

Strategi Pengembangan Bisnis Pada Pertanian Jeruk Sambas Melalui Bisnis Model Canvas (BMC) di Wilayah Perbatasan Kalimantan Barat

Rizqi Maghribi^a, Wenny Pebrianti^a, Nur Afifah^a

^aFakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura, Pontianak

Email : rizqimaghribi@student.ac.id

Abstrak:

Di awal tahun 2020, akibat COVID-19, dunia menghadapi krisis kesehatan global dan sosial ekonomi yang belum pernah terjadi sebelumnya. Kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB), serta edukasi 3M (memakai masker, mencuci tangan, dan menjaga jarak) terus dilakukan untuk menekan jumlah pasien yang terkonfirmasi positif Covid-19. Perhatian masyarakat atas kesehatan khususnya pada imunitas pun meningkat. Berbagai vitamin baik yang dibuat dari kimia hingga herbal pun mulai bermunculan di pasar obat-obatan di Indonesia termasuk buah lokal yakni Jeruk Sambas. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan usaha yang dapat digunakan Petani Jeruk Sambas untuk menyusun suatu model bisnis yang baru sebagai bentuk pengembangan usaha Jeruk Sambas. Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif dengan *Business Model Canvas* yang dilengkapi Analisis SWOT. Berdasarkan hasil analisis faktor EFAS dan IFAS SWOT hasil penelitian menunjukkan strategi yang tepat pada Pertanian Jeruk Sambas terletak pada kuadran I yakni kondisi secara internal memiliki kekuatan dan memiliki kesempatan yang dapat dimanfaatkan, maka strategi yang direkomendasikan ialah *Growth Oriented Strategy*. Penelitian ini merekomendasikan dan menyusun strategi untuk mengembangkan Pertanian Jeruk Sambas dan disusun dalam desain *Business Model Canvas* sebagai strategi alternatif terpilih yang pada akhirnya semoga dapat digunakan untuk pengembangan bisnis Jeruk Sambas.

Kata-kata kunci: Jeruk, *Business Model Canvas*, Manajemen

PENDAHULUAN

Pandemi Coronavirus Disease 2019 (Covid-19) telah menjadi tantangan dan persoalan global di tahun 2020. Virus yang awalnya tersebar di China ini memberi dampak multi-dimensional di berbagai bidang. Sektor perekonomian, tenaga kerja, pendidikan, pemerintahan, dan tentu kesehatan mengalami pukulan telak. Umumnya, pada manusia Covid-19 dapat menyebabkan penyakit infeksi saluran pernapasan, mulai dari flu biasa hingga penyakit yang serius seperti *Middle East Respiratory Syndrome* (MERS) dan Sindrom Pernafasan Akut Berat/ *Severe Acute Respiratory Syndrome* (SARS). Seperti penyakit pernapasan lainnya, COVID-19 dapat menyebabkan gejala ringan seperti pilek, sakit tenggorokan, batuk, dan demam. Indonesia merupakan salah satu negara yang rentan dengan ancaman Covid-19. Beberapa faktor pendorong transmisi Covid-19 bisa meningkat tajam diantaranya adalah jumlah penduduk besar dan terkonsentrasi di wilayah padat penduduk, jumlah penderita pneumonia yang tinggi, mobilitas warga tinggi, dan kesadaran hidup bersih yang rendah yang dimiliki oleh masyarakat Indonesia (Pranita, 2020). Potensi ancaman atau bahaya yang begitu banyak, khususnya di Indonesia merupakan tantangan baik bagi pemerintah maupun masyarakat Ketika menghadapi pandemi Covid-19.

Sejak diumumkan pada Bulan Maret 2020 kasus pandemi covid-19 telah masuk ke Indonesia, perhatian masyarakat atas kesehatan khususnya pada imunitas pun meningkat. Berbagai vitamin baik yang dibuat dari kimia hingga herbal pun mulai bermunculan di pasar obat-obatan di Indonesia. Sebagai bentuk kesadaran danantisipasi terhadap pencegahan infeksi covid19, telah terjadi perubahan perilaku masyarakat ke arah gaya hidup yang lebih sehat dan semakin memperhatikan keseimbangan nilai gizi (Rohmani 2020). Banyak perubahan yang terjadi dalam kehidupan masyarakat sejak adanya pandemic Covid-19, salah satunya adalah gizi. Hal ini dikarenakan gizi yang memenuhi sangat mempengaruhi daya imun seseorang. Mengonsumsi makanan yang bergizi seimbang meningkatkan imun tubuh dan mengurangi risiko terpapar. Gizi merupakan hal yang menjadi perhatian penting dalam menjaga sistem kekebalan tubuh. Gizi yang terpenuhi dan baik diperlukan agar sel berfungsi optimal. Sistem kekebalan yang “diaktifkan”, dalam hal ini menjadi semakin tinggi asupan energi selama periode infeksi, dengan pengeluaran energi basal yang lebih besar. Sistem imun atau sistem kekebalan tubuh adalah kondisi seseorang untuk bisa menolak penyakit tertentu terutama melalui mencegah pengembangan mikroorganisme patogen atau dengan menangkalkan efek produknya. Konsumsi sayur dan buah yang cukup merupakan salah satu hal penting untuk memperkuat sistem daya tahan tubuh manusia terutama pada masa pandemi covid-19. Kebutuhan vitamin, mineral, dan serat dapat diperoleh dari makanan dan suplemen, karena tubuh tidak dapat memproduksinya secara cukup salah satunya dapat diperoleh dari buah jeruk.

