

# SPEKTRA

• INSPIRING CONCEPT •

MANAJEMEN WILAYAH PERBATASAN & KEWIRAUSAHAAN

• PROVINSI KALIMANTAN BARAT •



Editor:  
Nur Afifah  
Ahmad Shalahuddin  
Sulistiowati



PRODI MAGISTER MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS TANJUNGPURA

# **SPEKTRA**

• I N S P I R I N G C O N C E P T •

**MANAJEMEN WILAYAH PERBATASAN & KEWIRAUSAHAAN**

• P R O V I N S I K A L I M A N T A N B A R A T •

**Editor:  
Nur Afifah  
Ahmad Shalahuddin  
Sulistiowati**

## KATA PENGANTAR (1)

Membaca buku *Spektra “Inspiring Concept” Manajemen Wilayah Perbatasan dan Kewirausahaan* karya Mahasiswa Program Studi Magister Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura memberikan keterbukaan, meningkatkan cakrawala pandang kearifan lokal tentang Manajemen Wilayah Perbatasan dan Kewirausahaan di Provinsi Kalimantan Barat. Buku ini merupakan sumbangan berharga dalam memahami dan menerapkan konsep manajemen wilayah perbatasan yang menginspirasi serta menggali potensi kewirausahaan yang kaya di Provinsi Kalimantan Barat.

Dalam era globalisasi yang semakin kompleks, wilayah perbatasan memiliki peran yang semakin penting dalam pengembangan ekonomi dan pembangunan berkelanjutan. Buku ini membahas konsep manajemen wilayah perbatasan yang inovatif, yang akan memberikan wawasan baru kepada pembaca tentang potensi, tantangan dan strategi yang relevan dalam mengelola wilayah perbatasan yang dinamis.

Selain itu, buku ini juga menyoroti peranan kewirausahaan dalam menggerakkan pertumbuhan ekonomi di Provinsi Kalimantan Barat. Pengusaha dan calon pengusaha akan menemukan gagasan dan inspirasi baru dalam mengembangkan potensi bisnis di wilayah perbatasan yang unik ini.

Tim penulis yang terdiri dari mahasiswa angkatan 45 dan 46 di Prodi Magister Manajemen FEB UNTAN telah menyusun buku ini dengan dedikasi yang tinggi. Mereka telah menggabungkan teori dan praktik terbaik dalam bidang manajemen wilayah perbatasan dan kewirausahaan untuk memberikan wawasan yang berharga bagi para pembaca.

Sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis FEB UNTAN, saya sangat berharap bahwa buku ini akan menjadi sumber inspirasi dan pengetahuan yang berharga bagi para mahasiswa, peneliti, dan praktisi di bidang ekonomi, manajemen dan kewirausahaan. Saya yakin bahwa buku ini akan mendorong diskusi yang lebih luas dan inovasi dalam pengembangan wilayah perbatasan di Provinsi Kalimantan Barat.

Akhirnya, kami ingin menyampaikan apresiasi yang tulus kepada penulis, editor, dan semua pihak yang telah berkontribusi dalam pembuatan buku ini. Terima kasih atas dedikasi dan kerja keras yang telah diberikan.

Selamat membaca, dan semoga buku ini memberikan inspirasi dan wawasan baru dalam mengembangkan konsep manajemen wilayah perbatasan dan kewirausahaan di Provinsi Kalimantan Barat.

Pontianak, Mei 2023

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Tanjungpura,

**Dr. Barkah, SE., M.Si**

## KATA PENGANTAR (2)

Sebagai Ketua Jurusan, saya menyampaikan apresiasi yang sangat tinggi dan dengan bangga menyambut kehadiran buku yang berjudul: *Spektra “Inspiring Concept” Manajemen Wilayah Perbatasan dan Kewirausahaan Provinsi Kalimantan Barat*. Buku ini merupakan hasil karya yang luar biasa dari para mahasiswa Program Studi Magister Manajemen Angkatan 45 Bank KalBar, Angkatan 45 Reguler dan Angkatan 46 Reguler yang berfokus pada berbagai tema inovatif dan inspiratif di wilayah perbatasan.

Buku ini terbagi menjadi tiga bagian yang menggambarkan peran mahasiswa dalam menerapkan konsep Manajemen Wilayah Perbatasan dan Kewirausahaan di Provinsi Kalimantan Barat. Pada Bagian I, mahasiswa Angkatan 45 dari Kelas Bank KalBar menggali potensi wilayah perbatasan melalui pengembangan *e-integration* destinasi wisata, pengembangan bisnis UMKM, dan identifikasi potensi investasi wisata desa. Bagian ini memberikan ilustrasi lengkap tentang berbagai upaya dalam mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan di wilayah perbatasan.

Selanjutnya, pada Bagian II mahasiswa Angkatan 45 dari Kelas Reguler menghadirkan sejumlah topik yang menarik. Mereka menggali potensi wisata olahraga, strategi pemasaran, dan peningkatan kualitas produk di wilayah perbatasan. Kegiatan-kegiatan tersebut tidak hanya memberikan manfaat ekonomi, tetapi juga berkontribusi pada pengembangan sektor pariwisata dan pertanian di wilayah tersebut.

Terakhir, Bagian III melibatkan mahasiswa Angkatan 46 dari Kelas Reguler yang menyumbangkan karya dan inovasi yang menarik. Dalam bagian ini, mereka membahas *supply chain management*, strategi *branding*, tata kelola ekspor, dan manajemen pengolahan produk lokal. Pembelajaran berbasis proyek ini memberikan wawasan tentang bagaimana mahasiswa dapat berperan dalam mengoptimalkan sektor pertanian, perikanan dan industri lokal di wilayah perbatasan.

Saya sangat bangga dengan prestasi dan dedikasi para mahasiswa yang terlibat dalam pembelajaran berbasis proyek ini. Semangat mereka dalam mengidentifikasi potensi wilayah perbatasan dan kewirausahaan merupakan contoh inspiratif bagi generasi mendatang. Saya juga memberikan apresiasi yang setinggi-tingginya kepada para dosen pembimbing/pengampu mata kuliah Manajemen Wilayah Perbatasan dan Kewirausahaan yang telah memberikan arahan dan dukungan dalam mengembangkan ide-ide brilian ini.

Dalam rangkaian daftar isi yang komprehensif, pembaca akan disuguhi berbagai proyek inovatif dan ide-ide cemerlang yang menggambarkan upaya nyata dalam mengoptimalkan potensi wilayah perbatasan dan kewirausahaan di Provinsi Kalimantan Barat.



Terakhir, saya ingin mengucapkan terima kasih kepada seluruh tim penulis, editor, dan pihak-pihak terkait yang telah berkontribusi dalam penulisan dan penerbitan buku ini. Tanpa kerja keras dan semangat kolaboratif mereka, buku ini tidak akan terwujud. Semoga buku ini dapat mencapai tujuan yang diharapkan dan memberikan dampak positif bagi pembaca dan pengembangan wilayah perbatasan di Provinsi Kalimantan Barat.

Pontianak, Mei 2023

Ketua Jurusan Manajemen  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Tanjungpura,

**Dr. Titik Rosnani, SE., M.Si**

## PRAKATA

Syukur Alhamdulillah kehadiran Allah SWT., karena atas segala limpahan rahmat dan anugerah-Nya buku “SPEKTRA – *Inspiring Concept* – Manajemen Wilayah Perbatasan dan Kewirausahaan dapat diselesaikan. Buku ini merupakan kumpulan tulisan Mahasiswa Angkatan 45 dan 46 Program Studi Magister Manajemen FEB UNTAN pada mata kuliah Manajemen Wilayah Perbatasan dan Kewirausahaan.

Manajemen Wilayah Perbatasan dan Kewirausahaan adalah mata kuliah penerapan konsep dan ilmu manajemen yang berbasis kasus (*Case Method*) dan Proyek Berkelompok (*Team-Based Project*) dan berfokus pada manajemen wilayah perbatasan dan kewirausahaan. Hal ini dilaksanakan dengan tujuan meningkatkan peran aktif mahasiswa dalam mendorong pertumbuhan wilayah perbatasan di Kalimantan Barat (Sambas, Bengkayang, Sanggau, Sintang dan Kapuas Hulu), dengan merancang formulasi Manajemen SDM, Pemasaran, Operasional dan Keuangan untuk sektor publik dan UMKM dalam menciptakan kelancaran arus barang dan orang melalui PLBN.

Tujuan dari penyusunan dan diterbitkannya buku ini antara lain adalah:

1. Sebagai wadah mahasiswa PS-MM FEB Untan mengimplementasikan ilmu pengetahuan dalam bentuk penyampaian konsep ide-ide perbaikan di Bidang Manajemen baik Sumber Daya Manusia, Pemasaran, Operasional maupun Keuangan bagi peningkatan perekonomian Wilayah Kalimantan Barat.
2. Memberi masukan bagi Pemerintah Provinsi, Kabupaten dan Kota dalam membuat kebijakan dalam mengoptimalkan pengelolaan sumber daya (alam & manusia) sehingga dikelola secara efektif dan efisien.

Semoga buku ini memberi manfaat yang luas bagi seluruh stakeholder PS-MM FEB Untan baik Akademisi, Pemerintah, Pelaku Bisnis (Khususnya UMKM), maupun Masyarakat (khususnya di Wilayah Perbatasan) Kalimantan barat.

Terima kasih kepada seluruh pihak yang telah berkontribusi dalam menerbitkan buku ini khususnya para Mahasiswa Angkatan 45 dan 46 yang telah mencurahkan pemikirannya. Buku ini tidak luput dari kekurangan sehingga diperlukan masukan dari para pembaca demi perbaikan buku terbitan selanjutnya.

Pontianak, 24 Juni 2023

Tim Pengampu Mata Kuliah  
Manajemen Wilayah Perbatasan & Kewirausahaan

## DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR (1) .....	iii
KATA PENGANTAR (2) .....	iv
PRAKATA .....	vi
DAFTAR ISI .....	vii

### BAGIAN I – ANGKATAN 45 BANK KALBAR

1. Pengembangan E-Integration Destinasi Wisata & Peran Kemitraan Pemerintah Daerah Kabupaten Sanggau .....	1
2. Smart Corner for Smart Village .....	16
3. Pengembangan Bisnis UMKM Aloe Vera Berorientasi Ekspor Melalui Wilayah Perbatasan Kalimantan Barat .....	24
4. Potensi Investasi Wisata Desa Temajuk Kabupaten Sambas .....	36
5. Pengembangan Desa Sumber Harapan Sebagai Desa Wisata Budaya .....	50
6. Saatnya Alam Kapuas Hulu Menjadi Andalan .....	61
7. Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kecamatan Jagoi Babang Kabupaten Bengkayang .....	74
8. Percepatan Pembangunan PLBN di Desa Sungai Kelik Kecamatan Ketungau Hulu Kabupaten Sintang Sebagai Upaya Meningkatkan Kapasitas UMKM .....	80
9. Optimalisasi Moda Transportasi Di Wilayah Perbatasan Aruk .....	88

### BAGIAN II – ANGKATAN 45 REGULER

1. Potensi Wisata Olah Raga Sepeda Gunung dengan Memanfaatkan Perkebunan Sawit di Daerah Perbatasan Aruk Kalimantan Barat .....	100
2. Implementasi Strategi Pemasaran Menuju Kawasan Pariwisata Bisnis Terpadu di Wilayah Kecamatan Siding .....	113
3. Strategi Peningkatan Kualitas Produk Pada Sayuran Segar Hasil Pertanian di Kabupaten Bengkayang .....	133
4. Badau Craft Center .....	146
5. Pengembangan Strategi Inovasi Pada Produk Daun Gaharu Menuju Green Economy di Desa Sui Palah Kecamatan Galing Kabupaten Sambas Kalimantan Barat .....	154
6. Optimalisasi Produk Lokal Lada Desa Bekuan Luyang Kecamatan Ketungau Hulu Kabupaten Sintang Kalimantan Barat .....	167
7. Optimalisasi Sektor Peternakan di Kabupaten Sambas .....	185

### **BAGIAN III – ANGKATAN 46 REGULER**

1. Penataan Supply Chain Management (Pelaku Usaha Kratom Kabupaten Kapuas Hulu) .....	193
2. Strategi Branding Batik Sabang Merah (Batik Samer) di Pasar Baru PLBN Entikong .....	205
3. Strategi Peningkatan dan Pengembangan Keterampilan Produksi dan Pemasaran Pengrajin Tenun Sambas Kalimantan Barat .....	215
4. Tata Kelola Ekspor Ikan Arwana di Kabupaten Kapuas Hulu .....	226
5. Manajemen Pengolahan Tanaman Kratom di Kabupaten Kapuas Hulu .....	235
6. Peningkatan Pelayanan Publik dan Partisipasi Masyarakat dalam Pengembangan Kawasan Perbatasan Kabupaten Sambas .....	245
7. Pengembangan Bisnis Berbahan Dasar Pandan di Wilayah Perbatasan Melalui Pendekatan One Village One Product dengan Pola Klaster .....	252
8. Optimalisasi Olahan Jeruk Siam Pontianak (Citrus Nobilis var. Microcarpa) di Kabupaten Sambas Kalimantan Barat .....	265

# **BAGIAN I**

## **ANGKATAN 45 BANK KALBAR**

1. Pengembangan E-Integration Destinasi Wisata & Peran Kemitraan Pemerintah Daerah Kabupaten Sanggau
2. Smart Corner for Smart Village
3. Pengembangan Bisnis UMKM Aloe Vera Berorientasi Ekspor Melalui Wilayah Perbatasan Kalimantan Barat
4. Potensi Investasi Wisata Desa Temajuk Kabupaten Sambas
5. Pengembangan Desa Sumber Harapan Sebagai Desa Wisata Budaya
6. Saatnya Alam Kapuas Hulu Menjadi Andalan
7. Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kecamatan Jagoi Babang Kabupaten Bengkayang
8. Percepatan Pembangunan PLBN di Desa Sungai Kelik Kecamatan Ketungau Hulu Kabupaten Sintang Sebagai Upaya Meningkatkan Kapasitas UMKM
9. Optimalisasi Moda Transportasi Di Wilayah Perbatasan Aruk





# 1

## **PENGEMBANGAN *E-INTEGRATION* DESTINASI WISATA & PERAN KEMITRAAN PEMERINTAH DAERAH KABUPATEN SANGGAU**

Guntur; Azmi Haqqi; Vera Aryani; Yuthika Maulinda

### **PENDAHULUAN**

Pemerintah pusat memprioritaskan sembilan program andalannya yang disebut Nawa Cita. Salah satu program andalan Presiden Joko Widodo adalah membangun Indonesia dari pinggiran, dengan memperkuat daerah-daerah dan desa dalam kerangka Negara Kesatuan Republik Indonesia. Dengan adanya program tersebut, ditargetkan Indonesia dapat menjadi negara yang berdaulat dan mandiri, baik dari sektor ekonomi maupun budaya. Program membangun Indonesia dari pinggiran dengan memperkuat daerah dan desa ini dapat diterjemahkan dalam bentuk program yang sangat realistis dan menyentuh harapan masyarakat di perbatasan-termasuk Provinsi Kalimantan Barat-selama ini, seperti kebijakan pemerintah pusat yang memprioritaskan program pembangunan infrastruktur di wilayah perbatasan. Adanya pembangunan infrastruktur akan memberikan *multiplier effect* khususnya dalam pengembangan destinasi wisata di perbatasan negara.

Pembangunan infrastruktur di perbatasan tidak hanya untuk mendorong perkembangan ekonomi di perkotaan, namun juga untuk mengurangi ketimpangan, sebab adanya pembangunan tersebut akan menciptakan pemerataan infrastruktur yang berkeadilan. Sejumlah literatur menyebutkan bahwa terdapat beberapa faktor yang mendorong perubahan ketimpangan di Indonesia salah satunya adalah pembangunan infrastruktur antarwilayah (Sukwika, 2018). Sebagai roda penggerak pertumbuhan ekonomi, infrastruktur berperan signifikan dalam pengembangan wilayah. Oleh sebab itu, pemerintah menyertakan prioritas pembangunan infrastruktur khususnya di wilayah yang berkaitan langsung dengan perbatasan sehingga dapat berdampak pada pariwisata di suatu daerah.

Program pembangunan daerah perbatasan juga dilakukan oleh Pemerintah Kabupaten Sanggau yang diwujudkan dalam misinya termasuk untuk sektor pariwisata.

Namun, dalam realisasinya terdapat beberapa permasalahan yang menyebabkan destinasi wisata di Kabupaten Sanggau sulit berkembang dan kurang dikenal oleh wisatawan domestik maupun mancanegara, beberapa di antaranya sebagai berikut:

1. Minimnya promosi yang terintegrasi dan komprehensif. Selama ini pemerintah Kabupaten Sanggau dan Pemerintah Provinsi Kalimantan Barat kurang mengencangkan promosi secara terintegrasi dan komprehensif. Pihak terkait hanya fokus melakukan promosi melalui video *youtube* saja namun tidak melalui saluran pemasaran lainnya.
2. Lemahnya keterlibatan pihak regulator karena selama ini, pihak regulator hanya sebatas terlibat ketika terdapat suatu *event* ataupun acara seremonial. Semestinya, regulator juga dapat memfasilitasi serta menjadi pendukung utama dalam meningkatkan infrastruktur, akreditasi wisata, aksesibilitas dan informasi terintegrasi serta standardisasi wisata.
3. Akses digital yang diberikan oleh pemerintah sangat tidak memadai. *Website* [sanggau.go.id](http://sanggau.go.id) tidak menampilkan informasi pariwisata yang komprehensif dan terintegrasi antara lain dengan lainnya sehingga wisatawan sulit untuk mengakses informasi yang memadai.

Berkaitan dengan hal tersebut, kajian ini akan mengulas 3 objek wisata utama di Kabupaten Sanggau yaitu Keraton Tayan, Danau Laet, dan Riam Ensiling. Berdasarkan penelitian Sari & Alhamdani (2020), terdapat beberapa permasalahan di kawasan destinasi wisata Keraton Tayan di antaranya meliputi alih fungsi sempadan sungai menjadi permukiman padat yang cenderung menjadi kumuh dan tidak sehat, sampah dan limbah domestik yang dibuang ke sungai tanpa pengolahan sehingga membuat air keruh dan bau, degradasi ruang terbuka hijau akibat pembangunan yang kurang memperhatikan lingkungan, serta sistem parkir yang tidak teratur sehingga mengakibatkan banyak turis yang datang memarkirkan kendaraan dengan sembarangan. Adapun menurut penelitian Andini *et al* (2022), Wisata Danau Laet memiliki kondisi jalan masuk, ketersediaan jaringan listrik, maupun jaringan telekomunikasi yang kurang memadai sehingga menjadi masalah utama dalam pengembangan objek wisata tersebut. Sedangkan kondisi objek wisata Riam Ensiling memiliki beberapa permasalahan seperti kurangnya sumber daya manusia yang unggul sebagai subjek penunjang wisata, kondisi area wisata yang kurang diperhatikan dan kurangnya sarana dan prasarana seperti jalan, toilet, serta sanitasi yang kurang baik (Siauling, 2018).

Berdasarkan permasalahan objek wisata di Kabupaten Sanggau maka kunci utama bagi pelaku pariwisata dan ekonomi kreatif agar dapat bertahan khususnya di tengah pandemi adalah memiliki kemampuan adaptasi, inovasi, integrasi, dan kolaborasi yang baik. Terlebih, saat ini perilaku masyarakat mulai berubah dan diiringi dengan tren pariwisata yang telah bergeser. Meskipun memiliki preferensi berbeda, tetapi melihat situasi global yang masih tidak menentu, pilihan bepergian sejatinya masih terbatas. Banyak destinasi global masih tertutup untuk kunjungan wisata. Belum lagi sewaktu-waktu, otoritas di negara tujuan bisa saja mengubah aturan perjalanan sesuai perkembangan naik-turunnya penyebaran covid-19 meskipun di tahun 2022 kondisi pandemi covid-19 sudah terkendali. Berdasarkan berbagai perkembangan terkini serta temuan perubahan perilaku wisatawan, maka tahun 2022 ini akan menyaksikan suatu tren berwisata yang berbeda. Dikutip dari situs Travel+Leisure, perjalanan domestik lebih diutamakan dan wisatawan mulai meninggalkan perjalanan internasional.



**Gambar 1.** Persebaran Desa Wisata Indonesia  
 Sumber: [jadesta.kememparekraf.go.id](http://jadesta.kememparekraf.go.id)

Pemerintah Indonesia sendiri kian aktif mengimbau masyarakat Indonesia untuk berwisata di dalam negeri saja. Tagar #DiIndonesiaSaja juga terus dikumandangkan oleh pemerintah. Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif juga menjadikan pengembangan desa wisata sebagai program prioritas dengan keberadaan 3.524 desa wisata seperti yang tercantum pada gambar 2. Selain memiliki pemandangan alam yang indah, desa wisata juga bisa mengandalkan produk ekonomi kreatif dan budaya. Perjalanan wisata, yang khususnya

mempromosikan perjalanan *leisure* lokal, dapat kembali menggerakkan kinerja pelaku ekonomi wisata dan perekonomian lokal. Sejalan dengan dinamika, gerak perkembangan pariwisata merambah dalam berbagai terminologi seperti, *sustainable tourism development*, *rural tourism*, *ecotourism*, merupakan pendekatan pengembangan kepariwisataan yang berupaya untuk menjamin agar wisata dapat dilaksanakan di daerah tujuan wisata bukan perkotaan. Salah satu pendekatan pengembangan wisata alternatif adalah desa wisata untuk pembangunan pedesaan yang berkelanjutan dalam bidang pariwisata (Zakaria & Suprihardjo, 2014).

Desa wisata akan memberdayakan masyarakat sekitar sebagai upaya mengembangkan kemandirian dan kesejahteraan masyarakat dengan meningkatkan pengetahuan, sikap, keterampilan, perilaku, kemampuan, kesadaran serta memanfaatkan sumber daya melalui pendampingan yang sesuai dengan esensi masalah dan prioritas kebutuhan masyarakat desa (Hariyanto, 2016). Pariwisata berbasis desa wisata memiliki keunikan keragaman dan kekayaan kebudayaan yang tidak akan pernah habis untuk dieksplorasi walaupun secara besar-besaran dikunjungi oleh banyak wisatawan. Pemilihan topik desa wisata dilakukan karena beberapa penelitian menunjukkan bahwa pengembangan desa wisata membawa dampak yang positif bagi perkembangan masyarakat lokal seperti penghasilan masyarakat meningkat, terciptanya peluang kerja dan usaha, meningkatkan kepemilikan dan kontrol masyarakat lokal serta meningkatkan pendapatan pemerintah melalui retribusi wisata (Hermawan, 2016).

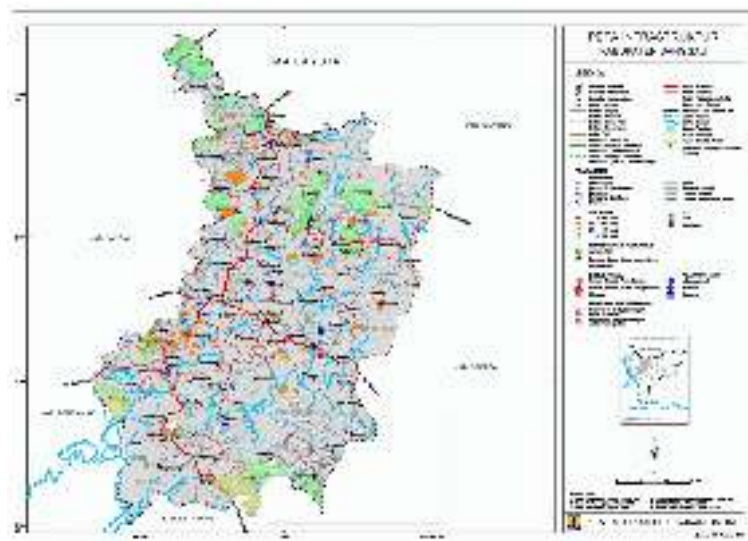
Adapun pemilihan *e-integration* merupakan sebuah bentuk implementasi dari suatu pengembangan *website* yang dilakukan dengan membuat suatu program untuk tujuan tertentu sekaligus menjadi sebuah sarana atau media informasi di internet untuk menampilkan berbagai informasi (Agusta, 2021). *E-integration* dipandang sebagai suatu optimasi penggunaan teknologi informasi dan komunikasi dalam meningkatkan kunjungan wisata, mendukung pertumbuhan ekonomi, meningkatkan keterlibatan dan kepercayaan publik, serta meningkatkan kinerja pelayanan public melalui *website* pemerintah. Oleh sebab itu, makalah ini bertujuan untuk mengkaji pengembangan *e-integration* destinasi wisata & peran kemitraan pemerintah daerah Kabupaten Sanggau sebagai solusi dalam rangka mewujudkan pengembangan wilayah di daerah perbatasan yang berkembang dan maju. Diharapkan kajian yang dilakukan dapat memberikan pengayaan dan tambahan jendela wawasan di bidang pengembangan ilmu manajemen perbatasan dalam perspektif destinasi wisata. Kajian juga diharapkan menjadi bahan informasi atau sarana referensi bagi peneliti lain apabila akan melakukan kajian pengembangan desa wisata dan dapat menjadi



masukannya bagi pemerintah daerah Kabupaten Sanggau dalam mengembangkan destinasi desa wisata berbasis kearifan lokal dengan sistem *e-integration*.

### **Destinasi Wisata yang Akan Dikembangkan di Kabupaten Sanggau**

Sanggau adalah salah satu kabupaten di Kalimantan Barat yang terletak tidak begitu jauh dari Kota Pontianak. Kabupaten Sanggau merupakan Daerah Tingkat II di provinsi Kalimantan Barat dan terletak di tengah-tengah dan berada di bagian utara provinsi Kalimantan Barat dengan luas daerah 12.857,70 km<sup>2</sup> dengan kepadatan 29 jiwa per km<sup>2</sup>. Dilihat dari letak geografisnya kabupaten sanggau terletak di antara 1° 10" Lintang Utara dan 0° 35" Lintang Selatan serta di antara 109° 45", 111° 11" Bujur Timur. Kabupaten Sanggau, merupakan salah satu daerah yang berbatasan langsung dengan negara jiran Malaysia. Pembangunan di daerah perbatasan telah menjadi perhatian pemerintah dalam proyek-proyek monumental dikerahkan di wilayah ini, sebut saja pembangunan Pos Lintas Batas Negara (PLBN) Entikong dan pembangunan jalan trans Kalimantan yang membentang dari Pontianak sampai dengan Entikong.



**Gambar 2. Peta Kabupaten Sanggau**

**Sumber: [sanggau.go.id](http://sanggau.go.id) (2022)**

Terdapat beberapa destinasi wisata unggulan di Kabupaten Sanggau beberapa di antaranya adalah sebagai berikut:

### 1. Keraton Tayan



**Gambar 3. Keraton Tayan**  
**Sumber: Kementerian PUPR (2022)**

Secara administrasi Keraton Tayan terletak di Desa Pedalaman, Kecamatan Tayan Hilir, Kabupaten Sanggau, Kalimantan Barat. Berjarak sekitar 94 km dari kota Pontianak atau dapat ditempuh melalui jalan darat selama kurang lebih 1,5 jam. Keraton Tayan berada di tepi Sungai Kapuas yang menghadap ke arah sungai atau menghadap selatan. Jarak keraton dari sungai sekitar 57 m. Di seberang sungai terdapat Bukit Belungai dengan ketinggian sekitar 1000 meter yang menjadi orientasi pemilihan keraton. Bangunan keraton ini bertipe bangunan panggung dua lantai berbahan kayu ulin. Secara horizontal terbagi menjadi lima bagian atau ruang yakni serambi, balairung, ruang sidang, ruang singgasana dan dapur.

### 2. Danau Laet



**Gambar 3. Danau Laet**  
**Sumber: Koleksi penulis (2022)**

Danau Laet adalah danau tadah hujan dengan luas areal mencapai +/- 800 Ha, dengan kedalaman Danau bisa mencapai 4,5 meter. Adanya pulau, sungai, danau dan daratan yang dilengkapi dengan fenomena alam pasang surut yang ekstrim, merupakan keunikan tersendiri bagi Danau Lait. Di tempat ini juga banyak hidup ikan air tawar, diantara yang banyak di jumpai adalah Ikan Toman (SnakeHead Fish), Ikan Biawan, dll. Tidak heran jika mayoritas masyarakat penduduk di sekitar Danau ini pekerjaan utamanya adalah nelayan ikan air tawar. Danau Laet terletak di Desa Subah, Kecamatan Tayan Hilir, Kabupaten Sanggau. Aliran air Danau Laet berasal dari Sungai Cempede/ anak Sungai Kapuas (Putrianti, et al., 2015). Danau Laet telah ditetapkan Bupati Sanggau menjadi objek daya tarik wisata unggulan di Kabupaten Sanggau pada tanggal 28 Desember 2015. Pada saat ini objek wisata Danau Laet mulai diketahui oleh masyarakat sekitar maupun luar daerah, karena memiliki keindahan alam yang dapat memberikan kesan menarik bagi wisatawan yang berkunjung kesana. Objek wisata Danau Laet mempunyai 3 (tiga) wilayah zona pengembangan kawasan wisata, antara lain kawasan zona 1, kawasan zona 2 dan kawasan zona 3. Ketiga kawasan zona tersebut memiliki pengelola kawasan yang berbeda tetapi memiliki jenis kegiatan yang sama.

### **3. Riam Ensiling**



**Gambar 4. Riam Ensiling**  
**Sumber: koleksi penulis (2022)**

Riam Ensiling adalah salah satu kawasan wisata yang berada di Dusun Sebandang, Desa Lumut, Kecamatan Toba, Kabupaten Sanggau. Lebih tepatnya di daerah perkampungan Embangai, dan letaknya yang berada dibawah kaki bukit membuat kawasan

wisata tersebut menjadi daya tarik tersendiri. Setelah sampai di Riam Ensiling pengunjung dapat menikmati keindahan alamnya dengan disajikan air riam yang terus mengalir diatas bebatuan, yang terhampar dari atas sampai ke bawah sehingga airnya mengalir begitu deras menyerupai air mancur. Pembangunan jaringan jalan seharusnya menjadi prioritas di kawasan wisata Riam Ensiling sebagai penunjang kelancaran wisatawan untuk menuju ke lokasi air terjun. Berdasarkan penelitian Assyifa (2021) pembangunan jaringan jalan di kawasan wisata Riam Ensiling tidak dilakukan sepanjang jalur masuk. Jalan dengan perkerasan semen sepanjang  $\pm$  400 meter dan lebar  $\pm$  1,5 meter hanya dibangun dari titik lokasi pos masuk sampai di sekitar kawasan toilet dan kamar bilas. Sepanjang jalan semen, tidak terdapat jaringan drainase yang berfungsi untuk mengalirkan air hujan dan mencegah rembesan air mengalir.

### **Konsep dan Cara Merealisasikan *E-Integration* Destinasi Wisata Dengan Menjadikan Pemerintah Daerah Kabupaten Sanggau Sebagai Mitra**

Sugiama (2014) mengatakan bahwa komponen penunjang wisata adalah komponen kepariwisataan yang harus ada didalam destinasi wisata. Komponen kepariwisataan tersebut adalah 4A yaitu *Attraction, Amenities, Ancillary dan Accesibility*. Menurut Hadiwijoyo (2012) komponen pengembangan pariwisata yang harus ada adalah *Attraction* dan *Accommodation*. *Attraction*, seluruh aktivitas penduduk (*community involvement*) beserta lingkungan fisik desa yang memungkinkan berintegrasinya wisatawan sebagai partisipasi aktif seperti: kursus tari, bahasa, dan hal spesifik lainnya. *Accommodation* atau *homestay* yang merupakan sebagian dari rumah penduduk atau bangunan yang dibangun dengan konsep tempat tinggal penduduk. Sedangkan menurut Brown dan Stange (2015) dalam bukunya yang berjudul *Tourism Destination Management* mengemukakan bahwa komponen dalam pengembangan pariwisata terdiri dari ini adalah 3A yaitu *Attraction, Activity* dan *Accesibility*.

Kajian ini menggunakan konsep 4A+1C yakni *Attraction, Amenities, Ancillary dan Accesibility* serta *Community* yang diintegrasikan ke dalam *e-integration* atau *website* milik pemerintah Kabupaten Sanggau. Artinya, ketiga destinasi wisata utama yang akan dikaji akan diintegrasikan ke dalam *website* milik pemerintah Kabupaten Sanggau dengan dilengkapi oleh 5 aspek (4A+1C). *E-Integration* adalah konsep untuk mengintegrasikan semua informasi destinasi wisata dalam aspek (4A+1C) ke dalam *website* milik pemerintah serta mendigitalkan promosi pemasaran agar semuanya terintegrasi melalui sistem teknologi.



Gambar 5. Situs milik Pemda Kabupaten Sanggau  
 Sumber: sanggau.go.id (2022)

## Kajian Potensi Pariwisata di Kabupaten Sanggau

### 1. *Attraction*

*Attraction* atau atraksi adalah produk utama sebuah destinasi. Atraksi berkaitan dengan *what to see* dan *what to do*. Apa yang bisa dilihat dan dilakukan oleh wisatawan di destinasi tersebut. Atraksi bisa berupa keindahan dan keunikan alam, budaya masyarakat setempat, peninggalan bangunan bersejarah, serta atraksi buatan seperti sarana permainan dan hiburan. Seharusnya sebuah atraksi harus mempunyai nilai diferensiasi yang tinggi. Ketiga destinasi wisata utama dalam kajian ini memiliki beberapa atraksi yaitu peninggalan bangunan bersejarah di Keraton Tayan, keunikan dan keindahan alam di danau laet serta riam ensiling, dan budaya masyarakat setempat seperti tradisi yang dilakukan di Keraton Tayan. Sehingga, adanya tradisi yang dapat disaksikan oleh wisatawan menjadi nilai diferensiasi tersendiri sebab tradisi tersebut pasti berbeda dengan wilayah lainnya. Nantinya, aspek atraksi ini akan ditampilkan di dalam *website (e-integration)* sanggau.go.id bagian atraksi destinasi wisata yang dilengkapi dengan kalender wisata sehingga pengunjung dimanapun dapat mengakses informasi tersebut. Sebagai contoh, Kabupaten Sanggau memiliki atraksi perang ketupat yang diadakan setelah pawai dalam rangkaian acara budaya Mande' Bedil Keraton Tayan setiap tahunnya.

### 2. *Accessibility*

*Accessibility* atau aksesibilitas adalah sarana dan infrastruktur untuk menuju destinasi. Akses jalan raya, ketersediaan sarana transportasi dan rambu-rambu penunjuk



jalan merupakan aspek penting bagi sebuah destinasi. Banyak sekali destinasi wilayah di Indonesia yang tidak mempunyai aksesibilitas yang baik, sehingga ketika diperkenalkan dan dijual, tak banyak wisatawan yang tertarik untuk mengunjunginya. Perlu juga diperhatikan bahwa akses jalan yang baik saja tidak cukup tanpa diiringi dengan ketersediaan sarana transportasi. Konsep aksesibilitas ini akan diintegrasikan di *website (e-integration)* [sanggau.go.id](http://sanggau.go.id) melalui ketersediaan google maps sehingga wisatawan bisa mendapatkan informasi alamat tujuan, gambaran infrastruktur jalan, serta cara tempuh.

### 3. *Amenity*

*Amenity* atau amenitas adalah segala fasilitas pendukung yang bisa memenuhi kebutuhan dan keinginan wisatawan selama berada di destinasi. Amenitas berkaitan dengan ketersediaan sarana akomodasi untuk menginap serta restoran atau warung untuk makan dan minum. Kebutuhan lain yang mungkin juga diinginkan dan diperlukan oleh wisatawan, seperti toilet umum, *rest area*, tempat parkir, klinik kesehatan, dan sarana ibadah sebaiknya juga tersedia di sebuah destinasi. Tentu saja fasilitas-fasilitas tersebut juga perlu melihat dan mengkaji situasi dan kondisi dari destinasi sendiri dan kebutuhan wisatawan. Konsep pengembangan aspek amenitas sudah dimiliki di Danau Lait dengan ketersediaan villa, namun diperlukan pelatihan *service excellence* terhadap petugas villa agar melayani tamu dengan profesional dan membuat wisatawan merasa nyaman. Konsep amenitas ini akan diintegrasikan di *website (e-integration)* [sanggau.go.id](http://sanggau.go.id) melalui ketersediaan tempat penginapan, akses ke rumah ibadah, serta tempat makan/ minum yang nantinya akan dilengkapi dengan keterangan halal (sertifikasi halal) tempat tersebut.

### 4. *Ancillary*

*Ancillary* berkaitan dengan ketersediaan sebuah organisasi atau orang-orang yang mengurus destinasi tersebut. Pemerintah daerah Kabupaten Sanggau dapat berperan dengan cara membentuk BUMD atau Perumda yang akan mengurus destinasi tersebut. Namun, jika dikelola oleh pihak swasta ataupun masyarakat lokal, pemerintah wajib membuat suatu regulasi yang mengatur standar/ prosedur/ kriteria mengenai tempat wisata tersebut agar dipenuhi dan dipatuhi oleh pengelola. Sehingga, setiap destinasi wisata di Kabupaten Sanggau tersertifikasi dan terstandarisasi seperti akreditasi CHSE (*Cleanliness, Health, Safety & Environment Sustainability*) yang digagas oleh Kemenparekraf. CHSE merupakan protokol kebersihan, kesehatan, keamanan dan kelestarian lingkungan yang bertujuan membangun kembali kepercayaan serta rasa aman dan nyaman wisatawan untuk berwisata di era pandemi dan pascapandemi. Sertifikasi CHSE adalah proses pemberian sertifikat kepada Usaha Pariwisata, Destinasi Pariwisata, dan Produk Pariwisata lainnya

untuk memberikan jaminan kepada wisatawan terhadap pelaksanaan Kebersihan, Kesehatan, Keselamatan, dan Kelestarian Lingkungan. Pemerintah Sanggau dapat berperan dengan mendukung secara moril dan materil agar 3 destinasi wisata tersebut dapat memenuhi sertifikasi CHSE dari Kemenparekraf melalui aspek *Cleanliness* (kebersihan), *healthy* (kesehatan), *safety* (keselamatan), *environment sustainability* (kelestarian lingkungan).

*Cleanliness* (Kebersihan) mencakup kegiatan mencuci tangan dengan sabun atau memakai penyanitasi tangan, menyediakan sarana untuk mencuci tangan, serta membersihkan barang atau ruang publik menggunakan desinfektan atau cairan lainnya. Selain itu, kriteria lainnya ialah memastikan lokasi 3 destinasi wisata utama Sanggau bebas dari binatang serta vektor (organisme) yang berpotensi membawa penyakit, membersihkan toilet, memastikan peralatan toilet lengkap, dan memastikan kebersihan tempat sampah. *Healthy* (Kesehatan) mencakup menyiapkan peralatan kesehatan sederhana, memastikan pengelolaan minuman serta makanan higienis dan bersih, memastikan sirkulasi udara bagus, serta siap menangani apabila wisatawan mengalami gangguan kesehatan di area wisata Keraton Tayan, Riam Ensiling, dan Danau Lait.

*Safety* (Keselamatan), mencakup kesiapan tata cara penyelamatan diri dari bencana, titik kumpul bencana, serta jalur evakuasi dan tersedianya kotak P3K serta alat pemadam kebakaran. Selain itu, pihak pengelola 3 destinasi wisata utama Sanggau wajib memiliki media serta mekanisme komunikasi penanganan kondisi darurat.

*Environment Sustainability* (Kelestarian Lingkungan) mencakup pemantauan dan evaluasi penerapan panduan serta SOP Pelaksanaan Kebersihan, Kesehatan, Keselamatan, dan Kelestarian Lingkungan. Kemudian, pihak pengelola 3 destinasi wisata utama Sanggau harus menggunakan peralatan serta bahan ramah lingkungan, memanfaatkan sumber energi dengan efisien, mengelola limbah cair serta sampah dengan sehat, tuntas, serta ramah lingkungan.

##### **5. *Community Involvement***

Bentuk partisipasi berupa keterlibatan masyarakat yang dimulai dari proses awal perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan terhadap pengembangan pariwisata. Dalam tahap perencanaan, pengembangan pariwisata difokuskan pada beberapa program yang dianggap sesuai dengan kebutuhan masyarakat dan program-program yang bertujuan melibatkan partisipasi masyarakat. Pada tahap perencanaan, masyarakat diberi kesempatan untuk memberikan pendapat dan saran untuk perencanaan program-program

pengembangan pariwisata baik melalui Musrebangda ataupun melalui fitur saran di *website (e-integration) sanggau.go.id*.

Adanya *website* ini menjadi wujud integrasi dalam digitalisasi destinasi wisata di Kabupaten Sanggau. Bentuk partisipasi lainnya yang dapat dilakukan masyarakat dalam pengembangan 3 destinasi wisata Kabupaten Sanggau dapat dilihat dari keterlibatan masyarakat dalam berbagai kegiatan seperti pelaksanaan bimbingan teknis penguatan keterampilan bidang kepermanduan wisata lokal bagi kelompok sadar wisata (POKDARWIS). Pelatihan pemandu wisata lokal ini ditujukan bagi masyarakat Kabupaten Sanggau khususnya di sekitar 3 destinasi wisata dalam kajian ini yang akan menjadi pemandu wisata. Tujuannya adalah agar di setiap destinasi wisata Kabupaten Sanggau mempunyai pemandu wisata dengan pemahaman, kemampuan dan keterampilan dalam kepermanduan wisata yang baik, serta memiliki sertifikasi. Nantinya, para pemandu wisata dapat dilihat oleh wisatawan di *website (e-integration) sanggau.go.id*, sehingga para wisatawan dapat melakukan pemesanan terhadap pemandu wisata yang akan mendampingi perjalanan mereka selama di Kabupaten Sanggau.



**Gambar 6. Contoh AirBnb**

Keterlibatan masyarakat juga dapat dilakukan melalui penyediaan *homestay* yang terkoneksi dengan Air BnB. Nantinya, masyarakat akan diedukasi serta difasilitasi untuk mendaftarkan rumahnya ke Air BnB agar sesuai dengan kriteria dan syarat yang ditentukan. AirBnB merupakan layanan online yang menyediakan jasa sewa rumah yang tersebar di berbagai penjuru dunia. Dengan kata lain, saat wisatawan sedang *traveling* dan membutuhkan penginapan, maka wisatawan bisa mememesannya melalui AirBnB. Dalam hal ini, AirBnB memang bekerja sama dengan warga setempat untuk menyewakan rumahnya.

Warga yang ingin menyewakan rumah atau villa harus mendaftar sebagai anggota AirBnB terlebih dahulu. Pemilik *Homestay* dapat disediakan di sekitar Keraton Tayan pada pemukiman penduduk yang akan dikembangkan menjadi kawasan desa wisata. Agar terintegrasi, maka *website* [sanggau.go.id](http://sanggau.go.id) akan difasilitasi dengan akses menuju Air BnB agar wisatawan yang mencari informasi dapat sekaligus mengakses *homestay*.

**Tabel 1. Contoh Paket *Itinerary* Wisata Sanggau 3 Hari 2 Malam**

Hari 1	Hari 2*	Hari 3
Penjemputan di Pontianak*	Menuju ke Keraton Tayan didampingi <i>tour guide</i>	Menuju ke Jembatan Tayan
Menuju ke Danau Laet didampingi <i>tour guide</i>	Sesampainya di Keraton Tayan akan diberikan tanjak khas melayu	Menikmati pemandangan di Jembatan Tayan
Sesampainya di Danau Lait akan diberikan kalung khas Suku Dayak	Menyusuri Cagar Budaya Keraton Tayan	Melanjutkan perjalanan ke Riam Ensiling
Menikmati wahana dan bersantai di Danau Lait serta makan siang	Berkunjung ke Desa Wisata di Kawasan Keraton Tayan dan makan siang	Menikmati pemandangan dan berwisata di Riam Ensiling
Menyusuri Danau Lait dengan Speed	Menuju Toko Souvenir khas Kabupaten Sanggau di Desa Wisata Keraton Tayan	Makan Siang
Menuju Villa di Danau Lait	Menuju <i>Homestay</i> di kawasan destinasi Desa Wisata Keraton Tayan	Pulang
Menikmati <i>dinner package</i> di Villa Danau Lait	Bermalam di <i>homestay</i> serta menikmati makan malam	

Catatan:

- \*) Jika wisatawan membawa kendaraan pribadi dari daerah asal maka penyambutan akan langsung dilakukan di Danau Lait.
- Paket Tidak termasuk pengeluaran pribadi, *tipping*, dan tiket Pesawat & *tax service*.
- Konsep kedepannya semua bisa diakses melalui [www.sanggau.go.id](http://www.sanggau.go.id).

Sumber: Data yang diolah (2022)

## SIMPULAN

Dalam kajian ini, terdapat 3 destinasi utama yang menjadi andalan dari pengembangan model wisata dengan bermitra pada pemerintah yaitu Keraton Tayan, Danau Lait, dan Riam Ensiling. Dalam pengembangan konsep wisata, kajian ini menggunakan konsep 4A + 1C yaitu *Attraction, Amenities, Ancilliary dan Accesibility* serta *Community* yang diintegrasikan ke dalam *e-integration* atau *website* milik pemerintah

Kabupaten Sanggau ([www.sanggau.go.id](http://www.sanggau.go.id)). Artinya, ketiga destinasi wisata utama yang akan dikaji akan diintegrasikan ke dalam *website* milik pemerintah Kabupaten Sanggau dengan dilengkapi oleh 5 aspek (4A + 1C).

Pengembangan 3 destinasi wisata Sanggau akan dilengkapi dengan atraksi seperti keindahan alam dan sejarah ataupun budaya/ tradisi; *amenities* berupa akses terhadap penginapan, rumah ibadah, serta tempat makan yang dilengkapi dengan sertifikasi halal; *anciliary* berupa keterlibatan pemerintah dalam memastikan wisata terpadu dan tersertifikasi; *acesibility* berupa infrastruktur dan cara akses serta *community* yakni keterlibatan komunitas lokal. Semua aspek tersebut akan diintegrasikan ke dalam *website* [www.sanggau.go.id](http://www.sanggau.go.id) sehingga dapat diakses oleh semua wisatawan. Alhasil, diharapkan pengembangan desa wisata membawa dampak yang positif bagi perkembangan masyarakat lokal seperti penghasilan masyarakat meningkat, terciptanya peluang kerja dan usaha, meningkatkan kepemilikan dan kontrol masyarakat lokal serta meningkatkan pendapatan pemerintah melalui retribusi wisata yang semuanya diintegrasikan dalam sistem elektronik berbasis *website*.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Andriani, D., & Sunarta, I. (2015). Pengelolaan Desa Wisata Belimbing menuju pariwisata berkelanjutan Kecamatan Pupuan, Kabupaten Tabanan, Bali. *Jurnal Destinasi Pariwisata*, 3(1), 17–23
- Agusta, R. M. (2021). Pengembangan Website Pariwisata Budaya Sebagai Platform Wisata Digital di Masa Pandemi. *INTEGRATED (Journal of Information Technology and Vocational Education)*, 3(2), 5-9.
- Andini, F., Mulki, G. Z., & Septianti, A. Analisis Kelayakan Potensi Objek Wisata Danau Laet Di Kabupaten Sanggau (Studi Kasus: Desa Subah). *JeLAST: Jurnal PWK, Laut, Sipil, Tambang*, 9(1).
- Assyifa, N., Yuniarti, E., & Hernovianty, F. R. (2021). Identifikasi Karakteristik Wisata Riam Ensiling di Desa Lumut Kecamatan Toba Kabupaten Sanggau. *JeLAST: Jurnal PWK, Laut, Sipil, Tambang*, 8(2).
- Brown & Stange. 2015. *Tourism Destination Management*. Washington University
- Hadiwijoyo, Surya Sakti. 2012. *Perencanaan Pariwisata Perdesaan Berbasis Masyarakat (Sebuah Pendekatan Konsep)*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Hariyanto, O. I. B. (2016). Destinasi wisata budaya dan religi di Cirebon. *Jurnal Ecodemica Jurnal Ekonomi Manajemen dan Bisnis*, 4(2), 214-222.
- Hermawan, H. (2016). Dampak pengembangan Desa Wisata Nglanggeran terhadap ekonomi masyarakat lokal. *Jurnal Pariwisata*, 3(2), 105-117.

- Palei, T. (2015). Assessing the impact of infrastructure on economic growth and global competitiveness. *Procedia Economics and Finance*, 23, 168-175.
- Putrianti, D. P., Setyawati, T. R., & Yanti, A. H. (2015). Keragaman Limnofitoplankton Di Danau Lait Kecamatan Tayan Hilir Kabupaten Sanggau. *Jurnal Protobiont*, 4(2).
- Sari, D. P., & Alhamdani, M. R. (2020). Arahan Penataan Bangunan dan Lingkungan pada Kawasan Keraton Pakunegara Tayan Kabupaten Sanggau Kalimantan Barat. *TATALOKA*, 22(4), 586-604.
- Seidu, R. D., Young, B., Robinson, H., & Michael, R. (2020). The impact of infrastructure investment on economic growth in the United Kingdom. *Journal of Infrastructure, Policy and Development*, 4(2), 217-227.
- Setijawan, A. (2018). Pembangunan Pariwisata Berkelanjutan dalam Perspektif Sosial Ekonomi. *Jurnal Planoeath*, 3(1), 7–11. <https://doi.org/10.31764/jpe.v3i1.213>
- Siauling, E. (2018). Strategi Pengembangan Objek Wisata Alam Riam Ensiling Di Desa Lumut Kecamatan Toba Kabupaten Sanggau Provinsi Kalimantan Barat. *PUBLIKA-Jurnal Ilmu Administrasi Negara*, 6(4).
- Sugiyama, A Gima. 2014. *Pengembangan Bisnis dan Pemasaran Aset Pariwisata Edisi 1*. Guardaya Intimarta: Bandung.
- Sukwika, T. (2018). Peran pembangunan infrastruktur terhadap ketimpangan ekonomi antarwilayah di Indonesia. *Jurnal Wilayah dan Lingkungan*, 6(2), 115-130.
- Zakaria, F., & Suprihardjo, R. (2014). Konsep Pengembangan Kawasan Desa Wisata di Desa Bandungan Kecamatan Pakong Kabupaten Pamekasan. *Jurnal teknik ITS*, 3(2), C245-C249.

# 2

## ***SMART CORNER FOR SMART VILLAGE***

Siti Masyitah; Neny Triana; Army Fitrah Ariesandy; M. Purna Dewansyah Saputra

### **PENDAHULUAN**

Internet merupakan sebuah jaringan komunikasi yang berfungsi untuk menghubungkan suatu media elektronik dengan media elektronik yang lain dengan kecepatan tinggi dan akurat. Jaringan komunikasi yang disebut internet tersebut akan menyampaikan beberapa informasi yang dikirim melalui sebuah transmisi sinyal dengan frekuensi yang telah disesuaikan dan diatur sedemikian rupa. Untuk standar global dalam penggunaan jaringan internet sendiri menggunakan TCP/IP (*Transmission Control Protocol / Internet Protocol*). Internet telah memiliki peran yang penting dalam kehidupan masyarakat baik di daerah perkotaan maupun di daerah di pedesaan. Peran penting internet dalam pengembangan pedesaan di suatu negara telah mulai dilakukan. Penelitian yang dilakukan oleh Sharma (2011) dalam kajian penelitiannya mengenai Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) di daerah pedesaan India, menyimpulkan bagaimana komputer, internet, dan aplikasi *website* dapat memfasilitasi petani dalam akses informasi pertanian, produktivitas pertanian, meningkatkan harga di tingkat petani dan memotong biaya transaksi dan ongkos kirim. Penelitian Salam dan Arman (2013) pada nelayan di Bangladesh, juga memberikan menunjukkan bahwa internet berperan penting bagi nelayan untuk mengakses berbagai informasi dan layanan penjualan. Adopsi TIK pada negara-negara berkembang lebih menekankan pada faktor biaya teknologi dan kurangnya infrastruktur teknologi (Taragola & Gelb, 2012).

Informasi akan peta dan jangkauan internet di Indonesia dapat dilihat ada situs *npref.com*. Melalui situs tersebut dapat melihat jangkauan atau *coverage* operator selular di Indonesia. Pada Gambar 1 terlihat banyak sekali *blank spot* terutama untuk daerah di luar Pulau Jawa menunjukkan kondisi sinyal internet telkomsel di seluruh Indonesia yang belum merata.

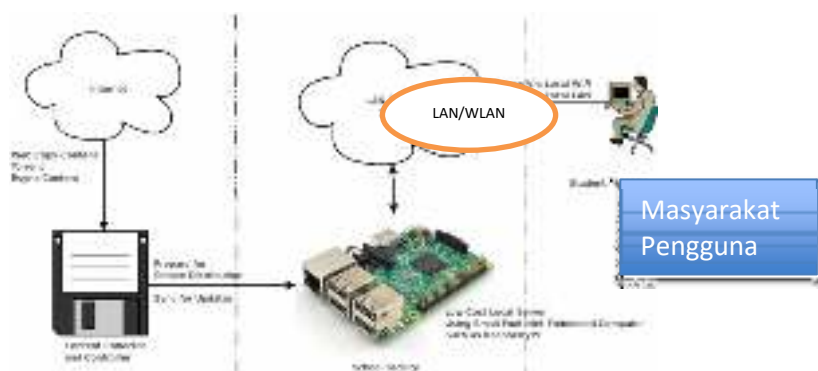




mengatasi kelangkaan sinyal internet di pedesaan adalah dengan menggunakan internet *offline* (Purbo, 2020).

Upaya menciptakan akses internet-offline mungkin bukan hal baru, sejak awal perkembangan internet, beberapa ilmuwan di bidang teknologi dan informasi telah mencari solusi tentang cara membaca konten Internet saat offline. Secara personal, kegiatan internet *offline* mungkin sering dilakukan dengan membaca backup email, SMS, WA, hingga aktivitas yang lebih kompleks seperti download lagu, film, file, PDF, ebook yang tentunya tidak melanggar hak paten. *Internet Offline* dalam konsep tulisan ini tidak menggunakan atau melanggar hak paten. Konsep Internet *Offline* ini lebih berfokus pada penyediaan perpustakaan yang terletak di sudut desa berlokasi strategis (dalam tulisan ini kami sebut *SMART CORNER*) yang menyediakan konten internet secara *offline*, baik dalam pengalaman menonton tayang edukasi maupun penyediaan informasi yang bersifat mendidik untuk masyarakat pedesaan dan anak sekolah agar menjadi penduduk desa yang memiliki pengetahuan yang terkini sehingga menjadi desa yang memiliki penduduk yang cerdas.

Pengertian internet *offline* adalah mengcopy informasi dan data yang ada di Internet ke server lokal sehingga masyarakat atau siswa di daerah pedesaan dapat mengakses pengetahuan dan informasi secara lokal tanpa perlu mengakses jaringan internet sama sekali. Konsep internet *offline* dapat dilihat pada gambar di bawah ini.



Gambar 3. Topologi Internet Offline

Secara umum langkah dalam membangun *Internet Offline* yakni dimulai dengan mencari konten di internet yang dianggap bermanfaat kemudian didownload dan dicopy ke dalam hardisk penyimpanan menggunakan *web copy content* dan aplikasi lainnya. Selanjutnya data-data yang telah disimpan di hardisk *di-share* atau dibagi ke pengguna

menggunakan aplikasi *RaspberryPI* yang tertanam di dalam komputer server. Selanjutnya *user/masyarakat* dapat mengakses melalui jaringan LAN (kabel) untuk pengguna yang menggunakan laptop dan WLAN (*wireless*) bagi pengguna yang menggunakan *smartphone android*.

Sumber daya pertama dalam konsep *internet Offline* adalah sumber daya manusia (SDM). Dalam mengumpulkan konten dibutuhkan SDM sebagai operator yang mendownload dan memfilter konten dari internet. Sumber daya kedua adalah lokasi yang strategis yang dapat dijadikan sebagai tempat bagi masyarakat dalam melakukan *browsing*. Lokasi yang ideal di pedesaan bisa saja di balai desa, rumah penduduk, halaman sekolah, kantor desa dan lokasi lain yang dianggap strategis dan mudah dikunjungi. Sumber daya ketiga adalah listrik. Listrik sebagai sumber daya utama operasional internet *offline*. Untuk mengatasi kelangkaan listrik ini tentunya akan lebih hemat dan praktis bila menggunakan solar cell listrik tenaga surya dibandingkan menggunakan mesin genset berbahan bakar bensin/solar.

### **Pengembangan Internet Offline**

Secara umum ada tiga (3) bagian yang menjadi fokus perhatian dalam pengembangan internet *offline*, yaitu pengumpul content dan operator; pengoperasian fasilitas internet *offline*; dan pengguna/user. Tugas dan fungsi pada bagian pengumpul content & operator adalah:

- Menentukan *content* apa saja yang perlu di copy atau diambil dari *web* disesuaikan dengan potensi dan kearifan lokal desa yang akan dikembangkan.
- *Content* akan dibatasi pada besarnya micro sd yang digunakan. Rata-rata microsd yang cukup murah mempunyai besar sekitar 8-16 Gbyte yang dapat memuat cukup banyak content text. Tapi tidak banyak kalau harus memuat banyak video yg berdurasi lebih dari 30 Menit.
- Content disesuaikan dengan pola pengembangan masing-masing desa. Disini dibutuhkan kreatifitas dalam memaksimalkan manfaat content yang ada.
- Secara teknologi, proses pengcopykan materi agar menjadi *offline* relatif sederhana, bahkan komunitas wikipedia telah menyediakan kiwix untuk keperluan tersebut.

Pengoperasian fasilitas Internet *Offline* adalah sebagai berikut:

- Persiapan server menggunakan *embedded system*, seperti, raspberrypi, orange pi atau mini pc. Untuk catatan teknis yang digunakan di jelaskan di wiki [http://onnocenter.or.id/wiki/index.php/Internet\\_offline](http://onnocenter.or.id/wiki/index.php/Internet_offline)

- Secara umum Server Raspberry Pi atau mini pc disiapkan sebagai *server stand alone* dengan fasilitas Web Server, DHCP Server, File Sharing Server, DNS Server sehingga dapat berfungsi menjadi Internet Offline.
- BIND DNS Server di set sesuai dengan domain mesin yang di copy agar mengarahkan traffic tidak ke Internet tapi ke server lokal.
- Apache Web Server di set untuk bisa menjadi virtual hosting server yang mampu untuk menerima traffic HTTP maupun HTTPS.
- Kiwix digunakan untuk menampilkan copy wikipedia maupun wiktionary berbahasa Indonesia. Pengguna dapat mengakses-nya melalui Web.

Pengguna/User adalah pengakses *content* dapat berupa pelajar dan masyarakat yang menggunakan *smartphone/laptop* yang dapat digunakan untuk mengakses konten yang tersedia. Operator hanya perlu menyediakan tambahan *Access Point WiFi* maupun kabel LAN. Perhitungan dasar yang diperlukan hanya satu access point hanya efektif digunakan oleh 10-15 *device* secara bersamaan. Untuk bisa di akses secara bersamaan dalam jumlah yang melebihi 15 *device*, memerlukan banyak *access point* dengan banyak kanal yang berbeda satu sama lain atau yang disebut *orthogonal channel*. Masalah juga dapat terjadi yang berkaitan dengan listrik untuk menjaga agar *smartphone*, tablet dan *laptop* dapat digunakan dalam durasi waktu yang lama.

### **Dasar Hukum Dan Pengadaan Akses Internet Offline**

Peraturan Menteri Desa, Pembangunan Daerah Tertinggal, Dan Transmigrasi Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 mengatur tentang Prioritas Penggunaan Dana Desa Tahun 2022. Prioritas penggunaan Dana Desa untuk program prioritas nasional sesuai kewenangan Desa diantaranya adalah pengelolaan teknologi informasi dan komunikasi, terdiri dari:

- a. pengelolaan sistem informasi Desa berbasis aplikasi digital yang disediakan oleh Pemerintah;
- b. penyediaan informasi pembangunan Desa berbasis aplikasi digital;
- c. pengadaan sarana/prasarana teknologi informasi dan komunikasi berbasis aplikasi digital meliputi: 1) tower untuk jaringan internet; 2) pengadaan komputer; 3) *smartphone*; dan 4) langganan internet.
- d. pengelolaan teknologi informasi dan komunikasi lainnya sesuai dengan kewenangan Desa yang diputuskan dalam Musyawarah Desa.

Konsep Internet *Offline* jika ditinjau dari aspek legalitas dan peraturan pemerintah yang berlaku dalam penggunaan dana desa tahun 2022, merupakan konsep yang mendukung program prioritas nasional kewenangan desa yakni pada pengembangan teknologi.

### **Pengadaan Untuk Merefleksikan Konsep Internet *Offline*.**

Pengadaan sarana untuk mendukung konsep internet offline perlu dilakukan, misalnya komputer, Raspberry Pi 3 + Micro SD, Distribusi jaringan Modem Router, Harddisk eksternal, dan perangkat lunak. Jaringan internet, baik yang bersifat lokal maupun online dikelola oleh sebuah perangkat induk yang disebut komputer server. Komputer server merupakan perangkat yang digunakan untuk mengelola semua aktivitas yang terjadi di dalam jaringan tersebut. Tipe komputer server ini wajib menggunakan perangkat keras “tahan banting” yang mampu mengelola jaringan agar tetap berjalan dengan lancar karena menyala tanpa henti. Tentunya, harga perangkat ini tidak semurah yang digunakan sebagai komputer personal pada umumnya. Komputer yang direkomendasikan adalah Lenovo Pc Server Think System St50.

Raspberry Pi 3 merupakan komputer berbentuk mini yang juga memerlukan Sistem Operasi untuk mengoperasikannya, salah satu Sistem Operasinya adalah Rasbian yang tersimpan di dalam microSD yang tertancap pada papan modul Raspberry. Selain berfungsi sebagai mini komputer, Raspberry Pi 3 juga dapat dikonfigurasi serta dimanfaatkan menjadi WAP (Wireless Access Point). WAP yang dibangun dengan mengkonfigurasi perangkat Raspberry Pi 3 ini dapat membantu dalam hal penyebaran koneksi internet ke setiap sudut.

Hardisk eksternal (HDD) merupakan sebuah media penyimpanan *portable* yang memiliki kapasitas penyimpanan besar sehingga mudah dibawa dan digunakan kapan saja dengan menghubungkan kabel USB pada laptop atau komputer. HDD ini digunakan untuk menyimpan data-data konten yang telah didownload yang kemudian disharing pada *internet offline smart corner*.

Secara sederhana, cara kerja router adalah menghubungkan perangkat-perangkat yang berada di dalam jaringan dengan meneruskan paket data di antara mereka. Data ini dapat dikirim dari perangkat satu ke perangkat lain, atau dari perangkat ke internet *offline*. *Router* dapat melakukan hal tersebut dengan menetapkan alamat IP lokal untuk masing-masing perangkat yang berada di dalam jaringan. Ini berfungsi untuk memastikan bahwa paket data berakhir di tempat yang tepat, dan tidak tersesat di dalam jaringan.

Pada sistem *internet offline* untuk melakukan sinkronisasi konten dibutuhkan oleh penyedia *content offline* agar dapat mengambil konten yang ada di internet dapat menggunakan Rsync – apps untuk mensinkronisasi content, serta Wget – apps untuk melakukan copy keseluruhan web. Selanjutnya pada sistem *internet offline* untuk menampilkan kembali konten yang telah didownload dibutuhkan oleh server yang akan menampilkan kembali konten yakni dapat menggunakan Kiwix – apps untuk menampilkan wiki yang di *offline*; Apache, MySQL, PHP – apps untuk web server; Samba – apps untuk melakukan file sharing. Cara mengaplikasikan dan petunjuk teknis dapat dilihat di Youtube channel onnocenter dengan kata kunci *internet offline*.

### **Internet Offline Untuk Siapa dan dimana?**

Rumah betang adalah rumah adat khas Kalimantan yang terdapat di berbagai penjuru Kalimantan dan dihuni oleh masyarakat Dayak terutama di daerah hulu sungai yang biasanya menjadi pusat pemukiman suku Dayak. Ciri-ciri Rumah Betang yaitu yaitu bentuk panggung dan memanjang. Panjangnya bisa mencapai 30-150 meter serta lebarnya dapat mencapai sekitar 10-30 meter, memiliki tiang yang tingginya sekitar 3-5 meter. Biasanya rumah Betang dihuni oleh 100-150 jiwa, Betang dapat dikatakan sebagai rumah suku, karena selain di dalamnya terdapat satu keluarga besar yang menjadi penghuninya dan dipimpin pula oleh seorang *temenggung*. Bagian dalam betang terbagi menjadi beberapa ruangan yang bisa dihuni oleh setiap keluarga. Budaya rumah Betang merupakan cerminan mengenai kebersamaan dalam kehidupan sehari-hari orang Dayak. Di dalam rumah Betang setiap kehidupan individu pada rumah tangga dan masyarakat secara sistematis diatur melalui kesepakatan bersama yang dituangkan dalam hukum adat.

Kelangkaan listrik dan internet pada rumah Betang di Kapuas Hulu merupakan bagian dari kehidupan sehari-hari. Internet yang tidak ada sama sekali dan listrik yang hanya menyala pada malam hari dan listrik menyala siang hari hanya pada hari Minggu. Rumah Betang Ukit-ukit di Kecamatan Lanjak, Kabupaten Kapuas Hulu merupakan salah satu citra rumah betang yang belum merasakan pemerataan pembangunan khususnya dalam infrastruktur internet dan listrik. Oleh karena itu, konsep *Internet Offline* akan sangat membantu anak-anak sekolah, remaja yang belum berkerja dan ibu-ibu rumah tangga mendapatkan informasi dari dunia luar agar ilmu dan pengetahuan mereka tidak terisolasi oleh keadaan.



**Gambar 1 Rumah Betang Ukit-Ukit Lanjak**

## **SIMPULAN**

Internet *offline* adalah mengcopy informasi dan data yang ada di Internet ke server lokal sehingga masyarakat atau siswa di daerah pedesaan dapat mengakses pengetahuan dan informasi secara lokal tanpa perlu mengakses jaringan internet sama sekali. Dengan dasar hukum untuk mewujudkan tujuan pembangunan berkelanjutan desa sesuai Permendesa No. 13 Tahun 2020 poin pengembangan teknologi informasi di desa, konsep ini secara legalitas dapat direalisasikan oleh pemerintahan desa dengan biaya yang tidak lebih dari 30 Juta untuk masyarakat di Betang dan sekitarnya. Konten-konten bertemakan pendidikan bagi anak usia wajib belajar (SD-SMP) tentunya akan sangat dirasakan bermanfaat bagi mereka. Berikut juga konten-konten tentang kerajinan tangan (*handcraft*) maupun konten yang bermuatan kreatifitas pastinya akan sangat dirasakan bermanfaat untuk remaja dan ibu rumah tangga dalam pengembangan pengetahuan dan kreatifitas mereka.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Katadata.com (2002) Aktivitas masyarakat indonesia dalam berinternet. (website dikunjungi 18 Februari 2022).
- Purbo (2020). [https://lms.onnocenter.or.id/wiki/index.php/Internet\\_offline](https://lms.onnocenter.or.id/wiki/index.php/Internet_offline). (website dikunjungi 16 Februari 2022)
- Sharma. (2011). ITC E-Choupal: Empowering Rural India
- Taragola, Nicole & EHUD, Gelb. (2012). Information and Communication Technology (ICT) Adoption in Horticulture: A Comparison to the EFITA Baseline - update : October 2012.

# 3

## **PENGEMBANGAN BISNIS UMKM *ALOE VERA* BERORIENTASI EKSPOR MELALUI WILAYAH PERBATASAN KALIMANTAN BARAT**

Helen Randy Febriana; Yudi Setiawan; Hendra Pirmanto; Anne Dara Patbarime

### **PENDAHULUAN**

Usaha Mikro Kecil Menengah atau yang sering disingkat UMKM merupakan salah satu pilar terpenting dalam perekonomian di Indonesia, khususnya di Provinsi Kalimantan Barat. UMKM memiliki peran yang sangat penting dan strategis untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi daerah maupun nasional. Menurut data dari Dinas Koperasi dan UKM Kalbar, hingga bulan Mei 2021 tercatat 182.707 UMKM yang didominasi oleh sektor kuliner dan diperkirakan ada 152.223 pelaku UMKM yang terkena dampak dari pandemi Covid 19 (data.kalbarprov.go.id Diskopukm, 2020).

Usaha Kecil Mikro dan Menengah adalah usaha yang dimiliki oleh perorangan maupun bersama-sama tergabung dengan badan usaha yang melaksanakan kegiatan usaha ekonomi produktif. Kegiatan usaha ekonomi produktif adalah suatu kegiatan yang dilakukan untuk meningkatkan pendapatan, menciptakan lapangan kerja serta untuk ketahanan pangan bagi masyarakat suatu daerah/masyarakat lokal. Berkembangnya UMKM di Kalimantan Barat tentu saja harus ditopang dan didukung oleh sebuah upaya bagaimana menjadikan usaha tersebut tetap berjalan dan mengalami kemajuan usaha khususnya pendapatannya sehingga lambat laun UMKM tersebut bisa “naik kelas” menjadi usaha yang besar dan berkembang sehingga mampu menjadi penopang pondasi ekonomi nasional yang sangat dinanti oleh pemerintah Indonesia.

Mewujudkan pengembangan usaha, UMKM harus dapat mempersiapkan dirinya untuk memupuk kemampuan untuk menciptakan produk usaha atau jasanya yang mampu menjadi daya tarik yang positif. Sehingga diharapkan dengan adanya suatu produk yang memiliki daya tarik tersebut mampu meningkatkan omset usaha UMKM. Produk yang dihasilkan tersebut dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, kemudian

dibeli, dipergunakan dan yang lebih penting adalah dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan dari konsumen. Langkah yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan strategi produk. Strategi produk adalah suatu strategi yang dilaksanakan oleh suatu perusahaan yang berkaitan dengan produk yang dipasarkan dan berkaitan juga dengan segala sesuatu yang melekat pada produk tersebut.

Provinsi Kalimantan Barat memiliki banyak komoditas unggulan, misalnya kelapa sawit, karet, kelapa, serta komoditi pertanian seperti tebu, langsung, durian, jeruk, nanas, dan tanaman lidah buaya atau *aloe vera*. Salah satu tanaman unggulan di sektor pertanian Kalimantan Barat adalah lidah buaya atau *aloe vera*. Tanaman *aloe vera* merupakan tanaman yang mudah tumbuh di lahan gambut yang ada di Kalimantan Barat dan memiliki manfaat dan nilai ekonomi yang tinggi. Dibandingkan dengan lidah buaya di daerah lain, lidah buaya yang ditanam di Kalimantan Barat ternyata lebih besar (lebih lebar dan tebal daunnya).

Keunggulan komparatif tanaman lidah buaya yang dibudidayakan di Kota Pontianak antara lain mampu menghasilkan berat pelepah antara 0,5 – 1,2 kg dengan panjang pelepah dapat mencapai sekitar 60 – 70 cm, sehingga mempunyai kandungan jeli yang banyak. Selain itu pemeliharaan relatif mudah, produksinya tahan lama, dan tidak mudah hancur/membusuk, gangguan organisme pengganggu relatif kecil sehingga komoditi yang dihasilkan tidak menggunakan bahan pestisida. Tanaman ini dapat dijadikan berbagai macam jenis olahan makanan maupun minuman. Jenis olahan makanan dan minuman dari tanaman lidah buaya dapat mendatangkan nilai ekonomi sehingga tanaman ini membawa peluang bagi setiap orang yang dapat memanfaatkannya dan dapat dijadikan suatu usaha.

Penggunaan tanaman lidah buaya yang cukup besar di industri dikarenakan komponen-komponen yang dimilikinya cukup lengkap dan bermanfaat. Pengolahan Lidah buaya di bidang agroindustri diantaranya dengan membuat aneka makanan dan minuman seperti coklat, manisan, biskuit, kerupuk, stick, selai, teh lidah buaya, serbat, tepung lidah buaya, juice lidah buaya dan *nata de aloevera*. Besarnya peluang penggunaan tanaman lidah buaya di industri, sehingga tanaman lidah buaya ditetapkan sebagai produk unggulan Kalimantan Barat. Menurut data Dinas Pangan, Pertanian dan Perikanan Kota Pontianak terdapat enam belas pengolah yang mengembangkan *Aloe vera* ([pertanian.pontianakkota.go.id](http://pertanian.pontianakkota.go.id)).



Tabel 1. Pengembang Produk *Aloe Vera* di Kota Pontianak

No.	PENGEMBANG PRODUK ALOE VERA	
1.	Nama Pemilik	: Juliana/ Liau Moi Tjhin
	Merk Dagang	: Rotiku Hidup
	Alamat	: Jl. Jl. Imam Bonjol Gg. Tanjung Sari No. 32 Pontianak
	Jenis Produksi (Harga)	: Minuman (54.000), Jelly (13.500), Teh (7.000), Dodol (16.500), Kerupuk Mentah (9.000), Kerupuk Panggang (10.000).
	Kapasitas Produksi	: 3,5 – 4 ton/bulan
2.	Nama Pemilik	: Bong Djie Thong/ Athung
	Merk Dagang	: Mitra Sumber Aloe Vera
	Alamat	: Jl. Kebangkitan Nasional, Siantan Hulu, Pontianak
	Jenis Produksi (Harga)	: Minuman (35.000), Teh (13.000).
	Kapasitas Produksi	: 7 – 8 ton/bulan
3.	Nama Pemilik	: Aphin / Lie chong Phin
	Merk Dagang	: Aloe Vera Indonesia
	Alamat	: Jl. Khatulistiwa Km. 4,8 Siantan Hilir Pontianak
	Jenis Produksi (Harga)	: Minuman (7.000)
	Kapasitas Produksi	: 7 – 8 ton/bulan
4.	Nama Pemilik	: Tjhia Tjiu Kim/ Ameng
	Merk Dagang	: Triple
	Alamat	: Jl. Sungai Landak Barat No. 80 Tj. Hulu Pontianak
	Jenis Produksi (Harga)	: Minuman (35.000)
	Kapasitas Produksi	: 50 – 60 ton/bulan
5.	Nama Pemilik	: Anna Federika
	Merk Dagang	: Segar Rasa
	Alamat	: Jl. Tj. Raya II Komp. Serasan Permai
	Jenis Produksi (Harga)	: Minuman (40.000)
	Kapasitas Produksi	: 15 ton/bulan
6.	Nama Pemilik	: Sarono
	Merk Dagang	: Maveria
	Alamat	: Jl. Parit H. Husein II Komp. Imigrasi No. 21 Pontianak
	Jenis Produksi (Harga)	: Minuman Gelas (42.000), Minuman Sachet (36.000)
	Kapasitas Produksi	: 2 – 2,5 ton/bulan
7.	Nama Pemilik	: Masyafah
	Merk Dagang	: Madinah
	Alamat	: Jl. M. Yamin Gg. Morodadi No. 5 Pontianak
	Jenis Produksi (Harga)	: Minuman (40.000)
	Kapasitas Produksi	: 3,6 – 4 ton/bulan
8.	Nama Pemilik	: PT. Niramias
	Merk Dagang	: Inaco
	Alamat	: Jl. Kebangkitan Nasional Pontianak
	Jenis Produksi (Harga)	: Minuman (40.000)
	Kapasitas Produksi	: 3,6 – 4 ton/bulan
9.	Nama Pemilik	: Lasminten
	Merk Dagang	: Nusa Indah
	Alamat	: Jl. Budi Utomo, Kios Terminal Agribisnis Pontianak
	Jenis Produksi (Harga)	: Manisan (9.000)
	Kapasitas Produksi	: 2,4 – 3 ton/bulan

No.	PENGEMBANG PRODUK ALOE VERA	
10.	Nama Pemilik	: Djunaibah
	Merk Dagang	: Pelabour
	Alamat	: Jl. Parit H. Husein I Gg. Mulia No. 21 Pontianak
	Jenis Produksi (Harga)	: Dodol (9.000), Stick (10.000).
	Kapasitas Produksi	: 2 – 2,5 ton/bulan
11.	Nama Pemilik	: Sunani
	Merk Dagang	: Isunvera
	Alamat	: Jl. Budi Utomo, Siantan Hulu, Pontianak
	Jenis Produksi (Harga)	: Manisan (8.000), Dodol (35.000), Kerupuk (8.000), Jelly (8.000), Selai (10.000), Minuman (40.000), Stick (5.000), Coklat (15.000), Teh (10.000).
	Kapasitas Produksi	: 1,3 – 1,5 ton/bulan
12.	Nama Pemilik	: Robby
	Merk Dagang	: Hidayah
	Alamat	: Jl. Parit Pangeran, Gg Melati no 4, Siantan Hulu
	Jenis Produksi (Harga)	: Dodol (5.000), Dodol (10.000).
	Kapasitas Produksi	: 1,2 ton/bulan
13.	Nama Pemilik	: Hangky Panduwijaya, SE
	Merk Dagang	: Kimken
	Alamat	: Jl. Adisucipto Gg. Fitrah No. 11 Pontianak
	Jenis Produksi (Harga)	: Selai (13.000), Minuman (6.000).
	Kapasitas Produksi	: 1,6 ton/bulan
14.	Nama Pemilik	: Ming-ming
	Merk Dagang	: 66
	Alamat	: Jl. Parit Wansalim Siantan Tengah
	Jenis Produksi (Harga)	: Minuman (40.000), Manisan (15.000), Dodol (15.000)
	Kapasitas Produksi	: 6,5 ton/bulan
15.	Nama Pemilik	: Suryani
	Merk Dagang	: Marofa
	Alamat	: Jl. Kebangkitan Nasional Gg. Dadap Ayu No. 10
	Jenis Produksi (Harga)	: Manisan (15.000), Sirup (22.000), Minuman (40.000), Amplang (18.000)
	Kapasitas Produksi	: 2,25 ton/bulan
16.	Nama Pemilik	: Syarial
	Merk Dagang	: -
	Alamat	: Gg. Era Baru Sungai Jawi
	Jenis Produksi (Harga)	: Minuman (40.000)
	Kapasitas Produksi	: 2 ton/bulan

Sumber: pertanian.pontianakkota.go.id, 2022

Keunggulan *Aloe Vera* lainnya adalah tidak mudah membusuk dan satu hektar lahan lidah buaya produktif saja bisa menghasilkan 2 ton per sekali panen. *Aloe Vera* bisa dipanen dua kali sepekan. Potensi sentra *Aloe Vera* yang dimiliki Provinsi Kalimantan Barat, khususnya Kota Pontianak dapat menjadikan sektor pertanian sebagai salah satu pilar pembangunan daerah (Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Kalimantan Barat, 2008).

Penggunaan strategi yang tepat, tentu *Aloe Vera* dapat memberikan keuntungan seperti memberi nilai tambah, membuka lapangan pekerjaan, memberi kesejahteraan petani, menciptakan pangsa pasar yang luas bagi bahan baku *Aloe Vera* dan akhirnya akan memberikan kontribusi pendapatan asli daerah. Namun jika dilihat dari perkembangan produktivitas dan sebaran produksi *Aloe Vera* yang berada di Kecamatan Pontianak Utara dapat dikatakan cenderung menurun. Tahun 2009, produktivitas lidah buaya di Kecamatan Pontianak Utara 5,03 ton/ha menurun hingga 12,59 kg/m<sup>2</sup> pada tahun 2016. Data tersebut dapat dilihat dalam Tabel 2 yang menunjukkan bahwa semakin menurunnya tingkat produktivitas *Aloe Vera* dalam waktu tujuh tahun.

**Tabel 2. Daftar Luas Tanam Dan Produksi Lidah Buaya Kota Pontianak**

Tahun	Luas	Panen	Produksi	Produktivitas
2011	310.250 M2	789.000 Kg	2,54	Kg/M2
2012	460.000 M2	6.359.040 Kg	3	Kg/M2
2013	840.000 M2	7.879.680 Kg	13,82	Kg/M2
2014	840.000 M2	12.304.560 Kg	9,38	Kg/M2
2015	840.000 M2	10.071.800 Kg	14,65	Kg/M2
2016	780.000 M2	9.820.160 Kg	11,99	Kg/M2

Sumber: Dinas Pangan, Pertanian dan Perikanan Kota Pontianak, 2016

Berdasarkan data produksi, luas panen dan produktivitas lidah buaya di Kalbar per Kabupaten tahun 2019:

**Tabel 3. Luas Pamen dan Produktivitas Lidah Buaya di Kalimantan Barat**

No	Kabupaten	Luas Panen (M <sup>2</sup> )	Produksi (Kg)	Produktivitas (Kg/M <sup>2</sup> )
1	Sambas	-	-	-
2	Bengkayang	-	-	-
3	Landak	-	-	-
4	Mempawah	500	570	1.14
5	Sanggau	1,181	2,108	1.78
6	Ketapang	20.0	54	2.70
7	Sintang	357	778	2.18
8	Kapuas Hulu	-	-	-
9	Sekadau	-	-	-

No	Kabupaten	Luas Panen (M <sup>2</sup> )	Produksi (Kg)	Produktivitas (Kg/M <sup>2</sup> )
10	Melawi	-	-	-
11	Kayong Utara	-	-	-
12	Kubu Raya	85	172	2.02
13	Kota Pontianak	768,000.00	19,096,000.0	24.86
14	Kota Singkawang	-	-	-
	Jumlah	770,143	19,099,682	24.80

Sumber: Dinas Pertanian TPH Provinsi Kalimantan Barat

UMKM lidah buaya dalam perkembangannya mengalami pasang surut. Hambatan pengembangan UMKM lidah buaya antara lain, jumlah petani yang mengusahakan lidah buaya masih relatif sedikit padahal tanaman ini sudah memasuki pasar lokal dan pasar ekspor. Minimnya kemampuan modal menyebabkan petani kesulitan memperluas jaringan pemasaran nasional maupun internasional sehingga petani hanya tergantung pada pasar lokal, yaitu menjual hasil panen pada pedagang pengecer dan pengolah hasil panen lidah buaya ditambah dengan adanya pandemi covid 19 yang secara langsung berdampak kepada penghasilan para pelaku UMKM.

Berdasarkan hal diatas tentu perlu menjadi perhatian dari pemerintah dan pemasaran yang kurang efektif. Ketergantungan petani pada pemasaran lokal menyebabkan beberapa tahun belakangan, petani terpaksa menurunkan harga jual atau melakukan tunda panen, sehingga akan mempengaruhi pendapatan yang diterima oleh petani lidah buaya. Petani lidah buaya kesulitan menjual hasil panen, sementara itu petani juga memiliki keterbatasan pengetahuan untuk mengolah produk dari tanaman lidah buaya. Hal ini mengakibatkan usaha tani lidah buaya masih belum berkembang dengan optimal. Produksi tanaman lidah buaya belum stabil, sehingga masih banyak petani yang belum tertarik mengusahakan tanaman ini. Lidah buaya saat ini dikembangkan oleh petani-petani di Kalimantan Barat namun masih kurang mendapatkan perhatian sehingga belum dapat dikembangkan secara maksimal.

Pangsa pasar riil yang dinikmati petani masih sangat terbatas, akan tetapi potensi pangsa pasar lidah buaya yang belum tergali baik di dalam negeri maupun di luar negeri cukup potensial. Saat ini permintaan lidah buaya Pontianak bentuk pelepah segar berasal dari Jakarta. Umumnya pedagang di Jakarta mengirimkan lagi ke Taiwan dan Jepang mengingat dari Kota Pontianak tidak ada jalur pelayaran langsung ke negara-negara

tersebut. Akan tetapi Kalimantan Barat merupakan eksportir terbesar lidah buaya di Asia Tenggara, terutama Malaysia dan Thailand.

Kalimantan Barat merupakan salah satu wilayah yang berbatasan langsung dengan wilayah luar. Dengan berkembangnya wilayah perbatasan seperti wilayah Aruk, Badau, dan Entikong diharapkan pasar ekspor komoditas unggulan yang menjadi ciri khas dari Kalimantan Barat dapat terbuka, untuk itu diperlukan pemasaran yang efektif untuk meningkatkan pengembangan bisnis di wilayah perbatasan

Berdasarkan pendahuluan diatas, kami tertarik untuk melakukan Pengembangan Bisnis UMKM *Aloe Vera* Berorientasi Ekspor Melalui Wilayah Perbatasan Kalimantan Barat Pasca Covid-19. *Aloe Vera* yang merupakan Tanaman Unggulan di Kalimantan Barat dapat dijadikan ikon atau ciri khas dari Kalimantan Barat dan digunakan sebagai daya tarik pariwisata di wilayah perbatasan. Serta dari keunggulan Kalimantan Barat yang memiliki akses langsung ke wilayah luar dapat menjadikan pintu dari produk-produk *Aloe Vera* untuk dapat dipasarkan keluar negeri sebagai komoditi Ekspor.

### **Sekilas tentang *Aloe Vera* di Kalimantan Barat**

Lidah Buaya (*Aloe vera*) telah dipergunakan untuk banyak keperluan selama berabad-abad. Kurang lebih 4000 tahun yang lalu sampai sekarang lidah buaya sangat dikenal khasiatnya karena pada pelepahnya terdapat berbagai macam kandungan nutrisi. Lidah buaya diduga berasal dari kepulauan Canary di sebelah Barat Afrika. Telah dikenal sebagai obat dan kosmetika sejak berabad-abad silam. Hal ini tercatat dalam *Egyptian Book of Remedies*. Di dalam buku tersebut diceritakan bahwa pada zaman Cleopatra, lidah buaya dimanfaatkan untuk bahan komestika dan pelembab kulit. Orang Yunani pada awal tahun 333 SM telah mengidentifikasi bahwa lidah buaya sebagai tanaman penyembuh segala penyakit.

