jawaban agar pengembangan komoditas jeruk siam menjadi tanaman yang menunjang perekonomian masyarakat Indramayu, selain komoditas mangga. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata produksi jeruk per tanaman adalah 20-30 kg per tanaman. Tanaman di lokasi kajian berumur 4 dan 5 tahun. Populasi tanaman adalah 2.555 pohon. Produksi pada saat kajian sebesar 68.500 kg. Harga jual jeruk pada saat panen berkisar Rp 8000,- hingga Rp 15.000,- per kg jeruk sehingga jumlah penerimaannya sebesar Rp 702.800.000,-. Jumlah biaya yang dikeluarkan hingga tahun ke 5 adalah sebesar Rp 306.647.000,- sehingga dapat diperoleh R/C sebesar 2,29. Lembaga yang berperan dalam pemasaran jeruk siam masih bersifat lokal Kabupaten Indramayu, terdiri atas : pedagang pengumpul, pedagang pengecer dan agrowisata. Strategi pengembangan jeruk siam di Kabupaten Indramayu adalah strategi W-O (*Weakness – Opportunity*) yaitu strategi *Turn-around*.

Kata kunci: Jeruk, Strategi Pengembangan, Pemasaran

I. Pendahuluan

Secara geografis wilayah Indonesia terletak pada garis equator dan termasuk daerah beriklim tropis, umumnya memiliki temperatur hangat, kelembaban udara tinggi, curah hujan tinggi, dan memiliki hutan yang lebat. Oleh sebab itu wilayah Indonesia memiliki tanah yang subur, cocok untuk lahan pertanian (Fatulloh, 2008). Selain dipengaruhi oleh khatulistiwa, bentuk wilayah Indonesia merupakan negara kepulauan yang memiliki topografi yang sangat beragam, merupakan faktor alam yang memberikan corak pertanian. Pertanian memiliki peranan penting bagi perekonomian Indonesia. Penduduk yang bermatapencaharian pada sektor pertanian jumlahnya sangat banyak, begitu juga dengan produk nasional yang berasal dari pertanian (Rahim dan Hastuti 2008). Potensi subsektor pertanian di

Indonesia salah satunya adalah bidang hortikultura. Hortikultura meliputi empat golongan tanaman yaitu : tanaman buah-buahan, tanaman sayuran, tanaman bunga/ hias dan tanaman obat (Arief, 1990).

Tanaman jeruk sudah lama ada secara alami ataupun dibudidayakan di Indonesia dan negara-negara tropis Asia lainnya. Jeruk merupakan salah satu komoditas hortikultura yang mendapat prioritas untuk dikembangkan, karena usahatani jeruk memberikan keuntungan yang tinggi sehingga dapat dijadikan sebagai sumber pendapatan petani (Prihatman, 2000). Di samping itu jeruk merupakan salah satu komoditi buah-buahan yang mempunyai peranan penting di pasaran dunia maupun di dalam negeri, karena mempunyai nilai ekonomi tinggi. Prospek yang lebih cerah ke arah agribisnis Jeruk semakin nyata dengan memperhatikan berbagai potensi yang ada, seperti potensi lahan yaitu ketersediaan lahan pertanian untuk tanaman buah-buahan meliputi jutaan hektar sehingga mempunyai peluang yang cukup besar untuk membuka perkebunan dengan skala besar dengan memperhatikan kesesuaian agroklimat. Potensi produksi dapat dicapai jika pengelolaan usahatani Jeruk dilakukan secara intensif dan mengarah pada sistem agribisnis. Potensi pasar diperkirakan terus meningkat karena permintaan akan buah Jeruk yang senantiasa meningkat, seiring dengan dengan peningkatan pendapatan masyarakat, pertambahan jumlah penduduk dan elastisitas pendapatan terhadap permintaan.