Jeruk merupakan tanaman buah yang berasal dari Asia. Cina dipercaya sebagai tempat pertama kali jeruk tumbuh. Jeruk telah tumbuh di Indonesia baik secara alami atau dibudidayakan sejak ratusan tahun lalu. Tanaman jeruk yang ada di Indonesia merupakan peninggalan orang Belanda. Jeruk yang didatangkan adalah jenis jeruk manis dan keprok dari Amerika dan Itali (Deptan, 2012). Jeruk masuk ke dalam famili *Rutaceae* dan menjadi salah satu komoditas terbesar dalam persentasi produksi buah di Indonesia. Karena tanaman ini terdiri dari 40 jenis spesies berbeda yang tersebar luas di daerah beriklim sedang, subtropis dan iklim tropis. Tanaman jeruk merupakan tanaman hortikultura yang membutuhkan kondisi iklim yang ideal, selain itu tanaman jenis ini harus dilakukan adaptasi terhadap kondisi lahan yang ada agar tidak mengalami penurunan produktifitas (Romdhon et al., 2018; Sulistiawati, 2018). Buah jeruk, sebagai buah yang banyak ditanam di seluruh dunia, mengandung kandungan fitokimia yang bermanfaat (Hou et al,2019). Selain sebagai tanaman industri utama, jeruk terkenal karena nilai nutrisi yang terkandung di dalam buah (Satari & Karimi, 2018). Tanaman ini menjadi fokus pengembangan di 57 kabupaten/kota kawasan pengembangan dalam peningkatan diversifikasi pangan pada tahun 2018 (Balai Penelitian Tanaman Jeruk dan Buah Subtropika, 2017). Hal ini menyebabkan tanaman jeruk semakin banyak diusahakan di Indonesia. Sebesar 80% sektor usaha tani buah jeruk di Indonesia di dominasi oleh jeruk siam. dikarenakan produktivitas jeruk siam yang tinggi. Beberapa varietas buah jeruk komersial yang telah dikembangkan di Indonesia antara lain Siam Sambas.

Kabupaten Sambas menjadi salah satu wilayah yang memfokuskan sistem pertanian tanaman hortikultura jeruk siam. Keseriusan tersebut terpajang pada profil Kabupaten Sambas yang ditunjukkan dengan mendukung pertumbuhan jeruk siam dari tahun 1978-2020. Berdasarkan tingkat populasi hasil pertanian terbanyak di Sambas adalah Jeruk Siam (BPS, 2020). Jeruk siam merupakan tumbuhan yang banyak ditemukan di Sambas terbanyak pada saat musim panen. Peraturan Menteri Pertanian nomor 830/Kpst/RC.040/12/2016 menjelaskan bahwa melalui pengembangan kawasan hortikultura jeruk ditetapkan sentra utama produksi jeruk lokal di Jawa Timur, Sulawesi Selatan, Kalimantan Selatan, Kalimantan Timur, dan Kalimantan Barat, serta beberapa lokasi lainnya. Pengembangan tersebut dilakukan guna meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan diharapkan membangun perekonomian daerah sehingga diperlukan strategi dalam pengembangan bisnis jeruk siam sambas.

Tujuan penelitian ini adalah untuk (1) menganalisis model bisnis Jeruk Siam Sambas dengan menggunakan pendekatan BMC berdasarkan kondisi pertanian saat ini, (2) menganalisis elemen Jeruk Siam Sambas yang perlu diperbaiki berdasarkan metode analisis SWOT dan terakhir (3) menganalisis strategi dan program perbaikan yang dapat dilakukan dari hasil penyempurnaan BMC dalam pengembangan bisnis Jeruk Siam Sambas setelah menggunakan metode analisis SWOT. Berdasarkan kondisi tersebut di atas maka studi mengenai strategi dalam bisnis Jeruk Siam Sambas penting untuk dilakukan. Kajian ini akan menganalisis kekuatan, kelemahan, tantangan dan peluang bisnis Jeruk Siam Sambas yang diproduksi oleh petani Sambas. Melalui kajian ini diharapkan dapat menjadi tambahan acuan bagi pihak terkait dalam pengambilan keputusan strategi bisnis oleh petani Jeruk Siam Sambas. Selanjutnya diharapkan penelitian ini juga dapat menjadi satu diantara solusi di bidang manajemen bisnis serta pemasaran khususnya bagi petani, pengusaha perkebunan jeruk, pemerintah, serta pihak terkait.

KAJIAN LITERATUR

Strategi Bisnis

Strategi berasal dari bahasa Yunani "*Stratageta*" (*Stratos*=militer dan *Ag*=memimpin), artinya seni atau ilmu untuk menjadi seorang jenderal. Secara terminologi, strategi adalah perencanaan dan manajemen untuk mencapai tujuan, strategi tidak hanya berfungsi sebagai peta jalan yang hanya memberi arah, melainkan harus menunjukkan bagaimana taktik operasionalnya. Strategi adalah rencana tentang bagaimana organisasi akan melakukan apa pun yang harus dilakukan dalam bisnis, bagaimana organisasi tersebut akan menang bersaing, dan bagaimana organisasi akan menarik serta memuaskan para pelanggannya untuk mencapai tujuan. Selanjutnya strategi adalah serangkaian keputusan dan tindakan mendasar yang dibuat oleh manajemen dan diimplementasikan oleh seluruh jajaran suatu organisasi tersebut.