Menurut Dowling (1985), hanya 3 jenis lidah buaya yang dibudidayakan secara komersil di dunia, yakni: *Curacao aloe (Aloe barbadensis Miller)*, *Cape aloe (Aloe ferox Miller)*, dan *Socotrine (Aloe perryl baker)*. Dari ketiga jenis tersebut yang banyak dimanfaatkan adalah species *Aloe barbadensis Miller* yang ditemukan oleh Philip Miller. Sedangkan jenis yang banyak dikembangkan di Indonesia adalah *Aloe chinensis Baker*, berasal dari China, tetapi bukan tanaman asli China. Jenis ini di Indonesia sudah ditanam di Kalimantan Barat dan lebih dikenal dengan nama Lidah Buaya Pontianak. Ciri-ciri tanaman ini adalah bunga berwarna oranye, pelepah berwarna hijau muda, pelepah bagian atas agak cekung dan mempunyai totol putih di pelepahnya ketika tanaman masih muda.

Pelepah lidah buaya baru dimanfaatkan oleh beberapa orang untuk diolah menjadi minuman segar lidah buaya. Seiring perjalanan waktu, produk lidah buaya mulai banyak dikembangkan menjadi berbagai produk olahan mulai dari minuman, dodol, jelly, kerupuk, dll. Keterlibatan instansi pemerintah terkait dan Industri Kecil Menengah yang pada akhirnya menjadikan Lidah Buaya Pontianak menjadi “ikon” Kota Pontianak.

Lidah buaya mempunyai kandungan zat gizi yang diperlukan tubuh dengan cukup lengkap, yaitu vitamin A, B1, B2, B3, B12, C, E, choline, inositol dan asam folat. Kandungan mineralnya antara lain terdiri dari kalsium (Ca), magnesium (Mg), potasium (K), sodium (Na), besi (Fe), zinc (Zn) dan kromium (Cr). Beberapa unsur vitamin dan mineral tersebut dapat berfungsi sebagai pembentuk antioksidan alami, seperti vitamin C, vitamin E, vitamin A, magnesium dan Zinc. Antioksidan ini berguna untuk mencegah penuaan dini, serangan jantung dan berbagai penyakit degeneratif. Daun lidah buaya segar mengandung enzim *amilase*, *catalase*, *cellulase*, *carboxypeptidase* dan lain - lain. Selain itu, lidah buaya juga mengandung sejumlah asam amino arginin, asparagin, asam aspartat, alanin, serin, valin, glutamat, treonin, glisin, lisin, prolin, hisudin, leusin dan isoleusin.

Lidah buaya memiliki manfaat pada kesehatan manusia, seperti:

- Sebagai anti mikroba melawan bakteri pathogen
- Sebagai pembersih tubuh
- Sebagai penstabil kadar kolesterol darah
- Sebagai pelindung tubuh karena memiliki kandungan antibiotic
- Sebagai bahan yang memperlambat penuaan dini
- Sebagai bahan anti luka bakar

### **Pengembangan Bisnis UMKM *Aloe Vera***

Pengembangan bisnis UMKM *Aloe Vera* sangat berpotensi, banyak olahan yang dapat diproduksi baik diolah sebagai minuman dan makanan yang sehat. Produk-produk yang bisa diproduksi antara lain, teh celup, kopi, kerupuk, dodol, manisan, nastar, sirup, jus, coklat, lapis, untuk kosmetik dan banyak lagi. Di Pontianak sendiri sudah banyak inovasi yang dilakukan UMKM untuk mengembangkan bisnis *Aloe Vera*.

Dalam pengembangan *Aloe Vera* diperlukan dukungan semua masyarakat, dan pemerintah yang membuat perizinan dan kemudahan akses untuk dikembangkan bisnis *Aloe Vera* sampai ke luar negeri. Selain itu UMKM *Aloe Vera* juga diberikan bimbingan agar menghasilkan produk-produk yang layak di ekspor ke luar negeri. Terbukti bahwa *Aloe Vera* sebagai produk unggulan yang dapat dikembangkan, melalui penghargaan yang

di peroleh UMKM Aloe Vera. Pada tahun 2015 termasuk sembilan produk industri kecil dan menengah Kalbar ditetapkan sebagai produk OVOP (*one village one product*), penetapan tersebut berdasarkan keputusan surat Menteri Perindustrian RI Nomor: 521/M-IND/Kep/12/2015 tentang penetapan OVOP. Adapun Produk IKM yang mendapatkan OVOP ialah, I Sun Vera (minuman Aloevera) asal Kota Pontianak, Borneo Lentera Prima (keramik hias) Kota Singkawang, RM (lempok durian) Kabupaten Sanggau, Obic (amplang) Kabupaten Ketapang, Rotiku Hidup (minuman Aloevera) Kota Pontianak, Maveria (minuman Aloevera) Kota Pontianak, Along, Suka Rasa, Usaha Baru (amplang) Kabupaten Ketapang (kalbar.antaraneews.com).

### **Konsep Pengembangan UMKM**

Sehubungan dengan telah dibukanya pintu pariwisata oleh Kementerian Pariwisata pasca pandemic Covid-19, hal ini dapat mendorong pengusaha untuk mengembangkan kembali bisnis di wilayah Kalimantan Barat yang sempat turun. Salah satu produk khas Kalimantan Barat yang dapat dikembangkan yaitu *Aloe Vera*.

Adapun konsep pengembangan *Aloe Vera* yang kelompok kami gagas yaitu:

#### **1. Membentuk ikatan UMKM Aloe Vera**

Adanya kegiatan pembentukan ikatan atau wadah bagi UMKM, membuat para pelaku UMKM khususnya yang bergerak di bidang pengolahan dan pemasaran *Aloe Vera* dapat lebih mudah dalam mengurus persyaratan dan prosedur yang diperlukan untuk menjual dan memasarkan produk *Aloe Vera* ke pasar luar negeri.

#### **2. Menjalin Kerjasama dengan Pemerintah**

Agar peraturan dan kebijakan yang ada dapat berpihak pada pelaku UMKM diperlukan kerjasama melalui komunikasi yang baik kepada seluruh pihak yang berkepentingan. Hal ini dapat dilakukan dengan menjalin kerjasama dengan kampus sebagai wadah riset, komunitas sebagai wadah diskusi dibidang teknis, pemerintah sebagai pembuat kebijakan atau regulator dan sebagai wadah dalam hal pemasaran dan pengembangan serta BUMN dan BUMD sebagai pemilik modal sehingga UMKM *Aloe Vera* yang ada di Kalimantan Barat dapat berkembang kembali pasca pandemi Covid-19.

#### **3. Konsep Rumah Aloe Vera (Ravera)**

Rumah *aloe vera* adalah tempat wisata khusus yang berbasis Agriwisata yang dikemas dengan konsep kekinian, untuk menarik wisatawan baik lokal maupun mancanegara. Tempat wisata tersebut meliputi :

- **Edukasi Aloe Vera;** yaitu memberikan edukasi *Aloe Vera* kepada setiap pengunjung yang datang ke tempat wisata *Aloe Vera*, dengan memberikan tulisan yang menjelaskan jenis *Aloe Vera*. Edukasi ini dilakukan dari proses pembibitan dan pengolahan produk *Aloe Vera*.
- **Tempat Makanan dan Minuman Aloe Vera;** yaitu menyediakan tempat makan dan minuman dengan tempat yang nyaman dengan *live music* atau musik daerah yang disesuaikan dengan jadwal Kalimantan Barat untuk berkunjung, dengan menu olahan yang berasal dari *aloe vera*.
- **Penjualan bibit Aloe Vera;** menyiapkan bibit *Aloe Vera* yang bisa dijual dan diberikan sebagai cinderamata ketika pengunjung membeli atau makan ditempat dengan limit pembelian tertentu.

#### **4. Melakukan kerjasama dengan Biro Wisata, Travel, dan Hotel Lokal**

Melanjutkan konsep Rumah *Aloe Vera* pada poin 3, adanya kerjasama dengan pihak swasta dapat menambah tujuan wisata di Kalimantan Barat dengan mengunjungi lokasi agriwisata tersebut. Secara teknis dapat dilakukan dengan membuat paket wisata untuk para wisatawan baik lokal maupun mancanegara.

#### **5. Membuat Marketplace sebagai sarana pemasaran online untuk produk- produk UMKM Aloe Vera**

Pemasaran *online* adalah teknik marketing yang dijalankan dengan memanfaatkan jaringan internet, misalnya melalui website, media sosial (Facebook, Instagram, Twitte), iklan, blog, dan sebagainya. Manfaatnya pun banyak dirasakan oleh para pebisnis sebab di era sekarang ini pengguna medsos, situs web, maupun aplikasi berbasis internet selalu meningkat. Pasar yang digunakan dalam pemasaran online disebut *e-market*, dapat berupa media sosial, marketplace, dan sebagainya.

#### **6. Bekerjasama dengan Pihak Perbankan**

Peran bank dalam mengembangkan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di sini adalah sebagai penyedia dana untuk kelangsungan kegiatan usaha. Peran lainnya bank juga melakukan pendampingan dan pembinaan pada UMKM supaya dapat mengembangkan usahanya

### **SIMPULAN**

Tanaman lidah buaya (*Aloe vera*) merupakan salah satu komoditas pertanian daerah tropis yang mempunyai peluang sangat besar untuk dikembangkan di Indonesia sebagai usaha agribisnis dengan prospek yang cukup menjanjikan. Tanaman lidah buaya yang



berasal dari Pontianak (*Aloe chinensis*) merupakan varietas yang memiliki keunggulan produksi. Mutu panen setiap pelepah sebagian besar tergolong mutu A yaitu tanpa cacat atau serangan hama penyakit daun. Hal ini sangat cocok apabila *Aloe Vera* dijadikan komoditas unggulan Kalimantan Barat untuk pasar ekspor.

Pemberdayaan UMKM *Aloe Vera* perlu dilakukan agar pasca Covid-19 usaha ini dapat berkembang kembali sehingga hal ini dapat menjadikan hal positif rangka meningkatkan taraf hidup pelaku usaha *Aloe Vera*. Dari pembahasan dan kesimpulan, hal yang dapat direkomendasikan adalah sebagai berikut:

### **1. Bagi Pemerintah**

- a. Perlu diadakan perbaikan terhadap sistem birokrasi sehingga memudahkan petani untuk mengembangkan usaha tani lidah buaya dalam perijinan dan pemasaran produk.
- b. Perlu diberikan penyuluhan-penyuluhan bagi masyarakat tentang pengelolaan usaha tani lidah buaya secara baik dan benar serta seminar-seminar tentang manfaat lidah buaya dan pentingnya mengkonsumsi lidah buaya untuk kesehatan.
- c. Perlu diadakan pelatihan-pelatihan agar petani setempat dapat mengolah hasil panen lidah buaya menjadi produk yang lebih inovatif sehingga dapat bersaing dengan produk dari luar.
- d. Perlu dilakukan kerjasama yang baik antara pemerintah terkait, khususnya Dinas Urusan Pangan dalam hal pemasaran dan pengolahan produk hasil usaha tani lidah buaya.

### **2. Bagi UMKM**

- a. Perlu dibentuk kembali Kelompok UMKM lidah buaya agar segala permasalahan dalam UMKM lidah buaya dapat diselesaikan bersama-sama.
- b. Agar aktif mengikuti penyuluhan atau pelatihan baik dibidang pertanian atau pemasaran untuk meningkatkan wawasan.
- c. Perlu adanya kerjasama dengan pihak pemerintah dan swasta terkait dalam hal pemasaran hasil panen.
- d. Mengadakan kerjasama dengan pihak perbankan dalam urusan permodalan sehingga dengan modal yang besar akan memperbesar peluang UMKM dalam memasuki pasar ekspor.

## DAFTAR PUSTAKA

Margaretta, S. (2006). Laporan Praktek Lapangan di *Aloe Vera* Center. Kalimantan Barat. Pontianak.

Nur, F. (2018). Intervensi Pemerintah Kota Pontianak Dalam Pemberdayaan Sosial Ekonomi Kelompok Tani *Aloe Vera* Di Kota Pontianak. *Jurnal Social Economic of Agriculture*, Volume 7, Nomor 2, Desember 2018

[LIDAH BUAYA \(pontianakkota.go.id\)](http://pontianakkota.go.id) diakses pada tanggal 20 Maret 2022

[data.kalbarprov.go.id](http://data.kalbarprov.go.id) Diskopukm 2020 diakses pada tanggal 20 Maret 2022

<https://pertanian.pontianakkota.go.id/artikel/41-lidah-buaya-pontianak-prospek-dan-peluang-agribisnis.html>

<https://kalbar.antaranews.com/berita/339103/kalbar-tetapkan-semilan-produk-lokal-unggulan> diakses pada tanggal 4 Mei 2022

<https://pertanian.pontianakkota.go.id/produk-unggulan-detil/4-lidah-buaya.html> diakses pada tanggal 4 Mei 2022

<http://data.kalbarprov.go.id/dataset/data-produksi-luas-panen-dan-provitas-lidah-buaya-di-kalbar-per-kabupaten-tahun-2019> diakses pada tanggal 5 Mei 2022

<https://www.itpc-busan.kr/wp-content/uploads/2015/04/Market-Brief-Aloe-Vera-Indonesia.pdf> diakses pada tanggal 5 Mei 2022

<https://pontianakkota.bps.go.id/indicator/55/280/1/luas-panen-tanaman-lidah-buaya.html> diakses pada tanggal 5 Mei 2022

<https://pontianakkota.bps.go.id/indicator/55/281/1/produksi-lidah-buaya.html> diakses pada tanggal 5 Mei 2022

<https://jurnal.untan.ac.id/index.php/jsea/article/download/32593/75676580983> diakses pada tanggal 5 Mei 2022

# 4

## POTENSI INVESTASI WISATA DESA TEMAJUK KABUPATEN SAMBAS

Deppy Fitria Marisya, Hengky Wongso, Oktavianus Jamil, Wardino Wenseslaus

### PENDAHULUAN

Kabupaten Sambas merupakan salah satu wilayah perbatasan di Indonesia dengan panjang perbatasan negara 97 km (BPS 2021) letak geografisnya berbatasan langsung dengan Negara Malaysia. Wilayah perbatasan saat ini memasuki paradigma baru pengembangan wilayah. Sebagai wilayah yang muncul akibat globalisasi maupun desentralisasi kebijakan, terjadi pergeseran paradigma keamanan menuju kesejahteraan.

Wilayah perbatasan memiliki kompleksitas permasalahan sehingga membutuhkan perencanaan pengembangan wilayah yang komprehensif. Wilayah perbatasan merupakan salah satu kawasan yang strategis, yaitu kawasan yang secara nasional menyangkut hajat hidup orang banyak, baik ditinjau dari politik, ekonomi, lingkungan dan pertahanan keamanan.

Kondisi Geografis Kabupaten Sambas yang beragam menjadi tantangan tersendiri dalam pengembangan infrastruktur dasar. Infrastruktur memiliki peran yang luas dan mencakup berbagai konteks dalam pembangunan wilayah, baik dalam konteks fisik lingkungan, ekonomi, sosial, budaya, dan politik. Permasalahan infrastruktur di Kabupaten Sambas berkaitan dengan kualitas pelayanan infrastruktur yang tersedia dan kuantitas ketersediaan pada aksesibilitas sarana prasarana transportasi, jaringan irigasi, perumahan, air bersih, sampah, limbah, listrik dan teknologi telekomunikasi.

Kabupaten Sambas yang merupakan salah satu Kabupaten di Provinsi Kalimantan Barat, di dalam proses pembangunannya tidak terlepas dari pembangunan nasional namun sangat disesuaikan dengan potensi dan permasalahan yang ada di daerahnya. Hal ini disebabkan karena adanya perbedaan kondisi, permasalahan kebutuhan dan potensi yang dimiliki oleh masing-masing daerah.

Mengembangkan sumber daya lokal bagi pengembangan ekonomi masyarakat melalui sistem pengelolaan yang professional, efektif dan efisien serta akuntabel dengan didukung sistem dan sarana investasi yang baik melalui penyediaan data potensi investasi guna menarik dan mendorong masuknya investasi. Pengembangan sumber daya daerah sebagai upaya meningkatkan penghasilan daerah memerlukan dana sebagai modal atau investasi. Sumber investasi dapat berasal dari masyarakat maupun pemerintah. Sumber investasi masyarakat juga tidak sebatas masyarakat dalam negeri, namun juga masyarakat luar negeri. Sumber investasi dari pemerintah pun juga tidak sebatas pemerintah dalam negeri, namun juga ada investasi yang berasal dari luar negeri. Masing-masing sumber investasi memiliki tujuan dan sasaran sendiri. Baik investasi dari masyarakat atau pemerintah, maupun dari dalam negeri dan luar negeri.

Adanya penanaman modal asing yang tidak menutup kemungkinan mempengaruhi penyerapan tenaga kerja. Kegiatan penanaman modal asing memungkinkan suatu masyarakat terus menerus meningkatkan kegiatan ekonomi dan kesempatan kerja, meningkatkan pendapatan nasional dan taraf kemakmuran (Sukirno, 2010). Adanya kegiatan ini akan mendorong terciptanya barang modal baru sehingga akan menyerap faktor produksi baru yaitu menciptakan kegiatan ekonomi produktif dan terserapnya tenaga kerja. Tidak hanya penanaman modal asing, penanaman modal dalam negeri juga merupakan faktor yang dapat menyerap tenaga kerja.

Pemerintah Kabupaten Sambas menyadari bahwa suatu daerah sulit berkembang apabila hanya mengharapkan dana transfer dari pemerintah pusat dan PAD. Oleh karena itu, pemerintah Kabupaten Sambas sebagai wilayah yang terletak di bagian pantai barat paling utara yang berbatasan dengan Malaysia Timur (Sarawak) dan Laut Natuna itu, memiliki sejumlah potensi ekonomi yang bisa dikembangkan terutama dari sektor pertanian, perikanan, dan pariwisata. Tiga sektor tersebut memiliki keunggulan komparatif untuk dikelola dan diolah secara kompetitif.

Potensi yang berada di Kabupaten Sambas tersebut harus dikelola dengan maksimal dan memperbaiki kualitas birokrasi menjadi lebih baik, tujuannya untuk menarik investor agar mau berinvestasi di Kabupaten Sambas tanpa ada keragu-raguan, investasi diperlukan agar pada saat bersamaan dapat meningkatkan kualitas kehidupan masyarakat sekitar.

Desa Temajuk merupakan sebuah desa yang berada di ujung utara Kalimantan Barat yang berbatasan langsung dengan negara tetangga, Malaysia. Desa Temajuk masih banyak memiliki keterbatasan terutama pada masalah listrik dan jaringan telekomunikasi dan informasi. Dengan kondisi seperti ini, melihat jumlah kunjungan wisatawan di Kabupaten

Sambas dan akses serta berbagai keterbatasan yang ada, kunjungan wisatawan ke Desa Temajuk harusnya relatif rendah, tapi kenyataannya justru setiap tahunnya mengalami peningkatan dibuktikan dengan kondisi penginapan yang selalu penuh saat musim liburan tiba. Saat ini, Temajuk merupakan Desa yang sedang populer sebagai daerah tujuan wisata terutama pada musim libur hari raya dan libur nasional atau sekedar masa-masa weekend. Desa Temajuk juga telah banyak disorot oleh media baik lokal maupun nasional.

### **Potensi Investasi Wisata Desa Temajuk**

Temajuk yang sebagian wilayahnya berbatasan dengan laut memiliki pantai yang sangat indah, sehingga sangat potensial sebagai daerah wisata dengan panjang pantai 26 KM. Dengan kondisi tersebut kini Temajuk dicanangkan menjadi obyek Wisata Bahari. Di beberapa titik sepanjang pantai, saat ini telah banyak masyarakat desa maupun warga Malaysia yang berekreasi terutama pada sore hari untuk menikmati indahny pemandangan detik-detik terbenamnya matahari (*sunset*).

Merupakan suatu rahmat bagi masyarakat desa Temajuk karena di daerah ini terkandung banyak potensi alam yang dapat diupayakan untuk digali guna kesejahteraan masyarakat. Potensi alam yang melimpah meliputi lahan hutan dan pantai. Lahan hutan yang ada mencapai luas kurang lebih 1.550 ha, saat ini menghasilkan madu lebah cukup mamadai. Lahan kering mencapai luas 1000 ha merupakan potensi yang luar biasa untuk mewujudkan kesejahteraan penduduk desa. Pada lahan kering tersebut terhampar tanaman karet, kelapa, keladi, kacang, buah-buahan (pisang, semangka, durian dll). Selama ini menurut pengakuan para petani hasilnya cukup memuaskan. Lahan pantai yang masuk wilayah desa Temajuk panjangnya mencapai kurang lebih 26 km yang menghasilkan ikan, udang lobster, ubur-ubur, penyu dan batu-batuan laut. Selain itu juga terkandung terumbu karang yang indah dan sepanjang pantai ini merupakan wilayah potensial sebagai daerah wisata (Huruswati, dkk, 2012).

Masyarakat Temajuk yang pada awalnya tidak mendapat sentuhan pembangunan dari pemerintah sudah mulai didapatkan dan dirasakan, seperti bangunan Kantor Desa, Puskesmas, Babinsa, Sekolah, Polisi, Tugu Batas dan bangunan-bangunan lainnya. Teknologi komunikasi, transportasi, penerangan yang pada awalnya tidak dimiliki oleh masyarakat Temajuk sudah mulai dimiliki, yang tidak lagi memandang strata sosialnya. Mata pencaharian yang pada awalnya hanya investasi jangka pendek, seperti tukang kayu, beralih kepada investasi jangka panjang, yakni perkebunan. Lembaga pendidikan yang pada awalnya, hanya terdiri dari satu SD dan berstatus swasta sudah mengalami perubahan

dan peningkatan. Sekolah sudah mulai ada dari pendidikan Anak Usia Dini sampai Sekolah Menengah Atas. Bahkan, status SD, SMP sampai SMA sudah berstatus negeri. Pendidikan yang dimiliki oleh masyarakat Temajuk yang pada awalnya masih banyak yang buta huruf sudah mulai mengalami perubahan. Jenjang pendidikan formal yang dimiliki masyarakat Temajuk sudah mencapai diploma bahkan strata satu, walaupun masih ada yang hanya selesai tingkat dasar, menengah, atas dan buta huruf.

Antusias masyarakat terhadap pendidikan semakin terlihat dari orangtua yang memberikan pendidikan formal kepada anaknya sampai Perguruan Tinggi, walaupun masih ada sebagian masyarakat Temajuk yang masih kurang terhadap pentingnya pendidikan.

Keberadaan Desa Temajuk yang merupakan salah satu desa terdepan dari perbatasan Indonesia – Malaysia saat ini tengah berkembang menjadi destinasi wisata dengan segala potensi yang dimilikinya, daya tarik utama Temajuk sendiri adalah bentangan pantai dan laut yang menjadi lokasi bertelur penyu-penyu langka, seperti penyu hijau, perbukitan yang menjadi wilayah batas dengan negara Malaysia, serta berbagai kearifan lokal dengan kehidupan tradisional masyarakat yang masih cukup terjaga.

Saat ini, perkembangan kepariwisataan yang ada di Desa Temajuk cenderung pada wisata bahari dengan andalan utama yaitu pantai dan segala daya tarik yang berhubungan dengan wisata bahari. Latar belakang Desa Temajuk yang pernah menjadi daerah yang diakui sebagai bagian dari negara Malaysia juga menjadi alasan yang menarik mengapa Desa ini layak dikembangkan menjadi destinasi wisata, begitupun dengan keadaan masyarakat beserta segala kearifan lokal yang mereka miliki, juga menjadi alasan kuat mengapa Desa ini menjadi pilihan lokasi penelitian oleh peneliti. Disamping itu, Desa Temajuk sebagai gerbang terdepan Indonesia saat ini tengah mengalami pembangunan besar-besaran dalam hal infrastruktur, terutama jalan, perkembangan dan pembangunan infrastruktur sebagai megaproyek pemerintah dalam memperhatikan daerah terluar hendaknya dapat menimbulkan efek positif bagi perkembangan masyarakat wilayah 3T, terutama Desa Temajuk. Dalam hal ini, perkembangan pariwisata diharapkan mampu menjadi solusi alternatif bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat sekaligus menjadi upaya meningkatkan jumlah kunjungan wisatawan di wilayah Kabupaten Sambas.

Sebagai daerah objek tujuan wisata yang sedang diperhitungkan di kabupaten Sambas, secara kasat mata pembangunan sektor pariwisata secara fisik memang terlihat jelas perkembangannya setidaknya dalam tiga tahun terakhir. Mulai dari menjamurnya penginapan dan sarana penunjang pariwisata lainnya.

Terkenalnya Desa Temajuk di latar belakang oleh viralnya konflik perbatasan yang melibatkan Indonesia dan Malaysia pada tahun 2011, sebelumnya Desa Temajuk cukup dikenal dengan keindahan pantainya saja, tetapi hanya diketahui oleh wisatawan sekitar. Hal ini, ditambah dengan akses jalan yang sangat sulit masa itu membuat kunjungan wisatawan tidak berkembang. Tidak terlihat ada aktor khusus yang menggerakkan kepariwisataan di Desa Temajuk, meskipun terdapat salah satu warga yang menjadi pelopor pendirian penginapan.

Namun, menjamurnya penginapan saat ini merupakan dampak dari pesatnya kunjungan wisatawan terutama wisatawan domestik setidaknya pada kurun waktu tiga tahun terakhir. Masyarakat yang memiliki kecukupan ekonomi mulai membangun penginapan-penginapan dengan standar pelayanan yang apa adanya, tanpa dilatih oleh pihak manapun bahkan cenderung otodidak. Selain itu, beberapa pihak swasta dari luar juga ambil bagian dalam mendukung berkembangnya pariwisata Desa Temajuk. Pada temuan lapangan terlihat strategi yang berjalan cenderung berjalan sendiri-sendiri.

Terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi iklim investasi Desa temajuk, seperti:

1. Pantai Camar Bulan

Faktor pendorong pengembangan obyek wisata pantai Camar Bulan memiliki daya tarik berupa pemandangan keindahan alam yang berupa hamparan pasir pantai yang dapat di manfaatkan untuk bersantai dan bermain didukung dengan daya tarik tambahan yaitu adanya area bermain anak, adanya bangunan rumah terbalik dan penginapan-penginapan unik yang di desain semenarik mungkin biasanya dijadikan tempat berfoto bagi wisatawan dan ada dermaga pelabuhan di pantai Camar Bulan.

2. Pantai Teluk Atong

Faktor pendorong pengembangan obyek wisata pantai Teluk Atong memiliki daya tarik berupa 2 obyek seperti pemandangan alam pada obyek wisata yang terdapat di obyek wisata pantai Teluk Atong seperti rekreasi adanya keindahan dan pasir pantai terdapat gazebo untuk bersantai yang tersebar di seluruh wilayah pantai Teluk Atong dan terdapat bukit yan terdapat di manfaatkan untuk hiking

3. Pantai Batu Nenek

Faktor pendorong pengembangan obyek wisata pantai Batu Nenek memiliki daya tarik terdapat satu obyek wisata seperti pemandangan alam pada obyek wisata yang terdapat di obyek wisata pantai Baru Nenek seperti rekreasi adanya keindahan alam di seluruh

wilayah pantai Batu Nenek, terdapat hamparan batu dan padang rumput yang akan tampak ketika kondisi air laut sedang surut.

#### 4. Pantai Surya

Faktor pendorong pengembangan obyek wisata pantai Surya terdapat satu obyek wisata seperti pemandangan alam pada obyek wisata seperti rekreasi berupa hamparan pasir dan deburan ombak.

Secara strategis, belum terlihat adanya master plan pengembangan pariwisata Desa Temajuk, namun pada tataran yang lebih kecil sudah terdapat praktik-praktik pengembangan pariwisata yang mengarah pada sebuah strategi.

Pengembangan pariwisata di Desa Temajuk, setidaknya melibatkan empat komponen penting dalam pengembangan pariwisata sesuai dengan unsur-unsur pengembangan pariwisata secara universal, yaitu *attractions* (Daya Tarik), *accessibility* (akses), *amenity* (pendukung langsung pariwisata), *ancillary* (pendukung tidak langsung pariwisata).

##### 1. *Attractions*

###### a. Peningkatan Kualitas wisata bahari

Tidak dipungkiri, bahwa daya tarik utama wisata Desa Temajuk adalah daya tarik pantainya. Disini, wisatawan bisa dengan mudah memanfaatkan waktu libur dengan bermain air laut atau sekedar menyusuri wilayah pantai, maupun menikmati pemandangan matahari terbenam.

Saat ini, para pengelola penginapan yang memiliki latar pemandangan berupa laut dan pantai, mulai menyadari untuk meningkatkan kualitas dari penginapan mereka. Tidak dipungkiri bahwa perkembangan pariwisata yang masih sangat baru ini memang memerlukan banyak peningkatan dari kualitas kepariwisataan itu sendiri, termasuk penginapan.

Hal ini, merupakan dampak dari pengalaman para penyedia penginapan yang biasanya mendengar keinginan dari para wisatawan yang ingin melakukan *snorkeling* hingga bermain kano, hal ini tentunya akan menjadi praktik yang ditunggu oleh wisatawan apabila terlaksana. Dalam hal ini, praktik peningkatan kualitas wisata bahari masih belum terlaksana secara maksimal dikarenakan hambatan modal, terutama modal ekonomi yang dimiliki oleh masing-masing pelaku wisata terutama para penyedia jasa wisata. selain itu, pembangunan penginapan yang masih berjalan dan butuh perbaikan, menjadi prioritas para penyedia jasa wisata,



hingga saat ini fokus utama para penyedia jasa wisata masih kepada pembenahan kualitas penginapan mereka masing-masing.

b. Festival Pesisir Paloh sebagai agenda tetap Tahunan

Festival pesisir Paloh merupakan ajang tahunan yang saat ini menjadi salah satu simbol utama kegiatan pariwisata di Desa Temajuk. Ajang ini menjadi penting karena sudah berlangsung sejak tahun 2014 hingga saat ini. Temajuk selalu dipercaya menjadi tuan rumah karena memiliki fasilitas yang paling lengkap di antara desa-desa lainnya di Kecamatan Paloh. Sebagaimana diketahui, bahwa festival pesisir Paloh adalah sebuah *event* pariwisata yang terdiri atas banyak kegiatan, mulai dari pameran, lomba-lomba, sosialisasi, hingga melihat proses penyu bertelur dan melepaskan anak penyu yang disebut tukik. Dampak dari kegiatan ini cukup besar, terutama dalam meningkatkan jumlah kunjungan ke Desa Temajuk.

Dalam praktiknya, festival pesisir Paloh ini melibatkan hampir semua unsur pelaku wisata yang ada di Desa Temajuk baik pihak pemerintah, swasta, maupun masyarakat lokal. Dari sekian banyak pengelolaan kegiatan terkait pariwisata, festival pesisir paloh menjadi ajang kegiatan yang paling banyak melibatkan pihak penyelenggara, baik sponsor, hingga rangkaian kegiatan. Ajang ini menjadi besar karena didukung penuh oleh pemerintah Daerah maupun komunitas pecinta wisata dan lingkungan. Upaya pelaksanaan Festival Pesisir Paloh hingga saat ini memang tidak terlepas dari sosialisasi untuk merubah habitus masyarakat dalam memahami kelestarian penyu. Dalam hal ini pemerintah daerah bersama LSM pelestari penyu memiliki peran penting mengenai bagaimana kegiatan yang awalnya bertujuan untuk menjadikan telur penyu sebagai bahan eksploitasi yang berkonotasi negatif dengan menjual dan mengonsumsi telur penyu, menjadi pemahaman bahwa penyu dan kehidupannya mulai terancam punah dan harus dilestarikan.

Gencarnya promosi yang dilakukan oleh para pelaku wisata terkait pelaksanaan festival pesisir paloh juga menjadikan agenda tahunan yang biasa dilakkan antara bulan September-Oktober ini semakin dikenal tiap tahunnya dan menjadi daya tarik utama di antara para wisatawan yang terbiasa mencari informasi melalui media sosial. Peran komunitas pecinta wisata dan akun-akun yang bersinggungan dengan promosi wisata daerah seperti @genpisambas, @sambasinformati, @sambasinformatin dan akun-akun kecil lainnya membuat gaung kegiatan ini menjadi besar dan membuat nama Desa Temajuk semakin terangkat bahkan hingga ke tingkat nasional. Salah satu permasalahan dasar yang terjadi adalah pada

pencatatan jumlah kunjungan, hingga saat ini tidak ada data valid yang menunjukkan jumlah pengunjung ke Desa Temajuk saat dilaksanakan festival pesisir Paloh. Bahkan para penyedia penginapan tidak semua memiliki data pengunjung yang menginap di Desa Temajuk.

## 2. *Accessibility*

Penyediaan angkutan dari dan Menuju Desa Temajuk. Angkutan umum belum tertata dengan baik, karena masih banyak wisatawan yang menggunakan kendaraan pribadi, selain itu, tarif menjadi permasalahan khusus warga. Hal ini harus dikelola dengan baik dengan bekerjasama pemerintah dan swasta. Potensi ini perlu dikembangkan dengan menarik investasi dalam dan luar negeri.

## 3. *Amenity*

### a. Pendataan Penginapan dan Homestay

Homestay yang ada merupakan milik warga pribadi, oleh karena itu investasi pada bidang ini perlu dilakukan, tentunya tidak terlepas dari peran pemerintah untuk menarik investor untuk melakukan investasi. Pihak pemerintah berharap pemerintah daerah segera masuk untuk memberikan pembinaan terkait tata kelola penginapan hingga masalah standar harga. Strategi ini belum terlaksana hingga sekarang dan baru berupa wacana. Sementara, pemerintah Desa memang tidak bisa berbuat banyak apabila tidak ada campur tangan pemerintah daerah.

### b. Pembuatan Pusat Oleh-oleh Temajuk

Pusat oleh-oleh Desa Temajuk, yang saat ini sudah tersedia sebanyak sepuluh unit kios hasil bantuan dari Kementerian Pariwisata RI, bersumber dari DAK, pusat oleh-oleh ini dibangun bersamaan dengan area pedestrian dan tempat parkir sekitar dermaga asam jawe di Dusun Camar Bulan. Hingga saat ini, kios-kios yang tersedia masih belum terisi oleh satupun pedagang souvenir khas Temajuk dikarenakan para pedagang belum memenuhi syarat untuk mengisi pusat souvenir tersebut.

## 4. *Ancillary*

Bagi sebagian wisatawan yang memang terbiasa dengan alat teknologi yang membutuhkan jaringan internet stabil, maka berkunjung ke temajuk akan menjadi kendala komunikasi mereka. Sarana telekomunikasi di desa ini sangatlah minim (tidak lancar). Sulitnya untuk berkomunikasi dirasakan apabila kita sudah tiba di wilayah desa Temajuk, jaringan telekomunikasi bisa didapat hanya pada tempat-tempat tertentu saja, dan bahkan terkadang tidak ada sama sekali jaringan telekomunikasi. Penyebab utamanya adalah minimnya arus tenaga listrik (Evita & Rosalina, 2017).

Sementara ini koneksi internet menggunakan provider dari Malaysia yang tentunya tarifnya sangat mahal. Oleh karena itu, pemerintah melalui perusahaan BUMN diharapkan melakukan kerjasama dengan pihak swasta untuk menyediakan jaringan internet, hal ini merupakan investasi yang sangat menjanjikan.

Potensi alam, sosial, maupun budaya yang ada di Desa Temajuk jelas merupakan modal ekonomi yang kuat dalam upaya mengembangkan pariwisata Desa Temajuk potensi yang tampak ini dalam pandangan Winardi, dapat menjadikan penambahan pengetahuan yang menyebabkan prestasi ekonomi pada masa akan datang bertambah (Demartoto, dkk. 2014).

Namun, modal berupa potensi-potensi ini perlu digali dan dikembangkan dengan memerlukan modal ekonomi lainnya baik berupa investasi maupun bantuan keuangan. Saat ini, potensi-potensi alam memiliki aturan-aturan dalam pengelolaannya, modal budaya masyarakat mengenai pengetahuan mereka akan kondisi alam yang mereka huni dapat menjadi patokan diluar aturan resmi yang berlaku supaya tidak menjadi polemik dalam tata kelola pariwisata kedepannya. Saat ini, konsep pariwisata berkelanjutan menjadi bagian penting dalam pengembangan pariwisata, dan menjadikan masyarakat lokal sebagai pihak yang terlibat langsung dalam mengembangkan wisata suatu wilayah akan menguntungkan kelestarian suatu wilayah karena masyarakat akan terdorong untuk bertanggung jawab dengan semua strategi yang dibuat dalam upaya pengembangan pariwisata.

Praktik peningkatan kualitas wisata bahari yang baru sebatas pembenahan penginapan secara mandiri seperti ini berkaitan erat dengan kondisi modal ekonomi para pengusaha penginapan yang terbatas sehingga muncul istilah “ngumpulkan modal” (mengumpulkan uang) bagi para penyedia jasa wisata. begitupun, pelaku wisata seperti agen perjalanan juga belum bisa menyediakan fasilitas-fasilitas wisata bahari karena mereka juga bergantung dengan aset wisata bahari yang ada di Desa Temajuk. Disisi lain, arena pariwisata yang berhubungan dengan fasilitas wisata bahari belum terlihat membuat persaingan atau perebutan keuntungan secara nyata.

Hampir semua penyedia penginapan atau penyedia jasa wisata belum memiliki fasilitas alat penyewaan seperti canoe, snorkeling apalagi diving. Untuk itu maka rekomendasi yang bisa diberikan guna mengatasi masalah ini adalah masuknya pemerintah secara intensif dan komprehensif agar pasar yang berkembang tidak menjadi pasar liberal yang tidak mendukung konsep *pro poor tourism*.

Menurut Alfiah Mudrikah dkk (2014) Sektor pariwisata dapat diandalkan menjadi potensi daerah yang masih terbuka luas untuk ditingkatkan dan dikembangkan dan memberikan keuntungan ekonomis, keuntungan ekonomis ini membawa pengaruh pada pendapatan dan kesejahteraan masyarakat disekitar, tidak kalah penting dari hal tersebut, adalah membuka lebar iklim investasi.

Pariwisata Desa Temajuk belum bisa berkembang disebabkan oleh aksesibilitas yang masih belum merata, khususnya minim jalan beraspal. Selain itu, belum adanya *tour operator* maupun kendaraan umum yang dapat mengangkut wisatawan dari pusat Kota Sambas membuat moda transportasi hanya bergantung pada jadwal penyebrangan Feri. *Sumber Daya Manusia*. Bidang pariwisata masih belum menjadi prioritas masyarakat yang sebagian besar bekerja sebagai petani dan nelayan. Akibatnya, upaya untuk meningkatkan kualitas SDM di sektor ini pun menjadi rendah. *Kurang kerjasama Stakeholder*. Program pembangunan infrastruktur yang memanfaatkan anggaran APBD seperti jalan dan kantor imigrasi hanya berfokus pada pembangunan fisik tidak kepada perbaikan kualitas sumber daya manusia masyarakat Desa Temajuk sehingga mereka tidak sepenuhnya paham tentang bagaimana menjadi *host community* yang baik. Pemerintah juga tidak mengajak masyarakat untuk bekerja sama dan memberikan sosialisasi pengelolaan potensi pariwisata, sehingga keuntungan sebagian besar dinikmati oleh investor luar.

##### 5. *Amenities*.

Sarana pendukung pariwisata di Desa Temajuk belum memadai, hal dapat dilihat dari belum adanya toilet umum dan tong sampah di area wisata. Toilet dan tong sampah hanya disediakan di penginapan-penginapan yang ada di sepanjang pantai Temajuk. Fasilitas lain seperti ATM dan internet belum tersedia serta aliran listrik yang hanya berfungsi di malam hari.

Ada beberapa tantangan bagi investor yang akan melakukan investasi di Kabupaten Sambas, antara lain:

- a. Kesenjangan sosial ekonomi dengan Negara Bagian Sarawak (Malaysia Timur) sebagai konsekuensi geografis Kabupaten Sambas yang merupakan daerah perbatasan
- b. Menurunnya daya dukung lingkungan dan maraknya pencemaran merupakan sebuah tantangan nyata bagi keberlangsungan/kelestarian lingkungan hidup.

- c. Ketergantungan yang besar kepada pemerintah pusat, memberikan tantangan untuk lebih berswadaya khususnya dalam hal pembiayaan pembangunan.
- d. Sentra-sentra pertumbuhan kawasan yang belum merata menyebabkan tidak terbentuknya sistem struktur pelayanan regional/ wilayah yang ideal
- e. Koordinasi dan komunikasi antar wilayah dan antar level pemerintahan belum terjalin dengan baik
- f. Era pasar bebas menyebabkan persaingan yang ketat sehingga dapat mengancam produk lokal yang umumnya memiliki daya saing yang rendah

Peningkatan pada investasi berujung pada peningkatan kapasitas produksi yang membutuhkan tenaga kerja yang lebih banyak dalam prosesnya. Hal ini dapat dikaitkan dengan pernyataan dari Todaro (2017) bahwa investasi memainkan peran penting dalam menggerakkan ekonomi karena dengan pembentukan modal dapat membentuk kapasitas produksi maupun menciptakan lapangan kerja baru sehingga dapat memperluas kesempatan kerja. Dengan adanya pembentukan lapangan pekerjaan baru secara tidak langsung investasi mengurangi jumlah pengangguran.

Beberapa faktor domestik yang menghambat iklim investasi di Kabupaten Sambas belum mengalami perbaikan yang berarti. Faktor-faktor tersebut antara lain:

1. Prosedur yang panjang dan berbelit.

Sebagai contoh untuk memulai usaha di bidang perdagangan diperlukan tidak kurang dari 46 surat izin dari berbagai tingkat pemerintahan (Menatap ke Depan Perekonomian Indonesia, 1999). Berdasarkan telaah Bank Dunia (2003) terhadap peraturan perundangan yang ada, dibutuhkan sekitar 11 prosedur pokok untuk memulai usaha di Indonesia yang memakan waktu 168 hari atau hampir tiga kali lipat dibandingkan dengan rata-rata negara Asia Timur lainnya yaitu sekitar 66 hari. Prosedur yang panjang dan berbelit tidak hanya mengakibatkan ekonomi biaya tinggi tetapi juga menghilangkan peluang usaha yang seharusnya dapat dimanfaatkan baik untuk kepentingan perusahaan maupun untuk kepentingan nasional seperti dalam bentuk penciptaan lapangan kerja.

2. Tumpang tindihnya kebijakan pusat dan daerah di bidang investasi serta kebijakan antar sektor.

Belum mantapnya pelaksanaan program desentralisasi mengakibatkan kesimpangsiuran kewenangan antara pemerintah pusat dan daerah dalam kebijakan investasi. Disamping itu juga terdapat keragaman yang besar dari kebijakan investasi antar daerah

mengakibatkan ketidakjelasan kebijakan investasi nasional yang pada gilirannya akan menurunkan minat investasi. Salah satu contoh tumpang tindih kebijakan antar sektor adalah pelarangan kegiatan penambangan terbuka di kawasan hutan lindung. Disamping pemerintah bisa menghadapi gugatan dari investor yang telah mendapatkan izin penambangan yang lebih memprihatinkan adalah belum tumbuhnya pemahaman yang mendalam antara kepentingan jangka panjang dengan kepentingan jangka pendek yang sebenarnya terkait erat satu sama lain.

3. Kurangnya kepastian hukum dengan berlalutnya perumusan RUU Penanaman Modal dan lemahnya penegakan hukum yang terkait dengan kinerja pengadilan niaga.
4. Kurang kondusifnya pasar tenaga kerja.

Menurunnya penciptaan lapangan kerja per satuan pertumbuhan ekonomi mengindikasikan keengganan perusahaan untuk memanfaatkan tenaga kerja. Secara singkat terdapat dua masalah ketenagakerjaan yang mempengaruhi minat investasi yaitu: (a) kecenderungan peningkatan upah minimum yang tinggi dan besarnya biaya-biaya non-UMP serta (b) ketidakpastian hubungan industrial antara perusahaan dan tenaga kerja. Kedua masalah ini mengakibatkan biaya yang berkaitan dengan tenaga kerja tidak saja tinggi, tetapi juga sulit untuk diperkirakan.

Investasi Luar Negeri atau investasi asing yang ada di Kabupaten Sambas masih berupa investasi dengan sistem padat modal atau yang lebih mengacu pada teknologi dan mesin-mesin, sehingga dampaknya tidak secara langsung mengurangi penyerapan angka pengangguran di Kabupaten Sambas. Pada satu sisi, penambahan teknologi dapat memacu tingkat penyerapan tenaga kerja, namun yang terjadi di Kabupaten Sambas justru sebaliknya karena teknologi ini benar-benar mengurangi penggunaan tenaga manusia pada proses produksi, sehingga pada akhirnya tidak dapat memicu pengurangan angka pengangguran yang signifikan.

Berdasarkan UU No. 1 tahun 1987 tentang Penanaman Modal Asing, kebijakan dasar pemerintah dalam penanaman modal ini adalah mendorong terciptanya iklim usaha nasional yang kondusif bagi penanaman modal untuk memperkuat daya saing perekonomian nasional dan mempercepat peningkatan penanaman modal. Persoalan mendasar dalam kebijakan ini berada pada ayat selanjutnya (Pasal 4 ayat 2) yang berbunyi: "Memberi perlakuan yang sama bagi penanam modal dalam negeri dan penanam modal asing dengan tetap memperhatikan kepentingan nasional". Ayat tersebut diperkuat oleh Bab II Asas dan Tujuan pasal 3 butir d dan Bab V Perlakuan terhadap Penanaman Modal

pasal 6 ayat 1. Jadi, seandainya ada investor domestik dan investor asing bersaing dalam suatu bidang usaha, mereka harus diposisikan sejajar. Hal ini jelas sangat merugikan rakyat Indonesia. Bagaimana mungkin investor domestik yang notabene rakyat sendiri harus diperlakukan sama dengan investor asing yang notabene adalah rakyat negara lain. Ketentuan tersebut tentu saja mempermudah pemodal asing untuk melakukan investasi sebebas-bebasnya di segala bidang di wilayah RI.

Banyak sekali bagian dalam undang-undang ini yang tidak berpihak pada rakyat Indonesia. Undang-undang ini secara tegas melarang nasionalisasi, sebagaimana tertera pada Pasal 7 ayat 1,2 dan 3. Adanya larangan nasionalisasi, sementara swasta diberi kesempatan luas untuk menguasai sektor-sektor umum, sama artinya dengan melanggengkan swasta untuk terus-menerus merampas kepemilikan umum.

Banyak sekali permasalahan yang ditimbulkan oleh penanaman modal asing di dalam negeri. Yang pertama adalah dominannya kontrol dari luar negeri, entah itu dari pemerintah, investor luar negeri atau dari badan internasional seperti *International Monetary Funds* (IMF), *World Bank* (Bank Dunia), dan lain-lain. Kontrol ini seringkali sangat merugikan rakyat, baik dari segi politik maupun ekonomi, kedua adalah terkurasnya dan rusaknya sumberdaya alam Indonesia (*natural resources*). Hal ini karena kontrak biasanya diadakan sesuai dengan jumlah cadangan (*deposit*) di bawah tanah, sehingga ketika kontrak selesai yang tertinggal hanya kerusakan lingkungan.

Penanaman Modal Asing ini memang terdapat dilema yang tidak mudah untuk diselesaikan. Secara normatif, memang sebaiknya seluruh atau sebagian besar investasi tersebut dilakukan oleh pelaku domestik, namun akibat keterbatasan dalam banyak hal, seperti teknologi, tingkat ketrampilan, maupun financial, menjadikan kehadiran PMA sulit untuk dibendung di Indonesia; meskipun secara teoritis pemerintah dapat saja melakukannya. Oleh karena itu, langkah moderat yang bisa dilakukan adalah membuat pagar / kelembagaan (aturan main / regulasi) yang tujuannya memaksimalkan manfaat PMA sekaligus meminimalisasikan risikonya.

Saat ini, di tengah kelangkaan investasi dan besarnya angka pengangguran, PMA sebisa mungkin diarahkan untuk menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar (*labor intensive*) dan berorientasi ekspor. Di sektor-sektor tertentu, misalnya sektor pertambangan dan industri, didalam kontrak karya juga perlu dimasukkan transfer teknologi sebagai syarat diperbolehkannya PMA sebagai pihak yang diberi hak untuk mengeksplorasi (*operatorship*). Aspek-aspek inilah yang harus diambil oleh pemerintah agar kehadiran PMA tidak menimbulkan bencana bagi perekonomian Indonesia di masa depan.

## SIMPULAN

Potensi investasi yang dapat dikembangkan di Desa Temajuk Kabupaten Sambas adalah: Peningkatan kualitas pariwisata bahari, pelaksanaan festival pesisir paloh, pelaksanaan *Wonderful Indonesia*, pembuatan ekowisata hutan mangrove, pembuatan wisata alternatif. peningkatan akses (*accessibility*) yaitu dengan penyediaan angkutan dari dan menuju desa temajuk. peningkatan amenities (*amenity*) yaitu dengan pendataan penginapan maupun *homestay*. serta peningkatan dukungan lain pariwisata (*ancillary*) yaitu dengan penyediaan koneksi internet.

Hal-hal yang harus diperhatikan dalam peningkatan kualitas wisata antara lain: pemerintah harus meningkatkan investasi diberbagai sektor dengan cara mempermudah investor asing atau dalam negeri agar membuka lapangan usaha sehingga pengangguran dapat teratasi; pentingnya peran media bisnis harian khususnya dalam memberikan informasi terkait iklim investasi, harus dimanfaatkan oleh setiap pemangku kepentingan atau *stakeholders* untuk menangkap peluang masuknya investor ke Kabupaten Sambas; para pemangku kepentingan harus mampu menggandeng investor, khususnya sektor-sektor yang mempengaruhi investasi di Kabupaten Sambas; para pemangku kepentingan memberikan informasi dan memberikan pelatihan kepada para wartawan ekonomi yang ingin memahami berbagai topik perekonomian, sehingga pemberitaan yang disajikan kepada publik menjadi tepat guna dan tepat sasaran.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alfiah Mudrikah dkk. (2014). Kontribusi Sektor Pariwisata Terhadap Gdp Indonesia Tahun 2004 – 2009. *Economics Development Analysis Journal*
- BPS Kabupaten Sambas, (2021). *Kabupaten Sambas Dalam Angka*. Sambas.
- Demartoto, Argyo., dkk. (2014). *Habitus Pengembangan Pariwisata Konsep Dan Aplikasi*. Surakarta : UNS Press
- Evita & Rosalina, 2017. Pengembangan Potensi Temajuk Sebagai Destinasi Pariwisata Di Kabupaten Sambas. *Jurnal Nasional Pariwisata Volume 9, Nomor 1*
- Huruswati, I, dkk. (2012). *Evaluasi Program Pembangunan Kesejahteraan Sosial Di Desa Perbatasan - Kalimantan Barat*. P3KS Press (Anggota IKAPI)
- Muttaqin, T., dkk. (2013). Kajian Potensi Dan Strategi Pengembangan Ekowisata Di Cagar Alam Pulau Sempu Kabupaten Malang Provinsi Jawa Timur. *Jurnal Gamma*, 6(2).



# 5

## PENGEMBANGAN DESA SUMBER HARAPAN SEBAGAI DESA WISATA BUDAYA

Atma Prawira; Marlita Putri Yuni; Muhamar Firmansyah; Nidia Cintia

### PENDAHULUAN

Peningkatan perekonomian di wilayah perbatasan merupakan isu yang berkembang sejak lama sampai saat ini. Kalimantan Barat merupakan salah satu provinsi di Indonesia yang berbatasan langsung dengan negara Malaysia, yaitu pada Kabupaten Sambas, Kabupaten Sintang, Kabupaten Sanggau, Kabupaten Bengkayang dan Kabupaten Kapuas Hulu. Dilihat dari letak geografisnya lima Kabupaten tersebut dapat menempuh jalur darat untuk berkunjung ke negara Malaysia. Hal ini tentu saja menjadi peluang sekaligus ancaman bagi Indonesia.

Peluang pada wilayah perbatasan adalah kemudahan akses transportasi, sehingga dapat meningkatkan arus pariwisata antar kedua negara, meningkatkan perdagangan serta pertumbuhan industri. Ancaman yang dihadapi wilayah perbatasan adalah penyeludupan barang-barang ilegal, tenaga kerja ilegal bahkan rendahnya sikap cinta tanah air oleh penduduk perbatasan.

Wilayah perbatasan seringkali diasumsikan sebagai daerah yang terlupakan, karena letak geografisnya yang jauh dari pusat kota dan terisolir, padahal wilayah tersebut merupakan gerbang terdepan wilayah Indonesia terhadap Malaysia. Aktivitas ekonomi masyarakat masih bersifat tradisional, kegiatan masyarakat sebagian besar adalah petani dan nelayan. Kondisi ini sangat bertentangan dengan ekonomi masyarakat Malaysia, yang sudah lebih maju dan berkembang. Sarawak menawarkan sektor wisata alam maupun buatan sebagai daya tarik dan menjadi salah satu income perkapita negara.

Selama pandemi Covid 19, seluruh dunia merasakan dampak yang sangat besar. Yang paling terdampak adalah sektor pariwisata. Berdasarkan data dari BPS Khususnya pada Kabupaten Sambas, tercatat pada Oktober 2021 jumlah wisatawan dari Malaysia melalui pintu masuk Aruk hanya satu orang saja sedangkan pada bulan November 2021

tercatat wisatawan yang masuk sebanyak tiga orang yang dapat dilihat pada tabel 1 sebagai berikut :

**Tabel 1**  
**Perkembangan Jumlah Kunjungan Wisatawan Mancanegara Menurut Pintu Masuk Di Kalimantan Barat Per November 2021**

Pintu Masuk	Jumlah Kunjungan			
	Okt 2021	Nov 2021	Jan-Nov 2020	Jan-Nov 2021
Supadio (KKR)	0	0	4.478	0
Entikong (Sanggau)	0	2	4.931	36
Aruk (Sambas)	1	3	6.230	25
Nanga Badau (Kapuas Hulu)	0	0	2.814	0
Jagoi Babang (Bengkayang)	0	0	177	0
Jumlah	1	5	18.630	61

Sumber : Kabupaten Sambas Dalam Angka (2022)

Dari Tabel 1 dapat dilihat bahwa jumlah kunjungan pada oktober 2021 hanya satu orang disebabkan karena penutupan pintu masuk secara total oleh Pemerintah setempat (Malaysia dan Indonesia) disebabkan oleh tingginya kasus Covid 19 di dunia pada saat itu.

Kabupaten Sambas, khususnya kecamatan Paloh dan Sajingan merupakan salah satu daerah yang berbatasan langsung dengan negara Malaysia sehingga memiliki peluang pada sektor wisata yang sangat besar. Tidak hanya pada dua daerah tersebut diatas, daerah lain pada Kabupaten Sambas juga menawarkan tempat-tempat wisata yang diharapkan dapat menarik minat wisatawan dalam maupun luar negeri, variasi wisata ditawarkan juga cukup beragam, ada wisata bahari, agro wisata, wisata budaya, wisata sejarah sampai dengan wisata minat khusus.

Sebagian besar wisata yang ditawarkan Kabupaten Sambas adalah wisata bahari, hal ini disebabkan oleh letak Kabupaten Sambas yang merupakan wilayah Kabupaten yang terletak pada bagian pantai barat paling utara dari wilayah provinsi Kalimantan Barat. Dari Tabel 2 tentang potensi wisata budaya, dapat dilihat bahwa terdapat beberapa potensi wisata budaya di Kabupaten Sambas. Namun, terdapat wisata budaya yang sangat berpotensi untuk terus dikembangkan yaitu kerajinan tenun Sambas yang telah ditekuni masyarakat secara turun-temurun sejak abad ke-17. Berikut disajikan potensi wisata budaya Kabupaten Sambas, yaitu:

**Tabel 2****Potensi Wisata Budaya Menurut Lokasi Di Kabupaten Sambas Tahun 2021**

No.	Kecamatan	Lokasi	Nama Daya Tarik Wisata
1	Selakau		Makam Ratu Anom Kesuma Yuda Makam Pangeran Timba Bayi
2	Tekarang	Tekarang	Rumah Petinggi Tekarang Makam Petinggi Tekarang
3	Sambas	Dalam Kaum	Istana Alwatzikoebillah Masjid Jami' Makam Syech Abdul Jalil Al Fatani Kantor Wedana/ Demang Sambas Rumah Tinggal Maha Raja Imam Haji Muhammad Basuni Imran Museum Sambas Perkampungan Tenun Songket
4	Sebawi	Sempalai Sebedang	Makam Bujang Nadi Dare Nandung Surai Peninggalan Raden Sulaiman
5	Sajad	Segerunding	Makam Keramat Bantilan
6	Jawai Selatan	Jawai Laut	Benteng Peninggalan Kolonial Belanda (Kalang Bau)
7	Teluk Keramat	Sekura	Makam Keramat Sungai Kumpai
8	Galing		Makam Ratu Sepudak Makam Syech Muhammad Sattaruddin (Dato' Ki Puteh/Panglima Guntur) Makam Dato' Timalar Tan Azis Buajang Makam Keramat Dato' Sanggup Batu Betarup

Sumber : Kabupaten Sambas Dalam Angka 2022

Kerajinan tenun Sambas, memang merupakan *icon* dari Kabupaten Sambas. Wisatawan akan ingat, apabila berkunjung ke Sambas maka wajib melihat Kain Tenun Sambas dan akhirnya membeli sebagai salah satu oleh-oleh. Pusat kerajinan kain tenun pada Kabupaten Sambas terletak pada desa Sumber Harapan, dimana desa ini memiliki tiga dusun yaitu dusun Semberang, dusun Semberang 2 dan dusun Solor Medan.

## **Peluang Pengembangan Wisata di Desa Sumber Harapan**

Desa wisata merupakan pariwisata yang terdiri dari keseluruhan pengalaman, pedesaan, atraksi alam, tradisi, unsur-unsur yang unik yang secara keseluruhan dapat menarik minat wisatawan (Antara & Arida:2015). Sedangkan menurut Yacob et al (2021) desa wisata adalah desa yang memiliki ciri khas atau karakter tertentu yang memiliki daya jual berupa kekayaan alam, budaya maupun lingkungan yang memadai sehingga masyarakat yang berkunjung dapat menikmati, mengenal dan mempelajari keunikan desa serta daya tariknya.

Yacob *et al* (2021) menjelaskan terdapat empat aspek yang harus dipenuhi dalam persyaratan desa wisata yaitu :

### *a. Authenticity*

Keaslian dari produk desa wisata sangatlah penting karena akan menjadi *branding* dalam promosi desa wisata. Desa harus menemukan potensi yang otentik sehingga dapat memunculkan sebuah objek wisata yang dapat dikembangkan yang berbeda dengan objek wisata yang ada. Pada Desa Sumber Harapan sendiri *brand* yang ditawarkan adalah songket tenun Sambas, yang merupakan warisan budaya leluhur dan bersifat turun menurun.

### *b. Local Tradition*

Selain keaslian produk, aspek produk desa wisata lainnya adalah *local tradition*. Tradisi yang sudah melekat pada masyarakat dan dianggap menjadi suatu keunikan dari kearifan lokal yang beragam di Indonesia. Tradisi lokal yang masih dipertahankan oleh Desa Sumber Harapan adalah arsitektur yang masih tradisional, budaya tenun serta upacara-upacara adat (makan saprahan, acara tolak bala dan tepung tawar).

### *c. Attitude and Values*

Masyarakat harus siap terhadap perubahan yang akan datang pada desa tempat dimana mereka tinggal. Akan ada banyak orang luar desa yang akan datang berkunjung dengan berbagai budaya dan kebiasaan yang mereka bawa.

### *d. Conservation and Carrying Capacity*

Perubahan akan datang, baik dalam hal penduduk desa yang mungkin akan bertambah karena terbukanya lapangan kerja hingga pengembangan desa agar dapat menjadi lokasi wisata yang layak bagi wisatawan. Namun, hal tersebut harus berpedoman pada aspek produk desa wisata yang mengarah pada nilai konservasi dan daya dukung.

Desa Sumber Harapan merupakan desa wisata Tenun yang ditetapkan oleh Pemda Kabupaten Sambas. Selain menawarkan wisata budaya tenun, Desa Sumber Harapan juga memiliki pemandangan alam yang luar biasa. Wisatawan dapat menikmati atraksi wisata yang ditawarkan seperti narau benang (memintal benang) dan menenun kain. Selain itu Desa Sumber Harapan juga menawarkan wisata air seperti kegiatan susur sungai, lomba sampan ataupun kegiatan mandi di sungai. Desa Sumber Harapan juga menawarkan agro wisata yaitu perkebunan melon dan perkebunan bambu. Desa Sumber Harapan juga menawarkan nuansa pedesaan melayu lengkap dengan kearifan lokalnya. Rumah-rumah penduduk yang didirikan dipesisir sungai, dengan akses jalan gertak (jembatan kayu), semakin menambah nuansa pedesaan pada Desa Sumber Harapan. Wisatawan juga dapat menikmati kuliner-kuliner khas desa seperti tanak lada, kue putu dan talam serta kuliner khas Desa Sumber Harapan. Bagi wisatawan yang ingin menginap, tidak perlu khawatir karena Desa Sumber Harapan juga menyediakan homestay bagi wisatawan yang ingin menginap yang memiliki desain interior yang menarik disertai dengan pencahayaan dan sirkulasi udara yang baik, serta sudah dilengkapi dengan fasilitas air bersih.

Berdasarkan website [idm.kemendesa.go.id](http://idm.kemendesa.go.id), Desa Sumber Harapan meraih ranking Indeks Desa Membangun sebesar 0.8710 yang berhasil meraih ranking 495. Menurut definisi Badan Pusat Statistik, desa mandiri artinya desa yang mempunyai ketersediaan dan akses terhadap pelayanan dasar yang mencukupi, infrastruktur yang memadai, aksesibilitas/transportasi yang tidak sulit, pelayanan umum yang bagus serta penyelenggaraan pemerintah yang sudah sangat baik.

Dengan semakin terkenalnya tenun Sambas baik pada nasional maupun mancanegara, tentunya membuka lebar peluang wisata pada Desa Sumber Harapan. Wisatawan yang penasaran terhadap proses pembuatan kain Tenun, tidak akan segan-segan untuk berkunjung langsung ke lokasi. Sebelum Covid 19 jarak Kabupaten Sambas yang terletak paling tenggara pada Provinsi Kalimantan Barat, tidak menyurutkan minat wisatawan untuk berkunjung. Menyikapi hal tersebut, seiring dengan menurunnya angka pandemi Covid 19, penulis optimis angka kunjungan wisata ke Kabupaten Sambas khususnya pada Desa Sumber Harapan akan kembali meningkat.

Ada beberapa konsep yang dapat dikembangkan dalam upaya menarik wisatawan dalam berkunjung di Desa Sumber Harapan yaitu :

1. Melakukan even-even (seperti : pameran) berskala nasional, baik secara *offline* maupun *online*. Untuk memperkenalkan potensi wisata pada Desa Sumber Harapan serta *brand* tenun sambas. Kegiatan even ini harus diagendakan oleh Pemerintah.

Kita dapat melihat potensi wisata *robo-robo* pada Kabupaten Mempawah yang rutin diadakan setiap tahun. Sehingga masyarakat tahu bahwa apabila berkunjung ke Mempawah maka rugi rasanya tidak melihat even *robo-robo*. Begitu juga pada Kabupaten Sambas, apabila wisatawan berkunjung ke Kabupaten Sambas maka diharapkan mereka dapat berkunjung ke Desa Sumber Harapan yang hanya berjarak 9 (sembilan) kilometer dari pusat kota Sambas.

2. Meningkatkan infrastruktur.

Meningkatkan infrastruktur memang merupakan tanggung jawab Pemerintah. Akan tetapi hal ini tidak terlepas dari peran serta masyarakat melalui bantuan Pemerintah Desa (Badan Usaha Desa). Pengembangan infrastruktur harus mempertimbangkan kearifan lokal, sehingga tidak merusak alam yang telah ada. Pengembangan infrastruktur ini lebih kepada peningkatan fasilitas publik (MCK, air bersih), *homestay*, restoran serta fasilitas-fasilitas lainnya yang mendukung peningkatan pariwisata.

3. Meningkatkan SDM penduduk desa wisata dan inovasi produk wisata.

Meningkatkan SDM penduduk desa wisata dengan memberikan penyuluhan dan pelatihan. Penyuluhan bagaimana memberikan kualitas pelayanan yang baik kepada wisatawan seperti penyediaan sarana dan prasarana serta meningkatkan kemampuan berkomunikasi yang baik. Sedangkan pelatihan dapat diberikan untuk semakin meningkatkan inovasi penenun terhadap kualitas tenun songket Sambas. Selain inovasi pada produk, inovasi wisata yang ditawarkan juga harus diperhatikan misalnya dengan mengembangkan tempat-tempat wisata yang *Instagramable*. Dengan mengunjungi Desa Sumber Harapan, sekaligus membawa keuntungan pada masyarakat dengan berbelanja produk Songket Sambas.

4. Pengembangan potensi ekowisata, halal *tourism* dan *green tourism*.

Ekowisata adalah suatu bentuk perjalanan wisata ke area alami yang dilakukan dengan tujuan mengkonsevasi lingkungan dan melestarikan kehidupan dan kesejahteraan penduduk setempat. (Aliyah, et al., 2020). Pengembangan potensi berfokus pada menggali potensi yang ada di suatu kawasan kemudian menjadikan potensi tersebut sebagai daya tarik wisata dengan tetap memperhatikan kelestarian dari potensi yang dimanfaatkan.

Halal *tourism* merupakan hal-hal yang merujuk pada aturan-aturan Islam yang ada pada layanan, bukan mengubah objek wisata lainnya. Contohnya arah kiblat, tempat sholat, makanan dan minuman halal serta level kesehatan lingkungan dan higienis

makanan. Halal *tourism* yang berarti menjangkau dan menarik wisata muslim untuk berkunjung selain wisatawan muslim lokal juga ada banyak wisatawan muslim dari Malaysia dan Brunei.

*Green Tourism* dapat berarti wisata yang menitikberatkan pada kunjungan ke lokasi satwaliar berada. Jadi *Green Tourism* ini diantaranya adalah kegiatan *hiking* (gerak, *trekking*, *birding* atau *birdwatching* (pengamatan burung). *Green Tourism* merupakan wisata yang berkelanjutan atau artinya tidak mengakibatkan kerusakan di lokasi wisata dan cagar budaya yang sedang dikunjungi (ramah lingkungan). *Green Tourism* yang mengusung idealisme ekoturisme berbasis konservasi sebenarnya bukan merupakan barang baru di dunia serta telah diimplementasikan di Indonesia.

### **Pengembangan Halal *Tourism* Pada Desa Sumber Harapan**

Pengembangan halal *tourism* sangat bisa diterapkan pada Desa Sumber Harapan, karena didukung dengan mayoritas agama penduduk setempat adalah muslim, sehingga sangat mudah dalam memberikan edukasi kepada penduduk pada konsep wisata ini. Berbeda dengan wisata religi yang terbatas kepada kegiatan ziarah dan kunjungan ke situs-situs keagamaan, halal *tourism* adalah wisata yang menyediakan produk dan jasa wisata, objek wisata, dan tujuan wisata yang tidak jauh berbeda dengan produk, jasa, objek dan tujuan pariwisata pada umumnya yang tidak bertentangan dengan nilai-nilai dan etika syariah (Abrori, 2021). Konsep wisata ini, dapat dinikmati tidak hanya oleh umat muslim akan tetapi juga untuk wisatawan non muslim yang ingin menikmati kearifan lokal. Menurut Syofyan dalam Abrori (2021) halal *tourism* memiliki beberapa kriteria umum, yaitu :

1. Orientasi kepada kemaslahatan umum,
2. Memiliki orientasi pencerahan, penyegaran dan ketenangan,
3. Menghindari kemusyrikan dan khurafat,
4. Bebas dari maksiat,
5. Menjaga keamanan dan kenyamanan,
6. Menjaga kelestarian lingkungan,
7. Menghormati nilai-nilai sosial budaya dan kearifan lokal

Pemerintah Sambas dapat membuat Desa Sumber Harapan menjadi destinasi halal *tourism* dengan memperhatikan aspek-aspek sebagai berikut, yang sesuai dengan pendapat Abrori (2021):

1. Destinasi Ramah Keluarga

Tujuan wisata ramah keluarga mengakomodasi wisatawan muslim yang berwisata karena memiliki karakter bersama keluarga. Dengan demikian, wisatawan muslim dapat melakukan kegiatan wisata dengan nyaman dan aman bersama keluarga. Penyediaan penginapan yang layak dan bersih serta nyaman akan membuat wisatawan muslim semakin tertarik untuk mengunjungi Desa Sumber Harapan

2. Kemanan Wisata dan Keamanan Wisatawan Muslim

Keamanan menjadi sangat penting sebagai tolok ukur pembangunan pariwisata untuk memberikan rasa aman agar wisatawan merasa nyaman melakukan kegiatan wisata khususnya keamanan bagi wisatawan muslim.

3. Kedatangan Wisata Muslim

Kunjungan wisata muslim menjadi tolok ukur dalam penilaian destinasi wisata halal. Even-even menarik yang dapat menarik minat wisatawan harus menjadi agenda rutin pada Desa Sumber Harapan.

4. Menyediakan fasilitas makanan dengan jaminan halal

Salah satu kebutuhan dasar dari wisatawan muslim adalah makanan dan minuman yang memiliki jaminan halal, yang bukan hanya dari segi bahan akan tetapi terjaga kebersihannya bahan-bahannya serta dalam pengolahannya. Apabila memungkinkan Rumah Makan atau pun kantin yang menjual makanan maupun pusat oleh-oleh kuliner, dapat menampilkan sertifikat halal dari MUI setempat.

5. Kemudahan akses ibadah

Masjid ataupun musholla yang bangun harus sangat diperhatikan kebersihan dan kenyamanan tempat wudhu bagi pria dan wanita, peralatan sholat serta kebersihan toilet tempat ibadah.

6. Memperkuat *positioning* Desa Sumber Harapan dengan *branding*, *awarding* dan *promotion*.

Selama ini *image* yang melekat pada masyarakat pada Desa Sumber Harapan adalah wisata minat khusus (kain tenun), untuk itulah diharapkan Pemerintah Kabupaten Sambas dapat merubah *image* tersebut dengan menetapkan Desa Sumber Harapan sebagai Desa Wisata Halal. Kemudian pemberian penghargaan Desa Wisata Halal pada Kabupaten Halal dapat menjadi iming-iming untuk menarik wisatawan berkunjung ke Desa Sumber Harapan. Sedangkan *promotion*



tentu saja dengan pemanfaatan media sosial, seperti *facebook*, *instagram* serta Youtube yang berfungsi sebagai jendela online wisatawan terhadap fasilitas yang ditawarkan pada Desa Sumber Harapan.

## SIMPULAN

Desa Sumber Harapan adalah salah satu wisata yang ditawarkan oleh Pemda Kabupaten Sambas untuk menarik wisatawan. Produk unggulan Desa ini adalah produksi tenun yang telah dilakukan secara turun menurun dan sudah menjadi tradisi masyarakat Sambas. Selain menawarkan tenun sebagai wisata utamanya, Desa Sumber Harapan juga terus berbenah diri dengan meningkatkan potensi wisata lainnya yaitu ekowisata, halal *tourism* dan *green tourism*. Banyak peluang yang masih dapat dikembangkan, yang tentunya menuntut sinergi antara Pemerintah Kabupaten Sambas, Pemerintah Desa Sumber Harapan beserta masyarakat setempat.

Berikut ini adalah beberapa rekomendasi penulis yang dapat dikembangkan untuk menggali potensi desa wisata:

1. Pemda harus rutin memberikan pelatihan terhadap pengrajin agar selalu *up to date* terhadap perkembangan *fashion* di Indonesia dan mancanegara.
2. Selain melalui Pemda, pengrajin juga harus mengembangkan diri sendiri dengan secara aktif melihat peluang pemasaran atas produknya, misalnya dengan membuat website, media sosial yang dapat menjadi *display* atas produk yang diproduksi, serta aktif melihat kesempatan pameran-pameran mandiri yang dapat diikuti secara berkala oleh pengrajin.
3. Penambahan ekstrakurikuler tenun pada mata pelajaran di sekolah, sehingga dapat meningkatkan minat generasi mileniar dalam melestarikan budaya tenun.
4. Pengembangan konsep wisata halal dengan memperhatikan prinsip-prinsip syariah pada Desa Sumber Harapan, memberikan alternatif wisata bagi wisatawan muslim yang berkunjung sehingga memberikan rasa aman dan nyaman bagi pengunjung.
5. Pengembangan wisata kuliner akan memberikan nilai tambah bagi wisatawan yang berkunjung ke Desa Sumber Harapan.

## FOTO KONDISI DESA SUMBER HARAPAN

Gerbang Desa Sumber Harapan



Kunjungan wisatawan



Wisatawan mencoba alat tenun



Sentra wisata tenun



Jalan gertak Desa Sumber Harapan



Wisata susur sungai



Sumber : Facebook Desa Tenun Sumber Harapan, 2022

### DAFTAR PUSTAKA

Abrori, F., (2021), *Pariwisata Halal dan Peningkatan Kesejahteraan*. Literasi Nusantara: Jakarta.

Aliyah, I. et al, (2020), *Desa Wisata Berwawasan Ekobudaya: Kawasan Wisata Industri Lurik*. Yayasan Kita Menulis: Yogyakarta.

- Amerta, IMS., (2019), *Pengembangan Pariwisata Alternatif*. Scopindo Media Pustaka: Jakarta.
- Anwar, J., (2021), *Songket Sambas Simbol Tingginya Peradaban Sebuah Budaya*. Retrieved form <https://gencil.news/gaya-hidup/budaya/songket-sambas-simbol-tingginya-peradaban>
- Badan Pusat Statistik. (2022). *Kabupaten Sambas Dalam Angka 2022*. Sambas: BPS.
- Badan Pusat Statistik. (2021). *Kecamatan Sambas Dalam Angka 2021*. Sambas: BPS.
- Febrianti., Firmansyah, A., & Putri, A. E. (2022). Sejarah Industri Kerajinan Kain Tenun Songket Cual (Ikat) Di Dusun Semberang Kabupaten Sambas. *Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran Khatulistiwa*, 11, 1-11.
- Made, A & Sukma A., (2015), *Panduan Pengelolaan Desa Berbasis Potensi Lokal*, Konsorsium Riset Pariwisata (KRP) Universitas Udayana: Bali
- Rangking & Status IDM, retrieved form <https://idm.kemendesa.go.id/status>
- Sayekti, W., N., (2019), Strategi Pengembangan Pariwisata Halal di Indonesia. *Kajian Vol. 24*, 159 – 171.
- Suhedra, dkk. (2019). Pengantar Tenun Songket Sambas. DIY: Deepublish.
- Setiawan, B., & Suwarnigdyah, Nur, R.R (2014), Strategi Pengembangan Tenun Ikat Kupang Provinsi Nusa Tenggara Timur. *Jurnal Pendidikan dan Kebudayaan*, 20, 353 – 367.
- Sumar'in., (2019), Pengembangan Potensi Ekonomi Wilayah Menuju Desa Mandiri Studi Pada Sumber Harapan Kabupaten Sambas, Cross-Border: *Jurnal Kajian Perbatasan Antarnegara, Diplomasi dan Hubungan Internasional*, 2, 110 – 137.
- Syaifulloh, M., dkk., (2022). Upaya Pelestarian Tenun Melalui Kegiatan Tata Kelola Museum Tenun Sahidah Sambas (MTSS). Prosiding Seminar Nasional Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat, Vol 1.
- Vudhwuosce.,(2021), Mengenal Lebih Dekat Songket Samba, retrieved form <https://disparpora.sambas.go.id/mengenal-lebih-dekat-songket-sambas/>
- Wibowo, B., Sadikin, M., & Dediensyah, A., (2021), Tenun Sambas Sebagai Warisan Budaya Tak Benda (WBTB) di Kabupaten Sambas, Kalimantan Barat. *ISTORIA : Jurnal Pendidikan dan Sejarah*, 1, 1 – 13
- Yacob, S. et al., (2021), Strategi Pemasaran Desa Wisata. *Wida Publishing*, Jambi
- Zainuri & Sjah T., (2019), Pengembangan Produk Unggulan Desa. *Pusat Data dan Informasi Badan Penelitian dan Pengembangan, Pendidikan dan Pelatihan, dan Informasi Kementerian Desa, Pembangunan Daerah Tertinggal dan Transmigrasi*, Jakarta.

# 6

## SAATNYA ALAM KAPUAS HULU MENJADI ANDALAN

Ewald Liadi; Benediktus Jumino; Gita Putri Maulidya; Valentinus; Erista

### PENDAHULUAN

Terdapat dua tujuan yang ingin dicapai secara berkelanjutan melalui pemantapan desa wisata; yakni kemajuan industri pariwisata dan peningkatan kesejahteraan rakyat. Konsep ini menginginkan pariwisata dapat memberi kemakmuran bagi masyarakat sekitar, yang ditandai dengan kemajuan perekonomian masyarakat akibat membaiknya dunia pariwisata (Hall dkk., 2005 dan Weaver, 2006). Strategi terbaik untuk mengembangkan pariwisata adalah dengan meningkatkan partisipasi masyarakat agar wisatawan memperpanjang waktu tinggal (Erdi, 2016).

Pariwisata merupakan salah satu fenomena sosial, ekonomi, politik, budaya, dan teknologi, sehingga keadaan ini menjadi sebuah perhatian yang besar dari para ahli dan perencana pembangunan. Pariwisata adalah segala sesuatu yang berhubungan dengan wisata termasuk juga pengusahaan obyek serta daya tarik wisata serta usaha-usaha yang terkait dengan bidang tersebut. Indonesia memiliki kekayaan kebudayaan dan kesenian masyarakatnya, dan keindahan alamnya yang menjadi daya tarik tersendiri. Dengan kondisi tersebut, maka potensi pariwisata yang dimiliki oleh Indonesia dapat menjadi salah satu kekuatan yang diperhitungkan (Dayansyah, 2014). Wilayah Indonesia yang dilewati garis khatulistiwa menjadikan Indonesia memiliki iklim yang memunculkan beranekaragam flora dan fauna yang mempesona para wisatawan untuk berkunjung ke Indonesia.

Keadaan geografis Indonesia yang berupa hutan hujan tropis, gunung, pantai dan juga lautan serta keanekaragaman budaya yang merupakan modal dasar yang sangat potensial untuk dijadikan daerah tujuan wisata yang dikenal di dunia, wisatawan baik asing maupun lokal. Berkembangnya pariwisata di suatu daerah akan mendatangkan banyak manfaat bagi masyarakat, yakni secara ekonomi, sosial dan budaya. Namun, jika pengembangannya tidak di persiapkan dan dikelola dengan baik, justru akan menimbulkan berbagai permasalahan yang menyulitkan atau bahkan merugikan masyarakat. Menurut Yoeti (2007), wisatawan adalah orang-orang yang melakukan perjalanan sementara waktu

ke tempat atau daerah yang sama sekali masih asing baginya. Olehnya karena itu sebelum orang wisatawan melakukan perjalanan wisatanya, terlebih dahulu kita menyediakan prasarana dan sarana pariwisata sebagai berikut Fasilitas transportasi, Fasilitas akomodasi, Fasilitas Catering service, Obyek dan atraksi wisata, Aktivitas rekreasi, Fasilitas pembelanjaan, Rumah Makan dan Hotel atau Penginapan. Supaya pengunjung dapat nyaman dan merasa tertarik di saat melakukan kunjungan wisata, dengan demikian setiap daerah Pariwisata harus dapat menyediakan sarana dan prasarana agar membuat calon Wisatawan tertarik mendatangi kawasan Pariwisata tersebut.

Adapun kendala-kendala yang yang di hadapi dalam meningkatkan pengunjung yang berdampak kepada pendapatan, masih kurangnya Sumber Daya Manusia, dan kurang memahami teknologi, serta kesadaran terhadap menjaga kelestarian lingkungan Wisata. Strategi pariwisata adalah upaya-upaya yang di lakukan dengan tujuan memajukan, memperbaiki, dan meningkatkan kondisi kepariwisataan suatu obyek dan daya tarik wisata sehingga mampu menjadi mapan dan ramai untuk di kunjungi oleh wisatawan (Suwena dkk., 2017).

Pentingnya pariwisata memiliki peranan penting sebagai salah satu sumber bagi penerimaan devisa, serta dapat mendorong pertumbuhan ekonomi Nasional, khususnya dalam mengurangi pengangguran dan meningkatkan suatu produktivitas suatu daerah dan negara, dengan berkembangnya pariwisata juga mendorong dan mempercepat pertumbuhan ekonomi regional dan Nasional. Menyadari pentingnya strategi pengembangan pariwisata, maka perlu dicarikan alternatif dalam pemanfaatan wilayah wisata. Sehingga penerapan strategi pengembangan di wilayah wisata dapat dilakukan secara optimal untuk meningkatkan jumlah kunjungan wisatawan dan tidak merugikan masyarakat sekitar, dan tetap menjaga kelestarian lingkungan wisata.

Salah satunya dengan pengembangan SDM yaitu pembentukan Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis), yang menjadi pengelola pariwisata dan tetap diawasi oleh Dinas Kepariwisataan secara lagsung. Sebagai pokdarwis yang yang terdiri masyarakat asli sekitar wisata. Pokdarwis berperan penting sebagai pelaku kepariwisataan yang memiliki kepedulian dan tanggung jawab serta berperan sebagai penggerak dalam mendukung terciptanya iklim kondusif bagi tumbuh dan kembangnya sapa pesona dalam meningkatkan pengembangan daerah melalui kepariwisataan dan manfaatnya bagi kesejahteraan masyarakat sekitar yang tentunya juga, pariwisata harus dapat melestarikan lingkungan. Pengembangan pariwisata yang berwawasan lingkungan adalah pengembangan pariwisata yang memiliki kontribusi tinggi terhadap ekonomi masyarakat

setempat, dengan kata lain pengembangan tersebut hendaknya dapat meningkatkan pendapatan masyarakat dengan tetap mempertahankan kelestarian lingkungan dan nilai budaya. Provinsi Kalimantan Barat terletak di bagian barat pulau Kalimantan atau di antara garis 2°08 LU serta 3°05 LS serta di antara 108°0 BT dan 114°10 BT pada peta bumi.

Berdasarkan letak geografis yang spesifik maka daerah Kalimantan Barat tepat dilalui oleh garis khatulistiwa (garis lintang 0°) tepatnya di atas kota Pontianak. Karena pengaruh ini pula, maka Kalimantan Barat adalah salah satu daerah tropik dengan suhu cukup tinggi serta diiringi kelembaban yang tinggi. Ciri-ciri spesifik lainnya adalah bahwa wilayah Kalimantan Barat termasuk salah satu provinsi di Indonesia yang berbatasan langsung dengan negara asing, yaitu dengan Negara Bagian Serawak, Malaysia Timur. Bahkan dengan posisi ini, maka daerah Kalimantan Barat kini merupakan satu-satunya provinsi di Indonesia yang secara resmi telah mempunyai akses jalan darat untuk masuk dan keluar dari negara asing. Hal ini dapat terjadi karena antara Kalimantan Barat dan Sarawak telah terbuka jalan darat antar negara Pontianak-Entikong-Kuching (Sarawak, Malaysia) sepanjang sekitar 400 km dan dapat ditempuh sekitar enam sampai delapan jam perjalanan.

Sebelah utara Kalimantan Barat terdapat empat kabupaten yang langsung berhadapan dengan negara jiran yaitu; Sambas, Sanggau, Sintang dan Kapuas Hulu, yang membujur sepanjang Pegunungan Kalingkang - Kapuas Hulu. Dilihat dari tekstur tanahnya maka, sebagian besar daerah Kalimantan Barat terdiri dari jenis tanah PMK (podsolet merah kuning), yang meliputi areal sekitar 10,5 juta hektar atau 17,28 persen dari luas daerah yang 14,7 juta hektar. Berikutnya, tanah OGH (orgosol, gley dan humus) dan tanah Aluvial sekitar 2,0 juta hektar atau 10,29 persen yang terhampar di seluruh Dati II, namun sebagian besar terdapat di kabupaten daerah pantai. Kalimantan Barat yang berbatasan langsung dengan negara tetangga membuat provinsi memiliki potensi yang baik, salah satunya dengan potensi wisata. Dimana potensi wisata dapat memberikan kontribusi tidak hanya pada pendapatan asli daerah tetapi tentunya masyarakat yang berada di dalamnya seperti yang terdapat di perbatasan.