Kabupaten Indramayu merupakan salah satu Kabupaten di Provinsi Jawa Barat yang memiliki potensi bidang pertanian cukup besar. Kabupaten Indramayu dikenal dengan sebutan “Kota Mangga” dan “Lumbung Padi Nasional” karena merupakan penghasil buah manga dan produksi beras terbesar di Propinsi Jawa Barat bahkan di tingkat Nasional. Akan tetapi pada tahun 1970an hingga tahun 1980an Kabupaten Indramayu dikenal juga sebagai penghasil jeruk, hingga ada istilah “Haji Jeruk” di Desa Segeran Kecamatan Juntinyuat.

Mayoritas masyarakat Desa Segeran Kidul pada tahun 1970an hingga tahun 1980an bermatapencaharian sebagai petani Jeruk Siam dan pernah jaya dengan membudidayakan komoditas jeruk sehingga para petani dapat hidup sejahtera, bahkan banyak yang dapat menunaikan ibadah haji dari hasil penjualan buah jeruknya. Sekitar tahun 1985-an tanaman Jeruk terkena serangan virus CVPD (Citrus Vein Phloem Degeneration) sehingga tanaman Jeruk Siam di Desa Segeran Kidul mengalami kerusakan masal hingga akhirnya mati dan petani mengalami kerugian yang cukup besar, sehingga para petani tidak melakukan penanaman Jeruk Siam.

Sekitar tahun 2010an ada beberapa petani yang mencoba kembali untuk menanam Jeruk Siam, dan berhasil. Tanaman buah Jeruk Siam berbuah cukup baik walaupun belum sebaik era sebelumnya. Hasil kegiatan coba-coba ini, memberikan harapan bagi masyarakat Desa Segeran. Oleh sebab itu, saat ini banyak petani lainnya yang mengikuti menanam Jeruk Siam kembali. Adapun perkembangan jumlah tanaman jeruk di Kabupaten Indramayu dapat di lihat pada Tabel 1. Berikut :

Tabel 1. Jumlah tanaman jeruk yang menghasilkan pada beberapa Kecamatan di Kabupaten Indramayu tahun 2017 dan 2018

No.	Kecamatan	Jumlah tanaman yg menghasilkan		Keterangan
		2017	2018	
1	Gabus Wetan	542	391	Wil. Kajian
2	Trisi	1.261	659	
3	Kedokan Bunder	384	384	
4	Juntinyuat	1.100	1.100	
5	Jatibarang	100	100	
6	Kandang Haur	31	13	
7	Bongas	118	71	
8	Anjatan	3.674	2.054	
Jumlah		7.411	4.772	

Sumber : Dinas Pertanian Kabupaten Indramayu Tahun 2018

Berdasarkan latar belakang ini, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang pengembangan Jeruk Siam di Kabupaten Indramayu dengan Judul : “Mengembalik-an Kejayaan Jeruk

Siam di Kabupaten Indramayu” agar dapat memberikan masukan dan manfaat bagi masyarakat Kabupaten Indramayu. Penelitian ini meliputi usahatani, pemasaran dan strategi pengembangan Jeruk Siam di Desa Segeran Kabupaten Indramayu.

II. Usaha Tani Jeruk Segeran

Umumnya lahan di Desa Segeran Kidul digunakan secara produktif, berupa lahan sawah 500 ha (80%), Lahan pekarangan dan pemukiman 125 ha (20 %). Tata guna lahan di Desa Segeran Kidul dapat dilihat pada Tabel 1., berikut :

Tabel 1. Tata Guna Lahan di Desa Segeran Kidul Kecamatan Juntinyuat Kabupaten Indramayu, 2017

No.	Uraian	Luas (ha)	Persentase (%)
1.	Lahan sawah beririgasi teknis	350	56
2.	Lahan sawah beririgasi ½ teknis	100	16
3.	Lahan sawah beririgasi sederhana (tadah hujan)	50	8
4.	Lahan pekarangan dan pemukiman	125	20
Jumlah		625	100

Sumber : Profil Desa Segeran Kidul Tahun 2017

Lokasi tanaman Jeruk Siam dalam penelitian ini terdapat pada lahan sawah beririgasi sederhana seluas 5,34 ha dengan sistem sorjan, milik 16 orang petani dengan rata-rata penguasaan lahan 0,33 ha.