Menurut George Steiner dalam buku Rachmat (2014:2) strategi merupakan rencana jangka panjang yang terdiri dari beberapa aktivitas penting yang diperlukan untuk mencapai tujuan. Strategi didefinisikan juga sebagai suatu cara dan alat yang digunakan untuk mencapai sasaran atau tujuan akhir. Dalam memformulasikan strategi, diawali dengan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi lingkungan bisnis sehingga dapat mencerminkan strategi yang diformulasikan sesuai dengan situasi saat ini (Shafieyan & Homayounfar, 2017). Proses manajemen strategi, meliputi empat elemen dasar yaitu; (1) pengamatan lingkungan, (2) perumusan strategi, (3) evaluasi, serta (4) pengendalian. Pada level korporasi, proses manajemen strategi meliputi pengamatan lingkungan sampai dengan evaluasi kerja (Umar, 2013). Penerapan strategi yang baik dan tepat sasaran sangat dibutuhkan untuk kegiatan apapun, manajemen strategi berfokus kepada proses penetapan tujuan sebuah organisasi atau lembaga, membuat dan mengembangkan kebijakan dan perencanaan untuk mencapai tujuan, serta mengalokasikan sumber daya untuk menerapkan kebijakan dan merencanakan pencapaian tujuan organisasi.

Business Model Canvas (BMC)

Business Model Canvas adalah suatu alat bantu guna memudahkan dalam penyelesaian masalah dengan cara digambarkan, memberi visual, memberikan nilai dan merubah model bisnis yang kompleks menjadi sederhana. Konsep ini disajikan pada satu lembar kanvas yang berisi Peta Sembilan Blok dasar yang merujuk pada logika berpikir. Bagaimana bisnis dapat berjalan sesuai harapan dan menghasilkan pendapatan dengan mempertimbangkan komponen-komponen apa saja yang dibutuhkan untuk perencanaan sebuah model bisnis. Adapun komponen sembilan blok pada model bisnis kanvas adalah sebagai berikut menurut (Osterwalder., 2010). Adapun Sembilan komponen tersebut terdiri dari:

1. Segmen pelanggan merupakan bagaimana perusahaan melayani pelanggan dengan pengklasifikasian satu atau beberapa segmen pelanggan.
2. Proposisi Nilai (VP) yang kuat dan fokus dapat mempengaruhi keberhasilan akan bisnis model yang lainnya. CVP yang baik dapat mengidentifikasi kebutuhan sekaligus ketidakpuasan produk yang ada di pasar.
3. Saluran (Channel) adalah bagaimana cara yang digunakan untuk menyampaikan maupun menawarkan value proposition yang dimiliki kepada konsumen yang membutuhkannya baik melalui komunikasi, distribusi dan juga kanal penjualan
4. Saluran (Channel) adalah bagaimana cara yang digunakan untuk menyampaikan maupun menawarkan value proposition yang dimiliki kepada konsumen yang membutuhkannya baik melalui komunikasi, distribusi dan juga kanal penjualan.
5. Hubungan pelanggan adalah bagaimana hubungan antara perusahaan dan pelanggan dibangun dan dipelihara dengan setiap segmen pelanggannya.

6. Arus pendapatan merupakan keberhasilan perusahaan menawarkan proposisi nilai kepada para pelangganya.
7. Sumber daya utama adalah asset yang dibutuhkan untuk melakukan penawaran dan penyampaian poin – poin yang dijelaskan sebelumnya.
8. Aktivitas utama atau aktivitas kunci menjelaskan bagaimana aktivitas yang paling penting agar bisnis modelnya berjalan.
9. Bangunan Kemitraan (KP) adalah kegiatan pelaksanaan model bisnis dengan sumberdaya yang didapat dari hubungan di luar perusahaan.
10. Struktur biaya menjelaskan komponen biaya terpenting yang muncul ketika mengoperasikan model bisnis.

Analisis SWOT

Menurut Rangkuti (2013). Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini berdasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strength) dan peluang (opportunities), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (weakness) dan ancaman (threats). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan masalah, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategis harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi saat ini. Kegiatan-kegiatan yang dilakukan dalam penggunaan analisis SWOT adalah dengan melakukan analisis dan dianogsis lingkungan baik lingkungan internal maupun lingkungan eksternal organisasi. Analisis lingkungan merupakan suatu proses monitoring yang dilakukan oleh penyusun strategi terkait sektor-sektor lingkungan untuk menentukan kesempatan kegiatan (peluang) dan ancaman-ancaman bagi perusahaan, sedangkan diagnosa lingkungan berisi tentang keputusan manajerial yang dibutuhkan dengan cara menilai signifikan data kesempatan dan ancaman dari analisa lingkungan.



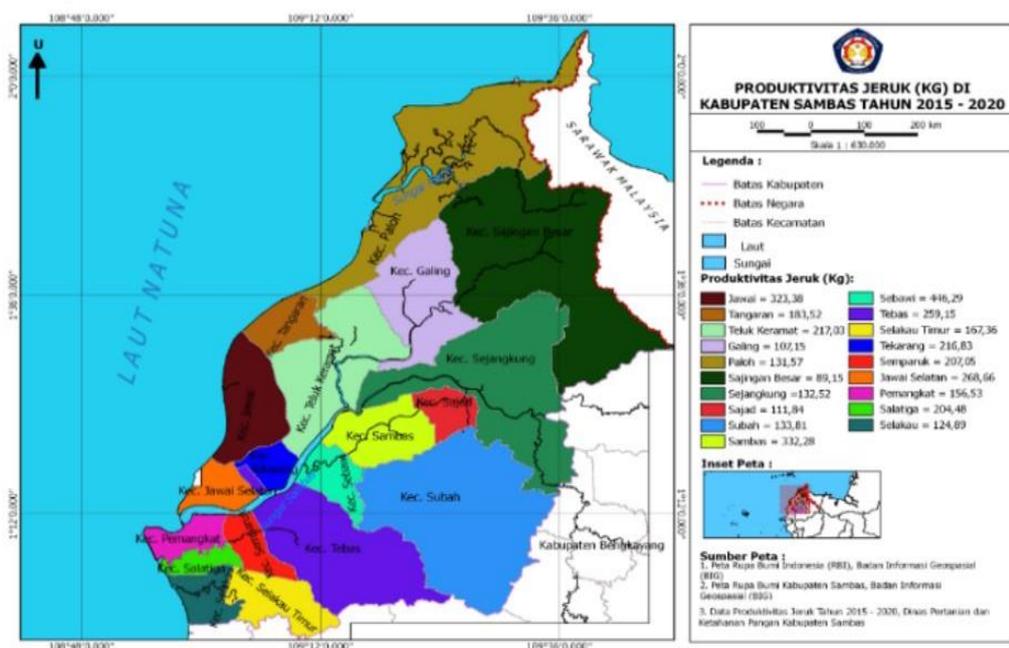
Gambar 1. Analisis SWOT
(Sumber: Skill Academy)