Cakupan wilayah perbatasan terdapat 5 cakupan wilayah bagian dengan luas wilayah yang berbeda-beda yang semuanya rata-rata berbatasan dengan Malaysia. Potensi inilah yang dapat dikembangkan oleh pemerintah daerah dan bekerjasama dengan penduduk sekitar agar dapat meningkatkan perekonomian salah satunya wisata lanjak. Kawasan ini telah lama dikenal karena memiliki potensi yang layak untuk lebih dikembangkan dan dikelola, dimana potensinya diantaranya bukit lanjak atau genting lanjak, danau luar,

kegiatan adat, sungai sedik (ari terjun). Keindahan dan potensi inilah yang harusnya dapat menjadi daya tarik wisata yang dapat dikembangkan lebih jauh sebagai lokasi wisata alam untuk menopang pendapatan dan devisa Negara. Penyelenggaraan wisata alam pun turut menyediakan alternatif mata pencaharian baru dan peluang berusaha bagi masyarakat yang ada di dalam dan sekitar kawasan. Oleh karena itu, pemerintah daerah harusnya lebih dapat mengambil kebijakan untuk melakukan pembangunan di sektor wisata tersebut yang diharapkan mampu memberikan kontribusi yang cukup berarti bagi pengembangan daerah, sehingga tolak ukur keberhasilan dari usaha tersebut tidak hanya terbatas pada kesuksesan rencana dan pelaksanaan program pengembangan pariwisata, akan tetapi seberapa besar sektor pariwisata mampu memberikan kontribusi bagi pendapatan daerah maupun kesejahteraan masyarakat.

Kabupaten Kapuas Hulu secara astronomi terletak antara 0,50 Lintang Utara sampai 1,40 Lintang Selatan dan antara 111,400 Bujur Barat sampai 114,100 Bujur Timur dengan Ibukota Putussibau. Adapun Batas-Batas Wilayah Kabupaten Kapuas Hulu adalah sebagai berikut: sebelah Utara berbatasan dengan Serawak (Malaysia Timur), sebelah Barat berbatasan dengan Kabupaten Sintang, sebelah Timur : Berbatasan dengan Provinsi Kaltim dan Kalimantan Tengah, sebelah Selatan berbatasan dengan Kabupaten Sintang dan Provinsi Kalimantan Tengah.

Secara umum Kabupaten Kapuas Hulu memanjang dari arah Barat ke Timur, dengan jarak tempuh terpanjang  $\pm 240$  Km dan melebar dari Utara ke Selatan  $\pm 126,70$  Km serta merupakan Kabupaten paling Timur di Provinsi Kalimantan Barat. Jarak tempuh dari Ibukota Provinsi adalah  $\pm 657$  Km melalui jalan darat,  $\pm 842$  Km melalui jalur aliran sungai kapuas dan  $\pm 1,10$  jam penerbangan udara.

Kabupaten Kapuas Hulu merupakan salah satu daerah yang memiliki areal hutan cukup luas. Oleh karena itu daerah ini memiliki karakter tersendiri, sehingga sering dijuluki sebagai "*The Heart of Borneo*". Areal hutan yang dimiliki cukup menjanjikan untuk kemajuan Kabupaten Kapuas Hulu di masa yang akan datang.

Keberadaan Taman Nasional di Kabupaten Kapuas Hulu merupakan suatu kebanggaan karena merupakan aset nasional bahkan internasional yang telah dapat memberikan kontribusi manfaat jasa lingkungan yang besar baik secara lokal maupun global, sehingga keberadaannya perlu dilestarikan. Di sisi lain bagi masyarakat di sekitar hutan, Taman Nasional di Kabupaten Kapuas Hulu mempunyai arti yang sangat penting, karena dengan areal hutan yang luas tersebut memiliki nilai ekonomi yang sangat besar dan diyakini sebagai warisan dari nenek moyang leluhur mereka.

Kebudayaan Daerah Kapuas Hulu terdiri dari dua etnis besar yaitu Dayak dan Melayu yang memiliki tradisi seni dan budaya serta peninggalan sejarah purbakala yang mempunyai daya tarik tersendiri sebagai salah satu obyek wisata dan juga sebagai unsur penunjang terciptanya Sapta Pesona Industri Pariwisata.

Keunikan seni budaya masyarakat Dayak dan Melayu yang tumbuh dan berkembang secara tradisional yang mempunyai karakteristik tersendiri yang masih bersifat alami, namun di sisi lain adanya beberapa nilai tertentu yang mengalami kondisi krisis akibat pengaruh arus globalisasi dan budaya asing tetapi tidak mengurangi dari norma-norma adat istiadat budaya kedua etnis tersebut.

### **Taman Nasional Danau Sentarum**

Taman Nasional Danau Sentarum (TNDS) merupakan salah satu kawasan konservasi di Indonesia dengan luas 130.000 ha, kawasan hutan rawa tergenang yang terdapat sungai-sungai besar dan kecil ini merupakan salah satu kebanggaan Indonesia, dimana hutan ini sangat langka di dunia. Sepanjang lebih kurang sepuluh bulan dalam satu tahun, TNDS digenangi oleh air sungai Kapuas dan menjadi hamparan lahan basah yang luasnya lebih dari 120.000 ha.



**Gambar 1. Danau Sentarum**

TNDS selain sebagai kawasan konservasi juga mempunyai potensi wisata yang sangat menarik, antara lain :

- Artevak, dapat dilihat di sungai Sedik, Empaik dan Ukit-ukit berupa rumah betang (rumah panjang) serta pulau Melayu (tempat dikeramatkan masyarakat Melayu)
- Bentangan Alam adalah hamparan danau yang luas dan perbukitan yang mengelilinginya.



- Atraksi satwa berupa keanekaragaman jenis burung dan mamalia.
- Keunikan flora yang jenisnya 89 % berbeda dengan yang ada di DAS Kapuas.
- Kebudayaan yaitu tata cara dan adat istiadat masyarakat Melayu dalam mengelola sumber daya ikan dan beternak lebah secara tradisional serta tata cara atau adat istiadat masyarakat Iban dan Kantuk dalam melakukan upacara adat istiadat ritual mereka serta membuat barang-barang anyaman dan tenun ikat.



**Gambar 2. Wisata Kapuas Hulu**

### **Mengembangkan Desa Wisata**

Desa wisata merupakan pengembangan suatu wilayah desa yang pada dasarnya tidak merubah apa yang sudah ada akan tetapi lebih cenderung kepada pengembangan potensi desa yang ada dengan melakukan pemanfaatan kemampuan unsur- unsur yang ada di dalam desa yang berfungsi sebagai atribut produk wisata dalam skala yang kecil menjadi rangkaian aktivitas atau kegiatan pariwisata dan mampu menyediakan serta memenuhi serangkaian kebutuhan perjalanan wisata baik dari aspek daya maupun sebagai fasilitas pendukung (Muljadi,2012). Menurut Marpaung (2002), Desa Wisata adalah suatu pedesaan yang menawarkan keseluruhan dari suasana yang mencerminkan keaslian dari pedesaan itu sendiri mulai dari sosial budaya, adat istiadat, keseharian, memiliki arsitektur bangunan dan struktur tata ruang desa yang khas dan dari kehidupan sosial ekonomi atau kegiatan perekonomian yang unik dan menarik serta mempunyai potensi untuk dikembangkannya berbagai komponen kepariwisataan, misalnya atraksi, akomodasi, makanan-minuman, cinderamata, dan kebutuhan wisata lainnya. Pengembangan pariwisata pedesaan didorong oleh tiga faktor.

Pertama, wilayah pedesaan memiliki potensi alam dan budaya yang lebih otentik daripada wilayah perkotaan, masyarakat pedesaan masih menjalankan tradisi dan ritual-ritual budaya dan topografi yang cukup serasi. Kedua, wilayah pedesaan memiliki lingkungan fisik yang masih asli atau belum banyak tercemar oleh ragam jenis polusi dibandingkan dengan perkotaan. Ketiga, dalam tingkat tertentu daerah pedesaan menghadapi perkembangan ekonomi yang lambat, sehingga pemanfaatan potensi ekonomi, sosial dan budaya masyarakat secara optimal merupakan alasan rasional dalam pengembangan pariwisata pedesaan. Pendapat lain menyatakan desa wisata adalah suatu atau wilayah pedesaan yang bisa dimanfaatkan atas dasar kemampuan beberapa unsur yang memiliki atribut produk wisata secara terpadu, dimana desa tersebut menawarkan keseluruhan suasana dari pedesaan yang memiliki tema keaslian pedesaan, baik dari tatanan segi kehidupan sosial budaya dan ekonomi serta adat istiadat yang mempunyai ciri khas arsitektur dan tata ruang desa menjadi suatu rangkaian kegiatan dan aktivitas pariwisata (Ismayanti,2013).

Beberapa kajian telah dilakukan untuk menentukan komponen Desa Wisata sebagai berikut:

**Tabel 1**  
**Kajian Komponen Desa Wisata**

Sumber	Komponen Desa Wisata
Putra (2006)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memiliki potensi pariwisata, seni, dan budaya khas daerah setempat.</li> <li>2. Lokasi desa masuk dalam lingkup daerah pengembangan pariwisata atau setidaknya berada dalam koridor dan rute paket perjalanan wisata.</li> <li>3. Diutamakan telah tersedia tenaga pengelola, pelatih, dan pelaku-pelaku pariwisata, seni dan budaya.</li> <li>4. Terdapat aksesibilitas dan infrastruktur pendukung program Desa Wisata.</li> <li>5. Terjaminnya keamanan, ketertiban, dan kebersihan.</li> </ol>
Gumelar (2010)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keunikan, keaslian dan sifat khas</li> <li>2. Letaknya berdekatan dengan daerah alam yang luar biasa</li> <li>3. Berkaitan dengan kelompok atau masyarakat berbudaya yang secara hakiki menarik minat pengunjung</li> <li>4. Memiliki peluang untuk berkembang baik dari sisi prasarana dasar, maupun sarana lainnya.</li> </ol>
Prasiasa (2011)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Partisipasi masyarakat lokal</li> <li>2. Sistem norma, adat dan budaya</li> </ol>

Pada kenyataannya, untuk pengembangan desa wisata masih mengalami masalah, seperti minimnya fasilitas, rendahnya kualitas sumber daya manusia dan pemanfaatan

sumber daya alam yang belum maksimal. Pada dasarnya, potensi sumber daya alam perbatasan di Kalimantan cukup besar dan bernilai ekonomi sangat tinggi, terdiri dari hutan produksi (konversi), hutan lindung dan danau alam yang dapat dikembangkan menjadi daerah wisata (ekowisata) serta sumber daya laut yang ada di sepanjang perbatasan laut Kalimantan Barat. Saat ini beberapa areal hutan tertentu yang telah di konversi tersebut berubah fungsi menjadi perkebunan yang dilakukan oleh beberapa perusahaan swasta nasional bekerja sama dengan perkebunan Malaysia.

### **Kebudayaan dan Pariwisata**

Keunikan seni budaya masyarakat Dayak dan Melayu yang tumbuh dan berkembang secara tradisional yang mempunyai karakteristik tersendiri yang masih bersifat alami, namun di sisi lain adanya beberapa nilai tertentu yang mengalami kondisi krisis akibat pengaruh arus globalisasi dan budaya asing tetapi tidak mengurangi dari norma-norma adat istiadat budaya kedua etnis tersebut. Adapun jenis-jenis budaya Dayak dan Melayu yang terdapat di Kabupaten Kapuas Hulu yang dapat dijadikan sebagai obyek wisata antara lain:

- a. Atraksi seni yang dikelola oleh 69 buah sanggar dengan jumlah seniman sebanyak 1.223 Orang terdiri dari: Seni Musik, Seni Teater, Seni Sastra, Seni Rupa, Seni Kriya Dayak dan Melayu baik tradisional maupun non-tradisional.
- b. Upacara adat/ritual adat baik dari suku Dayak maupun suku Melayu yang sangat unik yaitu :
  - Dari suku Melayu berupa : Tarian Jepin, Syair, Pantun, Qasidah dan Hadrah yang sering digunakan pada Upacara Adat dalam menyambut tamu tertentu baik itu pejabat negara maupun daerah serta juga di gunakan pada saat upacara adat pesta perkawinan.
  - Dari suku Dayak berupa: Baranangis dan Nyonjoan dari suku Dayak Embaloh; Mandung dari suku Dayak Taman; Bejande, Betimang dan Bedudu dari suku Dayak Kantuk; Dange' dari suku Dayak Kayan mendalam; Ngajat dan Sandauari dan Gawai Kenalang dari suku Dayak Iban.
- c. Desa kerajinan/ sentra seni rupa yang terdapat hampir di semua kecamatan seperti: Tenun Ikat Tradisional, Anyam-Anyaman, Manik-manik, Ukir-Ukiran, Tameng, Lukisan dan Pandai Besi.
- d. Perkampungan tradisional dengan ciri khas rumah tinggal yang masih tradisional berupa Rumah Adat Betang Panjang serta pemukiman tradisional masyarakat Melayu Kapuas Hulu:

- Rumah Adat Betang Panjang yang masih Unik dari Suku Dayak antara lain :
- Rumah Adat Betang Panjang Malapi Patamuan.
- Rumah Adat Betang Panjang Semangkok.
- Rumah Adat Betang Panjang Sungai Uluk Palin.
- Rumah Adat Betang Panjang Bukung.

Keunggulan destinasi baru dapat menjadi penarik kedatangan wisatawan bilas emua unsur penarik telah terbangun dan terkelola secara baik (Ritchie dan Crough, 2003). Sesungguhnya, fasilitas kepariwisataan yang terbangun oleh pemerintah adalah tidak hanya dapat digunakan oleh wisatawan, tetapi masyarakat atau rakyat local juga dapat menggunakan fasilitas itu secara bersama-sama dengan wisatawan.

Dengan letak Kapuas Hulu yang relatif jauh dan kurang populernya daerah Kapuas Hulu, maka menjadi pekerjaan rumah bagi pemerintah agak informasi wisata di Kapuas Hulu dapat diakses masyarakat luas. Tanpa informasi yang lengkap, wisatawan tidak akan tertarik untuk mendatangi suatu objek wisata, kecuali jika objek wisata tersebut telah populer di masyarakat luas.

Kehadiran internet sebenarnya telah dapat membantu promosi pariwisata. Kehadiran teknologi internet juga membuat tarif promosi semakin murah dengan skope target (sasaran) yang sangat luas dan bahkan tidak terbatas oleh jarak, waktu dan negara. Oleh karena itu, keberadaan informasi destinasi ini akan lebih efektif bilamana dibuat atau dibungkus ke dalam sebuah paket wisata dan terhubung dengan berbagai media social seperti Facebook, Twitter, Blogging, Chatting, Forum, Email, dan sebagainya. Di ujung jari pengguna internet, promosi pariwisata Indonesia dapat menembus batas ruang dan waktu dengan biaya yang sangat murah, mudah diakses dimanapun dan kapanpun, mampu menyediakan informasi sedetil mungkin seperti harga, lokasi, informasi sekitar, cuaca, atraksi, events, secara interaktif dan *up to date*, serta jangkauan yang sangat luas ke seluruh dunia.

Hanya saja fasilitas yang begitu canggih dan memudahkan tersebut belum digunakan secara maksimal dalam upaya memperkenalkan wisata di Kapuas Hulu. Seharusnya fasilitas tersebut dapat dimanfaatkan dengan membuat konten-konten wisata di media sosial yang diperbaharui sesering mungkin, sehingga informasi yang diberikan selalu akurat.

Pengembangan dan pembangunan objek wisata kapuas hulu sangat diperlukan agar dapat memebrikan kesejahteraan bagi masyarakat. Menurut Todaro (2011), kesejahteraan masyarakat menunjukkan ukuran hasil pembangunan masyarakat dalam mencapai

kehidupan yang lebih baik, meliputi peningkatan kemampuan dan pemerataan distribusi kebutuhan dasar seperti makanan, peningkatan tingkat kehidupan, tingkat pendapatan, pendidikan lebih baik, dan peningkatan atensi terhadap budaya dan nilai-nilai kemanusiaan, dan memperluas skala ekonomi dan ketersediaan pilihan sosial dari individu dan bangsa. Tingkat kesejahteraan seseorang sangat tergantung pada tingkat kepuasan yang diraih dalam kehidupannya. Tingkat kesejahteraan yang tinggi dapat dicapai apabila suatu perilaku mampu memaksimalkan tingkat kepuasan sesuai dengan sumber daya yang dimiliki. Tingkat kesejahteraan yang tinggi merupakan keadaan atau kondisi dimana masyarakat maupun seseorang dalam taraf hidup berkecukupan atau tidak mengalami kekurangan.

Selain memberikan kesejahteraan, adanya pengembangan objek wisata kapuas hulu dapat berdampak secara sosial ekonomi pula. Dampak sosial adalah perubahan yang terjadi pada manusia dan masyarakat yang diakibatkan oleh aktifitas pembangunan. Serta dampak sosial muncul ketika terdapat aktivitas proyek, program atau kebijaksanaan yang diterapkan pada suatu masyarakat. Untuk intervensi ini mempengaruhi keseimbangan pada suatu sistem masyarakat, pengaruh tersebut bisa positif maupun negatif (Suratmo 2004). Dampak ekonomi adalah setiap perubahan yang terjadi dalam lingkungan akibat adanya aktifitas manusia (Suratmo, 2004). Dampak suatu proyek pembangunan pada aspek ekonomi terdapat pada komponen-komponen berikut yang ditetapkan sebagai indikator ekonomi antara lain penyerapan tenaga kerja, berkembangnya struktur ekonomi (timbulnya aktifitas perekonomian lain akibat proyek tersebut seperti toko, warung, restoran, transportasi dan lain-lain), peningkatan pendapatan masyarakat, dan lain sebagainya.

### **Faktor Penunjang Pariwisata**

Sumber daya manusia yang harusnya dapat diarahkan menjadi penggerak ekonomi dan wilayah, malah tidak terlalu produktif sehingga banyak dari penduduk terutama yang di perbatasan bekerja di negara tetangga untuk mencari penghidupan dan kesejahteraan. Perlunya sikap yang nyata dari pemerintah dalam menangani ini tidak hanya dari pengembangan infrastruktur dan fasilitas penunjang. Tetapi juga manusianya (SDM) karena manusia merupakan penggerak dalam pembangunan wilayah. Dari hal-hal tersebut, dapat menjadi landasan dalam pengembangan wisata. Dari sisi Infrastruktur dapat berupa pembangunan jalan, jembatan, pelebaran jalan dan perbaikan jalan yang rusak. Dari sisi fasilitas dapat berupa promosi wisata, peningkatan fasilitas tempat wisata dan pemberdayaan sumber daya alam. Sedangkan dari sisi Sumber daya manusia yaitu dengan

mengarahkan pentingnya pembangunan wisata. Selain itu pula, objek wisata yang dikembangkan harusnya bersifat wisata yang dapat bersifat baik dengan memperhatikan beberapa aspek di dalamnya seperti fisiografi, budaya dan sejarah, aktivitas, kejadian khusus, superstruktur dan aktivitas potensi pembentukan jaringan. Sehingga para wisatawan baik luar maupun dalam negeri dapat merasakan kepuasan dan tentunya sesuai harapan. Rasa puas dapat menyebabkan para wisatawan akan berkunjung kembali dan menambah jumlah wisatawan dikemudian hari.

## **SIMPULAN DAN REKOMENDASI**

Dapat disimpulkan secara keseluruhan, bahwa pengembangan objek wisata Kapuas Hulu harus mendapat perhatian khusus dari pemerintah dan bekerja sama dengan elemen tokoh masyarakat sehingga menjadi objek wisata yang diminati para wisatawan yang pada akhirnya dapat memajukan perekonomian masyarakat setempat. Lima dimensi diperlukan dalam pengembangan wisata di Kapuas Hulu:

1. *Attraction*; Potensi Objek-objek wisata di Kapuas Hulu tergolong cukup tinggi, tinggal bagaimana mengemas kegiatan dan memasarkan objek-objek wisata yang ada. Diperlukan pemasaran digital melalui media sosial yang dikelola langsung oleh pemerintah dalam pengembangannya dengan menampilkan keindahan alam dan kegiatan yang dapat menjadi nilai jual bagi wisata di Kapuas Hulu sendiri.
2. *Accessibility*; Letak Kabupaten Kapuas Hulu yang jauh dari pusat negara memerlukan akses transportasi yang baik. Harus disediakan prasarana jalan raya yang bebas hambatan dan alat transportasi yang memadai untuk akses darat. Akses udara juga diperlukan bagi wisatawan yang tidak punya banyak waktu dalam perjalanan, harus disediakan pesawat udara yang konsisten beroperasi.
3. *Activity*; dalam hal ini terdapat wahana yang terdapat di area objek wisata, sehingga wisatawan tidak terpaku pada menikmati wisata alam saja tetapi juga mendapatkan bentuk kepuasan lainnya. Pemerintah Kapuas Hulu dapat membangun wahana-wahana seperti pengalaman menaiki speedboat maupun bebek engkol menyusuri daerah Danau Sentarum. Dapat pula dibangun rute berpetualang sambil melihat keindahan alam flora dan fauna di sepanjang hutan lindung tentunya dengan fasilitas akses yang memadai dan dihandle oleh *tour guide* yang profesional. Selain itu pemerintah dapat memprakarsai festival rutin yang khas, serta diviralkan kepada wisatawan di seluruh dunia untuk menarik minat berkunjung.

4. *Amenity*; hal ini merujuk pada destinasi wisata selain ditunjang dengan akomodasi yang baik juga harus ditunjang dengan fasilitas yang baik agar dapat dimanfaatkan oleh para wisatawan. Misalnya terdapat toko yang menjual cinderamata, tempat ibadah, rumah makan dan fasilitas umum lainnya. Pemerintah dapat membangun kios-kios resmi disekitar tempat wisata untuk masyarakat setempat dapat menjual produk-produk andalannya.
5. *Accomodation*; Akomodasi yang tidak memadai tidak jarang menjadi alasan bagi wisatawan untuk tidak berkunjung ke sebuah objek wisata. Para wisatawan cenderung membutuhkan akomodasi yang memiliki beragam varian harga maupun macamnya. Bentuk akomodasi primer yang dibutuhkan wisatawan yaitu adanya tempat untuk menginap saat mereka melakukan perjalanan wisata sehingga di tempat menginap wisatawan dapat mandi, makan, minum dan tidur. Selain itu kekurangan yang umum terdapat pada tempat wisata di Indonesia adalah toilet yang tidak memadai, sedangkan toilet merupakan kebutuhan dasar bagi wisatawan. Pemerintah dapat bekerja sama dengan masyarakat sekitar dengan menawarkan kerjasama untuk menjadikan rumah warga di sekitar menjadi tempat penginapan bagi wisatawan tentunya dengan standar yang ditentukan oleh pemerintah untuk menjaga kualitas dan memeberi kesan baik bagi para wisatawan. Pemerintah dapat membangun toilet-toilet umum yang standar dan terjaga kebersihannya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Chozin, *et al.* (2010). *Pembangunan Perdesaan*.Bogor: IPB.
- Dayansyah, R. (2014). Strategi Pengembangan Potensi Pariwisata. *Jurnal Fisip. Vol. 1 No. 1*.
- Erdi. (2016, September 15). Memantapkan Desa Wisata di Kalbar. *Opini Pontianak Post*, h.13.
- Hall, D., Kirkpatrick, I, Mitcheall, M, (2005). *Rural Tourism and Sustainable Business*. Channel View Publication.
- Hasan, M & Aziz, M. (2018). *Pembangunan Ekonomi & Pemberdayaan Masyarakat*.Pustaka Taman Ilmu: CV. Nur Lina.
- Ismayanti. (2013). *Pengantar Pariwisata*. Jakarta: Grasindo.
- Jhingan, M.L. (2010). *Ekonomi Pembangunan Dan Perencanaan*.Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.
- Kotler, P. (2016). *Marketing Management Edisi Revisi(Terjemahan)*. Jakarta: Prenhallindo.

- Marpaung. (2002). Pengetahuan Kepariwisata. Bandung: Alfabeta.
- Muljadi, A. (2012). Kepariwisata dan Perjalanan. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.
- Nain, U. (2019). Pembangunan Desa. Makassar: IKAPI.
- Peraturan Presiden No. 38/ 2015
- Siahaan S.R, et al. (2001). Pengantar Ekonomi Pembangunan. Medan: Universitas HKBP Nommensen.
- Suratmo. (2004). Analisis Mengenai Dampak Lingkungan, Ekonomi Dan Sosial. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Suwena, dkk. (2017). Pengetahuan Dasar Pemasaran Ilmu Pariwisata. Jakarta: Erlangga.
- Tjiptono, F. (2014). Pelayanan, Kualitas Dan Kepuasan. Yogyakarta: ANDI.
- Todaro, M, P. (2011). Pembangunan Ekonomi Edisi Kesebelas Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Yoeti, O. (207). Perencanaan dan Pengembangan



# 7

## **PENGEMBANGAN USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH DI KECAMATAN JAGOI BABANG KABUPATEN BENGKAYANG**

Recki Septianda; Muhammad Farras Naufal;  
Rahadian Wisnoe Andrean; Bayu Rifqy Yarangga

### **PENDAHULUAN**

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu kelompok usaha yang paling dapat bertahan ketika krisis ekonomi melanda Negeri ini. Perkembangan jumlah unit usaha mikro kecil menengah yang terus meningkat, tentu akan dapat membuka lapangan kerja yang besar. Namun demikian usaha kecil ini masih dipandang sebagai usaha yang lemah kinerjanya. Perkembangan di Indonesia mengharuskan para pelaku ekonomi untuk bertahan dan siap dalam persaingan dengan UMKM lainnya. Hal ini memicu para UMKM agar menciptakan usaha-usaha yang baru dan berbeda, tentunya dengan kinerja yang baik. Masalah yang sering dihadapi oleh para pelaku wirausaha UMKM antara lain mengenai teknologi, produk, keuangan, kemampuan SDM, dan permodalan (Dharma, 2010). Beberapa masalah tersebut apabila tidak ditangani maka akan berdampak pada kinerja UMKM.

Kinerja UMKM ditentukan oleh kinerja dari Sumber Daya Manusianya. Dalam kinerja UMKM pencapaian hasil terletak pada skala produksi, sehingga mencakup semua unsur yang ada, salah satunya adalah individu atau perorangan. Kinerja individu merupakan pencapaian atau efektifitas yang dipengaruhi oleh tujuan pekerjaan, rancangan pekerjaan, dan manajemen pekerjaan serta karakteristik. Sehingga dapat disimpulkan bahwa kinerja mempunyai pengaruh terhadap banyaknya produksi, besar kecilnya dan efisiensi yang dapat dilihat dari hasil produksi tenaga kerja yang diarahkan. Menurut Yuniarsih dan Suwatno (2008) keterampilan atau skill merupakan kemampuan untuk mampu melaksanakan tugas – tugas fisik dan mental. Selanjutnya, Menurut Yuniarsih dan Suwatno (2008) pengetahuan adalah suatu informasi yang dimiliki seseorang khususnya pada bidang yang spesifik. Menurut Gybson (2009) kemampuan adalah sifat yang dibawa

sejak lahir atau dipelajari yang memungkinkan seseorang menyelesaikan tugasnya, kemampuan menunjukkan potensi seseorang untuk melaksanakan tugas atau pekerjaan.

Keunggulan bersaing merupakan kemampuan perusahaan untuk terus menjaga dan mempertahankan apa yang dimilikinya dengan membentuk dan memberdayakan sumberdaya berguna apa yang dimilikinya serta mendayagunakan kapabilitas atau kemampuan perusahaan yang bersifat superior atau unggul, dan tidak dapat ditiru oleh perusahaan lainnya (Barney, 1991). Sejatinnya sumber daya manusia ini sangatlah penting dalam suatu wilayah, suatu wilayah akan berkembang jika pengelolaan SDM nya bagus. Sumber daya manusia ini merupakan aset bagi suatu daerah yang harus dilatih dan dikembangkan kemampuannya. Terkait indek pembangunan manusia (IPM) bengkayang sudah cukup bagus dan berada di peringkat ke 4 dari 14 kabupaten kota di kalimantan barat.

Permasalahan yang dihadapi oleh UMKM di Kabupaten Bengkayang khususnya di Jagoi Babang adalah kurangnya pengembangan SDM membuat kurangnya daya saing produk-produk UMKM di Kabupaten Bengkayang sehingga tidak mempunyai keunggulan kompetitif bila bersaing dengan produk-produk luar negeri. Peningkatan kualitas SDM di Jagoi Babang sangat diperlukan terutama di bidang keterampilan, pengetahuan, dan kemampuan dalam berwirausaha. Pengembangan SDM harus dilakukan tidak hanya kepada pemilik usaha tetapi juga pada para pekerjanya.

### **UMKM di Kecamatan Jagoi Babang**

Jagoi Babang adalah sebuah kecamatan di Kabupaten Bengkayang, Kalimantan Barat, Indonesia. Wilayah ini terletak di perbatasan Kalbar-Serawak (batas sebelah timur, kurang lebih 1 jam ke Kota Serawak). Sebelah utara Kecamatan ini berbatasan dengan Lundu, Sarawak Malaysia, sebelah selatan berbatasan dengan kecamatan Seluas dan kecamatan Siding, sebelah timur berbatasan dengan Serikin, Sarawak Malaysia. Di kecamatan ini terdapat enam desa, yaitu Desa Jagoi, Desa Sekida, Desa Sinar Baru, Desa Semuning Jaya, Desa Kumba, Desa Gersik. Jagoi Babang berjarak 115 km dari Kabupaten Bengkayang atau sekitar 2 jam dari Kantor Pemda Bengkayang. Kecamatan ini terdiri atas 6 Desa dan 14 dusun dengan jumlah KK 1679 dan 6948 jiwa.

Jagoi Babang adalah suatu daerah yang mayoritas penduduknya merupakan pelaku UMKM sebab banyak warga di Jagoi Babang yang memiliki kemampuan dalam beberapa kerajinan tangan dengan bahan baku utama rotan dan kulit kayu kapuak, seperti: tikar bidai, takin, alat perangkap ikan suku dayak (bubu), gelang, tas, dompet, topi dan lain-lain. Selain kerajinan tangan juga dikembangkan beragam keterampilan dan kesenian, produk yang

dihasilkan seperti pembuatan alat musik tradisional dayak Bidayuh, tari-tarian, dongeng, serta keterampilan dan kesenian dayak Bidayuh lainnya (Beni, Manggu, & Sensusiana, 2018).



Gambar 1. Letak kecamatan Jagoi Babang



Gambar 2. Kerajinan Dengan Bahan Dasar Rotan & Kulit Kapoak (Kayu)

Kerajinan tangan yang di hasilkan tidak terlepas dari kemampuan sumber daya manusia yang ada. Kemampuan sumber daya manusia memiliki andil dalam proses pengerjaan sampai dengan proses packaging produk rotan. Kemudian ketidak tahuan sumber daya manusia tentang standarisasi produk serta pengemasannya membuat

konsumen merasa tidak puas. Jika ini terus terjadi maka pelaku UMKM akan kehilangan segmentasi pasarnya dan tidak mampu bersaing di pasar global.

Beberapa pelaku UMKM di Jagoi Babang belum memiliki surat izin usaha yang dimana hal ini akan berdampak terhadap pelaku UMKM di kemudian hari. Hal ini dikarenakan ketidaktahuan UMKM tentang perlunya izin usaha mikro ke atas (IUMK) terhadap izin usaha tersebut pelaku UMKM akan memperoleh berbagai pendampingan dan pemberdayaan dari pemerintah maupun Lembaga lainnya. Kemudian manfaat lainnya adalah pelaku UMKM akan mudah mengajukan kerja sama dengan badan usaha atau perusahaan lain karena telah memiliki kekuatan legalitas UMKM. Selain itu manfaat lainnya adalah pelaku UMKM dapat mengajukan tambahan modal pada Bank yang di Jagoi Babang melalui kredit usaha rakyat (KUR).

Kecamatan Jagoi Babang yang berbatasan langsung dengan daerah Serikin, Serawak, Malaysia menghadirkan peluang pemasaran produk UMKM di negara tetangga. Peluang ini diperbesar dengan adanya pasar tumpah (pasar musiman) setiap akhir pekan di Serikin, dimana mayoritas pedagang di pasar tersebut adalah warga Indonesia,



Gambar 3. Tugu Titik Nol kecamatan Jagoi Babang

Pos Lintas Batas Negara Jagoi Babang sedang dalam proses pembangunan, yang nantinya PLBN tersebut akan dibuka sebagai pelintasan resmi keluar-masuk Indonesia-Malaysia. PLBN Jagoi Babang dinilai berpotensi dan strategis dalam pengembangan ekonomi daerah, menjaga akses stabilitas pusat-pusat perkotaan ayng lain, tempat rekreasi, dan merupakan titik awal pembangunan kota mandiri di perbatasan. Dengan dibukanya

PLBN akan mendukung perekonomian daerah perbatasan, khususnya Jagoi Babang, Siding, dan Seluas (Pemkab Bengkayang, 2021).



Gambar 4. PLBN Jagoi Babang Sedang Dalam Proses Pembangunan

## SIMPULAN

Keberadaan UMKM di Jagoi Babang sangat memerlukan pengembangan di berbagai sisi. Pengembangan sumber daya manusia dari segi keterampilan dan pengetahuan akan bisnis yang dijalankan. Dengan adanya pengembangan sumber daya manusia di Jagoi Babang dapat diharapkan UMKM yang ada dapat meningkatkan keunggulan bersaing di pasar global. Selain itu keberadaan UMKM dapat menjadi stimulus peningkatan kesejahteraan masyarakat yang dapat membuka peluang kerja serta meningkatkan penjualan produk berkualitas ekspor berbasis kearifan lokal dengan ciri khas pengrajin tikar Bidai dengan bahan baku utama Rotan dan kulit kayu Kapuak menurut tradisi nenek moyang suku dayak Bidayuh.

Dukungan penuh oleh Pemerintah Kabupaten Bengkayang seperti mengadakan pelatihan keterampilan untuk SDM yang menjalankan UMKM agar mereka lebih mempunyai wawasan luas akan bisnis. Kemudian Pemerintah Kabupaten Bengkayang

perlu melakukan sosialisasi tentang pengurusan administrasi UMKM seperti surat izin usaha agar pelaku UMKM akan mudah mengajukan kerja sama dengan badan usaha atau perusahaan lain karena telah memiliki kekuatan legalitas UMKM.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Apong, A. (2021). “Bupati Dampingi Tim Kemenkopolhutkam tinjau PLBN Jagoi Babang”. <https://bengkayangkab.go.id/category/perbatasan/> Diakses pada 19 Juli 2022 [ukul 10:29].
- Beni, Manggu, Sadewo. (2021). *Kampung Kreatif Jagoi Babang Sebagai Upaya Memaksimalkan Potensi Daerah Perbatasan*. Volume 6, Nomor 2, November 2021, 132-148
- Dharma, Surya. (2010). *Manajemen Kinerja*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Trihudyatmanto. (2019). *Pengembangan Kompetensi Kewirausahaan Untuk Meningkatkan Keunggulan Bersaing UMKM* (Studi Empirik Pada UMKM Pande Besi di Wonosobo). *Journal of Economic, Management, Accounting and Technology (JEMATech)* Vol. 2, No. 1
- Yuniarh, T. & Suwatno. (2008). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bandung : Alfabeta.



# 8

## **PERCEPATAN PEMBANGUNAN PLBN DI DESA SUNGAI KELIK KECAMATAN KETUNGAU HULU KABUPATEN SINTANG SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN KAPASITAS UMKM**

Ferdiansyah; Muhammad Kenny; Marini Mas'od; Fasharela Farid

### **PENDAHULUAN**

Kabupaten Sintang dibentuk berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 27 Tahun 1959 tentang penetapan Undang-Undang Darurat Nomor 3 Tahun 1953 tentang Pembentukan Daerah Tingkat II di Kalimantan. Kemudian berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 34 Tahun 2003 tentang Pembentukan Kabupaten Melawi dan Kabupaten Sekadau di Provinsi Kalimantan Barat, daerah ini dimekarkan menjadi dua kabupaten, yaitu Kabupaten Sintang dan Kabupaten Melawi. Meskipun sudah mengalami pemekaran namun wilayah Kabupaten Sintang masih sangat luas, yaitu sekitar 21.635 Km<sup>2</sup> dan merupakan kabupaten terluas ketiga di Kalimantan Barat setelah Kabupaten Ketapang (31.241 Km<sup>2</sup>) dan Kabupaten Kapuas Hulu (29.842 Km<sup>2</sup>). Disamping memiliki wilayah yang luas, Kabupaten Sintang juga memiliki posisi geografis sangat strategis karena berbatasan dengan Negara Bagian Serawak di Malaysia dan letaknya berada persis di tengah-tengah kabupaten lain yang ada di kawasan timur Kalimantan Barat. Artinya, dengan posisi geografis yang demikian, daerah ini sangat potensial digunakan sebagai pusat pertumbuhan ekonomi bagi daerah di kawasan timur Kalimantan Barat, sekaligus sebagai gerbang ekonomi (Hardiwijoyo,2011).

Kecamatan Ketungau Hulu memiliki luas wilayah 2138,20 Km<sup>2</sup> atau 9,88 persen dari luas wilayah Kabupaten Sintang atau merupakan wilayah terluas ketiga setelah Kecamatan Ambalau dan Ketungau Tengah. Luas perbatasan Kabupaten Sintang 586.510 HA, dengan panjang perbatasan kurang lebih 143 km<sup>2</sup>. Pengembangan kawasan perbatasan harus dilengkapi dengan sarana dan prasarana yang handal agar menjadi kawasan perbatasan yang berdaya saing dan mengalami perkembangan. Untuk sarana percepatan pembangunan di kawasan perbatasan dan juga mewujudkan Nawacita ketiga

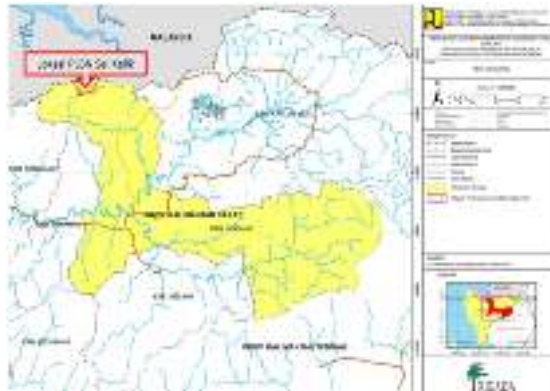
yaitu membangun gerbang perbatasan atau Pos Lintas Batas Negara di desa Sungai Kelik Kecamatan Ketungau Hulu Kabupaten Sintang. Adanya PLBN yang telah dibangun di wilayah lain telah terbukti meningkatkan perekonomian masyarakat. Pembangunan PLBN di desa Sungai Kelik Kecamatan Ketungau Hulu Kabupaten Sintang harus mengalami percepatan pembangunan agar dapat meningkatkan perekonomian dan agar desa lebih dikenal lagi dengan kekhasannya dan keunikannya. Selain itu, percepatan pembangunan dibutuhkan segera agar dapat mendatangkan dan menarik wisatawan baik lokal maupun manca negara sehingga lebih memperkenalkan desa sungai kelik di mata dunia.



**Gambar 1. Design PLBN di desa Sungai Kelik, 2022**

Dari gambar diatas, terlihat bahwa untuk membangun PLBN areal yang dibutuhkan sangat luas sehingga memakan areal hutan produksi, dimana harus membuat kesepakatan dengan penduduk setempat agar PLBN dapat dibangun dan selesai. Kendala yang terjadi masalah PLBN di desa Sungai Kelik Kecamatan Ketungau Hulu Kabupaten Sintang yaitu masih belum selesai di bangun, masih membutuhkan waktu dalam pembangunannya, belum adanya kesepakatan titik zero, kurangnya tanda batas negara, pilar batas negara bergeser, lemahnya koordinasi, integrasi, sinergi, sinergi dan sinkronisasi antar sektor dan antar daerah dalam pengelolaan batas wilayah. Selain itu, akses jalan dari kecamatan menuju desa sebagian masih buruk sedangkan dari desa ke lokasi PLBN masih terputus sungai. Oleh karena itu, sangat dibutuhkan percepatan pembangunan agar dapat membangun wilayah menjadi lebih berkembang dan membangun perekonomian yang meningkat. Percepatan pembangunan terus dilakukan agar akses lebih mudah dilalui dan lebih mengembangkan desa sungai kelik dalam hal perekonomian. Dimana dengan pembangunan PLBN yang dipercepat diharapkan dampak yang dirasakan akan besar bagi kesejahteraan terutama penduduk sekitar. Berikut lokasi dari PLBN desa Sungai Kelik:





Gambar2. Lokasi PLBN desa Sungai Kelik

Sumber: Kementerian PUPR (2022)

Pembangunan bertujuan untuk meningkatkan pendapatan per kapita negara, meningkatkan laju pertumbuhan ekonomi, meningkatkan dan menyetarakan taraf hidup penduduk, meningkatkan lapangan pekerjaan dan mengurangi pengangguran, mengurangi kesenjangan sosial, meningkatkan investasi negara, mengurangi angka kemiskinan serta meningkatkan kualitas hidup masyarakat melalui pendidikan dan kesehatan (Rahardjo,2005). Untuk saat ini pembangunan Pos Lintas Batas Negara (PLBN) Sungai Kelik di Kabupaten Sintang Provinsi Kalimantan Barat oleh Direktorat Jenderal Cipta Karya Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat sudah masuk dalam tahap pembebasan lahan. Pengadaan lahan tersebut sesuai dengan Undang-undang nomor 2 tahun 2012 tentang pengadaan tanah bagi pembangunan untuk kepentingan umum dan peraturan presiden nomor 71 tahun 2012 tentang penyelenggaraan pengadaan tanah bagi pembangunan untuk kepentingan umum.

Rencana luas tanah yang akan dibebaskan untuk pembangunan PLBN Sungai Kelik Kabupaten Sintang seluas lebih dari 25,15 Ha, dengan perkiraan jangka waktu yang dibutuhkan dalam pengadaan tanah mulai dari tahap persiapan sampai dengan penyerahan hasil adalah 215 hari kerja. Adapun perkiraan jangka waktu yang dibutuhkan dalam pelaksanaan pembangunan adalah 24 bulan, biaya untuk kegiatan tersebut bersumber dari Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) pada anggaran Bidang Prasarana Permukiman Wilayah Kalimantan Barat Direktorat Jenderal Cipta Karya Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat Republik Indonesia.

Pihak Pemerintah Kabupaten Sintang sendiri melalui Bagian Pengelolaan Perbatasan Negara Sekretariat Kabupaten Sintang telah beberapa kali mengadakan pertemuan untuk menyusun perencanaan teknis PLBN Sungai Kelik. Pemkab Sintang

berharap agar PLBN Sungai Kelik nantinya dapat dibangun dengan tipe B sehingga akan berfungsi sebagai kepabeanan (*customs*), keimigrasian (*immigration*), karantina (*quarantine*) dan keamanan (*security*). Jika percepatan pembangunan segera direalisasikan dan diselesaikan maka potensi Desa sungai kelik Kecamatan Ketungau Hulu Kabupaten Sintang akan semakin berkembang dan dikenal luas, dimana dilihat dari kondisi dan lokasi terletak di wilayah timur yang berbatasan langsung dengan negara tetangga (Malaysia) sehingga dapat membuka peluang perdagangan barang dan jasa bagi salah satunya UMKM.

UMKM dapat meningkatkan perannya sebagai penggerak pertumbuhan kerajinan, ekspor non migas dan penciptaan lapangan kerja baru. Di desa Sungai Kelik Kecamatan Ketungau Hulu Kabupaten Sintang dari sektor UMKM jumlahnya semakin meningkat. Salah satu UMKM yang dikenal hingga seluruh dunia dan juga menjadi warisan budaya adalah tenun ikat. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah atau yang sering disingkat UMKM merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian di Desa sungai kelik Kecamatan Ketungau Hulu Kabupaten Sintang. Usaha Mikro, Kecil dan menengah merupakan kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan menengah serta perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.

### **Potensi UMKM di Sungai Kelik**

Usaha mikro kecil dan menengah merupakan pemain utama dalam kegiatan ekonomi salah satunya di desa sungai kelik Kecamatan Ketungau Hulu Kabupaten Sintang. Kontribusi usaha mikro kecil dan menengah pada GDP sekitar 60%, dengan rincian 42% merupakan kontribusi usaha kecil dan mikro, serta 18% merupakan usaha menengah (Indrayani, 2020). Menurut Tambunan (2013) UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau Badan Usaha di semua sektor ekonomi. Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sangat penting dan strategis dalam mengantisipasi perekonomian terutama dalam memperkuat struktur perekonomian desa sungai kelik. Adanya krisis perekonomian nasional yang diakibatkan pandemic sempat berdampak pada UMKM yang menurun tajam.

UMKM di Kabupaten Sintang bermacam-macam, salah satunya di desa sungai kelik Kecamatan Ketungau Hulu Kabupaten Sintang yaitu Tenun Ikat. Dimana tenun ikat ini merupakan warisan budaya suku Dayak. Proses pembuatan kain ini cukup panjang. Mulai dari menanam kapas, memintal benang (ngaos), peminyakan benang, pewarnaan

dan mencelup, mengikat motif, hingga menenun dilakukan secara manual. Untuk motif dibuat dengan cara mengikat benang untuk membentuk pola gambar tertentu. Corak dari tenun ini juga khas, yaitu menggambarkan kehidupan dan kepercayaan masyarakat Dayak. Sungai, hewan dan tumbuhan adalah sumber inspirasi kain tenun ini. Tenun Ikat ini hanya dibuat oleh perempuan. Bahan benang dan pewarnaanya dibuat asli dari alam. Bahannya bermacam-macam mulai dari daun, akan, batang, kulit, buah maupun umbi dari tumbuh-tumbuhan di dalam hutan. Ada salah satu motif Tenun Ikat ini yang memiliki makna khusus, salah satu yang terkenal adalah motif manusia. Dimana motif manusia tabu dikerjakan oleh para wanita yang masih muda. Berikut ini proses pembuatan tenun ikat:



Gambar 3. Pembuatan tenun ikat secara tradisional

Sumber: koleksi penulis (2022)

Tenun ikat yang dibuat oleh penduduk masih dibuat secara tradisional karena merupakan warisan turun temurun. Pembuatan secara tradisional mengandung makna budaya. Tenun ikat ini juga telah terdaftar sebagai warisan budaya pada tahun 2015, bahkan mendapatkan penghargaan Upakarti dari Direktorat Jenderal Industri Kecil Menengah, Kementerian Perindustrian. Penghargaan Upakarti diberikan sebagai penghargaan kepada pihak yang berprestasi, berjasa, dan aktif melakukan pengembangan atau pembinaan industri kecil dan industri menengah. Tenun ikat telah dikenal hingga manca negara dengan motif yang beragam, dan memiliki makna historis.

Tenun ikat Dayak Sintang ini juga merupakan salah satu artefak budaya suku Dayak, dahulu digunakan para leluhur suku Dayak untuk menyampaikan pesan, nasihat dan kebudayaan suku Dayak kepada anak cucu mereka melalui motif dan cerita motif di dalamnya. Tenun ikat tersebut juga dipakai untuk pakaian sehari-hari dan kegiatan adat istiadat seperti adat memandikan anak ke sungai, pernikahan, kematian, menyambut kepala hasil ngayau, mengambil semangat (roh) padi, menumbuk padi, gawai tutup tahun

atau panen dan sebagainya. Pada saat masyarakat Dayak sudah mulai mengenal pakaian jadi, masyarakat tidak lagi mau menggunakan tenun ikat karena mereka akan dipandang primitif, kampungan, dan tidak punya pendidikan oleh orang-orang di kampungnya. Ketidakinginan tersebut juga diterapkan anak-anak yang sudah bersekolah. Alhasil, tradisi menenun mulai ditinggalkan oleh masyarakat. Bertahun-tahun kemudian, inisiatif untuk melestarikan kembali tradisi menenun dimulai. Berikut ini motif tenun ikat Kabupaten Sintang yang terkenal dan bahkan dikenal hingga dunia:



Gambar: Motif Tenun Ikat

Sumber: prcfindonesia.org (2022)

Berkat kerja sama dari berbagai pihak, tenun ikat ini telah dikenal masyarakat luas mulai dari lokal, nasional dan internasional. Tenun ikat Dayak Sintang juga digunakan sebagai media komunikasi identitas daerah Sintang (local branding) melalui penggunaannya dalam kegiatan formal dan non formal pemerintah dan pihak swasta, misalnya dalam penyambutan tamu dan pemberian cendera mata. Saat ini makna yang terbentuk dari tenun ikat adalah sebagai artefak budaya, identitas daerah, komoditas ekonomi serta potensi wisata dan investasi. Dalam penjualan tenun ikat ini, sempat mengalami kesulitan karena jumlah pengrajin yang semakin berkurang dan beralih pada jenis usaha lainnya. Pemerintah setempat harus terus membantu dan mengembangkan tenun ikat ini karena merupakan warisan budaya yang bernilai estetika tinggi.

PLBN Sungai kelik diharapkan menjadi pendorong tumbuhnya ekonomi di sekitar wilayah perbatasan. Di Kabupaten Sintang sendiri ada sekitar 500 ribuan hektare lahan yang sudah digunakan untuk perkebunan. Sekitar 290 ribuan hektare diantaranya berada di wilayah perbatasan Indonesia - Malaysia, perkebunan ini didukung oleh 4 (empat) pabrik pengolahan CPO yang saat ini hasilnya dikirim ke Sintang atau bahkan ada yang langsung dikirim ke Pontianak. Selanjutnya ada 9 (sembilan) izin tambang di wilayah

perbatasan yang sudah terbit namun pengelolaannya terbatas karena infrastruktur yang tidak mendukung. Potensi lainnya adalah perkebunan lada dan karet rakyat, saat ini hasil perkebunan tersebut dikirim ke Pontianak atau Sarawak. Khusus Sarawak melalui Entikong yang jaraknya ratusan kilometer dari sentra lada diperbatasan Sintang. Dengan dibangunnya PLBN Sungai Kelik diharapkan nantinya akan menimbulkan efek domino perekonomian yang luas. Selain itu lokasi PLBN Sungai Kelik terletak di kawasan perbukitan yang memperlihatkan keindahan alam di dua wilayah baik Indonesia maupun Malaysia.

## **SIMPULAN**

Pemerintah harus melakukan percepatan penyelesaian pembangunan PLBN di desa Sungai Kelik Kecamatan Ketungau Hulu Kabupaten Sintang agar dapat memudahkan dalam aksesnya dan perkembangan daerah. Dalam hal ini melalui peningkatan dan perbaikan infrastruktur yaitu jalan baik itu jalan Provinsi maupun jalan Nasional. Selain itu dengan penambahan pemasangan jaringan listrik di daerah perbatasan sehingga dapat dinikmati oleh masyarakat di wilayah yang belum memiliki listrik.

Penulis mengusulkan kepada Pemerintah Provinsi Kalimantan Barat dapat melakukan koordinasi dengan perusahaan sawit yang ada di wilayah Kecamatan Ketungau Tengah agar dapat memelihara infrastruktur jalan akses menuju PLBN Sungai Kelik demi kenyamanan bersama. Penulis juga mengusulkan kepada Pemerintah Provinsi Kalimantan Barat melalui Pemerintah Kabupaten Sintang mengenai peningkatan status jalan kabupaten menjadi jalan nasional dengan panjang 215 Km yang merupakan akses jalan menuju daerah perbatasan Indonesia - Malaysia. Peningkatan pembangunan akses jalan dan PLBN Sungai Kelik sangat penting karena banyak potensi di daerah perbatasan diantaranya pertambangan batu bara dan bauksit, pertanian, perkebunan dan wisata. PLBN berperan untuk peningkatan perekonomian wilayah serta perkembangan UMKMnya dan sebagai beranda depan negara.

Apabila nantinya pembangunan PLBN Sungai Kelik sudah terealisasi diharapkan pemerintah dapat membuat regulasi yang jelas untuk kegiatan perdagangan di perbatasan. Karena banyak potensi lokal yang dapat dijual ke Malaysia dengan pangsa pasar yang luas salah satunya adalah tenun ikat. Regulasi tersebut hendaknya dapat diakomodir sehingga lebih berpihak ke pengusaha lokal dan kecil melalui UMKM yang ada.

Mengingat Kabupaten Sintang adalah calon ibukota provinsi baru hasil pemekaran Provinsi Kalimantan Barat Pemkab Sintang hendaknya mengusulkan agar nantinya tidak

hanya peraturan daerah atau peraturan gubernur yang nantinya mengatur regulasi di PLBN Sungai Kelik melainkan berupa Peraturan Presiden karena sifatnya dapat mengikat 22 kementerian yang mempunyai kewenangan di PLBN. Oleh karena itu Kabupaten Sintang juga akan menjadi pusat pertahanan dan keamanan di wilayah timur Kalbar. Tenun ikat harus dipertahankan karena mengandung unsur kearifan lokal dan merupakan warisan budaya yang bernilai estetika tinggi. Oleh karena itu pemerintah dapat memasifkan promosi tenun ikat, misalnya dengan memperbanyak pameran-pameran di luar daerah, serta mempromosikan di media-media sosial agar lebih dikenal masyarakat luas.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Hadiwijoyo, S. (2011). Perbatasan Negara Dalam Dimensi. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Indrayani, C. (2020). UMKM dan Peranan. Jakarta: UM Press.
- Rahardjo, A. (2008). Pengembangan Wilayah. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- RPJMD Kabupaten Sintang Tahun 2021 – 2026.
- Tambunan, T. (2013). Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia. Jakarta: LP3ES.

# 9

## OPTIMALISASI MODA TRANSPORTASI DI WILAYAH PERBATASAN ARUK KALIMANTAN BARAT

Kenny Robert; M. Syafari; Arif Setiawan; Muharam

### PENDAHULUAN

Perkembangan daerah wisata di Indonesia saat ini memang sedang mengalami penghambatan akibat adanya pandemi yang melanda sejak beberapa tahun terakhir. Namun demikian, hal ini tidaklah mengurangi minat para wisatawan maupun penduduk disekitar untuk mengunjungi daerah-daerah wisata yang ada di sekitar Indonesia. Salah satu destinasi yang tidak kalah uniknya berada di daerah perbatasan Indonesia & Malaysia yaitu terdapat di daerah Aruk Sajingan Besar Kabupaten Sambas. Destinasi *Rest Area* yang satu ini memang cukup unik karena berbatasan langsung dengan negara tetangga yaitu negara Malaysia. Pada kesempatan yang ada dalam artikel kali ini akan coba dibahas secara lebih mendalam mengenai konsep pengembangan daerah *Rest Area* berbasis wisata khususnya dengan pengembangan konsep moda transportasi umum di wilayah border Aruk Kalimantan Barat dan *Rest Area*

Pada perkembangannya hingga saat ini wilayah border Aruk sudah tidak menjadi daerah yang asing lagi bagi penduduk di wilayah Kalbar karena menjadi salah satu wilayah *Rest Area* yang menarik sekaligus tempat persinggahan untuk melanjutkan perjalanan ke wilayah lainnya. Namun demikian, lokasi perbatasan Aruk yang membatasi kedua belah negara ini memang masih memerlukan perbaikan secara terus menerus untuk meningkatkan daya tarik yang diharapkan akan berdampak pada peningkatan pendapatan di berbagai sektor di daerah sekitarnya.

Terdapat beberapa kendala yang dapat kami lihat dan paparkan pada wilayah boder Aruk ini sendiri. Beberapa diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Letak lokasi wisata Aruk yang lumayan jauh membuat para wisatawan harus menempuh perjalanan yang cukup memakan waktu jika ingin bepergian ke wilayah tersebut.

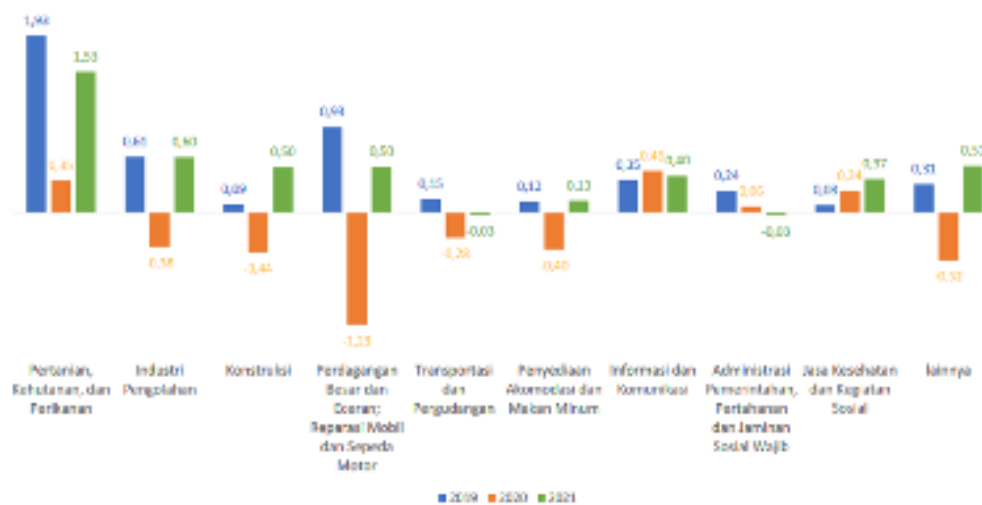
2. Adanya border Aruk yang belum lama dibuka juga terkendala dengan adanya pembatasan wilayah perizinan keluar masuknya wisatawan antar negara karena pandemi covid yang sedang melanda.
3. Keindahan wilayah wisata aruk belum sepenuhnya terkespos oleh warga-warga di daerah kalimantan barat sendiri, dan juga belum maksimalnya kelengkapan wisata penunjang wilayah aruk seperti penambahan ruko-ruko, toko ataupun tempat berbelanja, serta transportasi penunjang umum maupun wisata di daerah sekitar Border Aruk tersebut.

### **Analisis Lingkungan dan Sumber Daya di Daerah Perbatasan Aruk**

Kabupaten sambas memiliki wilayah geografis yang cukup luas, dengan pertumbuhan ekonomi yang juga terus meningkat setiap tahunnya. Tingkat Ekonomi di Kabupaten Sambas tahun 2021 mengalami pertumbuhan sebesar 4,37 persen. Pertumbuhan perekonomian di wilayah kabupaten sambas terjadi hampir pada semua lapangan usaha. Lapangan usaha dinilai mengalami pertumbuhan tertinggi adalah pada Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial sebesar 24,91 persen; Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum sebesar 7,41 persen; Konstruksi sebesar 7,16 persen dan diikuti Pengadaan Air, Pengelolaan Sampah, Limbah, dan Daur Ulang sebesar 7,09 persen. Sebaliknya lapangan usaha yang mengalami kontraksi diantaranya Transportasi dan Pergudangan sebesar 1,12 persen serta Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib sebesar 0,82 persen.

Bila dicermati secara lebih mendalam, dari penciptaan sumber pertumbuhan ekonomi Kabupaten Sambas pada tahun 2021, terlihat bahwa Lapangan Usaha Pertanian,kehutanan, dan Perikanan masih memiliki sumber pertumbuhan tertinggi yaitu sebesar 1,53 persen, diikuti Lapangan Usaha Industri Pengolahan sebesar 0,61 persen;konstruksi sebesar 0,51 persen; Sedangkan lapangan usaha lainnya masing-masing berkontribusi dibawah 0,5 persen. Hal ini memberikan gambaran bahwa sumber ekonomi kabupaten Sambas yang berasal dari sektor pariwisata juga masih termasuk kedalam sumber penambahan ekonomi yang paling kecil, yaitu dibawah 0,5 persen saja.





Gambar 1. Sumber Pertumbuhan PDRB Tahun 2019-2021 (dalam persen)

Sumber: BPS Kabupaten Sambas (2022)

Bisnis pariwisata di Kabupaten Sambas sangat penting untuk mendapatkan pertimbangan dan perhatian yang lebih intensif, agar dapat menambah perekonomian di wilayah itu sendiri dengan lebih baik lagi kedepannya.

Secara geografis Kabupaten Sambas memiliki luas daratan 6.589,30 Km<sup>2</sup> dengan dikelilingi perairan laut seluas 1.467,84 Km<sup>2</sup>. Kabupaten Sambas terletak pada 2008 sampai dengan 2033 Lintang Utara dan 108004 sampai dengan 108039 Bujur Timur. Wilayah Kabupaten Sambas terbagi atas 19 kecamatan yang terdiri dari Selakau, Pemangkat, Jawai, Tebas, Sambas, Sejangkung, Teluk Keramat, Paloh, Sajingan Besar, Galing, Subah, Tekarang, Semparuk, Sebawi, Sajad, Jawai Selatan, Tangaran, Selakau Timur dan Salatiga.

Wilayah Kabupaten Sambas secara keseluruhan berbatasan dengan: bagian utara berbatasan dengan wilayah Serawak Malaysia; bagian selatan berbatasan dengan wilayah Kabupaten Bengkayang dan Kota Singkawang; bagian barat berbatasan dengan Laut Natuna; bagian timur berbatasan dengan wilayah Kabupaten Bengkayang dan wilayah Serawak Malaysia.

Untuk menentukan langkah-langkah yang akan dilakukan untuk mengembangkan perekonomian di wilayah perbatasan ini, perlu dilakukan analisa lingkungan dan sumber daya yang dimiliki. Lingkungan yang dianalisa adalah lingkungan internal dan lingkungan eksternal.

### Analisis Terhadap Lingkungan Eksternal Makro :

Analisis lingkungan eksternal makro dilakukan untuk mengetahui peluang dan ancaman yang akan dihadapi dalam bisnis. Tabel 1 memaparkan analisis lingkungan eksternal makro di wilayah perbatasan Aruk.

Tabel 1. Analisis Terhadap Lingkungan Eksternal Makro

No	Faktor Analisis	Deskripsi	Dampak Lingkungan Eksternal	
			Positif	Negatif
1a.	Faktor Alam	Hutan dan perkebunan masih ada, kontur tanah dan jalan berada digaris pantai, jarak antar kecamatan cukup panjang	√	
1b.	Faktor Demografi / Sosial Budaya	Penduduk banyak bekerja disektor swasta seperti usaha dari hasil alam dan sektor perdagangan,serta sektor perkebunan terutama perkebunan sawit/ Sosial budaya : sifat kekeluargaan yang dominan., kesamaan Bahasa yaitu Bahasa Melayu	√	
1c.	Faktor Ekonomi	Ekonomi masyarakat didominasi oleh satu sektor utama yaitu, petani/perkebunan dimana sektor utama ini mempengaruhi tumbuhnya sektor lain seperti perdagangan. Sektor Perkebunan dan perikanan	√	
1d.	Faktor Teknologi	Masyarakat sudah mengenal teknologi informasi seperti smartphone dan sudah terbiasa transaksi dengan atm dan Mobile Banking	√	
1e.	Faktor Hukum	Hukum adat masih berlaku, terutama masalah perkawinan, hak kebun dan	√	

		susila lainnya. Hukum pemerintah ditaati, dan masyarakat tertib hukum		
1f.	Perilaku konsumen sasaran saat ini			
	Hal yang dipentingkan oleh konsumen	Kehidupan yang serba rapi dan bersih, selalu tampil elegan.	√	
	Kepekaan konsumen sasaran terhadap harga	Ukuran kepekaan termasuk rendah karena masyarakat mengedepankan kepuasan pelayanan	√	
	Perilaku berpindah konsumen	Rendah	√	
	Perubahan selera / perilaku konsumsi konsumen sasaran	Rendah		
1g.	Pesaing			
	Jumlah Pesaing yang dihadapi	Border merupakan tempat secara geografis yang berbatasan dengan Luar Negeri yaitu Sarawak Malaysia, pesaing tempat tidak ada.	√	
	Karakteristik pesaing yang dihadapi.	Usaha sejenis belum ada.	√	
	Persaingan dari pendatang baru.	Tidak ada		
	Persaingan dari penawaran substitusi.	Tidak ada	√	

Sumber: Data olahan, 2022.

### **Analisis Terhadap Lingkungan Eksternal Mikro**

Lingkungan mikro terdiri dari pelaku yang dekat dengan bisnis dan mempengaruhi kemampuan organisasi bisnis untuk melayani pelanggannya seperti perusahaan, pemasok, perantara pemasaran, pasar pelanggan, pesaing, dan masyarakat (Kotler & Armstrong, 2014). Tabel 2 menyajikan analisis lingkungan eksternal mikro di wilayah perbatasan Aruk.

Tabel.2  
Analisis Terhadap Lingkungan Eksternal Mikro

No	Faktor Analisis	Deskripsi	Dampak Lingkungan Eksternal	
			Positif	Negatif
2a.	Pemasok			
	Jumlah pemasok	Lengkap dekat dengan pelabuhan Internasional	√	
	Ketersediaan bahan pasokan	Tersedia	√	
	Harga bahan pasokan	Terjangkau	√	
	Hal lain terkait pasokan	Transportasi mudah melalui jasa ekspedisi darat dan laut	√	
2b.	Perantara	-		
2c.	Peran pihak berkepentingan lainnya (seperti : Instansi pemerintah terkait, mitra bisnis, dll).	Pemerintah merupakan faktor utama dalam mengambil peranan penting dalam pembangunan Perbatasan	√	

Sumber: Data olahan, 2022.

### Analisis Terhadap Sumber Daya Internal

Analisis terhadap sumber daya internal dilakukan untuk mengetahui kekuatan yang dimiliki oleh organisasi bisnis untuk mengembangkan bisnisnya. Tabel 3 menyajikan analisis terhadap sumber daya internal di wilayah perbatasan Aruk.

Tabel 3. Analisis Terhadap Sumber Daya Internal

No.	Faktor Analisis	Deskripsi	Kondisi Sumber Daya Internal	
			Positif	Negatif
3a.	<b>Pengelolaan Operasional /Produksi</b> : (Peralatan operasional, cara / proses kerja,	Operasional tidak rumit dan mudah dipelajari. Tidak perlu	√	

No.	Faktor Analisis	Deskripsi	Kondisi Sumber Daya Internal	
			Positif	Negatif
	dan lain-lain terkait operasional/produksi).	memberikan syarat Pendidikan.		
3b.	<b>Pengelolaan Tenaga kerja:</b> (jumlah TK, keterampilan, Pendidikan dan pelatihan, hbungan diantara karyawan, motivasi kerja, kedisiplinan, kompensasi, jam kerja, dan lainlain terkait tenaga kerja).	Pengelolaan Tenaga kerja cukup baik,dimana Angkatan kerja di Kabupaten Sambas cukup memadai	√	
3c.	<b>Pegelolaan Pemasaran :</b> (strategi produk/ layanan, strategi promosi, strategi distribusi, penetapan harga, kepuasan konsumen, dan lain-lain terkait aktivitas pemasaran)	Pemasaran melalui digital marketing, iklan sosial media seperti facebook, Instagram, twitter dan telegram	√	
3d.	<b>Pengelolaan Keuangan :</b> (sumber pembiayaan operasional/produksi, kecukupan modal, pencatatan keuangan, dan lain-lain terkait aspek keuangan)	Pengelolaan keuangan owner sendiri	√	
3e.	<b>Kondisi internal lainnya</b>	Pemerintah Daerah khususnya dinas terkait seperti dinas perdagangan dan koperasi memiliki peranan penting.	√	

Sumber: Data olahan, 2022.

Konsep Pariwisata atau turisme adalah suatu perjalanan yang dilakukan untuk rekreasi atau liburan dan juga persiapan yang dilakukan untuk aktivitas (Sunjayadi, 2018). Optimalisasi suatu destinasi wisata keputusan yang menguntungkan dapat memaksimalkan

kunjungan wisatawan. Maka “Optimalisasi” merupakan suatu tindakan, proses, atau metodologi untuk membuat sesuatu (sebagai sebuah desain, sistem atau keputusan) menjadi lebu/sepenuhnya sempurna, fungsional, atau lebih efektif (Kamus Besar Bahasa Indonesia). Destinasi pariwisata merupakan suatu tempat yang dikunjungi dengan waktu yang signifikan selama perjalanan seseorang dibandingkan dengan tempat lain yang dilalui selama perjalanan, misalnya daerah transit (Pitana & Diarta, 2009).

Konsep wisata yang baik harus memiliki daya tarik wisata, Daya Tarik Wisata menurut Muljadi (2012), Daya tarik wisata yang akan dijual harus memenuhi tiga syarat yang akan memberikan kepuasan kepada wisatawan/pengunjung antara lain:

- a. Apa yang dapat dilihat (*something to see*)
- b. Apa yang dapat dilakukan (*service facilities*)
- c. Apa yang dapat dibeli (*something to buy*)

Salah satu tempat wisata yang dapat menjadi daya Tarik di wilayah perbatasan Kabupaten Sambas adalah pada PLBN Aruk. Daerah ini memiliki nilai tersendiri dalam hal objek wisatanya, karena berbatasan langsung dengan kota negara tetangga yaitu kota Kuching Malaysia.

PLBN Aruk didirikan pada tanggal 16-12-2015, dan telah diresmikan untuk dibuka pada tanggal 05-03-2019. Biaya pelaksanaan pembangunan proyek ini setelah melalui perhitungan mencapai lebih dari 200 Milyar rupiah. PLBN Aruk sendiri terletak di kabupaten sambas, Kalimantan barat dengan luas lahan 3,0 HA dan luas bangunan 4.441 m<sup>2</sup>. Pembangunan border aruk adalah dengan tujuan untuk meningkatkan kualitas Kawasan perbatasan yang dilengkapi dengan sarana dan prasarana yang handal sehingga dapat menjadi Kawasan yang memiliki daya Tarik dan daya saing yang tinggi.



Gambar 2. Pasar Wisata Aruk

## **Konsep Optimalisasi Moda Transportasi**

Dalam makalah ini konsep yg di tawarkan dalam rangka optimalisasi wilayah perbatasan aruk adalah optimalisasi moda Transportasi, Peningkatan mode transportasi sangatlah penting demi mobilisasi orang dan barang, Menurut Nasution (2004), Transportasi diartikan sebagai pemindahan barang dan manusia dari tempat asal ke tempat tujuan. Proses pengangkutan merupakan gerakan dari tempat asal, dari mana kegiatan angkutan dimulai, ke tempat tujuan, kemana kegiatan pengangkutan diakhiri. Dalam hubungan ini terlihat bahwa unsur pengangkutan meliputi: ada muatan yang diangkut; Tersedia kendaraan sebagai alat angkutannya; ada jalan yang dapat dilalui; ada terminal asal dan terminal tujuan; sumber daya manusia dan organisasi atau manajemen yang menggerakkan kegiatan transportasi tersebut.

Manfaat transportasi dapat dilihat dari berbagai segi kehidupan masyarakat, antara lain: transportasi menyebabkan pelayanan kepada masyarakat dapat dikembangkan atau diperluas dengan lebih merata pada setiap bagian wilayah suatu Negara; transportasi membuat kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh masyarakat berjalan dengan baik dan kebutuhan masyarakat dapat terpenuhi dengan cepat dan mudah; transportasi melancarkan arus barang dan mobilitas manusia dan juga membantu tercapainya pengalokasian sumber-sumber ekonomi secara optimal.

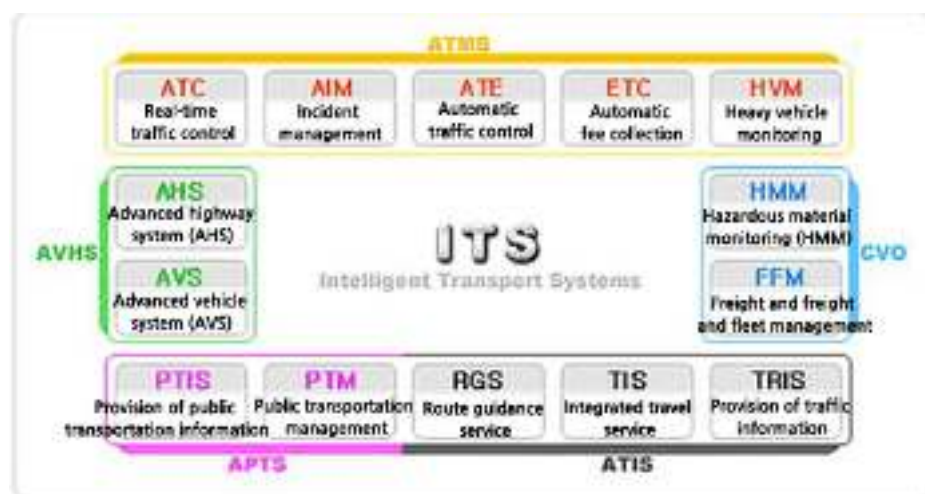
Dalam memilih moda transportasi untuk suatu jenis produk tertentu lazimnya pengirim mempertimbangkan tujuan kriteria, yaitu: kecepatan waktu pengantaran dari rumah ke rumah atau dari gedung ke gedung; frekuensi pengiriman terjadwal; keandalan dalam memenuhi jadwal pada waktunya; kemampuan menangani angkutan dari berbagai barang; banyaknya tempat singgah atau bongkar muat; biaya per ton-kilometer; jaminan atas kerusakan atau kehilangan barang.

Konsep yang ditawarkan penulis untuk perbatasan Aruk, penulis menawarkan sistem transportasi yang terintegrasi secara modern yaitu program pengembangan angkutan umum Massal berbasis Jalan di wilayah perkotaan dengan skema *Buy The Service*. Konsep *Buy The Service* yang berbasis aplikasi ini didukung oleh manajemen yang baik dalam melaksanakan monitoring dan evaluasi yang meliputi sistem operasional, sistem pemeliharaan, sistem pengelolaan keuangan, dan sistem SDM yang didukung dengan teknologi digital secara *real time* untuk menuju angkutan umum yang lebih profesional.

Layanan transportasi publik berbasis aplikasi ini dinamakan “TEMAN BUS” yang diharapkan menjadi bagian digitalisasi 4.0 *smart city program* yang mendukung *cashless society*. TEMAN BUS merupakan implementasi dari program *Buy The Service* yang

memberikan subsidi penuh bagi operator dengan fasilitas pendukung di bus yang lebih baik untuk meningkatkan pelayanan dengan harapan lebih banyak masyarakat yang beralih ke moda transportasi publik.

Selain itu, pemanfaatan *Intelligent Transport System* (ITS) untuk mendukung pengembangan sistem angkutan umum perkotaan dan pengembangan wilayah perkotaan diharapkan dapat menciptakan transportasi perkotaan yang cerdas, ramah lingkungan, dan berkelanjutan. Salah satu pemanfaatan ITS adalah *Advanced Bus Information System*. Aplikasi ini dapat memberikan informasi waktu kedatangan bus. Disamping itu juga dapat mengendalikan sistem angkutan umum secara terpusat (*fleet management*).



Gambar 3. contoh *Advanced Bus Information System*

Sumber: Suyuti (2012)

Dengan adanya inovasi di wilayah perbatasan sebagai alternatif objek wisata, maka pendapatan wisata diharapkan dapat mengalami peningkatan, pendapatan UMKM meningkat, dan dapat berdampak pada peningkatan ekonomi bagi penduduk lokal di sekitar wilayah perbatasan tersebut juga.

## REKOMENDASI TRANSPORTASI DI KABUPATEN SAMBAS

Adapun rekomendasi transportasi untuk di Kabupaten Sambas guna menghubungkan Kota Sambas menuju PLBN Aruk adalah sebagai berikut:

1. Alat transportasi yang dipilih adalah jenis bus, karena kendaraan ini sesuai dengan kontur fasilitas jalan yang sudah ada. Kendaraan umum yang dapat dilibatkan adalah kendaraan milik swasta dan BUMN seperti Damri.



2. Penerapan ITS khususnya aplikasi Advanced Bus Information System pada terminal utama baik yang terpasang di Kota Sambas maupun terminal PLBN. Sehingga aplikasi ini dapat membantu para wisatawan atau pelancong tentang informasi penjadwalan bus secara real time, dan disamping itu juga operator dapat mengendalikan sistem angkutan umum secara terpusat (*fleet management*).

## **SIMPULAN**

Pengembangan perekonomian di wilayah kabupaten Sambas dapat dilakukan dengan berbagai macam cara, salah satu bagian yang cukup penting untuk menjadi bahan pertimbangan adalah pada sektor pariwisata yang ada di perbatasan kabupaten Sambas sendiri. Wilayah perbatasan kabupaten Sambas, yaitu pada border aruk sendiri adalah termasuk wilayah yang baru dalam pembangunannya dan masih membutuhkan pengembangan di berbagai hal untuk dapat memajukan wilayah tersebut, dalam rangka meningkatkan perekonomian dan taraf hidup di wilayahnya.

Beberapa analisis juga dapat diterapkan untuk menjadi pertimbangan dalam pengembangan daerah wisata perbatasan kabupaten sambas, diantaranya adalah dengan menggunakan analisis SWOT. Analisis ini berguna untuk memberikan gambaran seputar peluang, kekuatan, kelemahan, maupun ancaman dalam pengembangan di wilayah perbatasan kabupaten sambas. Dengan demikian, hal ini menjadi menarik untuk dipertimbangkan dalam memajukan wilayah perbatasan di kabupaten sambas agar dapat menjadi salah satu destinasi yang menarik untuk dikunjungi, dan memberikan manfaat bagi banyak khalayak di sekitar wilayah tersebut.

Beberapa konsep yang kami buat diatas adalah dalam bentuk pendapat dan inovasi yang dapat menjadi alternatif untuk pengembangan pembangunan ekonomi di wilayah Kabupaten Sambas, khususnya di bidang pariwisata. Pada akhirnya, beberapa konsep pengembangan wisata Border Aruk yang coba kami berikan ini diharapkan dapat berlanjut dan menjadi bahan pertimbangan dikemudian harinya, sebagai alternatif pengembangan daerah perbatasan berbasis wisata yang ada di Indonesia khususnya di wilayah Kalimantan Barat.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Armstrong, G., Adam, S., Denize, S. and Kotler, P. (2014). *Principles of marketing*. Pearson Australia.

- Deri., et al. (2021). Identifikasi Kondisi Terkini PLBN Aruk Kecamatan Sajingan Besar Kabupaten Sambas, *Fakultas Teknik, Universitas Tanjungpura Pontianak*
- Muljadi, A.J. (2012). *Kepariwisata dan Perjalanan*, Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Pitana, I Gde. dan Surya Diarta, I Ketut. (2009). *Pengantar Ilmu Pariwisata*. Yogyakarta: Penerbit Andi
- Suyuti, R. (2012). Implementasi "Intelligent Transportation System (ITS)" untuk Mengatasi Kemacetan Lalu Lintas di DKI Jakarta. *Konstruksia*, 3(2).
- Sunjayadi, R. A. (2018). Dari Turisme ke Pariwisata: Melacak Jejak Istilah Turisme di Indonesia. *Melancong : Jurnal Perjalanan Wisata, Destinasi, dan Hospitalitas*, 1(1), 1-23. <http://u.lipi.go.id/1525282110>
- Winata., et al (2015), Rest Area di Jalan Lintas Pekanbaru-Dumai Dengan Pendekatan Arsitektur Hijau, *JOM FTEKNIK* Volume 2 No. 2 Oktober 2015
- <https://sambaskab.bps.go.id/>
- <https://www.propertyinside.id/2019/09/09/rest-area-ini-4-konsep-pengembangannya/>



# **BAGIAN II**

## **ANGKATAN 45 REGULER**

1. Potensi Wisata Olah Raga Sepeda Gunung dengan Memanfaatkan Perkebunan Sawit di Daerah Perbatasan Aruk Kalimantan Barat
2. Implementasi Strategi Pemasaran Menuju Kawasan Pariwisata Bisnis Terpadu di Wilayah Kecamatan Siding
3. Strategi Peningkatan Kualitas Produk Pada Sayuran Segar Hasil Pertanian di Kabupaten Bengkayang
4. Badau Craft Center
5. Pengembangan Strategi Inovasi Pada Produk Daun Gaharu Menuju Green Economy di Desa Sui Palah Kecamatan Galing Kabupaten Sambas Kalimantan Barat
6. Optimalisasi Produk Lokal Lada Desa Bekuan Luyang Kecamatan Ketungau Hulu Kabupaten Sintang Kalimantan Barat
7. Optimalisasi Sektor Peternakan di Kabupaten Sambas



# 1

## POTENSI WISATA OLAHRAGA SEPEDA GUNUNG DENGAN MEMANFAATKAN PERKEBUNAN SAWIT DI DAERAH PERBATASAN ARUK KALIMANTAN BARAT

Adhitya Chandra, Immanuel Daomara Saragih,  
M. Aganindra Pratama, dan Novita Nursana

### PENDAHULUAN

Pariwisata olahraga merupakan perpaduan antara olahraga dan wisata, yang saat ini sedang berkembang dan terus mengalami peningkatan wisatawan. Pariwisata olahraga menghubungkan pengalaman perjalanan olahraga dengan aspek budaya terkait (Ciampicacigli dan Maresca, 2004). Jenis pariwisata yang mendapat banyak perhatian adalah wisata olahraga (*sport tourism*), yang merupakan pariwisata olahraga yang mengacu pada pengalaman perjalanan yang terlibat dalam kegiatan olahraga (Stephen, 2011 dalam Lalu muh, Hasbi. 2020).

Di Indonesia saat ini, fenomena bersepeda melibatkan hampir semua generasi. Fenomena ini diikuti dengan banyaknya perhatian masyarakat terhadap olahraga bersepeda, seperti misalnya bersepeda melalui *track on road* atau *road bike* (bersepeda di jalan-jalan dalam kota) dan melalui *track off road* atau *extreme bike* (bersepeda melalui medan jalan tanah dan bergunung). Sepeda gunung atau *mountain bike* (MTB) cukup populer di kalangan pesepeda di Indonesia, sehingga tipe ini terbagi dalam *cross country*, *downhill*, *freeride* dan *dirt jump*. Namun *cross country* dan *downhill* yang paling merebut hati pesepeda. Bahkan kegiatan bersepeda dengan melibas berbagai medan di berbagai daerah menjadi gaya hidup pesepeda, dan memiliki target bersepeda ke berbagai daerah, demi merasakan adrenalin. Hal ini sejalan dengan (Penot, 2003), *sport tourism* dapat meningkatkan kunjungan pariwisata, sehingga pengembangan pariwisata dan strategi pemasaran tidak bisa dipisahkan (Yoeti, A. Oka. 2008).

Sepeda gunung biasanya disukai oleh para pecinta olahraga sepeda yang berjiwa *adventure* atau “petualang” dan pada sepeda tipe ini biasanya jalur yang digunakan adalah

pada medan jalan tanah, terjal dan bergunung. Medan jalan seperti ini biasanya dijumpai pada daerah pedesaan bukan di daerah perkotaan. Provinsi Kalimantan Barat merupakan provinsi yang banyak memiliki jalur yang berpotensi dikembangkan menjadi jalur untuk olahraga sepeda gunung. Komunitas penggemar sepeda gunung di Kalimantan Barat juga tidak sedikit jumlahnya. Jalur di provinsi Kalimantan Barat terbilang cukup berat dijelajahi bagi pesepeda, karena terdiri dari lintasan berkontur dan memiliki banyak rintangan dengan tingkat kesulitan tinggi. Medannya masih alami, tanahnya merah berlumpur habis diguyur hujan dan dikelilingi beragam jenis pepohonan seperti sawit.

Salah satu daerah yang dipandang memiliki potensi alam yang cocok untuk dijadikan *track* sepeda gunung di Kalimantan Barat adalah Dusun Aruk, di Kabupaten Sambas. Kawasan Aruk masih alami dan memiliki *track* yang menggambarkan kultur dari olahraga sepeda gunung ini. Pepohonan sawit dan *track* yang terjal membuat suasana di medan Aruk ini semakin eksotis untuk dihadapi para *rider* sepeda gunung. Tujuan dari diselenggarakannya wisata olahraga sepeda gunung ini salah satunya adalah untuk menarik perhatian turis/wisatawan dalam rangka mengenalkan atau mempromosikan tempat wisata yang indah dan masih alami dan belum banyak tersentuh oleh pengelola pariwisata/ investor. Oleh karena itu untuk membangun potensi wisata olahraga terdapat beberapa strategi yang harus dilakukan agar tujuan pengembangan Potensi Wisata Olahraga Sepeda Gunung dengan Memanfaatkan Perkebunan Sawit di Daerah Perbatasan Aruk Kalimantan Barat dapat tercapai, sehingga diharapkan dapat memberikan masukan kepada Pemerintah Daerah, maupun instansi-instansi terkait lainnya untuk dapat mengembangkan potensi wisata di wilayah Aruk, khususnya potensi wisata olahraga sepeda gunung.

Untuk itu, pengembangan dan pengelolaan suatu destinasi pariwisata olahraga memerlukan kerja sama berbagai pihak baik pemerintah ataupun swasta. Pola pengembangan dan *grand design* pembangunan yang jelas dan terstruktur akan dapat membangun dan memajukan industri pariwisata, khususnya pariwisata olahraga, yang akan berdampak ke berbagai kalangan seperti wisatawan domestik/mancanegara, atlet, pengelola/pemandu wisata, dan masyarakat sekitar. Berdasarkan data dari PLBN Aruk selama tahun 2019 (sebelum pandemi), PLBN Aruk melayani arus masuk sebanyak 103.797 orang (88% WNI) dan arus keluar 117.417 orang (90% WNI). Berdasarkan data tersebut, wilayah Aruk, yang merupakan wilayah perbatasan antar negara, sebagian besar hanya dikunjungi oleh warga negara Indonesia (WNI), dengan berbagai tujuan. Sudah saatnya, Aruk dikembangkan untuk meningkatkan jumlah kunjungan warga negara asing (WNA) dan WNI baik untuk tujuan berbisnis ataupun wisata.