Petani Jeruk siam di Desa Segeran Kidul rata-rata berusia di atas 50 tahunan (56, 25%) dengan pengalaman di atas 20 tahun (68,75 %). Artinya petani jeruk di Desa Segeran Kidul pada saat ini umumnya merupakan para pelaku petani jeruk yang dulu. Dengan perkataan lain mereka adalah petani jeruk yang sudah berpengalaman.

Benih jeruk diperoleh dari Kabupaten Garut yang dikenal dengan sebutan “Jeruk Garut”, juga termasuk dalam kelompok Jeruk Siam (*Citrus nobilis*). Bibit jeruk yang di tanam di Kabupaten Indramayu berupa jeruk hasil okulasian, sehingga disamping bibitnya berkualitas karena berasal dari tanaman induk yang baik juga tanaman cepat menghasilkan. Umumnya tanaman jeruk dapat berbuah setelah usia 3 (tiga) tahunan.

Untuk menjaga kesuburan tanah agar tetap subur, petani jeruk di Desa Segeran Kidul melakukan pemupukan dengan memberikan pupuk organik yang berupa pupuk kandang yaitu kotoran ternak kambing atau sapi yang ada di sekitar Desa Segeran dan diberikan beberapa bulan sebelum tanam. Pupuk anorganik (pupuk kimia) diberikan dua kali dalam setahun dengan dosis yang berbeda sesuai dengan usia tanaman. Pupuk anorganik yang diberikan adalah pupuk Mutiara (N, P, dan K), Phonska (P dan K) dan Za (N dan S).

Untuk menjaga dari gangguan hama dan penyakit, petani jeruk di Desa Segeran Kidul menggunakan pestisida. Umumnya mereka menggunakan pestisida dengan merk dagang “Abacel” dan Starban.

Untuk menjaga kelembaban tanah, petani jeruk di Desa Segeran Kidul melakukan irigasi pompa yaitu mengalirkan air yang ada di sekitar kebun ke kebun mereka dengan menggunakan pompa, yang umumnya merupakan drainase alam. Sumber air, kadang kala mengambil dari air irigasi terdekat. Sedangkan pada musim penghujan, kebutuhan air dicukupi dari air hujan.

Tanaman jeruk dapat berbunga sepanjang tahun. Artinya tanaman jeruk dapat panen sepanjang tahun pula, tetapi jumlah produksinya yang berbeda. Pada musim panen hasilnya cukup banyak tetapi jika bukan musim panen, hasilnya sedikit. Musim panen di Desa Segeran berkisar bulan Januari hingga April, yaitu akhir musim penghujan.

Rata-rata produksi jeruk per tanaman adalah 20-30 kg per tanaman. Tanaman di lokasi kajian berumur 4 dan 5 tahun. Populasi tanaman adalah 2.555 pohon. Produksi pada saat kajian sebesar 68.500 kg.

Harga jual jeruk pada saat panen berkisar Rp 8000,- hingga Rp 15.000,- per kg jeruk sehingga jumlah penerimaannya sebesar Rp 702.800.000,-. Jumlah biaya yang dikeluarkan hingga tahun ke 5 adalah sebesar Rp 306.647.000,- sehingga dapat diperoleh R/C sebesar 2,29. Artinya budidaya Jeruk Siam menguntungkan dan layak untuk diusahakan dan dikembangkan di Desa Segeran Kidul.

III. Pemasaran Jeruk Segeran

Lembaga-lembaga pemasaran yang berperan dalam kegiatan pemasaran jeruk di Desa Segeran Kidul adalah pedagang pengumpul, pedagang pengecer dan agrowisata. Pedagang pengecer dibedakan berdasarkan tempat penjualan Jeruk Siam dan fasilitas yang digunakan menjadi tiga jenis, yaitu pengecer keliling, pengecer di pasar maupun pengecer di pinggir jalan.