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini pengumpulan data dilakukan dengan cara mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman Perkebunan Jeruk Siam Sambas di Kecamatan Tebas sebagai kecamatan dengan produksi jeruk terbesar. Selanjutnya dilakukan pembobotan faktor internal dan faktor eksternal. Data diolah menggunakan matriks *Internal factor Evaluation* (IFE) dan Matriks *external Factor Evaluation* (EFE), diberikan skor disetiap masing – masing faktor pada matriks IFE dan matriks EFE lalu didapatkan *weighted score* yang digunakan untuk melihat posisi dari koperasi pada kuadran IE Matrix.

Tahap selanjutnya menentukan posisi strategi. Empat strategi utama yang dirumuskan yaitu, strategi SO (strength dan opportunities), strategi WO (weakness dan opportunities), strategi ST (strength dan treats) dan strategi WT (weakness dan treats). Tahap selanjutnya adalah menentukan prioritas strategi yang akan dijalankan petani Jeruk Siam Sambas. Selanjutnya berdasarkan strategi yang terpilih dilakukan pengembangan strategi sesuai dengan prioritas yang telah didapat dengan menggunakan *Business Model Canvas*. Responden dari penelitian ini adalah petani Jeruk Siam Sambas di Kecamatan Tebas yang dapat memberikan informasi tentang situasi dan kondisi bisnis Jeruk Siam di Kabupaten Sambas. Data yang dikumpulkan berupa data primer yang diperoleh dari responden langsung. Selanjutnya data sekunder, yaitu berupa dokumen-dokumen, jurnal atau literatur-literatur lainnya. Teknik analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif yang akan digunakan dalam penelitian ini.

HASIL PEMBAHASAN



Gambar 2. Sebaran Jeruk Siam Sambas

Tanaman jeruk siam yang berada di Kabupaten Sambas merupakan tanaman lokal yang dikembangkan guna mendukung sektor pertanian dan menjadikan ikon untuk Kabupaten Sambas itu sendiri. Sektor pertanian mempunyai prospek cukup baik untuk dikembangkan karena sektor ini memiliki pengaruh terhadap perbaikan gizi, pendapatan dan kesejahteraan petani. Tabel 1 menunjukkan bahwa tingkat luas tanaman dari tahun 2015-2020 mengalami peningkatan. Data pada gambar 1 dan tabel 1 menunjukkan bahwa luas tanaman jeruk siam paling banyak terdapat pada Kecamatan Tebas (1.296.7000). Namun demikian luas tanaman di Kecamatan Tebas pernah mengalami penurunan pada tahun 2016-2018. Penurunan tersebut dikarenakan beberapa faktor diantaranya adalah peremajaan tanaman jeruk, agroklimat sampai pada penurunan harga jeruk siam yang dihadapi oleh para petani. Penurunan harga yang diberikan kepada petani menyebabkan hilangnya semangat untuk mengurus tanaman tersebut. Untuk luas tanaman yang terendah berada di Kecamatan Paloh (800 pohon) dan Kecamatan Sajad (849 pohon). Hal ini dikarenakan beberapa indikasi yang ada di wilayah tersebut. Diantaranya bahwa fokus pertanian di dua Kecamatan tersebut lebih kepada padi-padian, ubi-ubian, lada dan kopi serta beberapa jenis tumbuhan lain diluar dari tanaman jeruk (BPS, 2019).

Meskipun demikian secara bertahap pertumbuhan jeruk siam dari tahun ke tahun mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Sedangkan untuk Kecamatan lain yang berada di Kabupaten Sambas tidak terlalu mengalami penurunan dan peningkatan yang signifikan. UU No. 39/2008, tentang kementerian Negara pasal 9 yang menjelaskan bahwa mendukung dan mendorong pada sektor pertanian khususnya jeruk siam tersebut di sambut oleh keputusan Bupati Sambas No. 163 A Tahun 2001 tanggal 20 Juli 2001 tentang penetapan jeruk sebagai Komoditas unggulan Daerah Kabupaten Sambas. Hal ini tergambarkan pada Tabel1 yang menunjukkan bahwa keseriusan pemerintah daerah untuk meningkatkan pertanian jeruk siam menjadi salah satu komoditas utama.