## DUSUN ARUK

Dusun Aruk berbatasan langsung dengan Negara Malaysia, tepatnya berbatasan dengan daerah Biawak, Negara bagian Serawak, Malaysia. Kawasan Aruk memiliki PLBN atau Pos Lintas Batas Negara yang megah yang telah diresmikan oleh Presiden Joko Widodo pada tahun 2017 silam lengkap dengan akses jalan yang sangat bagus. Secara administratif, Aruk merupakan salah satu dusun, yang merupakan bagian dari Desa Sebunga, Kecamatan Sajingan Besar, Kabupaten Sambas. Wilayah Aruk memiliki kontur berbukit-bukit. Wilayah ini juga dikelilingi pepohonan, baik pepohonan alami maupun pohon sawit. Selain itu, wilayah Aruk juga cocok untuk dapat dikembangkan menjadi destinasi wisata olahraga sepeda gunung. Pengembangan yang baik akan dapat meningkatkan jumlah wisatawan ke daerah ini, baik lokal maupun wisatawan asing, khususnya wisatawan Malaysia yang berbatasan langsung dengan wilayah ini.

Kawasan perbatasan merupakan manifestasi utama kedaulatan wilayah suatu negara. Perbatasan suatu negara mempunyai peranan penting dalam penentuan batas wilayah kedaulatan, pemanfaatan sumber kekayaan alam, dan menjaga keamanan serta keutuhan wilayah. Perbatasan negara dalam banyak hal ditentukan oleh proses historis, politik, dan hukum nasional serta internasional (Moeldoko, 2014). Kawasan perbatasan juga memiliki nilai strategis dalam pembangunan nasional yaitu sebagai satu diantara faktor pendorong dari peningkatan perekonomian nasional secara umum serta meningkatkan nilai sosial dari masyarakat di sekitar kawasan perbatasan. Berdasarkan kesepakatan yang dihasilkan dari pertemuan pemerintah Indonesia dan Malaysia mengenai kawasan perbatasan yang dilakukan di Medan, Sumatera Utara pada tanggal 12-13 April 2002, telah disepakati beberapa daerah yang menjadi pintu masuk (*entry point*) untuk masing-masing negara, Sajingan Besar dan Aruk termasuk di dalamnya.

Kawasan perbatasan antar negara memiliki potensi strategis bagi berkembangnya kegiatan perdagangan internasional yang saling menguntungkan, kawasan ini juga berpotensi besar menjadi pusat pertumbuhan wilayah terutama dalam hal pengembangan industri, perdagangan dan pariwisata. Hal ini akan memberikan peluang bagi peningkatan kegiatan produksi yang selanjutnya akan menimbulkan *multiplier effects* (Mukti, Sri Handoyo. 2003). Untuk mendukung pengembangan dan pembangunan kawasan perbatasan Aruk ini, berbagai upaya telah dilakukan oleh Pemerintahan Pusat serta Pemerintahan Provinsi Kalimantan Barat. Salah satu kebijakan pemerintahan Indonesia untuk mendukung daerah perbatasan yaitu penyediaan air baku di daerah perbatasan. Hal ini dilakukan oleh pemerintah guna mendukung program pengembangan dan



pembangunan kawasan perbatasan Paloh – Sanjangan Besar yang dimaksudkan untuk mempercepat pembangunan pada kawasan perbatasan yang selama ini dikenal sebagai kawasan tertinggal.



Gambar 1. Perbatasan Aruk

Berdasarkan hasil survey yang kami lakukan, beberapa tempat-tempat maupun jalur-jalur yang dianggap dapat dikembangkan menjadi wisata olahraga sepeda gunung di wilayah perbatasan Aruk. Berikut hasil survei dan beberapa dokumentasi di daerah kawasan Aruk, Sambas.



Gambar 2. Lokasi Objek Wisata yang Menjadi Destinasi Unggulan di Dusun Aruk



Gambar 3. Lokasi Objek Wisata yang Menjadi Destinasi Unggulan di Dusun Aruk

### **POTENSI WISATA**

Seiring dengan pemberlakuan Undang-Undang Nomor 32 Tahun 2004 tentang pemerintahan yang memberikan otonomi penuh kepada Daerah, memungkinkan Daerah menyelenggarakan pelaksanaan Pemerintahan Daerah yang serius dengan aspirasi dan kehendak masyarakat setempat. Di sisi lain memberikan kewenangan penuh kepada Pemerintah Daerah untuk melakukan penataan dan pengaturan terhadap segala sesuatu yang ada di daerahnya. Kewenangan tersebut antara lain adalah berupa pembinaan dan pengembangan potensi pariwisata. Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 2009 disebutkan bahwa pariwisata adalah berbagai macam kegiatan wisata dan didukung berbagai fasilitas serta layanan yang disediakan oleh masyarakat, pengusaha, Pemerintah, dan Pemerintah Daerah.

Menurut Karyono (1997) pariwisata adalah keseluruhan kegiatan pemerintah, dunia usaha dan masyarakat untuk mengatur, mengurus dan melayani kebutuhan wisatawan. Lebih lanjut, pendapat dari E. Guyer Freuler yang dikutip dalam S. Pendit (2002) pariwisata merupakan fenomena dari jaman sekarang yang didasarkan atas kebutuhan akan kesehatan dan pergantian hawa, penilaian yang sadar dan menumbuhkan (cinta) terhadap keindahan alam dan pada khususnya disebabkan oleh bertambahnya pergaulan berbagai bangsa dan kelas masyarakat manusia sebagai hasil daripada perkembangan perniagaan, industri, perdagangan serta penyempurnaan daripada alat-alat pengangkutan.

Sepeda sebagai alat transportasi mulai jarang digunakan masyarakat karena sudah beralih ke transportasi sepeda motor dan mobil. Namun kita masih dapat menemukan sekumpulan anggota masyarakat yang masih mencintai alat transportasi yang ramah

lingkungan ini. Anggota masyarakat ini terkumpul dalam komunitas pecinta sepeda dan tersebar di berbagai belahan dunia. Berdasarkan hal tersebut, penulis memiliki gagasan mengembangkan wisata sepeda sebagai promosi penjualan pariwisata Kota Sambas. Manfaat dari pengembangan wisata sepeda di wilayah Aruk selain sebagai ajang promosi keindahan alam kawasan tersebut, juga agar wisatawan yang berkunjung menciptakan hidup sehat dengan berolahraga dan bebas dari polusi udara. Banyak manfaat yang dapat diambil dari wisata olahraga sepeda, selain sebagai ajang mempromosikan pariwisata ke dunia luar juga memberikan dampak positif terhadap masyarakat dan kehidupan ekonomi serta kesehatan masyarakat, beberapa manfaat diantaranya;

1. Membuka lowongan kerja baru untuk masyarakat Dusun Aruk dalam berwirausaha mengelola penyewaan sepeda kepada wisatawan yang datang, hal ini berdampak terhadap pertumbuhan ekonomi masyarakat sekitar.
2. Menciptakan program hidup sehat dengan berolahraga teratur.
3. Secara jangka panjang dapat dijadikan upaya untuk mengurangi pemanasan global dan polusi udara di bumi.



Gambar 4. Wisata Olahraga Sepeda Gunung

Untuk mengkaji kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dengan adanya wisata olahraga yang akan dikembangkan, maka diperlukan analisa SWOT wisata olahraga sepeda di daerah perbatasan Aruk, Kabupaten Sambas, Kalimantan Barat:

### 1. *Strength* (Kekuatan)

- a. Biaya yang murah untuk melakukan wisata sepeda ini.
- b. Kabupaten Sambas khususnya kawasan Aruk kaya akan objek wisata alam yang

dapat dinikmati dengan bersepeda.

- c. Bersepeda merupakan budaya global dimana seluruh dunia memilikinya.
- d. Bersepeda merupakan salah bentuk aktifitas olahraga.

## **2. Weakness (Kelemahan)**

- a. Minimnya perhatian masyarakat terhadap transportasi sepeda (banyak yang lebih cenderung menggunakan kendaraan bermotor).
- b. Belum adanya kesepakatan diantara pemerintah daerah untuk “sepeda”.
- c. Masih kurangnya infrastruktur yang mendukung, seperti jalan khusus sepeda.

## **3. Opportunity (Peluang)**

- a. Mulai berkembangnya komunitas penggemar sepeda di Kabupaten Sambas.
- b. Bersepeda sedang menjadi tren yang tumbuh pada masyarakat.
- c. Merupakan cara hidup sehat karena dapat mengurangi polusi udara dan sejalan dengan konsep *go green*.
- d. Belum ada daerah lain yang mengembangkan wisata olahraga sepeda sebagai strategi promosi pariwisata.

## **4. Threat (Ancaman)**

Adanya isu bencana alam yaitu longsor di dusun Aruk sehingga para wisatawan enggan berkunjung.

Bersepeda merupakan bagian yang terintegral dalam kegiatan wisata bagi para turis sepeda. Strategi untuk mengembangkan wisata sepeda ini, khususnya di Dusun Aruk sangat bergantung pada peran pemerintah daerah setempat. Pemerintah harus berperan aktif baik dari segi sarana maupun kebijakan yang dapat mendukung tumbuhnya pariwisata sepeda di Dusun Aruk. Di samping itu pemerintah harus mendorong agar masyarakat sekitar kawasan Aruk dapat berpartisipasi aktif dalam pengembangan pariwisata sepeda.

## **PENINGKATAN WISATA SEPEDA MELALUI PROGRAM PENGEMBANGAN PARIWISATA**

### **1. Konsep**

Pariwisata semestinya memperhitungkan penuh dampak ekonomi, sosial, dan lingkungan saat ini dan masa depan, mengatasi kebutuhan wisatawan, industri,

lingkungan dan masyarakat setempat. Pariwisata merupakan sektor ekonomi dengan tujuan untuk lebih mengembangkan destinasi dan daerah.

Penciptaan nilai tambah adalah tujuan utama untuk membangun pariwisata bersepeda yang berkelanjutan, sehingga melestarikan alam dan lingkungan bukanlah tujuan yang bertentangan dalam wisata bersepeda. Wisata sepeda secara luas dianggap sebagai jenis wisata yang paling menyenangkan, karena mobilitasnya yang tidak bermotor. Dalam prinsip pariwisata berkelanjutan harus selalu mengedepankan lingkungan sebagai titik perhatian utama dalam aktivitas wisata yang terjadi di dalam destinasi, sehingga pariwisata memiliki maksud serta tujuan seperti efisiensi sumber daya dan pelestarian lingkungan. Efisiensi dilakukan dengan meminimalkan penggunaan sumber daya yang terbatas dan tidak terbarukan dalam pengembangan dan pengoperasian fasilitas dan layanan pariwisata.

Tujuan pelestarian lingkungan adalah dengan meminimalkan polusi udara, air dan tanah dan produksi limbah oleh industri pariwisata dan dari aktivitas wisatawan. Transportasi dalam kegiatan pariwisata memiliki peran penting dalam perjalanan wisata, disamping itu juga menyumbang polusi di dalam destinasi pariwisata akibat penggunaan energi tidak terbarukan oleh moda yang digunakan. Oleh sebab itu, transportasi menjadi fokus penting dalam pembangunan pariwisata saat ini. Tujuan utama dalam wisata bersepeda adalah untuk menghasilkan nilai tambah dan model bisnis berkelanjutan yang didorong oleh pemangku kepentingan inti (destinasi pariwisata, agen masuk, hotel, wisma tamu dan restoran, operator layanan transportasi, dll.).

Tujuan lebih lanjut dari wisata bersepeda dapat berupa:

- Meningkatkan posisi kompetitif.
- Menjadi kawasan terdepan dalam wisata bersepeda.
- Mendorong bersepeda sebagai jenis pariwisata yang lembut.
- Menargetkan kelompok minat khusus untuk liburan bersepeda.

Oleh karena itu konsep wisata olahraga sepeda gunung dengan memanfaatkan perkebunan sawit di Daerah Perbatasan Aruk Kalimantan Barat dengan adalah sebuah konsep "*Green Tourism with Bicycle*", yang mana konsep ini mengedepankan hidup sehat sebagai landasan pengembangan pariwisata.



Gambar 5. *Green Tourism with Bicycle*

## 2. Strategi

Strategi untuk mengembangkan wisata sepeda ini, khususnya di Dusun Aruk sangat bergantung pada peran pemerintah, baik pemerintah Provinsi Kalimantan Barat maupun pemerintah Kabupaten Sambas, peran perusahaan sawit di Dusun Aruk dan masyarakat yang memiliki lahan perkebunan saawit.

Strategi yang dapat dilakukan antara lain :

- a. Pemerintah provinsi harus berperan aktif baik dari segi sarana maupun kebijakan yang dapat mendukung tumbuhnya wisata sepeda gunung di Dusun Aruk. Peran pemerintah provinsi yaitu dengan pembangunan jalan provinsi dari dan menuju Dusun Aruk. Selain itu pemerintah provinsi melalui Dinas Kepemudanaan, Olahraga dan Pariwisata Provinsi Kalimantan Barat dapat mempromosikan wisata ini pada event-event pariwisata yang sifatnya nasional ataupun internasional dengan berkordinasi dengan Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif.
- b. Pemerintah Provinsi Kalimantan Barat bersama dengan Pemerintah Kabupaten Sambas harus menggandeng perusahaan sawit maupun masyarakat yang memiliki lahan sawit untuk dapat mengizinkan penggunaan lahan mereka akan dapat terkoneksi dengan rute wisata sepeda gunung yang melintasi jalan negara dan jalan swasta, sehingga dapat diatur pengaturan rute, maupun jadwal kegiatan wisata sepeda gunung.
- c. Perusahaan sawit yang lahannya digunakan dalam wisata sepeda gunung dapat ambil bagian dengan melakukan pengawasan terhadap kondisi jalan, maupun

keamanan lingkungan sekitar. Bantuan dalam bentuk dana sebagai wujud *Corporate Social Responsibility* (CSR) dapat diberikan untuk mendukung wisata sepeda gunung. Penyelenggaraan wisata sepeda gunung yang baik dan sukses nantinya diharapkan akan turut serta menaikkan *image/citra* dari perusahaan sawit tersebut. Selain itu dapat menumbuhkan kondisi sosial yang baik antara perusahaan dengan masyarakat sekitar. Atas hal ini, Pemerintah dapat mengundang perusahaan sawit untuk melakukan pembahasan terhadap rencana pengadaan wisata sepeda gunung.

- d. Masyarakat di Dusun Aruk pada umumnya dan masyarakat pemilik lahan sawit yang dilintasi pada wisata sepeda gunung secara khusus, harus dilibatkan dalam hal pemberian izin penggunaan lahan untuk rute wisata sepeda gunung dan juga untuk menjaga keamanan lingkungan pada saat pelaksanaan wisata sepeda gunung. Pemerintah Kabupaten Sambas dapat mengundang masyarakat yang terkait pada kegiatan wisata sepeda gunung pada rapat pembahsan dengan turut mengundang tokoh adat, tokoh agama maupun tokoh masyarakat lainnya untuk membicarakan kegiatan wisata sepeda gunung. Pemerintah harus mampu meyakinkan masyarakat, bahwa kegiatan ini nantinya akan memberikan hal yang positif kepada masyarakat, yaitu efek domino terhadap perekonomian masyarakat. Apabila wisata sepeda gunung berkembang, maka akan turut mendongkrak pendapatan masyarakat melalui transaksi-transaksi ekonomi seperti: penjualan makanan dan minuman, penyediaan akomodasi, penjualan cinderamata, dan kegiatan-kegiatan ekonomi lainnya. Masyarakat Dusun Aruk harus dapat memberikan suasana yang nyaman dan aman bagi para wisatawan yang datang untuk mengikuti kegiatan wisata sepeda gunung. Atas hal ini, pemerintah dapat melakukan pelatihan kepada masyarakat Dusun Aruk baik mengenai potensi penjualan produk atau jasa maupun kemampuan *soft skill* lainnya seperti cara berkomunikasi yang baik, penguatan budaya integritas dalam berdagang dan hal-hal lainnya. Apabila masyarakat meyakini keuntungan yang akan diperolehnya dari penyelenggaraan wisata sepeda gunung, maka masyarakat akan sangat mendukung pelaksanaan wisata sepeda gunung agar dapat berjalan dengan baik.

### **3. Gagasan Futuristik (Gagasan Pada Masa yang Akan Datang)**

Gagasan atau prospek kedepannya yang dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan wisata sepeda dan terkait dengan promosi penjualan wisata Dusun Aruk, antara lain:



- a. Menumbuhkan budaya bersepeda sebagai identitas masyarakat Dusun Aruk selain air terjun.
- b. Mengadakan *event* rutin sepeda gunung berskala nasional maupun internasional.
- c. Menerapkan pelaksanaan Hari Bebas Kendaraan Bermotor di wilayah Kabupaten Sambas, sebagaimana yang telah diterapkan oleh pemerintah Kota Pontianak yang menerapkan program *Car Free Day* di Kota Pontianak. Kegiatan ini juga dapat dilakukan dengan mendorong para ASN maupun pejabat daerah untuk menggunakan sepeda sebagai transportasi menuju kantor pada hari-hari tertentu.



Gambar 6. *Car Free Day*

## SIMPULAN

Wisata sepeda merupakan salah satu strategi dalam meningkatkan penjualan pariwisata terutama pariwisata Dusun Aruk. Karena berwisata sepeda bisa menambah daya tarik wisatawan untuk datang ke Dusun Aruk, sehingga juga memberikan dampak positif terhadap promosi penjualan pariwisata di Dusun Aruk pada dunia luar. Sambil bersepeda, para wisatawan dapat dengan nyaman dan senang menikmati keindahan alam dan pariwisata Dusun Aruk. Untuk meningkatkan jumlah wisatawan yang datang, membutuhkan usaha pengembangan wisata. Program ini membantu program pemerintah, yaitu *go green* di mana udara bebas dari polusi, bisa menciptakan hidup sehat, dan mengurangi pemanasan global di muka bumi ini untuk jangka panjang guna keselamatan anak cucu di masa yang akan datang. Selain itu juga dapat membantu menambah mata pencaharian masyarakat sekitar dengan menjadi wirausaha dalam penyewaan sepeda.



## REKOMENDASI

Perlunya pengembangan program wisata sepeda agar dapat meningkatkan jumlah wisatawan yang berkunjung ke Dusun Aruk. Perlunya pengembangan penelitian yang berkelanjutan mengenai potensi wisata sepeda sebagai strategi promosi penjualan pariwisata Dusun Aruk melalui kerjasama pemerintah, lembaga penelitian serta perguruan tinggi yang ada di Indonesia, khususnya Kalimantan Barat. Perlunya kepedulian pemerintah mengenai potensi wisata sepeda sebagai strategi promosi penjualan pariwisata Dusun Aruk sehingga untuk selanjutnya dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam menyusun proses perencanaan, pengelolaan, pelaksanaan dan pengevaluasian kebijakan pemerintah mengenai promosi penjualan pariwisata.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bahar, Herman. 2002. *Pengantar Pariwisata*. Bandung. Alfabeta.
- Ciampicicigli, R. and Maersca, S. 2004. *The Metalanguages Between Sport and Tourism. Symphonia Emerging Issues in Management*, Vol. 2.
- Fandel, Chafid. 2001. *Dasar-dasar Manajemen Kepariwisata Alam*. (Editorial) Yogyakarta. Liberty
- Karyono, A. Hari. 1997. *Kepariwisataan*. Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Lalu muh, Hasbi. 2020. Peran Sport Tourism dalam Pengembangan Ekonomi di NTB. *Jurnal lembing pjkr*. Vol 4 no 2 september 2020.
- Mock FJ. 1973. *Land Capabilty Appraisal Indonesia, Water Availability Appraisal*. Bogor: UNDP-FAO.
- Moeldoko, 2014. *Kompleksitas Pengelolaan Perbatasan: Tinjauan dari Perspektif Kebijakan Pengelolaan Perbatasan Indonesia*, dalam Makalah Seminar “Pengelolaan Sumber Daya Alam dalam Perspektif Ketahanan Nasional”. Universitas Tanjungpura Pontianak, tanggal 8 Mei 2014. Tidak dipublikasikan.
- Mukti, Sri Handoyo. 2003. *Konsep Pengembangan Kawasan Perbatasan Kalimantan Indo Malay Techno Agropolitan Corridor (IMTAC)*. Bulletin Tata Ruang, hal. 8-9. September-Oktober.
- Penot, J. 2003. Sport Tourism and tourism Generated by Sporting Events. *Journal of Sport Tourism*. 8(2):100-101.
- Pendit, Nyoman S. 2002. *Ilmu Pariwisata Sebuah Pengantar Perdana*. Jakarta:PT. Pradnya Paramita.
- Sugiarto MM, Endar, Ir dan Ir. Kusmayadi. 2000. *Metodologi Penelitian Tentang Kepariwisataan*. Jakarta. PT Gramedia Pustaka
- Suwantoro, Gamal. 2004. *Dasar-dasar Pariwisata*. Yogyakarta. Penerbit Andi Undang-Undang Nomor 10 Tahun 2009

Weed, M. (Ed). 2008. *Sport Tourism: A Reader*. New York: Routledge

Yoeti, A. Oka. 1982. *Pengantar Ilmu Pariwisata*. Bandung. Angkasa

Yoeti, A. Oka. 2008. *Perencanaan dan Pengembangan Pariwisata*. Jakarta. PT Pradaya  
Paramita Wikipedia

# 2

## IMPLEMENTASI STRATEGI PEMASARAN MENUJU KAWASAN PARIWISATA BISNIS TERPADU DI WILAYAH KECAMATAN SIDING

Amorandus, Darmadi, Eligia Monixa Salfarini, Eric Oriezh, dan Irwan Kosmas

### PENDAHULUAN

Wisata merupakan sebuah perjalanan atau sebuah kegiatan yang dilakukan secara sukarela serta bersifat sementara untuk menikmati objek atau daya tarik wisata (Fandeli, 2001). Kata wisata (*tourism*) pertama kali muncul dalam *Oxford English Dictionary* Tahun 1811, yang menerangkan tentang perjalanan untuk mengisi waktu luang (Deni, 2004). Undang-Undang Nomor 10 Tahun 2009 tentang Kepariwisata menjelaskan bahwa pembangunan kepariwisataan diperlukan untuk mendorong pemerataan kesempatan berusaha dan memperoleh manfaat serta mampu menghadapi tantangan perubahan kehidupan lokal, nasional, dan global. Saat ini industri pariwisata berkembang dengan sangat pesat di Indonesia. Berbagai rencana pembangunan dalam meningkatkan daya tarik wisata dilakukan pemerintah baik dalam meningkatkan fasilitas, sarana dan prasarana hingga berbagai penyuluhan dan pelatihan dalam mendorong masyarakat setempat dalam mengembangkan potensi wisata di wilayahnya masing-masing seperti yang dilakukan oleh pemerintah di Kabupaten Bengkayang.

Kabupaten Bengkayang adalah salah satu Kabupaten di Provinsi Kalimantan Barat berdasarkan Undang-Undang Nomor 10 tahun 1999, bahwa batas wilayah Kabupaten Bengkayang secara administratif sebelah Utara berbatasan dengan Sarawak, Malaysia, sebelah Selatan berbatasan dengan Kabupaten Pontianak, Sebelah Barat berbatasan dengan Laut Natuna dan Kota Singkawang, dan sebelah Timur berbatasan dengan Kabupaten Sanggau dan Kabupaten Landak. Luas wilayah Kabupaten Bengkayang adalah sebesar 5.396,30 km<sup>2</sup> atau sekitar 3,68 persen dari total luas wilayah Propinsi Kalimantan Barat. Kabupaten Bengkayang memiliki daya tarik dan keindahan yang luar biasa, baik pantai, laut, pulau maupun pegunungan hingga memiliki banyak sekali air terjun yang indah. Daya tarik merupakan faktor utama yang membuat orang memiliki

keinginan untuk mengunjungi dan melihat secara langsung ke suatu tempat yang menarik (Nursanah *et al.*, 2018). Unsur-unsur yang menjadi daya tarik diantaranya, keindahan alam, banyaknya sumber daya yang menonjol, keunikan sumberdaya alam, pilihan kegiatan wisata, keanekaragaman dan kenyamanan lokasi ekowisata.

Ekowisata merupakan pariwisata yang berwawasan lingkungan maksudnya melalui aktivitas yang berkaitan dengan alam, wisatawan diajak melihat alam dari dekat, menikmati keaslian alam dan lingkungannya, sehingga membuatnya tergugah untuk mencintai alam. Semua ini sering disebut *back to nature* (Yoeti, 2000). Hal ini selaras dengan perencanaan dari Dinas Pariwisata Kabupaten Bengkayang yang mengembangkan *Green Tourism* atau wisata hijau untuk wisata alam menjadi wisata unggulan di Kabupaten Bengkayang. Wisata alam merupakan kegiatan yang mengandalkan daya tarik atraksi alam sebagai objek (Rosadi, *et al.*, 2015). Elemen kunci dalam wisata alam adalah memperhatikan daya dukung alam dan budaya lokal yang didatangi, membantu pelestarian alam dan ekonomi masyarakat lokal, dilaksanakan dalam skala terbatas sesuai dengan berbagai tuntunan mutu dan perilaku terhadap penyelenggara atau pengunjung, meningkatkan pemahaman pengunjung terhadap ekologi, budaya lokal dan masalah pembangunan. Oleh karena itu wisata alam meliputi obyek dan kegiatan yang berkaitan dengan rekreasi dan pariwisata yang memanfaatkan potensi alam dan ekosistemnya, baik dalam bentuk asli (alami) maupun perpaduan dengan hasil karya atau buatan manusia (Wati, *et al.*, 2015).

Ekowisata menitik beratkan pada tiga hal utama yaitu, keberlangsungan alam atau ekologi, memberi manfaat ekonomi, dan secara psikologis dapat diterima dalam kehidupan sosial masyarakat (Hakim, 2004). Wisata alam dapat dikelompokkan dalam 2 kategori (Gunawan, 1997), diantaranya:

- 1) Wisata alam yang lebih disejajarkan dengan *eco-tourism*, sebagai perjalanan ke kawasan belum terjamah (*virgin*), belum terganggu atau terkontaminasi dengan tujuan khusus, tidak sekedar rekreasi tetapi untuk mempelajari, mengagumi dan menikmati pemandangan alam flora dan fauna langka (*wildlife*) beserta segala manifestasi cultural yang ada di kawasan tersebut.
- 2) Wisata alam yang lebih lunak dengan resiko yang lebih ringan, namun unsur alamiah tetap memegang peranpenting. Termasuk kelompok ini adalah jenis wisata berbasis kepada pemandangan alam, pantai, danau, gunung dan lainnya, tetapi tidak bersifat petualangan beresiko tinggi, dan merupakan jenis wisata yang lebih populer.

Ekowisata mengalami perkembangan dari waktu ke waktu (Rahman, 2003). Namun pada hakekatnya ekowisata adalah bentuk baru dari perjalanan bertanggung jawab ke area alami dan berpetualangan yang dapat menciptakan industri kepariwisataan. Direktorat Jenderal Pengembangan Destinasi Pariwisata, Departemen Kebudayaan dan Pariwisata dan WWF-Indonesia (2009), mendefinisikan ekowisata sebagai perjalanan oleh seorang turis ke daerah terpencil dengan tujuan menikmati dan mempelajari alam, sejarah dan budaya di suatu daerah, yang pola wisatanya membantu ekonomi masyarakat lokal dan mendukung pelestarian alam.

Unsur-unsur paling penting yang menjadi daya tarik dari sebuah daerah tujuan ekowisata merupakan kondisi flora dan fauna yang unik, langka dan endemik (Sudarto, 1999). Keindahan hutan tropis yang masih alami serta keberagaman flora dan fauna yang ada di hutan Kalimantan memberikan daya Tarik tersendiri bagi para turis dalam memilih tujuan wisatanya. Selain itu adat istiadat yang masih dilestarikan dengan produk-produk kerajinan yang unik merupakan salah satu potensi ekonomi bagi masyarakat Dayak khususnya di Kecamatan Siding, Kabupaten Bengkayang.

Kecamatan Siding merupakan kecamatan yang berbatasan langsung dengan negara tetangga Malaysia, Selain memiliki potensi wisata alam yang indah masyarakat di Kecamatan Siding juga masih melestarikan budaya adat istiadatnya salah satunya adalah adat upacara Nyobeng di Desa Sebuji. Festival adat yang dilaksanakan setiap tahunnya menobatkan Desa Sebuji sebagai kampung adat. Selain festival adat Nyobeng, di Kecamatan Siding sendiri memiliki berbagai potensi wisata alam yang tidak kalah menariknya. Menurut Damanik & Weber (2004) Potensi daya tarik wisata alam seperti alam dan budaya memerlukan banyak penanganan agar dapat memberikan nilai daya tarik bagi wisatawan. Oleh sebab itu meskipun memiliki potensi wisata yang menarik dibutuhkan kreativitas dan inovasi dari penduduk setempat dalam memperkenalkan, melestarikan serta mengembangkan potensi wisata yang ada.

Berdasarkan data terdapat 84 objek wisata yang tersebar di beberapa kecamatan. Objek wisata unggulan di Kabupaten Bengkayang terbagi menjadi 3 kategori objek wisata, objek wisata Alam, Wisata Budaya dan objek wisata Bahari (Badan Pusat Statistik Kabupaten Bengkayang, 2020). Salah satu objek wisata alam yang masih belum di berdayakan dengan maksimal adanya di Kecamatan Siding.

Secara administratif, batas-batas wilayah Kecamatan Siding adalah sebagai berikut: sebelah utara berbatasan dengan Serawak Malaysia Timur, sebelah selatan berbatasan dengan Kabupaten Landak, Sebelah timur berbatasan dengan Kabupaten Sanggau serta

sebelah barat berbatasan dengan Kecamatan Seluas. Kecamatan Siding memiliki destinasi wisata alam dan wisata budaya antara lain :

### **1. Riam Kuweg**

Salah satu wisata yang belum banyak diketahui adalah Riam Kuweg. Riam Kuweg terletak di Desa Tamong Kecamatan Siding Kabupaten Bengkayang. Riam Kuweg terletak di lembah Pegunungan Nyiut, Riam Kuweg terdiri dari 5 tingkatan. Aksesibilitas ke Riam Kuweg ditempuh dengan berjalan kaki naik turun bukit dan menyusuri lembah. Rimbunnya pepohonan di sepanjang jalan menuju riam tersebut menyebabkan udara yang ada di dalam hutan terasa sejuk dan segar, hutan yang masih alami merupakan penyuplai oksigen terbesar dan sebagai penyimpan cadangan air bersih yang digunakan sebagai kebutuhan sehari-hari. Hutan yang masih alami dan tidak terganggu dapat menjaga keseimbangan ekosistem yang ada di dalamnya, masih sering terlihat burung enggang yang merupakan hewan langka dan dilindungi dapat menjadi daya tarik bagi wisatawan untuk berkunjung ke riam tersebut.



*Sumber google.com diunduh 31 maret 2022*

### **2. Goa Patie**

Goa Pate terletak di jalan perbatasan negara Indonesia – Malaysia di Desa Siding Kecamatan Siding Kabupaten Bengkayang Kalimantan Barat, untuk mencapai objek wisata ini dapat di tempuh 150 menit perjalanan dari Kota Bengkayang. Goa Batu Purba bertingkat dengan dinding Karts dihuni jutaan kelelawar, Area ini diyakini jama dahulu berada di bawah laut karena ditemukan banyak fosil kerang laut. Kawasan goa ini memiliki legenda sebagai hunian nenek moyang masyarakat dayak bidayuh, terdapat banyak lorong tak berujung di goa ini, hingga saat ini belum pernah dilakukan penelitian keberadaan lorong-lorong dalam Goa.



*Sumber google.com diunduh 31 maret 2022*

Areal hutan yang mengelilingi goa dengan pohon-pohon tumbuh pada dinding-dinding tebing, membuat setiap pengunjung akan merasakan sejuknya oksigen Hutan Tropis. Di kawasan Goa Patie ini juga terdapat berbagai Fauna dan Flora endemik seperti beruang madu, kucing hutan, berbagai burung dengan kicauan yang memecah keheningan hutan, anggrek hutan dengan bunga warna-warni, pakis rusa yang menempel pada pepohonan hutan.



*Sumber google.com diunduh 31 maret 2022*

### **3. Upacara Adat Nyobeng**

Kampung Adat Sebijit terletak di Kecamatan Siding, Kabupaten Bengkayang Kalimantan Barat, berbatasan langsung dengan negara tetangga Malaysia. Disebut sebagai kampung adat karena setiap tahunnya diadakan upacara adat Nyobeng di desa ini. Upacara adat ini biasanya di gelar besar-besaran serta menjadi perhatian banyak wisatawan.



*Sumber google.com diunduh 31 maret 2022*

Upacara Nyobeng merupakan upacara adat untuk menghormati roh-roh leluhur yang diyakini sampai saat ini masih menjaga mereka. Makna Upacara nyobeng merupakan kegiatan tahunan yang paling besar suku Dayak Bidayuh sebagai ucapan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, Tipaiakng (dalam bahasa suku Dayak Bidayuh), atas berkat panen padi yang diterima masyarakat (merupakan tujuan sesungguhnya dari ritual Nyobeng). Kedua merupakan ritual untuk menghormati kepala manusia hasil mengayau yang disimpan warga Dayak Bidayuh Hli Buei di rumah baluk. Tengkorak musuh itu dikumpulkan di dalam rumah adat yang letaknya di tengah kampung. Setiap tahunnya tengkorak hasil ngayau dimandikan dan dibersihkan. Ada penghormatan yang diberikan secara turun temurun meski tengkorak itu dulunya adalah musuh.

Ritual Nyobeng yang dilakukan setiap tahun merupakan tanda perdamaian, melingkupi perdamaian Dayak Bidayuh serumpun yang ada di Indonesia ataupun Malaysia. Dalam setiap kesempatan digelarnya ritual Nyobeng, ada warga Malaysia yang ikut hadir dalam upacara tersebut. Memungkinkan bagi mereka (warga Malaysia) untuk ikut hadir di upacara adat tersebut selain karena masih satu rumpun dari Dayak Bidayuh, juga karena kampung Hli Buei (Sebujit) terletak dekat kawasan perbatasan. Upacara adat yang dilaksanakan setiap tahun ini tentunya memiliki makna budaya yang mendalam dan perlu dikelola dan dikemas dengan baik, sehingga mampu menjadi sumber pemasukan dalam meningkatkan perekonomian masyarakat Kampung Sebujit.

## **PARIWISATA BISNIS**

Pariwisata dimaknai sebagai perjalanan yang penuh atau lengkap, yaitu bepergian dari suatu tempat tertentu ke satu atau beberapa tempat lain, singgah atau tinggal



beberapa saat tanpa bermaksud untuk menetap, dan kemudian kembali ke tempat asal (Hidayah et al, 2016; Puspitadelia, 2021).

Terdapat berbagai definisi pariwisata dengan berbagai perspektif yang seringkali tumpang tindih sehingga menimbulkan kerancuan makna yang membingungkan bagi upaya pengelolaannya. Definisi operasional diperlukan agar pariwisata dan kepariwisataan dapat diselenggarakan dan dikelola dengan tepat sehingga menghasilkan manfaat yang sebesar-besarnya. Sulit dibayangkan apabila pariwisata diselenggarakan dan dikelola berdasarkan definisi yang berbeda-beda dan saling tumpang tindih. Di era peradaban modern definisi pariwisata ternyata telah berkembang lebih luas dan progresif. Di dalam praktik bermunculan jenis-jenis wisata yang sebelumnya tidak dikenal atau pengertiannya masih tumpang tindih seperti: wisata bisnis, wisata medis, wisata sipiritual/religi, wisata alam, ekowisata, wisata alam liar, wisata petualangan, wisata alternatif, wisata halal, dan sebagainya.

Berkenaan dengan perkembangan itu, *United Nation World Tourism Organization* (UNWTO) merumuskan definisi pariwisata yang terjemahan bebasnya sebagai berikut (UNWTO, 2013) “pariwisata merupakan kegiatan perjalanan dan tinggal seseorang/kelompok tidak ditempat dimana ia tinggal dan lingkungannya, perjalanan ini tidak lebih dari satu tahun untuk berwisata, melakukan bisnis, atau tujuan lain dengan tidak untuk bekerja di tempat yang dikunjunginya tersebut”.

Beberapa jenis objek wisata yang ada di Indonesia, antara lain:

### **1. Wisata Alam.**

Merupakan kegiatan yang dilakukan orang atau kelompok orang dalam mengunjungi tempat-tempat tertentu untuk menikmati daya tarik alam, rekreasi, belajar serta memanfaatkan potensi daya tarik alam. Adapun beberapa contoh dari wisata alam adalah wisata laut, wisata hutan, wisata gunung, wisata gua, wisata sungai dll.

### **2. Wisata Belanja.**

Sebuah kegiatan yang dilakukan oleh orang atau kelompok orang yang datang kepada suatu tempat untuk membeli barang atau produk setempat. Wisata belanja mampu menggerakkan perekonomian masyarakat setempat, Adapun contoh wisata belanja yang ada di Indonesia seperti di Bandung, pasar bringharjo di Yogyakarta.

### **3. Wisata Budaya.**

Sebuah kegiatan orang atau suatu kelompok untuk datang dan menikmati budaya yang ada di daerah tersebut. Pada suatu wilayah yang memiliki budaya yang khas

masyarakat memanfaatkan budaya sebagai sebuah *event* tertentu, dimana memperlihatkan budaya masyarakat setempat dan memperkenalkan budaya kepada para wisatawan. Adapun contoh wisata budaya salah satunya di Kecamatan Siding yakni wisata budaya nyobeng yang dilakukan setiap tahun oleh masyarakat dusun Sebuji.

#### **4. Wisata Religi.**

Merupakan wisata yang dilakukan orang-orang seperti berkunjung ketempat-tempat suci, makan orang besar serta gunung atau tempat yang dikeramatkan. Adapun wisata religi di Indonesia seperti berwisata ke tempat ibadah, ke Makam Walisongo dll.

Hasil penelitian (Abdullah *et al.*,2014), menyatakan bahwa pariwisata berpengaruh positif terhadap beberapa hal seperti: kualitas hidup, pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, perkembangan budaya, dan pembangunan infrastruktur. Oleh karena itu infrastruktur dan fasilitas adalah faktor kunci bagi pengembangan pariwisata di suatu wilayah atau negara. Menurut World Bank (1994) ketersediaan layanan infrastruktur berpengaruh terhadap elastisitas pertumbuhan ekonomi, sehingga peran infrastruktur publik adalah sangat vital bagi pertumbuhan ekonomi wilayah. Rendahnya infrastruktur juga penyebab utama kegagalan dalam mendatangkan investasi asing adalah buruknya infrastruktur (Surya dan Wirabrata,2010). Lebih lanjut, salah satu faktor kunci yang mampu menarik kunjungan turis domestik maupun asing adalah infrastruktur publik dan/atau infrastruktur pariwisata itu sendiri. Infrastruktur publik pada umumnya diklasifikasikan menjadi lima kategori, yaitu: (1) Air dan sanitasi; (2) Telekomunikasi; (3) Listrik; (4) Jalan; dan (5) Bandar udara dan/atau pelabuhan (Abdullah *et al.*,2014). Selain infrastruktur publik, dikenal juga infrastruktur pariwisata. Infrastruktur pariwisata didefinisikan sebagai “elemen-elemen fisik yang dirancang dan dipersiapkan untuk memenuhi kebutuhan turis” (Adebayo *et al.*, 2014). Beberapa pakar membedakan antara infrastruktur dengan suprastruktur. Suprastruktur adalah struktur yang bergantung pada keberadaan dan kesiapan infrastruktur. Jika infrastruktur tidak ada atau belum siap, maka suprastruktur juga tidak ada. Infrastruktur pariwisata meliputi beberapa item antara lain:

1. Fasilitas penunjang (*ancillary facilities*) dan fasilitas komplementer(*complementary facilities*);
2. Perrengkapan;
3. Sistem, proses, dan sumber daya untuk membuat suatu Daerah Tujuan Wisata (DTW) menjadi berfungsi.

## **STRATEGI PEMASARAN MENUJU KAWASAN PARIWISATA BISNIS TERPADU DI WILAYAH KECAMATAN SIDING**

Setiap daerah memiliki keunikannya sendiri-sendiri yang tampak pada masyarakat, budaya, alam maupun produk yang dihasilkan. Keunikan yang dimiliki oleh daerah merupakan potensi yang tidak dimiliki oleh daerah lain yang dapat dikembangkan seperti keindahan alam, budaya dan adat istiadat yang dapat dijadikan objek wisata. Pariwisata merupakan bisnis yang cukup populer dan menjanjikan, apalagi ditambah dengan semakin berkembangnya media sosial yang mendukung informasi dan promosi mengenai potensi pariwisata tersebut. Hal ini memberikan peluang bagi masyarakat dalam menjalankan bisnis pariwisata. Oktaviani dan Fatchiya (2019) mengatakan bahwa media sosial sangat efektif dalam mempromosikan objek wisata baik kepada masyarakat. Melalui media sosial masyarakat dapat mengakses informasi mengenai pariwisata pada suatu daerah, serta dapat menumbuhkan ketertarikan dan keinginan masyarakat untuk mengunjungi tempat tersebut. Arens dan Wigold (2013) menjelaskan bahwa pemasaran merupakan sebuah proses dalam melaksanakan sebuah konsep mengenai harga, promosi dan distribusi baik barang maupun jasa.

Berkembangnya informasi juga memberikan tantangan kepada pelaku bisnis untuk mampu bersaing secara terbuka terhadap pesaing-pesaingnya, dimana pesaing tersebut berskala global dan merupakan perusahaan besar. Hal ini merupakan salah satu ancaman bagi perkembangan pariwisata di daerah perbatasan seperti di Kecamatan Siding. Pengelolaan potensi pariwisata di desa-desa di Kecamatan Siding belum optimal. Dalam mengelola potensi daerah perlu adanya dukungan dari masyarakat, pemerintah maupun pihak swasta. Selain itu dibutuhkan sebuah strategi bisnis yang tepat untuk mengembangkan bisnis pariwisata di wilayah Kecamatan Siding ini. Donohoe (2012) memperlihatkan organisasi dan manajemen Pemasaran Pariwisata berperan penting dalam mendukung dan senantiasa terlibat dengan para pemangku kepentingan, para mitra serta masyarakat setempat mengenai pariwisata yang berkelanjutan.

Strategi bisnis pariwisata yang ada di daerah dapat dikembangkan dengan mengangkat keunikan dari daerah tersebut, pemberdayaan masyarakat serta menganalisa pangsa pasar. Dengan mampu mengangkat keunikan dari suatu daerah, maka potensi tersebut dapat di kembangkan sebagai sebuah destinasi wisata. Contohnya saja adanya Gua Patie di wilayah Kecamatan Siding tentunya menjadi sebuah keunikan tersendiri karena tidak semua tempat memiliki gua, dimana gua tersebut di huni oleh jutaan kelelawar. Pemberdayaan masyarakat juga merupakan aspek penting dalam

mengembangkan destinasi wisata. Masyarakat di daerah sekitar sebaiknya diberikan pelatihan bagaimana mengelola potensi wisata yang ada di daerahnya. Dengan melakukan pemberdayaan masyarakat maka masyarakat pula yang diuntungkan.

Elemen yang penting pada pemasaran pariwisata adalah peran serta pemerintah daerah dalam melakukan diversifikasi produk serta meningkatkan kualitas layanan pariwisata di daerahnya. Berkembangnya objek wisata tentu saja dapat menjadi sumber pemasukan bagi masyarakat yang bermuara pada kesejahteraan masyarakat. Selain itu melihat perkembangan yang terjadi saat ini, banyak sekali pesaing dalam dunia pariwisata sehingga dibutuhkan sebuah strategi pemasaran yang tepat guna terwujudnya Kawasan pariwisata terpadu di wilayah Kecamatan Siding. Sebelum menerapkan strategi bisnis tersebut dibutuhkan analisa STP (*segmenting, targeting* dan *positioning*) yang memudahkan masyarakat untuk menganalisa pangsa pasar. Adapun kegiatan STP berhubungan dengan kegiatan dalam pemasaran yakni tujuh jenis tindakan yaitu tindakan mengenai *Product, Price, Promotion, Place, People, Physical Evidence* dan *Process* (Abdullah, et al, 2016).

### ***Segmenting, Targeting, dan Positioning (STP)***

Dalam menerapkan strategi pemasaran untuk menuju Kawasan bisnis terpadu di wilayah Kecamatan Siding, kita perlu menganalisa *segmenting, targeting* dan *positioning* (STP) pada potensi wisata yang hendak dikembangkan. Segmentasi merupakan proses membagi pasar kepada kelompok yang bermakna, yang hampir sama dan mampu diidentifikasi. Dalam melakukan kegiatan pemasaran adalah dengan melakukan segmentasi pasar seperti Demografis, psikografis (gaya hidup), kelas ekonomi bawah, sedang dan atas merupakan pembagian pasar yang akan dimasuki. Dalam hal ini segmentasi berdasarkan pada karakteristik konsumen (Kotler dan Keller, 2017). Setelah melakukan segmentasi pasar maka unit usaha akan memutuskan segmen mana yang akan menjadi target pasar. *Targeting* yakni membidik pasar yang hendak dituju. Hal ini dapat dilakukan dengan analisis dan *survey* pasar. Setelah memilah segmen dan membidik target maka perusahaan melakukan *positioning* produk. Melakukan *positioning* produk yakni dengan cara menciptakan kekhasan posisi produk dalam benak konsumen yang akan dibidik.

#### ***A. Segmentasi***

Segmentasi adalah sebuah proses membagi pasar menjadi segmen-segmen yang berbeda sesuai dengan karakteristik yang dimiliki. Firmansyah (2019) segmentasi adalah

proses membagi pasar yang heterogen kedalam satu kelompok yang memiliki karakteristik dan kebutuhan yang sama. Segmen pasar dibedakan dalam empat (4) kategori yaitu:

1. Geografis, dalam segmentasi ini pasar di bagi menjadi beberapa bagian seperti negara bagian, wilayah, kota dan desa yang dipandang sangat potensial.
2. Demografis, pasar di kelompokkan menjadi kelompok-kelompok dengan pembagian berdasarkan pada usia, gender, penghasilan, Pendidikan, dan agama. Pengelompokan ini bertujuan untuk mengidentifikasi pasar sasaran. Penggunaan segmentasi berdasarkan demografi dapat melihat perubahan permintaan aneka produk serta sebagai evaluasi bagi perusahaan.
3. Psikografis, segmentasi psikografis konsumen dapat dikelompokkan dalam kelas sosial dapat dilihat dari kekayaan, kekuasaan dan pengetahuan, gaya hidup dapat dilihat melalui aktivitas, kegemaran dan pendapat, nilai yang di anut serta kepribadian.
4. Segmentasi perilaku, perilaku konsumen di bagi menjadi kelompok-kelompok berdasarkan pengetahuan, sikap, penggunaan dan tanggapan konsumen terhadap produk yang ditawarkan.

Segmentasi pasar pada bisnis pariwisata terpadu di wilayah Kecamatan Siding ini adalah seluruh kalangan, baik anak-anak, remaja, orang dewasa maupun orang tua yang ada di wilayah Kalimantan Barat dan di sekitarnya termasuk negara tetangga Malaysia. Mengingat objek wisata alam dan budaya yang ada dapat dinikmati oleh semua orang sebagai sarana edukasi bagi anak-anak, *adventure* bagi remaja dan *healing* bagi orang dewasa.

### ***B. Targeting***

Perusahaan tidak bisa memilih target secara sembarangan. Dengan memilih target pasar maka perusahaan dapat memposisikan produknya. Kotler (2011), targeting merupakan proses evaluasi dan pemilihan beberapa segmen. Dalam targeting unit usaha akan menilai dan memilih siapa target pasar dalam bisnis pariwisata ini. Dalam memilih target pasar yang optimal maka target pasar harus memenuhi beberapa kriteria antara lain:

1. Responsif maksudnya target yang dipilih harus memiliki respon yang tinggi terhadap produk yang akan diluncurkan.
2. Potensi penjualan, target pasar yang dipilih berharap mau memilih objek wisata yang ditawarkan.
3. Pertumbuhan memadai, target pasar sebaiknya mampu tumbuh dan berkembang

dengan demikian produk yang akan diluncurkan mengalami pertumbuhan serta memiliki siklus hidup produk yang Panjang.

4. Jangkauan media, target pasar harus mampu dijangkau oleh media informasi dengan demikian informasi produk diterima oleh konsumen.

Adapun target untuk pariwisata di wilayah Kecamatan Siding ini adalah semua kalangan yang ada di Kalimantan Barat dan sekitarnya termasuk wisatawan asing dari negara tetangga Malaysia.

### **C. Positioning**

Kotler (2012) *Positioning* merupakan proses merancang produk yang ditawarkan sehingga menempati suatu posisi yang berbeda dengan pesaing di dalam benak pelanggan targetnya. *Positioning* bertujuan untuk memposisikan produk pada benak pelanggan. Semua unit usaha sebaiknya mampu mengidentifikasi *positioning* bagi sasaran pasarnya serta memilih, mengembangkan dan mengkomunikasikan konsep *positioning* yang dipilih. Ada tiga tahap kegiatan dalam *positioning* diantaranya adalah mengumpulkan perbedaan nilai pelanggan, membangun posisi dalam benak konsumen dan memilih posisi produk yang diinginkan. Untuk mampu bersaing badan usaha juga sebaiknya memiliki keunggulan kompetitif. Ireland & Hoskisson (1997) untuk mencapai keunggulan yang kompetitif badan usaha perlu melakukan beberapa strategi seperti *cost leadership strategy*, *differentiation strategy* dan *focus strategy*. Dalam hal ini yang akan diterapkan untuk mampu memiliki keunggulan dalam bersaing yakni dengan menerapkan strategi differensiasi

Untuk dapat memposisikan diri kepada semua kalangan maka objek wisata semestinya menyediakan apa yang dibutuhkan kalangan tersebut. Contohnya sebagai sarana edukasi bagi anak-anak maka objek wisata harus dilengkapi informasi yang mendidik, atau sebagai sarana hiburan maka objek wisata harus mampu menyediakan beragam hal yang menarik seperti outbone dll. Demikian pula objek wisata tentunya mampu menjamin keamanan para pengunjungnya.

### **Differentiation strategy**

Strategi diferensiasi ialah sebuah strategi yang dilakukan oleh organisasi dalam menciptakan produk yang berbeda dengan pesaingnya sehingga mempengaruhi pilihan konsumen. Produk yang ditawarkan haruslah unik, berbeda dengan pesaing dan memiliki identitas. Identitas dapat berupa atribut-atribut yang ada dalam produk tersebut. Dalam

strategi ini fokusnya adalah kepada konsumen bukan kepada biaya. Strategi ini berupaya untuk membangun persepsi konsumen akan keunggulan/kualitas produk, desain produk, teknologi, dan pelayanan. Differensiasi didasarkan pada produk itu sendiri. Penerapan strategi differensiasi adalah untuk mampu bersaing secara kompetitif dengan unit usaha lain. Vianney (2020) mengatakan nilai tambah pada suatu produk dapat meningkatkan persaingan yang kompetitif. Ia menambahkan strategi differensiasi menekankan pada mutu yang unggul pada suatu produk dalam hal ini konsep wisata

Dalam bisnis pariwisata, strategi diferensiasi produk dapat diterapkan dengan cara objek wisata hendaklah memberikan pengalaman yang berbeda kepada wisatawan, berupa sarana dan prasarana yang memadai, pelayanan dan suasana yang berbeda. Selain itu menyediakan fasilitas berupa *home stay* yang ramah, suasana alam yang sejuk, *adventure experience*, keramahan masyarakat, menyediakan makanan tradisional serta kerajinan etnik daerah Kecamatan Siding. Mill (2000) mengatakan fasilitas pariwisata merupakan elemen penting dalam memenuhi kebutuhan wisatawan yang melakukan perjalanan wisata. Adapun fasilitas dalam perjalanan dapat dalam berbagai unsur seperti *tour guide*, akomodasi makan minum, kendaraan, tempat menginap serta fasilitas lainnya. Menerapkan strategi differensiasi dapat pula dengan mengharmonisasikan unsur-unsur dari bauran pemasaran seperti: *product, place, price promotion, people, physical evidence dan process*.

Bauran Pemasaran merupakan seperangkat alat pemasaran yang digunakan perusahaan untuk mencapai tujuan pemasarannya dalam pasar sasaran (Abdullah, et al, 2016). Tujuh unsur dalam elemen bauran pemasaran jasa adalah:

1. *Product* (Produk)

Adapun produk ini dapat dikembangkan dengan cara:

- a. Menyediakan paket tour yakni mengembangkan paket eko tourism;
- b. Menyediakan pemandu wisata dengan memberdayakan masyarakat sekitar;
- c. Bekerja sama dengan hotel atau masyarakat setempat untuk menyediakan tempat menginap
- d. Bekerja sama dengan restoran untuk menyediakan kuliner khas Siding

2. *Place* (Tempat)

Wilayah dimana usaha tersebut dilakukan, mengingat Kecamatan Siding berbatasan langsung dengan Negara Malaysia, tempat wisata yang berada di perbatasan merupakan keunikan tersendiri, wisatawan selain diberikan pengalaman untuk berwisata keluar negeri melalui border, oleh sebab itu dibutuhkan kerja sama

antara Kecamatan Siding atau desa setempat dengan unit usaha di negara tetangga. Hal ini akan membuka peluang dan perkembangan yang baik bagi destinasi wisata di Kecamatan Siding. Dengan wilayah yang berdekatan dengan negara tetangga maka memberikan peluang kepada pemerintah siding untuk bekerja sama dengan pemerintah Malaysia untuk mengembangkan objek wisata di daerah masing-masing dan menjadi satu paket wisata domestik dan luar negeri.

3. *Price* (Harga)

Harga merupakan biaya yang dikeluarkan oleh konsumen atas penggunaannya terhadap suatu produk. Perbedaan dalam hal harga berkaitan dengan *low cost leadership* atau *best cost strategy*. Kepemimpinan harga rendah menunjukkan perbedaan dimana pariwisata yang menawarkan pengalaman yang sama tetapi memberikan harga yang lebih murah. Sebaliknya *best cost strategy* ialah memberikan nilai lebih kepada konsumen. Konsumen mau membayar mahal karena menginginkan nilai lebih dari manfaat *product*. Ini berkaitan dengan fasilitas yang disediakan, memberikan kelas pelayanan berdasarkan harga. Untuk konsumen yang mau membayar lebih maka diberikan tempat yang privasi, memberikan pelayanan *extra* di *home stay* dll. Oleh sebab itu untuk harga dibuatnya harga yang bervariasi sesuai dengan fasilitas dan pelayanan yang diberikan kepada pelanggan.

4. *Promotion* (Promosi) merupakan segala kegiatan yang dilakukan oleh unit usaha dalam mengkomunikasikan serta mempromosikan produknya kepada konsumen Adapun kegiatannya meliputi promosi penjualan, iklan, humas serta pemasaran langsung. Kegiatan promosi ini untuk mendukung penjualan produk. Dalam promosi perusahaan memberikan informasi mengenai produk/pengalaman bagi konsumen. promosi adalah semua kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mengkomunikasikan produk pada pasar sasaran (Kotler, 2011). Tujuan promosi adalah memberitahu, membujuk, mengingatkan serta pemantapan. Promosi sendiri berfungsi untuk mencari dan mendapatkan perhatian dari calon wisatawan agar menarik mereka untuk memilih tempat wisata yang ditawarkan.

5. *People*/Orang

Merupakan orang yang terlibat dalam bisnis pariwisata ini, baik secara langsung maupun tidak langsung. Orang disini adalah masyarakat setempat yang terkait dengan bisnis pariwisata ini, bagian administrasi atau karyawan. People ini dengan menyediakan pemadu wisata yang berasal dari masyarakat setempat serta pelayanan homestay oleh masyarakat setempat.



6. *Physical Evidence*

Merupakan strategi yang digunakan untuk menarik wisatawan dengan memperlihatkan keindahan objek wisata secara nyata/fisik. *Physical Evidence* ini dikemas dengan baik untuk memperlihatkan visual dari objek wisata sehingga mampu menarik perhatian wisatawan, baik melalui gambar, website atau video.

7. *Process*

Merupakan prosen pelayanan yang diberikan kepada para wisatawan yang akan datang untuk menikmati objek wisata tersebut. Proses tersebut meliputi pemberian informasi kepada wisatawan yang datang ke sebuah tempat, yakni informasi mengenai objek wisata tersebut. Informasi ini akan dibawa mereka hingga sampai di rumah.

Untuk menerapkan *Differentiation strategy* unit usaha perlu memperhatikan kemampuan sumber daya organisasi, Adapun keterampilan dan sumber daya yang diperlukan antara lain:

- 1) Keterampilan dalam hal pemasaran, dibutuhkan sumber daya yang terampil dibidang pemasaran untuk mampu membuat strategi dalam memasarkan produk atau objek pariwisata yang akan diperkenalkan, supaya banyak orang akan mendapatkan informasi seputar objek wisata tersebut.
- 2) Kreativitas, dibutuhkan orang-orang yang kreatif dalam mengelola wisata yang akan dijadikan objek wisata agar mampu menarik perhatian pengunjung seperti membuat tempat-tempat atau wahana yang menarik bagi pengunjung. Seperti menyediakan Kawasan bersepeda (wisata adventure) atau membuat spot-spot tertentu untuk tempat singgah dll.
- 3) Rekayasa produk, dalam melakukan rekayasa produk dibutuhkan sumberdaya yang kreatif dan inovatif serta terampil dalam mengemas objek wisata yang mungkin biasa saja menjadi lebih baik, untuk wisata budaya nyobeng disediakan sebuah tempat untuk memperlihatkan asal muasal nyobeng disertai foto-foto dan cerita rakyat, sehingga wisatawan tidak hanya melihat tetapi tereduksi mengenamaksud diselenggarakannya upacara adat tersebut.
- 4) Kemampuan untuk melakukan riset dan pengembangan produk, agar objek wisata tidak monoton maka objek wisata perlu dikembangkan dan dibudayakan. Adanya perubahan-perubahan yang semakin menarik dan semakin baik pada tempatwisata, hal ini membutuhkan kreativitas sumber daya dalam mengelola tempat tersebut.

- 5) Kepemimpinan yang berkualitas, pemimpin yang berkualitas sangat dibutuhkan dalam menjalankan sebuah usaha, pemimpin sebaiknya mampu menghimpun perangkat desa untuk bersama-sama mengelola objek wisata yang ada di daerahnya dengan baik dan berkelanjutan.
- 6) Budaya organisasi, budaya organisasi merupakan hal yang penting, budaya organisasi merupakan sekumpulan nilai-nilai yang dianut bersama, nilai ini mampu meningkatkan motivasi, kerja sama dan komitmen pada organisasi. Budaya organisasi juga tercermin dari perilaku orang-orang yang ada di dalam organisasi, menunjukkan sikap persatuan dan saling tolong. Hal ini mampu memperkuat organisasi/unit usaha untuk terus berkembang.
- 7) Jaringan, merupakan elemen penting dalam membangun sebuah usaha. Untuk dapat terus berkembang perlu ada kerja sama dengan pihak lain seperti pemerintah atau swasta. Jaringan juga diperlukan untuk studi banding supaya objek wisata yang ada semakin berkembang dan dapat menjadi penopang perekonomian desa. Irawan (2020) mengatakan usaha yang memiliki jaringan yang kuat akan menjadi modal untuk mampu melaksanakan kegiatan usahanya secara efektif dan efisien.

## **SIMPULAN**

Pariwisata di daerah perbatasan seperti di kecamatan Siding memiliki potensi daya tarik wisata alam (alam, budaya, buatan). Keunikannya tampak pada masyarakat, budaya, alam maupun produk yang dihasilkan. Pengelolaan potensi pariwisata di desa-desa di Kecamatan Siding belum optimal dalam mengelola potensi daerah sehingga perlu adanya dukungan dari masyarakat, pemerintah maupun pihak swasta. Salah satu dukungan yang diberikan pemerintah adalah melalui Badan Usaha Milik Desa. Dinas Pariwisata Kabupaten Bengkayang menerapkan sistem *Green Tourism* atau wisata hijau untuk wisata alam yang berwawasan lingkungan melalui aktivitas yang berkaitan dengan alam, wisatawan diajak melihat alam dari dekat, menikmati keaslian alam dan lingkungannya, sehingga membuatnya tergugah untuk mencintai alam.

## **REKOMENDASI**

Untuk mampu bersaing secara kompetitif badan usaha harus memiliki strategi dalam menjalankan bisnisnya, strategi bisnis ditujukan untuk membantu mengembangkan usaha dalam merespon secara efektif tantangan persaingan bisnis pariwisata di era globalisasi. Kegiatan STP berhubungan dengan kegiatan dalam pemasaran yakni empat

jenis tindakan yaitu tindakan mengenai produk, harga, distribusi dan promosi dengan menyesuaikan dengan karakteristik konsumen yang menjadi target pasar. Setelah memilah segmen dan membidik target maka badan usaha melakukan *positioning* produk, *targeting* unit usaha akan menilai dan memilih siapa target pasar dalam bisnis pariwisata ini. Jangkauan media, target pasar harus mampu dijangkau oleh media informasi dengan demikian informasi produk diterima oleh konsumen.

Strategi diferensiasi ialah sebuah strategi yang dilakukan oleh organisasi dalam menciptakan produk yang berbeda dengan pesaingnya sehingga mempengaruhi pilihan konsumen

- Produk yang di tawarkan haruslah unik dan berbeda dengan pesaing.
- strategi differensiasi menekankan pada mutu yang unggul pada suatu produk dalam hal ini konsep wisata.
- Dalam bisnis pariwisata, strategi diferensiasi produk dapat diterapkan dengan cara objek wisata hendaklah memberikan pengalaman yang berbeda kepada wisatawan, berupa sarana dan prasarana yang memadai, pelayanan dan suasana yang berbeda.
- Dalam hal produk yang membedakan objek wisata di siding dengan objek wisata lainnya adalah tentunya adalah potensi wisatanya contohnya saja acara nyobeng hanya ada di Kecamatan Siding saja, demikian pula gua Patie dan air terjun yang menakjubkan, keunikan objek wisata inilah yang membedakan pariwisata satu dengan yang lainnya.
- Selain itu tentunya pemerintah kecamatan Siding dapat bersinergi untuk membuat sebuah paket wisata dan menyediakan fasilitas untuk mengembangkan objek wisata di daerahnya.
- Hal ini akan membuka peluang dan perkembangan yang baik bagi destinasi wisata di Kecamatan Siding.
- Dengan wilayah yang berdekatan dengan negara tetangga maka memberikan peluang kepada pemerintah siding untuk bekerja sama dengan pemerintah Malaysia untuk mengembangkan objek wisata di daerah masing-masing dan menjadi satu paket wisata domestic dan luar negeri.
- Oleh sebab itu untuk harga dibuatnya harga yang bervariasi sesuai dengan fasilitas dan pelayanan yang diberikan kepada pelanggan.
- Kegiatan promosi ini untuk mendukung penjualan produk. Promosi sendiri

berfungsi untuk mencari dan mendapatkan perhatian dari calon wisatawan agar menarik mereka untuk memilih tempat wisata yang ditawarkan.

- Secara *online* dengan menyediakan web khusus kecamatan untuk memperkenalkan secara online objek wisata yang ada dan *event-event* yang akan diselenggarakan di Wilayah Kecamatan Siding.
- Secara *offline*: dengan menggunakan brosur, ikut dalam kegiatan bazar, event di kabupaten atau mengundang para calon wisatawan untuk mengobrol langsung mengenai keunggulan wisata di wilayah Siding.
- *Physical Evidence* dikemas dengan baik untuk memperlihatkan visual dari objek wisata sehingga mampu menarik perhatian wisatawan, baik melalui gambar, website atau video. Untuk menerapkan *Differentiation strategy* unit usaha perlu memperhatikan kemampuan sumber daya organisasi, Adapun keterampilan dan sumber daya yang diperlukan antara lain: Seperti menyediakan Kawasan bersepeda (wisata *adventure*) atau membuat spot-spot tertentu untuk tempat singgah dll. akan membuka peluang dan perkembangan yang baik bagi destinasi wisata di Kecamatan Siding.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah et.al., (2014). GIS- Based Sustainable City Compactness assessment using integration of MCDM, *bayes theorem and RADAR technology*.
- Abdullah Umar, Agung Hari Sasongko, Glory Aguzman, Sugiharto. (2016) Strategi Pengembangan Bisnis Pada Bisnis Pariwisata. *Jurnal Ekonomi* Volume 7 Nomor 2.
- Adebayo, dkk. (2014). Good Corporate Governance and Oerganisational Performance: An Empirical Analysis. *International Journal at Humanities and Social Science*. Volume 4 No 7: 170-178.
- Badan Pusat Statistik (BPS). (2020). Bengkulu Dalam Angka. *bengkayang.go.id*.
- Blasius, M. and Beni, S. (2021). Analisis Penerapan Segmentasi, Targeting, Positioning (Stp) Dan Promosi Pemasaran Sebagai Solusi Meningkatkan Perkembangan Umkm Kota Bengkulu. *Sebatik* 25(1):27–34.
- Cooper, Chris. 1993. *Tourism: Principles & Practise*. England: Longman Group Limited.
- Damanik J dan Weber HF, (2006). *Perencanaan ekowisata: Dari teorike aplikasi*. Penerbit Andi. Yogyakarta.
- Deni. (2004). Kajian Awal Terhadap Potensi Tanaman Baru Gunung Masigit Kereumbi Jawa Barat Untuk Pengembangan Ekowisata. *Jurnal Ilmu Kehutanan*. IV (1): 1-11.
- Direktorat Jenderal Pengembangan Destinasi Pariwisata Departemen Kebudayaan dan Pariwisata dan WWF Indonesia. 2009. Prinsip dan Kriteria Ekowisata Berbasis Masyarakat. WWF Indonesia: Jakarta

- Donohoe, M.H (2012) Sustainable heritage tourism marketing and canadas rideau canal world
- Fandeli, C. 2001. Dasar-Dasar Manajemen Kepariwisata Alam. Yogyakarta:Liberty Firmansyah, Anang. 2019.*Pemasaran (Dasar dan Konsep)*. Surabaya: CV. Penerbit Qiara Media
- Gunawan, M. P. (1997). *Perencanaan Pariwisata Berkelanjutan*. P2PAR-LP ITB. Bandung. Hakim, L. (2004). *Dasar-Dasar Ekowisata*. Bayumedia Publishing. Jawa timur. Ilmu, Jurnal,
- Administrasi Publik, Bumdes Di, and Kabupaten Rokan. *PUBLIKA : Pengelolaan Pariwisata Danau Napangga Berkelanjutan*, Vol 7 Nomor 1.
- Hidayah, K., Riansyah, A,O., dan Rahmadan, D,S. ( 2016). Optimalisasi Potensi Pariwisata Melalui Rekonstruksi Pariwisata Syariah Di Indonesia. Studi Empiris: Jawa TengahDan Yogyakarta. *The 15th Prosiding 30 Paper Terbaik the 15th Sharia Economic Days (15th Second) FEB UI SECOND Edisi 1*, 35-61.
- Irawan, D. (2020). Peningkatan Daya SaingUsaha Micro Kecil dan Menengah Melalui Jaringan Usaha. *Coopetition: Jurnal Ilmiah Manajemen*, Vo. XI No 2.
- Ireland, R.D, Hoskisson, R.E & Hitt, M.A. 2011. *The Management Strategy: Concepts and Cases, 9th edition*. Canada: South-Western Cengage Learning International Edition.
- Kotler,Philip dan Armstrong, Gary. (2011). 10th Edition. “*Marketing an Introduction*”. Indonesia: Perason.
- Kotler, Philip and Gary Armstrong. (2012). *Prinsip-prinsip Pemasaran Edisi 13*. Jilid 1. Jakarta : Erlangga
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. (2017). *Manajemen Pemasaran, Edisi Ketiga Belas*, Jilid 2 Jakarta: Erlangga,
- Mill, R. C. 2000. *Tourist The International Business*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Mujahidin, A. dan Khoirianingrum, I. (2019). Analisis Segmentasi, Targeting, Positioning (STP) pada Zakiyya House Bojonegoro. *Prosiding Seminar Nasional UNIMUS*. Volume 2.
- Nurhasanah, Erianto, Kartikawati S M. (2018). Pengembangan Potensi Ekowisata Berbasis Masyarakat DiHutan Mangrove Desa Malikian Kabupaten Mempawah. *Jurnal Hutan Lestari*. Vol. 6 (4): 826
- Oktaviani, F dan Fatchiya, A. (2019). Efektivitas Penggunaan Media Sosial Sebagai Media Promosi Wisata Umbul Ponggok, Kabupaten Klaten. *Jurnal Komunikasi pembangunan*. Volume 17, No. 1.
- Oktora, K., F. dan Anita. 2021. Strategi Pengembangan Badan Usaha Milik (Bum) Desa Menuju Kawasan Bisnis Pariwisata Terpadu Di Desa Karang Tengah. *JIMFE (Jurnal Ilmiah Manajemen Fakultas Ekonomi)*. Vol. 7 No. 1, Hal. 109–121.
- Puspitadelia, A. (2021). Perlindungan Hukum bagi Wisatawan di Masa Pandemi COVID-19 Ditinjau dari Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen. *Jurist-Diction* Vol. 4 (3).

- Rahmi, V.A., Fathini, M.Z dan Ismanto, H.(2020). Pendekatan Bisnis BUMDes Berkemajuan Di Kondisi Wabah Pandemi Covid-19. *Jurnal Riset Entrepreneurship*. Vol 3.
- Rahman, A. (2003). *Pengusahaan Ekowisata*. Makalah Pelatihan Ekowisata. Fakultas Kehutanan UGM. Yogyakarta.
- Rosadi P, Roslinda E, Wahdina. (2015). Potensi Daya Tarik Riam Berawat' nUntuk Wisata Alam Di Dusun Melayang Desa Sahan Kecamatan Seluas Kabupaten Bengkayang. *Jurnal Hutan Lestari*. Vol. 3 (3):363– 373
- Sudarto, G. (1999). *Ekowisata: Wahana Pelestarian Alam, Pengembangan Ekonomi Berkelanjutan danPemberdayaan Masyarakat*. Yayasan Kalpataru Bahari Bekasi.
- Sumantri, B. (2019). Optimalisasi Desa Wisata Sugihwaras Kecamatan Ngancar Terkait Bumdesa Oleh Pemerintah Desa Dan BPD. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Media Ekonomi*, Vol. XIX No 2.
- Surya, T.A. dan Wirabrata, A. (2010). Ketersediaan Dan Pembenahan Infrastruktur Dalam Menciptakan Iklim Investasi Yang Kondusif Di Indonesia. *Jurnal Ekonomi & Kebijakan Publik*, Vol. 2 No. 1.
- Soehardi dan Sherlito C. Sable (2019). Strategi Pemasaran Bisnis Pariwisata Di Kota Davao, Filipina *Jurnal Ilmiah Manajemen Ubhara*, Volume 6 No 2.
- Undang Undang tentang Kepariwisataaan, UU No. 10 Tahun 2009. Jakarta: Direktorat Jenderal Hukum dan HAM
- UNWTO. (2013). *Sustainable Tourism for Development Guidebook (2013) First Edition 2013*. First Edit. Madrid, Spain: World Tourism Organization (UNWTO).
- Vianney, Y.M. (2020). Analisis Penerapan Value Chain Management Pada Desa Wisata Bleberan, Gunung Kidul Yogyakarta. *Jurnal Manajemen Pelayanan Hotel Akademi Komunitas Manajemen Perhotelan Indonesia*, Vol 4, No 1 halaman 1- 11.
- Wati, H.I, Fahrizal M, Idham. (2015). Potensi Obyek Dan Daya Tarik Pulau Pontiyank Sebagai Wisata Alam Di Kecamatan Jawai Selatan Kabupaten Sambas. *Jurnal Hutan Lestari*. Vol. 3 (1): 65 – 73
- World Bank, *World Development Report*.(1994). *Infrastructure for Develoment*. New York: *Oxford University Press*, 1994.
- Yani, A. (2021). Tata Kelola Desa Wisata Di Desa Nangamiro Kecamatan Pekat Kabupaten Dompu. *Jurnal PenKoMi: Kajian Pendidikan & Ekonomi*. Vol. 4, No. 2.
- Yoeti, O. A. (1993). *Perencanaan dan Pengembangan Pariwisata*. Pradya Paramita. Jakarta.

# 3

## **STRATEGI PENINGKATAN KUALITAS PRODUK PADA SAYURAN SEGAR HASIL PERTANIAN DI KABUPATEN BENGKAYANG**

Emma Apriani Koesma, Fajar Kristanto, Febry Setiawan,  
Maria Meilania Winda, Rifqi Lutfian Iman

### **PENDAHULUAN**

Kawasan perbatasan merupakan sebuah wilayah yang pada umumnya jauh dari pusat pemerintahan dengan aspek kehidupan bermasyarakat, bernegara, dan berbangsa yang memiliki karakteristik dan spesifikasi tersendiri. Tingkat kerawanan yang lebih tinggi jika dibandingkan dengan kawasan lain, karena memiliki peran dan nilai yang strategis dalam upaya mendukung tegaknya kedaulatan negara. Oleh karena itu pemerintah Indonesia harus memperhatikan kawasan perbatasan dengan sungguh-sungguh karena termasuk salah satu kawasan strategis yang menyangkut hajat hidup orang banyak, meliputi aspek sosial, ekonomi, budaya, politik, lingkungan, serta pertahanan dan keamanan.

Provinsi Kalimantan Barat merupakan salah satu provinsi yang berbatasan langsung dengan Negara Malaysia. Kalimantan Barat memiliki tiga Pos Lintas Batas Negara (PLBN), adanya PLBN tersebut merupakan peluang untuk mengembangkan perekonomian daerah yang berbatasan langsung dengan Malaysia melalui sektor pariwisata maupun sektor perdagangan. PLBN Jagoi Babang yang terletak di Desa Jagoi Babang, Kecamatan Jagoi Babang, Kabupaten Bengkayang merupakan salah satu PLBN di wilayah Kalimantan Barat. Keberadaan PLBN Jagoi Babang selain sebagai pintu keluar masuk manusia antara Indonesia dan Malaysia, PLBN ini juga memiliki fungsi sebagai pintu gerbang ekonomi perbatasan Indonesia dengan Malaysia.

Kabupaten Bengkayang sebagian besar wilayahnya didominasi oleh sektor pertanian. Berdasarkan Data dari Badan Pusat Statistik, pada tahun 2020 sektor pertanian Kabupaten Bengkayang menghasilkan 8.970 kuintal cabai besar, 8.510 kuintal kacang panjang, 8.108 kuintal cabai rawit, 6.964 kuintal ketimun, 4.988 kuintal tomat dan

berbagai sayuran dan buah-buahan seperti bawang merah, semangka dan melon. Pemasaran sayuran dan buah-buahan tersebut hanya ke daerah sekitar Kabupaten Bengkayang seperti Kota Singkawang, Kota Pontianak, Kabupaten Sintang dan Kabupaten Mempawah. Namun sebagian sayuran dan buah-buahan tersebut dijual didaerah perbatasan mengingat nilai jual sayuran dan buah-buahan tersebut lebih mahal bila dijual di Malaysia dibanding di Indonesia. Alasan lain para pedagang dan petani menjual produk tanaman sayuran dan buah-buahan ke Malaysia karena jarak tempuh yang lebih dekat bila dibandingkan menjual produknya ke Kota Pontianak ataupun ke kabupaten/kota di Kalimantan Barat dan harga jual yang lebih mahal jika pedagang memilih menjual sayuran dan buah-buahan di pasar Serikin, wilayah Bau, Kuching, Sarawak, Malaysia.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan Fariastuti pada tahun 2020, pedagang dari perdesaan Kabupaten Bengkayang dan Kabupaten Sambas menjual produk pertanian seperti lada, sayuran dan buah-buahan ke pasar Sarikin Malaysia karena lokasi yang relatif dekat dengan harga yang cukup bersaing. Produk pertanian tersebut dibawa langsung para pedagang melalui PLBN Jagoi Babang dengan menggunakan motor dan berbekal pas lintas batas. Pas lintas batas merupakan surat laksana paspor, berwarna merah yang disiapkan Kantor Imigrasi Bengkayang khusus untuk warga Indonesia yang bermukim dikawasan perbatasan Indonesia dan Malaysia. Sayuran dan buah-buahan tersebut kadang kala mengalami kerusakan selama dalam perjalanan dan seringkali dibuang jika tidak laku terjual sehingga sayuran tersebut layu sedangkan buah-buahan tersebut busuk karena sayuran dan buah-buahan tidak bertahan lama.

Sejak ditutupnya pos lintas batas di PLBN Jagoi Babang akibat dari covid-19, berdampak pada penjualan produk pertanian di daerah perbatasan. Berdasarkan informasi yang diperoleh dari Eric yang merupakan petani sekaligus pedagang tomat dan cabai, dengan ditutupnya PLBN Jagoi Babang, pedagang lebih memilih menjual produk pertaniannya ke Kabupaten Sintang dan Kota Pontianak yang memiliki harga bersaing namun jarak relatif lebih jauh. Resiko produk pertanian tersebut mudah layu dan rusak lebih besar karena memerlukan jarak tempuh yang jauh dan biaya yang lebih besar untuk biaya transportasi dan akomodasi pedagang.

Bertambahnya biaya transportasi dan harga yang lebih rendah dari pasar sarikin berdampak kepada penurunan penghasilan petani dan pedagang. Penurunan daya beli masyarakat akibat covid-19 menambah penurunan penghasilan petani dan pedagang karena produk yang ditawarkan lebih banyak yang tidak terjual akibat layu dan busuk



karena terlalu lama terjual. Untuk mengurangi kerugian tersebut diperlukan inovasi untuk memperlambat produk pertanian menjadi layu dan busuk. Penelitian Perbandingan Kesegaran Sayuran dari Berbagai Bahan Kemasan yang dilakukan oleh Nurhanisa pada tahun 2019 dengan hasil sayuran yang menggunakan kemasan (plastik, aluminium foil, daun pisang dan kertas) lebih lama bertahan kesegarannya dibandingkan tanpa kemasan. Penelitian Penerapan *Frozen Food Technology* Di UKM Mimingfish Untuk Meningkatkan Diversifikasi Produksi Dan Ekonomi yang dilakukan oleh Siregar dan Abadi pada tahun 2021 menyatakan bahwa Pembekuan pada bahan pangan memiliki pengaruh yang cukup baik, penurunan suhu akan mengakibatkan penurunan proses kimia, mikrobiologi dan biokimia yang berhubungan dengan kelayuan, kerusakan, pembusukan dan lain-lain.

Perkembangan kehidupan manusia dari waktu ke waktu juga diikuti oleh kemajuan dibidang industri khususnya bidang pengemasan makanan dan minuman. Bahan dan bentuk kemasan yang digunakan semula bersifat alami. Namun selaras dengan perkembangan ilmu pengetahuan, teknologi dan seni berubah menjadi bahan dan bentuk yang berteknologi. Fungsi kemasan bahan makan juga mengalami kemajuan yang semula hanya berperan untuk menampung dan pembawa produk selanjutnya mengalami berbagai penyempurnaan seperti mengawetkan, menarik, memberikan kemudahan bagi konsumen, sumber hukum, dan yang paling mutakhir dan semakin menonjol adalah dimanfaatkannya kemasan sebagai sarana promosi atau silent salesman. Contoh terakhir ini akan sangat nyata dan jelas dirasakan kalau kita berkunjung ke toko swalayan yang sekarang sudah mudah dijumpai dibanyak tempat.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut diatas diperlukan inovasi produk seperti pengemasan agar sayuran dan buah-buahan tidak mengalami kerusakan dan tidak cepat layu/busuk, sehingga lebih fleksibel, praktis dan tahan lama, selain itu akan menambah nilai produk tersebut. Dengan pengemasan yang baik produk tersebut dapat di jual lebih luas tidak terbatas pada wilayah sekitar karena produk tersebut tahan lama. Dan agar pedagang dan petani dapat memasarkan produknya lebih luas dan tidak bergantung pada PLBN Jagoi Babang adalah dengan melakukan pengemasan produk yang sesuai dengan standar kesehatan.

Peningkatan perekonomian bagi masyarakat perbatasan khususnya petani dan pedagang produk pangan di wilayah Kabupaten Bengkayang sangat penting untuk meminimalisir ketimpangan perekonomian pada daerah perbatasan. Persoalan kualitas dan harga hasil pertanian merupakan bagian dari masalah pemasaran hasil pertanian yang

tidak dapat dipisahkan karena mempunyai dampak langsung terhadap pihak-pihak yang terkait dalam perdagangan hasil pertanian. Perbaikan pemasaran pada dasarnya adalah upaya perbaikan posisi tawar produsen terhadap pedagang, pedagang terhadap konsumen, dan sebaliknya melalui perbaikan daya saing komoditas pertanian sehingga semua pihak memperoleh keuntungan sesuai kepentingannya masing-masing. Sehingga diperlukan inovasi untuk meningkatkan kualitas dan harga hasil pertanian agar pedagang dan petani dapat memperoleh keuntungan dan mengurangi resiko kerugian. Inovasi yang cocok untuk mengatasi masalah perdagangan sayur-sayuran dan buah-buahan di daerah perbatasan adalah pengemasan produk untuk memperlambat kerusakan dan pembusukan produk pangan.

Salah satu solusi yang dapat diterapkan adalah dengan membagi jumlah produk pertanian tersebut menjadi produk yang dijual langsung dan produk yang melalui proses pengemasan dan pengolahan. Proses pengemasan melalui pengemasan kedap udara dan pengolahan produk *Frozen Food* atau Makanan Beku. pengemasan kedap udara adalah kemasan yang isi didalamnya tidak dapat dilewati oleh udara secara penuh. Pengemasan yang kedap udara akan menghilangkan oksigen, melindungi makanan dari kerusakan fisik dan rasa dengan membatasi pertumbuhan bakteri aerobik atau jamur, dan mencegah penguapan dari komponen atau unsur yang mudah menguap. *Frozen food* atau makanan beku adalah proses mengawetkan produk makanan dengan cara mengubah hampir seluruh kandungan air dalam produk menjadi es. Keadaan beku menyebabkan aktivitas mikrobiologi dan enzim terhambat sehingga daya simpan produk menjadi panjang. Produk pangan yang dibekukan tetap mempunyai batas waktu simpan atau daya simpan. Dengan *frozen food*, pedagang dan petani dapat menaikkan nilai jual produk dan membuat produk menjadi tahan lama.

## **SEJARAH PERKEMBANGAN PENGEMASAN PANGAN**

Pengemasan bahan pangan sudah lama dikenal dan dipegunakan untuk keperluan manusia. Pada zaman prasejarah orang masih mempergunakan bahan kemasan dari bahan-bahan alam seperti daun-daun, kulit buah, kulit kayu, pelepah, batu-batuan kerang dan kulit binatang. Bentuk dan fungsi kemasan masih sangat sederhana, yakni hanya untuk keperluan membawa makanan yang tidak habis terkonsumsi ke daerah lain.

Selama berabad-abad, fungsi sebuah kemasan hanyalah sebatas untuk melindungi barang atau mempermudah barang untuk dibawa. Seiring dengan perkembangan jaman yang semakin kompleks, barulah terjadi penambahan nilai-nilai fungsional dan peranan

kemasan dalam pemasaran mulai diakui sebagai satu kekuatan utama dalam persaingan pasar. Menjelang abad pertengahan, bahan-bahan kemasan terbuat dari kulit, kain, kayu, batu, keramik dan kaca. Tetapi pada jaman itu, kemasan masih terkesan seadanya dan lebih berfungsi untuk melindungi barang terhadap pengaruh cuaca atau proses alam lainnya yang dapat merusak barang. Selain itu, kemasan juga berfungsi sebagai wadah agar barang mudah dibawa selama dalam perjalanan.

Baru pada tahun 1980- an di mana persaingan dalam dunia usaha semakin tajam dan kalangan produsen saling berlomba untuk merebut perhatian calon konsumen, bentuk dan model kemasan dirasakan sangat penting peranannya dalam strategi pemasaran. Di sini kemasan harus mampu menarik perhatian, menggambarkan keistimewaan produk, dan “membujuk” konsumen sehingga terjadi pembelian produk. Oleh karena itu kemasan mengambil alih tugas penjualan pada saat jual beli terjadi, karena dengan kemasan dapat mempengaruhi konsumen untuk membeli suatu produk.



Gambar 1. Kemasan Zaman dahulu VS Kemasan Zaman sekarang

## **FUNGSI KEMASAN PANGAN**

Pengemasan merupakan salah satu cara untuk melindungi atau mengawetkan produk pangan maupun non-pangan. Kemasan adalah suatu wadah atau tempat yang digunakan untuk mengemas suatu produk yang dilengkapi dengan label atau keterangan-keterangan termasuk beberapa manfaat dari isi kemasan. Pengemasan mempunyai peranan dan fungsi yang penting dalam menunjang distribusi produk terutama yang mudah mengalami kerusakan. Beberapa fungsi kemasan menurut Rahmawati (2013) yaitu:

- a. Sebagai wadah atau tempat.

- b. Sebagai pelindung.
- c. Sebagai penunjang cara penyimpanan dan transport.
- d. Sebagai alat persaingan dalam pemasaran.