Pedagang pengumpul adalah pedagang pengumpul di tingkat desa. Mereka mengumpulkan hasil produksi jeruk Siam petani di Desa Segeran Kidul kemudian dijual langsung kepada konsumen secara eceran. Alasan pedagang pengumpul melakukan kegiatan pemasaran ini karena keuntungan yang diperoleh cukup besar. Pedagang pengumpul mendatangi lahan Jeruk milik petani dan mengamati keadaan Jeruk yang dimiliki petani tersebut. Apabila sebagian besar Jeruk pada lahan petani tersebut sudah terlihat matang, dan memiliki ciri-ciri bahwa Jeruk tersebut telah siap dipanen, maka pedagang pengumpul mendatangi petani tersebut untuk melakukan proses pembelian. Dari produksi yang dimiliki petani produsen Jeruk Siam, yaitu 16.210 kg (22,52%) dijual kepada pedagang pengumpul.

Pedagang pengecer merupakan pedagang yang menjual jeruk secara langsung kepada konsumen secara eceran. Pedagang pengecer membeli Jeruk langsung dari petani produsen tanpa melalui pedagang pengumpul desa, karena jarak antara lahan petani dengan tempat pedagang pengecer hanya memakan waktu 15 menit saja. Pedagang pengecer ini terdiri atas : pedagang pengecer pasar, pedagang pengecer keliling dan pedagang pengecer di pinggir jalan.

Pedagang pengecer pasar menjual buah Jeruk di pasar mingguan daerah setempat, hanya dengan menggunakan alas dari karung atau terpal. Pasar tersebut pada umumnya ramai pada pagi hingga siang hari, sehingga pedagang pengecer pasar hanya berjualan pada pagi hingga siang hari. Pedagang pengecer pasar ini melakukan pembelian langsung ke lahan jeruk petani secara berlangganan. Pedagang pengecer memperoleh buah Jeruk dengan cara memesan melalui telepon kepada petani, kemudian mengambilnya langsung dari petani. Dari produksi yang dimiliki petani produsen Jeruk Siam, yaitu 800 kg sebanyak (1,11%) dijual kepada pedagang pengecer pasar.

Pedagang pengecer keliling dalam penelitian ini adalah pengecer yang melakukan penjualan dengan berkeliling, tempat pedagang ini berjualan tidak tetap pada suatu tempat. Waktu berjualan pedagang pengecer keliling adalah pada pagi hingga sore hari dengan mendatangi lokasi-lokasi yang memungkinkan adanya pembeli. Jeruk dimasukan dalam keranjang dan dijual berkeliling dengan menggunakan sepeda motor ke pemukiman-pemukiman dan tempat-tempat umum lainnya. Pedagang pengecer ini memperoleh jeruk dagangannya dengan cara mendatangi langsung kepada petani untuk melakukan transaksi pembelian di kebun petani. Dari produksi yang dimiliki petani produsen Jeruk Siam, yaitu 400 kg sebanyak (0,56%) dijual kepada pedagang pengecer keliling.

Pedagang pengecer di pinggir jalan melakukan penjualan di pinggir-pinggir jalan yang ramai dilewati oleh calon konsumen, dengan cara mendirikan *stand* sebagai tempat berjualan di dekat rumahnya, sehingga mereka dapat berjualan pada pagi hingga sore hari. Dari produksi yang dimiliki petani produsen Jeruk Siam, yaitu 800 kg sebanyak (1,11%) dijual kepada pedagang pengecer di pinggir jalan.

Agrowisata adalah salah satu konsep pemasaran yang mendekatkan konsumen dengan petani produsen. Pola pemasaran agrowisata ini dikelola oleh pengurus kelompok penggerak pariwisata (Kompepar) Desa Segeran. Kompepar merupakan organisasi pemuda desa yang dibentuk oleh dinas pariwisata tahun 2018. Kompepar membantu petani Jeruk Siam dengan cara kerjasama. Jika petani menjual langsung ke pasar, harga jualnya Rp. 10.000./kg (belum lagi dikurangi dengan biaya transportasi dan waktu), maka dengan menggunakan jasa agrowisata harga jualnya Rp.17.000./kg. Jadi kompepar mendapatkan Rp.2.000./kg dan bagian yang diterima oleh petani Rp.15.000./kg.