Tabel 1.
Hasil Produksi Jeruk Siam (2015-2020)

No	Wilayah	Luas Tananam (pohon)					
		2015	2016	2017	2018	2019	2020
1	Selakau	173.600	176.700	119.200	122.000	158.800	156.250
2	Selakau Timur	61.380	52.580	27.200	39.700	41.700	41.700
3	Pemangkat	185.000	184.000	154.000	20.000	22.000	23.450
4	Salatiga	427.525	429.125	428.875	446.295	436.575	321.600
5	Semparuk	411.200	405.000	210.000	290.000	308.000	436.575
6	Tebas	1.282.740	1.161.745	1.183.523	1.220.000	1.296.700	1.296.700
7	Jawai	306.700	303.200	303.800	284.200	363.970	360.670
8	Tekarang	38.800	40.450	42.150	42.500	41.900	364.207
9	Jawai Selatan	195.689	194.959	192.938	192.391	190.902	10.655
10	Sebawi	229.200	230.000	236.670	251.550	300.189	298.500
11	Sambas	157.400	391.665	398.065	378.435	366.283	494
12	Sajad	849	808	804	670	620	40.000
13	Sejangkung	7.050	6.050	33.000	36.000	36.000	197.022
14	Subah	1.013	1.120	620	620	10.555	25.520
15	Galing	9.270	9.270	9.270	9.270	9.270	9.270
16	Sajingan B	1.095	1.095	1.095	988	1.138	18.000
17	Teluk Keramat	43.650	23.400	18.400	18.400	21.620	36.450
18	Tangaran	21.600	21.600	21.600	21.600	17.600	1.075
19	Paloh	800	1.200	1.900	2.385	2.413	2.413

Analisis SWOT Faktor Internal dan Eksternal

Penelitian ini mengidentifikasi masalah internal dan eksternal yang diperlukan untuk mengetahui strategi pengembangan bisnis pada Jeruk Siam Sambas. Faktor internal dan eksternal dilihat dari sudut pandang petani Jeruk Siam Sambas sebagai objek yang diteliti yang kemudian dianalisis. Adapun faktor internal meliputi kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh petani Jeruk Siam Sambas serta faktor eksternal meliputi peluang dan ancaman luar yang akan dihadapi. Perumusan strategi akan memperhitungkan kedua faktor tersebut yang kemudian dihasilkan strategi-strategi yang paling sesuai dalam rangka mengembangkan Jeruk Siam Sambas. Analisis faktor internal dan eksternal diperoleh melalui kajian pustaka, wawancara mendalam serta *Focus Group Discussion* (FGD) terhadap para responden Jeruk Siam Sambas yang memahami permasalahan pengembangan bisnis jeruk siam di Kabupaten Sambas. Nilai skala yang akan dikalkulasi dalam pembobotan merupakan tindak lanjut dari FGD yang kemudian dilakukan pengisian kuesioner oleh 10 responden yang berasal dari petani Jeruk Siam Sambas Kecamatan Tebas.

Analisis faktor lingkungan internal merupakan kegiatan-kegiatan internal petani Jeruk Siam Sambas yang dapat dikendalikan untuk mencapai tujuan dan menjalankan strategi pemasaran, pengendalian dan pengaturan atas operasi kegiatan bisnis. Pengendalian yang optimal akan meningkatkan efektivitas kegiatan petani Jeruk Siam Sambas begitupula sebaliknya pengendalian yang tidak optimal akan menghambat kegiatan petani. Berikut tabel analisis faktor internal pada petani Jeruk Siam Sambas yang telah dikalkulasi dari hasil kuesioner (Tabel 2).

Tabel 2.
Analisis Faktor Internal

No	Faktor Internal			
	Kekuatan	Bobot	Rating	Weighted Score
1	Petani Jeruk Sambas bertekad kuat mengikuti pelatihan dari Pemerintah	0,15	5	0,75
2	Adanya upaya dari petani yang terorganisasi dan memiliki proses penjualan lokal yang terstandar	0,12	5	0,60
3	Cita rasa Jeruk yang manis dan bertekstur gurih	0,15	4	0,60
4	Harga yang kompetitif	0,08	4	0,32
5	Adanya pengembangan jeruk Bujangseta	0,10	4	0,40
		0,60		2,67
No	Faktor Internal			
	Kelemahan	Bobot	Rating	Weighted Score
1	Jaringan akses permodalan	0,07	2	0,14
2	Lemahnya branding yang dilakukan oleh Petani	0,15	4	0,60
3	Pabrik pengolahan turunan jeruk Sambas yang tidak memadai	0,10	5	0,50
4	Belum memiliki toko Offline dan Online yang konsisten serta strategi pemasaran kurang memadai	0,04	3	0,12
5	Tidak dilakukannya pemetaan lokasi penanaman yang sesuai	0,04	2	0,08
		0,40		1,44

Tampak pada tabel 2 analisis faktor internal Jeruk Siam Sambas bahwa kekuatan internal utama pada Jeruk Siam Sambas adalah para petani bertekad kuat mengikuti program pelatihan dari pemerintah. Hal tersebut dikarenakan pemerintah pusat maupun pemerintah daerah baik Provinsi Kalimantan Barat dan Kabupaten Sambas memberikan focus perhatiannya terhadap perkembangan Jeruk Siam Sambas dari sisi kuantitas maupun kualitas. Selain itu, factor internal terkuat berasal dari cita rasa Jeruk Siam Sambas yang manis dan bertekstur gurih. Pernyataan ini sesuai dengan penelitian Febrina & Sigiuro (2021), jeruk siam memiliki kelebihan antara lain rasa manis, harum dan bertekstur gurih. Selanjutnya faktor kekuatan terendah terletak pada factor harga yang kompetitif karena harga Jeruk Siam Sambas masih tergolong mahal jika dalam kualitas yang baik sedangkan ketika kualitas buahnya mulai menurun maka harga akan turun sangat drastis sehingga fenomena ini membuat harga tidak begitu stabil. Tampak pada tabel 2, faktor utama kelemahan dari Jeruk Siam Sambas adalah lemahnya branding yang dilakukan oleh para petani. Pada dasarnya promosi dan pemasaran telah dilakukan, akan tetapi promosi belum dilakukan secara terstruktur dan tersegmentasi dengan baik, sehingga cara yang digunakan adalah cara yang masih tradisional. Lemahnya branding juga dikarenakan faktor pemasaran yang tidak mengedepankan nama “Sambas” dalam produk yang dijual, namun hanya sekadar “Jeruk Madu/ Jeruk Susu/ Jeruk Siam Pontianak”.