Fungsi kemasan pangan sebagai pelindung yang melindungi produk, baik dari pengaruh luar maupun dalam. Biasanya kemasan melindungi dari sinar matahari berlebih, kelembaban, dsb terhadap produk serta melindungi dari pengaruh *handling* yang tidak benar memberi perlindungan terhadap makanan yang dikemas sehingga dapat diangkut dari tempat produsen dan memberinya kepada konsumen akhir dalam keadaan baik. Karena berfungsi melindungi produk makanan yang dikemasnya maka konsumen pemakai produk tersebut akan mempunyai kesamaan didalam mengkonsumsinya, walau mereka berada di ibu kota atau mereka yang berdomisili didaerah. Melalui pengemasan juga akan dicapai penghematan-penghematan dalam sumber daya alam makanan. Jika kehilangan atau kerusakan makanan dinegara- negara berkembang adalah sekitar 40% - 50%, melalui kemasan kehilangan dan kerusakan produk tersebut dapat ditekan sekitar 10%. Dari bentuk, ukuran, warna serta informasi-informasi yang ditampilkan pada kemasan dapat menimbulkan daya tarik. Sehingga produk dapat dibandingkan dengan kemasan-kemasan sejenis lainnya. Kemasan merupakan wadah bagi produk dan sekaligus dapat berfungsi sebagai alat pemindahan dari satu tempat ke tempat lain dalam suatu jumlah berat/jumlah isi tertentu.

Kemasan juga dapat sebagai promosi tak langsung karena perwajahan suatu kemasan dapat menjadi iklan gratis/promosi terselubung bila didisplay di etalase atau pada saat pendistribusian. Semakin menarik konsep desain kemasannya dan peletakan/displaynya maka akan semakin memikat dan berfungsi sebagai media pemasaran dan dapat meningkatkan nilai tambah makanan yang dikemas melalui penampilan kemasan yang menarik dan bonafide. Sistem pemasaran yang modern melalui toko-toko swalayan telah memberi peranan yang semakin penting dan menentukan kepada kemasan untuk mempromosikan dan memasarkan produk-produk yang dikemas.

Berdasarkan data yang diperoleh dari Bengkulu dalam angka 2022 dan petani pada wilayah Bengkulu, produk unggulan pada diwilayah perbatasan pada Kabupaten Bengkulu adalah cabai, tomat, kacang panjang, buncis dan jagung. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Angeline Y. Lapasi, Lady C. Ch. E. Lengkey, Bertje R. A. Sumayku (2020) dengan judul Pengemasan Vakum Cabai Rawit (*Capsicum Frutescens* L) Pada Tingkat Kematangan Yang Berbeda, hasil penelitian menyimpulkan Kadar air

pada kemasan vakum cabai rawit merah dengan penyimpanan dingin pada suhu 6-13°C memberikan hasil paling baik dengan kadar air sebesar 50.70% selama 17 hari. Perubahan berat pada cabai rawit hijau yang dikemas secara vakum pada penyimpanan suhu dingin 6-13°C menggunakan kantong plastik vacuum pack material nylon dan polietilen memberikan hasil kehilangan berat paling rendah sebesar 0.02 % selama 17 hari.

Penelitian yang dilakukan oleh Ratna, Ichwana & Muslim (2010) dengan judul Pengemasan Buah Tomat Apel (*Lycopersicon Pyroforme*) Menggunakan Plastik Polietilen Pada Variasi Tekanan Awal Rendah, hasil penelitian menyimpulkan bahwa perlakuan variasi tekanan awal rendah dan hari penyimpanan berpengaruh terhadap susut bobot, kekerasan dan tidak berpengaruh terhadap Vitamin C. Perlakuan terbaik adalah tekanan awal rendah 65 cmHg. Perlakuan tekanan awal rendah dapat memperpanjang masa simpan tomat dan mempertahankan kandungan vitamin C. Berdasarkan uji organoleptik terhadap warna tomat apel masih dapat disimpan lebih dari 18 hari penyimpanan.

Pengolahan produk pertanian yang memiliki ukuran besar seperti jagung manis menjadi biji jagung memiliki beberapa kelebihan seperti ukuran yang lebih kecil sehingga memudahkan pengepakan juga menghemat biaya transportasi karena lebih kecil dan ringan. Pengolahan jagung segar berbeda dengan pengolahan jagung kering untuk kebutuhan pengolahan menjadi gandum. Pengolahan produk jagung manis segar dengan cara menjaga kandungan air yang terkandung didalam jagung sedangkan pengolahan jagung kering dengan cara mengurangi kandungan air didalam jagung agar tahan lama disimpan. Pengolahan produk jagung segar dan buncis akan menambah nilai ekonomis produk, pengemasan produk tersebut juga akan menambah nilai jual produk karena lebih memudahkan konsumen. Pengolahan produk tersebut juga akan menambah daya simpan produk karena kandungan air dalam biji jagung segardan buncis lebih terjaga sehingga tahan lama.

Perubahan gaya hidup masyarakat menyebabkan pergeseran pola konsumsi pangan dari menggunakan bahan pangan segar beralih sebagian ke produk pangan beku (*frozen food*). Penelitian yang dilakukan oleh Imam Santoso, Siti Asmaul Mustaniroh dan Dodyk Pranowo pada tahun 2018 dengan judul Keakraban Produk Dan Minat Beli *Frozen Food*: Peran Pengetahuan Produk, Kemasan, Dan Lingkungan Sosial. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa pengetahuan produk tidak terbukti memberikan pengaruh signifikan terhadap keakraban produk. Kemasan produk dan lingkungan sosial terbukti memberikan pengaruh signifikan terhadap keakaraban produk. Keakraban produk juga terbukti

memberikan pengaruh signifikan terhadap minat beli konsumen terhadap produk *frozen food*.

Pengemasan yang cocok untuk produk tersebut adalah pengemasan kedap udara untuk produk pertanian seperti cabai, tomat dan buncis serta pengemasan *frozen food* untuk produk olahan pertanian seperti jagung dan kacang panjang. Pengemasan produk memerlukan biaya dan teknologi. Pengemasan produk pertanian dapat dilakukan untuk kelebihan produk pertanian yang memiliki resiko layu atau pembusukan sehingga dapat mengurangi kerugian petani dan pedagang. Pengemasan produk pertanian juga dapat memperluas pemasaran produk yang semula hanya dilingkup pasar tradisional dapat memasuki pasar modern karena memiliki pengemasan yang praktis.

Biaya merupakan salah satu faktor yang menghambat petani sayuran untuk melakukan inovasi terhadap pengemasan produk. Pengemasan dengan *frozen food* memerlukan biaya dan pengolahan yang memerlukan waktu dan modal yang cukup besar sehingga inovasi yang berbiaya murah adalah pengemasan produk menggunakan pengemasan kedap udara. Alat Pres Plastik Kemasan Makanan (*Vacuum Sealer*) yang cocok digunakan oleh UMKM atau Industri kecil berkisar antara Rp. 1.000.000,- s/d 1.500.000,-. Sedangkan untuk plastik vacuum makanan ukuran 25x30 berkisar antara Rp. 50.000 s/d 100.000,- per 100 pcs.

Berdasarkan penjelasan diatas, pengemasan yang cocok diterapkan dan berbiaya murah untuk produk sayuran di perbatasan daerah Bengkayang adalah pengemasan kedap udara. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan untuk produk cabai dan tomat adalah 17-18 hari. Sedangkan untuk produk jagung perlu pemisahan biji jagung sehingga lebih memudahkan dalam penjualan. Jenis sayur lainnya yang cocok dengan pengemasan kedap udara adalah buncis karena ukurannya yang sesuai dengan plastik vacuum makanan. Selain bertahan lama, kualitas produk yang menggunakan plastik vacuum makanan akan ikut meningkat karena pengemasan produk yang baik.

## **PENGEMASAN KEDAP UDARA**

Pengemasan merupakan sistem yang terkoordinasi untuk menyiapkan barang menjadi siap untuk ditransportasikan, didistribusikan, disimpan, dijual, dan dipakai. Adanya wadah atau pembungkus dapat membantu mencegah atau mengurangi kerusakan, melindungi produk yang ada di dalamnya, melindungi dari bahaya pencemaran serta gangguan fisik (gesekan, benturan, getaran). Di samping itu pengemasan berfungsi untuk menempatkan suatu hasil pengolahan atau produk industri agar mempunyai bentuk-

bentuk yang memudahkan dalam penyimpanan, pengangkutan dan distribusi. Dari segi promosi wadah atau pembungkus berfungsi sebagai perangsang atau daya tarik pembeli. Karena itu bentuk, warna dan dekorasi dari kemasan perlu diperhatikan dalam perencanaannya. Dalam perkembangannya di bidang pascapanen, sudah banyak inovasi dalam bentuk maupun bahan pengemas produk pertanian.

Pengemasan kedap udara atau pengemasan vakum adalah metode pengemasan yang menghilangkan udara dari kemasan sebelum dilakukan *sealing* atau *press*. Metode tersebut bisa dilakukan secara manual maupun menggunakan mesin *vacuum sealer*. Prinsip utama dari cara kerja mesin *vacuum sealer* adalah dengan membatasi bahan pangan dalam kemasan dari udara lingkungan luar. Tujuan utama dari pengemasan pada produk makanan adalah untuk menjaga kualitas bahan pangan dari kontaminasi lingkungan. Cara kerja dari mesin *vacuum sealer* ini adalah merapatkan 2 bidang sisi sintetis pada kemasan dengan kerapatan yang sangat kecil, sehingga udara dari lingkungan luar tidak dapat masuk dan mencemari bahan. Selain itu kandungan air juga dapat mendorong pertumbuhan bakteri mikroba.

Bakteri yang ada didalam kemasan yang tidak ada udara atau hanya sedikit udara akan berakibat pada proses pembusukan yang akan berjalan dalam waktu yang lama. Jika dalam waktu beberapa hari makanan biasanya akan mulai basi atau busuk, udara juga membawa berbagai senyawa lain yang mungkin merupakan pembawa bibit penyakit yang dapat dengan mudah memaparkan konsemen dan menginfeksi siapapun yang mengkonsumsi bahan pangan tersebut. Maka dengan menggunakan cara kerja mesin *vacuum sealer* produk makanan dapat lebih tahan lama jika itu di *vacuum*, yaitu berminggu-minggu, tergantung juga dari jenis makanannya.

## **SYARAT PENGEMASAN**

Dalam menentukan fungsi perlindungan dari pengemasan, maka perlu dipertimbangkan aspek-aspek mutu produk yang akan dilindungi. Mutu produk ketika mencapai konsumen tergantung pada kondisi bahan/produk, metoda pengolahan dan kondisi penyimpanan. Dengan demikian fungsi kemasan harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:

- 1) Kemampuan/daya membungkus yang baik untuk memudahkan dalam penanganan, pengangkutan, distribusi, penyimpanan dan penyusunan/ penumpukan.
- 2) Kemampuan melindungi isinya dari berbagai risiko dari luar, misalnya perlindungan dari udara panas/dingin, sinar/cahaya matahari, bau asing, benturan/tekanan

mekanis, kontaminasi mikroorganismenya.

- 3) Kemampuan sebagai daya tarik terhadap konsumen. Dalam hal ini identifikasi, informasi dan penampilan seperti bentuk, warna dan keindahan bahan kemasan harus mendapatkan perhatian.
- 4) Persyaratan ekonomi, artinya kemampuan dalam memenuhi keinginan pasar, sasaran masyarakat dan tempat tujuan pemesan.
- 5) Mempunyai ukuran, bentuk dan bobot yang sesuai dengan norma atau standar yang ada, mudah dibuang, dan mudah dibentuk atau dicetak

### **BAHAN KEMASAN**

Dengan adanya persyaratan yang harus dipenuhi kemasan tersebut maka kesalahan dalam hal memilih bahan baku kemasan, kesalahan memilih desain kemasan dan kesalahan dalam memilih jenis kemasan, dapat diminimalisasi. Untuk memenuhi persyaratan-persyaratan tersebut maka bahan kemas harus memiliki sifat- sifat :

- 1) Permeabel terhadap udara (oksigen dan gas lainnya).
- 2) Bersifat non-toksik dan inert (tidak bereaksi dan menyebabkan reaksi kimia) sehingga dapat mempertahankan warna, aroma, dan cita rasa produk yang dikemas.
- 3) Kedap air (mampu menahan air atau kelembaban udara sekitarnya).
- 4) Kuat dan tidak mudah bocor.
- 5) Relatif tahan terhadap panas.
- 6) Mudah dikerjakan secara massal dan harganya relatif murah.

Plastik merupakan salah satu jenis bahan kemas yang sering digunakan selain bahan kemas lain seperti: kaleng, gelas, kertas, dan styrofoam. Plastik, bahan pengemas yang mudah didapat dan sangat fleksibel penggunaannya. Selain untuk mengemas langsung bahan makanan, seringkali digunakan sebagai pelapis kertas. Secara umum plastik tersusun dari polimer yaitu rantai panjang dan satuan-satuan yang lebih kecil yang disebut monomer. Polimer ini dapat masuk dalam tubuh manusia karena bersifat tidak larut, sehingga bila terjadi akumulasi dalam tubuh akan menyebabkan kanker. Masing-masing jenis plastik mempunyai tingkat bahaya yang berbeda tergantung dari bahan kimia penyusunnya, jenis makanan yang dibungkus (asam, berlemak), lama kontak dan suhu makanan saat disimpan. Semakin tinggi suhu makanan yang dimasukkan dalam plastik ini maka semakin cepat terjadinya perpindahannya.



## TEKNIK PENGEMASAN PRODUK

Teknik pengemasan ini menggunakan *heat sealer* secara manual. Alat ini juga disebut sebagai *hand sealer*. Cara kerjanya yaitu dengan meletakkan ujung terbuka pengemas yang telah berisi bahan, tepat di bagian sealer. Lalu alat ditekan untuk merekatkan kedua bagian pengemas sehingga ujung terbukanya menutup. Terdapat indikator lampu yang menunjukkan batas waktu sealing. Jika terlalu lama, bahan pengemas dapat robek bahkan terputus. Jika terlalu cepat, pengemas tidak tertutup dengan baik, masih ada celah yang memungkinkan udara atau air masuk sehingga pengemasan menjadi kurang sempurna.



Pengemasan yang cocok untuk hasil pertanian di Kabupaten Bengkayang	
Cabai	
A photograph of a clear plastic bag filled with red chili peppers. The bag has a blue circular logo on the front and a barcode at the bottom. The bag is sealed at the top.	A close-up photograph of red chili peppers inside a clear plastic bag. The peppers are densely packed and the bag is sealed at the top.

Gambar 2. Teknik Pengemasan Produk dengan Heat Sealer

## **SIMPULAN**

Produk kemasan harus mampu menarik perhatian, menggambarkan keistimewaan produk, dan “membujuk” konsumen. Kemasan mengambil alih tugas penjualan pada saat transaksi terjadi. Kaidah kemasan, tidak terbatas pada pembungkus dan pelindung produk saja, tapi sudah disertai dengan keindahan kemasannya.

Persoalan kualitas, harga dan daya tahan hasil pertanian merupakan bagian dari masalah pemasaran hasil pertanian yang turut dialami oleh perdagangan sayur-sayuran dan buah-buahan di daerah perbatasan Kalimantan Barat salah satunya yang berada di Kabupaten Bengkayang. Sehingga diperlukan inovasi untuk meningkatkan kualitas, harga dan daya tahan hasil pertanian agar pedagang dan petani dapat memperoleh keuntungan dan mengurangi resiko kerugian. Inovasi yang cocok untuk mengatasi masalah perdagangan sayur-sayuran dan buah-buahan di daerah perbatasan adalah pengemasan produk. Salah satu pengemasan yang berbiaya murah adalah melalui pengemasan kedap udara yang sangat cocok untuk beberapa hasil pertanian di kabupaten Bengkayang seperti Cabai, Tomat Jagung dan Buncis.

## **REKOMENDASI**

Untuk dapat meningkatkan kualitas produk pertanian diperlukan peran serta dari Pemerintah Daerah Bengkayang untuk melakukan sosialisasi, pelatihan dan pendampingan kepada petani maupun pedagang sayuran agar dapat meningkatkan kualitas produk hasil pertanian yang pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan petani dan pedagang di Kabupaten Bengkayang. Selain pendampingan tersebut, agar produk pertanian petani dapat menembus pasar modern diperlukan peran Pemerintah Daerah Bengkayang dalam membantu pemasaran produk tersebut.

Agar program atau bantuan Pemerintah Daerah Bengkayang dapat optimal, petani maupun pedagang dapat memanfaatkan Koperasi Unit Desa maupun Badan Usaha Milik Desa untuk membantu pemasaran maupun bantuan peralatan. Selain itu petani juga dapat membentuk kelompok tani untuk dapat saling membantu sesama petani dan mempermudah bagi pemerintah daerah untuk melakukan pendampingan kepada kelompok tani untuk melatih anggota kelompok tani untuk melakukan inovasi produk agar kualitas produk dapat meningkat dan membantu pemasaran produk kelompok tani tersebut.

## DAFTAR PUSTAKA

- Angeline Y. Lapasi, Lady C. Ch. E. Lengkey, Bertje R. A. Sumayku. 2020. Pengemasan Vakum Cabai Rawit (*Capsicum Frutescens* L) Pada Tingkat Kematangan Yang Berbeda. *Jurnal ilmiah Fakultas Pertanian Universitas Sam Ratulangi*. Vol 4, no.4.
- Badan Karantina Pertanian. “Ekspor Tumbuhan Dan Produk Tumbuhan”.  
<https://karantina.pertanian.go.id/page-13-ekspor-tumbuhan-dan-produk-tumbuhan.html>. diakses pada 13 Mei 2022 pukul 22.30.
- Badan POM. 2021. Pedoman Cara Pengolahan dan Penanganan Pangan Olahan Beku yang Baik. BPOM RI. Jakarta
- Badan Pusat Statistik Bengkulu. 2022. “Bengkayang dalam angka 2022”.  
<https://bengkayangkab.bps.go.id/publication/2022/02/25/fe2f1189f41f77cac5adc614/kabupaten-bengkayang-dalam-angka-2022.html>. diakses pada 13 Mei 2022 pukul 20.20.
- Djafar, Fariastuti. 2020. Dampak Covid-19 Terhadap Pedagang Produk Pertanian di Perbatasan Kalimantan Barat – Sarawak, *Prosiding Seminar Akademik Tahunan Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan 2020*, hal. 260-265
- Hayat, Nurul. 2019. “Cemas, begini harapan pedagang Indonesia di Pasar Serikin Malaysia.” <https://www.antaraneews.com/berita/818132/cemas-begini-harapan-pedagang-indonesia-di-pasar-serikin-malaysia>. diakses pada 13 Mei 2022.
- Imam S., Siti A. M., & Dodyk P. 2018. Keakraban Produk Dan Minat Beli Frozen Food: Peran Pengetahuan Produk, Kemasan, Dan Lingkungan Sosial. *Jur. Ilm. Kel. & Kons.*, Mei 2018, p : 133-144
- Mareta et al. 2011. *Pengemasan Produk Sayuran dengan Bahan Kemas Plastik Pada Penyimpanan Suhu Ruangan dan Suhu Dingin*. Mediagro.  
<https://media.neliti.com/media/publications/151509-ID-pengemasan-produk-sayuran-dengan-bahan-k.pdf>.
- Mutiawati. Tino. 2007. *Penanganan Pasca Panen Hasil Pertanian*. Fakultas Pertanian Universitas Padjajaran.
- Nurhanika (2019). Perbandingan Kesegaran Sayuran Dari Berbagai Bahan Kemasan Dilihat Dari Suhu Dan Kelembaban. Skripsi. Jurusan Fisika Fakultas Sains Dan Teknologi Iniversitas Islam Negeri Alauddin Makassar.
- Pujiharto.2018. Strategi Pemasaran Produk Sayuran Dataran Tinggi Di Wilayah Kecamatan Batur Kabupaten Banjarnegara. FEB.Universitas Muhammadiyah Purwokerto.
- Ratna, Ichwana, Muslim. 2015. Pengemasan Buah Tomat Apel (*Lycopersicum Pyroforme*) Menggunakan Plastik Polietilen Pada Variasi Tekanan Awal Rendah. *Seminar Nasional Hasil Riset dan Standarisasi Industri V*, hal. 223- 230.
- Siregar S.S & Abadi F. 2021. Penerapan Frozen Food Technology Di Ukm Mimingfish Untuk Meningkatkan Diversifikasi Produksi Dan Ekonomi, *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian kepada Masyarakat*. Volume 3 Maret 2021.
- Sucipta, Nyoman.2017.*Kajian Pengemasan Yang Aman, Nyaman dan Efisien*. Udayana University Press. Bali

# 4

## **BADAU CRAFT CENTER**

Syarif Abdurahman, Nabila Ulfah, Hendri, dan Riezqo Pradhana Haedi

### **PENDAHULUAN**

Indonesia merupakan negara kepulauan dengan garis pantai sekitar 81.900 kilometer, memiliki wilayah perbatasan dengan banyak Negara baik perbatasan darat (kontinen) maupun laut (maritim). Saat ini Pemerintah mengupayakan Kecamatan-kecamatan Daerah perbatasan menjadi Kecamatan yang menampilkan Wilayah Negara Indonesia. Berdasarkan Indeks Pembangunan Manusia (IPM) pada tiga indikator yaitu ekonomi, kesehatan, serta pendidikan, maka posisi Propinsi Kalimantan Barat berada pada urutan 29 dari 33 Provinsi di Indonesia. Disinilah perlu upaya yang keras dari Kabupaten/Kota dan Provinsi untuk meningkatkan berbagai program terkait masalah ekonomi, kesehatan dan pendidikan di Kalimantan Barat terlebih bila sebagian Kabupaten di Kalimantan Barat yang merupakan perbatasan dengan Negara lain dapat menjadi beranda depan Negara Indonesia. Di Kabupaten Kapuas Hulu terdapat beberapa daerah yang berbatasan langsung dengan Negara Malaysia, salah satunya adalah kecamatan Nanga Badau. Nanga Badau atau Kota Kecamatan ini berada pada jarak 120 KM arah utara dari ibu Kota Kabupaten Kapuas Hulu. Badau merupakan kawasan yang bersempadan langsung dengan Negara tetangga Sarawak, Malaysia

Kapuas Hulu menyimpan ragam keunikan dan kekhasan yang tidak kalah dibanding daerah lain di Indonesia. *Badau Craft Center* merupakan bangunan yang memfasilitasi kerajinan tangan, tempat menjual makanan khas Kapuas Hulu, kuliner, dan kerajinan khas Kapuas Hulu yang banyak diminati atau di cari oleh wisatawan. Kata *Center* memiliki definisi suatu tempat koordinasi kegiatan-kegiatan yang saling berhubungan atau sumber perhatian. Tujuannya adalah mengembangkan Kapuas Hulu dengan merancang Pusat oleh-oleh dan kerajinan terbesar di Kalimantan Barat yang mewadahi dengan keunggulan yang dimiliki Kapuas Hulu. Tujuan *Badau Craft Center* adalah menjadi daya tarik wisatawan maupun salah satu ikon Kapuas Hulu. Lokasi

Perancangan Badau *Craft Center* berada di Badau karena Kapuas Hulu merupakan salah satu wilayah Indonesia yang berbatasan langsung dengan Malaysia. Badau *Craft Center* dilakukan dengan beberapa tahap, yaitu meliputi identifikasi permasalahan, ide perancangan, pengumpulan data, analisis, konsep, dan desain. Badau *Craft Center* merupakan bangunan yang memiliki Fungsi pemasaran, produksi, dan komersil. Bangunan ini diharapkan menjadi daya tarik di PLBN Badau.

Kapuas Hulu memiliki banyak sekali destinasi wisata yang menarik, salah satunya adalah Taman Nasional Danau Sentarum, Kalimantan Barat. Kapuas Hulu menyimpan ragam keunikan dan kekhasan yang tidak kalah dibanding daerah lain di Indonesia. Kapuas Hulu di nilai memiliki beberapa Keunggulan dalam sektor usaha, beberapa di antaranya adalah Usaha Kuliner, Pertanian dan Wisata.

### **Letak dan Luas Wilayah Administrasi Kapuas Hulu**



Kabupaten Kapuas Hulu secara astronomi terletak antara 0,50 Lintang Utara sampai 1,40 Lintang Selatan dan antara 111,400 Bujur Barat sampai 114,100 Bujur Timur dengan Ibukota Putussibau. Adapun Batas-Batas Wilayah Kabupaten Kapuas Hulu adalah sebagai berikut :

Sebelah Utara : Berbatasan dengan Serawak (Malaysia Timur)

Sebelah Barat : Berbatasan dengan Kabupaten Sintang

Sebelah Timur : Berbatasan dengan Provinsi Kaltim dan Kalimantan Tengah

Sebelah Selatan : Berbatasan dengan Kabupaten Sintang dan Provinsi Kalimantan Tengah

Secara umum Kabupaten Kapuas Hulu memanjang dari arah Barat ke Timur, dengan jarak tempuh terpanjang ±240 Km dan melebar dari Utara ke Selatan ±126,70 Km serta merupakan Kabupaten paling Timur di Provinsi Kalimantan Barat. Jarak tempuh dari Ibukota Provinsi adalah ±657 Km melalui jalan darat, ±842 Km melalui jalur aliran sungai kapuas dan ± 1,10 jam penerbangan udara. Dari total luas wilayah Kabupaten Kapuas Hulu, seluas ± 390.000 Ha (± 3.900 km<sup>2</sup>) merupakan daerah perairan atau tergenang (13,7 % dari luas daerah tergenang di seluruh wilayah Kalimantan Barat) dan selebihnya seluas ± 2.726.287 ha (± 27.262,87 km<sup>2</sup>) merupakan daerah daratan atau daerah tidak tergenang. Dari keseluruhan luas Kabupaten Kapuas Hulu, 1.732.999,97 ha atau ±55,61% merupakan kawasan konservasi dan kawasan lindung dengan rincian sebagai berikut:

1. Taman Nasional Betung Kerihun dengan luas sebesar 800.000 ha.
2. Taman Nasional Danau Sentarum dengan luas sebesar 132.000 ha.
3. Hutan Lindung dengan luas sebesar 800.999,97 ha.

Berdasarkan data statistik tahun 2021, Kecamatan Badau memiliki luas wilayah 700.00 km<sup>2</sup> , dengan ketinggian 33 m dari permukaan laut. Dengan luas wilayah tersebut, setidaknya ada 9 kampung setingkat desa dan 20 kampung setingkat dusun di wilayah Kecamatan Badau. Dari jumlah tersebut hanya ada dua kampung saja yang merupakan persebaran mayoritas etnik Melayu yaitu Badau dan Pulau Majang. Selebihnya adalah persebaran dari etnik Iban. Sebagai daerah perbatasan, Badau merupakan tempat lalu lintas para pekerja, pedagang Indonesia ± Malaysia. Kawasan Badau menjadi semakin ramai apabila terbukanya jalur perhubungan darat yang boleh menghubungkan kawasan itu dengan Putussibau utamanya.

### **Badau, Kapuas Hulu**

Kecamatan Badau merupakan salah satu kecamatan yang berbatasan dengan negara Malaysia yang termasuk kedalam Kabupaten Kapuas Hulu. Dengan luas wilayah 700 km<sup>2</sup> atau sekitar 2,35 persen dari luas wilayah Kabupaten Kapuas Hulu. Kecamatan Badau terbagi menjadi 9 Desa yaitu : Desa Badau, Desa Sebindang, Desa Seriang, Desa Tajum, Desa Janting, Desa Semuntik, Desa Kekurak, Desa Tinting Seligi, dan Desa Pulau Majang. Dengan wilayah yang berbatasan langsung dengan negara Malaysia kecamatan Badau memiliki peranan yang strategis bagi pembangunan Kabupaten Kapuas Hulu. Dimana setiap Desa memiliki kebutuhan yang berbeda ± beda dalam membangun dan mengembangkan kawasannya. Berdasarkan data statistik tahun 2021, Kecamatan Badau

memiliki luas wilayah 700.00 km<sup>2</sup>, dengan ketinggian 33 m dari permukaan laut. Dengan luas wilayah tersebut, setidaknya ada 9 kampung setingkat desa dan 20 kampung setingkat dusun di wilayah Kecamatan Badau. Dari jumlah tersebut hanya ada dua kampung saja yang merupakan persebaran mayoritas etnik Melayu yaitu Badau dan Pulau Majang. Selebihnya adalah persebaran dari etnik Iban. Sebagai daerah perbatasan, Badau merupakan tempat lalu lintas para pekerja, pedagang Indonesia ± Malaysia. Kawasan Badau menjadi semakin ramai apabila terbukanya jalur perhubungan darat yang boleh menghubungkan kawasan itu dengan Putussibau utamanya.

### **Pos Lintas Batas Negara Badau (PLBN) Badau**

Pos Lintas Batas Negara (PLBN) Badau terletak di Jalan Raya Badau, Kabupaten Kapuas Hulu, PLBN yang diresmikan Presiden Republik Indonesia Joko Widodo pada 16 Maret 2017. PLBN Badau mempunyai bangunan yang megah dan menjadi wajah terdepan Indonesia. Di area gedung terdapat patung 'Garuda Indonesia' dan landmark 'Badau Indonesia'. Dari tempat itu, terlihat gerbang keluar-masuk Indonesia-Malaysia dan sebaliknya. Fasilitas di Perbatasan Badau ini sudah dilengkapi dengan berbagai fasilitas umum dan fasilitas pendukung lainnya seperti ATM, mushola, penginapan dan Terminal menuju kota Putussibau atau ke Malaysia. Selain itu terdapat bangunan utama plbn, pos lintas kendaraan pemeriksaan, bangunan pemeriksaan kargo, bangunan utilitas, pasar wisata, monumen, gerbang kedatangan dan keberangkatan dan bangunan lainnya.

PLBN Badau juga sudah dilengkapi taman yang hijau dengan beraneka warna Bunga yang semakin mempercantik kawasan perbatasan Badau seluas 8,8 Hektar. Sebuah Tugu Garuda juga sudah dibangun tepat di depan bangunan utama. Kini Perbatasan Badau juga tak hanya menjadi kawasan perbatasan saja tetapi juga telah menjelma menjadi tempat wisata bagi kedua negara. Setiap yang melintas pasti akan mengabadikan moment di perbatasan ini terlebih dahulu bahkan banyak yang sengaja datang hanya untuk berfoto.

### **POTENSI KEBUDAYAAN DAN PARIWISATA KAPUAS HULU**

Kebudayaan Daerah Kapuas Hulu terdiri dari dua etnis besar yaitu Dayak dan Melayu yang memiliki tradisi seni dan budaya serta peninggalan sejarah purbakala yang mempunyai daya tarik tersendiri sebagai salah satu obyek wisata dan juga sebagai unsur penunjang terciptanya Sapta Pesona Industri Pariwisata. Keunikan seni budaya masyarakat Dayak dan Melayu yang tumbuh dan berkembang secara tradisional yang

mempunyai karakteristik tersendiri yang masih bersifat alami, namun di sisi lain adanya beberapa nilai tertentu yang mengalami kondisi krisis akibat pengaruh arus globalisasi dan budaya asing tetapi tidak mengurangi dari norma-norma adat istiadat budaya kedua etnis tersebut.

Adapun jenis-jenis budaya Dayak dan Melayu yang terdapat di Kabupaten Kapuas Hulu yang dapat di jadikan sebagai obyek wisata antara lain: Atraksi seni yang dikelola oleh 69 buah sanggar dengan jumlah seniman sebanyak 1.223 Orang terdiri dari: Seni Musik, Seni Teater, Seni Sastra, Seni Rupa, Seni Kriya Dayak dan Melayu baik tradisional maupun non-tradisional. Upacara adat/ritual adat baik dari suku Dayak maupun suku Melayu yang sangat unik yaitu :

1. Dari suku Melayu berupa Tarian Jepin, Syair, Pantun, Qasidah dan Hadrah yang sering digunakan pada Upacara Adat dalam menyambut tamu tertentu baik itu pejabat negara maupun daerah serta juga di gunakan pada saat upacara adat pesta perkawinan.
2. Dari suku Dayak berupa Baranangis dari suku Dayak Embaloh, Nyonjoan dari suku Dayak Embaloh, Mandung dari suku Dayak Taman, Bejande, Betimang dan Bedudu dari suku Dayak Kantuk, Dange' dari suku Dayak Kayan mendalam, Ngajat dan Sandauari dan Gawai Kenalang dari suku Dayak Iban.

Desa kerajinan/ sentra seni rupa yang terdapat hampir di semua kecamatan seperti Tenun Ikat Tradisional, Anyam-Anyaman, Manik-manik, Ukir-Ukiran, Tameng, Lukisan dan Pandai Besi. Perkampungan tradisional dengan ciri khas rumah tinggal yang masih tradisional berupa Rumah Adat Betang Panjang serta pemukiman tradisional masyarakat Melayu Kapuas Hulu. Rumah Adat Betang Panjang yang masih Unik dari Suku Dayak antara lain:

1. Rumah Adat Betang Panjang Malapi Patamuan.
2. Rumah Adat Betang Panjang Semangkok.
3. Rumah Adat Betang Panjang Sungai Uluk Palin.
4. Rumat Adat Betang Panjang Bukung.

Kerajinan tangan karya-karya masyarakat Kapuas Hulu mulai dari kain tenun sidan, baju adat, produk pahatan dan ukiran hingga produk koban bronai yang sudah mendunia. Kerajinan tangan yang menjadi unggulan kapuas Hulu adalah Kain Tenun Sidan, yang berukuran panjang 185 Cm dan lebar 74 Cm tersebut ditunen oleh Kelompok Tenun Bunga Ngerembai asal Kota Putussibau, Kabupaten Kapuas Hulu, dengan memiliki keunggulan terbuat dari pewarna alami tanaman daun bunggur dan daun kratom yang merupakan tanaman khas Kabupaten Kapuas Hulu. Kain Tenun Sidan bahkan sudah



mendapatkan penghargaan dari INACRAFT. Kain Tenun Sidan Kabupaten Kapuas Hulu berhasil memperoleh juara pertama kategori tekstil dalam acara INACRAFT Award 2022.

### **Badau Craft Center**

Badau *Craft Center* memiliki definisi suatu tempat koordinasi kegiatan-kegiatan yang saling berhubungan atau sumber magnet perhatian. Kerajinan merupakan suatu hal yang berkaitan dengan buatan tangan yang menghasilkan barang melalui keterampilan atau kerajinan tangan berbagai bahan yang digunakan. Kerajinan ini menghasilkan suatu benda seni maupun nilai jual yang terkait pada hasil kerajinan tersebut. Badau *Craft Center* yang dirancang akan menjadi taman budaya kelas dunia yang menampilkan pertunjukan hiburan dan budaya bagi masyarakat lokal maupun mancanegara.

Kawasan ini nantinya diharapkan akan menjadi *landmark* serta simbol kebanggaan dan ciri khas bagi Provinsi Kalimantan Barat. Tidak hanya itu, Badau *Craft Center* juga dirancang menjadi wahana utama dari pertunjukan artistik, pameran, dan perhelatan akbar lainnya, selain sebagai tujuan rekreasi dan arena bersantai keluarga. Selain itu, kawasan Badau *Craft Center* terdapat panggung amphitheater, di panggung ini setiap harinya dipertunjukkan beberapa tari tradisional Kalimantan Barat. Tari-tari Kalimantan Barat yang dipentaskan tersebut antara lain tari Zapin yang merupakan tarian tradisional yang diadaptasi dari agama Islam, Zapin berasal dari bahasa Arab yaitu “Zafn” yang mempunyai guna pergerakan kaki yang cepat mengikuti irama, Zapin merupakan kebudayaan Melayu yang mendapat pengaruh dari Arab, serta sebagai media penyebaran agama Islam di Kalimantan Barat yang kemudian menjadi sendi gerak serta arti lagu yang mengiringi setiap gerak tari.

Tari Jonggan merupakan tarian suka cita dan kebahagiaan dalam pergaulan muda mudi masyarakat Dayak Kanayatn di daerah Kubu Raya, Mempawah. Dalam tarian ini biasanya tamu diajak untuk menari bersama. Gerakan tari Jonggan menggambarkan ungkapan rasa syukur kepada Tuhan dan suka cita masyarakat yang dilimpahkan dalam tarian. Tari Jonggan diiring dengan gadobong (gendang), dau (gamelan), dan suling bamboo, tari Pingan, Merupakan Tarian Tunggal pada masyarakat Dayak Mualang kabupaten Sekadau yang pada masa kini sebagai tari hiburan masyarakat atas rezeki/tuah/makanan yang diberikan oleh Tuhan. Tari ini berkaitan erat dengan penerimaan/penyambutan tamu/pahlawan, Tari Kondan, Tarian ini juga merupakan tarian pergaulan masyarakat Dayak. Namun, dalam tarian ini diiringi juga dengan musik dan

pantun tradisional. Tarian ini menjadi semacam ucapan rasa kebahagiaan atas datangnya tamu ke suku mereka. Kreatif center Badau dapat menjadi tujuan alternatif bagi Anda yang menginginkan liburan yang lebih bermakna dari sekadar rekreasi keluarga. Terdapat wahana adventures seperti ATV dan paintball yang diperuntukan bagi pencinta action bisa memainkan wahana ini bersama group anda. Dengan track ATV yang menguji nyali serta bermain paintball yang membuat kerjasama team di dalam group menjadi lebih baik lewat permainan ini. Sky Bike, wahana Sky Bike yang bisa dinikmati, memicu adrenalin saat mengayuh sepeda diatas suasana PLBN Badau yang masih asri.

Kreatif Center Badau merupakan aspek penting dalam dunia perdagangan atau pembisnisian dan tidak hanya itu, dalam pusat oleh-oleh dan kerajinan Kapuas Hulu juga memfasilitasi kerajinan Craft. Komposisi craft terdiri dari tenun, produk kreatif alumunium, hingga anyaman topi adat Dayak. Craft yang merupakan kerajinan Tangan wanita yang mewadiah bagi para Ibu Rumah Tangga untuk mencari penghasilan tambahan melalui pembuatan kerajinan tersebut yang terbuat dari bahan kain katun yang dijahit, hasil kerajinan tersebut dibuat bertemakan budaya Kalimantan Barat yaitu bercorak insang khas Melayu maupun Khas Dayak. Untuk kulinernya ada Kerupuk Basah, Madu, dan Ikan Asin. Selain itu, beragam produk alumunium yang dihasilkan juga mengacu pada adat. Bentuk produknya seperti Buah Pauh dan ikat pinggang. Buah Pauh ini biasanya menjadi barang jinjingan saat acara adat. Untuk ikat pinggangnya, detail dan motif yang ditawarkannya unik. Untuk anyaman topi adat motifnya mengacu tanaman pakis.

Selain itu Badau *Craft Center* juga menyediakan ruang publik seperti taman dan tempat bersantai. Pusat oleh-oleh dan produksi Kerajinan Badau terdiri dari 2 masa yaitu masa utama di fungsikan sebagai pusat oleh-oleh dan produksi kerajinan Kapuas Hulu dan masa kedua difungsikan sebagai kuliner. Kawasan pusat oleh-oleh dan produksi kerajinan Badau dilengkapi taman dan tempat bersantai, taman difungsikan sebagai fasilitas pendukung seperti terdapat pula beberapa view yang instagramable seperti Bangunan khas Kapuas Hulu, 3D Taman Nasional Danau Sentarum. Bentuk bangunan Pusat oleh-oleh dibuat seunik mungkin untuk menarik minat pengunjung untuk mengabadikan momen dan bertujuan untuk mengarah ketujuan dengan konsep pada perdagangan umumnya.

## **SIMPULAN**

Badau *Kreatif Center* Merupakan tempat untuk mewadahi bagi pelaku usaha mikro, kecil, menengah untuk mengembangkan sekaligus memasarkan produk yang memiliki ciri khas lokal, meningkatkan ekonomi dan juga menarik minat wisatawan lokal dan mancanegara. Kapuas Hulu menyimpan ragam keunikan dan kekhasan yang tidak kalah dibanding daerah lain di Indonesia.

Badau Craft Center merupakan bangunan yang memfasilitasi kerajinan tangan, tempat menjual makanan khas Kapuas Hulu, kuliner, dan kerajinan khas Kapuas Hulu yang banyak diminati atau di cari oleh wisatawan. Kata Center memiliki definisi suatu tempat koordinasi kegiatan-kegiatan yang saling berhubungan atau sumber perhatian. Tujuannya adalah mengembangkan Kapuas Hulu dengan merancang Pusat oleh-oleh dan kerajinan terbesar di Kalimantan Barat yang mewadahi dengan keunggulan yang dimiliki Kapuas Hulu.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Imandiar, Yudistira. 2020. *Daun Kratom, Penggerak Ekonomi Masyarakat Kapuas Hulu*.
- Badan Penelitian & Pengembangan. “*Kratom Akan Dipatenkan Menjadi Tanaman Khas Asli Kapuas Hulu Kalbar*”
- Suadnyana. Wayan. 24 April 2019.
- Orami.Magazine. 23 Agustus 2021. “*Manfaat Daun Kratom untuk Kesehatan Sebagai Obat Herbal*”
- Suniwati Eni, 25 Maret 2022. *Sambut Baik Ekspor Kratom Kapuas Hulu*.

# 5

## **PENGEMBANGAN STRATEGI INOVASI PADA PRODUK DAUN GAHARU MENUJU GREEN ECONOMY DI DESA SUI PALAH, KECAMATAN GALING, KABUPATEN SAMBAS, KALBAR**

Mardawiyah Pramusanti, Ayu Dwiputri Sulistya,  
Rindi Feby Utami, Fransiska Enalia

### **PENDAHULUAN**

Sumber daya alam yang dimiliki wilayah perbatasan sangat beragam terutama wilayah Provinsi Kalimantan Barat yang merupakan salah satu wilayah perbatasan yang ada di Indonesia. Kalimantan Barat memiliki sumber daya alam yang sangat kaya dan beragam serta masih banyak yang belum dimanfaatkan dengan baik, bahkan selain sumber daya yang berasal dari dalam bumi seperti minyak dan batu bara ataupun sawit, terdapat sumber daya lain yang memiliki nilai jual di pasar dan bermanfaat bagi manusia.

Kabupaten sambas merupakan daerah dibagian paling utara Provinsi Kalimantan Barat atau diantara 2<sup>o</sup>08' Lintang Utara serta 0<sup>o</sup>33' Lintang Utara dan. 108<sup>o</sup>39' Bujur Timur serta 110<sup>o</sup>04 Bujur Timur. Letak geografi Kabupaten sambas adalah sebelah Utara berbatasan dengan Serawak (Malaysia Timur) dan laut Natuna, Selatan berbatasan dengan Kota Singkawang dan Kabupaten Bengkayang, Timur berbatasan dengan Kab. Bengkayang dan Serawak, sebelah Barat berbatasan dengan Laut Natuna.

### **PERTUMBUHAN UMKM DI KABUPATEN SAMBAS**

Wilayah perbatasan memiliki daya tarik tersendiri dalam hal mendukung kegiatan ekonomi baik untuk negara ataupun wilayah itu sendiri. Wilayah perbatasan dapat menjadi tantangan tersendiri dalam hal pertumbuhan ekonomi. Wilayah perbatasan memiliki nilai strategis untuk mendukung keberhasilan pembangunan negara, yang tercermin dari karakteristik kegiatan yang berdampak penting terhadap kedaulatan negara. Pertumbuhan daerah tetangga dan kegiatan masyarakat yang dilakukan di wilayah perbatasan secara regional maupun antar negara, akan berdampak pada kondisi

pertahanan dan keamanan negara, di tingkat regional daripada nasional (Yosada, 2020). Oleh karena itu, segala sumber daya yang ada pada wilayah perbatasan sebaiknya dimanfaatkan dengan benar agar dapat meningkatkan ekonomi wilayah perbatasan.

Pembangunan kawasan perbatasan merupakan bagian dari kebijakan dan komitmen pembangunan yang tertuang dalam Rencana Pembangunan Jangka Panjang Nasional (RPJPN) 2004-2025 dan Rencana Pembangunan Nasional (RPJPN) 2004-2025. Nasional (RPJMN) 2004-2009. Dalam rencana pembangunan jangka panjang 200-2025, salah satu orientasi kebijakan pembangunan dalam rangka mewujudkan pemerataan pembangunan dan dapat bermanfaat bagi seluruh komponen negara di berbagai daerah. Ketergantungan Indonesia yang satu ini diwujudkan dengan pembangunan kawasan perbatasan, termasuk pembangunan kawasan perbatasan, pulau-pulau terluar yang selama ini luput dari perhatian (Hadi, 2013).

Pertumbuhan ekonomi wilayah perbatasan tidak hanya dilakukan oleh segelintir elemen, seperti pemerintah, perusahaan milik negara, ataupun perusahaan swasta besar, tetapi setiap penduduk wilayah perbatasan dapat berkontribusi dalam pertumbuhan wilayah perbatasan. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu cara bagaimana modal kecil yang dimiliki masyarakat perbatasan dapat berkontribusi untuk ekonomi dengan kegiatan penjualan produk-produk hasil dari sumber daya yang ada di wilayah perbatasan dan di jual secara luas atau bahkan dapat diekspor ke negara tetangga.

Di Indonesia, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berperan penting dalam pertumbuhan ekonomi dan inklusi sosial (OECD, 2018). UMKM di Indonesia telah diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Setelah diberlakukannya Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, definisi UMKM berubah menjadi :

1. Usaha mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro;
2. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar;
3. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak

langsung dari usaha kecil atau usaha besardengan jumlah kekayaan bersih atau hasil.

Berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, kriteria UMKM didasarkan pada asset dan omzet.

**Tabel 1.** Kriteria UMKM

No	Uraian	Kriteria	
		Asset	Omset
1.	Usaha Mikro	Max 50 Juta	Max 300 juta
2.	Usaha Kecil	50 juta-500juta	300juta-2,5M
3.	Usaha Menengah	500 juta – 10 M	>2,5 M-50M

**Sumber:** UU No. 20 Tahun 2008

Peraturan Pemerintah No. 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (PP UMKM) telah diterbitkan oleh pemerintah bersama 48 peraturan pelaksana lainnya dari Undang-Undang No. 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja (UU Cipta Kerja) pada 16Februari 2021 lalu. PP UMKM tersebut mengubah beberapa ketentuan yang sebelumnya telah diatur di dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UU UMKM). Salah satunya adalah aturan terkait kriteria UMKM itu sendiri.

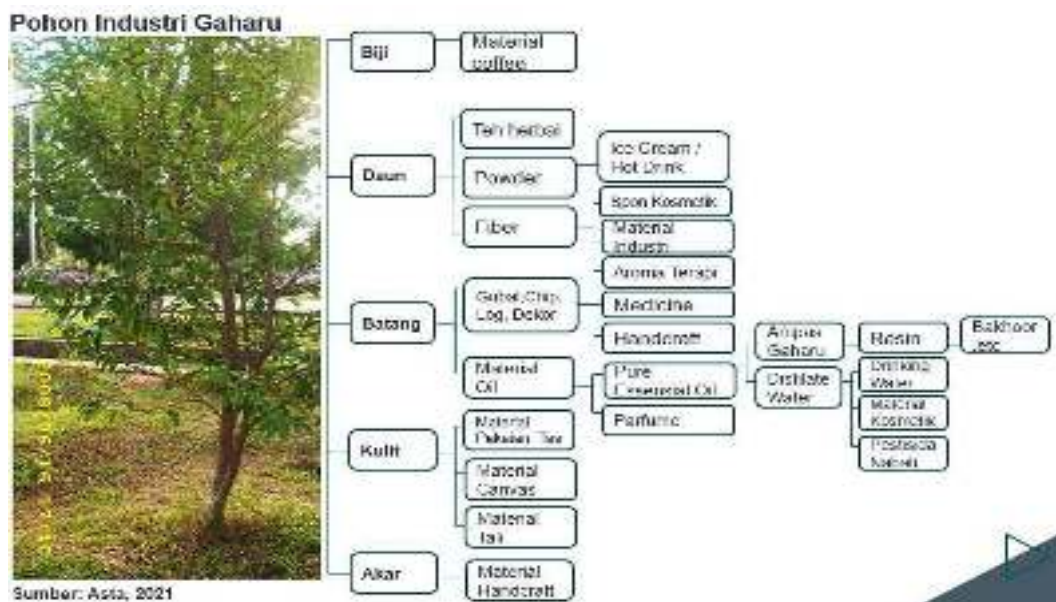
### **Green Economy Kabupaten Sambas**

*Green Economy* atau ekonomi hijau adalah suatu gagasan ekonomi yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan dan kesetaraan sosial masyarakat, sekaligus mengurangi risiko kerusakan lingkungan secara signifikan. Ekonomi Hijau ini dapat juga diartikan perekonomian yang rendah atau tidak menghasilkan emisi karbondioksida terhadap lingkungan, hemat sumber daya alam dan berkeadilan sosial.

Ekonomi hijau merupakan model pendekatan pembangunan ekonomi yang tidak lagi bertumpu pada pembangunan ekonomi berbasis eksploitasi sumber daya alam dan lingkungan secara berlebihan. Ekonomi hijau merupakan langkah besar dari praktik ekonomi yang menekankan keuntungan jangka pendek yang menyisakan berbagai masalah mendesak untuk ditangani, termasuk promosi ekonomi rendah karbon (LIPI,

2011).

Hutan hujan Indonesia telah diakui sebagai salah satu produsen utama kayu bulat dalam industri perkayuan selama 30 tahun. Selain itu, hutan tropis Kalimantan juga sangat kaya akan Hasil Hutan Bukan Kayu (HHBK), termasuk gaharu yang bernilai ekonomi tinggi. Gaharu adalah padatan aromatik berwarna coklat tua sampai hitam yang terdapat pada kayu atau akar tanaman penghasil gaharu dan telah mengalami proses fisikokimia dengan menginfeksi jamur. Oleh karena itu, tidak semua pabrik gaharu memproduksi kemenyan, karena tidak semua tanaman penghasil gaharu mengandung gaharu, maka penting untuk mengetahui cara memperkirakan kandungan gaharu dari tanaman penghasil gaharu yang terinfeksi jamur penghasil gaharu agar tidak salah menangani tanaman non-gaharu. Ciri-ciri tanaman penghasil gaharu yang mengandung gaharu antara lain: kuning, daun terkulai, pucuk kecil dan ramping, banyak cabang patah, banyak lekukan di sepanjang batang atau cabang, dan kulit batang kering, rapuh, dan mudah terbelah. Setelah menemukan ciri-ciri tersebut, dilakukan pemeriksaan luka pada batang tubuh dengan kapak atau parang. Jika pada batang terdapat lekukan berwarna coklat tua, hal ini menunjukkan adanya gaharu. Untuk lebih amannya, potongan kayu biasanya dibakar setelahnya untuk melihat apakah mengeluarkan bau gaharu yang khas.



**Gambar 1.** Industri Pohon Gaharu

Gaharu atau *Aquilaria malaccensis* adalah tumbuhan dalam famili gaharu gaharuan (famili *Thymelaeaceae*). Spesies ini ditemukan di Bangladesh, Bhutan, India, Indonesia,

Iran, Laos, Malaysia, Myanmar, Filipina, Singapura dan Thailand. Jenis tumbuhan ini, karena nilai ekonomisnya terancam punah akibat perusakan habitat. Pohon dan kayu gaharu menjadi terkenal dan mahal karena mengandung resin, harum, dan banyak digunakan dalam industri kosmetik dan farmasi. Gaharu merupakan salah satu ekspor utama Indonesia.

Gaharu (*Aquilaria spp.*) adalah tanaman endemik yang ada di Indonesia khususnya wilayah perbatasan seperti Provinsi Kalimantan Barat yang banyak dijumpai di Kabupaten Sambas dan termasuk kategori Hasil Hutan Bukan Kayu (HHBK). Tanaman Gaharu mempunyai julukan sebagai “Emas Hijau Nusantara” karena Gaharu adalah salah satu tanaman Nusantara yang memiliki potensi dan nilai ekonomi yang tinggi melebihi harga emas. Tanaman Gaharu merupakan sumber daya alam hayati hutan yang dapat diperbaharui dan sangat ramah lingkungan.

Di Indonesia sedikitnya terdapat 6 spesies pohon gaharu. Dari berbagai jenis tersebut, yang paling dikenal luas adalah spesies dengan nama latin *Aquilaria malaccensis*. Tingginya bias mencapai sampai 40 meter dengan diameter batang lebih dari 60 cm. Batangnya lurus, tidak berbanir, dan berkayu keras. Kulit pohon halus dan berwarna coklat keputihan. Tajuk tumbuhan gaharu bulat, lebat, dengan percabangan yang horisontal. Daun gaharu tunggal, berbentuk lonjong memanjang dengan panjang 5 – 8 cm dan lebar 3 – 4 cm. Ujung daun runcing, warna daun hijau mengkilap.



**Sumber :** Wikipedia, Gaharu (2021)

**Gambar 2.** Daun dan Bunga Gaharu (*Aquilaria malaccensis*)

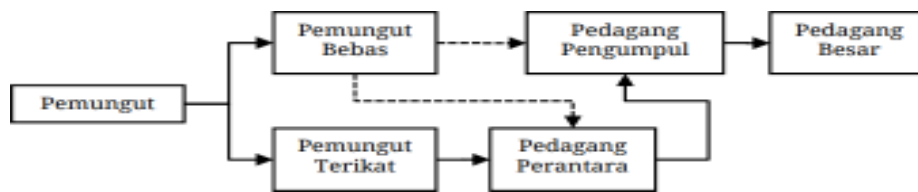
Proses pembentukan gaharu di hutan alam sulit dipantau dan diamati. Oleh karena itu untuk dapat mengamati secara langsung proses pembentukan gaharu dilakukan



rekayasa dengan cara inokulasi (penyuntikan) jamur atau cendawan pada pohon penghasil gaharu. Rekayasa pembentukan gaharu dengan inokulasi telah dilakukan oleh banyak pihak, dengan teknik induksi yang bermacam-macam dan jenis jamur yang bervariasi.

### Tata Niaga Gaharu

Proses pemasaran gaharu di berbagai tempat di Indonesia dimulai dari pemungut gaharu yang menjual gaharu yang ditemukannya kepada pedagang pengumpul di desa atau di kecamatan dan selanjutnya oleh pedagang pengumpul dijual ke pedagang besar (eksportir) di Ibukota Provinsi.

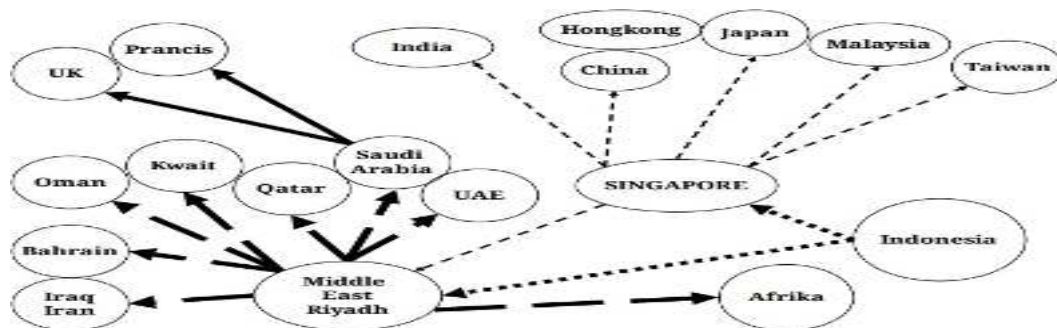


**Gambar 3.** Contoh Alur Tata Niaga Gaharu

Gaharu merupakan komoditas hasil hutan non kayu yang bernilai komersial tinggi. Banyaknya manfaat yang dihasilkan, menyebabkan permintaan gaharu di pasar dunia terus meningkat (Atikah, 2016). Beberapa jenis tanaman Gaharu dapat berpotensi untuk dikembangkan dan dibudidayakan sehingga waktu panen bisa sangat cepat. Tentunya ini mempercepat proses ketersediaan pengembangan produk-produk turunan dari tanaman Gaharu itu sendiri yang bisa mendatangkan nilai ekonomis. Gaharu menjadi komoditas ekspor internasional yang dapat meningkatkan devisa negara.

Pemasaran dalam negeri dimulai dari aktivitas pengambilan, pengangkutan dan peredaran secara domestik produk sampai akhirnya ke konsumen. Karena perkembangan teknologi, produk gaharu yang diperdagangkan dalam negeri saat ini tidak saja terbatas pada *chip* atau serpihan dengan bermacam-macam kelas, tapi juga sudah mengarah ke produk turunannya, antara lain: minyak, sabun, lulur, *cream whitening*, *lotion*, makmul, hio, obat nyamuk, pembersih muka, pemanfaatan untuk obat-obatan dan aroma terapi. Bahkan saat ini sudah dikembangkan daun jenis *quilaria* dan *Gyrinops* untuk bahan pembuatan minuman teh karena kandungan zat anti oksidan dalam daun cukup tinggi.

Menurut ASGARIN (Asosiasi Gaharu Indonesia), pusat perdagangan gaharu dunia adalah Singapura dan Riyadh (Saudi Arabia). Dua negara ini pula yang menjadi daerah atau negara tujuan utama ekspor gaharu dari Indonesia. Singapura selain mendapat pasokan gaharu dari Indonesia juga dari negara Asia Tenggara, misalnya Vietnam dan Kamboja. Gaharu yang masuk ke Singapura dilakukan penyortiran dan pengemasan, kemudian di ekspor kembali ke India, China, Hongkong, Taiwan, Jepang, dan sebagian lagi ke Timur Tengah. Sedangkan gaharu yang masuk ke Saudi Arabia di distribusikan lagi ke negara-negara lain di sekitarnya dan sebagian lagi di ekspor ke Inggris dan Perancis, seperti dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 4. Lalu Lintas Perdagangan Gaharu Luar Negeri

#### **Green Oudh Leaf (Daun Gaharu)**

Pemanfaatan Gaharu dapat diolah dengan berbagai bentuk sediaan untuk dimanfaatkan khasiatnya. Selain pohon gaharu, sekarang banyak dilirik pemanfaatannya yaitu daun Gaharu. Paling umum daun Gaharu akan dibuat bubuk atau ekstrak untuk dapat dikonsumsi sebagai minuman kesehatan, serta bubuknya dapat digunakan untuk alternatif dalam pengganti teh pada umumnya. Ekstrak dari Gaharu dapat dijadikan bahan dasar *essential oil* yang menjadi wangi dasar dalam pembuatan wewangian karena daun Gaharu memiliki senyawa metabolit sekunder yang dapat menghasilkan aroma yang khas.

Daun Gaharu (*Green Oudh Leaf*) merupakan sumber daya alam yang dapat ditemukan pada wilayah perbatasan tepatnya di Hutan Adat Pangajid, Desa Sahan, Kabupaten Bengkayang, dan kawasan budidaya Gaharu, Desa Sui Palah, Kecamatan Galing, Kabupaten Sambas Provinsi Kalimantan Barat yang memiliki manfaat bagi kesehatan manusia. Kecamatan Galing memiliki daerah seluas 333 Km<sup>2</sup> berdasarkan keseluruhan daerah Kabupaten Sambas yang luasnya 6.395, 70 Km<sup>2</sup> (5,21% luas

Kabupaten Sambas). Kecamatan Galing berada pada sebelah utara ibukota kabupaten sambas. Secara geografis, Kecamatan Galing terletak di 1°27'15" Lintang Utara sampai 1°44'20" Lintang Utara dan 109°14'02" Bujur Timur sampai 109°27'07" Bujur Timur.

Secara administratif, batas-batas wilayah Kecamatan Galing adalah disebelah Utara, berbatasan dengan Kecamatan Sajingan Besar; sebelah Selatan, berbatasan dengan Kecamatan Sejangkung; disebelah Timur, berbatasan dengan Kecamatan Sajingan Besar, dan sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Paloh dan Kecamatan Teluk Keramat. Berdasarkan dari BPS Kabupaten Sambas dalam Angka Tahun 2017, Luas dari masing-masing kecamatan di Kabupaten Sambas terutama di kecamatan galing memiliki luas wilayah sebesar 333 Km2 dengan jumlah 10 desa dan 23 dusun. Luas kecamatan galing terutama desa Sungai Palah sebebsar (10,03%) dan luas wilayahnya sebesar 35.00 km2, jumlah penduduk yang ada di desa Sui Palah yaitu 1.690 jiwa per km2.



**Gambar 5.** Wilayah dan Peta Administratif Kabupaten Sambas

Daun gaharu yang digunakan adalah spesies *Aquilaria malacensis*. Aroma rasa seperti teh hijau terbaik, berasal dari daun gaharu pilihan, sehingga memberikan keistimewaan tersendiri bagi bahan baku yang dihasilkan dari alam asri tersebut. Daun Gaharu merupakan tumbuhan herbal yang berkhasiat menekan sistem saraf pusat karena mengandung senyawa aktif genkwanin glioksida alami yang dapat mengeluarkan Asetikolin untuk meningkatkan kesehatan pada sistem pencernaan, penyerapan vitamin, penuaan dini, penurunan kadar kolesterol dan gula dalam darah.

Menurut Suhatri (2014), Gaharu juga dikenal memiliki beberapa khasiat dalam

pengobatan tradisional di India membantu menyembuhkan luka. Dalam pengobatan di Cina gaharu digunakan untuk mengobati gangguan pada sistem pernafasan, perut dan ginjal. Gaharu juga dibuat sebagai kosmetik, obat gosok, penyembuh perut kembung dan juga obat sakit jantung. Kandungan Anti oksidan dari daun gaharu yaitu dapat mengurangi radikal bebas serta dapat meningkatkan imunitas tubuh. Ekstrak daun gaharu yang telah dicampurkan etanol dapat dihasilkan aktivitas antioksidan daun gaharu sebesar  $27.887 \pm 0,560$  ppm (Batubara, *et al*, 2020). Sifat farmakologis dari daun gaharu yaitu analgesic, anti rematik, anti inflamasi, antikanker, antioksidan, antibakteri, antijamur, antidiabetic, antihistamin, penurun lipid, pencahar, penghambatan lipid, asetilkolinesterase (AChE) dan hepatoprotektif (Adam et al, 2017). Oleh karena itu, pemanfaatan daun Gaharu merupakan salah satu cara dalam peningkatan wilayah daerah perbatasan di Kabupaten Sambas Provinsi Kalimantan Barat. Inovasi dan pengembangan daun Gaharu dinilai memiliki potensi dalam aktivitas jual beli ataupun ekspor produk yang berkaitan dengan daun Gaharu yang merupakan hasil alam khas wilayah perbatasan.

### Hasil Produksi Olahan Daun Gaharu

Duan gaharu yang digunakan adalah spesies *Aquilaria malacensis* aroma rasa seperti teh hijau terbaik, berasal dari daun gaharu pilihan, sehingga memberikan keistimewaan tersendiri bagi bahan baku yang dihasilkan dari alam asli tersebut. Adapun proses pengolahan daun gaharu dimulai setelah panen daun tersebut sebagai berikut:

#### Langkah 1:

Proses pemilahan Daun Gaharu, spesifikasi daun setengah tua.



#### Langkah 2:

Penempatan daun gaharu yang telah di pilah di nampan Daun Gaharu



**Langkah 3:**

Pengovenan Daun Gaharu  
sehingga menjadi bubuk



Pencacahan daun gaharu yang memiliki tujuan untuk memperkecil luas permukaan dari partikel daun. Ukuran partikel daun akan mempengaruhi *infusion rate* pada saat penyeduhan sehingga hal ini memiliki peran untuk menentukan karakteristik pada saat teh sudah di seduhkan, Secara fitokimia, ukuran partikel daun teh mempengaruhi konsentrasi katekin dan aktivitas antioksidan dari produk teh tersebut. Dalam aspek hilirisasi produk, ukuran partikel daun teh sangat mempengaruhi pengemasannya dalam kantong teh. Pada daun gaharu bisa dilakukan inovasi produk dengan *powder premix* yang merupakan pengembangan dari teh daun gaharu yang merupakan bahan baku utama untuk pembuatan es krim atau minuman fungsional lainnya, namun tetap menampilkan cita rasa dari gaharu itu sendiri.

Tepung dalam gaharu dapat digunakan sebagai produk lainnya. Ekstrak daun gaharu mengandung senyawa metabolit sekunder *alkaloid, flavonoid, terpenoid, steroid,* dan *saponin* serta berpotensi sebagai antioksidan dengan nilai konsentrasi penghambatan 50 ppm. Proses produksi tepung daun gaharu dilakukan berdasarkan pedoman Cara Produksi Pangan Olahan Yang Baik (*Good Manufacturing Practice*), agar produk yang dihasilkan kualitasnya terjamin dan aman untuk dikonsumsi.

Salah satu perusahaan yang telah melakukan pengolahan gaharu sebagai produk yang memiliki nilai ekonomi adalah CV. GAS (*Global Agarwood Station*) merupakan perusahaan yang menyediakan bahan baku serta memproduksi daun gaharu sedangkan CV. *Green Oudh Leaf* yang merupakan anak perusahaan dari CV. *Global Agarwood Station* secara khusus untuk mempromosikan daun gaharu. Perusahaan ini bekerjasama dengan petani Gaharu dan petani plasma untuk mendapatkan daun gaharu sebagai bahan baku. Daun gaharu yang digunakan bukan daun gaharu yang tumbuh liar melainkan pohon gaharu yang sengaja ditanam dan dikembangkan oleh petani plasma jenis gaharu (*Aquilaria Malaccensis*). Khusus daun gaharu yang dibeli dari petani kemudian diolah menjadi pure gaharu. Produk pure gaharu dapat digunakan sebagai campuran minuman dengan aroma khasnya dan bahan campuran rasa pada pembuatan es krim.

## SIMPULAN

Gaharu merupakan komoditi elit Hasil Hutan Bukan Kayu yang saat ini banyak diminati oleh konsumen, baik dalam negeri maupun luar negeri. Gaharu juga dapat digunakan sebagai bahan berbagai produk kecantikan. Spesies gaharu juga dapat tumbuh pada daerah rawa, gambut, dataran rendah dan pegunungan Gaharu adalah kayu berwarna kehitaman dan mengandung resin khas yang dihasilkan oleh sejumlah spesies pohon dari marga *Aquilaria*, terutama *Aquilaria Malaccensis*.

Dengan ditemukannya teknologi inokulasi pembentukan gaharu, terbukalah peluang yang besar untuk kegiatan pengusahaan gaharu yang dimulai dari subsistem hulu (penyiapan lahan, penyiapan bibit, penanaman, penyediaan pupuk, pemberantasan hama dan penyakit), subsistem tengah (penyuntikan, penyediaan inokulan, peralatan inokulasi, dan pengamanan), subsistem hilir (pemanenan, pengangkutan, pengolahan, pemasaran), subsistem pendukung (kebijakan pemerintah, riset dan pengembangan, pendidikan dan pelatihan, transportasi, infrastruktur, skema kredit dan asuransi).

Ketiga subsistem tersebut di atas memerlukan investasi yang cukup besar, peluang penyerapan tenaga kerja yang besar dan penerimaan asli daerah yang cukup signifikan. Untuk dapat mewujudkan kondisi dan harapan tersebut, maka seluruh sektor harus memainkan peran sesuai dengan tugas pokok dan fungsinya masing-masing. Hanya dengan koordinasi dan integrasi yang baik di antara seluruh komponen masyarakat dan pemerintah, maka produk gaharu akan menjadi produk andalan dimasa depan khususnya pemanfaatan produksi daun Gaharu yang dikembangkan melalui UMKM dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Pemanfaatan Gaharu dapat diolah dengan berbagai bentuk sediaan untuk dimanfaatkan khasiatnya. Selain pohon gaharu, sekarang banyak dilirik pemanfaatannya yaitu daun Gaharu. Dalam pengobatan di Cina gaharu digunakan untuk mengobati gangguan pada sistem pernafasan, perut dan ginjal. Gaharu juga dibuat sebagai kosmetik, obat gosok, penyembuh perut kembung dan juga obat sakit jantung. Paling umum daun Gaharu akan dibuat bubuk atau ekstrak untuk dapat dikonsumsi sebagai minuman kesehatan, serta bubuknya dapat digunakan untuk alternatif dalam pengganti teh pada umumnya.

Daun Gaharu merupakan sumber daya alam yang dapat ditemukan pada kawasan budidaya Gaharu, Desa Sui Palah, Kecamatan Galing, selain itu kelompok tani (kapoktan) Jeruju, Desa Sebusus, Kecamatan Paloh Kabupaten Sambas Provinsi Kalimantan Barat ternyata juga telah sejak lama membudidayakan Pohon Gaharu sebagai

mata pencaharian yang memiliki prospek bisnis yang menguntungkan. Dengan data historis tersebut, daerah di Kabupaten Sambas mempunyai prospek yang besar untuk pengembangan penanaman Gaharu untuk membantu meningkatkan perekonomian masyarakat. Diharapkan hal ini dapat menjadi perhatian Pemda setempat untuk melirik usaha inovasi produk turunan daritanaman Gaharu bekerja sama dengan instansi-instansi terkait dan pihak swasta.

*Green Oudh Leaf* (GOL) merupakan produk inovasi Green Powder dengan karakter rasa, senyawa antioksidan (Daun Gaharu). Produk GOL dibuat dengan bahan berkualitas, tanpa senyawa sintesis, dalam proses produksi menggunakan standar *Good Manufacturing Practice* (GMP). Produk GOL berbeda dengan produk sejenis yang beredar di pasaran, memiliki segmen pasar potensial, harga kompetitif dan siap uji produk untuk bersaing dengan produk Green Powder lainnya. Harapannya kesuksesan pemasaran produk turunan daun Gaharu mengikuti kesuksesan pemasaran produk batang Gaharu.

## REKOMENDASI

Apabila Gaharu dijadikan sebagai pengembangan strategi inovasi produk daun gaharu menuju *green economy* di Desa Sui Pakah, Kecamatan Galing, Kabupaten Sambas. Maka Pemerintah harus berupaya mengatur tata niaga gaharu, pusat daerah yang dijadikan sebagai pusat penanaman Gaharu.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adam, A.Z., S.Y.Lee, dan R. Mohamed. 2017. *Pharmacological Properties of Agarwood Tea Derived From Aquilaria (Thymelaeaceae) Leaves: An Emerging Contemporary Herbal Drink*. Journal of Herbal Medicine 10 (2017): 37–44, <http://dx.doi.org/10.1016/j.hermed.2017.06.002>
- Asta, H. (2021). *Distillation of Essential Oil Through Por Table distiller to The Partners of The Program for disseminating Technology Product To Community*. Food Agroindustry Study Program. Sambas.
- Atikah, (2016). *Pertumbuhan Tanaman Gaharu dengan Pemberian Mulsa dan Jenis Naungan Pada Tanah Ultisol*. Jurnal Hutan Lestari. Fakultas Kehutanan UNTAN. Pontianak
- Batubara, R., Surjanto, T.I. Hanum, A. Handika, and O. Affandi. 2020. *The Screening of Phytochemical and Antioxidant Activity of Agarwood Leaves (Aquilaria Malaccensis) from Two Sites in North Sumatra, Indonesia*. Journal Biodiversitas, 21 (4): 1588-1596 DOI: 10.13057/biodiv/d210440
- DJPB. (2020). *Kajian Fiskal Regional Tahun 2020*. Pemprov Kalimantan Barat. Pontianak

- Hadi, S. (2013). "Program Pembangunan Kawasan Perbatasan". Buletin Penataan Ruang. [http://bulletin.penataan ruang. net/upload/data\\_artikel/program pembangunan kawasan edisi 3](http://bulletin.penataan_ruang.net/upload/data_artikel/program_pembangunan_kawasan_edisi_3)
- Makmun, (2011). *Green Economy: Konsep, Implementasi, dan Peranan Kementerian Keuangan*. Jurnal Ekonomi. LIPI. Jakarta
- OECD. (2018). *SME and entrepreneurship policy in Indonesia 2018*(OECD studi). Paris: OECD. doi:10.1787/9789264306264-en.
- Pusat Pengendalian Pembangunan Ekoregion Kalimantan. 2016. *Daya Dukung dan Daya Tampung Sumberdaya Alam dan Lingkungan Hidup Ekoregion Kalimantan Berbasis Jasa Ekosistem*. Kementerian Lingkungan Hidup. Balikpapan.
- Putri, Y. S., Wangiyana, I. G. A. S., & Nahlunnisa, H. (2021). *Efectiveness of Gyrinops Versteegii Leaves Extraction Based on Maceration Method*. Jurnal Silva Samalas, 4(2), 1–8.
- Suhatri, (2014). *Pengaruh Pemberian Ekstrak Daun Gaharu terhadap Aterosklerosis pada Burung Puyuh Jantan*. Jurnal Farmasi Higea, Vol.6, no.2, Farmasi Universitas Andalas. Padang.
- TribunPontianak.co.id (2014), *Gaharu, Tanaman Elit Investasi Masa Depan*, <https://pontianak.tribunnews.com/2014/08/14/gaharu-tanaman-elit-investasi-masa-depan>.
- UU No. 20 Tahun 2008 tentang *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*.
- Yosada, K.R (2020). *Analisis Pertumbuhan Ekonomi dan Pengembangan Wilayah Perbatasan Entikong*. Jurnal Pendidikan Ekonomi. Volume 3 no.2. STKIPersada Khatulistiwa. Sintang.



# 6

## **OPTIMALISASI PRODUK LOKAL “LADA” DESA BEKUAN LUYANG KECAMATAN KETUNGAU HULU KABUPATEN SINTANG KALIMANTAN BARAT**

Asep Muslim, Dwi Suzanna, Mitra Cahyadi, Suhartono

### **PENDAHULUAN**

Setiap wilayah perbatasan di Indonesia mempunyai potensi lokal yang berbeda-beda baik sumber daya manusia maupun sumber daya alam, serta memiliki ciri khas tertentu dan cara yang berbeda dalam mengelola hasil sumber daya yang dimiliki. Kekayaan potensi tersebut mampu memberikan manfaat yang melimpah untuk kemakmuran ekonomi masyarakat setempat, dikarenakan sumber daya yang baik akan mendatangkan nilai ekonomis bagi masyarakat. Namun, realitanya kekayaan sumber daya yang melimpah kurang memberi manfaat bagi masyarakat, bukan karena rendahnya kualitas sumber daya, melainkan karena masih minimnya kemampuan masyarakat dalam mengelola dan memanfaatkan sumber daya secara optimal.

Kabupaten Sintang merupakan Kabupaten perbatasan yang langsung berhadapan dengan Negara tetangga sehingga didaerah tersebut perlu menjadi prioritas dalam pengembangan daerah perbatasan dimana Daerah tersebut sulit untuk di jangkau oleh masyarakat, untuk itu perlunya kepedulian Pemerintah Daerah dan Pemerintah Pusat untuk dapat memperhatikan masyarakat didaerah perbatasan. Bekuan Luyang, Kecamatan Ketungau Hulu adalah salah satu desa yang berbatasan langsung dengan Negara tetangga Malaysia. Desa ini mempunyai banyak potensi sumber daya alam, salah satu dari potensi sumber daya alam yang ada adalah Lada. Potensi sumber daya alam yang melimpah masih belum mampu meningkatkan taraf kehidupan ekonomi masyarakat, hal ini disebabkan rendahnya keterampilan masyarakat dan minimnya pengetahuan masyarakat dalam mengoptimalkan potensi sumber daya alam yang berupa lada agar menjadi nilai tambah ekonomi.



Gambar 1. Kecamatan Ketungau Hulu, Kabupaten Sintang

Lada atau *pepper* (*Piper Nigrum*) disebut juga dengan merica/sahang, merupakan jenis tanaman yang banyak dimanfaatkan sebagai bumbu dapur (rempah-rempah) atau juga diolah menjadi *pepper oil*. Jenis lada yang dipasarkan di desa tersebut yaitu lada putih dan lada hitam. Tujuan dari pemasaran/ penjualan lada yaitu untuk membantu meningkatkan kesejahteraan khususnya untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat di Desa, sehingga komoditi lada memiliki peluang yang strategis untuk tetap dikembangkan.

Berdasarkan data statistik perkebunan komoditas lada Juli 2020 dari Dinas Pertanian dan Perkebunan Kabupaten Sintang diperoleh data realisasi tanam lada adalah 948 Ha dengan petani 1896 KK sedangkan tahun 2021 terdapat Luas areal perkebunan lada adalah 1.132 Ha dan memproduksi 613 ton. Hal ini menunjukkan bahwa adanya potensi besar pada komunitas lada yang dapat dikelola untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, komoditas jenis ini memiliki masa panen tidak begitu lama dibandingkan dengan tanaman yang lain seperti kakao maupun durian.

Potensi komoditas lada dapat dimanfaatkan secara optimal untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat agar terjadi peningkatan efisiensi sehingga komoditas lada tersebut akan menjadi potensi ekonomi yang prospektif. Dengan adanya optimalisasi sumber daya alam “Lada” diharapkan akan ada percepatan pengembangan perekonomian di wilayah perbatasan sesuai dengan amanat instruksi Presiden nomor 1 tahun 2021, sehingga menjadi sangat prioritas untuk memberikan efek peningkatan kesejahteraan masyarakat perbatasan khususnya di Desa Bekuan Luyang, Kecamatan Ketungau Hulu Kabupaten Sintang.

Berdasarkan data perkebunan di Kabupaten Sintang, daerah yang sangat berpotensi dibidang perkebunan adalah Kecamatan Ketungau Hulu. Berdasarkan hasil survey dan

wawancara dengan pihak Dinas Pertanian dan Perkebunan Kabupaten Sintang serta beberapa petani dapat diketahui bahwa selama ini pemasaran dilakukan dengan menjual kepada pengumpul dengan harga yang rendah dan tidak stabil selanjutnya hasil lada tersebut dibawa ke Kota dan dijual kepada pedagang besar dan pengecer, dan sebagian dijual ke Negara Tenggara secara ilegal.

**DATA PERKEBUNAN LADA  
KABUPATEN SINTANG JULI 2020**

No	Kecamatan	Realisasi Tanaman (Ha)				Petani (KK)
		TBM	TM	TTM	Jumlah	
1	Sintang	-	3.00	-	3.00	11
2	Sungai Tebelian	4.75	4.00	4.00	12.75	6
3	Kelam Permai	20.00	36.00	4.00	60.00	61
4	Tempunak	25.00	-	-	25.00	8
5	Sepauk	12.00	6.00	2.00	20.00	10
6	Dedai	50.00	6.00	2.00	58.00	39
7	Kayan Hilir	168.00	16.00	2.00	186.00	68
8	Kayan Hulu	40.65	-	-	40.65	172
9	Binjai Hulu	33.00	16.00	-	49.00	14
10	Ketungau Hilir	214.00	64.00	3.00	281.00	337
11	Ketungau Tengah	264.00	260.00	8.00	532.00	652
12	Ketungau Hulu	308.00	640.00	-	948.00	1,896
13	Serawai	1.00	6.00	2.00	9.00	11
14	Ambalau	31.90	4.00	-	35.90	141
	Total Juli 2020	1,172.30	1,061.00	27.00	2,260.30	3,426.00

Sumber : Dinas Pertanian dan Perkebunan kabupaten Sintang 2020.

Keterangan: TBM (Tanaman Belum Menghasilkan), TM (Tanaman Menghasilkan), dan TTM (Tanaman Tidak Menghasilkan)

Hasil tanaman perkebunan lada perlu dilakukan pengembangan dari proses pengelolaan lahan, pemanenan, pemisahan, pencucian, penjemuran hingga pemilihan kualitas lada yang terbaik, selain itu diperlukan perubahan pola penjualan hasil perkebunan tanaman lada bukan hanya berupa bahan baku saja yang di hitung kiloan, namun bagaimana lada dapat dikelola dengan cara memberikan *packaging* berdasarkan segmen. Adanya

pembagian segmen diharapkan penjualan lada akan meningkatkan nilai ekonomis, sehingga dapat menambah kesejahteraan masyarakat di pedesaan dan perbatasan.

Untuk menjaga hasil tanaman lada dapat dimanfaatkan secara maksimal dan meminimalkan penjualan melalui jalur tidak resmi, maka perlu dibuatkan suatu rancangan sistem perbatasan yang bertujuan membuat nilai ekonomis penjualan lada semakin meningkat, sehingga sangat diperlukan pengembangan system untuk bagaimana mendapatkan nilai ekonomis dari penjualan lada ke negara tetangga dengan menggunakan system perdagangan yang resmi karena dengan melakukan perdagangan resmi dapat memberikan retribusi bagi pemerintahan melalui pajak penjualan, dan hasilnya digunakan pemerintah untuk mengelola pengembangan wilayah perbatasan. Sebagai upaya pemasaran lada di Desa Bekuan Luyang Kecamatan Ketungau Hulu sangat penting sekali mengaplikasikan konsep optimalisasi melalui sebuah strategi pemasaran.

### **Pengelolaan Sumber Daya Alam**

Masyarakat pedesaan terutama di desa Bekuan Luyang umumnya mata pencaharian adalah dengan bekerja sebagai petani kecil yang pendapatan mereka relatif kecil dan tidak menentu, sehingga dimana pengelolaan sumber daya alam seharusnya dikelola dengan mengacu pada keinginan dari sumber daya manusianya untuk bagaimana hasil alam yang ada dikelola dan dimanfaatkan untuk meningkatkan perekonomian dan kedaulatan dari pemilik sumber daya alam tersebut, seperti yang telah dikemukakan dan diamanatkan dalam undang-undang bahwa kekayaan hasil negara dimanfaatkan untuk kemakmuran rakyatnya. Namun dikarenakan faktor keinginan untuk mendapatkan pemenuhan kebutuhan yang lebih baik karena penghasilan yang tidak menentu, menjadi salah satu pemicu perubahan persepsi masyarakat pedesaan untuk lebih memilih menjual hasil kekayaannya ke negara lain dengan mendapatkan keuntungan yang lebih baik dari hasil produksinya. Sehingga hasil alam yang mereka usahakan lebih dominan dinikmati oleh negara tetangga dikarenakan negara tetangga mampu membeli hasil produksi dari masyarakat pedesaan dengan nilai yang lebih baik daripada negara sendiri. Sebenarnya banyak faktor yang mendasari permasalahan ini, dimana negara tetangga mampu membangun infrastruktur, transportasi dan jalur pendistribusian yang baik dan ini berbanding terbalik di wilayah batas negara kita di daerah pedesaan dimana dapat dilihat secara langsung infrastruktur pedesaan yang belum terbangun dengan baik, transportasi yang tidak memadai dan pendistribusian yang sulit kewilayah-wilayah yang mampu menampung penjualan komoditi perkebunan

serta lokasi pedesaan yang masih luput dari alokasi pemberian dana pengembangan wilayah pedesaan.

Minimnya penjualan hasil komoditi ke daerah sendiri dikarenakan adanya penampung yang bermain harga sehingga harga yang ditetapkan pemerintah tidak diberlakukan di pedesaan, dimana penampung memanfaatkan minimnya pengawasan dari pemerintah untuk membeli hasil pertanian dan perkebunan masyarakat pedesaan dengan harga semurah mungkin dan menjual setinggi mungkin tanpa mengikuti aturan-aturan yang ditetapkan pemerintahan. Namun setelah dilakukan observasi ternyata untuk menjual hasil pedesaan di daerah perbatasan ke daerah lain yang membutuhkan hasil perkebunan tersebut di perkotaan memerlukan biaya yang tidak sedikit, dimana penampung harus mengeluarkan biaya bahan bakar minyak bensin maupun solar yang cukup besar dikarenakan jarak pedesaan di perbatasan yang cukup jauh dan memiliki medan tanah yang berbahaya, berlubang atau infrastruktur yang belum menjadi perhatian dan belum terbangun dengan baik, sehingga bagi penampung akan memberikan biaya operasional tambahan dalam pemeliharaan kendaraan atau perbaikan sparepart, menjadi sebab penampung mengambil harga yang tentu dapat membuat mereka cukup mendapatkan keuntungan dan tidak mendapatkan kerugian, jadi menurut penampung di daerah tersebut harga beli tanaman perkebunan di daerah perbatasan sesuai dengan harga standar menyesuaikan kebutuhan operasional. Namun nilai standar yang ditetapkan penampung di negara sendiri sedikit lebih mahal dibandingkan penampung yang ada di negara tetangga. Sehingga masyarakat pedesaan sebagian yang tidak memiliki keterikatan lebih memilih menjual kepenampung di negara tetangga dengan asumsi mendapatkan nilai ekonomis yang lebih baik.

Faktor lain permasalahan yang terjadi di daerah perbatasan atau di desa-desa adalah orientasi perdagangan hasil tanaman perkebunan hanya dengan dibeli secara bahan baku saja, sehingga produksi hanya sebatas menanam dan menjual hasil komoditi secara tradisional, sedang di era saat ini dengan kemajuan teknologi informasi yang berkembang pesat serta mampu menjangkau bahkan ke pelosok pedesaan bahkan perbatasan tidak menutup kemungkinan perdagangan komoditi perkebunan dapat dilakukan lebih mudah dan lebih kreatif dan berinovasi, Kembali lagi semua dapat dilaksanakan dengan sosialisasi yang baik, dukungan pemerintah dan didukung oleh berbagai penunjang kebutuhan teknologi informasi seperti jaringan internet. Pemanfaatan teknologi ini juga bisa menjadi wadah informasi tambahan secara khusus kepada masyarakat pedesaan untuk mengelola potensi-potensi sumber daya alam yang ada. Adanya perkembangan kemajuan teknologi komunikasi di dunia, membuat internet dan media sosial menjadi bagian dari kehidupan.

Kehadiran media sosial sebagai fasilitas untuk berbagi informasi dan pengetahuan tanpa batas bagi orang-orang di seluruh dunia (Choi & Lee, 2017; Yang, 2018) dinilai telah menghilangkan hambatan temporal dan geografis pada interaksi sosial dan komunikasi, yang mana hal ini membuat media sosial memungkinkan informasi berita di seluruh dunia dapat menyebar dengan cepat (Kass-Hout et al., 2013). Untuk mencapai keunggulan yang diharapkan dalam pengembangan komoditi sumber daya alam yang berada di kecamatan ketungau hulu maka pemanfaatan teknologi informasi sangat diperlukan.