Melalui konsep agrowisata ini konsumen/pengunjung langsung datang sendiri ke kebun jeruk milik petani yang sudah bekerjasama dengan pengurus kompepar dan bisa memetik buah sendiri. Untuk saat ini agrowisata Jeruk Siam hanya bisa dikunjungi pada hari sabtu dan minggu. Dari produksi yang dimiliki petani produsen Jeruk Siam, yaitu 30.250 kg sebanyak (42,02%) dijual kepada kompepar pengelola agrowisata.

IV. Strategi Pengembangan Jeruk Segeran

Desa Segeran Kidul memiliki potensi untuk dikembangkan menjadi produsen jeruk, sebagaimana pernah jaya pada era tahun 1970 hingga akhir tahun 1980an. Namun untuk mengembalikan kejayaan budidaya jeruk di Desa Segeran Kidul memiliki banyak kelemahan di samping kekuatannya dan peluangnya cukup besar dibandingkan dengan ancamannya. Oleh sebab itu strategi yang cocok untuk pengembangan jeruk segeran adalah strategi *turn around* yaitu strategi W-O (*Weakness – Opportunity*). Strategi W-O adalah strategi yang bertujuan untuk memperkecil kelemahan-kelemahan yang dimiliki perusahaan dengan memanfaatkan peluang-peluang eksternal yang ada (David, F. R. 2004).

V. Kesimpulan

1. Usahatani Jeruk Siam di Desa Segeran Kidul dapat memberikan harapan kepada petani produsen dan masyarakatnya untuk meningkatkan pendapatan keluarga dalam upaya mensejahterakan keluarga.
2. Lembaga yang berperan dalam pemasaran jeruk siam masih bersifat lokal Kabupaten Indramayu, terdiri atas : pedagang pengumpul, pedagang pengecer dan agrowisata.
3. Strategi pengembangan jeruk siam di Kabupaten Indramayu adalah strategi W-O (*Weakness – Opportunity*) yaitu strategi *Turn-around*.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terimakasih yang sebanyak-banyaknya kepada semua pihak yang telah membantu dan mendukung, baik dari pendanaan, waktu dan tenaga. Sehingga penelitian ini dapat terlaksana dengan baik.

Daftar Pustaka

- Arief, A. 1990. Hortikultura. Andi Offset. Yogyakarta.
- David, F. R. 2004. Manajemen Strategis Konsep. Sindoro A, penerjemah. Jakarta : PT Indeks Kelompok Gramedia. Terjemahan dari: Concepts of Strategic Management.
- Dinas Pertanian Kabupaten Indramayu. 2018. Produksi Buah Jeruk Siam Beberapa Kecamatan di Indramayu. Dinas Pertanian, Indramayu.
- Fatulloh. 2008. Keadaan dan Iklim di Indonesia. PT. Rajagrafindo Persada. Jakarta.
- Nurliana, Asep Suherman, dan Yudhi Mahmud, 2019. Strategi Pengembangan Jeruk Siam (*Citrus nobilis*) di Desa Segeran Kidul Kecamatan Juntinyuat Kabupaten Indramayu. Skripsi. Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Wiralodra Indramayu.
- Prihatman, 2000. Budidaya Pertanian jeruk (*Citrus* sp). BPP Teknologi. Jakarta.

Profil Desa Segeran Kidul Tahun 2017

Rahim A, dan Hastuti DRD. 2008. Pengantar, Teori dan Kasus Ekonomika Pertanian. Penebar Swadaya. Jakarta.

Rizky Imam Fauzi, Asep Suherman, dan Yudhi Mahmud, 2019. Efisiensi Pemasaran Jeruk Siam (*Citrus nobilis*) di Desa Segeran Kidul Kecamatan Juntinyuat Kabupaten Indramayu Tahun 2019. Skripsi. Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Wiralodra Indramayu.

Two Bagus TR, Asep Suherman, dan Yudhi Mahmud, 2019. Efisiensi Usahatani Jeruk Siam (*Citrus nobilis*) di Desa Segeran Kidul Kecamatan Juntinyuat Kabupaten Indramayu Pada Tanaman Berumur 4 dan 5 Tahun. Skripsi. Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Wiralodra Indramayu.