Lingkungan eksternal adalah suatu kondisi yang selalu bergerak dinamis. Oleh sebab itu, melalui analisis terhadap lingkungan eksternal, sebuah organisasi dapat mengimplementasikan strategi untuk mengatasi hambatan dan memanfaatkan peluang yang tersedia.

Tabel 3.
Analisis Faktor Eksternal

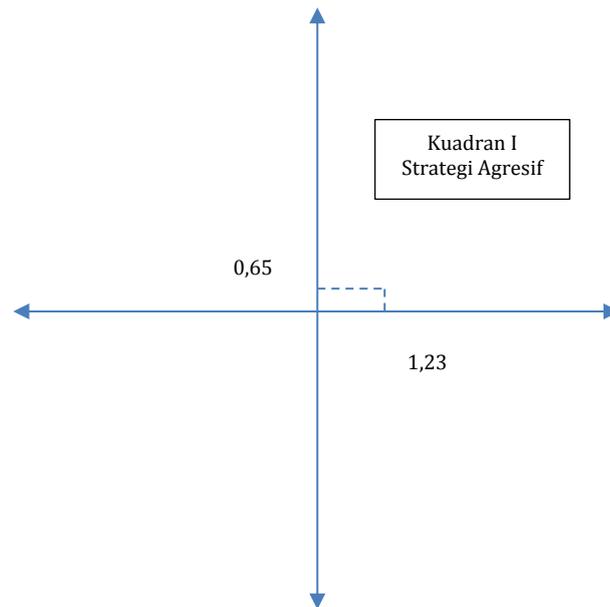
No	Faktor Eksternal			
	Peluang	Bobot	Rating	Weighted Score
1	Jeruk sebagai alternatif vitamin sebagai upaya pencegahan Pandemi Covid-19	0,15	5	0,75
2	Inovasi produk turunan jeruk Sambas	0,05	3	0,15
3	Konsumen yang potensial secara lokal dan nasional	0,10	3	0,30
4	Adanya mesin teknologi canggih	0,10	4	0,40
5	Adanya produk bibit unggulan yang dikembangkan Kementerian Pertanian	0,15	5	0,75
		0,55		2,35
No	Faktor Eksternal			
	Ancaman	Bobot	Rating	Weighted Score
1	Produk bersifat musiman sehingga ketersediaan produk tidak selalu ada	0,05	2	0,10
2	Hama tanaman yang tidak terkendali	0,05	4	0,20
3	Munculnya jeruk dari luar dengan brand image bagus & harga murah	0,20	5	1,00
4	Keinginan Konsumen Mencoba produk lain	0,10	3	0,30
5	Turunnya keinginan generasi muda untuk menjadi petani jeruk Sambas	0,05	2	0,10
		0,40		1,70

Tampak pada tabel 3 analisis faktor eksternal Jeruk Siam Sambas bahwa peluang utama pada Jeruk Siam Sambas adalah sebagai alternatif Pencegah Pandemi Covid-19. Semenjak merebaknya pandemi Covid-19 pada awal tahun 2020 silam, buah-buahan menjadi sumber panganan tambahan karena dianggap memiliki kandungan vitamin C dan mineral yang baik bagi imnunitas tubuh. Berdasarkan data dari Kementerian Pertanian (2020), selama pandemi Covid-19 permintaan ekspor buah segar meningkat cukup besar hingga mencapai 375,04 ribu ton atau meningkat 31,89% dibandingkan periode sama di 2019, kemudian nilai tambah ekspor tercatat sebesar sebesar US\$191,23 juta atau meningkat 73,40% daripada periode sama tahun lalu. Momentum ini merupakan peluang untuk meningkatkan produksi dan ekspor komoditas buah-buahan nasional. Meningkatnya konsumsi buah lokal salah satunya jeruk dikarenakan kandungan vitamin C didalamnya diduga dapat meningkatkan kekebalan tubuh dalam masa pandemi Covid-19 karena salah satu penyebab dari masalah daya tahan tubuh adalah kurangnya pemenuhan antioksidan dalam tubuh, dan hal ini dapat dipenuhi dengan mengkonsumsi Vitamin C (Hasana & Wibowo, 2021). Tampak pada tabel 3 analisis faktor eksternal Jeruk Siam Sambas bahwa ancaman utama pada Jeruk Siam Sambas adalah munculnya jeruk dari luar dengan brand *image* bagus & harga murah. Produksi dan promosi yang konsisten dari produk jeruk impor merupakan ancaman tersendiri terhadap eksistensi Jeruk Siam Sambas. Produk jeruk impor yang sudah melakukan strategi pemasaran dan pengemasan yang bagus membuat produk jeruk impor ini seakan lebih higienis dan dikemas secara professional dibandingkan Jeruk Siam Sambas. Ancaman ini apabila tidak diantisipasi dengan baik dapat mengakibatkan penurunan kepercayaan kepada Jeruk Siam Sambas.