Lahan yang ada di Desa Bekuan Luyang kecamatan Ketungau Hulu juga cukup memadai untuk mengelola tanaman perkebunan lada. Dimana pada desa tertentu telah ditetapkan pemerintah kabupaten sintang sebagai pusat komoditi perdagangan lada yaitu desa bekuan luyang. Desa ini juga diharapkan menjadi pusat prioritas pengelolaan tanaman perkebunan lada. Untuk itu perlu dilakukan upaya pengelolaan sumber daya alam berupa hasil tanaman perkebunan lada beserta ekosistemnya secara optimal dengan tujuan mempertahankan sifat, bentuk dan kualitasnya.

### **Optimalisasi Sumber Daya Alam**

Prinsipnya pengelolaan sumber daya alam adalah upaya-upaya yang dilakukan untuk menjaga hasil yang ada tetap berkesinambungan baik dilihat dari sifatnya maupun dari bentuknya. Hal ini dilakukan agar generasi mendatang dapat meneruskan proses perkebunan dan menikmati hasil perkebunan yang lebih berkualitas dan bersaing. Wardhani & Widiatni (2019) dalam penelitiannya berjudul Analisa Pemasaran Lada Putih (piper Nigrum) dikecamatan Simpang Pesak Kabupaten Belitung menunjukkan bahwa Hasil analisis menunjukkan bahwa ada dua variabel yang berpengaruh nyata terhadap margin pemasaran lada putih di Kecamatan Simpang Pesak, Kabupaten Belitung Timur yaitu harga ditingkat petani dan jumlah lembaga pemasaran. Sedangkan yang tidak berpengaruh nyata terhadap margin pemasaran yaitu volume penjualan dan biaya pemasaran. Penerapan prinsip-prinsip berkelanjutan ini juga jika di terapkan seluruh sektor dan wilayah menjadi prasyarat utama terutama dalam mendorong investasi pembangunan jangka menengah. Sebab semakin berkualitas suatu produk barang semakin banyak peminat dari suatu barang tersebut, maka semakin diketahuilah barang tersebut dan mengundang investor bahkan membuka mata pemerintahan untuk terus mengembangkan dan melestarikannya.

Hasil tanaman perkebunan lada juga perlu dilakukan pengembangan dari proses pengelolaan lahan, pemanenan, pemisahan, pencucian, penjemuran hingga pemilihan

kualitas lada yang terbaik. dimana juga perlu dilakukan perubahan pola penjualan hasil perkebunan tanaman lada bukan hanya berupa bahan baku saja yang di hitung kiloan, namun bagaimana lada dapat dikelola dengan cara memberikan packaging berdasarkan segmen -segmennya dengan melakukan pengujian dan di distribusikan. Dengan membagi segmen ini maka penjualan lada dinilai lebih ekonomis serta meningkat sehingga dapat menambah kesejahteraan masyarakat di pedesaan dan perbatasan. Selain itu untuk menjaga hasil tanaman lada dapat dimanfaatkan secara maksimal di daerah sendiri dan serta meminimalkan pemanfaatan lada daerah yang secara tidak langsung dijual secara jalur tidak resmi untuk mendapatkan nilai ekonomis yang lebih baik, maka perlu dibuatkan suatu rancangan sistem perbatasan yang bertujuan membuat nilai ekonomis dalam menjual hasil perkebunan lada ke daerah sekitar wilayah pedesaan di seluruh kabupaten sintang, wilayah Kalimantan bahkan di luar pulau Kalimantan di seluruh Indonesia dan juga mengembangkan sistem bagaimana mendapatkan nilai ekonomis dari penjualan lada di daerah desa dan perbatasan ke negara tetangga tetap ada melalui sistem perdagangan yang resmi dengan juga memberikan retribusi bagi pemerintahan melalui pajak penjualan, dan hasilnya digunakan pemerintah untuk mengelola pengembangan wilayah perbatasan.

Potensi sumber daya alam yang berada di kawasan perbatasan sebenarnya sangat besar, namun sejauh ini upaya pengelolaannya belum dilakukan secara optimal. Selain karena permasalahan keterbatasan infrastruktur juga terkait dengan minimnya informasi yang mengatur tentang masalah pengelolaan ekonomi di kawasan perbatasan. Pengembangan tanaman perkebunan khususnya lada sebagai komoditi unggulan di desa Bekuan Luyang kecamatan Ketungau Hulu perlu untuk dilakukan secara maksimal karena sangat prospektif bahkan memiliki potensi besar sebagai salah satu cara meningkatkan kesejahteraan masyarakat di desa tersebut. Sebagai sebuah daerah yang cukup sulit dicapai perlu adanya upaya optimalisasi yang dapat dilakukan mulai dari optimalisasi penanaman, pengelolaan pendistribusian dan penjualan.

Guna mengoptimalkan sumber daya perkebunan lada dilakukan penyusunan rencana pengembangan dengan menggunakan konsep manajemen pengetahuan perkebunan lada dengan memberikan informasi pengelolaan lada yang bernilai ekspor serta memperhatikan keseimbangan dalam pemanfaatannya. Manajemen pengetahuan adalah suatu upaya yang sistematis, tegas, dan sengaja untuk membangun, memperbaharui dan mengaplikasikan *knowledge* dalam rangka untuk menciptakan *creation* dan *innovation* (Wiig,1998). Dengan implementasi manajemen pengetahuan di suatu wilayah akan mencegah hilangnya *knowledge* yang dimiliki oleh wilayah tersebut dan juga mampu

memperkaya pengetahuan masyarakat yang difokuskan dalam informasi yang telah disampaikan. Dalam aplikasi secara konkrit maka organisasi harus memiliki penguasaan ilmu pengetahuan yang terdiri dari perangkat teknis (*technoware*), perangkat manusia (*humanware*), perangkat informasi (*infoware*) dan perangkat organisasi (*orgaware*). Menurut Nonaka dan Takeuchi (2006) alasan fundamental mengapa sebuah perusahaan di negara Jepang menjadi sukses karena keterampilan dan pengalaman mereka terhadap penciptaan dan pengelolaan pengetahuan dengan melalui sinergisitas *knowledge tacit* dan *explicit*. Dengan keberhasilan dalam penciptaan dan pengelolaan pengetahuan sangat memungkinkan sistem manajemen pengetahuan ini dapat di implementasikan untuk pemberdayaan masyarakat di wilayah perbatasan dalam mendukung optimalisasi sumber daya alam terutama produktifitas perkebunan lada. Kesimpulan secara umum pengertian pengetahuan adalah bahwa pengetahuan lebih dari sekedar informasi karena pengetahuan mencakup komponen yang lebih luas yang meliputi pengalaman, nilai-nilai, wawasan, dan harus dapat diaplikasikan dalam pemecahan masalah dan pengambilan keputusan. Berikut ini beberapa upaya optimalisasi yang dapat dilakukan:

#### **1. Menyiapkan peningkatan mutu kualitas lada**

Untuk mendapatkan kualitas lada yang baik maka dibutuhkan juga bibit yang baik dan diperlukan pengolahan lada yang baik juga. Petani dapat memperoleh bibit unggul untuk ditanam di lahan perkebunan. Bibit yang baik akan menghasilkan buah yang baik. Selanjutnya hasil lada yang diperoleh harus diolah dengan baik pula. Teknologi yang sudah ada memberikan kemudahan petani dalam mengolah hasil lada tersebut. Tidak hanya menggunakan cara-cara tradisional tetapi juga menggunakan teknologi tepat guna yang mudah dan inovatif dalam mengolah lada. Petani perlu untuk menjaga kualitas dikarenakan berkaitan langsung dengan harga dan penjualan lada tersebut. Semakin baik kualitas lada maka akan semakin tinggi harga jualnya.

#### **2. Kerjasama dengan pihak pemerintah dan pihak swasta tertentu dalam pengadaan bibit unggul dan pengadaan pupuk.**

Lada merupakan tanaman tahunan yang tumbuh memanjat. Tumbuh baik pada daerah dengan ketinggian kurang dari 100 meter di atas permukaan laut, curah hujan rata-rata 2.000 - 3.000 mm/tahun. Musim kemarau hanya 2 - 3 bulan/tahun dan kelembaban udara lebih dari 70 persen. Sebagai tanaman budidaya yang dikenal dengan "*labour intensive crop or nutrient demanding crops*," lada memerlukan pemeliharaan yang baik apabila menginginkan pertumbuhan dan hasil maksimal



sesuai potensi generik yang dimiliki. Tidak jarang terjadi, hasil yang tinggi tidak terpenuhi karena faktor manajemen yang tidak memadai.

Langkah pertama yang dapat dilakukan adalah pemilihan bibit unggul. Petani dapat melakukan kerja sama melalui program pemerintah pada Dinas Pertanian dan Perkebunan Kabupaten Sintang untuk mendapatkan bibit unggul. Jika bibit yang ditanam sudah unggul diharapkan akan dapat meningkatkan produksi lada yang berkualitas tinggi. Selain itu pada tanaman lada, aspek pemeliharaan sudah diperlukan sejak tahap persemaian sampai masa produktif dengan macam dan intensitasnya berbeda sesuai dengan perkembangan unsur tanaman. Ada beberapa aspek pemeliharaan tertentu yang diperlukan selama usaha tani tanaman tersebut salah satunya adalah pemupukan. Lada merupakan tanaman yang membutuhkan unsur-unsur hara dalam jumlah yang relatif banyak. Untuk memperoleh pertumbuhan yang baik dan hasil yang tinggi diperlukan dosis pemupukan yang tinggi dengan unsur-unsur yang berimbang.

Permasalahan yang terjadi adalah dikarenakan desa Bekuan Luyang berada jauh di pelosok perbatasan di kecamatan Ketungau Hulu jalan sebagai alat penghubung menuju kota Sintang selain jauh juga sulit untuk dilewati terutama pada saat musim hujan menyebabkan sulit untuk mendapatkan pupuk yang berkualitas. Melalui kerja sama dengan pemerintah diharapkan akan dapat memberikan bantuan. Selain bibit unggul bantuan juga dapat berupa pupuk. Dengan menanam bibit unggul serta perawatan maksimal untuk memperoleh pertumbuhan yang baik dan hasil yang diinginkan. Dalam rangka mendukung ketahanan pangan nasional sangat diperlukan adanya dukungan penyediaan pupuk untuk membantu petani dalam mendapatkan pupuk dengan harga yang terjangkau. Menperindag keluaran Aturan Tentang Pengadaan Dan Penyaluran Pupuk Bersubsidi Untuk Sektor Pertanian. Dan untuk menjamin pengadaan dan mencegah terjadinya penyimpangan dalam penyaluran pupuk bersubsidi perlu ditetapkan Keputusan Menteri, yaitu melalui Surat Keputusan Menperindag No. 70/MPP/Kep/2/2003 tanggal 11 Februari 2003, tentang Pengadaan dan Penyaluran Pupuk Bersubsidi Untuk Sektor Pertanian, yang di dalamnya mengatur hal-hal terkait dengan hal tersebut.

Selain bekerja sama dengan pemerintah petani dapat melakukan kerja sama dengan pihak swasta tertentu yang bergerak dibidang penyediaan pupuk. Melalui pemerintahan desa dapat mengkoordinir pengadaan pupuk tersebut. Jika bekerjasama dengan pihak swasta tentu saja akan ada kesepakatan bersama yang saling

menguntungkan tetapi paling tidak petani akan dengan mudah memperoleh pupuk yang berkualitas tanpa harus membelinya ke tempat yang jauh.

### **3. Kebijakan pemerintah dalam penerapan peraturan perdagangan di daerah perbatasan.**

Pemerintah perlu bijak dalam memberikan penerapan peraturan perdagangan di perbatasan dimana perlu di tetapkan peraturan terkait hukum perdagangan internasional memang penting adanya untuk membatasi eksploitasi perdagangan hasil kekayaan masyarakat keluar negeri tanpa aturan yang mengikat dimana masih dilakukan penjualan hasil dari masyarakat melalui jalur-jalur yang tidak resmi di perbatasan negara namun perlu diperhatikan juga terlebih dahulu aspek perbaikan di internal, dimana perlu diperbaiki dahulu sistem infrastruktur yang ada agar tidak memberatkan juga masyarakat yang ada di perbatasan untuk melakukan perdagangan atau pendistribusian ke daerah pedesaan lain atau ke perkotaan. Dan juga perlu di tingkatkan juga penunjang kebutuhan teknologi informasi di perbatasan dengan membangun tower penguat sinyal operator selular guna pemanfaatan internet yang lebih baik.

Beberapa peraturan mengenai pengelolaan perbatasan, antara lain Undang-undang No. 17 Tahun 2007 Tentang Pembangunan Jangka Panjang Nasional Tahun 2005-2025 dan Peraturan Badan Nasional Pengelola Perbatasan No. 1 Tahun 2011 Tentang Desain Besar Pengelolaan Batas Wilayah Negara dan Kawasan Perbatasan Tahun 2011-2025. Ada tiga pendekatan yang digunakan untuk mengelola kawasan perbatasan sebagaimana yang tercantum dalam Grand Design Pengelolaan Batas Wilayah Negara dan Kawasan Perbatasan Tahun 2011-2025, yaitu pendekatan kesejahteraan (*prosperity approach*), pendekatan keamanan (*security approach*), dan pendekatan lingkungan (*environment approach*). Pendekatan kesejahteraan adalah upaya yang dilakukan melalui pengembangan kegiatan ekonomi dan perdagangan yang berbasis komoditas unggulan masing-masing kawasan perbatasan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakatnya. Berdasarkan informasi yang didapat dari masyarakat sekitar fakta yang terjadi bahwa Sebagian petani di Desa Bekuan Luyang Kecamatan Ketungau Hulu kabupaten Sintang sebagai salah satu daerah yang berbatasan langsung dengan Malaysia dengan komoditas unggulannya adalah lada memilih menjual hasil ladanya langsung kepada penampung untuk di jual kembali ke Malaysia. Mereka menjual lada dalam bentuk mentah yaitu berupa lada hitam dan lada

putih saja. Sehingga harga jauh lebih murah dibandingkan dengan lada yang sudah di proses dengan baik. Hal ini perlu untuk diperhatikan pemerintah agar proses perdagangan yang terjadi sesuai dengan prosedur perdagangan yang ada sehingga tidak hanya meningkatkan kesejahteraan petani tetapi juga dapat menguntungkan negara sebagai salah satu sumber devisa negara.

#### **4. Pembangunan infrastruktur di daerah perbatasan**

Menurut Grigg (dalam Jesly, 2016: 407-408) mendefinisikan infrastruktur merujuk pada sistem fisik yang menyediakan transportasi, pengairan, drainase, bangunan-bangunan gedung dan fasilitas publik lainnya yang dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan dasar manusia dalam lingkup sosial dan ekonomi. Pengertian ini merujuk pada infratraktur sebagai suatu sistem di mana sistem tersebut adalah bagian-bagian berupa sarana dan prasarana (jaringan) yang tidak terpisahkan satu sama lain. Menurut Mankiw (2001) yang dikutip oleh Warsilan dan Noor (2015) menjelaskan infrastruktur dalam ilmu ekonomi merupakan wujud dari *public capital* (modal publik) yang dibentuk dari investasi oleh pemerintah meliputi jalan, jembatan, dan sistem saluran pembuangan. Jika dilihat dari definisi yang telah dikemukakan maka salah satu infrasuruktur utama yang perlu untuk di bangun adalah jalan. Dengan adanya jalan yang memadai akan menyebabkan banyak dampak positif terhadap daerah perbatasan khususnya desa Bekuan luyang kecamatan Ketungau Hulu Kabupaten Sintang. Terbukanya akses menuju daerah tersebut akan membuat kegiatan perekonomian tumbuh dan berkembang dan pada akhirnya akan berdampak pada kesejahteraan masyarakat setempat. Arus kegiatan perekonomian akan semakin lancar. Hal ini tentu saja akan menarik investor untuk menanamkan modal di desa tersebut terutama berkaitan dengan lada. Seperti yang dikemukakan Setiadi (2006) yang dikutip oleh Warsilan dan Noor (2015) bahwa infrastruktur merupakan prasyarat bagi sektor-sektor lain untuk berkembang dan juga sebagai sarana penciptaan hubungan antara satu dengan lainnya. Jalan berperan penting dalam perdagangan khususnya perdagangan lada di daerah desa Bekuan luyang terutama untuk transportasi pengiriman dan distribusi lada dimulai dari pengadaan bibit unggul, bibit, hingga lada dari petani sebagai pemasok ke pabrik, dari pabrik ke distributor dan selanjutnya distribusi ke pasar/ toko/ pengecer.

## **5. Pengembangan dan penerapan teknologi menggunakan oven / mesin pengering dalam pengolahan lada**

Penjualan lada yang berasal dari desa Bekuan Luyang Kecamatan Ketungau Hulu selama ini berbentuk lada hitam dan lada putih. Lada hitam berasal dari buah lada yang belum terlalu matang saat dipetik, sedangkan lada putih adalah buah lada yang sudah matang ketika dipetik untuk diolah. Proses pengolahan buah lada inilah yang membuat kedua lada ini memiliki warna yang berbeda. Untuk meningkatkan kualitas baik lada hitam atau lada putih perlu dilakukan inovasi dalam proses pengolahannya sehingga menghasilkan lada berkualitas unggul dan menyebabkan harga lada akan semakin mahal.

Salah satu proses pengolahan pasca panen lada adalah proses pengeringan. Pengeringan dilakukan setelah proses perendaman biji lada. Pengeringan biji lada yang dilakukan dengan sinar matahari membutuhkan waktu 3 – 10 hari, sehingga kadar air pada biji lada setelah proses pengeringan dengan matahari masih cukup tinggi, sekitar 15-18%. Kadar air yang tinggi sangat rentan terhadap pertumbuhan jamur karena dapat menurunkan dan merusak mutu lada (Mukhlis, 2016). Untuk memaksimalkan proses pengeringan sehingga dapat menghasilkan lada berkualitas dengan waktu pengeringan yang lebih singkat adalah dengan menggunakan oven khusus/ mesin pengering lada. Selama ini petani masih menggunakan prosedur tradisional dalam mengolah lada yaitu lada dipanen, dirontokkan, direndam, dijemur menggunakan sinar matahari (Sun Drying) kemudian disimpan untuk dijual. Pengeringan yang hanya mengandalkan matahari membuat ketergantungan pada cuaca sangat tinggi dan hal tersebut berkaitan dengan kualitas lada. Sedangkan apabila menggunakan oven maka akan dapat ditentukan suhu terbaik untuk kualitas lada yang bermutu. Pengguna oven ini didukung oleh penelitian terdahulu dimana lada memiliki senyawa metabolit sekunder berupa piperin sehingga menurut Sutamihardja, dkk (2018) pengeringan menggunakan oven mampu meningkatkan mutu lada. Inovasi ini cukup tepat jika diterapkan di desa Bekuan Luyang karena cukup ekonomis tetapi dapat menghasilkan lada yang berkualitas tinggi.

## **6. Memproduksi lada halus siap pakai dengan bentuk kemasan atau packaging brand local**

Lada putih yang telah dihasilkan petani di desa Bekuan Luyang akan dijual kepada pengumpul lada. Untuk dapat meningkatkan nilai ekonomis dari lada maka

dapat dilakukan proses produksi lada halus siap pakai oleh rumah tangga. Koperasi dan UMKM setempat dapat menjadi produsen pengolah lada halus. Hal ini akan menambah nilai jual dari lada. Selama ini masyarakat kabupaten Sintang masih menggunakan lada halus packaging brand produksi dari daerah lain misalnya lada halus brand LADAKU. Dilihat dari data yang ada bahwa kabupaten Sintang juga adalah penghasil lada salah satunya daerah Ketungau Hulu khususnya di Desa Bekuan Luyang. Jika hasil lada yang ada dikelola secara professional akan menjadi sumber pendapatan daerah dan akan memberikan kesejahteraan pada masyarakat setempat. *Packaging* yang menarik yang bisa menjadi sarana informasi dan pemasaran yang baik dengan membuat desain kemasan yang kreatif sehingga lebih menarik dan mudah diingat konsumen apalagi jika disertai kualitas lada halus yang tinggi.

#### **7. Memberdayakan KOPERASI/ UMKM setempat menjadi produsen pada pengelolaan lada halus.**

Lokasi desa Bekuan Luyang yang sangat jauh di kecamatan Ketungau Hulu menyebabkan terjadi diparitas kondisi ekonomi dan pertumbuhan ekonomi serta pelayanan publik yang kurang seimbang, hal ini terlihat Sangat kurangnya infrastruktur ekonomi di perbatasan, baik transportasi, komunikasi, informasi maupun perbankan. Ini menyebabkan terjadinya kesenjangan pembangunan baik di dalam negeri maupun dengan negara tetangga. Petani lebih suka menjual hasil lada ke negara Malaysia. Pengembangan system untuk mendapatkan nilai ekonomis dari penjualan lada di daerah desa dan perbatasan ke negara tetangga harus tetap ada yaitu melalui system perdagangan yang resmi dengan juga memberikan retribusi bagi pemerintahan melalui pajak penjualan.

Berdasarkan Undang-undang (UU) Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian, pada Pasal 1 dijelaskan, koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasar prinsip koperasi, sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat atas asas kekeluargaan Sedangkan UMKM adalah salah satu praktik usaha populer di kalangan masyarakat. Pengertian dan aturan lengkapnya telah dirumuskan dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Berdasarkan UU Nomor 20 Tahun 2008, yang dimaksud dengan usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagai mana diatur dalam undang-undang. Jika dilihat dari definisi Koperasi dan UMKM

berdasarkan undang undang yang ada maka Koperasi dan UMKM dapat berlaku sebagai produsen lada halus dengan melakukan kegiatan mulai dari pengumpulan hingga penjualan. Apalalagi jika pruduk lada halus tersebut didaftarkan ke BPOM dan mendapatkan Sertifikasi BPOM. Selanjutnya hal tersebut akan memiliki nilai ekonomis dalam menjual hasil perkebunan lada ke daerah sekitar wilayah pedesaan di seluruh kabupaten sintang, wilayah Kalimantan, di luar pulau Kalimantan di seluruh Indonesia bahkan dapat di ekspor ke luar negeri.

#### **8. Pelatihan untuk petani**

Untuk mengetahui bagaimana cara menanam serta mengolah lada dengan baik sehingga menghasilkan lada berkwalitas baik maka perlu untuk memberikan pelatihan dan Penyuluhan kepada Petani lada di desa Bekuan Luyang. Hal ini adalah sangat dibutuhkan oleh petani. Peran Penyuluh pertanian sangat penting untuk dapat menyampaikan informasi serta memberikn pengetahuan. Pemerintah haruslah pro aktif dalam membina petani sehingga dapat mengetahui bagaiman tehnologi bertanam lada yang baik dan benar dan mengolah hasilnya. Peran dari Dinas terkait hal tersebut sangat dibutuhkan. Dengan memanfaatkan teknologi informasi untuk peningkatan pengetahuan terkhusus pengelolaan tanaman perkebunan lada. Melalui Penyuluh pertanian dari Dinas Pertanian dan Perkebunan Kabupaten Sintang di harapkan petani dapat meningkatkan pengetahuan sesuai dengan perubahan tehnologi dan dapat mengaplikasikan inovasi penanaman dan pengelolaan lada.

#### **Marketing Mix Sebagai Strategi Pemasaran Lada di Wilayah Perbatasan Desa Bekuan Luyang, Kecamatan Ketungau Hulu, Kabupaten Sintang**

Dalam melaksanakan pemasaran lada, pada dasarnya dapat dilakukan dengan berbagai strategi. Marketing Mix atau bauran pemasaran. Kotler dalam Silviana (2012:56) mendefenisikan bauran pemasaran sebagai berikut: *“marketing mix as set of controllable, tactical marketing tools that the firm blends to produce the result it wants in the target market.”* Maksudnya bauran pemasaran merupakan serangkain unsur-unsur pemasaran, yang dapat dikendalikan oleh perusahaan, dan dipadukan sedemikian rupa, sehingga dapat mencapai tujuan dalam pasar sasaran. Pendapat Kotler di atas menunjukkan bahwa bauran pemasaran, merupakan strategi kolektif yang proses penerapannya harus dilakukan secara terpadu, setiap unsur memiliki keterhubungan yang saling terkait, dan tidak dapat dipisahkan. Hal ini digunakan untuk menciptakan produk yang ditawarkan, menetapkan

harga, memberikan informasi kepada konsumen, serta digunakan untuk menentukan dimana penawaran dapat diakses. Bauran pemasaran (*Marketing Mix*) dapat diklasifikasikan menjadi 4P (*Product, Price, Place, dan Promotion*). *Marketing mix* atau bauran pemasaran adalah kombinasi dari empat variabel yaitu produk, struktur harga, kegiatan promosi, dan sistem distribusi (Dharmesta dan Handoko, 2010:40). Ada pun 4 unsur/ komponen *Marketing mix* dalam penjualan lada halus meliputi:

1. *Product/* produk

Lada sebagai produk yang akan dijual sudah memiliki karakteristik produk sebagai produk yang bermanfaat yang dicari oleh pembeli sebagai salah satu rempah untuk bumbu makanan, produk berupa objek fisik yang harus memiliki desain, atribut atau kemasan (*packaging*) yang kreatif dan menarik serta harus memiliki *branding*, dan selanjutnya dapat disempurnakan dari waktu ke waktu. Lada yang dijual dapat berupa lada halus siap pakai. Pemberian merek dagang yang menarik namun mudah diingat akan membawa produk lada laku dipasar baik dalam maupun luar negeri. Kebutuhan akan lada sebagai bumbu masakan yang digunakan sehari-hari membuat produk menjadi sesuatu yang akan terus dicari.

2. *Price/* harga

Penetapan harga jual lada halus adalah hal yang sangat penting dalam penjualan sebuah produk. Harga terjangkau dan kualitas yang baik tidak kalah dengan produk lada dari luar daerah. Dalam penetapan harga sangatlah penting karena terkait dengan daya beli masyarakat. Trend yang terjadi di masyarakat adalah bahwa masyarakat lebih menyukai sesuatu yang murah membuat kita harus bisa memutuskan dengan bijak harga jual dengan tetap memperhatikan kualitas produk khususnya lada putih.

3. *Place/* tempat

Tempat penjualan yang strategis dapat menjadi salah satu faktor penentu tercapainya sebuah penjualan. Penjualan lada berasal dari daerah bekuan luyang sering menghadapi kendala karena letaknya yang jauh di daerah pelosok belum lagi akses jalan yang sangat buruk sehingga petani lebih suka untuk menjual ke tempat yang mudah dijangkau saja yaitu ke negara tetangga malaysia selain karena mudah terjangkau, harganya pun dianggap tinggi dibandingkan jika dijual ke ibu kota kabupaten yaitu ke Sintang. Koperasi dan UMKM dapat dijadikan pilihan sebagai tempat penjualan hasil lada di Desa bekuan Luyang. Selanjutnya Koperasi dan UMKM mendistribusikannya ke Kota. Memproduksi Lada menjadi produk siap pakai akan memudahkan serta memberikan nilai jual lebih tinggi.

#### 4. *Promotion*/ promosi

Promosi bertujuan untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat melalui berbagai media yang tersedia di daerah kabupaten Sintang. Masyarakat akan mengetahui bahwa sudah ada produk lada halus yang berkualitas dengan *packaging* menarik dengan *brand local* asli dari desa Bekuan Luyang, Kecamatan Ketungau hulu Kabupaten Sintang. Ada empat komponen kegiatan promosi yang dapat dilakukan yaitu *advertising* (periklanan media elektronik atau media cetak) untuk di kabupaten Sintang contohnya dapat menggunakan Kapuas Post, Radio Volareksa Sintang atau TV Senentang, *Personal selling* (penjualan pribadi), *Sales Promotion* dan *Public Relation*. Diharapkan dengan adanya promosi ini akan dapat meningkatkan penjualan baik di Pasar Kabupaten Sintang, Kalimantan barat, Indonesia dan pasar luar negeri.

### **SIMPULAN**

Sebagai upaya mengoptimalkan Sumber daya alam lokal Lada di daerah perbatasan desa Bekuan Luyang perlu adanya Kerjasama yang baik antara masyarakat, pemerintah, pihak swasta dan semua pihak. Memaksimalkan strategi pemasaran dengan *Marketing Mix 4p* yaitu *product* yang berkemasan dan memiliki *branding* dengan kualitas baik, *price/* harga yang bersaing, *Place/*tempat penjualan yang strategis disertai dengan promosi yang dilakukan diharapkan produksi penjualan lada akan semakin berkembang dan akan berdampak positif bagi kesejahteraan masyarakat di daerah perbatasan khususnya daerah Bekuan Luyang kecamatan ketungau Hulu Kabupaten Sintang Kalimantan Barat.

Peran serta Pemerintah terkait sangat dibutuhkan untuk memberikan pembinaan serta pengawasan dalam optimalisasi lada. Hal ini dimulai dari pembinaan cara bertanam lada yang baik dan benar, pengolahan lada hingga penjualan lada. Penyuluh pertanian akan menjadi ujung tombak dari dilaksanakannya penyuluhan kepada masyarakat untuk membagikan informasi serta ilmu dalam bertanam lada .

Pengolahan lada yang menggunakan teknologi yang baik dan tepat akan menghasilkan lada dengan kualitas tinggi. Petani perlu untuk selalu menjaga kualitas ladanya agar nilai jual tinggi. Pengolahan lada dapat berupa bahan mentah lada ataupun lada dalam bentuk lada halus siap pakai dengan kemasan yang menarik.

Penjualan lada dapat dilakukan dengan bekerja sama dengan Koperasi ataupun UMKM setempat. Hal ini akan mempermudah dan membantu petani agar tidak perlu menjual langsung ke kota. Cukup dengan menjual lada ke Koperasi terdekat. Koperasi menampung lada tersebut. Namun tentu saja koperasi tersebut harus mampu untuk



menjamin harga, jika tidak maka petani akan tetap menjual kepada penampung atau bahkan menjualnya ke luar negeri melalui jalur-jalur ilegal yang akan sangat merugikan negara karena tidak melalui prosedur yang benar. Penjualan tanpa pajak membuat negara kehilangan satu dari sumber pendapatan negara.

Pengawasan terhadap perdagangan lada di daerah perbatasan terutama Desa Bekuan Luyang menjadi hal yang harus dilakukan pemerintah Kabupaten Sintang. Sehingga Negara dapat menerima keuntungan dari pajak penjualan. Aturan yang jelas dalam perdagangan terutama penjualan lada di daerah perbatasan perlu diperhatikan. Pemerintah haruslah mampu melindungi petani dalam hal harga jual sehingga petani lebih suka menjual hasil ladanya secara legal. Dengan adanya pembinaan dan pengawasan lada yang dilakukan maka diharapkan lada menjadi salah satu komoditi yang akan membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Desa Bekuan Luyang.

## **REKOMENDASI**

Untuk mengoptimalkan potensi sumber daya lokal “Lada” di desa Bekuan Luyang, perlu untuk dilakukan hal-hal sebagai berikut:

1. Menyadarkan masyarakat untuk dapat memanfaatkan potensi sumber daya yang mereka miliki dengan cara memberikan pelatihan, pembinaan serta pendampingan kepada masyarakat sehingga mereka menyadari bahwa potensi tersebut dapat memberikan dampak positif bagi kehidupan dan kesejahteraan apabila dikelola dengan baik misalnya dengan melaksanakan pelatihan kewirausahaan yang berkaitan dengan pengelolaan lada,
2. Perlunya bantuan dan kepedulian dari pemerintah daerah agar usaha yang telah dilakukan petani dapat terlaksana dengan maksimal. Bantuan dapat berupa bibit unggul, pupuk dan lain sebagainya.
3. Untuk pemerintah Republik Indonesia agar dapat membuat sebuah aturan yang jelas tentang perdagangan di daerah perbatasan. Pengawasan yang dilakukan diharapkan dapat melindungi sumber devisa negara melalui perdagangan legal sesuai dengan peraturan yang berlaku sehingga dapat menjadi sumber pendapatan negara. Lada dapat dijadikan salah satu komoditi ekspor yang sangat potensial untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat terutama masyarakat di daerah perbatasan termasuk diantaranya adalah masyarakat di desa Bekuan luyang kecamatan Ketungau Hulu.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anindita, Ratya. 2005. *Pemasaran Hasil Pertanian*. Lentera. Jakarta.
- Assuri, Sofyan. "Manajemen Pemasaran: Dasar, Konsep Dann Strategi", Jakarta.
- Asyim, A.I. 2012. *Tataniaga Pertanian*. Fakultas Pertanian Universitas-Lampung. Bandar Lampung Rajawali Press.
- Bambang, Hariadi. 2005. *Strategi Manajemen*. Bayumedian Publishing. Jakarta.
- D.A, Aeker. 1991. *Managing Brand Equity: Capitalising On The Value O Brand Name*. New York : The Free Press.
- Elizabeth, R. 2002. *Restrukturisasi Sistem Pemasaran dan Lelembagaan Pendukung Pengembangan Agribisnis Lada*. Prosiding Lokakarya Nasional: Mengembalikan Kejayaan Rempah Indonesia mendukung Revitalisasi Pertanian. Ternate, BPTP Maluku.
- Kotler, P. dan K.L. Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Erlangga. Jakarta.
- Silviana. 2012. *Penerapan Strategi Pemasaran Marketing Mix (Studi Kasus Pada PT.Batik Danar Hadi)*. *Jurnal Widya Tematika*, 20 (1).
- Sutamihardja, RTM, Yuliani, N, Rosani, O. (2018). *Optimalisasi Suhu Pengeringan Dengan Menggunakan Oven terhadap Mutu Lada Hitam dan Lada Putih Bubuk*. *Jurnal Sains Natural Universitas Nusa Bangsa*. Vol 8 (2), 80-86.
- [https://id.wikipedia.org/wiki/Perbatasan\\_wilayah#:~:text=Perbatasan%20adalah%20garis%20khayalan%20yang,tugu%20berukuran%20besar%20ataupun%20kecil](https://id.wikipedia.org/wiki/Perbatasan_wilayah#:~:text=Perbatasan%20adalah%20garis%20khayalan%20yang,tugu%20berukuran%20besar%20ataupun%20kecil)
- <https://kalbarprov.go.id/page/geografis>
- <https://kalimantan.bisnis.com/read/20170323/411/639836/potensi-ekonomi-perbatasan-kalbar-bisa-sumbang-2>
- <https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/3070/pemerintah-kawal-inpres-12021-wujudkan-pembangunan-di-kawasan-perbatasan>
- <https://media.neliti.com/media/publications/45239-ID-kebijakan-pengelolaan-kawasan-perbatasan.pdf>
- <https://ditjenbun.pertanian.go.id/menjadi-negara-eksportir-lada-terbesar-ke-2-di-dunia-ri-tingkatkan-nilai-ekspor-lada-teh-hingga-kelapa/>
- <http://data.kalbarprov.go.id/>
- <https://sintangkab.bps.go.id/publication/2022/02/25/6eed8c0ef826d30efbe66559/kabupat-en-sintang-dalam-angka-2022.html>
- <https://sintangkab.bps.go.id/publication/2020/09/28/df60bb9d4e4ea0dbc996e4d/kecamatan-ketungau-hulu-dalam-angka-2020.html>

# 7

## OPTIMALISASI SEKTOR PETERNAKAN DI KABUPATEN SAMBAS

Dasriel Hafiz dan Shaulim

### PENDAHULUAN

Pembangunan peternakan bertujuan untuk meningkatkan kualitas kebijakan dan program yang mengarah pada pemanfaatan sumber daya lokal, membangun peternakan yang berdaya saing dan berkelanjutan serta membangun sistem peternakan yang mampu memenuhi kebutuhan terhadap produk peternakan dan mensejahterakan peternak. Tujuan khusus program pembangunan peternakan di Kabupaten Sambas diarahkan untuk mengembangkan usaha budidaya dalam rangka meningkatkan kuantitas dan kualitas bibit ternak, meningkatkan populasi, produktivitas, produksi ternak, dan meningkatkan pelayanan prima pada masyarakat peternakan.

Permasalahan yang dihadapi saat ini adalah produksi daging sapi/kambing belum meningkatkan secara nyata, proses produksi masih bergantung pada produk impor, produksi susu masih jauh dari harapan, penanganan penyakit hewan menular masih belum optimal, dan masih rendahnya jaminan keamanan pangan asal ternak. Pertumbuhan ekonomi pada kategori pertanian, kehutanan, dan perikanan fluktuatif selama 5 tahun terakhir. Tetapi cenderung meningkat, namun pada tahun 2020 pertumbuhan ekonomi kategori ini sebesar 1,00 persen. Angka ini jauh lebih rendah dibanding tahun 2019 yaitu sebesar 5,59 persen. Namun, pada tahun 2021 kembali mengalami pertumbuhan cukup tinggi yaitu sebesar 4,29 persen.

Kontribusi sektor pertanian, kehutanan, dan perikanan terhadap PDRB pada tahun 2021 atas dasar harga berlaku mencapai 7,54 triliun rupiah atau sebesar 33,85 persen. Pengembangan agribisnis sapi/kambing potong mempunyai peranan yang strategis dalam pembangunan nasional dimana kontribusi sapi/kambing potong merupakan penyumbang daging dua terbesar di Indonesia setelah daging ayam.

Kabupaten Sambas merupakan suatu kawasan lahan kering dataran rendah yang potensial untuk pengembangan usaha peternakan. Di wilayah tersebut memiliki curah

hujan yang stabil, kelembaban udara rendah, suhu udara tinggi, tingkat penyinaran yang tinggi, menyebabkan Kabupaten Sambas merupakan salah satu kawasan yang mempunyai prospek untuk pengembangan sapi/kambing potong.

## **SEKTOR PETERNAKAN KABUPATEN SAMBAS**

Daging merupakan salah satu bahan pangan yang sangat penting dalam mencukupi kebutuhan gizi masyarakat, serta merupakan komoditas ekonomi yang mempunyai nilai yang sangat strategis. Untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas daging sapi dan kambing potong impor maupun daging sapi dan kambing lokal, telah banyak berkembang berbagai usaha penggemukan sapi/kambing potong yang dilakukan oleh para peternak di Kabupaten Sambas. Bagi peternak kecil, yang kebanyakan adalah petani di desa-desa, usaha penggemukan sapi/kambing merupakan alternatif yang bisa dilakukan untuk menambah pendapatan keluarga. Dengan penggemukan selama 2 sampai 6 bulan akan dapat diperoleh hasil berupa nilai tambah berat badan sapi/kambing potong dengan kualitas daging yang lebih baik. Kegiatan penggemukan sapi/kambing ini dilakukan oleh peternak hampir di setiap Kecamatan yang ada di Kabupaten Sambas.

Pada tahun 2021, secara umum populasi ternak besar di Kabupaten Sambas mengalami sedikit penurunan. Populasi ternak sapi menurun dari 11.328 ekor menjadi 11.067 ekor. Sementara itu, ternak kambing mengalami penurunan dari 23.367 ekor menjadi 22.897 ekor. Berdasarkan data statistik Kabupaten Sambas (Tabel 1), populasi ternak sapi paling banyak di Kecamatan Tangaran yaitu sebanyak 2.030 ekor, ternak kambing paling banyak di Kecamatan Tebas yaitu sebanyak 2.666 ekor dan ternak babi paling banyak di Kecamatan Sajingan Besar yaitu sebanyak 2.266 ekor. Dapat dikatakan bahwa, produk unggulan dari sektor peternakan di Kabupaten Sambas ialah kambing. Hal ini dapat menunjukkan bahwa usaha sapi/kambing potong merupakan usaha rakyat yang sangat potensial untuk dikembangkan. Pemotongan hewan ternak di tiap kecamatan Kabupaten Sambas  $\pm 25\%$  dari populasi ternak yang ada untuk konsumsi warga lokal (Tabel 2). Pemotongan hewan ternak di Kabupaten Sambas tidak melebihi populasi ternak yang tersedia, sehingga hewan ternak tersebut bisa dipasarkan ke luar Kabupaten Sambas. Sektor peternakan ini dapat dijadikan investasi bagi pemerintah Kabupaten Sambas untuk meningkatkan perekonomian.

**Tabel 1.**

Jumlah Populasi dan Pemotongan Ternak di Kabupaten Sambas Tahun 2021

Kecamatan	POPULASI			PEMOTONGAN		
	Sapi	Kambing	Babi	Sapi	Kambing	Babi
Selakau	244	1.529	345	146	520	49
Selakau Timur	83	313	-	41	96	-
Pemangkat	274	1.370	398	830	384	373
Semparuk	190	2.005	57	77	179	18
Salatiga	312	1.732	34	48	71	-
Tebas	1.245	2.666	452	1.018	467	363
Tekarang	196	389	592	69	70	-
Sambas	893	764	270	1.113	473	264
Subah	1.367	876	1.309	113	172	399
Sebawi	58	168	-	72	50	-
Sajad	9	391	-	23	88	-
Jawai	260	2.342	213	370	333	-
Jawai Selatan	120	2.355	50	89	241	124
Teluk Keramat	1.583	2.596	169	973	425	-
Galing	535	830	-	123	122	-
Tangaran	2.030	994	16	614	298	-
Sejangkung	592	397	10	73	84	-
Sajingan Besar	100	52	2.266	3	17	-
Paloh	976	1.128	349	140	167	51
2021	11.067	22.897	6.530	5.935	4.257	2.124
2020	11.328	23.367	6.676	5.428	3.882	2.293
2019	11.613	24.851	7.261	5.854	5.072	2.863
2018	11.623	25.292	7.291	5.753	5.728	2.899
2017	11.595	25.226	7.262	6.049	5.238	3.479

Sumber: Dinas Perikanan, Peternakan dan Kesehatan Hewan Kabupaten Sambas

## STRATEGI PENGEMBANGAN PETERNAKAN

### 1. Memilih Lokasi Pengembangan Ternak

Penentuan lokasi peternakan harus memperhatikan berbagai faktor, seperti akses ke pasar atau konsumen, jarak dengan sumber pakan, ketersediaan lahan, infrastruktur, transportasi, tenaga kerja dan status penyakit hewan.

### 2. Memanfaatkan Lahan Suboptimal untuk Peternakan

Sumber daya lahan yang semakin terbatas menyebabkan penggunaan lahan lebih diprioritaskan untuk tanaman pangan seperti padi, jagung, kedelai dan tebu. Sementara itu untuk konservasi hutan juga tidak mungkin. Oleh karena itu, selain mengembangkan ternak secara terintegrasi dengan tanaman pangan, perkebunan dan holtikultura, peternakan dapat dikembangkan pada lahan suboptimal (seperti lahan

rawa, lahan pasang surut, dan lahan kering) yang masih sangat luas dan belum dimanfaatkan secara optimal.

Dalam MP3EI, Kalimantan masuk dalam koridor IV, yang selain diprioritaskan sebagai lumbung energi, juga untuk pengembangan perkebunan sawit. Kalimantan cukup banyak memiliki lahan suboptimal, sehingga peternakan sapi potong dapat dikembangkan dengan memanfaatkan bahan pakan dari limbah sawit dan bahan pakan lokal lainnya. Daerah produsen ternak seperti Kalimantan, selain dapat menyuplai ternak hidup ke daerah konsumen, juga dapat dikembangkan usaha peternakan sektor hilir seperti rumah potong hewan (RPH) dan *cold storage modern* sehingga yang diperdagangkan tidak lagi sapi hidup, tetapi daging segar maupun daging semiolahan. Dengan demikian, di daerah produsen juga akan berkembang usaha pengolahan daging sapi.

### **3. Mengoptimalkan Pola LEISA dan *Zero Waste***

Strategi *low external input sustainable agriculture* (LEISA) dan *zero waste* dengan konsep pembangunan berkelanjutan yang ramah lingkungan karena akan meningkatkan efisiensi penggunaan sumber daya alam dan mengurangi emisi GRK. Dalam hal ini pemenuhan pakan ternak dari limbah tanaman perkebunan maupun tanaman pangan atau agroindustry tidak memerlukan lahan khusus sehingga menghemat penggunaan sumber daya lahan maupun air. Penanaman tanaman pakan maupun tanaman pangan yang diperuntukkan bagi ternak akan menambah penggunaan lahan baru dan air (Steinfeld et al. 2006; Lundqvist et al. 2008).

Pola LEISA dan *zero waste* harus dioptimalkan dengan memanfaatkan biomassa yang terdapat di perkebunan sawit, karet dan kelapa maupun hasil samping tanaman kopi, kakao, tebu, tanaman pangan, hortikultura dan hasil samping industri pertanian sebagai sumber pakan dan bahan pakan ternak. Volume biomassa dapat diperkirakan dari luas panen atau luas tanam dan produksi tanaman pangan maupun perkebunan. Volume biomassa yang cukup besar sangat mendukung pembangunan peternakan yang hemat lahan dan air, selain dapat mengatasi masalah limbah perkebunan, tanaman pangan maupun hortikultura. Konsep ini sudah banyak diterapkan di Indonesia (Guntoro, 2011).

Konsep LEISA melalui pendekatan *zero waste* merupakan inti dari pembangunan peternakan berkelanjutan dengan memanfaatkan sumber daya lokal secara efisiensi. Saat ini pemanfaatan biomassa tersebut belum optimal karena berbagai faktor.

#### **4. Membangun Peternakan Sapi Potong Terintegrasi**

Kawasan industri peternakan sapi potong terintegrasi dapat dibangun di perkebunan sawit mulai dari hulu sampai hilir. Hal ini dapat dikembangkan oleh perkebunan sebagai salah satu cabang usaha. Dalam hal ini sumber pakan tetap mengandalkan limbah perkebunan yang dioleh menjadi pakan siap saji sehingga akan diperoleh pakan yang murah. Selain pabrik pakan, juga dibangun RPH. Peternakan sapi potong dilakukan hingga pemotongan untuk menghasilkan daging sehingga mempermudah transportasi dan pemasaran. Dalam kaitan ini dapat juga dibangun pabrik pupuk organik maupun *meat bone meal* dari limbah tulang sapi yang dipotong.

#### **5. Memanfaatkan Sumber Daya Genetik Sapi Lokal**

Strategi lain dalam memanfaatkan sumber daya genetik ternak adalah memilih komoditas ternak yang akan dikembangkan. Jenis ternak sapi yang dapat dikembangkan di Kabupaten Sambas di antaranya limosin, brahman, simetal, bali, lokal dan lainnya karena sudah beradaptasi dengan lingkungan dan sumber pakan lokal tersedia.

Persilangan dengan bangsa sapi eksotik sebaiknya hanya untuk produksi daging, sehingga tidak perlu dilakukan persilangan sampai F2 dan seterusnya. Strategi ini juga akan menjamin kelestarian sumber daya genetik ternak lokal sehingga pembangunan peternakan berkelanjutan akan terwujud.

#### **6. Meningkatkan Konsumsi Daging Kambing**

Sumber daya genetik kambing dapat ditingkatkan produksi dan konsumsi dagingnya melalui promosi dan sosialisasi kepada masyarakat sehingga citra atau persepsi bahwa daging kambing sebagai penyebab penyakit darah tinggi, stroke dan penyakit jantung dapat diluruskan. Pola konsumsi daging kambing dengan mengurangi kandungan lemak dan jeroannya perlu disebarluaskan. Selain itu, pengembangan kambing komposit hasil penelitian perlu difasilitasi oleh pemerintah agar produk hasil rekayasa teknologi tersebut dapat dimanfaatkan oleh peternak.

#### **7. Mengembangkan Unggas Lokal, Babi, dan Aneka Ternak**

Ayam dan itik lokal merupakan sumber daya genetik ternak lokal yang harus terus dikembangkan budidaya dan pembibitannya sehingga produktivitasnya meningkat dan kelestariannya lebih terjamin. Penanganan penyakit harus mendapat perhatian khusus agar populasinya yang terus menurun dapat meningkat kembali dan terhindar dari ancaman wabah penyakit menular seperti AI, tetelo, dan kolera unggas.

#### **8. Mengoptimalkan Kegiatan Penelitian dan Pengembangan Serta Nilai Tambah**

Teknologi pakan sangat dibutuhkan untuk memenuhi kebutuhan bahan pakan dan pakan yang berasal dari sumber daya yang tersedia di dalam negeri seperti limbah pertanian, kehutanan dan limbah agroindustri. Demikian juga teknologi perbibitan ternak lokal perlu terus dikembangkan. Peran inovasi teknologi dalam meningkatkan produktivitas dan produksi ternak sangat penting sehingga diperlukan investasi pada berbagai kegiatan penelitian secara terarah.

Ekspor bahan baku/bahan mentah harus dikurangi dan kemampuan mengolah bahan baku harus ditingkatkan dengan menguasai inovasi teknologi yang dibutuhkan. Ke depan permintaan pangan asal ternak semiolahan atau olahan dan siap saji akan meningkat. Oleh karena itu, dibutuhkan inovasi teknologi produk ternak olahan atau teknologi pascapanen. Hal ini perlu diantisipasi dengan melakukan berbagai penelitian teknologi pascapanen produk asal ternak. Selain itu, teknologi untuk mengatasi masalah mikotoksin harus dikuasai untuk mencegah tumbuh dan berkembangnya kapang penghasil mikotoksin yang dapat membahayakan hewan dan manusia.

#### **9. Mengembangkan Pangan Segar dan Pangan Olahan Asal Ternak**

Pengembangan sentra sapi potong di Kabupaten Sambas memerlukan investasi, tetapi akan menumbuhkan lapangan kerja dan mengembangkan perekonomian regional. Selain itu keamanan produk ternak lebih terjamin, penyebaran penyakit dapat dikurangi, dan kesejahteraan hewan (*animal welfare*) meningkat. Keadaan ini perlu diikuti dengan pendidikan/sosialisasi kepada masyarakat untuk membiasakan mengonsumsi daging segar atau beku atau olahan. Sementara itu di daerah konsumen yang memiliki RPH memang akan kehilangan kesempatan kerja dan berusaha, sehingga perlu dicarikan solusinya, misalnya dengan menjadi penyalur produk ternak tersebut

#### **10. Program Pemerintah Dalam Mendukung Pengembangan Peternakan**

Dalam upaya pengembangan sapi potong, pemerintah Sambas menempuh dua kebijakan, yaitu ekstensifikasi dan intensifikasi. Disamping itu adanya program dari pemerintah Sambas melalui Dinas Peternakan melakukan program kawin suntik yaitu Inseminasi Buatan (IB). Kondisi tersebut membuat wilayah ini menjadi target serta tujuan dalam pengembangan usaha ternak sapi. Pengembangan sapi potong di wilayah ini didukung oleh potensi lahan, sumber daya manusia, dan ketersediaan pakan ternak.



## **SIMPULAN**

Pada tahun 2021, populasi ternak sapi menurun dari 11.328 ekor menjadi 11.067 ekor. Sementara itu, ternak kambing mengalami penurunan dari 23.367 ekor menjadi 22.897 ekor. Populasi ternak sapi paling banyak di Kecamatan Tangaran yaitu sebanyak 2.030 ekor, ternak kambing paling banyak di Kecamatan Tebas yaitu sebanyak 2.666 ekor dan ternak babi paling banyak di Kecamatan Sajingan Besar yaitu sebanyak 2.266 ekor.

Strategi yang dapat dilakukan untuk mengoptimalkan usaha peternakan di Kabupaten Sambas yaitu: 1) Memilih lokasi pengembangan ternak, 2) Memanfaatkan lahan suboptimal untuk peternakan, 3) Mengoptimalkan pola LEISA dan zero waste, 4) Membangun peternakan sapi potong terintegrasi, 5) Memanfaatkan sumber daya genetik sapi lokal, 6) Meningkatkan konsumsi daging kambing, 7) Mengembangkan unggas lokal, babi, dan aneka ternak, 8) Mengoptimalkan kegiatan penelitian dan pengembangan serta nilai tambah, 9) Mengembangkan pangan segar dan pangan olahan asal ternak dan 10) Program pemerintah dalam mendukung pengembangan peternakan.

## **REKOMENDASI**

Rekomendasi yang dapat disampaikan untuk Pemerintah Kabupaten Sambas dalam mendukung pengembangan sektor peternakan di kawasan Kabupaten Sambas yaitu:

1. Membuat kebijakan pemerintah yang memberikan bantuan bibit sapi/kambing kepada anggota kelompok ternak dapat meningkatkan produksi, pendapatan dan populasi ternak sapi/kambing potong, namun demikian pemerintah seharusnya menyiapkan anggota kelompok ternak dengan memberikan penyuluhan tentang pemberian pakan ternak yang mengandung gizi tinggi yaitu dengan menanam rumput unggul pada lahan yang belum dimanfaatkan sehingga bisa diolah menjadi silase yaitu pakan ternak yang bernilai gizi tinggi. Dengan begitu tujuan pemerintah untuk meningkatkan populasi ternak sapi/kambing potong dapat tercapai.
2. Bantuan pembangunan kandang sapi komunal dari pemerintah
3. Menciptakan regulasi pemanfaatan lahan kawasan hutan yang lebih memudahkan bagi masyarakat untuk melakukan pengembangan peternakan sapi, dengan tetapi mempertimbangkan dampak lingkungan.
4. Melakukan percepatan pencabutan HGU lahan terlantar, yang kemudian didistribusi kepada masyarakat yang hendak melakukan pengembangan sapi.
5. Mendorong kerja sama antara pemerintah, swasta dan universitas dalam rangka pengembangan inovasi teknologi pakan, sumber daya air, dan pembibitan sapi.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- BPS Kabupaten Sambas. (2022). Kabupaten Sambas Dalam Angka 2022. Sambas: Badan Pusat Statistik.
- BPS Kabupaten Sambas. (2022). Produk Domestik Regional Bruto Kabupaten Sambas Menurut Lapangan Usaha 2017-2021. Sambas: Badan Pusat Statistik.
- Kessi, Andi Makkulawu, P. (2020). Manajemen Investasi Era 4.0. Surabaya: CV. Jakad Media Publishing.
- Lundqvist, J., C. De Fraiture, and D. Molden. 2008. Saving Water: From Field to Fork-Curbing Losses and Wastage in The Food Chain. SIWI: SIWI Policy Brief.
- Guntoro, S. 2011. Saatnya Menerapkan Pertanian Tekno-Ekologis Sebuah Model Pertanian Masa Depan Untuk Menyikapi Perubahan Iklim. Bogor: PT. Agromedia Pustaka.
- Mashudie, R.R. 2019. Optimalisasi Usaha Sapi Potong Penerima Kredit di Kabupaten Donggala Provinsi Sulawesi Tengah. Malang: Universitas Brawijaya.



# **BAGIAN III**

## **ANGKATAN 46 REGULER**

1. Penataan Supply Chain Management (Pelaku Usaha Kratom Kabupaten Kapuas Hulu)
2. Strategi Branding Batik Sabang Merah (Batik Samer) di Pasar Baru PLBN Entikong
3. Strategi Peningkatan dan Pengembangan Keterampilan Produksi dan Pemasaran Pengrajin Tenun Sambas Kalimantan Barat
4. Tata Kelola Ekspor Ikan Arwana di Kabupaten Kapuas Hulu
5. Manajemen Pengolahan Tanaman Kratom di Kabupaten Kapuas Hulu
6. Peningkatan Pelayanan Publik dan Partisipasi Masyarakat dalam Pengembangan Kawasan Perbatasan Kabupaten Sambas
7. Pengembangan Bisnis Berbahan Dasar Pandan di Wilayah Perbatasan Melalui Pendekatan One Village One Product dengan Pola Klaster
8. Optimalisasi Olahan Jeruk Siam Pontianak (Citrus Nobilis var. Microcarpa) di Kabupaten Sambas Kalimantan Barat



# 1

## **PENATAAN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT (PELAKU USAHA KRATOM KABUPATEN KAPUAS HULU)**

Suci Yasinta, Laras Maya Puspita, Matheus Juki, Kasimun

### **I. PENDAHULUAN**

Kalimantan Barat merupakan salah satu provinsi yang mempunyai posisi strategis di wilayah regional Kalimantan karena berbatasan langsung dengan negara tetangga seperti Malaysia dan perairan Singapura. Hal ini menjadikan posisi Kalimantan Barat penting sebagai garda terdepan negara Indonesia dalam menyambut Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA). Tenaga kerja yang merupakan modal bagi pergerakan roda pembangunan, jumlah dan komposisi tenaga kerja akan terus mengalami perubahan seiring berlangsungnya proses demografi. Tenaga kerja yang dimaksud disini adalah setiap orang/penduduk usia kerja (15 tahun keatas) yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan/atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri ataupun kebutuhan masyarakat (Kalbar, 2018). Tingkat pengangguran Kalimantan Barat 4,26% lebih rendah dari angka Indonesia seperti yang disampaikan BPS Februari 2019 sebesar 5,01%.

Masyarakat berkembang seiring dengan kepentingan, dalam hal ini adalah kepentingan ekonomi. Perekonomian masyarakat Kalimantan Barat tampaknya mengalami perubahan dengan semakin banyaknya masyarakat yang menggantungkan hidup dari kratom. Keberadaan kratom sebagai sumber mata pencaharian telah mengubah masyarakat dalam berbagai aspek kehidupan. Sebagian besar masyarakat Kalimantan Barat beralih ke pertanian kratom dan mulai mengabaikan kebun karet yang semula menjadi sumber penghasil utama perkebunan di samping sawit. Efek imitasi telah terjadi di masyarakat petani Kalimantan Barat seiring dengan keberhasilan ekonomi petani kratom. Interaksi sosial pada masyarakat dengan lingkungan tempat tinggalnya menyebabkan mereka belajar dan mengamati serta meniru perilaku penanaman kratom yang dinilai lebih menguntungkan dibanding karet.

Berbagai aktivitas dalam mengolah daun kratom dilakukan secara manual dan

sederhana dengan alat-alat tradisional. Cara sederhana ini di satu sisi menguntungkan karena dapat menggerakkan sebagian besar sumber daya manusia yang merupakan angkatan kerja agar bisa berproduksi. Semua angkatan kerja produktif secara merata dapat memiliki penghasilan, mulai dari laki-laki, ibu-ibu terlibat langsung dalam budidaya, pemetikan dan pengolahan daun kratom. Kelompok anak-anak sekolah juga bisa membantu menjadi pemetik daun kratom serta memperoleh penghasilan untuk keperluan pendidikan atau sekedar tambahan uang jajan. Ibu-ibu petani kratom mendapatkan penghasilan tambahan yang dapat digunakan untuk membeli keperluan pokok rumah tangga.

Tumbuhan kratom saat ini menjadi primadona bagi masyarakat mengingat harga yang sangat kompetitif dibandingkan dengan produk sejenis seperti bahan herbal yang lain. Selain itu permintaan untuk ekspor ke luar negeri terus meningkat dan belum dapat dipenuhi oleh eksportir sehingga peluang untuk budidaya oleh petani masih terbuka luas. Dilain pihak harga komoditi perkebunan seperti karet sedang lesu dan terus turun sehingga pendapatan petani makin berkurang dan bahkan tidak cukup untuk menopang kebutuhan sehari-hari. Kondisi inilah yang memicu masyarakat petani di Kalimantan Barat, Tengah, dan Timur di sepanjang Sungai Kapuas dan Mahakam beralih menanam kratom dengan mengganti tanaman karet mereka. Daun kratom oleh masyarakat secara empiris dimanfaatkan untuk obat tradisional sebagai obat diare, perawatan nifas, capek dan untuk bedak. Selain untuk obat tradisional saat ini masyarakat di beberapa wilayah seperti Kabupaten Kapuas Hulu Kalimantan Barat memanfaatkan kratom sebagai sajian seperti teh.

Kratom bernilai ekonomi tinggi karena permintaan ekspor sebagai obat herbal yang meningkat dalam beberapa tahun ini. Cakupan pemanfaatan akan lebih luas apabila mampu dikembangkan menjadi bahan baku obat alam nasional untuk memenuhi kebutuhan obat dalam pelayanan kesehatan. Nilai ekonomi yang diperoleh tidak sekedar dari nilai jual serbuk daun kratom. Kratom secara luas memberikan dampak ekologi seperti menambah luasan lahan hijau untuk meningkatkan simpanan karbon dalam tanah, mencegah abrasi, menjadi tempat simpanan air dalam tanah, serta mengurangi emisi gas rumah kaca. Keseluruhan hal tersebut memiliki nilai ekonomi tinggi yang bermanfaat dalam perkembangan pembangunan yang berkelanjutan.

Pertumbuhan dan stabilitas ekonomi Indonesia di masa depan dibayangi ancaman dampak beban lingkungan dan sosial karena pengaruh perubahan iklim, berkurangnya keanekaragaman hayati dan perubahan penggunaan lahan. Indonesia ikut tergabung dalam kesepakatan global melakukan pembangunan berkelanjutan (*Sustainable Development*

*Growth*) yang didalamnya menyangkut pengimplementasian konsep ekonomi hijau. Pemanfaatan lahan oleh masyarakat Kalimantan Barat sebagai sentra kratom merupakan suatu jawaban tantangan pertumbuhan ekonomi hijau. Pertumbuhan ekonomi masyarakat menunjukkan sinyal positif berupa perbaikan ekonomi petani kratom yang sebelumnya terpuruk akibat turunnya harga karet. Perubahan sosial masyarakat terjadi sebagai hasil peningkatan lapangan kerja dan penghasilan di sektor pertanian kratom dan peluang jasa yang menyertainya.

Nilai ekonomi kratom telah menggeser kemampuan finansial penduduk dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Masyarakat desa yang berada di DAS Kapuas tempat lokasi kratom tumbuh dengan subur menjadi bukti. Hasil kratom telah mengubah wajah desa menjadi semakin cerah, penduduk tampak sibuk dengan pertanian kratom baik penanaman, pemanenan, pengeringan dan membuat remahan daun atau menjadikannya serbuk. Ekonomi masyarakat menurut beberapa berita di media dikatakan semakin baik dan terbukti saat observasi lapangan di Kecamatan Embaloh Hilir. Kecamatan ini terletak di tepian Sungai Kapuas yang ditempuh dengan speed boat dari Putussibau selama 1,5 jam. Tampak perkampungan dengan rumah warga berjajar rapi di kiri kanan jalan. Menurut keterangan informan seorang polisi yang telah berdinasi 3 tahun di kecamatan tersebut, perubahan telah terjadi di masyarakat. Semula masyarakat lebih banyak berjalan kaki namun sekarang semakin banyak terlihat sepeda motor di desa-desa milik warga yang digunakan sebagai sarana transportasi antar desa. Mobilitas penduduk melalui transportasi sungai semakin ramai dengan *speed boat* yang mengangkut remahan kratom untuk dijual ke Putussibau.

Produksi kratom pada desa dampingan *Forclime (Forest and Climate Change Programme)* pada tahun 2019 tanpa memperhatikan pola tanam dapat dilihat pada Tabel 1. Produksi tersebut apabila dijual kepada pengepul atau pengusaha kratom menghasilkan pendapatan petani di 22 desa. Pendapatan petani per bulan bervariasi sesuai dengan hasil panen yang dilakukan. Hasil panen masyarakat di 22 desa yang berhasil dihimpun dari data *Forclime* menunjukkan pola pemanenan dari bulan Januari sampai dengan Juli 2019 dengan puncak tertinggi di bulan Juli yaitu sebanyak 76.541 kg sedang pada bulan Januari hanya 26.606 kg. Bila dilihat total pendapatan petani diperoleh angka selama 7 bulan di tahun 2019 sebesar Rp. 2.793.619.300.

Pemanfaatan daun kratom saat ini memiliki nilai ekonomis tinggi. Kratom dari Kalimantan Barat tampaknya merupakan sumber utama dibandingkan provinsi lain di Indonesia. Data dari Dinas Perkebunan menunjukkan bahwa potensi budidaya kratom



menjadi bentuk perkebunan rakyat baru yang diusahakan oleh masyarakat. Peredaran kratom tercatat oleh Pengusaha Kratom Indonesia (Pekrindo) dapat dilihat pada Tabel 1.

**Tabel 1**  
**Peredaran Kratom di Kalimantan Barat Tahun 2019**

No	Kabupaten	Jumlah Produksi (Ton/bln)	Jumlah Pengepul (KK)	Sumber Kratom (%)	
				Alam	Budidaya
1	Kapuas Hulu	237	875	29	71
2	Melawi	70	360	73	27
3	Ketapang	130	580	56	44
4	Sekadau	80	580	62	38
	Total	517	2.395	55	45

Sumber: Pekrindo (2022)

Masyarakat Kalbar 55% memanen daun kratom yang tumbuh di alam sedangkan 45% sudah mulai melakukan budidaya. Menurut informasi dari pengurus Pekrindo, sumber kratom tidak hanya dari Provinsi Kalbar saja tetapi juga dari Kalsel, Kalteng, Kaltim, Riau, Aceh, Medan, Papua dan Jambi. Produksi kratom di Kalsel dan Kalteng tidaksebanyak Kalbar. Kedua provinsi tersebut mampu mensuplai 195 ton/bulan yang melibatkan 780 petani/pengepul (KK) dan 47,5% bersumber dari alam sisanya 62,5% dari budidaya.

Daun kratom yang sudah menjadi primadona membuat semakin banyaknya masyarakat yang beralih menjadi petani kratom. Untuk semakin meningkatkan kapasitas produksi daun kratom, pengusaha kratom perlu mengidentifikasi rantai pasok yang dimilikinya sehingga dapat meningkatkan efisiensi. Salah satu kelemahan dari usaha kratom untuk berkembang adalah belum teridentifikasi dengan jelas rantai pasok yang digunakan pengusaha kratom. Hal ini dikarenakan rantai pasok masih berorientasi pada pengusaha berskala besar. Untuk itu perlu adanya rantai pasok untuk usaha kecil dan pengusaha besar kratom.

Pengusaha kratom ketika melakukan kegiatan dalam upaya pengiriman produksi kratom masih mengandalkan permintaan tidak terpusat dan tentunya tidak efisien untuk mengetahui secara pasti permintaan pasar secara detailnya, mulai dari penataan *inventory* berkaitan dengan persediaan bahan baku hingga pengiriman dan pemenuhan akhir ke tangan konsumen di luar negeri. Belum lagi adanya kerugian yang dialami oleh pengusaha kratom karena belum dibayarkan setibanya barang ditangan konsumen. Kerugian yang dialami pengusaha kratom yakni sebesar Rp. 25 Milyar yang belum dibayarkan sejak tahun 2020. Padahal pengusaha importir sudah tergabung dalam American Kratom Association (AKA). Akibatnya yang dirugikan bukan hanya pengusaha besar tetapi juga pengepul dan

petani kecil ([www.pontianakpost.jawapos.com](http://www.pontianakpost.jawapos.com)). Dengan demikian perlunya kolaborasi dengan partner, seperti suppler, distributor, customer, pemerintah dengan memastikan keamanan dan kenyamanan dalam mensupply produk kratom. *Supply Chain Management* melibatkan koordinasi aktif, integrasi dari pengelolaan permintaan dan proses pasokan, kegiatan distribusi, informasi dan hubungan sedemikian rupa yang mengoptimalkan hubungan antar organisasi sehingga menciptakan *customer value* dan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan secara keseluruhan.

## II. POTENSI TANAMAN KRATOM

Kratom merupakan tanaman lokal yang ada di Kapuas Hulu dan sekitarnya sebagai tanaman hutan. Kratom semula tumbuh liar tidak dibudidayakan dan masyarakat mengambil kayu kratom untuk dimanfaatkan dan diperjualbelikan. Pembudidayaan kratom sebagai tanaman yang dipetik daunnya baru terjadi sekitar 10-15 tahun yang lalu, namun semakin meningkat dan populer di masyarakat semenjak harga karet dunia merosot. Harga karet yang semula mencapai 25-30 ribu rupiah turun menjadi sekitar 5-6 ribu rupiah per kilogram. Tanaman karet selama ini menjadi komoditas unggulan di masyarakat Kalimantan Barat karena tidak hanya menghasilkan lateks dan biji (khusus kebun benih), tetapi juga menghasilkan untuk industri perkayuan. Lateks sebagai hasil utama pohon karet dijual oleh masyarakat dalam bentuk latek segar, slab/koagulasi ataupun sit asap/sit angin. Kayu pohon karet juga dapat diperjualbelikan. Kayu karet diperoleh dari hasil rehabilitasi kebun atau peremajaan pohon tua digantikan dengan yang baru (Agustina dan Boerhendhy, 2009). Turunnya harga karet dunia pada beberapa tahun terakhir berdampak negatif terhadap harga kayu karet di tingkat petani. Melemahnya harga karet sampai menyentuh angka US\$1,5–US\$1,8 per kg menyebabkan petani mengkonversi kebun karetnya ke sektor komoditas lainnya termasuk sawit, ubi dan khususnya di Kalimantan Barat adalah kratom (Rahmat dan Hamdi, 2007).

Karet dan kelapa sawit sudah tidak bisa lagi diandalkan sebagai sumber mata pencaharian sebagian besar masyarakat petani maka budidaya kratom semakin banyak dilakukan. Masyarakat petani maupun pengusaha kratom tampak semakin bergairah dengan keberhasilan perdagangan kratom. Usaha budidaya kratom telah mengubah kondisi sosial ekonomi masyarakat. Petani yang bergerak di perkebunan rakyat banyak merasakan keuntungan dari budidaya kratom setelah harga karet dunia merosot. Ketertarikan petani memilih menanam kratom dapat kita peroleh informasinya dari petani di Putussibau, yakni kratom mudah dirawat, cepat panen, harga jual tinggi dan dapat dipanen setiap hari tanpa

tergantung cuaca. Penghasilan mereka bertambah karena kratom memiliki nilai jual yang cukup bagus yaitu harga remahan daun kratom berkisar antara Rp 25.000 s/d Rp 30.000 perkilogram. Permintaan pasar juga meningkat baik pasar lokal maupun internasional. Pendapatan mereka dari kratom berkisar Rp 1.500.000 sampai 8.000.000 perbulan.

Harga jual daun segar kratom berkisar Rp 8.000/kg, turun menjadi Rp. 4.000 di Embaloh Hilir sejak adanya berita pelarangan kratom. Namun karena permintaan pasar tinggi dan kontinyu maka kratom telah memberikan penghasilan yang cukup baik buat petani. Pemilik lahan dapat melakukan kegiatan dari menanam hingga memproduksi menjadi remahan, sedangkan masyarakat yang tidak memiliki lahan tetap mendapat pekerjaan sebagai pemetik dengan upah Rp. 2.000/kg daun segar. Pendapatan yang secara kontinyu bisa mereka peroleh tanpa mengenal musim ini sangat menguntungkan dalam memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari.

Perdagangan kratom sudah dimulai sejak awal tahun 2000 namun baru marak seperti sekitar 5 tahun terakhir. Harga daun kratom tidak banyak berbeda dengan komoditas lain seperti karet, palawija dan bahan tumbuhan obat lain seperti jahe, temulawak, kunyit dan lain-lain bahkan cenderung lebih rendah. Tingginya jumlah permintaan dan cara budidaya yang nyaris tanpa biaya serta adanya pasar yang siap menampung hasil panen, menjadikan kratom sebagai pilihan untuk dijadikan sumber pendapatan masyarakat. Menurut data Dinas Perkebunan Kapuas Hulu tahun 2018, luas lahan budidaya kratom total seluas 46.769,6 hektar di Kapuas Hulu. Luasan tersebut hanya 7,73% bila dibandingkan luas lahan perkebunan karet di seluruh Kalimantan Barat. Luas lahan kratom tersebut luasnya hampir sama luas dengan perkebunan karet yang ada di Kapuas Hulu yaitu seluas 47.673 hektar.

Hasil panen daun kratom oleh petani bisa dikeringkan sendiri dan dijual ke pengepul dalam bentuk remahan ataupun dijual dalam bentuk daun segar. Seorang pengepul memberikan pengalamannya dalam mengolah daun kratom. Semula pengepul menerima daun kratom kering dari petani yang kemudian diolah menjadi remahan dan serbuk. Importir yang menerima serbuk kratom dari pengusaha ekspor mengeluhkan kandungan mutu kratom yang tidak sesuai standar dimana serbuk kratom tersebut akan diolah menjadi obat atau produk kosmetik. Harga kratom naik turun dalam kurun waktu 5 tahun terakhir. Harga terbaik daun segar adalah Rp. 8.000/kg. Harga kratom remahan Rp. 26.000 – Rp.29.000/ kg. Daun kratom yang sudah diolah diperdagangkan sesuai permintaan pasar. Permintaan pasar dalam negeri umumnya dalam bentuk remahan (80%) dan serbuk. Pasar dalam negeri umumnya untuk diperdagangkan lagi yaitu dari petani kepada pengepul. Petani umumnya menjual dalam bentuk segar kepada pengepul yang akan memproses

menjadi daun kering, selanjutnya dibuat remahan dan serbuk. Pengepul kelas kecil akan menjual ke pengepul kelas besar yang biasanya adalah eksportir.

Terdapat 3 asosiasi pengusaha kratom yang bisa dijumpai di Kalimantan Barat yaitu: Asosiasi Kratom Indonesia (AKI), Pengusaha Kratom Indonesia (Pekrindo), dan Asosiasi Pelaku Hasil Hutan Bukan Kayu (ASPHI). Berbagai asosiasi pengusaha kratom semakin marak dengan meningkatnya permintaan serbuk kratom dari luar negeri. Kratom untuk pasar luar negeri dikirim oleh asosiasi tersebut, seluruhnya dalam bentuk serbuk (powder) dengan pengiriman ke Amerika Serikat, Kanada, Arab Saudi, India, Uni Eropa, Balkan, India, Hongkong, Taiwan dan Singapura. Penawaran kratom pada umumnya melalui internet bahkan termasuk perdagangan ke luar negeri. Pemesanan kratom juga dapat dilakukan dengan mudah secara *online* dengan harga dan kemasan yang bervariasi.

Menurut data Pekrindo (Pengusaha Kratom Indonesia) dalam kurun waktu tahun 2015 - 2018 jumlah total ekspor kratom dari Kalimantan Barat mencapai 4.800 ton melalui para eksportir yang berjumlah kurang lebih 90 orang. Berdasarkan hasil perhitungan ekonomi, penghasilan masyarakat petani terkait pengusaha kratom mencapai 49,2 milyar rupiah dalam kurun waktu 4 tahun.

**Tabel 2**  
**Perdagangan Kratom ke Luar Negeri (Eksport) dari Kalimantan Barat**

No	Tahun	Negara Tujuan	Volume Ton/Thn	Jumlah Eksportir
1	2015	USA, Eropa	1.400	30
2	2016	USA, Eropa	2.500	40
3	2017	USA, Eropa	3.600	60
4	2018	USA, Eropa, Asia	4.800	90

Sumber: Pekrindo, 2022

*Supply Chain Management* (SCM) merupakan suatu metode terintegrasi diantara pihak-pihak yang terlibat, baik secara langsung maupun tidak langsung dalam menghasilkan produk atau jasa. Dimana dimulai pada proses mendapatkan bahan baku dari *supplier*, menuju ke proses produksi dan berakhir pada proses penghantaran kepada pengguna akhir yang berlandaskan pada semangat kolaborasi demi mewujudkan tujuan bersama yaitu kepuasan pelanggan (*customer satisfaction*). Strategi SCM yang dikemukakan oleh Heizer dan Render (2015) yakni:

1. Bernegosiasi dengan banyak pemasok

Strategi pertama adalah bernegosiasi dengan banyak pemasok. Kita dapat mencari banyak pemasok dan memilih diantara mereka yang memiliki penawaran paling

menarik bagi perusahaan. Umumnya perusahaan menjatuhkan pilihan bagi pemasok yang memberikan penawaran rendah, tetapi sebaiknya jangan hanya memilih satu pemasok, pilihlah beberapa pemasok agar jika suatu hari terjadi masalah kepada salah satu pemasok, rantai pasokan perusahaan tidak terputus dan tetap dapat melanjutkan kegiatan perusahaan.

## 2. Mengembangkan hubungan kemitraan

Strategi kedua adalah mengembangkan hubungan kemitraan jangka panjang dengan sedikit pemasok untuk memuaskan hubungan pelanggan. Para pemasok yang telah lama menjalin hubungan dengan perusahaan mungkin dapat lebih memahami tujuan dari perusahaan dan biasanya lebih berkomitmen untuk berpartisipasi dalam sistem *just in time*, dimana perusahaan tidak lagi mempunyai gudang untuk persediaan mereka karena pemasok akan mengirim persediaan tepat saat perusahaan membutuhkannya. Hal ini tidak mudah dilakukan, karena itu perusahaan biasanya hanya mau menerapkan sistem ini pada para pemasok yang telah mereka percayai. Jika dibandingkan, perusahaan yang menggunakan pemasok yang sedikit dapat menekan biaya menjadi lebih rendah daripada perusahaan yang mempunyai banyak pemasok, karena pasti akumulasi biaya kirim dari pemasok yang berbeda-beda akan lebih besar. Intinya, kita boleh saja memilih beberapa pemasok tetapi jangan terlalu banyak memilih pemasok karena hanya akan menimbulkan biaya yang lebih besar.

## 3. Integrasi vertikal

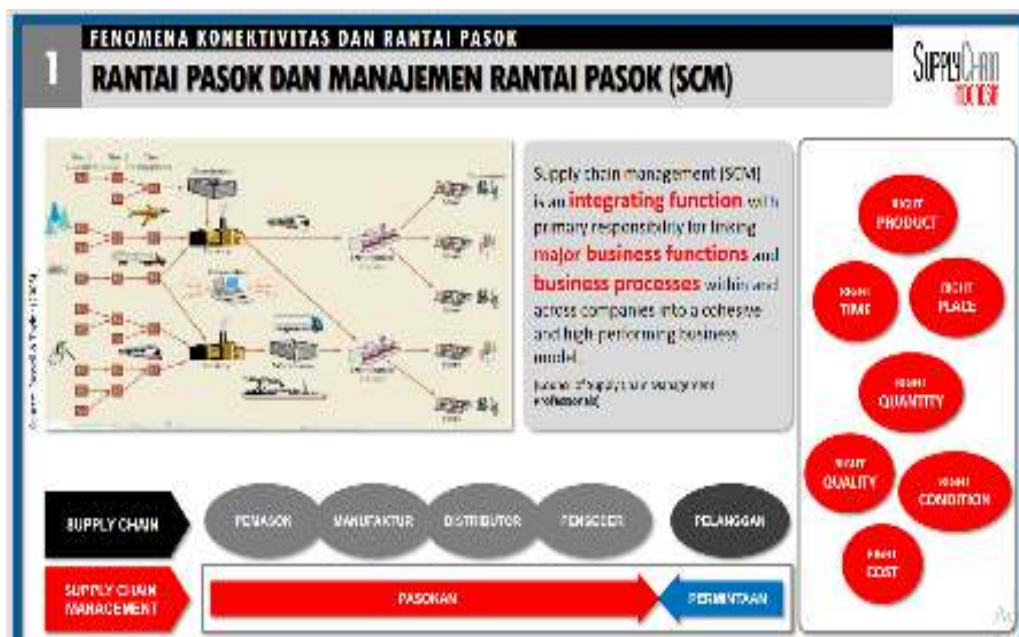
Strategi ketiga adalah integrasi vertikal, artinya perusahaan berusaha mengembangkan kemampuan untuk memproduksi barang atau jasa yang sebelumnya diperoleh dari pemasok. Ada dua macam integrasi, yaitu integrasi maju dan integrasi mundur. Integrasi mundur menyarankan perusahaan untuk membeli pemasoknya, sehingga mereka dapat membuat barang sesuai keinginan mereka. Integrasi maju menyarankan produsen komponen untuk membuat produk jadi. Tetapi integrasi mundur bisa menjadi berbahaya bagi perusahaan yang sedang mengalami perubahan teknologi, karena jika salah menginvestasikan uang yang mereka miliki maka mereka akan kesusahan dalam menghadapi gelombang teknologi yang berikutnya

## 4. Jaringan keiretsu

Strategi keempat adalah jaringan keiretsu, yaitu kombinasi dari sedikit pemasok dengan integrasi vertikal. Dengan strategi ini pemasok akan menjadi bagian dari perusahaan dan yang pasti akan terjadi hubungan kerja sama jangka panjang antar keduanya. Diharapkan dari strategi ini, mutu dari produk yang dihasilkan akan tetap terjaga.

## 5. Virtual company

Strategi terakhir atau kelima adalah mengembangkan perusahaan maya (*virtual company*) yang menggunakan para pemasok sesuai kebutuhan. Strategi ini mengandalkan berbagai jenis hubungan pemasok untuk menyediakan jasa atas permintaan yang diinginkan. Perusahaan maya memiliki batasan organisasi yang berubah dan bergerak yang membuat mereka mampu untuk memenuhi permintaan pasar yang berubah-ubah. Para pemasok dapat menyediakan berbagai jasa, seperti pembayaran upah, perekrutan karyawan, dan lainnya. Jika perusahaan menggabungkan keunggulan dari perusahaan maya, manajemen perusahaan yang bagus, biaya yang rendah, maka perusahaan akan mendapatkan efisiensi. Penerapan *Supply Chain Management* pada perusahaan yang memiliki komitmen, visi, misi dan pilihan strategi yang baik akan menghasilkan keuntungan yang lebih besar daripada perusahaan lain.



Gambar 1. Skema Alur *Supply Chain Management*

Penggunaan SCM dalam proses ekspor kratom dapat dilakukan oleh pemerintah dalam hal ini Pemerintah Provinsi Kalimantan Barat yang nantinya akan membantu percepatan proses ekspor kratom yang dapat diterima oleh pasar/importir. SCM ini dimaksudkan untuk menghubungkan elemen-elemen jaringan bisnis yang akan menghubungkan antara satu dengan yang lainnya untuk mendapat satu pintu untuk meningkatkan kapasitas ekspor produk unggulan Kalbar yakni kratom. Berikut ini alur yang dapat menjadi rujukan Pemerintah untuk mensupply kratom kepada importir.

Pemerintah Provinsi Kalimantan Barat dapat mengambil peran untuk menjadi payung hukum atau wadah dalam mendukung ekspor kratom Kalbar. Pemerintah Kalbar memiliki Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) yakni Perusda Aneka Usaha Kalbar yang dapat menjadi eksportir untuk produk kratom. Hal ini dilakukan untuk mencegah banyaknya perusahaan eksportir kratom di Kalbar. Selain itu banyaknya perusahaan eksportir juga tidak terlalu baik untuk keberlangsungan kualitas ekspor kratom Kalbar. Perlunya satu pintu perusahaan eskportir kratom untuk menjaga kualitas dan kuantitas produk yang akan diekspor, selain itu untuk menjaga stabilitas harga di pengepul dan di konsumen. Untuk itu Pemerintah Kalbar dapat membuat Peraturan Daerah agar ekspor kratom mendapat payung hukum yang jelas dan tertata lebih baik. Berikut ini alur yang dapat menjadi skema dalam mengekspor kratom Kalbar

#### **1. Chain 1 – 2 : Pemasok → Manufaktur**

Rantai pertama dalam ekspor kratom Kalbar yakni rantai yang menghubungkan pemasok dengan Perusda Aneka Usaha. Strategi pertama yang dilakukan Perusda yakni dengan bernegosiasi dengan banyak pemasok kratom di Kapuas Hulu. Perusda dapat mencari banyak pemasok kratom dan memilih pemasok yang memiliki kualitas produk kratom yang baik dan memiliki penawaran paling menarik dari segi kuantitas dan harga. Perusda harus tetap menjaga stabilitas harga kratom agar tidak menjatuhkan harga beli kratom di tangan petani kratom. Meningkatkan kesejahteraan petani kratom harus menjadi perhatian perusahaan dan Pemerintah Kalbar.

#### **2. Chain 1 – 2 – 3 : Pemasok → Manufaktur → Distribusi**

Strategi lanjutnya yakni Perusda Aneka Usaha harus dapat mengembangkan hubungan kemitraan jangka panjang dengan para pemasok untuk memuaskan hubungan pelanggan. Sehingga dengan demikian para pemasok dapat berkomitmen dalam sistem *just in time*. Selain itu Perusda Aneka Usaha yang harus menampung kratom dalam kuantitas yang banyak tapi dapat meminta pengiriman kepada pemasok tepat saat perusahaan akan membutuhkannya. Perusda harus tetap menjaga suhu ruangan gudang agar dapat menjaga kualitas produk kratom tersebut sebelum dapat diekspor ke pembeli. Setelah mendapatkan stok kratom yang diinginkan, Perusda harus menjaga kualitas kratom yang akan diekspor yakni dengan menguji kandungan kratom tersebut. Perusda Aneka Usaha dapat menyediakan laboratorium pengujian kualitas kandungan kratom yang sesuai dengan standarisasi ekspor. Tingkat kualitas kratom tentunya akan menentukan layak atau tidaknya kratom yang akan diekspor. Oleh karena itu mutu kratom harus dijaga mulai dari pengeringan, pengemasan, dan penyimpanan di gudang.

Produk kratom yang sudah diuji mutu kandungannya dapat dikemas dengan baik yang selanjutnya Perusda dapat melakukan pendistribusian melalui tahap ekspor.

