Peningkatan Nilai Tambah Jeruk Siam Melalui Program "Citrus Kurano" Usaha Bersama Kelompok Tani Desa Sukoreno Kecamatan Umbulsari Kabupaten Jember

Fikri Maulana^{1*}, Irawati²

^{1,2}Prodi Teknik Sipil, Universitas Muhammadiyah Jember Email: fikriimaulanaa11@gmail.com

Abstrak

Tujuan kegiatan ini yaitu pemberdayaan masyarakat di Desa Sukoreno, Kecamatan Umbulsari, Kabupaten Jember sehingga mampu mendirikan kelompok usaha bersama "Citrusme Kurano" yang mandiri secara financial baik dalam produksi dan pemasaran. Mampu memproduksi hingga pemasaran hasil produksi olahan jeruk siam, dan Masyarakat Desa Sukoreno, khususnya, dapat merasakan kebermanfaatan program Community Empowerment yang diberikan Djarum Foundation dan masyarakat luas umumnya dapat membeli dan memakai produk lokal untuk pemenuhan keberlangsungan hidup. Sebagai pemasok utama kebutuhan jeruk siam, keseluruhan hasil panen jeruk ini akan dijual sebagai buah yang ada di pasaran, bahkan ke luar kota. Permintaan akan meningkat apabila saat musim panen. Namun, karena hanya berupa produk buah saja, banyak buah yang sudah panen hingga matang tidak laku jual akan terbuang dan busuk segitu saja. Kegiatan ini dilaksanakan melalui metode survei partisipatif, observasi, ceramah, diskusi, dan praktik langsung. Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan pemahaman para peserta terkait manajemen kewirausahaan sosial, pemanfaatan fitur marketplace pada sosial media, membuat kontent penjualan, dan teknik photo produk.

Keywords: Citrus kurano, Nilai tambah, Usaha bersama

PENDAHULUAN

Kabupaten Jember dikenal sebagai penghasil komoditas perkebunan dan pertanian. Potensi tersebut mampu memenuhi kebutuhan masyarakat di sekitar maupun diluar wilayah Jember. Salah satunya adalah pertanian jeruk siam di Desa Sukoreno, Kecamatan Umbulsari, Kabupaten Jember. Desa Sukoreno ini memiliki luas tanam jeruk siam sebesar 66,9 Ha dan masyarakat sekitar bekerja sebagai petani jeruk siam karena luas wilayah perkebunan jeruk siam di desa ini terbesar se-Kecamatan Umbulsari. Sebagai pemasok utama kebutuhan jeruk siam, keseluruhan hasil panen jeruk ini akan dijual sebagai buah yang ada di pasaran, bahkan ke luar kota. Permintaan akan meningkat apabila saat musim panen. Namun, karena hanya berupa produk buah saja, banyak buah yang sudah panen hingga matang tidak laku jual akan terbuang dan busuk segitu saja. Selain itu dinilai, harga jual jeruk siam di Desa Sukoreno ini cenderung relatif murah sehingga pendapatan masyarakat tidak sebanding dengan biaya yang dikeluarkan. Besarnya potensi dari keberadaan pertanian jeruk siam di Desa Sukoreno sekaligus kendala yang muncul karena permintaan menurun di waktu-waktu tertentu maka tim menemukan solusi sekaligus meningkatkan nilai hasil pertanian jeruk siam ini dengan mengolahnya bahan yang bisa dikonsumsi oleh masyarakat untuk meningkatkan nilai jual jeruk



siam dalam bentuk lebih inovatif dan dapat digunakan sehari-hari (Wilujeng et al, 2013). Dalam hal ini konsep pengolahan jeruk siam menjadi beberapa produk yang diberi nama "CITRUSME". Kata "Citrus" diambil dari bahasa latin jeruk siam yaitu Citrus nobilis sedangkan kata "me" dalam bahasa inggris berarti milikku sehingga dapat dimaknai produk olahan jeruk siam milik masyarakat Desa Sukoreno.

Masalah utama yang menjadi *core problem* sehingga memicu timbulnya masalah yang dijabarkan di atas yaitu: Setiap panen, petani jeruk siam Desa Sukoreno didatangi oleh tengkulak atau masyarakat sering menyebut pedagang pemetik. Saat melakukan pengambilan buah jeruk sebelum dijual ke pedagang pengumpul terlebih dahulu disortir sesuai kualitas yang dilihat dari ukuran dan tampilan visual jeruknya. Semakin baik hasil sortirnya maka harga jual lebih mahal begitupun jeruk yang tidak memenuhi kriteria maka tidak laku jual dan bisanya dikonsumsi sendiri oleh petani.