Matriks SWOT Jeruk Siam Sambas

Setelah melakukan analisis terhadap faktor internal (IFAS) dan eksternal (EFAS) dari eksistensi Jeruk Siam Sambas, dari hasil perhitungan diketahui nilai Weight Score (WS) yang akan menentukan matrix kuadran pada diagram kartesius dari Jeruk Siam Sambas sebagai berikut:

Faktor	Weight Score	Diagram Kartesius	
Kekuatan	2,67	Kekuatan- Kelemahan	1,23
Kelemahan	1,44		
Peluang	2,35	Peluang- Ancaman	0,65
Ancaman	1,70		

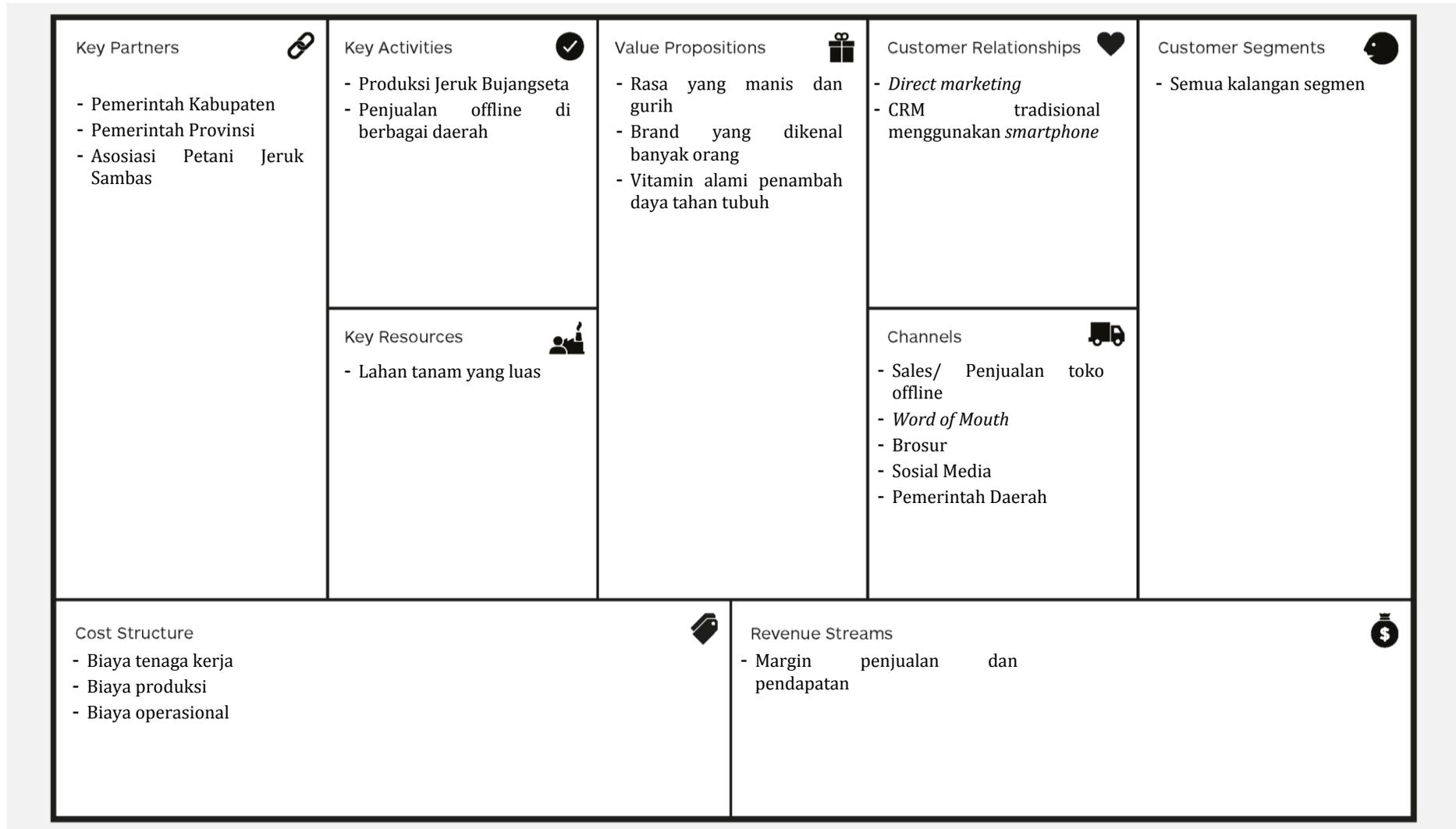


Setelah melakukan analisis terhadap faktor eksternal (EFAS) dan internal (IFAS) dari Jeruk Siam Sambas dan telah diketahui skor tertimbang total Weight Score (WS) dari kedua faktor tersebut, langkah berikut adalah menentukan matrix kuadran pada diagram kartesius dari Jeruk Siam Sambas. Posisi ini menandakan sebuah kondisi yang kuat dan berpotensi, strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*) ataupun dengan rekomendasi strategi progresif, artinya para petani harus dalam kondisi prima dan mantap sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi, memperbesar pertumbuhan dan meraih kemajuan secara maksimal.