**3. Chain 1 – 2 – 3 – 4 : Pemasok → Manufaktur → Distribusi → Pelanggan (*end user*)**

Rantai terakhir yang dilalui *supply chain* adalah *customer* atau importir. Kebanyakan kasus yang dialami oleh pengusaha eksportir kratom adalah masalah dalam proses ekspor produk kratom tersebut. Masalah yang sering dialami yakni regulasi mengenai legalitas kratom yang masih belum jelas perizinannya hingga pembayaran yang tidak tepat waktu. Oleh karena itu perlu adanya kerjasama yang baik dengan pemerintah dalam masalah legalitas perizinan. Setelah melalui proses pendistribusian tersebut di atas, maka sebagai *end user* perlunya perjanjian kerjasama tentang ekspor-impor kratom tersebut. Untuk menjaga dan menjadi payung hukum dalam hal sistem pembayaran dapat dilakukan dengan menggunakan sistem *Letter of Credit (L/C)*. Metode pembayaran L/C memungkinkan Perusda Aneka Usaha menerima pembayaran dari importir, setelah produk dan dokumen dikirimkan, tetapi tidak perlu menunggu konfirmasi diterimanya produk oleh importir. Dalam metode pembayaran L/C, pembeli/importir adalah yang membuat surat L/C untuk menitipkan 100% dananya di salah satu bank yang ada di negaranya (kita sebut bank importir). Kemudian, L/C ini akan dikirim oleh bank importir kepada bank yang digunakan oleh eksportir di Indonesia (kita sebut bank eksportir). Setelah eksportir menyerahkan dokumen ekspor ke bank eksportir, maka dokumen tersebut akan diteruskan ke bank importir. Lalu, dana akan ditransfer dari bank importir ke bank eksportir, tanpa menunggu barang diterima oleh importir.

Kunci kesuksesan dalam mengelola manajemen pemasok dimulai dari kesepakatan bersama. Rantai pemasok kratom harus mempunyai kesepakatan dan kerjasama yang baik satu sama lain. Pengusaha kratom harus memahami bahwa pihak yang menanamkan modal pada sebuah *supply chain* adalah pelanggan akhir/importir. Maka dari itu, perlu adanya timbal balik mengenai misi, strategi, dan sasaran dari pengusaha. *Supply chain* yang berintegritas menambah nilai ekonomi dan memaksimalkan produk kratom. Kepercayaan merupakan suatu hal yang penting dalam rantai pasokan yang efektif dan efisien. Semua pihak yang terlibat harus bekerjasama dan saling berbagi informasi, karena hubungan yang dibangun dengan kepercayaan cenderung akan berhasil. Hubungan positif yang terjalin antara importir/pembeli dan pemasok dengan budaya organisasi yang sesuai dapat menjadi keuntungan dalam membangun *supply chain* yang lebih baik.



## SIMPULAN DAN REKOMENDASI

*Supply chain management* kratom memiliki peranan penting dalam meningkatkan nilai ekspor dan keunggulan produk petani kratom dalam bersaing secara berkelanjutan. Kegiatan ekspor tersebut memerlukan strategi bisnis agar penyampaian produk dapat disampaikan secara *faster, cheaper and better* kepada konsumen. Strategi bisnis tersebut adalah dengan menjalankan *supply chain management* yang melibatkan; (1) pemasok, (2) manufaktur; (3) distributor, (4) importir/customer. Dengan mengimplementasikan strategi tersebut dapat meningkatkan perekonomian pengusaha kratom. Untuk mengatasi permasalahan sistem rantai pasokan tersebut yang belum maksimal dapat melakukan perbaikan dengan bekerja sama dengan Pemerintah Daerah Kabupaten Kapuas Hulu dan Provinsi Kalimantan Barat agar petani dan pengusaha kratom mendapat perlindungan hukum terkait legalitas ekspor kratom. Terkait dengan masalah kualitas pengujian kratom dapat bekerja sama dengan pihak lembaga terkait agar dapat diterbitkan ISO terkait penjaminan mutu produk kratom untuk ekspor.

## DAFTAR PUSTAKA

- Heizer, J., & Barry, R. (2015). *Manajemen Operasi*. (Ed. 9). Jakarta: Salemba Empat.
- Mariama, U. (2021). *Analisis penerapan Manajemen Rantai Pasokan Pada Usaha Mie Sinar Sulawesi Cap Angsa Dua Kota Samarinda*. Skripsi Universitas Mulawarman Samarinda.
- Russell, R. S., & Taylor B. W. (2006). *Operation Management*. Wiley, United States.
- Wahyono, S., Widowato, L., Handayani, L. Sampurno, O.D., Haryanti, S., Fauzi., Ratnawati, G., Budiarti, M. (2019). *Kratom Prospek Kesehatan dan Sosial Ekonomi*. Badan Penelitian dan Pengembangan Kesehatan Kementerian Kesehatan RI.
- <https://pontianakpost.jawapos.com/pro-bisnis/11/08/2022/puluhan-miliar-rupiah-ekspor-kratom-kalbar-tak-dibayar>. Diakses tanggal 15 September 2022.

# 2

## **STRATEGI *BRANDING* BATIK SABANG MERAH (BATIK SAMER) DI PASAR BARU PLBN ENTIKONG**

Bima Yoga Perkasa, Feny Widiyarsih, Surhaini,  
Panji Adhim Nurhaliq, Vanesha Astri Hadi

### **PENDAHULUAN**

Adanya pembangunan Pasar Baru PLBN (Pos Lintas Batas Negara) di Kecamatan Entikong Kabupaten Sanggau merupakan salah satu komitmen kerja pemerintah dalam melakukan penataan daerah jalur perbatasan darat antara Indonesia dan Malaysia tepatnya Sarawak, sebagai beranda depan negara dan pusat pertumbuhan ekonomi kawasan perbatasan. Pembangunan infrastruktur dan fasilitas penunjang digagaskan dalam bentuk pasar modern, diperuntukkan bagi masyarakat sekitar terutama pelaku UMKM yang selama ini membangun kios-kios di pinggir jalan utama Kecamatan Entikong.

Perbatasan adalah wajah sebuah negara, sebagai pintu yang menghubungkan dua negara tentu penataan daerah perbatasan menjadi penting untuk dilakukan. Pos lintas batas negara Indonesia-Malaysia, kerap disebut sebagai pos lintas batas pertama di Indonesia, yang mulai beroperasi pada 1 Oktober 1989. Keberadaan border Indonesia-Malaysia menciptakan potensi ekonomi dan pariwisata bagi wilayah perbatasan. Dalam upaya mewujudkan Nawa Cita Presiden Republik Indonesia, Rencana Tata Ruang Perbatasan, dan pelaksanaan Instruksi Presiden Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2015 tentang Percepatan Pembangunan 7 (Tujuh) Pos Lintas Batas Negara Terpadu dan Sarana dan Prasarana Penunjang di Kawasan Perbatasan, Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR) melaksanakan pembangunan sarana dan prasarana penunjang Pos Lintas Batas Negara (PLBN) Terpadu Entikong, Kabupaten Sanggau. Salah satunya dengan melengkapi PLBN dengan pasar modern yang telah beroperasi sejak November 2020.

Target pasar yang dituju dari dibangunnya fasilitas ini adalah turis yang berkunjung ke Indonesia maupun masyarakat Indonesia yang akan berkunjung ke Malaysia

melalui PLBN Entikong. Adanya pembangunan fasilitas pasar modern ini membuka peluang usaha dan lapangan pekerjaan bagi pelaku UMKM terutama masyarakat Entikong. Pembangunan pasar modern yang berjarak sekitar 3 kilometer dari terminal penumpang ini bertujuan untuk memfasilitasi perdagangan bagi pelaku UMKM, difungsikan sebagai *rest area* atau tempat transit sementara serta dapat menjadi ikon kota, dimana tersedia gerai-gerai bagi UMKM untuk mendagangkan makanan, pakaian, serta souvenir khas yang diharapkan dapat menjadi daya tarik dan representasi kemajuan Indonesia.

Salah satu produk UMKM unggulan Kabupaten Sanggau yaitu Batik Sabang Merah (Batik Samer) yang dapat dibeli disalah satu gerai di PLBN Entikong. Berdasarkan sejarahnya, Batik Samer diawali dari ide sederhana Bupati Sanggau yang berkeinginan Sanggau harus mempunyai ciri khas Batik sendiri. Sehingga ditahun 2015 diselenggarakan Pelatihan M'batik Program Pengembangan Industri Usaha Kecil Menengah (UKM) Kabupaten Sanggau di Kabupaten Sukoharjo. Namun, sayangnya Batik Samer belum memiliki *packaging* yang menarik dalam memperkenalkan produk ke konsumen, padahal dari segi keberagaman desain produk, identitas produk dan nilai yang terkandung dalam filosofi Batik Samer tidak kalah saing dari produk batik daerah lainnya.



Berdasarkan data Kementerian Perindustrian, ekspor batik Indonesia mencapai 2.117 ton dengan nilai US\$35,46 juta pada tahun 2021. Jumlah tersebut tumbuh sebesar 21,35% dibandingkan pada tahun sebelumnya yaitu sebanyak 1.745 ton dengan nilai US\$28,01 juta. Meski demikian, ekspor batik Indonesia cenderung menurun dalam satu

dekade terakhir. Sepanjang periode tersebut, Indonesia paling banyak mengekspor batik sebesar 52.438 ton dengan nilai US\$1,14 miliar pada 2011. Sementara, ekspor batik paling rendah sebesar 1.745 ton dengan nilai US\$28,01 juta pada 2020 akibat pandemi covid 19. Berdasarkan negara tujuannya, ekspor batik Indonesia pada 2021 paling banyak menuju Amerika Serikat, yakni 1,21 juta ton dengan nilai US\$24,71 juta. Jumlah tersebut setara dengan 57,22% dari total ekspor batik Indonesia pada tahun lalu. Malaysia menduduki posisi kedua dengan total batik yang diimpor dari Indonesia sebanyak 128.428 ton dengan nilai US\$1,14 juta. Lalu, Indonesia mengekspor batik ke Turki sebanyak 121.407 ton nilai US\$504.834.

Sejak diterbitkan peraturan terkait kemudahan keimigrasian dalam rangka mendukung pariwisata berkelanjutan pada masa pandemi corona disease 2019, di Bulan April yang awalnya dibuka untuk bagi 63 negara dan telah diubah dengan Surat edaran Nomor IMI-0650.GR.01.01 Tahun 2022 sehingga menjadi 75 Negara, sampai pada 31 Juli 2022, terhitung sebanyak 2.502 WNA yang masuk Indonesia melalui Tempat Pemeriksaan Imigrasi Entikong untuk tujuan sosial, bisnis dan pariwisata, dengan didominasi dari Warga Negara Malaysia. (beritakota.id).

## **INDUSTRI TEKSTIL**

Industri tekstil dan pakaian jadi merupakan salah satu penopang sektor industri pengolahan nonmigas. Sebagai industri padat karya, kontribusi jumlah tenaga kerja mencapai 2,67 persen, atau terbesar kedua di industri pengolahan. Selain itu, pada tahun 2021, kontribusi Produk Domestik Bruto (PDB) industri ini mencapai 6,3 persen terhadap industri pengolahan nonmigas. Peningkatan tren kinerja industri ini di tahun 2016-2017 menjadikan industri tekstil dan pakaian jadi sebagai salah satu industri prioritas yang dikembangkan dalam Rencana Induk Pembangunan Industri Nasional dan Making Indonesia 4.0. Sepanjang tahun 2017-2019, kinerja industri tekstil dan pakaian jadi terus meningkat. Peningkatan ini merupakan potensi besar bagi industri Indonesia. Namun adanya pandemi Covid-19 di tahun 2020 berdampak pada penurunan kinerja industri ini. Padahal, saat ini industri tekstil menjadi sektor prioritas pengembangan dalam Making Indonesia 4.0, sehingga pelaksanaan program yang dicanangkan untuk tahun 2021 masih jauh dari harapan. Berbagai tantangan yang dihadapi antara lain masih tingginya ketergantungan impor bahan baku, rendahnya daya saing investasi, tingginya biaya energi, kurang produktifnya mesin industri yang digunakan, regulasi, serta risiko impor (Kemenperin, 2021).

Dalam rangka meningkatkan kembali daya saing industri tekstil, maka program *Making Indonesia 4.0* terus digiatkan. Dalam agenda tersebut, beberapa kebijakan strategis yang tengah dijalankan, antara lain mendorong perluasan akses pasar, merestrukturisasi mesin dan peralatan, kemudahan ketersediaan bahan baku, pasokan energi, serta pemberlakuan regulasi perlindungan (Kemenperin, 2019).

Berdasarkan Peraturan Menteri Perindustrian Republik Indonesia Nomor 18 Tahun 2021 tentang Program Restrukturisasi Mesin dan / atau Peralatan pada Industri Penyempurnaan Kain dan Industri Percetakan Kain, program restrukturisasi mesin dan atau peralatan diselenggarakan dengan tujuan sebagai berikut:

1. Mendukung pelaksanaan peta jalan *Making Indonesia 4.0*;
2. Meningkatkan daya saing, produktivitas, efisiensi energi, dan pendalaman struktur Industri tekstil dan produk tekstil; dan
3. Meningkatkan pengendalian terhadap pencemaran lingkungan hidup.

## **Strategi *Branding* Batik Sabang Merah di Pasar Baru PLBN Entikong**

### **1. *Branding* oleh Pemerintah Daerah**

Batik merupakan salah satu kesenian khas dari Indonesia yang telah ada sejak berabad-abad tahun yang lalu. (Mawardhi dan Agustin, 2018). Sebagai masyarakat Indonesia, tentu bangga memiliki warisan budaya dunia yang telah diakui oleh UNESCO sejak tahun 2009, sehingga perlu dijaga keberadaannya dan keasliannya yang dituangkan dalam Peraturan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor 53 Tahun 2015 tentang Ketentuan Impor Tekstil dan Produk Tekstil Batik dan Motif Batik dalam pasal 1 ayat 1 bahwa tekstil dan produk tekstil batik, yang selanjutnya disingkat TPT Batik adalah kain lembaran batik yang mengandung perpaduan warna paling sedikit 2 warna dan dihasilkan melalui proses membatik yang digunakan sebagai bahan baku atau bahan penolong, dan produk yang menggunakan kain lembaran batik.

Berdasarkan hasil wawancara kami bersama Kepala Bidang Perindustrian Disperindakop UM Bapak Sylvester Roy Wiranto, batik Sabang Merah (Samer) merupakan lembaran kain dengan motif daun sabang merah sebagai motif utamanya yang dihasilkan melalui proses membatik dengan bahan penolong berupa cap yang desain awalnya digagaskan oleh pimpinan daerah Kabupaten Sanggau.

Motif Prima Sabang Merah ini dibuat dengan dasar pemikiran bahwa Kabupaten Sanggau sebagai bagian dari Negara Kesatuan Republik Indonesia juga senantiasa siap ikut

menjaga persatuan dan kesatuan dengan pendekatan keadaerahan melalui motif Prima Sabang Merah sebagai simbol pemersatu dan perjuangan. Kemudian cap tersebut dikembangkan oleh masyarakat Sanggau dengan pembinaan oleh Disperindagkop Kabupaten Sanggau. Pada prosesnya, Bupati Sanggau memberikan apresiasi dengan mendukung penggunaan batik Sabang Merah (Samer) dengan membuat Surat Himbuan untuk penggunaan batik Samer sebagai pakaian kerja ASN maupun organisasi. Kini dalam kegiatan pameran dan kunjungan dinas baik skala nasional maupun internasional batik Samer selalu diekspos sebagai batik khas Kabupaten Sanggau bahkan sebagai souvenir yang telah diperjualbelikan serta digunakan oleh khalayak umum. Melalui beberapa aspek seperti nama, logo, filosofi hingga penggunaan warna tertentu merupakan upaya *branding* yang telah dilakukan oleh Pemerintah Daerah untuk mengenalkan nilai-nilai produk batik Sabang Merah.



Sumber: Dekranasda Kabupaten Sanggau, 2022

Selain merupakan ciri khas, kerajinan batik ini juga diyakini bisa meningkatkan taraf ekonomi pengrajin batik melalui penciptaan unit usahanya. Tentunya cita-cita ini harus melibatkan banyak pihak untuk mencapainya. Sebagai langkah awal, Dinas Perindagkop dan UM Kabupaten Sanggau, PT Antam Tbk dan Dekranasda Kabupaten Sanggau telah membuat komitmen bersama untuk berkerjasama dalam pengembangan aneka kerajinan khususnya batik yang berlangsung di Kantor PT Antam Tbk di Jakarta. Untuk mendukung produksi batik Samer, Pimpinan PT Antam Tbk berkomitmen memberikan *support* melalui kegiatan CSR dengan membangun dua klaster perajin batik di Kecamatan Tayan Hilir dan Kecamatan Entikong dengan pola replikasi usaha serta membantu menambah daya kreasi motif lokal sebanyak sepuluh buah hasil karya lokal dengan unsur-unsur ciri keadaerahan. Pihak Pemerintah, BUMN dan Organisasi Dekranasda juga membahas terkait bagaimana nantinya perencanaan, pembinaan, pengembangan motif Sabang Merah serta pemasaran produk serta monitoring dan evaluasi.

## 2. Deskripsi Produk dengan Karakter yang Kuat

Batik Sabang Merah mengangkat isu daerah dalam proses pengembangan motif yang nantinya akan ataupun telah dijadikan cap batik untuk memperkaya motif batik tersebut. Tujuannya adalah untuk membangun persepsi terhadap batik Sabang Merah di dalam pemikiran dan perasaan konsumen melalui pernyataan rasional, emosional atau kultural seperti beberapa contoh motif dibawah ini :

- **Motif Belimbing Darah**

Di lingkungan masyarakat Sanggau, belimbing darah banyak tumbuh liar di hutan oleh karenanya belimbing darah dilambangkan sebagai kesuburan dan kebesaran Tuhan YME. Warnanya yang merah melambangkan keberanian dengan buah yang berkelompok dilambangkan sebagai masyarakat Sanggau yang suka berkumpul dan berkelompok dalam kegiatan sehari-harinya seperti gotong royong bahkan ketika harus mengambil suatu keputusan.

- **Motif Ikan Lais**

Sebagai ikan yang banyak diburu orang, kini populasi ikan ini sudah mulai menurun dan terancam punah. Oleh karena itu perburuan ikan yang secara serampangan saat ini sangat dilarang oleh Pemerintah Daerah sebagai upaya pelestarian. Sebagai wujud pelestarian dan kecintaan masyarakat Sanggau, motif ikan ini dibuat dengan indah dan menarik sebagai pengayaan motif Batik Samer.

- **Motif Tebu Telo**

Sebagai tumbuhan yang sangat lekat dengan kota Sanggau, motif ini melambangkan nilai tradisi masyarakat Sanggau yang cinta dengan flora ciptaan Tuhan sebagai sumber penghidupan yang alami. Bentuknya yang terselembung menggambarkan nilai kebaikan manusia tidak dapat diukur dari luarnya saja tetapi digali dari dalam dirinya.

- **Motif Mawar Hutan**

Mawar dalam bentuk motif yang dibuat sebagai pengayaan motif Samer, memiliki keindahan yang luar biasa. Mawar digambarkan sebagai simbol penuh cinta diharapkan bisa mengalirkan rasa cinta kepada sesama manusia dan mendamaikan setiap orang yang melihatnya. Didesain susun menjulur keatas diharapkan dapat menjadi pengingat manusia akan sang pencipta atas anugerah flora yang luar biasa di Bumi Daranante ini.

- **Motif Bulu Ruai**

Melalui motif bulu pada buntut Ruai ini diharapkan dapat menjadi variasi yang Indah bagi motif lainnya dengan memunculkan ciri khas daerah Kalimantan yang kental dan orisinil.

- **Motif Bunga Terompet**

Dengan motif bunga sebanyak delapan buah dan melingkar melambangkan siklus kehidupan manusia yang tidak putus dan terus berputar. Kemudian, tujuh lembar daun didalamnya memperindah motif tersebut dengan makna jumlah hari dalam kehidupan manusia.

- **Motif Melati**

Sebagai produk sejarah, motif ini sangat mungkin diabadikan dan dilestarikan dengan membuat diversifikasi produknya seperti batik tradisional. Motif yang disusun secara urut ini merupakan dasar dalam pembuatan batik terutama batik cap.

### **3. Jejaring Bisnis**

*Branding* produk yang sering digunakan yaitu *branding* digital yang direalisasikan dengan memanfaatkan media digital untuk merepresentasikan baik melalui audiovisual interaktif maupun visualisasi menarik yang disesuaikan pada targer marketnya. Menjalankan *branding* produk merupakan salah satu upaya mengelola dan menjaga nama baik produk terlebih kebiasaan masyarakat saat ini yang lebih memilih menggunakan internet dalam mengakses berbagai informasi. Branding produk secara digital akan merancang konsep pemecahan masalah, membantu untuk menghubungkan antara kebutuhan, keinginan, tujuan bisnis dan audience (Dais Sepri dan Dasrun Hidayat, 2013). Batik Sabang Merah dipasarkan secara langsung di Gerai Samer Sanggau, dan *rest area* PLBN Entikong, Batik Sabang Merah juga dipajang di Galeri Dekranasda Kabupaten Sanggau dan telah terdaftar di website Dekranasda Kalimantan Barat.

### **4. Orientasi Kemasan Produk/*Packaging***

Kemasan produk menunjukkan kesan pertama konsumen terhadap *branding* produk dan usaha. Pengemasan (*packaging*) secara sederhana dapat juga diartikan sebagai suatu cara untuk menyampaikan *value* produk kepada konsumen dalam keadaan terbaik dan menguntungkan. Dalam era digital saat ini, kemasan mempunyai peran yang sangat penting karena pemuasan visualisasi akan selalu terkait dengan komoditi yang dikemas dan sekaligus merupakan nilai jual baik ketika diperjualbelikan secara langsung maupun melalui sosial media. Seperti pepatah mengatakan “*packaging is a silent salesman*”. Produk merupakan perpaduan antara isi dan kemasan, kemasan yang standar dapat mengangkat citra produk Batik Samer, kemudian memberikan nilai tambah dalam penjualan. Kemasan bisa memberikan perlindungan produk dengan baik dari cuaca,



cahaya/sinar, perubahan suhu, tumpukan, kotoran, serangga, bakteri dan lain-lain. Struktur kemasan yang mudah dibuka dan ditutup serta mudah dibawa (ergonomi) kemudian ukuran kemasan yang sesuai menciptakan daya tarik visual bagi konsumen. Bentuk fisik kemasan ditentukan oleh sifat produk itu sendiri, sistem penjualan, mekanis, *display*, distribusi dan segmen pasar. *Labeling* harus jelas, lengkap, serta desain kemasan baiknya dirancang unik dan khas sehingga tampak berbeda dengan produk lain. Tampak pada gambar berikut, kemasan Batik Samer yang selama ini telah digunakan yaitu berbahan plastik bening dengan pengaman berbentuk zip. Desain simple tampak seperti pada gambar dibawah ini.



Sumber: Dekranasda Kabupaten Sanggau, 2022

## SIMPULAN

Dalam komunikasi pemasaran, salah satu fungsi branding adalah sebagai salah satu sarana untuk menanamkan citra positif dibenak konsumen, sehingga perlu dipahami oleh para pelaku UMKM, karena branding produk merupakan salah satu poin penting agar produk UMKM akan senantiasa diingat oleh masyarakat atau konsumen dalam jangka waktu. UMKM dapat memaksimalkan penjualan dan memperkenalkan produknya secara luas dengan cara membranding hasil produknya sendiri. Dengan adanya branding UMKM ini dapat memperluas pangsa pasar dan juga didukung dengan semakin canggihnya teknologi ini dapat membuat branding sebagai salah satu senjata utama dalam memasarkan pada sebuah produk. Manfaat branding selain memperbanyak penjualan dan memperkenalkan produk pada kalangan masyarakat juga memiliki manfaat yang lain yaitu menjangkau pangsa pasar lebih banyak dan memperluas pasar melalui media online.

Menurut Kotler, komunikasi pemasaran adalah suatu *scape* yang menantang dan informasi (perusahaan) sampai dengan system pengambilan keputusan konsumen. Termasuk didalamnya pesan dan citra produk yang dipresentasikan oleh perusahaan kepada konsumen potensial maupun stakeholder lainnya (Kotler, 2009).

## REKOMENDASI

Berdasarkan kesimpulan diatas maka rekomendasi yang dapat kami paparkan yaitu pentingnya peran strategi *branding* yang tepat untuk produk batik Samer, salah satunya dengan menentukan desain dan logo untuk kemasan/*packaging* produk Batik Samer. Melalui penerapan strategi branding yang tepat, maka citra identitas akan melekat pada produk. Hal ini akan meningkatkan kepercayaan konsumen sehingga mempermudah kegiatan periklanan dan pemasaran produk. Brand yang menarik dan disertai produk berkualitas dapat menunjang usaha bisnis Batik Samer untuk lebih berkembang.

Diharapkan melalui penulisan ini nantinya dapat menjadi bahan rekomendasi untuk disampaikan kepada Pemerintah Kabupaten Sanggau sehingga dapat menjadi pertimbangan dalam perumusan kebijakan kedepannya khususnya dalam terkait produk Batik Samer.



## DAFTAR PUSTAKA

Dhamar Mawardhi & Senja Aprela Agustin. (2018). Perancangan Buku Visual Eksplorasi Motif Batik Ponorogoan sebagai Upaya Pelestarian Warisan Budaya Daerah, Jurnal Sains Dan Seni ITS Vol. 7, No. 2 (2018), 2337-3520 (2301-928X Print).

Dais Sepri & Dasrun Hidayat. (2013). Branding Produk Memasuki Masa New Normal.

Jurnalisme data, 2021, "Indonesia Ekspor Batik Sebanyak 2.117 Ton pada 2021", Available at: <https://beritakota.id/2022/08/08/imigrasi-entikong-bersinergi-membantu-perekonomian-warga-perbatasan/> (Diakses: 4 November 2022).

Jurnalisme data, 2022, "Imigrasi Entikong Bersinergi Membantu Perekonomian Warga Perbatasan", Available at: <https://dataindonesia.id/sektor-riil/detail/indonesia-ekspor-batik-sebanyak-2117-ton-pada-2021> (Diakses: 4 November 2022)

Jurnalisme data, 2022, "Buletin APBN", Available at: <https://berkas.dpr.go.id/puskajianggaran/buletin-apbn/public-file/buletin-apbn-public-152.pdf> (Diakses: 4 November 2022)

Jurnalisme data, 2022, "Batik Samer Ditargetkan Jadi Produk Unggulan di Sanggau", Available at: <https://pontianak.tribunnews.com/2019/08/09/batik-samer-ditargetkan-jadi-produk-unggulan-di-sanggau> (Diakses: 4 November 2022)

# 3

## **STRATEGI PENINGKATAN DAN PENGEMBANGAN KETERAMPILAN PRODUKSI DAN PEMASARAN PENGRAJIN TENUN SAMBAS KALIMANTAN BARAT**

Rika Kurnia Sari, Nurul Fauziyah, Rozalina Nuriza, Elisabeth Puspa

### **PENDAHULUAN**

Negara Indonesia merupakan Negara kepulauan terbesar di dunia dengan 17.508 pulau, yang dihuni lebih dari 360 suku bangsa. Hal ini membuat Negara Indonesia memiliki keanekaragaman budaya, tradisi, adat istiadat dan hasil karya. Salah satu warisan kekayaan budaya Indonesia tersebut adalah kain tenun.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2002:1176), tenun merupakan kerajinan yang berupa bahan kain yang dibuat dari benang (kapas, sutra, dsb) dengan cara memasukkan pakan secara melintang pada lungsin (alat, perkakas). Kain tenun merupakan salah satu perwujudan seni budaya kain tradisional Indonesia yang diproduksi di berbagai wilayah seperti Kalimantan, Jawa, Sumatera, Sulawesi, Nusa Tenggara, Maluku, dan Bali. Kain tenun adalah salah satu warisan budaya kebanggaan bangsa Indonesia dan menjadi salah satu ciri cendera mata yang sudah terkenal di mancanegara. Salah satunya yaitu kain tenun Sambas yang berasal dari Kabupaten Sambas, Provinsi Kalimantan Barat.

Kain tenun Sambas merupakan salah satu kerajinan tradisional masyarakat pesisir pantai utara Kalimantan Barat. Menenun kain menjadi salah satu aktivitas utama masyarakat Sambas, yang dilestarikan secara turun temurun sejak abad ke-17. Kain tenun Sambas ini memiliki pesona khas pada motif Melayu, berwarna kuning keemasan dan berwarna perak sehingga sebagian orang yang menyebut kain tenun Sambas dengan istilah kain benang emas atau kain lunggi. Selain itu, motif kain tenun sambas terinspirasi dari berbagai jenis flora indah yang sering

ditemui di daerah Sambas, seperti bunga Ketunjung, Mawar, Kembang Tanjung dan Manggar Kelapa. Akan tetapi, motif yang paling diminati adalah pucuk rebung. Kain tenun khas Kabupaten Sambas ini bahkan dijadikan oleh Negara tetangga yaitu Malaysia dan Brunei Darussalam sebagai pakaian khusus pada saat acara-acara adat Melayu (beradat).

Kain tenun Sambas mempunyai warna, desain (motif) dan filosofi yang berbeda dengan daerah lainnya. Pewarnaan kain tenun Sambas menggunakan zat pewarna yang berasal dari lingkungan sekitar tempat penenun. Zat pewarna tradisional yang ada pada kain tenun berasal dari akar tanaman, daun, batang suatu tanaman memiliki warna khas dan tidak dapat tergantikan oleh zat pewarna dari bahan kimia. Proses pewarnaan harus dilakukan secara berulang dengan tujuan mendapatkan hasil warna yang terbaik. Sebagian besar penenun Sambas masih menggunakan peralatan tradisional yang diwariskan secara turun temurun.

Berdasarkan letak geografisnya, Sambas adalah salah satu kabupaten yang ada di provinsi Kalimantan Barat dengan luas 639.570 ha (4,36% dari luas wilayah Provinsi Kalimantan Barat), yang terletak pada bagian pantai barat paling utara dan berbatasan langsung dengan Serawak, Malaysia Timur. Terdapat Pos Lintas Batas gerbang Negara yang menghubungkan Indonesia dan Malaysia di Desa Sebunga, Kabupaten Sambas, Kalimantan Barat. Pos Lintas Batas tersebut di kenal dengan nama PLBN Terpadu Aruk. Jarak tempuh yang diperlukan dari Kabupaten Sambas ke PLBN Terpadu Aruk  $\pm 1.5$  Jam.

Dikarenakan letak geografisnya yang berbatasan langsung dengan Malaysia, Sambas memiliki potensi menjadi daerah andalan pertumbuhan ekonomi di kawasan perbatasan Kalimantan Barat. PLBN Aruk berpeluang menjadi pusat pertumbuhan ekonomi sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Sambas. Pembangunan PLBN Aruk yang telah rampung pada tahun 2022 ini dapat menjadi peluang bagi masyarakat Kabupaten Sambas untuk memperkenalkan kain tenun Sambas kepada wisatawan mancanegara. Masyarakat Sambas dan pemerintah daerah setempat telah melakukan berbagai upaya pelestarian kain tenun Sambas salah satunya dengan pembentukan Desa Wisata Tenun yang telah

disahkan sebagai Sentra IKM Tenun, berlokasi di Desa Sumber Harapan, Kabupaten Sambas.

Gambar 1. Kain Tenun Motif Pucuk Rebung



Sumber : Dokumen Dinta

Desa Sumber Harapan memiliki luas 2.256 km<sup>2</sup> serta memiliki 3 Dusun yaitu Dusun Semberang I, Semberang II dan Solor Medan. Pada tahun 2020, jumlah penduduk Desa



Sumber Harapan mencapai 2.898 jiwa yang sebagian besar mata pencahariannya adalah bertani dan wiraswasta salah satunya adalah pengrajin tenun Sambas. Sebagaimana dilansir dari Disparpora Kabupaten Sambas, bahwa setiap dusun memiliki pengrajin tenun. Dari 15 RT yang ada, hanya ada 2 RT yang tidak memiliki pengrajin. Sehingga dapat dikatakan, bahwa hampir semua rumah tangga di Desa Sumber Harapan bekerja sebagai pengrajin dan pengusaha tenun. Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu penenun di Desa Sumber Harapan, dapat dikonfirmasi bahwa hampir semua rumah tangga memiliki alat tenun dengan jumlah penenun sebanyak 280 orang. Dilansir dari data BPS Kabupaten Sambas, jumlah tenaga kerja yang bekerja dalam industri tenun Sambas berjumlah 573 orang pada tahun 2021 yang terdiri dari 513 orang perempuan dan 60 orang laki-laki yang tersebar dalam 490 unit usaha.

Gambar 2. Sentra IKM Tenun

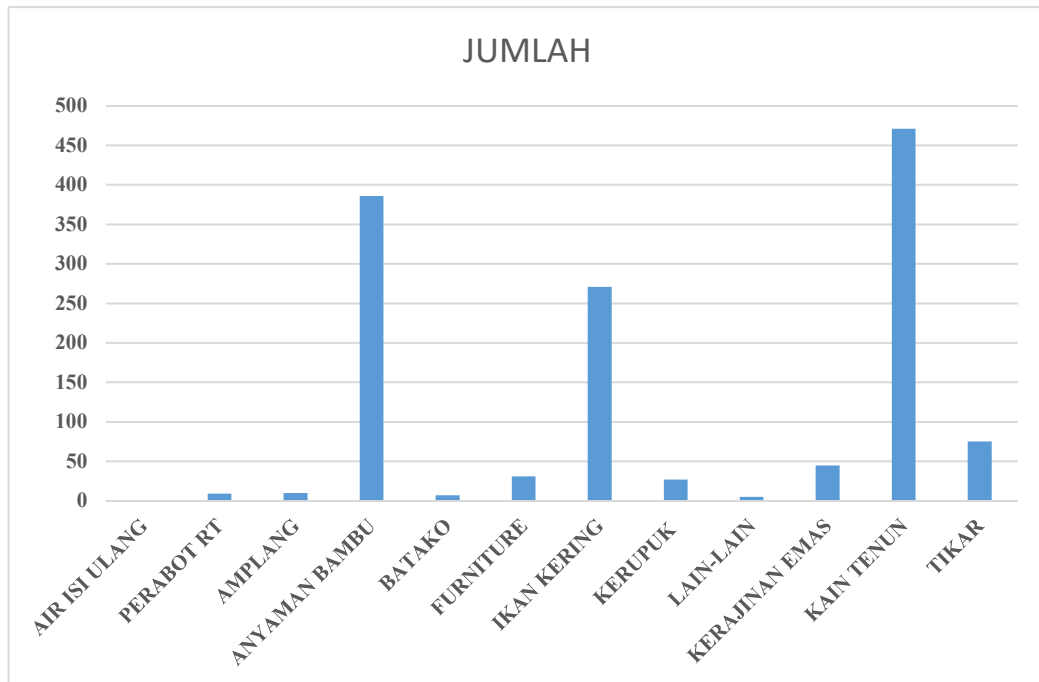


Sumber: Dokumentasi Pribadi

Penenun kain di Desa Sumber Harapan tergabung dalam beberapa kelompok dan koperasi yang membantu dalam proses pemberdayaan, produksi dan pemasaran kain tenun. Mitra-mitra tersebut di antaranya: Koperasi Rantai Mawar, Kelompok Tenun Sumber Rezeki, Kelompok Tenun Cual Mandiri dan Karang Taruna Lestari Desa Sumber Harapan.

Berikut grafik jenis usaha berdasarkan data olahan dari data.kalbarprov.go.id Januari 2021.

Grafik 1. Data Jenis-Jenis Usaha di Kabupaten Sambas Tahun 2021



Sumber: Data olahan dari <https://data.kalbarprov.go.id/>

Dari grafik di atas, dapat dilihat bahwa jenis usaha kain tenun merupakan salah satu bisnis yang paling banyak ditekuni oleh masyarakat Sambas. Sebagaimana tertuang dalam Peraturan Bupati (Perbup) Nomor 51, BD.2020/No.52, LL Kabupaten Sambas Tahun 2020 mengenai Perbup Tentang Desa Wisata, potensi wisata yang dimiliki desa-desa di Kabupaten Sambas merupakan penggerak perekonomian masyarakat dan sebagai salah satu sektor unggulan yang diharapkan dapat berjalan secara berkelanjutan.

Oleh karena itu, pengembangan dan pelestarian kain tenun ini harus menjadi perhatian bersama baik oleh masyarakat setempat ataupun pemerintah. Selain bisa menjadi sumber penghasilan bagi masyarakat dan menambah Pendapatan Asli Daerah (PAD), kain tenun merupakan kerajinan budaya yang memiliki nilai tinggi sehingga sudah sepatutnya dijaga keberlanjutannya.



## **PERKEMBANGAN TENUN DI DESA SUMBER HARAPAN**

Tenun Sambas atau Kain Lunggi menjadi salah satu sumber pendapatan utama Desa Sumber Harapan. Pengerjaan tenun Sambas dikerjakan secara individu dan berkelompok dengan alat tenun tradisional sehingga prosesnya memakan waktu cukup lama, yaitu berkisar 2 minggu untuk kain cual dan 1 bulan untuk kain lunggi ukuran panjang 2,5 meter dan lebar 1 meter. Berdasarkan hasil wawancara dengan penenun di Desa Sumber Harapan, para pengrajin kain tenun sambas umumnya memiliki kecenderungan untuk tetap melestarikan pembuatan tenun secara tradisional walaupun telah mendapatkan pelatihan dan bantuan mesin tenun dari pemerintah atau asosiasi Cita Tenun Indonesia. Hal ini diakibatkan anggapan bahwa proses menenun belum sepenuhnya dapat dikerjakan otomatis oleh mesin dan masih ada tahapan yang perlu dilakukan secara manual. Selain itu, penenun juga lebih terbiasa menggunakan alat tenun berbahan kayu yang telah diwariskan turun-temurun dari generasi sebelumnya.

Usia penenun yang juga berkisar di 30-40 tahun membuat pengadaptasian cara-cara baru yang lebih inovatif dalam menenun menjadi terhambat karena kecendrungan mereka untuk berpegang pada cara-cara lama dan mengutamakan nilai seni dari pembuatan kain tenun secara tradisional. Generasi lebih muda sebagian besar sudah tidak terlalu tertarik untuk menekuni profesi penenun, jikapun ada menenun tidak lagi menjadi pekerjaan utama yang mereka geluti, akan tetapi hanya pekerjaan sampingan untuk membantu orang tua mereka yang merupakan penenun. Selain itu, belum terdapat standar upah yang ditentukan untuk penenun, sehingga penghasilan dari hasil menenun tidak pasti. Hal-hal tersebut membuat lemahnya inovasi, kreativitas dan regenerasi penenun di Desa Sumber Harapan.

Selanjutnya, penggunaan alat tradisional mengakibatkan proses menenun menjadi kurang efisien. Produksi kain tenun yang dibuat dengan alat tradisional menyebabkan kendala pada saat pengerjaannya, seperti benang yang sering putus dan suri yang patah. Selain dibutuhkan keahlian dan ketelitian dalam proses menenun, kendala yang dihadapi saat menenun mengakibatkan jumlah produksi kain tenun menjadi terbatas. Rata-rata penenun hanya bisa menghasilkan 1 kain tenun dalam 1 bulan dan 2 sampai dengan 3 buah untuk kain cual.

Harga yang dipatok untuk satu helai kain tenun yaitu Rp1.500.000,- sampai dengan Rp3.000.000,- tergantung kembali dari kerumitan motif dan jenis benang yang digunakan. Untuk kain cual berkisar antara Rp200.000,- sampai dengan Rp400.000,- per meter. Harga kain cual lebih murah dikarenakan jenis kain yang digunakan adalah kain katun dan motifnya sudah tercetak. Dalam satu bulan, masing-masing kelompok dapat menjual 5-10

kain tenun, dengan rata-rata omset berada pada kisaran Rp150.000.000,- sampai dengan Rp300.000.000. Akan tetapi, pendapatan ini tergantung kembali pada permintaan pelanggan, dan tidak memasukkan penjualan yang dilakukan pengrajin individu langsung ke pelanggan. Saat ini penjualan utama berasal dari produk kain tenun walaupun pengrajin sudah mulai merambah ke produk jadi seperti tas, peci, pakaian dan sarung.

Harga jual yang cukup mahal dikarenakan juga biaya pembuatannya yang cukup tinggi. Biaya terbesar ada pada biaya pengrajin, dikarenakan waktu menenun yang cukup lama dan pengrajin ahli yang semakin terbatas, pengrajin memiliki kekuatan dalam menentukan upah yang dibayarkan. Sementara itu, perekrutan pekerja juga dibatasi oleh kekurangan modal yang dimiliki kelompok tenun, karena sebagian besar modal masih menggunakan dana pribadi. Akses untuk memperoleh modal juga sulit dirasakan, sehingga kapasitas produksi tidak bisa ditambah dan perolehan mesin untuk menenun pun masih mengandalkan bantuan pemerintah dan asosiasi Cita Tenun Indonesia.

Pangsa Pasar yang terbatas untuk kain tenun dan kain lunggi juga menjadi hambatan dalam perkembangan dan pelestarian kain tenun di Desa Sumber Harapan. Penenun menyadari bahwa pangsa pasar untuk kain lunggi adalah masyarakat dengan pendapatan menengah ke atas, mengingat harganya yang cukup mahal. Sampai saat ini, para penenun masih mencari cara agar bisa memasarkan kain tenun ke kalangan menengah dengan harga yang lebih terjangkau.

Berdasarkan pemaparan di atas, kami menyimpulkan bahwa kendala-kendala utama yang dihadapi oleh penenun di Desa Sumber Harapan sebagai berikut:

Tabel 1. Hambatan-hambatan dalam usaha tenun Sambas

No.	Hambatan	Karakteristik
1.	Tenaga Kerja	- Tenaga Kerja berkisar pada rentang usia 30-40 tahun - Minat generasi muda semakin kecil
2.	Alat Produksi	- Alat yang digunakan tradisional - Keterbatasan perolehan modal untuk membeli mesin
3.	Pangsa Pasar	- Harga tenun yang cukup mahal - Pangsa Pasar hanya untuk kalangan menengah ke atas
4.	Produk	- Minim inovasi produk - Produk kain tenun menjadi andalan penjualan

Pemerintah sudah berupaya untuk mengatasi masalah yang ada dengan cara memberikan pelatihan, pendampingan kepada kelompok penenun, pemasaran produk secara daring dan konvensional melalui pameran nasional dan internasional. Seminar dan pelatihan dari pemerintah biasanya diberikan beberapa kali dalam setahun. Selain itu untuk lebih mengenalkan tenun Sambas kepada generasi muda, pemerintah daerah memberikan materi pelajaran Muatan Lokal dan Kegiatan Ekstrakurikuler tentang menenun yang dimulai dari Sekolah Dasar di Desa Sumber Harapan. Akan tetapi, dukungan tersebut belum cukup untuk meningkatkan kesejahteraan penenun dan melestarikan tenun Sambas. Sehingga diperlukan pendekatan-pendekatan lain yang lebih efektif untuk menyelesaikan akar permasalahan tersebut.

Dalam Undang-Undang Kepariwisata Nomor 10 Tahun 2009 bab II pasal 4 dikatakan bahwa dampak dari pengembangan pariwisata di Indonesia sangat luas, mulai dari dampak terhadap ekonomi masyarakat, kesejahteraan rakyat, kemiskinan sampai kepada pelestarian alam. Undang-undang memberikan otonomi kepada masing-masing daerah dalam urusan pengembangan daerahnya. Rancangan program pengembangan pariwisata misalnya pengembangan desa wisata sudah banyak dilakukan hanya saja implementasinya masih banyak hambatan.

Berdasarkan pengamatan kami dan wawancara dari penenun, Desa Sumber Harapan telah ditetapkan oleh Pemerintah Kabupaten Sambas menjadi Desa Wisata Tenun Sambas. Desa Wisata tersebut telah ditetapkan pada tahun 2010, akan tetapi masih banyak yang belum mengenal keberadaan Desa Wisata tersebut khususnya di wilayah Kalimantan Barat. Dengan demikian, kami tertarik untuk memberikan saran pengembangan Desa Wisata Tenun sehingga lebih dikenal di masyarakat dan warisan kain tenun Sambas dapat terus dilestarikan.

### **Produk-Produk Turunan Tenun**

Kami melakukan observasi langsung di Desa Wisata Tenun Sambas bulan Oktober 2022, dan melihat langsung produk-produk tenun yang dihasilkan di Desa Wisata tersebut. Hasil tenun kain Sambas memiliki motif yang sangat cantik dengan warna-warna yang menarik. Kualitasnya pun sangat tinggi, sehingga wajar bahwa kain tenun ini memiliki harga jual yang tinggi. Sebagian besar produk yang dihasilkan berupa kain tenun yang belum dijadikan produk lainnya, walaupun sudah terdapat set pakaian jadi, rok renun sambas, tas, dan kopiah yang berbahan dasar tenun. Dikarenakan penggunaan kain tenun dan produknya yang khas dipakai untuk acara-acara adat dan pertemuan formal, maka

produk jadi dari kain tenun juga masih terbatas untuk acara-acara tersebut. Kain tenun Sambas diharapkan dapat digunakan juga menjadi produk-produk lainnya yang sering digunakan sehari-hari dan tidak hanya untuk acara formal. Dilansir dari laman Instagram Cita Tenun Indonesia, bahwa saat ini banyak produk-produk interior yang menggunakan kain tenun untuk menambah estetika produknya. Seperti taplak meja makan, sarung bantal sofa, lampu hias dan hiasan dinding.

Gambar 3. Produk Turunan Berbahan Dasar Tenun



Sumber: Cita Tenun Indonesia

Dengan adanya pengembangan produk-produk tersebut, diharapkan kain tenun sambas dapat semakin dikenal oleh masyarakat luas tidak hanya di Indonesia tetapi juga ke mancanegara. Target pasar juga dapat diperluas, jika sebelumnya hanya menargetkan individu, dengan pengembangan menjadi produk-produk interior, target pelanggan juga bisa menjadi perusahaan seperti hotel, kantor swasta dan kantor daerah bahkan untuk rumah tangga.

### **Pekan Tenun Sambas**

Desa wisata merupakan salah satu objek wisata yang sedang berkembang pada sektor pariwisata. Desa wisata biasanya dikembangkan pada kawasan pedesaan yang di dalamnya masih memiliki karakteristik khusus. Karakteristik yang dimiliki pada desa wisata adalah sumber daya alam yang masih asli, keunikan desa, tradisi dan budaya masyarakat lokal. Berbagai karakteristik tersebut menjadi identitas suatu desa wisata yang memiliki kegiatan wisata minat khusus. Selain itu, desa wisata secara tidak langsung dapat mendorong masyarakat lokal untuk menjaga dan melestarikan alam serta kebudayaan yang

telah dimiliki desa tersebut. Desa Wisata Sumber Harapan dapat bekerja sama dengan Dinas Pariwisata Kabupaten Sambas untuk mempercantik desa dengan ciri khas yang dimiliki dan menempatkan penenun pada tempat khusus terbuka, sehingga para wisatawan dapat melihat langsung dan berinteraksi dengan penenun. Selama ini, kegiatan menenun masih dilakukan di rumah masing-masing penduduk.

Selain itu, dapat pula diselenggarakan Pekan Tenun Sambas, yaitu acara promosi di Desa Wisata Tenun Sambas Sumber Harapan sebagai ajang promosi wisata dan produk tenun Sambas yang diselenggarakan pada waktu-waktu tertentu untuk menarik wisatawan datang ke Desa Sumber Harapan. Dengan mengangkat tema kearifan lokal termasuk tarian, makanan, dan produk kerajinan, wisatawan dapat disuguhkan pengalaman berwisata sekaligus mengenal lebih dekat dan secara langsung budaya di Kabupaten Sambas. Rumah-rumah penduduk di Desa Sumber Harapan dapat dijadikan *guest house* bagi wisatawan, tentunya dengan bantuan penyiapan desa oleh pemerintah Kabupaten Sambas. Para wisatawan yang hadir disambut dengan hangat dan disediakan pula *tour guide* yang dapat membantu wisatawan mengenal Desa Sumber Harapan dan tenun Sambas, serta kekayaan budayanya. Wisatawan juga dapat mengikuti kelas-kelas khusus seperti menari menggunakan kain tenun sambas, menenun, pewarnaan kain tenun melalui paket wisata yang ditawarkan. Ketradisional yang sulit ditemukan di daerah lainnya khususnya di Kalimantan Barat yang minim wisata budaya, akan membuat pengalaman Pekan Tenun Sambas menjadi salah satu daya tarik potensial wisata Kalimantan Barat.

### **Sertifikasi Pengrajin dalam Standar Kompetensi untuk penenun sambas**

Keunggulan tidak ditentukan semata-mata oleh penguasaan teknologi. Keunggulan bersaing (*competitive advantage*) dari sebuah organisasi sangat ditentukan oleh kualitas sumber daya manusia. Dalam perspektif manajemen, sumber daya manusia merupakan modal yang akan menentukan efektifitas dari faktor-faktor seperti modal (uang), peralatan, dan sistem. Industri tenun sambas digolongkan sebagai industri mikro, kecil, atau menengah dan dijalankan secara kekeluargaan sehingga menganggap standar kompetensi para perajin bukanlah sesuatu yang penting.

Para pelaku industri tenun tangan sambas yang berusia <30 tahun sudah terbiasa melakukan pekerjaan seperti yang sudah dilakukan selama ini, tanpa adanya dokumentasi yang sistematis. Hal ini dapat menyebabkan terulangnya proses produksi yang tidak sesuai namun “dianggap sesuai”. Standarisasi kompetensi dan proses dapat mengurangi praktek-praktek produksi yang tidak efisien sehingga dampaknya dapat mengurangi biaya

produksi, meningkatkan kualitas produk, serta menambah daya saing produk tersebut. Untuk itu peranan kompetensi dari sumber daya manusia dalam sebuah organisasi tidak bisa diremehkan. Kompetensi sendiri tidak serta-merta dapat ditentukan tanpa ada metodologi yang jelas. Pemerintah Indonesia memiliki sebuah lembaga yang berfungsi untuk memetakan dan menstandarkan kompetensi untuk semua jenis pekerjaan di berbagai bidang industri. Hal ini ditujukan untuk mengembangkan kompetensi secara sistematis sehingga dapat meningkatkan keterampilan, ketangkasan, dan pengetahuan sekelompok orang yang menjadi pelaku usaha dalam suatu industri. (Sunarya, Yanyan)

### **Pelatihan dan pendampingan perajin**

Pelatihan dan pendampingan terhadap pengrajin tenun di Sambas sangat diperlukan hal ini berguna untuk meningkatkan dan mengembangkan kemampuan pengrajin itu sendiri. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Ratnawati (2021) menyebutkan pelatihan desain produk serta komposisi warna, pelatihan pemasaran secara online berhasil mengubah sudut pandang masyarakat tentang pentingnya Hak Merek dagang serta HAKI untuk menuju usaha yang lebih profesional, dan memberikan wawasan kepada masyarakat tentang pentingnya digitalisasi marketing di dunia modern. Pelatihan dan pendampingan pengrajin tenun di Sambas sudah sering dilakukan pemerintah dan mitra diharapkan pelatihan dan pendampingan kepada pengrajin tenun sambas tetap dilakukan dan diimplementasikan.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Fajar, Indra Wahyu. (2016). Museum Tenun Songket Sambas. Jurnal online mahasiswa Arsitektur Universitas Tanjungpura, 4 (2),19-32.
- Farida. 2017. Pemberdayaan Pengrajin Perempuan Penenun Sarung ATBM (Alat Tenun Bukan Mesin). Jurnal Komunikasi Profesional. 1(1) 58-72.
- Ratnawati, S., Pramudia, I. D., & Alfinero, A. S. (2021). PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN UMKM PENGRAJIN TENUN DI DESA KARANGREJO PURWOSARI PASURUAN. *Seandanan: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 1(1), 13–20. <https://doi.org/10.23960/seandanan.v1i1.6>
- Suhendra, Hidayat, A., Nopriandy, F., & Setiawan, B. (2020). Pengembangan Desa Sumber Harapan sebagai desa sentra tenun songket di Kabupaten Sambas. *J-Dinamika: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(1), 114–119. <https://doi.org/10.25047/j-dinamika.v5i1.1253>
- Sunarya, Yan & dkk, & indonesia, cita & RI, Pusdiklat. (2015). Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia (SKKNI) Tenunan Tradisional. 10.13140/RG.2.2.28928.43523.

# 4

## TATA KELOLA EKSPOR IKAN ARWANA DI KABUPATEN KAPUAS HULU

Fiola Okta Ningtias, Aulia Muhajir,  
Meily Ieriyanty, Eva Kurniasih, Susanto

### A. PENDAHULUAN

Ikan hias adalah ikan dengan nilai estetika yang dipelihara untuk kecantikannya. Ikan hias sudah lama dibudidayakan oleh bangsa asing seperti China dan lainnya. Namun, masih banyak masyarakat yang belum mengetahui cara membudidayakan ikan hias ini. Malaysia dan Thailand merupakan dua negara yang mengekspor ikan hias dan bersaing dengan Indonesia. Indonesia memiliki peluang besar untuk mengekspor ikan hias karena jumlahnya yang melimpah. Ikan hias air tawar yang dibudidayakan di Indonesia seperti *discus*, *botia*, *rainbow*, arwana, dan *corydoras* diharapkan menjadi komoditas unggulan.

Ikan arwana merupakan ikan hias paling populer di kalangan masyarakat menengah ke atas, khususnya di negara-negara di kawasan Asia. Pasalnya, selain keindahan fisiknya, ikan ini dianggap membawa keberuntungan bagi pemiliknya. Bahkan dalam budaya Tionghoa, ikan arwana sering dijadikan simbol kemakmuran. Ikan arwana merupakan komoditas perikanan yang dibanggakan Indonesia, karena merupakan salah satu negara dengan populasi ikan arwana terbesar di dunia. Keunggulan Arwana terdapat pada warna dan bentuk tubuh, serta gerakan yang menarik; inilah yang membuat ikan arwana berharga mahal. Kegiatan masyarakat memelihara ikan arwana untuk jangka panjang merupakan peluang menguntungkan yang harus diperhatikan baik untuk ikan hias air tawar maupun air laut (Lesmana & Dermawan, 2002).

Ikan arwana telah lama dikenal sebagai komoditas komersial ikan hias yang umumnya banyak diminati dan dikoleksi oleh orang-orang kaya, sehingga komoditas ini dikenal memiliki nilai ekonomi yang tinggi. Harganya relatif tinggi, terutama untuk tujuan ekspor. Akibatnya, pemilik ikan ini akan menganggap dirinya memiliki nilai status sosial dan prestise yang lebih tinggi. Selain itu, ikan jenis ini termasuk ikan hias dengan status

komersial abadi. Terbukti komoditas ekspor ini memiliki permintaan yang stabil di pasar selama lebih dari 40 tahun, dan tidak pernah mengalami “tren popularitas yang menurun”.

Ikan arwana merupakan salah satu spesies ikan hias air tawar yang sangat digemari kalangan tertentu. Ikan ini biasa disebut ikan naga atau *dragon fish* dan sering dikaitkan dengan naga dari mitologi. Cina menganggap naga sebagai simbol kekuatan alam. Masyarakat Kalimantan Barat biasanya menyebut ikan arwana dengan sebutan ikan silok atau ikan siluk.

Salah satu jenis ikan arwana yang menjadi primadona adalah ikan arwana merah atau biasa disebut Arwana *Super Red*. Arwana *Super Red* adalah ikan asli Indonesia yang ditemukan di Sungai Kapuas Kalimantan Barat dan Danau Sentarum. Arwana *Super Red* banyak diminati karena warnanya yang indah dan gerakannya yang anggun, serta dipercaya masyarakat dapat membawa keberuntungan. Arwana *Super Red* memiliki warna merah pada sirip, ekor, sirip dada, dan antenanya. Menurut para ahli warna merah tersebut disebabkan oleh kandungan mineral air gambut Danau Sentarum. Kandungan air dan sumber makanan hutan gambut mendorong evolusi ikan bersisik merah ini. Setelah usia tiga tahun, lingkaran merah mirip cincin akan muncul menyerupai sisik naga dalam legenda Tiongkok, yang dianggap sebagai simbol keberuntungan.

Nilai jual arwana merah yang cukup tinggi membuat banyak orang yang memperdagangkannya baik untuk pasar dalam negeri maupun luar negeri. Eksploitasi yang berlebihan terhadap ikan ini menyebabkannya masuk dalam daftar merah spesies yang terancam punah. Perdagangan ikan ini masih diperbolehkan asalkan merupakan generasi F2 dari penangkaran, karena ikan arwana termasuk dalam hewan yang dilindungi dan wajib dijaga kelestariannya agar tidak punah. Menurut Woods (2019), ikan arwana *super red* yang endemik Kalimantan Barat ini merupakan ikan hias termahal di dunia, dengan harga jual hingga 400.000 (US Dollar) atau sekitar Rp 5,6 miliar per ekor. Oleh karena itu, di Kalimantan Barat sempat menjamur penangkaran-penangkaran ikan arwana dalam rangka menjangkau keuntungan yang menawan dari bisnis perdagangan ikan arwana.

Mengingat nilai ekonomi Arwana yang tinggi dan kebutuhan untuk melestarikan Arwana di alam, diperlukan kegiatan budidaya. Arwana dapat berkembang biak dengan baik di bawah budidaya, sehingga memungkinkan untuk diperdagangkan dan dilestarikan.

Menurut (Saparinto, 2013:3), budidaya ikan merupakan suatu upaya dalam memanfaatkan sumber daya yang ada disekitar untuk mencapai tujuan bersama dalam kelompok. Budidaya merupakan bentuk campur tangan manusia dalam meningkatkan produktivitas perairan. Kegiatan ini dilakukan dalam rangka memproduksi ikan dalam



suatu wadah atau media terkontrol dan berorientasi pada keuntungan.

Selama beberapa tahun belakangan kontribusi perdagangan ikan arwana khususnya perdagangan ke luar negeri sangat menurun sedangkan permintaan pasar ekspor ikan arwana meningkat. Anehnya, menurut berita dari beberapa media ikan arwana banyak diperdagangkan melalui Malaysia dan Singapura.

Ekspor memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia karena menghasilkan devisa dan pendapatan negara (dalam bentuk pendapatan ekspor) yang merupakan sumber pendanaan penting bagi pembangunan negara secara keseluruhan.

Kabupaten Kapuas Hulu sudah sejak lama terkenal di manca negara sebagai pengeksport Ikan Arwana, khususnya jenis *Super Red (Scleropages Formosus)*. Secara rutin para penangkar di Kapuas Hulu mengeksport ikan Arwana ke berbagai negara, salah satunya negara Republik Rakyat China. Dalam pengeksportan tersebut, para penangkar arwana di Kapuas Hulu kebanyakan menggunakan jalur Pontianak-Jakartadan negara tujuan. Setidaknya terdapat 25 penangkaran ikan arwana di Kabupaten Kapuas Hulu yang terdaftar di Balai KSDA Kalimantan Barat tahun 2021.

Peralihan jalur ekspor memiliki potensi pendapatan yang dapat digarap oleh Kabupaten Kapuas Hulu sebagai habitat *Super Red* Arwana. Apalagi Kapuas Hulu terdapat PLBN yang dapat menjadi pintu ekspor ke manca negara. Selama ini ekspor dominan melalui Pontianak sebab secara prosedur ekspor sudah lengkap di Pontianak. Tata cara ekspor tersebut cukup rumit, karena ada pemberian *chip* dan surat-surat dari lembaga terkait.

## **B. PERMASALAH EKSPOR IKAN ARWANA**

Arwana adalah ikan bertulang yang hidup di air tawar dan termasuk dalam famili *Osteoglossidae*, yang juga disebut famili *bonytongue*. Arwana adalah spesies ikan yang berumur jutaan tahun tetapi belum punah. Dikenal dengan berbagai nama, beberapa di antaranya adalah ikan siluk, ikan surgawi, ikan kalikasi, dan ikan kelas.

Ikan Siluk atau Arwana adalah spesies ikan langka yang memiliki habitat sebagai tempat hidup di tepi sungai yang ditumbuhi pepohonan seperti pohon engkana, putat, rasau, dan entangis dimana pohon tersebut berakar di dasar sungai dengan batang pohon di dalam air, tapi daunnya tebal sampai ke atas. Ikan arwana diketahui hidup di lingkungan seperti ini, di mana mereka juga berkembang biak dan bersembunyi. Ikan Arwana adalah pemakan permukaan yang mendapatkan makanan alami dari *microcrustacea*, serangga, ikan kecil, dan *krustasea*, serta sejumlah kecil materi tanaman.

Jenis Arwana Berdasarkan Asal-usulnya:

1. Merah: Arwana merah berasal dari Provinsi Kalimantan Barat, seperti Sungai Kapuas dan Danau Sentarum. Hutan gambut menciptakan lingkungan primitif bagi ikan purba ini. Kondisi mineral, air gambut, dan cadangan makanan yang cukup membantu ikan berubah warna. Pengaruh geografis ini juga menyebabkan variasi morfologi ikan ini, seperti tubuh lebih lebar, kepala berbentuk sendok, dan warna merah dan warna dasar yang lebih intens. Sirip, bibir, dan sungut ikan muda berwarna merah. Saat dewasa, muncul warna merah pada bagian tubuh lainnya, terutama penutup insang dan tepi sisik, sehingga tubuh ikan berwarna merah. Merah Darah, Merah Cabai, Merah Oranye, dan Merah Emas adalah 4 jenis arwana merah. Keempat varietas ini disebut *Super Red* atau *First Grade Red*, tetapi *super red* awalnya disebut *Chili Red* dan *BloodRed*. Dua varietas terakhir adalah *super red* dengan *grade* lebih rendah.
2. *Golden (Cross Back, Cross Back Golden - CBG)*: Varietas *golden cross back* merupakan subspecies dari subspecies arwana *golden*. Varietas ini dapat ditemukan di beberapa negara bagian Malaysia, antara lain Perak, Terengganu, Danau Bukit Merah, dan Johor. Akibatnya, mereka sering disebut dengan tempat asalnya, seperti Pahang Emas, Bukit Merah Biru, dan Emas Malaysia. Disebut *cross back* karena, saat matang, rona emas varietas ini melewati bagian belakang. Karena kelangkaannya, varietas ini relatif lebih mahal dan bahkan paling mahal dibandingkan dengan yang lain. CBG dibagi menjadi beberapa kelas menurut warna dasarnya, yaitu *Purple-Based*, *Blue-Based*, *Gold-Based*, dan *Silver-Based* (warna dasar perak). Arwana *Gold* dikenal untuk mencapai pewarnaan penuh lebih awal dari varietas lain karena dasar emasnya.
3. *Golden (Ekor Merah, Red Tail Golden - RTG)*: Merupakan arwana emas yang sering disebut dengan Indonesian *Golden Arwana*. Pekan Baru, Sumatera adalah rumah bagi varietas ini. Berbeda dengan *Cross Back Golden (CBG)*, warna emas pada varietas ini tidak akan berkembang melewati punggung tetapi akan mencapai baris keempat atau kelima dari sisik. Seperti *cross back*, timbangan RTG bisa berwarna biru, hijau, atau emas. Warna bibir, ekor, dan siripnya juga mirip. RTG lebih pucat daripada *crossback* saat muda. RTG lebih tangguh dan agresif daripada yang bisa dikembangkan CBG. Dibandingkan dengan CBG, alamnya berlimpah, tetapi masih dilindungi CITES. Sekilas, CBG menyerupai ikan arwana merah emas kita. Jika ikan lebih dari 20 cm, perbedaannya sangat mencolok. Di CBG, emas menutupi tubuh ikan dari kepala hingga ekor. Bagian belakang berwarna merah keemasan (RTG) berwarna hitam (abu-abu).

CBG dan RTG sulit dibedakan bila kecil (10-12 cm). Juga penting adalah perbedaan harga. CBG 12 cm harganya lebih dari 10 juta, dan yang 20-25 cm harganya 15-25 juta. Emas merah 12 cm bernilai 2 juta, sedangkan 20-25cm bernilai 2,5-3,5 juta.

4. Arwana Hijau: Arwana hijau dapat ditemukan di Thailand, Malaysia, Myanmar, dan Kamboja, serta di beberapa lokasi di seluruh Indonesia. Ada berbagai karakteristik fisik dan corak yang ditemukan di setiap daerah. Di sisi lain, secara umum, kita dapat mengatakan bahwa warna umumnya abu-abu kehijauan, dan ekornya memiliki pola garis-garis gelap. Dibandingkan dengan spesies arwana Asia lainnya, kepala dan mulutnya jauh lebih besar dan lebih bulat.
5. Banjar Merah: Dapat dikatakan bahwa Banjar Merah adalah varietas arwana merah kelas 2, dan sudah menjadi rahasia umum bahwa itu bukan galur arwanamerah yang sepenuhnya murni. Penampilannya dapat digambarkan dengan warna siripnya yang oranye pucat, warna ekornya yang bisa oranye atau kuning, dan tidak adanya warna merah pada tubuh atau pipinya. Karena Pink Banjar dan Pink Arwana terlihat sangat mirip pada pandangan pertama, tidak jarang para penggemar yang tidak berpengalaman bingung antara kedua spesies tersebut. Selain itu, banjar dibedakan dari bentuk kepalanya yang biasanya membulat dan memiliki mulut yang tidak terlalu lancip.
6. *Red Spotted Pearl Vs Jardini*: Ada dua spesies arwana irian (jardini). Biasanya warna dasar hijau dengan mutiara merah. Varietas jardini lainnya yang lebih sulit dipahami memiliki dasar hitam dan mutiara emas. Di Australia, mutiara bintik merah juga dikenal sebagai jardini tipe 1 (warna dasar hijau, mutiara merah) ditemukan (*Scleropages leichardty*). *Cross back* dan merah keemasan; mutiara berbintik merah dan jardini terkait, dengan faktor lingkungan yang mempengaruhi kinerjanya. Mutiara merah yang berserakan di sekujur tubuhnya sangat kontras. Arwana mutiara bintik merah Australia lebih mencolok daripada arwana Jardini dengan mutiara di tubuhnya. Jardini (mutiara merah, warna dasar hijau) 12-15 cm dijual dengan harga antara 60 hingga 80 ribu rupiah, sedangkan arwana mutiara bintik merah dihargai antara 1,3 hingga 1,5 juta rupiah karena kelangkaannya di Indonesia. Arwana kebal terhadap berbagai penyakit. Namun, sensitif terhadap perubahan kualitas air, terutama konsentrasi tinggi amonia, nitrit, dan nitrat.

Beberapa potensi Ikan Arwana terutama untuk wilayah kabupaten Kapuas Hulu adalah: (Balai KSDA kalbar, 2020)

- 1) Ikan Arwana Super Red (*Scleropages Formosus*) merupakan endemik Di Kalbar.

- 2) Berasal dari perairan Sungai Kapuas Khususnya di bentang alam danau Sentarum dan Sekitarnya.
- 3) Usaha penangkaran sudah dilakukan masyarakat secara turun menurun baik dengan cara tradisional hingga modern
- 4) Hasil Panen dari penangkaran yang baik didukung kondisi alam yang mirip habitat alaminya, sehingga potensi ini tidak mudah dikembangkan ditempat lain.

Ikan arwana sangat populer dan dicari karena warna dan bentuknya yang menakjubkan. Lantaran arwana terancam punah, harga jualnya naik karena peminat dan permintaan pasar meningkat. Pemerintah telah menetapkan arwana sebagai satwa yang dilindungi dalam Permentan No.716/Kpts/UmIO/1980. Kecuali hasil penangkaran/budidaya, segala bentuk penangkapan, jual beli arwana dilarang.

Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 7 tahun 1999 tentang pengawetan tumbuhan dan satwa liar bahwa Arwana termasuk hewan yang dilindungi dan diperbaharui dengan Permen LHK Nomor p.106 tahun 2018 tentang jenis tumbuhan dan satwa yang dilindungi bahwa Arwana masih termasuk hewan yang dilindungi sehingga bentuk pemanfaatannya juga diatur dalam Peraturan Pemerintah No 8 Tahun 1999 yaitu termasuk Penangkaran dan Perdagangan. Ikan arwana *super red* masuk dalam CITES Appendix I yang artinya harus dilindungi, dan perdagangannya dibatasi pada produk budidaya atau F2.

Ikan arwana banyak diminati sebagai ikan hias karena penampilannya yang mencolok dengan sisik yang tebal dan berwarna merah, gerakan yang anggun dan tenang, serta aura yang positif, banyak orang yang percaya bahwa ikan Arwana *Super Red* dapat mengurangi stress. Meningkatnya peminat ikan Arwana *Super Red* ini dikarenakan tradisi masyarakat penganut *feng shui* yang percaya bahwa memelihara ikan Arwana dapat membawa keberuntungan dan berfungsi sebagai simbol status dan kebanggaan. Meningkatnya perdagangan ikan Arwana *Super Red*, yang menimbulkan ancaman serius bagi populasi spesies tersebut, sehingga diadakannya budidaya Ikan Arwana.

Salah satu cara intervensi manusia untuk meningkatkan produktivitas perairan adalah budidaya. Kegiatan ini dilakukan untuk menghasilkan ikan dalam wadah atau media yang diatur dan berorientasi pada keuntungan. Definisi ini berfokus pada bagaimana manusia mempengaruhi produktivitas perairan, khususnya produktivitas ikan air tawar, dan mencari keuntungan finansial. Diharapkan output akan meningkat dan berlimpah.

Tujuan budidaya ikan adalah untuk menghasilkan perikanan yang sebaik mungkin atau lebih baik daripada yang dihasilkan oleh ikan yang hidup di alam liar. Untuk mencapai

tujuan tersebut perlu diperhatikan unsur-unsur yang mempengaruhi budidaya, seperti pemasok benih, lokasi pemeliharaan, pengairan, pakan dan pemupukan, serta pengendalian hama dan penyakit.

### C. KONDISI BISNIS IKAN ARWANA DI KABUPATEN KAPUAS HULU

Ada banyak spesies ikan arwana di Indonesia, termasuk arwana Papua (*Scleropages jardini*), arwana Australia (*Scleropages leidcharti*), arwana Banjar Red, Arwana Red Tail Golden, Green Arwana (*Scleropages formosus*), dan Super Arwana Merah (*Scelopages Legendrel*). Pada tahun 2018, Kementerian Kelautan dan Perikanan melaporkan sebanyak 4.058 ekor ikan arwana *super red* terjual dengan harga di atas Rp.10 miliar, tahun 2019 tercatat 2.360 penjualan dengan harga gabungan Rp. 2,5 miliar (Kompas.com, 2021).

Masyarakat di Kabupaten Kapuas Hulu Kalimantan Barat diketahui membudidayakan ikan arwana sebagai sumber pangan dan pendapatan bagi dirinya sendiri. Karena nilai jual yang konsisten dan harga yang cukup tinggi sesuai dengan kekhasan dan daya tarik warnanya, budidaya ikan jenis ini menghasilkan keuntungan finansial yang besar. Peluang pengembangan ekonomi masyarakat dapat diciptakan melalui peningkatan produksi ikan arwana untuk dimanfaatkan sebagai ikan hias.

Kabupaten Kapuas Hulu, Kalimantan Barat, merupakan rumah bagi beberapa peternakan ikan arwana terbesar di dunia. Wilayah yang tergenang air mencapai 13,07% dari total luas wilayah Kabupaten Kapuas Hulu, sedangkan kawasan lindung, termasuk kawasan konservasi, mencapai 56,21%. Ketinggian Kapuas Hulu berkisar antara 25-meter hingga 500 meter. Kapuas Hulu merupakan daerah dengan prospek yang menjanjikan untuk pengembangan budidaya ikan karena kualitas perairannya.

Tingginya minat dan permintaan pasar, ditambah dengan fakta bahwa arwana merupakan spesies yang ditemukan di lingkungan yang terancam punah, menyebabkan nilai jual arwana meningkat. Arwana ditetapkan sebagai hewan yang patut dilindungi oleh pemerintah dengan Surat Keputusan Nomor 716/Kpts/UmIO/1980 yang dikeluarkan oleh Menteri Pertanian. Semua cara penangkapan arwana, serta jual belinya dilarang, kecuali keturunan yang dihasilkan di penangkaran atau budidaya.

Berdasarkan data perijinan penangkaran, ijin edar dalam negeri dan ijin edar luar negeri dari Balai KSDA Kalbar tahun 2021 sebanyak 25 penangkar yang memiliki ijin penangkaran, dari 25 penangkar yang berada di Kapuas Hulu hanya 1 penangkar yang memiliki ijin edar luar negeri. Masyarakat di Kapuas Hulu terutama yang berada di beberapa kecamatan di bentang alam Danau sentarum hampir setiap keluarga melakukan budi daya

ikan Arwana ini. Berdasarkan data hasil survey di lapangan menunjukkan adanya kesenjangan signifikan antara pemilik penangkaran dengan pemilik izin.

Upaya yang dapat dilakukan dalam mengambil peluang pengembangan ekonomi masyarakat di Kapuas Hulu salah satunya adalah dengan mendorong masyarakat untuk memiliki izin penangkaran, izin edar dalam negeri dan izin edar luar negeri.



## **SIMPULAN**

Ekspor memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia karena menghasilkan devisa dan pendapatan negara (dalam bentuk pendapatan ekspor), yang keduanya merupakan sumber pendanaan penting bagi pembangunan negara secara keseluruhan. Untuk meningkatkan peran masyarakat dalam memanfaatkan peluang ekonomi masyarakat diantaranya:

1. Mendorong masyarakat untuk memiliki izin penangkaran, izin edar dalam negeri dan izin edar luar negeri;
2. Memfasilitasi masyarakat untuk kemudahan akses dalam pengurusan izin. Dengan mengupayakan peningkatan peluang ekonomi untuk masyarakat maka pendapatan masyarakat di daerah perbatasan dapat lebih meningkat.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Balai KSDA, 2019, “Pengendalian Peredaran TSL di Wilayah perbatasan” Pontianak

Balai KSDA, 2020, “Potensi Ikan Arwana terutama di daerah Kabupaten Kapuas Hulu Kalimantan Barat” Pontianak

Balai KSDA, 2021, “Data Perizinan penangkaran ikan arwana di Kapuas Hulu” Pontianak

Oxtora, R, 2021, “Ekspor ikan Arwana ke Tiongkok terhambat kebijakan baru pemerintah”. Antara. Available at: <https://kalbar.antaranews.com/berita/468670/ekspor-ikan-arwana-ke-tiongkok-terhambat-kebijakan-baru-pemerintah-china>

Peraturan Pemerintah Nomor 7 tahun 1999 tentang pengawetan tumbuhan dan satwaliar.

Permenhut No.P.19/Menhut-II/2005 tentang Penangkaran TSL

Permen LHK Nomor P.106/MenLHK/Setjen/Kum.1/12/2018 Tentang Jenis TSL yang dilindungi.

Permen KP No. 61 tahun 2018 jo Permen KP No. 44 tahun 2019 tentang Pemanfaatan Jenis Ikan yang Diindungi dan/atau Jenis Ikan yang tercantum dalam Appendix CITES

PermenKP No 18 / 2020 tentang Larangan Pengeluaran Ikan Arwana dan Botia dari Wilayah RI keluar Wilayah RI

[https://id.wikipedia.org/wiki/Arwana\\_asia](https://id.wikipedia.org/wiki/Arwana_asia)

<https://kkp.go.id/djprl/bspmlmakassar/page/3689-arwana>

<https://ukmindonesia.id/baca-deskripsi-posts/strategi-untuk-meningkatkan-ekspor-indonesia/>

[https://www.setneg.go.id/baca/index/investasi\\_dan\\_indonesia\\_maju](https://www.setneg.go.id/baca/index/investasi_dan_indonesia_maju)

Yohanes, 2019, “Jajaki Potensi Ekspor Arwana Lewat Badau”, Available at: <https://info.kapuashulukab.go.id/2019/09/20/jajaki-potensi-ekspor-arwana-lewat-badau/>

# 5

## MANAJEMEN PENGOLAHAN TANAMAN KRATOM DI KABUPATEN KAPUAS HULU

Edwardnus Ivan Ekaputra, Joshua Octara Venthio, Ranga Deseverians,  
Lisudatu Trifosa Allorante, Adil Prawira Budiman

### PENDAHULUAN

Negara Indonesia merupakan negara yang kaya akan sumber daya alam. Melansir data dari detik.com, negara Indonesia memiliki potensi sumber daya alam diberbagai bidang seperti pertanian, perkebunan, kehutanan, peternakan, dan pertambangan. Dengan adanya potensi kekayaan sumber daya alam yang begitu melimpah ini dapat memberikan peluang usaha guna mengembangkan perekonomian negara Indonesia.

Kekayaan sumber daya alam yang melimpah ini juga memberikan manfaat praktis bagi masyarakat Indonesia, misalnya dengan memanfaatkan tumbuhan untuk dijadikan sebagai obat herbal. Salah satu tanaman yang dimanfaatkan sebagai obat herbal adalah kratom. Tanaman kratom telah lama dijadikan sebagai obat herbal oleh warga di Kapuas Hulu sebagai pengobatan alternatif bahkan jauh sebelum tanaman ini dikenal oleh publik. Tanaman kratom ini dapat memberikan khasiat seperti meningkatkan stamina, meredakan nyeri, sebagai obat relaksasi, dan dapat juga dijadikan sebagai obat terapi bagi pecandu narkoba agar para pemakai narkoba dapat lepas dari ketergantungan dan kecanduan akan obat-obat terlarang tersebut.

Tanaman kratom atau dikenal juga dengan nama *mitragyna speciosa* merupakan tumbuhan asli Asia Tenggara. Habitat dari tanaman kratom ini adalah lahan basah, dimana tanaman ini tumbuh subur pada lahan sempadan sungai maupun danau yang memiliki iklim panas dan lembab. Tanaman kratom banyak ditemukan di Kalimantan Barat, khususnya di daerah perbatasan yaitu Kapuas Hulu. Menurut data dari BNN, luas lahan tanaman kratom di Kalbar adalah sekitar 11.384 hektar dengan jumlah pohon sebanyak 21 juta, tersebar pada 23 kecamatan dan 282 desa. Jumlah petani yang mengelola pohon kratom adalah sebanyak 18.392 orang. Pembudidayaan tanaman kratom ini mulai dari bibit hingga panen paling cepat memerlukan waktu 6 sampai dengan 7 bulan. Harga-harga dari tumbuhan



kratom cukup bervariasi mulia dari daun segar dibandrol dengan harga Rp 5000/kg, daun kering seharga Rp 24.000/kg dan Rp 26.000/kg untuk yang fermentasinya.

Tanaman kratom tidak hanya menjadi potensi sumber daya alam bagi warga lokal, namun juga menjadi perhatian oleh negara luar seperti Amerika Serikat. Diketahui bahwa negara AS tertarik juga untuk mendapatkan akses yang lebih terhadap tanaman kratom. Negara tersebut juga pernah membuka pabrik pengolahan tanaman kratom yang berlokasi di negara Thailand. Dimana hal ini membuktikan bahwa negara AS sangat siap dan antusias untuk menjadi pelaku atau produsen bahan mentah tanaman kratom yang akan mengolah bahan mentah menjadi barang/produk jadi yang siap konsumsi. Melihat potensi sumber daya alam dan peluang usaha tersebut, pemerintah Kabupaten Kapuas Hulu juga mendorong agar para petani setempat untuk fokus dalam perkebunan tanaman kratom ini.

Masyarakat di Kabupaten Kapuas Hulu dapat mengolah tanaman kratom menjadi bentuk cairan atau diseduh sebagaimana seperti mengonsumsi obat-obatan tradisional yang berasal dari tumbuhan. Adapun cara lainnya adalah yaitu dengan diolah ke dalam bentuk serbuk agar nantinya dicampurkan ke dalam minuman seperti teh ataupun minuman lainnya. Sehingga dapat sekaligus menikmati minuman dan juga memperoleh manfaat khasiat yang diperoleh dari tanaman kratom tersebut. Metode kedua merupakan salah satu teknik pengolahan yang paling memungkinkan dan mudah untuk dipasarkan.

Kemampuan warga sekitar untuk mengolah dan menjual tanaman kratom bukan berarti mereka telah menjual kratom dalam wujud produk yang siap untuk dikonsumsi atau produk jadi. Banyaknya warga yang membudidayakan tanaman kratom membuat warga merasa tidak perlu untuk mengolahnya menjadi produk jadi dan tidak ada yang menjual olahan kratom di sekitar desa tempat tanaman kratom ini dibudidayakan (BNN, 2020). Fenomena ini yang malah menjadi penghambat bagi warga untuk dapat terus berkreasi dengan olahan tanaman kratom untuk dijadikan sebagai produk siap konsumsi dan dipasarkan. Walau ke depannya kratom memiliki potensi yang demikian menjanjikan tetapi legalitas dari tanaman kratom masih menjadi perdebatan hingga saat ini. Hal ini dikarenakan dalam tanaman kratom terdapat kandungan senyawa (pecandu) yang dapat menyebabkan efek seperti kecanduan narkoba ringan. Perwakilan dari BPOM menyampaikan bahwa saat ini kratom masih dikategorikan sebagai zat yang masuk daftar list negatif untuk digunakan dalam campuran obat maupun makanan dan dilarang diperdagangkan di ASEAN, namun BPOM akan mendukung apapun keputusan pemerintah terkait kratom.

Direktur Dayatif menyampaikan bahwa Direktorat Pemberdayaan Alternatif sudah melaksanakan kegiatan *alternative development* di Kalimantan Barat dan Kalimantan Timur dan menyatakan bahwa selama ini masyarakat meminta ketegasan tentang regulasi kratom dan kejelasan tentang penanaman kratom dan disampaikan bahwa sejauh ini kratom masih legal dan masih dalam masa transisi sampai dengan tahun 2024 sehingga masih diperbolehkan untuk ditanam dan diperjualbelikan namun menghimbau masyarakat untuk tidak mengkonsumsi kratom karena efeknya yang membahayakan bagi Kesehatan. Disampaikan juga bahwa menurut data dari Gubernur Kalimantan Barat bahwa petani kratom yang berjumlah 112.000 meminta kepada pemerintah melalui BNN untuk dapat menunda regulasi kratom dan disampaikan bahwa kratom masih dalam masa transisi sampai dengan tahun 2024 dan kewenangan terkait regulasi kratom ada di Kementerian Kesehatan. BNN memberi waktu 5 tahun terhitung untuk melakukan riset pada tanaman kratom, untuk menguji keamanan dan kelayakannya untuk diperjual belikan secara luas. Rapat selanjutnya dibacakan rekomendasi dan kesimpulan rapat antara lain:

- Perlunya segera dilakukan penelitian tentang kratom yang diketuai oleh BRIN berkoordinasi dengan Kemenkes, BPOM, BNN dan K/L terkait dengan waktu mulai dari September 2022 s.d September 2023 serta melibatkan usulan riset dari Universitas ITB, UNAND dan UNTAN.
- KSP akan segera bersurat kepada Kepala BRIN untuk pelaksanaan riset kratom.
- Selama riset belum keluar akan dilakukan target antara yaitu pembinaan tata Kelola ekspor oleh Kemdag, Pemda dan Bea Cukai; Pembinaan petani oleh Kementan dan Kemenkop UKM; serta akan dilakukan monitoring kerja bersama pengelolaan kratom oleh KSP.

Perwakilan dari Kementerian Kesehatan menyampaikan bahwa tanaman kratom memang direkomendasikan oleh Komnas Penggolongan Narkotika/ Psikotropika untuk masuk sebagai Narkotika Golongan 1, namun saat ini juga telah dibahas potensi tanaman kratom dimasukkan sebagai Narkotika Golongan 2 atau 3 dan hal ini masih membutuhkan riset lebih lanjut karena Narkotika Golongan 2 dan 3 harus memiliki data terkait pengujian secara klinis dan Golongan 2 atau 3 memang dapat dimanfaatkan sebagai obat. Selain itu konsekuensi jika kratom dimasukkan ke dalam Golongan 1 Narkotika adalah adanya ketentuan untuk pemusnahan tanaman tersebut dan hal ini akan menyulitkan karena tanaman kratom banyak yang tumbuh secara liar dan menjadi tanaman penahan abrasi sungai. Salah satu hasil yang ditemukan adalah tanaman kratom telah lulus uji klinis pada

uji minuman kratom yang dicampur pada minuman madu dan jeruk nipis tidak memunculkan adanya indikasi efek samping seperti halusinasi berdasarkan keterangan dari Kepala Balitbang Kalbar Herkulana Mekarryani (Kalbarprov.go.id, 2020). Kepala Balitbang Kalbar Herkulana Mekarryani juga menemukan bahwa tanaman kratom ini memiliki manfaat kesehatan bagi masyarakat yang mengkonsumsi serta peningkatan pada stamina. Hasil pengujian juga menunjukkan bahwa dari 152 responden yang mengkonsumsi kratom tidak ada yang mengalami kecanduan dan halusinasi sesuai mengkonsumsi kratom. Bahkan kratom sempat ditemukan menurunkan kadar gula pada penderita diabetes serta mengembalikan kemampuan pemulihan pada kaki pasien diabetes yang mulai membusuk. Selain itu kratom juga memiliki khasiat anti hipertensi, anti diare, obat batuk, malaria, obat luka luar, obat gatal, dan lain sebagainya.