Business Model Canvas Jeruk Siam Sambas

Berdasarkan strategi yang terpilih dilakukan pengembangan strategi sesuai dengan prioritas yang telah didapat dengan menggunakan *Business Model Canvas*. Berdasarkan hasil analisis SWOT di atas, posisi Jeruk Siam Sambas pada strategi Growth Oriented Strategy yakni memiliki kekuatan secara internal dan kesempatan yang dapat dimanfaatkan. Pengembangan bisnis Jeruk Siam Sambas akan diformulasikan dalam 9 (Sembilan) elemen Bisnis Model Canvas (BMC). Terdapat 9 (sembilan) elemen yang terdiri dari *customer segments, value propositions, channels, customer relationships, revenue streams, key activities, key resources, key partnerships, dan cost structure*. Adapun rincian Bisnis Model Canvas (BMC) Jeruk Siam Sambas adalah sebagai berikut:

Gambar 3.
Business Model Canvas Jeruk Siam Sambas



Simpulan

Tanaman jeruk siam yang berada di Kabupaten Sambas merupakan tanaman lokal yang dikembangkan guna mendukung sektor pertanian dan menjadikan ikon untuk Kabupaten Sambas itu sendiri. Penelitian ini mengidentifikasi masalah internal dan eksternal yang diperlukan untuk mengetahui strategi pengembangan bisnis pada Jeruk Siam Sambas. Faktor internal dan eksternal dilihat dari sudut pandang petani Jeruk Siam Sambas sebagai objek yang diteliti yang kemudian dianalisis. Berdasarkan hasil kajian disimpulkan bahwa kekuatan internal utama pada Jeruk Siam Sambas adalah para petani bertekad kuat mengikuti program pelatihan dari pemerintah. Hal tersebut dikarenakan pemerintah pusat maupun pemerintah daerah baik Provinsi Kalimantan Barat dan Kabupaten Sambas memberikan focus perhatiannya terhadap perkembangan Jeruk Siam Sambas dari sisi kuantitas maupun kualitas. Faktor utama kelemahan dari Jeruk Siam Sambas adalah lemahnya branding yang dilakukan oleh para petani. Pada dasarnya promosi dan pemasaran telah dilakukan, akan tetapi promosi belum dilakukan secara terstruktur dan tersegmentasi dengan baik, sehingga cara yang digunakan adalah cara yang masih tradisional. Adapun faktor eksternal Jeruk Siam Sambas bahwa peluang utama pada Jeruk Siam Sambas adalah sebagai alternatif Pencegah Pandemi Covid-19. Adapun ancaman utama pada Jeruk Siam Sambas adalah munculnya jeruk dari luar dengan brand *image* bagus & harga murah. Produksi dan promosi yang konsisten dari produk jeruk impor merupakan ancaman tersendiri terhadap eksistensi Jeruk Siam Sambas.

Referensi

- Analisis Swot: Teknik Membedah Kasus Bisnis. oleh Freddy **Rangkuti** Terbitan: 2013 ; Riset Pemasaran. oleh Freddy Rangruti Terbitan: Gramedia Pustaka Utama,
- Balai Penelitian Tanaman Jeruk dan Buah Subtropika. 2017. Membangun kebun jeruk. Online at <http://balitjestro.litbang.pertanian.go.id/membangun-kebun-jeruk>.
- Deptan. 2012. Kajian Umum Mengenai Tanaman Jeruk Available at http://ditlin.hortikultura.go.id/jeruk_cvpd/jeruk01.htm
- Febrina, A., & Sigiro, O. N. (2021, December). IDENTIFIKASI POTENSI ESSENSIAL OIL DARI LIMBAH KULIT JERUK SIAM DI KABUPATEN SAMBAS. In *Prosiding Seminar Nasional Politeknik Pertanian Negeri Pangkajene Kepulauan* (pp. 638-646).
- Hasana, A. R., & Wibowo, W. (2021). Penyuluhan Kandungan Vitamin C Pada Buah Yang Dapat Meningkatkan Kekebalan Tubuh Pada Masa Pandemi Covid-19 Terhadap Pendamping Lansia Desa Sidokare Kabupaten Sidoarjo. *Jurnal Pengabdian Kefarmasian*, 2(2).
- Hou, H. S., Bonku, E. M., Zhai, R., Zeng, R., Hou, Y. L., Yang, Z. H., & Quan, C. (2019). Extraction of essential oil from Citrus reticulate Blanco peel and its antibacterial activity against Cutibacterium acnes (formerly Propionibacterium acnes). *Heliyon*, 5(12), e02947.

- Husein Umar, Desain Penelitian Manajemen Strategi, (Cet.2; Jakarta : Rajawali Pers, 2013),h.16.
- Osterwalder, A. (2010). Business Model Generation. New York: John Wiley and Sons.
- Pranita, E. (2020). 6 Indikator Kenapa Indonesia Rentan Penularan Virus Corona. Kompas.Com.
<https://www.kompas.com/sains/read/2020/05/11/120200123/6-indikator-kenapa-indonesia-rentan-penularan-virus-corona?page=all>
- Rachmat. 2014. Manajemen Strategik. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Romdhon, M. M., Andani, A., & Nasari, W. F. (2018). Comparative Advantage Of Siamese Orange (Citrus Nobilis) Farming In District Of 50 Kota, West Sumatera. *Agritropica : Journal of Agricultural Sciences*, 1(2), 62–67.
<https://doi.org/10.31186/j.agritropica.1.2.62-67>
- Shafieyan, M., & Homayounfar, M. (2017). Identifikasi Strategi untuk Pembangunan Berkelanjutan Produksi Beras di Guilan Provinsi Menggunakan Analisis SWOT. *Abstrak. International Journal of Management Dan Pengembangan Pertanian*, 5852, 141– 153.
- Shari H, Z Hanif, dan A Supriyanto. 2014. Kajian dampak iklim ekstrim curah hujan tinggi (La-Nina) pada jeruk siam (Citrus nobilis var. Microcarpa) di Kabupaten Banyuwangi, Jember dan Lumajang. *Planta Tropika Journal of AgroScience*, (2)1: 49-55
- Sulistiawati, N. P. A. (2018). Flower growth position determines with formation of fruit-set on citrus siam plants. *International Journal of Life Sciences*, 2(3), 38–47. <https://doi.org/10.29332/ijls.v2n3.202>