Dosis yang aman adalah satu per empat sendok teh (Kalbarprov.go.id, 2020). Selama penggunaan masih dalam tingkat rendah maka tanaman ini aman digunakan sebagai pengobatan. Penelitian yang dilakukan oleh Raini pada tahun 2017 menunjukkan nilai konsumsi yang rendah dalam bentuk serbuk adalah 1-5 gram tidak menimbulkan efek narkotika, pada tingkat ini hanya memunculkan efek stimulan ringan seperti pada obat jenis narkotika lainnya (Raini, 2017). Kratom juga mengandung senyawa Mitraginin sebesar 66% yang berasal dari Muang Thai dan 12% dari Malaysia. Pada dosis lebih dari 100 mg/Kg, Mitraginin dapat menyebabkan toksisitas dalam tubuh dan dalam rentang 1 hingga 100 mg/Kg masih relatif aman dikonsumsi. Mitraginin dapat digunakan untuk menjauhkan pengguna obat jenis narkotika secara bertahap dalam beberapa hari. Penggunaan Mitraginin pada dosis 10 mg/Kg, 30 mg/Kg, dan 90 mg/Kg BB dapat menurunkan gejala induksi morfin dan kecanduan (Maharani, 2020).

Untuk dapat memaksimalkan potensi yang dimiliki oleh tanaman Kratom, menanamkan budaya *Total Quality Management* akan membantu petani dalam menghasilkan kualitas produk yang terbaik. Menurut Tjiptono & Anastasia (2004), *Total Quality Management* merupakan suatu pendekatan dalam menjalankan usaha untuk memaksimalkan daya saing organisasi melalui perbaikan terus menerus atas produk, jasa, manusia, proses dan lingkungannya. Dengan adanya *Total Quality Management*, perusahaan dapat selalu mengevaluasi kinerjanya sehingga perbaikan dapat terus dilakukan terhadap kemampuan manusia, proses, dan lingkungan. Begitu pula bagi usaha Perkebunan Kratom di Kapuas Hulu, kemampuan sumberdaya manusia yang mumpuni sangat dibutuhkan dalam pengelolaan tanaman Kratom, maka dari itu dibutuhkan pengawasan dan tenaga ahli untuk membantu petani di Kapuas Hulu dalam memaksimalkan potensi

tanaman Kratom yang sesuai dengan standar konsumsi dan tidak ada penyalahgunaan tanaman Kratom.

Berdasarkan latar belakang yang ada yaitu potensi kekayaan sumber daya alam berupa tanaman kratom yang populasinya banyak ditemukan daerah perbatasan Kalimantan Barat tepatnya Kabupaten Kapuas Hulu, memberikan suatu peluang usaha bagi masyarakat Kapuas Hulu agar dapat meningkatkan perekonomian. Maka dari itu penulis tertarik untuk menawarkan suatu inovasi terhadap pengolahan bahan mentah tanaman kratom ini. Dimana sebelumnya masyarakat setempat yang masih hanya mengolah tanaman kratom dengan tujuan untuk penggunaan pribadi, agar mendapatkan penyuluhan dan pelatihan dalam mengolah tanaman kratom. Penulis ingin menawarkan solusi untuk mengolah tanaman kratom ini dengan panduan yang memenuhi standar aman konsumsi yang nantinya tanaman kratom dapat diolah ke dalam bentuk tablet ataupun kapsul dan juga dibuat ke dalam bentuk kemasan yang baik agar dapat dipasarkan keluar dalam bentuk yang sudah jadi dan siap konsumsi. Penulis juga ingin memberikan masukan mengenai adanya penerapan budaya *Total Quality Manajement* dalam organisasi maupun petani yang ada di Kapuas Hulu.

Pengadaan rumah produksi disekitar area kebun perlu dikembangkan sehingga memungkinkan warga Kabupaten Kapuas Hulu menghasilkan produk Kratom yang memenuhi standar keamanan konsumsi dengan berkolaborasi dengan tenaga ahli untuk memastikan tidak ada penyalahgunaan tanaman kratom ini. Pengadaan sistem informasi juga penting dalam melacak peredaran produk kratom ini apabila terjadi penyelewengan. Hal ini guna mencegah pihak luar yang mengambil tanaman kratom, mengolahnya dan menjualnya dengan harga tinggi. Apabila hal tersebut bisa dilakukan oleh negara kita sendiri akan lebih memberikan keuntungan yang baik pula bagi pelaku usaha. Untuk metode dan proses pengolahan sangat diperlukan untuk membentuk suatu tim khusus yang berkualifikasi dalam bidangnya.

### **POTENSI KRATOM TERHADAP DAERAH PERBATASAN**

Tumbuhan kratom yang telah diketahui dan dijelaskan sebelumnya mengenai manfaat yang dapat dirasakan ketika mengkonsumsi tumbuhan herbal tersebut menjadikannya memiliki nilai potensi terhadap tumbuhan Kratom meningkat. Potensi tumbuhan Kratom ini dapat dikatakan tinggi dan masih belum tereksplorasi secara maksimal. Berdasarkan data yang didapatkan dari pernyataan kepala dinas Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Kalbar, Florentinus Anum menyatakan bahwa Kratom

adalah tumbuhan tropis asli Asia Tenggara dimana habitatnya adalah lahan basah. Tumbuh subur pada lahan-lahan sempadan sungai dan danau yang beriklim panas dan lembab. Data dari Dinas Koperasi, UKM dan Perdagangan Kabupaten Kapuas Hulu menyebutkan bahwa luas lahan kratom di Kapuas Hulu adalah 11.225 hektar dengan jumlah pohon 44.491.317, menyebar di 22 kecamatan dan masyarakat yang mengelola kratom mencapai 18.120 orang.

Sumber daya yang dimiliki daerah perbatasan Kalimantan Barat terhadap Kratom berdasarkan paparan dari Kepala Dinas Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Kalbar menjadikan data pendukung bahwa Kratom memiliki potensi yang besar di masa mendatang dan masih perlu diperhatikan bagaimana eksploitasi Kratom di daerah perbatasan dapat dikelola dengan baik, serta memiliki nilai ekonomi yang tinggi untuk dijual di dalam negeri dan diekspor ke luar negeri. Tercatat bahwa berdasarkan berbagai sumber data dan PDSI Kemendag RI, nilai ekspor kratom hingga Juli 2021 sudah mencapai 2,27 juta dolar Amerika Serikat. Dilansir di [kalbar.antaranews.com](http://kalbar.antaranews.com) dengan narasumber ketua Kelompok Masyarakat Pengelola Hasil Alam Borneo (Kompar) Agus Widyanto, kini sebagian besar produksi kratom diekspor ke AS dengan total 95 persen dari seluruh hasil produksi di Kalimantan Barat hingga mencapai ribuan ton per tahun.

Perwakilan dari Bea Cukai menyampaikan bahwa kratom belum memiliki HS Code sehingga ekspornya masih menggunakan ekspor tanaman farmasi/tanaman non farmasi sehingga sering menggunakan perijinan sebagai teh hijau atau matcha tea dan akan mendukung sikap pemerintah terkait kratom. Perwakilan dari Badan Riset dan Inovasi Nasional menyampaikan bahwa kesanggupan Badan Riset dan Inovasi Nasional untuk melakukan riset terkait kratom agar dapat dipergunakan pemerintah dalam pengambilan keputusan terkait kratom. Selain itu perwakilan dari Kementerian Perdagangan Republik Indonesia menyampaikan bahwa akan mendukung juga apapun keputusan pemerintah terkait kratom dan akan memantau dan mendorong ekspor kratom jika diperlukan termasuk jika diperlukan untuk pembinaan kepada tata niaga kratom.

## **MANAJEMEN PENGELOLAAN KRATOM**

Menurut data Dinas Perkebunan Kapuas Hulu tahun 2018, luas lahan budidaya kratom total seluas 46.769,6 hektar di Kapuas Hulu. Luasan tersebut hanya 7,73% bila dibandingkan luas lahan perkebunan karet di seluruh Kalimantan Barat. Luas lahan kratom tersebut luasnya hampir sama luas dengan perkebunan karet yang ada di Kapuas Hulu yaitu seluas 47.673 hektar.

Tabel 1  
Budidaya Kratom di Kabupaten Kapuas Hulu

Budidaya Kratom	Swadaya masyarakat	Bantuan program
Luas areal penanaman	45.883 hektar	886,6 hektar
Jumlah tanaman	112.107.126 batang	1.415.763 batang
Jumlah petani	46.751 KK	1.188 KK

(sumber: Forclime, 2019)

Berdasarkan data pada tabel diatas Kabupaten Kapuas Hulu yang memiliki banyak lahan Tanaman Kratom dan sudah menerima bantuan seperti bantuan keuangan dan tenaga ahli tetapi walaupun begitu masih perlu adanya perbaikan sistem pengelolaan dan jalur perdagangannya. Tulisan ini bermaksud untuk memberikan usulan bagaimana Pemerintah Kabupaten Kapuas Hulu dan stakeholder terkait lainnya untuk membantu para petani Kratom dapat memaksimalkan penjualan tanaman Kratomnya.

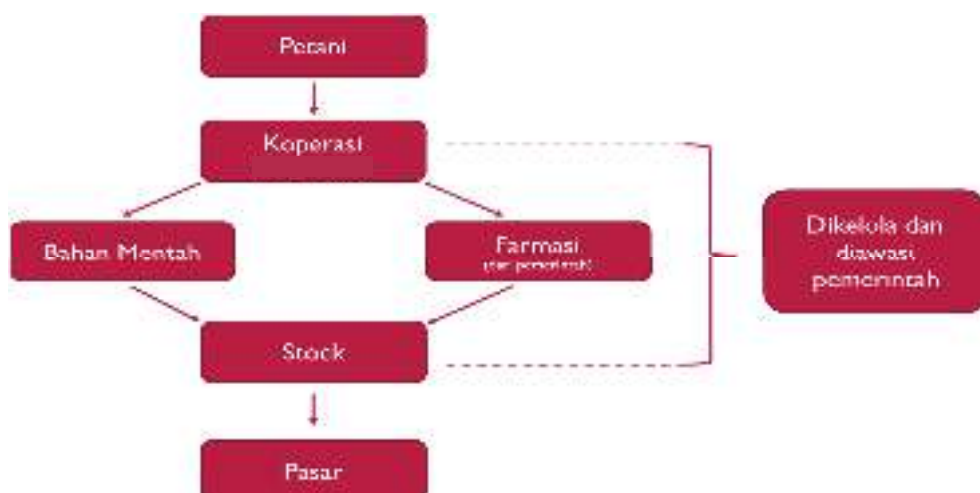
Pertama, petani Kratom yang telah menanam Kratom dan memiliki lahan disarankan untuk menanam secara agroforestri, yang mana cara penanaman dengan menanam tanaman yang semusim, jika menanam tanaman kratom maka tanam juga tanaman yang semusim dengan Kratom. Tujuan pola penanaman ini untuk memaksimalkan lahan yang dimiliki petani. Kedua, tanaman Kratom yang dipanen untuk tidak sebaiknya langsung dijual kepada pengepul. Penjualan langsung pada pengepul menjadikan nilai penjualan Kratom yang sangat rendah dan tidak menaikkan kesejahteraan petani. Oleh karena itu, para penentu kebijakan seperti Pemerintah perlu menyediakan sarana bagaimana petani didaerah kabupaten Kapuas Hulu dapat meningkatkan nilai Kratomnya, misalnya dengan mengolahnya menjadi sediaan setengah jadi. Pemerintah dapat membentuk komunitas petani Kratom diseluruh kabupaten Kapuas Hulu yang kemudian diberikan edukasi, sosialisasi, sarana, serta pendampingan dalam meningkatkan hasil panen tanaman Kratom. Ketiga, ketika para petani telah terbentuk komunitas dan saling memproduksi sediaan setengah jadi dari tanaman Kratom, maka pemerintah perlu menyediakan akses jalur perdagangan dari produk tersebut. Jalur

perdagangan ini dapat dibantu pemerintah provinsi dengan memanfaatkan badan usaha milik daerah yang mana akan berperan membeli dan mendistribusikan produk setengah jadi tersebut. Badan usaha milik daerah tersebut yang memiliki peran untuk menjual produk setengah jadi tersebut ke dalam negeri atau ke daerah lainnya di Indonesia serta memanfaatkan fasilitas ekspor Kalimantan Barat yang berbatasan langsung dengan Malaysia dan memiliki Pelabuhan internasional di kabupaten Mempawah yang mana hasil ekspor Kratom sangat diminati di berbagai negara salah satunya adalah Amerika Serikat. Keempat, hasil penjualan dari produk setengah jadi tersebut dapat berbagi presentase dengan pemerintah dan para petani Kratom. Berdasarkan saran-saran diatas tujuan akhirnya potensi tanaman Kratom di Kabupaten Kapuas Hulu dapat dioptimalkan nilai ekonominya untuk meningkatkan kesejahteraan petani sekaligus menambahkan pendapatan daerah.

Sistem pengawasan dalam pengumpulan dan produksi juga perlu diperhatikan mengingat sering terjadinya permainan dalam kualitas produk yang ditawarkan kepada pasar. Pengumpulan seperti biasa dilakukan kepada suatu koperasi yang berada dekat pada desa tersebut untuk menjamin harga tidak ditekan oleh pengepul dan bisa menjaga harga produk di pasaran. Petani kratom wajib terdaftar sebagai anggota untuk dapat menjual produknya pada koperasi. Setelah itu setiap petani akan mendapatkan kartu keanggotaan yang terdapat *bar code* unik pengenal masing masing petani. Kartu ini akan digunakan ketika petani hendak menjual hasil panen kratomnya kepada koperasi, ini bertujuan untuk mendata kualitas dan kuantitas yang disetorkan petani kepada koperasi. Data ini kemudian akan dibuatkan ranking petani berdasarkan kuantitas dan kualitas, sehingga apabila ada petani yang sering mencampur daun kratom dengan kualitas yang rendah pada setorannya sudah akan dapat diidentifikasi ketika kartu keanggotaannya di-*scan* karena adanya sistem *ranking* dan *performance record* petani yang bersangkutan. Akan lebih baik bila petani dengan peforma yang baik diberikan *reward* berupa “harga khusus” ketika menjual kepada koperasi untuk menjaga motivasi mereka dalam menghasilkan daun kratom yang berkualitas tinggi dengan kuantitas yang juga tidak sedikit. Sistem *ranking* ini juga akan meningkatkan jiwa kompetitif antar

petani untuk saling berlomba menghasilkan daun kratom yang lebih baik sekaligus menghindari petani yang tidak jujur.

Selanjutnya sistem informasi ini juga bisa menjadi penyedia data jumlah *stock* yang dimiliki koperasi baik *stock* bahan baku untuk diproduksi mau pun *stock* produk jadi. Pengolahan sebaiknya dilakukan dalam pengawasan pemerintah untuk memastikan tidak adanya penyalahgunaan produk kratom. Maka dari itu penulis menyarankan untuk adanya tim farmasi yang diturunkan dari pemerintah untuk memproduksi atau pun hanya sebagai pengawas jalannya produksi daun kratom ini menjadi barang jadi siap konsumsi. Bila produksi ini berjalan dengan baik dalam jangka panjang maka tidak menutup kemungkinan untuk melakukan otomatisasi produksi sehingga fungsi kontrol menggunakan manusia yang masih memiliki tingkat *error* tinggi dapat digantikan dengan sistem dengan tingkat *error* yang lebih rendah. Sistem yang terintegrasi ini juga memungkinkan efisiensi dalam manajemen *stock* mau pun manajemen harga, dimana ketika *stock* dalam sistem sudah tampak menurun dan kondisi kebun yang tidak memungkinkan untuk panen, koperasi dapat mempersiapkan strategi peningkatan harga untuk mengimbangi persediaan yang ada dengan permintaan pasar. Apabila digambarkan dalam diagram maka dapat terlihat seperti gambar di bawah ini.





## DAFTAR PUSTAKA

- Raini, Mariana. (2017). *Kratom (Mitragyna speciosa Korth): Manfaat, Efek Samping dan Legalitas*. Media Litbangkes, Vol. 27 No. 3, September 2017, 175–184
- Tjiptono, Fany. & Anastasia, Diana. (2003). *Total Quality Management*. Penerbit Andi. Yogyakarta.
- Wahyono, Slamet dkk. (2019). *Kratom: Prospek Kesehatan dan Sosial Ekonomi, Badan Penelitian dan Pengembangan Kesehatan (LPB)*. Jakarta.
- <https://kalbar.antarane.ws.com> (14 Agustus 2022). Kratom Punya Potensi Ekonomi Luar Biasa Bagi Petani Dan Masyarakat Indonesia. Diakses pada 30 November 2022, dari <https://kalbar.antarane.ws.com/berita/519573/kratom-punya-potensi-ekonomi-luar-biasa-bagi-petani-dan-masyarakat-indonesia>
- <https://kalbarprov.go.id>. (7 Desember 2020). Minimal Lima Tahun Teliti Kratom Sebagai Bahan Farmasi. Diakses pada 7 November 2022, dari <https://kalbarprov.go.id/berita/minimal-lima-tahun-teliti-kratom-sebagai-bahan-farmasi.html> <https://bnn.go.id/kratom-antara-polemik-harapan/>

# 6

## PENINGKATAN PELAYANAN PUBLIK DAN PARTISIPASI MASYARAKAT DALAM PENGEMBANGAN KAWASAN PERBATASAN KABUPATEN SAMBAS

Agata Nanok, Febiwenesya F, Kristina Vena Krisuswar,  
Azrul Aminullah, Muhammad Mauludin

### 1. PENDAHULUAN

Indonesia dikenal dengan negara kepulauan terbesar di dunia dengan luas wilayah 1.904.569 km<sup>2</sup> dengan jumlah 17.504 pulau. Indonesia sebagai negara kepulauan, berbatasan langsung dengan 10 negara, yaitu: India, Malaysia, Singapura, Vietnam, Filipina, Papua Nugini, Palau, Timor Leste dan Australia. Indonesia berbatasan dengan sejumlah negara tetangga di Asia Tenggara, Benua Australia, dan Oseania. Indonesia berbatasan di wilayah darat dengan Malaysia di Pulau Kalimantan dan Sebatik, dengan Papua Nugini di Pulau Papua, dan dengan Timor Leste di Pulau Timor. Negara tetangga yang hanya berbatasan laut dengan Indonesia adalah Singapura, Filipina, Australia, dan wilayah persatuan Kepulauan Andaman dan Nikobar di India.



Sumber: Batas – Batas Wilayah Indonesia Secara Astronomis dan Geografis

Salah satu Nawacita Presiden Joko Widodo adalah membangun dari pinggiran dengan memperkuat daerah-daerah dan desa dalam kerangka negara kesatuan. Sebagai wujud pelaksanaan Nawacita tersebut, pemerintah mengucurkan Dana Desa dan membangun daerah perbatasan. Terkait dengan daerah perbatasan, pemerintah telah membangun infrastruktur berupa jalan dan jembatan, dan Pos Lintas Batas Negara (PLBN).

Kalimantan Barat salah satu provinsi di Indonesia yang berbatasan langsung dengan negara asing, yaitu Negara Malaysia. Terdapat beberapa kabupaten di Kalimantan Barat yang berbatasan langsung dengan Malaysia, diantaranya ialah:

- a. Kabupaten Sambas – Pos Lintas Batas Negara Aruk
- b. Kabupaten Sanggau – Pos Lintas Batas Negara Entikong
- c. Kabupaten Kapuas Hulu – Pos Lintas Batas Negara Badau
- d. Kabupaten Bengkayang – Pos Lintas Batas Negara Jagoi Babang
- e. Kabupaten Sintang – Pos Lintas Batas Negara Sei Kelik

Minimnya fasilitas infrastruktur dasar dalam mendorong aktivitas ekonomi membuat hampir sebagian besar kawasan perbatasan belum memberikan pelayanan yang maksimal. Kondisi di kawasan perbatasan khususnya di wilayah Kalimantan cukup memprihatinkan dengan tingkat kesenjangan ekonomi masyarakat sangat mencolok jika dibandingkan dengan kawasan perbatasan dalam wilayah negara tetangga.

Keberfungsian Pos Lintas Batas Negara (PLBN) berperan sangat penting dalam pengelolaan birokrasi serta manajemen pelayanan pada setiap perlintasan warga Negara Indonesia dan warga Negara asing. Dusun Aruk Kecamatan Sajingan Besar Kabupaten Sambas, berbatasan langsung dengan Biawak Negara Bagian Serawak Malaysia. Kawasan ini juga telah ditetapkan untuk mendorong pengembangan perbatasan negara dan menjadi beranda depan Negara Indonesia ke Negara Malaysia (khususnya Kalimantan dan Sarawak).

Permasalahan terkait PLBN merupakan salah satu isu yang penting untuk diperhatikan karena merupakan garda terdepan dari Negara, sehingga diperlukan perumusan kebijakan agar operasional PLBN dapat lebih efektif.

## **2. Mengenal PLBN Aruk**

Kabupaten Sambas yang berbatasan langsung dengan negara bagian Serawak (Ibukota Kuching) dapat mengoptimalkan peranan PLBN Aruk untuk perekonomian Kabupaten Sambas. Serawak merupakan pasar yang potensial, mengingat jumlah

penduduk Kabupaten Sambas yang cukup besar yaitu 637.811 jiwa (data 2022). Kabupaten Sambas sendiri mempunyai potensi unggulan yang dapat dimaksimalkan untuk perekonomiannya seperti produk pertanian/kelautan, yaitu jeruk, kelapa, buah nanas, ubur-ubur, dan cumi-cumi. Di samping itu, Kabupaten Sambas mempunyai obyek wisata yang sangat menarik seperti Pantai Temajok serta pariwisata di Kecamatan Sajingan, antara lain Riam Banokang, Riam Merasap, dan Goa Santok.

Keberadaan Pos Lintas Batas Negara (PLBN) Aruk sebagai entitas baru dalam penataan kawasan perbatasan cukup banyak memberi manfaat bagi aktivitas lintas batas Negara. PLBN Aruk yang berada di Kabupaten Sambas diresmikan oleh Presiden RI Joko Widodo pada tanggal 17 Maret 2017. Wilayah PLBN Aruk terbagi dua, yaitu PLBN Terpadu Aruk dan Terminal Barang Internasional Aruk. PLBN Terpadu Aruk seluas 26,2 Ha, sementara Terminal Barang Internasional Aruk seluas 2,2 Ha. PLBN Terpadu Aruk mempunyai gedung pelayanan kepabeanan, imigrasi, karantina hewan, dan lain-lain. Di samping itu, PLBN Terpadu Aruk juga dilengkapi dengan Wisma Indonesia yang mempunyai luas 4.250 m<sup>2</sup> dengan 58 kamar tidur dan aula pertemuan yang dapat memuat 1.000 orang, gereja dan masjid, pasar, serta lahan parkir.

Selama tahun 2019, PLBN Aruk telah melayani arus masuk orang sebanyak 103.797 orang dimana sekitar 88% dari jumlah tersebut merupakan WNI. Sementara arus keluar orang sebanyak 117.417 orang dengan WNI sebanyak 90%. Dari data tersebut, dapat diketahui bahwa yang paling banyak menggunakan PLBN untuk keluar/masuk Indonesia/Malaysia adalah masyarakat Indonesia. Sementara itu, barang/komoditas yang masuk dari Malaysia ke Indonesia sebanyak 909.986 kg, dan sebaliknya komoditas yang keluar dari Indonesia dan masuk ke Malaysia sebanyak 635.705 kg.

Bila dilihat dari segi kuantitas, komoditas Indonesia yang masuk ke Malaysia masih jauh lebih sedikit dibandingkan dengan produk/komoditas Malaysia yang masuk ke Indonesia. Dari sisi *value added*, komoditas Indonesia merupakan hasil pertanian dan kelautan yang belum diolah, sementara produk Malaysia sebagian besar produk olahan atau produk yang mempunyai nilai tambah yang tinggi, seperti gula pasir, minyak goreng, dan gas. Berdasarkan data di atas, PLBN Aruk masih lebih banyak dimanfaatkan oleh Malaysia daripada Indonesia dan belum memberikan dampak yang optimal bagi perekonomian/kesejahteraan masyarakat Kabupaten Sambas.



PLBN Aruk  
Foto: Rengga Sancaya/detikcom

### 3. Permasalahan PLBN Aruk

Pembangunan PLBN Aruk yang terpadu dan modern diharapkan bukan hanya berfungsi menjadi pintu masuk dan keluar bagi orang dan barang ke wilayah RI, tetapi juga meningkatkan mobilitas barang dan jasa. Selain itu, PLBN Aruk menjadi sistem utama bagi masyarakat setempat untuk melayani kegiatan yang berhubungan dengan aktivitas lintas batas. Keberfungsian PLBN Aruk berperan sangat penting dalam pengelolaan birokrasi serta manajemen pelayanan pada setiap perlintasan warga Negara Indonesia dan warga Negara asing.

Dari observasi yang telah dilakukan keberfungsian PLBN Aruk dan prosedur pelayanan perlintasan barang dan orang, didapati beberapa masalah yaitu:

- a. Para pelintas tidak mengetahui prosedur atau aturan dalam setiap pemeriksaan perlintasan yang ditetapkan oleh Pos Lintas Batas Negara (PLBN) Aruk seperti kapasitas barang bawaan, jenis barang bawaan dan proses pemeriksaan barang bawaan yang seharusnya barang dan pelintas harus bersamaan.
- b. Terdapat kekosongan petugas pelayanan di Pos Lintas Batas Negara (PLBN) Aruk. Contohnya saja pada pemeriksaan imigrasi yang menyediakan 4 pos pemeriksaan keimigrasian hanya terdapat dua pemeriksaan administrasi perlintasaan yang dapat beroperasi yang kemudian menyebabkan terjadinya penumpukan pelintas dalam hal pemeriksaan keimigrasian.

- c. Hal serupa juga terjadi pada pemeriksaan barang oleh Beacukai yang hanya ada satu pos pemeriksaan *custom stand*, sehingga menghambat pemeriksaan barang perlintas dan menyebabkan penumpukan pemeriksaan.

#### 4. Optimalisasi Pemafaatan PLBN Aruk

Penyebab timbulnya permasalahan yang telah dipaparkan sebelumnya adalah rendahnya tingkat kinerja organisasi pemerintah dalam menjalankan kepegemerintahannya. Organisasi pemerintah pada umumnya masih lemah dalam aspek pengelolaan sumber-sumber daya dan potensi yang dimiliki, yang sebetulnya dapat menjadi sumber pendapatan. Akibat yang ditimbulkan, adalah lambatnya upaya dalam memperbaiki atau meningkatkan pelayanan dan kesejahteraan bagi masyarakatnya.

Pada organisasi disektor publik pengukuran terhadap kinerja menjadi sangat penting karena pengukuran kinerja memiliki kaitan yang erat dengan akuntabilitas publik. Hasil kerjanya harus dilaporkan dalam bentuk laporan pertanggungjawaban kinerja. Kehadirannya untuk memperbaiki kehidupan dengan cara memberikan pelayanan terbaik yang sering kali sulit diukur dengan ukuran finansial, namun paling tidak dapat diukur dengan tingkat kepuasan pelanggan atau masyarakat.

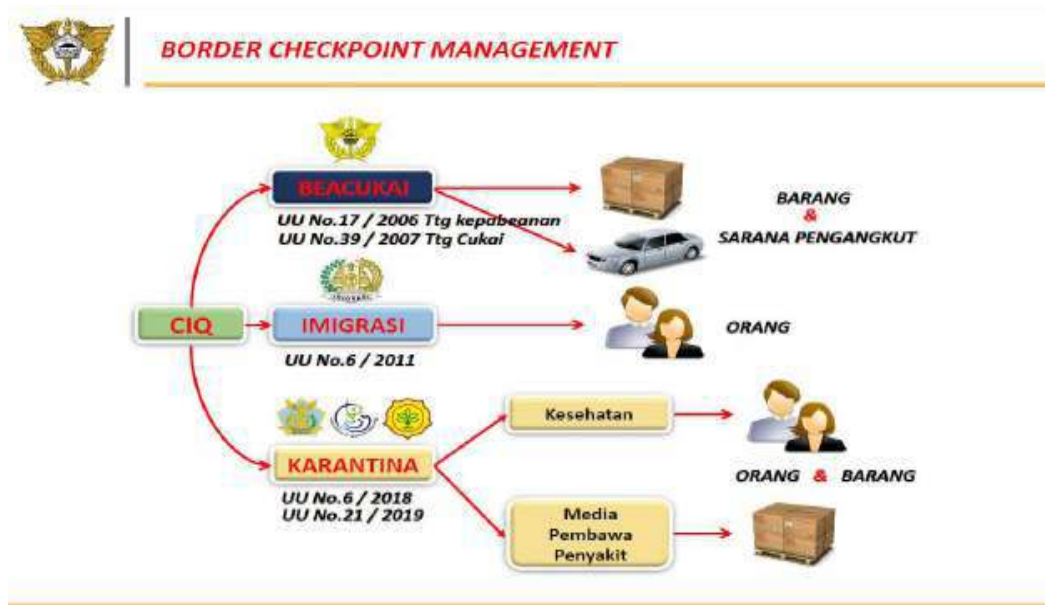
Untuk optimalisasi pemanfaatan PLBN Aruk, Pemerintah Kabupaten Sambas, Pemerintah Provinsi Kalimantan Barat, dan Kementerian/Lembaga terkait harus bersinergi untuk menjadikan PLBN Aruk sebagai pusat pertumbuhan ekonomi yang ditopang oleh Kabupaten Sambas, Kabupaten Bengkayang, dan Kota Singkawang. Untuk mewujudkan hal tersebut, Pemerintah Pusat dan Daerah harus segera menyelesaikan permasalahan yang ada selama ini.

Ada beberapa hal yang dapat dilakukan untuk mengatasi masalah di PLBN Aruk sebagai berikut:

- a. PLBN Aruk sebaiknya membuat pendaftaran yang bisa diakses secara *online*. Sehingga setiap pelintas dapat mengunduh formulir pendaftaran dan syarat-syarat terlebih dahulu, dan pada saat tiba di PLBN dokumen pelintas sudah lengkap dan tinggal diverifikasi. Dengan pelayanan yang sudah *online* PLBN Aruk dapat mengatasi masalah durasi pelayanan yang lama maupun terbatasnya petugas di PLBN Aruk.
- b. PLBN Aruk harus memberikan pelayanan yang maksimal dan memangkas waktu dalam pengurusan berkas, dimana dalam pengurusan berkas normal dari 30-60 menit

dengan memiliki SOP dan sistem informasi yang jelas pengurusan berkas bisa menjadi 15-20 menit.

- c. Pihak-pihak yang terlibat langsung pada proses *cek-in* manusia, barang maupun kendaraan seperti beacukai, imigrasi dan karantina, dll sebaiknya di tempatkan pada satu gedung dengan lokasi yang tidak berjauhan sehingga memudahkan pelintas untuk melakukan pemeriksaan sekaligus.



## 5. PENUTUP

Memaksimalkan potensi sumber daya yang ada di Kabupaten Sambas khususnya di Pos Lintas Batas Negara (PLBN) Aruk perlu adanya kerjasama dari berbagai pihak baik pemerintah maupun masyarakat. Peran serta berbagai pihak inilah yang diharapkan dapat meningkatkan perekonomian di wilayah perbatasan dan tentunya memberi kesejahteraan masyarakat sekitar.

Semakin meningkatnya jumlah pelintas akan membuat semakin tingginya kebutuhan masyarakat akan pelayanan di Pos Lintas Batas Negara (PLBN) Aruk. Hal ini perlu diimbangi dengan pelayanan yang maksimal dan cepat yang menuntut pegawai harus memberi pelayanan untuk lebih cekatan dalam bekerja.

Untuk kondisi di PLBN Aruk dimana lebih mendominasi sebagai perlintasan orang dan barang terdapat beberapa masalah yang harus diperhatikan oleh pemerintah terutama dalam peningkatan sumber daya manusia yang berdampak pada pelayanan publik.

Kemampuan memberikan pelayanan yang dijanjikan dengan segera, akurat, dan memuaskan, seperti ketepatan waktu, kecepatan dan kecermatan dalam menyelesaikan pelayanan. Selain itu, daya tanggap pegawai sangat diperlukan dalam pelayanan agar dapat memberikan respon dan kesigapan petugas dalam membantu masyarakat yang membutuhkan pelayanan. PLBN Aruk juga harus menerapkan sistem informasi yang dapat mendukung pelayanan PLBN Aruk semakin baik. Untuk mengembangkan kawasan perbatasan yang modern, peran dan partisipasi masyarakat juga sangat diperlukan agar wilayah perbatasan membawa citra Indonesia yang lebih baik.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. ([https://sambaskab.bps.go.id/indicator/12/45/1/jumlah-  
penduduk.html](https://sambaskab.bps.go.id/indicator/12/45/1/jumlah-penduduk.html)) diakses 01 Desember 2022.
- Listiani, T. (2011). Manajemen Kinerja, Kinerja Organisasi Serta Implikasinya Terhadap Kualitas Pelayanan Organisasi sector Publik. *Jurnal Ilmu Administrasi*, 8 (3).
- Prospek dan Permasalahan Pembangunan Pos Lintas Batas Negara (PLBN) di Kawasan Perbatasan Kalimantan Barat dan Kalimantan Utara ([https://kemlu.go.id/download/L3NpdGVzL3B1c2F0L0RvY3VtZW50cy9LYWpp  
YW4IMjBCUFBLl1AzSzIlMjBBU1BBU0FGLzIyX0thamlhbiUyMFBMQk4ucG  
Rm](https://kemlu.go.id/download/L3NpdGVzL3B1c2F0L0RvY3VtZW50cy9LYWppYW4IMjBCUFBLl1AzSzIlMjBBU1BBU0FGLzIyX0thamlhbiUyMFBMQk4ucGRm)) diakses 01 Desember 2022
- Sudarma, K. (2012). Mencapai Sumber Daya Manusia Unggil (Analisis Kinerja dan Kualitas Pelayanan). *Journal Dinamika Manajemen*, 3 (1), 76-83.
- Widiaswari, R.R. (2012). Pengaruh Kinerja Aparatur Pemerintah Terhadap Kualitas Pelayanan Publik Di Kecamatan Banjarbaru. *Jurnal Spread*, 2 (2).
- [https://nasional.kompas.com/read/2022/06/06/00050061/masalah-masalah-di-wilayah-  
perbatasan-indonesia-dan-upaya-mengatasinya](https://nasional.kompas.com/read/2022/06/06/00050061/masalah-masalah-di-wilayah-perbatasan-indonesia-dan-upaya-mengatasinya)
- [https://kalbar.antaranews.com/berita/357940/mendorong-peran-perbankan-dalam-  
percepatan-pembangunan-perbatasan](https://kalbar.antaranews.com/berita/357940/mendorong-peran-perbankan-dalam-percepatan-pembangunan-perbatasan)
- <https://jurnalprodi.idu.ac.id/index.php/EP/article/view/553>
- [Menaruh Asa di Aruk - Direktorat Jenderal Kekayaan Negara  
\(<https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/13020/Menaruh-Asa-di-Aruk.html>\)  
diakses 15 September 2022](https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/13020/Menaruh-Asa-di-Aruk.html)



# 7

## **PENGEMBANGAN BISNIS BERBAHAN DASAR PANDAN DI WILAYAH PERBATASAN MELALUI PENDEKATAN *ONE VILLAGE ONE PRODUCT* DENGAN POLA KLAUSTER**

Daniel, Dedy, Erowin, Azzuiraningsih, Welly Yulanda

### **PENDAHULUAN**

Indonesia merupakan negara yang mempunyai potensi ekonomi yang cukup baik dan saat ini sudah mulai dipandang oleh dunia dimana Indonesia sedang mengarahkan ekonomi masyarakatnya pada pasar global atau yang biasa disebut sebagai Masyarakat Ekonomi Asean (MEA). Kemudian pada saat ini, perkembangan Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) juga cukup meningkat. Hal ini juga dibuktikan dari kontribusi UMKM yang menyerap tenaga kerja dengan rata-rata sebesar 96,66% (Adhiningsih & al, 2016). Hal ini menunjukkan bahwa pelaku usaha pada sektor usaha kecil dan menengah atau yang lebih dikenal dengan UMKM menjadi tulang punggung dalam pembangunan ekonomi di negara berkembang seperti Indonesia. Berdasarkan informasi Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah yang dikutip dari idxchannel.com pada Jumat, 14 Januari 2022, jumlah pelaku UMKM di Indonesia mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 61,07% atau Rp8.573,89 triliun. Oleh karena itu, pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) akan memperluas basis ekonomi dan dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam mempercepat pembangunan struktural, yaitu meningkatkan perekonomian daerah dan ketahanan ekonomi nasional (Kurniawan, 2011)

Provinsi Kalbar adalah provinsi yang berbatasan langsung dengan negara Malaysia. Terdapat lima Kabupaten yang memiliki wilayah kecamatan yang berada pada jalur perbatasan Indonesia-Malaysia yaitu Sambas, Bengkayang, Sanggau, Sintang, dan Kapuas Hulu. Adapun permasalahan umum yang dihadapi pada jalur atau daerah perbatasan ini adalah kurangnya infrastruktur yang dapat berakibat terisolirnya wilayah perbatasan karena kesulitan akan akses jalan (Hendri & al, 2018). Salah satu kecamatan yang berada pada

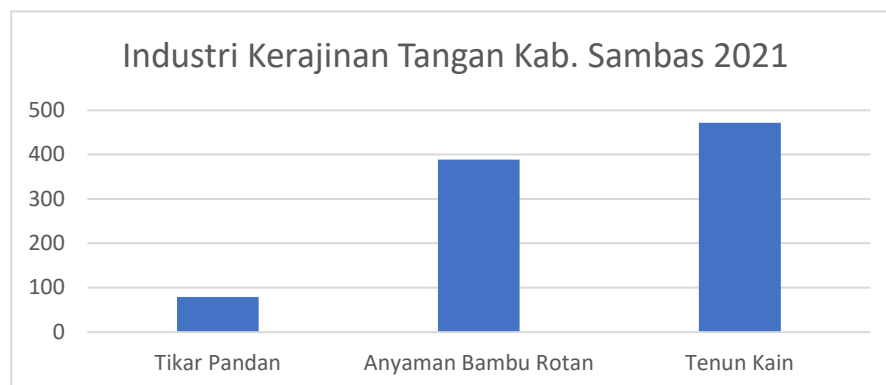
wilayah perbatasan adalah Sajingan Besar. Kecamatan Sajingan Besar memiliki potensi ekonomi yang cukup baik dari sektor pertanian, perkebunan, dan pariwisata. Oleh karenanya, Pemerintah pusat menetapkan bahwa Kecamatan Sajingan Besar masuk dalam 26 Pusat Kegiatan Strategis Nasional berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 26/2008 tentang Rencana Tata Ruang Wilayah Nasional (RTRWN). Penetapan ini dilakukan tentunya agar dapat mendorong pengembangan pada kawasan perbatasan negara.



Sumber: Dokumentasi, 2022

Gambar 1. Pos Lintas Batas Negara (PLBN) Aruk

Pada tanggal 17 Maret 2017 Pos Lintas Batas Negara (PLBN) di Kecamatan Sajingan Besar atau dikenal dengan sebutan PLBN Aruk diresmikan oleh Presiden RI, dan telah didukung juga dengan akses jalan saat ini yang dapat digunakan sebagai sarana dalam memperlancar arus sosial serta ekonomi masyarakat di perbatasan (Deri & al, 2022). Semakin berkembang daerah perbatasan tersebut hingga saat ini telah memiliki potensi sebagai jalur batas negara terdekat dengan ibu kota Sarawak, Kuching.



Sumber: <https://data.kalbarprov.go.id/>

Bagan 1. Jumlah Industri Kerajinan Tangan Kab. Sambas 2021

Masyarakat Kabupaten Sambas cukup banyak berpartisipasi dalam industri kerajinan tangan, beberapa daerah seperti Sejangkung, Kuala, Selakau, Nagur, dan Sajingan Besar memiliki potensi tersendiri dalam memanfaatkan kondisi alamnya untuk memproduksi atau membuat kerajinan. Adapun beberapa kerajinan yang ada di Kabupaten Sambas terdiri dari kerajinan Kain Tenun, Anyaman-Anyaman dari Rotan, Bambu, serta berbahan dasar pandan.

Dari Bagan 1 tersebut, dapat diketahui bahwa tenun kain merupakan kerajinan yang banyak digeluti oleh masyarakat Kabupaten Sambas. Berdasarkan hasil survei, tenun kain ini biasanya dibeli oleh turis yang singgah di Sambas terutama masyarakat Bangladesh yang di hari tertentu memerlukan kain tersebut untuk kegiatan adat atau tradisi.

Kecamatan Sajingan Besar di Kabupaten Sambas merupakan salah satu kecamatan yang berbatasan langsung dengan negara Malaysia dan memiliki potensi sumber daya alam yang luas, karenanya daerah ini memiliki potensi dalam pengolahan kerajinan tangan berbahan dasar pandan yang biasanya diolah masyarakat 4 Kelurahan yang ada di sana yaitu Desa Kaliau, Sentaban, Sei Bening, dan Senatab. Masyarakat yang ada di Kecamatan Sajingan Besar rata-rata meluangkan waktunya untuk membuat kerajinan tangan. Anyaman ini diwariskan oleh leluhur menurut masyarakat di sana sehingga perlu untuk dilestarikan, hanya saja pada kenyataannya kalangan muda di Sajingan Besar tidak cukup berpartisipasi untuk melestarikan kerajinan tersebut, rata-rata masyarakat yang mengerjakan kerajinan pandan ini hanyalah kalangan tua itupun hanya sebatas mengisi waktu luang bukan sebagai profesi utama (Razak & Elyta, 2017). Kerajinan berbahan dasar pandan yang diproduksi oleh masyarakat Sajingan Besar memiliki dua model yaitu tikar pandan berbentuk original dan satu lagi merupakan tikar pandan dengan kreativitas dari segi maupun model warna.



*Sumber: Dokumentasi, 2022*

Gambar 2. Kerajinan Bambu, Rotan, dan Tikar, Gelang dan Tas dari Pandan

Selain tikar berbahan pandan, masyarakat juga melakukan inovasi produk dengan membuat tas dompet dari bahan dasar pandan sehingga jenis kerajinan lebih bervariasi. Permasalahan yang terjadi di lapangan adalah hasil produksi kerajinan belum mendapatkan wadah pemasaran yang tepat, hal ini menyebabkan masyarakat memproduksi kerajinan pandan berdasarkan jumlah pesanan yang masuk. Selain itu, kalangan anak muda juga mulai meninggalkan keterampilan anyaman, sehingga kesulitan dalam pelestarian budaya anyaman. Beberapa tindakan yang dilakukan Pemerintah Sajingan Besar seperti mengadakan *Expo* di Pos Lintas Batas Negara (PLBN) Aruk serta memasarkan melalui tim Pemberdayaan dan Kesejahteraan Keluarga (PKK) Sajingan Besar di Pasar Aruk sangat membantu masyarakat di sana dalam meningkatkan pengenalan kerajinan tangan yang menjadi ciri khas Aruk.

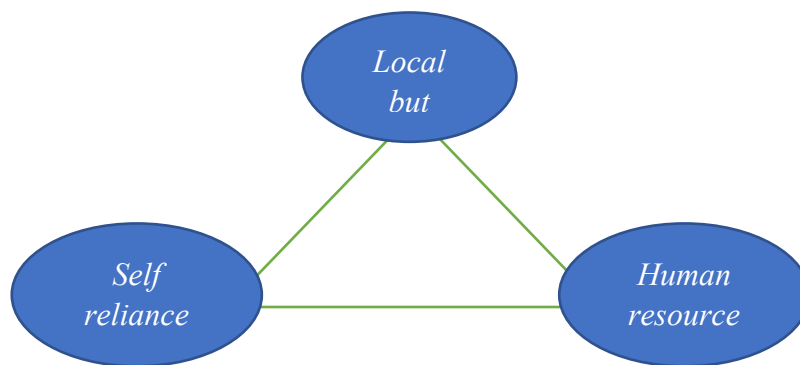


Sumber: Dokumentasi, 2022

Gambar 3. Stan Tim PKK di Pasar Aruk

Namun, strategi yang diterapkan oleh Pemerintah Daerah nampaknya belum cukup meningkatkan nilai pasar dari kerajinan pandan tersebut sehingga diperlukan pendekatan yang tepat. Hasil survei dan wawancara juga mensinyalir bahwa masyarakat di daerah tersebut memiliki pola pikir yang belum terlalu terbuka untuk menekuni dengan baik kerajinan berbahan pandan. Hal ini dapat ditunjukkan dengan produk kerajinan pandan yang berhasil diproduksi ditumpuk di rumah warga hingga adanya pemesan atau bahkan menunggu adanya pemesan kemudian kerajinan pandan akan diproduksi. Konsep *One Village One Product* (OVOP) terlihat cukup berpotensi apabila diterapkan di Sajingan Besar, dimana hampir sebagian besar warga di sana menghasilkan anyaman berbahan

pandan. *One Village One Product* (OVOP) merupakan konsep pengembangan wilayah dengan mencanangkan satu produk unggulan sebagai bagian dari wilayah itu sendiri sehingga untuk menemukan produk tersebut menjadi cukup mudah. Prinsip-prinsip dari *One Village One Product* didasari dengan prinsip *local but global*, *self reliance and creativity*, dan *human resources and development* yang dapat digambarkan sebagai berikut (Rakhmawati, 2019):



Bagan 2. Prinsip Utama OVOP

*Local but global* mengedepankan prinsip dimana UMKM di desa harus dengan mengoptimalkan potensi lokal namun dapat diterima secara global. Kemudian *Self reliance and creativity* mengedepankan pengembangan potensi secara mandiri, inisiatif, dan sesuai kreativitas masyarakat di daerah tersebut. Sedangkan *Human resources and development* merupakan program dengan pengembangan pada aspek sumber daya manusianya agar memiliki kemampuan dan kreativitas yang baik.

Adapun kriteria yang harus terpenuhi agar OVOP dapat diterapkan secara maksimal yaitu pertama, produk merupakan produk unggulan daerah. Kedua, produksi dapat dilakukan secara kontinyu dan ketiga, harus memiliki legalitas usaha sehingga dapat dipasarkan di pasar global. Upaya pengembangan kerajinan berbahan pandan tentunya harus dipertimbangkan berdasarkan faktor internal dan eksternalnya. Secara internal dapat dilihat dari aspek SDM, jaringan usaha, dan kemampuan dalam penetrasi pasar, kemudian secara eksternal dapat dilihat dari iklim usaha, dan sarana-prasarana (Widyastutik & al, 2010). Strategi OVOP dapat dikembangkan dengan fokus pola klaster. Klasterisasi merupakan pengelompokan kawasan tertentu dengan konsentrasi satu aktivitas kegiatan yang saling melengkapi, saling bergantung, dan saling bersaing dalam pelaksanaan aktivitas bisnisnya. Dalam satu klaster harus dikembangkan dengan kerjasama dan peran

dari pemerintah, lembaga pendidikan dan pelatihan, riset dan pengembangan, maupun keuangan dengan harapan agar dapat meningkatkan produktivitas perusahaan melalui persebaran dan perluasan inovasi perusahaan di dalam klaster tersebut (Sumaryana, 2018).

### **USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM)**

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian yang memiliki peran dan kontribusi cukup besar dalam mendorong pertumbuhan serta roda perekonomian suatu negara terutama negara Indonesia. UMKM dipercaya sebagai badan usaha yang dapat memperluas lapangan kerja, sehingga keberadaannya bisa menunjang perekonomian dan menjadi tulang punggung sistem ekonomi kerakyatan guna mempercepat proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat yang banyak memberikan kontribusi dalam percepatan pembangunan perekonomian daerah dan perekonomian nasional (Kurniawan, 2011). Usaha Mikro Kecil Menengah, berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Klasifikasi dan Kriteria UMKM

No	Keterangan	Aset	Omset
1.	Usaha Mikro	<= Rp50 Juta	<= Rp300 Juta
2.	Usaha Kecil	> Rp50 Juta – Rp500 juta	> Rp300 Juta – Rp2,5 M
3.	Usaha Menengah	> Rp500 Juta – Rp10 M	> Rp2,5 M – Rp50 M

Sumber: Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008

Usaha mikro merupakan usaha perseorangan atau badan usaha yang memenuhi kriteria usaha mikro dengan modal bersih sebesar Rp50.000.0000 serta memiliki hasil atau omset paling banyak sebesar Rp300.000.000. Adapun usaha kecil, merupakan usaha perseorangan atau badan usaha yang memenuhi kriteria usaha kecil dengan modal bersih sebesar Rp50.000.000 – Rp500.000.000 dengan omset atau pendapatan kotor sebesar Rp300.000.000 – Rp2.500.000.000. Sedangkan usaha menengah merupakan usaha perseorangan atau badan usaha yang memenuhi kriteria usaha menengah dengan modal bersih sebesar Rp500.000.000 – Rp10.000.000.000 dengan omset atau pendapatan kotor sebesar Rp2.500.000.000 – Rp50.000.000.000.

## ***ONE VILLAGE ONE PRODUCT* DENGAN POLA KLASTER**

*One Village One Product* mengedepankan pengembangan potensi wilayah dalam menghasilkan suatu produk berkelas global yang unik dengan pemanfaatan sumber daya lokal. Pemerintah maupun swasta dapat mengembangkan konsep klasterisasi produk sehingga hasil produksi kerajinan menjadi lebih terpusat pada satu kerajinan. Ini dapat meningkatkan jumlah produksi dan persaingan masyarakat dalam membuat kerajinan berbahan dasar pandan. Adanya PLBN di Aruk juga dapat membantu arus informasi bagi para pengrajin pandan, sebab itu Pemerintah pun harus melakukan intervensi dengan skala yang lebih luas yaitu mencari investor maupun peminat kerajinan berbahan dasar daun pandan di negara sebelah sehingga hasil produksi masyarakat dapat ditingkatkan secara maksimal. Pola Klaster diharapkan dapat menumbuhkan modal sosial, dan kapasitas internal UMKM.

Penelitian yang dilakukan oleh Ramdhan (2014) menyatakan bahwa modal sosial adalah modal yang tidak berwujud dan berkaitan erat dengan hubungan sosial yang lebih menekankan pada rasa kepercayaan dan kebersamaan anggotanya. Melalui modal sosial ini, UMKM diharapkan memiliki jaringan horizontal yang dapat memunculkan simbiosis mutualisme yang baik dalam kerjasama dan koordinasinya. Penelitian yang dilakukan oleh Effendi dan Dwiprabowo (2007) menyatakan bahwa pola klaster meningkatkan persaingan pasar dan menciptakan kondisi kompetitif sehingga kapasitas internal UMKM juga ikut meningkat dengan tujuan meraih keuntungan. Namun peluang kerjasama juga dapat terjadi yaitu melalui perjanjian produk setengah jadi atau komponen dalam memenuhi permintaan pembeli. Hal ini juga dapat menciptakan sub klaster baru dalam mendukung klaster inti, Oleh karenanya dalam pola klaster ini perlu dikembangkan dengan memperhatikan badan-badan yang dapat menopang keberlangsungan produk produk berbahan dasar pandan tersebut diantaranya seperti industri pendukung, penyedia jasa, Pemerintah daerah, lembaga swadaya masyarakat (LSM), Lembaga Pendidikan dan Pelatihan. (Effendi & Dwiprabowo, 2007).

### **Industri Pendukung**

Industri pendukung merupakan industri yang dapat mendukung keberadaan dari klaster industri inti. Daun pandan menjadi sumber bahan baku bagi pengrajin pandan dalam klaster inti. Melalui perkebunan pandan ini diharapkan kebutuhan akan daun pandan dapat tersedia sepanjang waktu dalam jumlah kapasitas yang besar terutama apabila kerajinan pandan mengalami peningkatan permintaan produk. Bahan baku pandan merupakan

faktor yang menentukan kualitas kerajinan pandan dan ini juga menentukan biaya produksi dari kerajinan-kerajinan tersebut.

Biasanya bahan baku yang digunakan adalah pandan yang memiliki duri disisi daunnya karena pandan jenis ini memiliki kualitas daun yang kuat dan mudah dibentuk. Sajingan Besar selain memiliki potensi keragaman kerajinan tangan ternyata potensi perkebunan dan pariwisatanya cukup besar pula, ini membentuk peluang tersendiri bagi masyarakat di sana dalam pengelolaan pandan. Selain itu, beberapa bahan pendukung juga diperlukan dalam memproduksi kerajinan pandan semisal pewarna yang digunakan untuk model warna dan pernak-pernik lainnya.

### **Penyedia Jasa**

Penyedia jasa merupakan salah satu pendukung bagi kelancaran usaha klaster inti dalam memenuhi jumlah permintaan pasar. Penyedia jasa terdiri dari jasa-jasa keuangan, transportasi, maupun pengurusan dokumen. Melalui jasa transportasi, produk dapat sampai kepada konsumen. Sajingan Besar merupakan Kecamatan yang dekat dengan Pos Lintas Batas Negara (PLBN) Aruk sehingga adanya jasa transportasi di daerah tersebut membantu pengenalan dan pemasaran produk secara global. Kemudian jasa keuangan seperti lembaga keuangan dapat membantu akses modal bagi para pengrajin pandan dalam meningkatkan kualitas produksinya dan hal terpenting adalah legalitas dari usaha kerajinan tangan tersebut sehingga dapat dijual pada pasar global.

### **Pemerintah Daerah**

Keberadaan dari klaster inti di wilayah Sajingan Besar tentu akan memberikan dampak ekonomi yang cukup baik bagi daerah dan tentu menyerap tenaga kerja. Oleh karenanya, Pemerintah daerah memiliki peran penting dan wajib melakukan penjagaan atau bahkan mendorong klaster tersebut sehingga keberadaannya tetap eksis. Perspektif Pemerintah Daerah tidak berpatokan hanya sebatas pada pendapatan asli daerah, akan tetapi juga memperhatikan peranan klaster tersebut untuk jangka panjang sebagai penggerak ekonomi daerah, penyerapan tenaga kerja, dan penyumbang pajak. Berbagai hambatan peraturan daerah perlu ditinjau dan direvisi kembali, perbaikan sarana dan prasarana juga perlu ditingkatkan. Kerjasama dengan pihak swasta yang ingin menampung produksi klaster inti juga dapat menjadi alternatif baik sehingga produksi kerajinan pandan dapat meningkat dan dikumpulkan pada pasar yang telah tersedia.



## **Lembaga Pendidikan dan Pelatihan**

Lembaga pendidikan dan pelatihan bersifat aplikatif, karena memberikan keterampilan dan keahlian tertentu bagi para pesertanya. Asumsi masyarakat akan kerajinan pandan yang sudah usang dan ketinggalan zaman dapat berpotensi hilangnya produk unggulan tersebut. Oleh karenanya, peran Balai Pelatihan dibutuhkan dalam mempertahankan sumber daya manusia yang memiliki kemampuan produksi kerajinan pandan dan ke depannya akan terus berkembang menggunakan teknologi baru dalam mendukung klaster inti ini.

## **MODEL POLA KLAS TER BISNIS KERAJINAN BERBAHAN PANDAN**

Penerapan *One Village One Product* harus memenuhi kriteria produk unggulan daerah, diproduksi secara kontinu, dan memiliki legalitas usaha (Hendri & al, 2018). Kerajinan berbahan pandan di Sajingan Besar belum memenuhi kriteria tersebut oleh sebab itu, intervensi dari Pemerintah Daerah sangat diperlukan dalam meningkatkan produksi dan menjadikan produk kerajinan pandan sebagai bagian dari unggulan daerahnya.

Upaya-upaya pengembangan yang telah disebutkan sebelumnya terdiri dari faktor internal dan eksternal yaitu dimana faktor internal terdiri dari aspek sumber daya manusia, jaringan usaha, dan kemampuan dalam penetrasi pasar. Sedangkan secara eksternal dapat dilihat dari iklim usaha, dan sarana-prasarana (Widyastutik & al, 2010). Produksi kerajinan berbahan pandan ini masih dilakukan secara mandiri oleh masyarakat terutama pada kalangan masyarakat tua yang dijadikan sebagai pekerjaan di waktu luang sedangkan kalangan muda sudah tidak berpartisipasi dalam produksi kerajinan pandan.

Hal ini berarti secara internal produksinya belum terlalu kuat, sedangkan secara eksternal telah disediakan sarana dan prasarana berupa pasar Aruk dan iklim usaha yang dibuat Pemerintah Daerah berupa pengadaan *Expo* kerajinan yang diadakan setiap tahun. Maka dari itu, untuk mengembangkan produk kerajinan berbahan pandan tersebut menjadi produk unggulan wilayah dapat mengembangkan pola klaster.

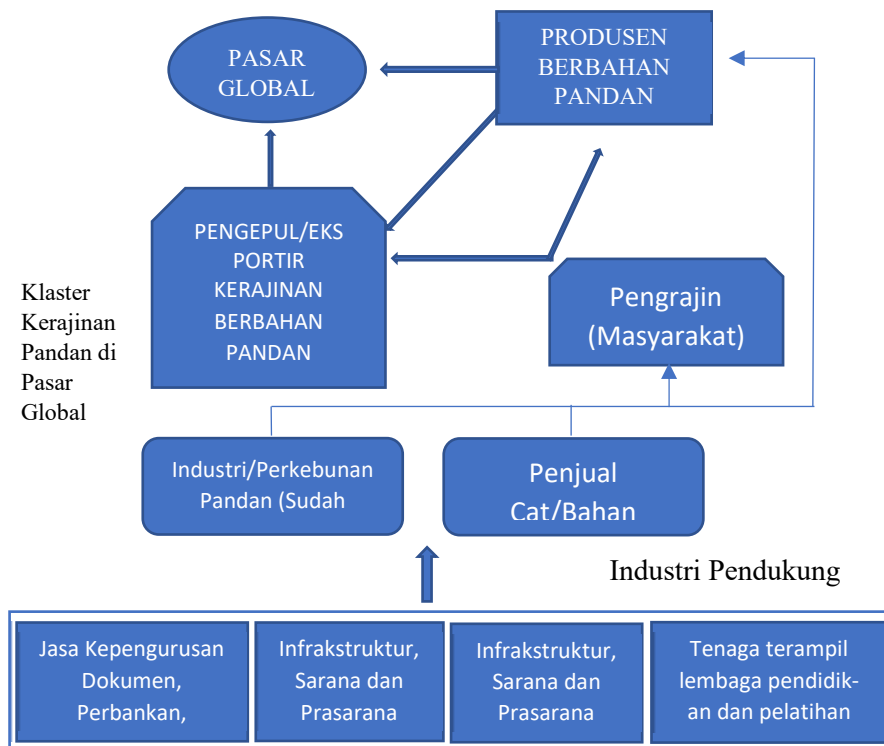
Pola klasterisasi yang diterapkan yaitu dengan menetapkan setiap daerah di Sajingan Besar untuk membuat kerajinan dari pandan yang lebih bervariasi model produknya mengikuti tren perkembangan di saat ini misalnya tas berbahan pandan, sendal berbahan dari pandan, topi berbahan dasar pandan, dan masih banyak bentuk yang dapat dibuat dari bahan dasar pandan.



Sumber: romadecade.org

Gambar 4. Model Kerajinan dari Bahan Dasar Pandan

Sehingga kesimpulannya interaksi yang terjadi di dalam kluster secara keseluruhan difokuskan pada produksi kerajinan berbahan pandan yang siap dipasarkan dan bahkan dapat dijadikan sebagai *souvenir* atau oleh-oleh bagi pendatang yang singgah di PLBN Aruk maupun wilayah Sajingan Besar. Oleh karenanya, perlu dibentuk beberapa bagian-bagian yang mendukung terciptanya siklus produksi kerajinan pandan secara berkala. Pemerintah/Swasta dapat mengarahkan diri pada pengembangan industri-industri kerajinan pandan dan melakukan penetrasi pasar global dengan memanfaatkan posisi wilayah yang merupakan jalur perbatasan Indonesia-Malaysia.



Bagan 3. Model Kluster Bisnis Kerajinan Berbahan Pandan

Apabila fokus ini berhasil, pertama yang akan merasakan dampaknya adalah masyarakat karena telah disediakannya industri kerajinan pandan sehingga masyarakat dapat menjual serta memasarkan kerajinan-kerajinan tersebut. Secara tidak langsung pula, adanya industri mampu menyerap tenaga kerja baru (kalangan muda akan termotivasi karena terbuka lapangan pekerjaan). Kemudian yang kedua, pengepul maupun eksportir kerajinan pandan akan muncul dengan sendirinya sehingga masyarakat pengrajin pandan pasarnya menjadi semakin luas. Selain daripada produsen dan pengrajin pandan, peningkatan produksi produk akan menyebabkan kebutuhan bahan baku menjadi semakin besar dan ini dapat mengembangkan potensi dalam perkebunan pandan sehingga untuk mendapatkan bahan baku produksi kerajinan pandan menjadi lebih mudah dan dampak ini juga terasa bagi penjual *cat/permish* atau bahan pendukung lainnya.

Ketika mencapai tingkat produksi dan menghasilkan perkembangan inovasi produk berbahan dasar pandan juga akan semakin bervariasi serta memberi keuntungan tersendiri bagi para pelaku penjual bahan pendukung produksi kerajinan pandan tersebut. Namun semuanya dapat berjalan dengan baik dengan adanya lembaga-lembaga pendukung seperti jasa transportasi, layanan legalitas, aturan Pemerintah Daerah, lembaga pelatihan dan pendidikan khusus, lembaga permodalan serta sarana dan prasarana. Oleh karena itu, pola kluster seharusnya dapat diterapkan dan dikembangkan lebih lanjut dengan harapan kerajinan berbahan pandan yang diproduksi dapat menjadi produk unggulan di wilayah Sajingan Besar dan menjadi pusat sentra penghasil kerajinan pandan yang dikenal secara nasional maupun internasional/global.

## **SIMPULAN**

Kecamatan Sajingan Besar merupakan salah satu wilayah perbatasan Indonesia-Malaysia dan memiliki Pos Lintas Batas Negara (PLBN) yang terletak di Aruk. Potensi di daerah tersebut adalah masyarakatnya yang rata-rata merupakan pengrajin berbahan pandan. Kerajinan berbahan dasar pandan ini diproduksi ketika ada pesanan dan dijadikan sebagai pekerjaan sampingan di kala waktu luang oleh masyarakat kalangan tua, sebaliknya kalangan muda telah meninggalkan kebiasaan memproduksi kerajinan berbahan pandan. Melihat potensi yang dimiliki wilayah Sajingan Besar ini, Pemerintah Daerah dapat mendorong pengrajin pandan untuk tetap mempertahankan kebiasaan tersebut dan melakukan pengembangan jenis dan desain produk yang lebih kekinian seperti pengolahan pandan menjadi kerajinan berupa tas, topi, sandal, dan lain sebagainya sehingga dapat menarik perhatian dari pendatang di wilayah Sajingan Besar.

Konsep *One Village One Product* (OVOP) merupakan salah satu pendekatan dalam melakukan perancangan model pengelolaan potensi ekonomi di daerah dengan tujuan agar wilayah dapat mengembangkan satu produk unggulan. Kerajinan berbahan dasar pandan dapat diarahkan menjadi produk unggulan wilayah Sajingan Besar, namun saat ini pengrajin pandan hanya sebatas pekerjaan sampingan dan dijalankan oleh kalangan tua. Sebab itu, Pemerintah Daerah dapat mengembangkan model dengan pola klaster.

Klasterisasi merupakan pengelompokan kawasan tertentu dengan konsentrasi satu aktivitas kegiatan yang saling melengkapi, saling bergantung, dan saling bersaing dalam pelaksanaan aktivitas bisnisnya. Dalam satu klaster harus dikembangkan kerjasama dan peran dari pemerintah, lembaga pendidikan dan pelatihan, riset dan pengembangan, maupun keuangan dengan harapan dapat meningkatkan produktivitas perusahaan melalui persebaran dan perluasan inovasi perusahaan di dalam klaster tersebut. Potensi pengembangan industri kerajinan berbahan pandan sangat mungkin dilakukan di wilayah Sajingan Besar mengingat sebagian besar warga di sana memproduksi kerajinan pandan secara mandiri namun walaupun produk yang dihasilkan belum terlalu bervariasi.

Melalui industri kerajinan berbahan pandan diharapkan pengrajin pandan menjadi semakin aktif dalam melakukan inovasi produk dan memproduksi kerajinan pandan. Selain itu diharapkan muncul pengepul kerajinan berbahan pandan yang dapat berperan juga menjadi pasar bagi para pengrajin pandan. Hal ini juga akan berdampak pada industri-industri pendukung dan tentunya peran dari lembaga-lembaga swasta maupun Pemerintah diharapkan mampu mendukung peningkatan potensi ekonomi tersebut sehingga perekonomian di wilayah perbatasan semakin bertumbuh pesat.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Adhiningsih, A., & al, e. (2016). Strategi Pengembangan UMKM Pedesaan Menuju Entrepreneurs Village pada Pasar Global. *Program Kreativitas Mahasiswa, Universitas Esa Unggul*.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Sambas. (2016). Kecamatan Sajingan Besar dalam Angka. Sambas: Badan Pusat Statistik.
- Deri, P., & al, e. (2022). Identifikasi Kondisi Terkini PLBN Aruk Kecamatan Sajingan Besar Kabupaten Sambas. *Jurnal PWK, Laut, Sipil, Tambang*.
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan. 2021. Data Perusahaan Industri di Kabupaten Sambas. Available at: [Data Perusahaan Industri di Kabupaten Sambas - Datasets - SATU DATA PROVINSI KALIMANTAN BARAT \(kalbarprov.go.id\)](https://kalbarprov.go.id) (Diakses, 2 November 2022)

- Effendi, R., & Dwiprabowo, H. (2007). Kajian Pengembangan Industri Furniture Kayu Melalui Pendekatan Kluster Industri di Jawa Tengah. *Jurnal Penelitian Sosial dan Ekonomi Kehutanan*, 233-255.
- Hendri, I., & al, e. (2018). Model Sinergisitas Kelembagaan dalam Pengembangan Kewirausahaan UMKM Wilayah Perbatasan dengan Pendekatan One Village One Product (OVOP). *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan*, 118-131.
- Kurniawan, A. F. (2011). Interpretasi Pajak dan Persepsinya Menurut Perspektif Wajib Pajak Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (Sebuah Studi Interpretatif). *Simposium Nasional Akuntansi XIV Aceh*.
- Peraturan Pemerintah No. 26/2008 tentang Rencana Tata Ruang Wilayah Nasional (RTRWN).
- Rakhmawati, I. (2019). Pemberdayaan UMKM Berbasis "One Village One Product (OVOP) Sebagai Gerakan Ekonomi Kerakyatan pada Industri Logam di Desa Hadipolo Kudus. *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, 17-30.
- Ramadhan, A. H. (2014). Analisis Persepsi yang Mempengaruhi Pembentukan Kluster UMKM Mebel (Studi pada UMKM Mebel Kecamatan Gadingrejo Kota Pasuruan. *Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Brawijaya, Malang*.
- Razak, A., & Elyta. (2017). Faktor Penghambat Kerajinan Anyaman Tangan di Perbatasan Sajingan Besar dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN. *Sosiohumaniora*, 213-217.
- Shifa Nurhaliza. 2022. Peran dan Potensi UMKM 2022 sebagai Penyumbang Terpenting di RI. Available at: [Peran dan Potensi UMKM 2022 Sebagai Penyumbang PDB Terpenting di RI \(idxchannel.com\)](https://www.idxchannel.com) (Diakses, 24 September 2022)
- Sumaryana, F. D. (2018). Pengembangan Kluster UMKM dalam Upaya Peningkatan Daya Saing Usaha. *JISPO*, 58-68.
- Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah
- Widyastutik, & al, e. (2010). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pengembangan Kluster UMKM Alas Kaki di Kota Bogo yang Berdaya Saing. *Jurnal Manajemen dan Agribisnis*, 16-26.

**OPTIMALISASI OLAHAN JERUK SIAM PONTIANAK  
(*CITRUS NOBILIS* var. *MICROCARPA*)  
DI KABUPATEN SAMBAS, KALIMANTAN BARAT**

Fransiskus Lakon, Robiansah, Rudy Fransiskus, Indra Lesmana

**PENDAHULUAN**

Jeruk Siam Pontianak (*Citrus nobilis* var. *microcarpa*) merupakan salah satu jenis jeruk siam yang dikembangkan di Kalimantan Barat. Sebagian masyarakat di Kalimantan Barat lebih mengenal jeruk ini dengan sebutan Jeruk Tebas atau Jeruk Sambas, berdasarkan sentra produksi tanaman buah tersebut. Secara resmi jeruk ini dinamakan varietas Jeruk Siam Pontianak sesuai dengan SK Menteri Pertanian RI nomor 466/Kpts/PD.210/9/2003 tanggal 15 September 2003 (Wilujeng, Yurisinthae & Sasli, 2013). Klasifikasi ilmiah tanaman jeruk Siam Pontianak yaitu Kingdom *Plantae*, Divisi *Magnoliophyta*, Sub Divisi *Angiospermae*, Kelas *Magnoliopsida*, Ordo *Sapindales*, Famili *Rutaceae*, Genus *Citrus*, Spesies *Citrus nobilis* var. *microcarpa*. Jeruk Siam Pontianak diperkirakan berasal dari Tiongkok. Penyebaran ini terjadi secara tidak resmi sehingga seolah-olah Jeruk Siam Pontianak berasal dari Kalimantan Barat dan kemudian dikenal sebagai kultivar lokal. Tanaman ini telah dibudidayakan sejak lama dan spesies utama bentuk aslinya tidak diketahui dengan pasti (Martasari, C, Supriyanto, A. Hardiyanto, Agisimanto, D. & Mulyanto, H, 2004).

Kementerian Pertanian Republik Indonesia (2014) mendeskripsikan Jeruk Siam Pontianak dengan ciri-ciri cita rasa manis, ukuran buah sedang, warna kulit buah kuning kehijauan hingga kuning, warna daging buah oranye dan tekstur daging buah halus. Jeruk siam berbentuk bulat dengan kulit licin mengkilap yang tipis dan mudah dikupas. Berat buah jeruk berkisar antara 99,8 hingga 112,2 gram dengan ketebalan kulit sekitar 1,8 sampai 2,5 mm. Tekstur permukaan kulitnya halus karena pori-porinya rapat dan berukuran kecil 0,8 mm. Lapisan tengah jeruk mirip dengan spons yang terdiri atas jaringan bunga karang berwarna putih yang disebut albedo. Di dalam kulit buah terdapat segmen atau

bagian buah. Setiap segmen memiliki kulit tipis dan putih transparan jernih. Di dalam segmen terdapat daging (*pulp*) berwarna kuning oranye dengan rasa manis dan sedikit asam. *Pulp* buah jeruk terdiri dari gelembung kecil yang lembut dan berisi cairan. Jeruk ini memiliki cita rasa yang sangat manis karena memiliki kandungan gula yang besar, yakni sebesar 15,5 %, sedangkan kandungan asamnya hanya 5,56 %. Produktivitas tanaman buah Jeruk Siam Pontianak 70 kg/pohon/tahun dan dapat dikembangkan di dataran tinggi meskipun aslinya berasal dari dataran rendah.

**Tabel 1**  
**Produksi Tanaman Buah Jeruk Siam dan Keprok**  
**menurut Kabupaten/Kota di Provinsi Kalimantan Barat**  
**Tahun 2019 dan 2020**

No.	Kabupaten/Kota	Tahun 2019		Tahun 2020	
		Pohon	Kuintal	Pohon	Kuintal
1.	Kabupaten Bengkayang	163.660	60.941	139.923	82.313
2.	Kabupaten Kapuas Hulu	1.478	1.543	1.239	7.377
3.	Kabupaten Kayong Utara	3.791	3.225	3.675	3.080
4.	Kabupaten Ketapang	13.626	4.929	13.221	6.586
5.	Kabupaten Kubu Raya	10.554	13.628	10.576	18.261
6.	Kabupaten Landak	535	497	761	473
7.	Kabupaten Melawi	979	601	982	874
8.	Kabupaten Mempawah	18.798	11.412	64.282	23.004
9.	Kabupaten Sambas	2.296.297	1.237.394	2.228.340	1.152.747
10.	Kabupaten Sanggau	10.261	18.635	8.886	3.453
11.	Kabupaten Sekadau	4.392	1.129	2.384	1.738
12.	Kabupaten Sintang	9.759	3.012	5.633	1.699
13.	Kota Pontianak	4.806	4.806	2.575	3.468
14.	Kota Singkawang	40.905	31.372	50.130	28.770
<b>Kalimantan Barat</b>		<b>2.577.736</b>	<b>1.393.115</b>	<b>2.486.085</b>	<b>1.333.843</b>

*Sumber: BPS Provinsi Kalimantan Barat, 2021*

Komoditas hortikultura yang mencakup sayuran, buah-buahan, merupakan salah satu komoditas unggulan sektor pertanian karena dapat memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap devisa. Menurut data BPS Kalimantan Barat (2021), komoditas tanaman buah-buahan tahunan yang mempunyai kontribusi besar terhadap angka produksi hortikultura di Kalimantan Barat adalah nanas, jeruk, pisang, pepaya dan durian. Jumlah tanaman buah jeruk siam dan keprok yang menghasilkan di Kalimantan Barat pada tahun 2020 sebanyak 2.486.085 pohon. Sedangkan angka produksi jeruk siam dan keprok yang tercatat adalah berjumlah 1.393.115 kuintal pada tahun 2019 dan 1.333.843 kuintal di sepanjang tahun 2020.

**Tabel 2.**  
**Produksi, Luas Panen dan Produktivitas Jeruk Siam per Kabupaten di Kalimantan Barat Tahun 2019**

No.	Kabupaten	Luas Panen (Ha)	Produksi (Ton)	Produktivitas (Ton/Ha)
1.	Kabupaten Bengkayang	409	6.094	14,89
2.	Kabupaten Kapuas Hulu	4	154	42,16
3.	Kabupaten Kayong Utara	9	323	34,03
4.	Kabupaten Ketapang	34	493	14,47
5.	Kabupaten Kubu Raya	26	1.363	51,70
6.	Kabupaten Landak	1	50	37,16
7.	Kabupaten Melawi	2	60	24,56
8.	Kabupaten Mempawah	47	1.141	24,28
9.	Kabupaten Sambas	5.741	123.712	21,55
10.	Kabupaten Sanggau	26	1.864	72,64
11.	Kabupaten Sekadau	11	112	10,20
12.	Kabupaten Sintang	24	301	12,35
13.	Kota Pontianak	7	481	70,55
14.	Kota Singkawang	102	3.137	30,68

(Sumber: Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi KalBar, 2020)



Di Kecamatan Tebas, sepanjang tahun terjadi panen jeruk siam. Kadang kala terjadi panen raya dan waktunya bersamaan dengan musim panen buah lainnya seperti durian, rambutan, cempedak dan langsung. Pada saat itu maka harga menjadi turun dan pendapatan petani tidak meningkat. Akibat keterbatasan modal yang dimiliki petani, terdapat pedagang perantara yang menjual hasil panen petani ke Pontianak.

Saluran pemasaran yang dipilih dalam pemasaran jeruk siam sangat berpengaruh terhadap pendapatan yang diperoleh petani itu sendiri. Pemasaran yang kurang efisien mengakibatkan perbedaan harga yang diterima petani, serta keuntungan yang diterima lembaga pemasaran tidak seimbang. Perbedaan kawasan sentra produksi dengan sentra konsumsi menyebabkan tingginya biaya pemasaran dan integrasi pasar sulit terjadi.

Dalam rangka pengembangan potensi jeruk, Pemerintah Kabupaten Sambas bekerjasama dengan Kementerian Pertanian mengembangkan program Buah Berjenjang Sepanjang Tahun (Bujangseta). Program tersebut tercantum di dalam Instruksi Presiden Joko Widodo Nomor 1 Tahun 2021 tentang Percepatan Pembangunan Ekonomi Masyarakat Perbatasan. Program Bujangseta bertujuan agar petani jeruk dapat panen terus menerus dan tidak ada terjadi banjir buah atau kekosongan produksi buah.

Produk olahan berbahan dasar Jeruk Siam Pontianak masih jarang ditemukan, padahal ragam variasi dan inovasi produk merupakan hal penting yang harus dikembangkan untuk mempertahankan daya saing dan meningkatkan nilai produk. Pemanfaatan pengolahan produk berbahan dasar Jeruk Siam Pontianak diharapkan memberikan keuntungan ekonomis bagi petani dan masyarakat setempat. Pemanfaatan pengolahan buah jeruk ini diharapkan juga mampu meningkatkan citra Jeruk Tebas atau Jeruk Sambas sebagai produk unggulan dan ciri khas daerah Kalimantan Barat.

Produk olahan Jeruk Siam Pontianak antara lain:

#### **1. Tepung sari jeruk (sebagai bahan dasar pembuatan kue dan minuman)**

Nilai ekonomis buah jeruk dapat ditambah dengan mengolahnya menjadi minuman sari buah. Kandungan vitamin C dan antioksidan yang terdapat pada buah jeruk membuat buah ini cocok dijadikan sebagai minuman yang dapat dikonsumsi sehari-hari. Pengolahan jeruk siam ini dapat dilakukan oleh UMKM atau digerakkan oleh ibu ibu PKK di setiap desa yang terdapat produksi jeruk siam di Kabupaten Sambas. Menurut data Kementerian Perindustrian Republik Indonesia bahwa pengolahan industri tepung sari jeruk yang terdaftar saat ini antara lain UPPKS Intan Kencana di Jawa Barat serta PT Nutrifood Indonesia dengan produk Nutrisari.

## **2. Jus dan minuman kemasan**

Produksi yang tinggi pada usaha tani buah-buahan dapat menyebabkan tingginya tingkat kebusukan buah dan tidak dapat dijual dalam bentuk buah segar. Hal ini dapat diatasi dengan melakukan pengolahan pada buah-buahan sehingga mengurangi resiko buah berlebih yang tidak dapat dijual. Produk jus dan minuman kemasan berbahan dasar buah adalah salah satu produk yang banyak digemari oleh seluruh kalangan. Namun karena sifat organik yang dimiliki oleh buah, masa berlaku produknya relatif lebih singkat dibandingkan minuman lainnya, sehingga harga produk harus diperhatikan agar tetap terjangkau masyarakat. Kemasan minuman buah sebaiknya dirancang agar mudah untuk digunakan, unik, serta menarik perhatian pelanggan.

## **3. Buah jeruk kaleng, salad, selai dan marmalade**

Dengan pengolahan yang tepat, buah jeruk dapat dipasarkan dalam bentuk buah jeruk kaleng, selai ataupun marmalade. Jeruk siam yang telah diolah menjadi selai dan marmalade akan memiliki masa simpan lebih lama dibandingkan dengan yang tidak diolah. Pengolahan jeruk siam ini dapat dilakukan oleh UMKM atau digerakkan oleh ibu-ibu PKK di setiap desa yang terdapat produksi jeruk siam di Kabupaten Sambas.

## **4. Minyak atsiri (sebagai bahan dasar kosmetika, farmasi, pengharum dan penyedap industri makanan/minuman)**

Kulit jeruk memiliki kandungan senyawa yang berbeda-beda, tergantung varietasnya, sehingga aromanya pun berbeda. Salah satu kulit jeruk yang dapat diekstrak minyak atsirinya adalah kulit jeruk Siam. Kulit jeruk merupakan salah satu limbah dari industri produksi salad, selai dan minuman seperti sari buah, jus dan sirup. Minyak atsiri paling sering digunakan sebagai aromaterapi dengan berbagai manfaat, antara lain untuk merangsang area sistem limbik yang akan mempengaruhi pengaturan emosi, perilaku, indra penciuman dan memori jangka panjang. Secara umum industri kecil di Indonesia baru dapat melakukan penyulingan sedangkan pemisahan atau fraksinasi dilakukan pada industri besar. Selain produksi dan permintaan pasar lokal, permintaan minyak atsiri saat ini di Indonesia banyak datang dari luar negeri, seperti dari kawasan Eropa, Amerika Utara, Amerika Selatan dan Asia. Pelabuhan Terminal Kijing sebagai salah satu Proyek Strategis Nasional PSN seharusnya dapat dimanfaatkan sebagai pintu ekspor nasional, termasuk untuk minyak atsiri.

## USULAN

Untuk optimalisasi pemanfaatan olahan Jeruk Siam Pontianak (*Citrus nobilis* var. *Microcarpa*) di Kabupaten Sambas, maka diusulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Jeruk Siam Pontianak merupakan buah asli dari Kecamatan Tebas, Kabupaten Sambas. Meskipun jeruk ini berasal dari Tebas tetapi masyarakat Indonesia lebih mengenalnya sebagai Jeruk Siam Pontianak. Sebaiknya penamaan Jeruk Siam Pontianak harus diganti menjadi Jeruk Tebas sesuai asal dari jeruk tersebut sehingga menunjukkan identitas aslinya.
2. Selama ini Jeruk Siam Pontianak telah dibudidayakan atau ditanam di seluruh Kalimantan Barat dan tentu saja hal tersebut akan mengubah cita rasa dari buah jeruk tersebut. Kabupaten Sambas, khususnya Kecamatan Tebas, seharusnya dapat kembali dijadikan sebagai daerah sentra produksi jeruk tersebut untuk menjaga kualitas dan kekhasannya. Kondisi tanah setiap daerah tentu berbeda sehingga hal tersebut akan mempengaruhi ukuran buah serta rasa dari buah Jeruk Siam Pontianak.
3. Dalam upaya optimalisasi pemanfaatan pengolahan Jeruk Siam Pontianak, pemerintah daerah diharapkan dapat melakukan edukasi terkait produk turunan dari Jeruk Siam Pontianak kepada para petani dan penggiat UMKM, termasuk dengan memberikan pelatihan dan pendampingan agar Jeruk Siam Pontianak dapat diolah menjadi produk yang memiliki nilai yang tinggi dan tahan lama. Pemerintah dapat memfasilitasi pengolahan jeruk tersebut serta menyediakan tempat atau sarana untuk menyalurkan hasil olahan. Dengan begitu pemanfaatan pengolahan jeruk tersebut dapat meningkatkan perekonomian masyarakat setempat dan dapat mengenalkan atau mempopulerkan jeruk pontianak baik di dalam maupun di luar negeri serta menjadikan hasil olahan jeruk pontianak sebagai produk andalan dari sambas.
4. Diperlukan koordinasi dan sinkronisasi antar OPD beserta stakeholder terkait lainnya sehingga produksi dan distribusi Jeruk Siam Pontianak dari hulu hingga hilir berjalan dengan baik. Diperlukan pula penguatan kelembagaan dan pemasaran. Kolaborasi yang baik dari berbagai pihak sangat dibutuhkan untuk memajukan dan mengembalikan kejayaan Jeruk Siam Pontianak melalui penyediaan bibit dan pupuk yang baik, pemetaan potensi tanah yang cocok untuk ditanami jeruk, penyediaan fasilitas industri pengolahan yang baik, pasar luas yang luas dan harga yang stabil.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anita, Muani, A., Suyatno, A. (2012). Analisis Efisiensi Pemasaran Jeruk Siam di Kecamatan Tebas Kabupaten Sambas. *Jurnal Sains Mahasiswa Pertanian*, 1 (1).
- Badan Pusat Statistik Provinsi Kalimantan Barat. (2021). *Statistik Pertanian Tanaman Sayuran dan Buah-Buahan Provinsi Kalimantan Barat 2020*. Badan Pusat Statistik Provinsi Kalimantan Barat: Pontianak.
- Febrina, A. & Sigiro, O.N. (2021). Identifikasi Potensi Essensial Oil dari Limbah Kulit Jeruk Siam di Kabupaten Sambas. *Prosiding Seminar Nasional Politeknik Pertanian Negeri Pangkajene Kepulauan*, 638-646.
- Kementerian Pertanian Republik Indonesia. (2014). *Karakteristik Varietas dan Distribusi Benih Sumber Jeruk Nusantara*. Balai Penelitian Tanaman Jeruk dan Buah Subtropika Kementerian Pertanian Republik Indonesia: Batu.
- Martasari, C., Supriyanto, A., Hardiyanto, A. A., & Mulyanto, H. (2004). Keragaman Jeruk Siam di Indonesia. *Prosiding Seminar Jeruk Siam Nasional*, 57-63.
- Pemerintah Provinsi Kalimantan Timur (2009). *Prospek Menguntungkan Investasi Budidaya Jeruk Borneo Prima*. Badan Perijinan dan Penanaman Modal Daerah Provinsi Kalimantan Timur. Samarinda.
- Riftyan, E. Yusmarini, Vonny, S.J., Fitriani, S., Saputra, E. & Dewi, YK. (2021). Pengolahan Jeruk Siam dan Nanas menjadi produk bernilai jual tinggi di Desa Pulau Jambu, Kampar. *Unri Conference Series: Community Engagement*.
- Sugiantoro, Jayuska, A., Alimuddin, AH. (2016). Biotransformasi Limonen dari Minyak Atsiri Kulit Jeruk Pontianak Menggunakan Jamur *Rhizopus Oligosporus* dalam Media Air Kelapa. *Jurnal Kimia Khatulistiwa*, 5 (3).
- Suyanto, A. & Irianti, T.P. (2011). Studi Hubungan Karakteristik Tipologi Lahan yang Digunakan terhadap Kualitas Hasil Jeruk Siem (*Citrus nobilis* var. *microcarpa*) di Kabupaten Sambas. *Jurnal Teknologi Perkebunan dan Pengelolaan Sumberdaya Lahan*. 1 (2), 42-48.
- Wilujeng, W.W., Yurisinthae, E. & Sasli, I. (2013). Analisis Nilai Tambah dan Efisiensi Usaha Pengolahan Jeruk Siam Pontianak (*Citrus nobilis* var. *microcarpa*) Gabungan Kelompok Tani Sumber Anugerah Desa Segedong Kecamatan Tebas Kabupaten Sambas. *Jurnal Social Economic of Agriculture*, 2 (1), 67-74.