Jeruk siam dijual dengan kisaran harga Rp.5000-Rp10.000 per kilogram tergantung pada kualitas dan musimnya. Ketika panen raya maka harga jeruk semakin menurun. Fluktuasi harga jeruk yang cenderung menurun tersebut harus dijadikan early warning signal dalam penanganan tataniaga jeruk siam Desa Sekoci. Fluktuasi harga tentunya menyebabkan pendapatan petani sulit untuk diramalkan (Kurniati, 2015). Oleh karena itu banyak petani yang memutuskan untukmenanam jeruk secara bergiliran untuk menghindari anjloknya harga jeruk. Sehingga dapat diambil kesimpulan meskipun waktu budidaya jeruk cukup panjang yaitu kisaran 9 bulan namun karena panen yang bergiliran maka setiap harinya ketersediaan jeruk siam selalu tersedia. Apabila saat usahatani mengalami beberapa kendala seperti cuaca yang tidak menentu, hama dan penyakit lainnya maka akan mempengaruhi kualitas dan kuantitas jeruk siam sehingga jeruk yang tidak lolos sortir akan semakin banyak. Adanya jeruk yang tidak lolos sortir ini menjadi suatu masalah yang harus diselesaikan dengan penerapan diversifikasi produk jeruk siam yang bernilai tambah sehingga dapat meminimalisir kerugian yang dialami petani. Hasil penelitian Suherty dalam Saputra (2021) mengenai efisiensi pemasaran jeruk, gejala yang sama di Desa Sekoci juga menunjukkan bahwa berdasarkan analisis struktur pasar dan penampilan pasar dinilai belum efisen karena share harga yang diterima petani masih rendah. Pemberdayaan Masyarakat merupakan solusi gerakan sosial di bidang ekonomi yang dapat memberikan peluang usaha terutama di daerah pedesaan. Selain perbaikan ekonomi mikro, Pemberdayaan Masyarakat mampu meningkatkan perekonomian nasional (Tanjung & Hardiyanto, 2021).



METODE KEGIATAN

Untuk memvalidasi asumsi, maka dilakukan beberapa langkah. Pertama, melakukan riset pasar dan analisis potensi pasar untuk mengetahui apakah terdapat permintaan yang signifikan terhadap produk sirup buah jeruk ini. Kemudian melakukan survei dan wawancara dengan masyarakat setempat untuk mendapatkan umpan balik tentang kemampuan dan keterampilan mereka dalam pengolahan buah jeruk menjadi sirup. Kemudian membuat beberapa contoh produk sirup buah jeruk untuk diuji coba dan mendapatkan masukan dari konsumen potensial. Segmen pasar yang di bidik adalah konsumen lokal di Jember dan sekitarnya, serta pasar di luar daerah yang tertarik dengan produk-produk bernilai tambah dan unik. dan memasarkan produk sirup buah jeruk ini kepada konsumen yang peduli dengan kualitas, kesehatan, dan keunikan produk lokal.

Dalam rangka menjangkau segmen pasar yang ditargetkan, menggunakan berbagai strategi pemasaran yang efektif, memanfaatkan media sosial dan situs web untuk meningkatkan eksposur produk. Selain itu, menjalin kemitraan dengan toko-toko lokal, kafe, dan restoran untuk menjual produk sirup buah jeruk. Maka dilakukan untuk pelatihan pembuatan dan pengelolaan konten multimedia, pemasaran menggunakan media sosial Facebook dan Instagram yang dapat membantu kelompok tani untuk dapat menjawab kebutuhan dunia akan produksi pangan dan memasarkan produk dengan efisiensi yang baik langsung ke konsumen masyarakat umum lebih cepat (Arya et al., 2019). Menghadirkan produk dalam pameran dan acara komunitas untuk meningkatkan kesadaran dan minat konsumen. Selain itu, akan dilakukan pemasaran secara langsung dengan menjalin kerjasama bersama beberapa toko oleholeh, toko retail dan café di sekitar jember. Dengan melibatkan berbagai mitra dan kolaborator potensial, sehingga dapat memperluas jangkauan program ini serta meningkatkan peluang keberhasilan dalam mengembangkan potensi buah jeruk menjadi sirup dan kerupuk jeruk bersama masyarakat Desa Sukoreno secara berkelanjutan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 1. Logical framework (LogFrame) Analysis

	Project Summary	Indicator	Means of Verification	Risk/Assumptions
Goal	Terbentuknya kelompok usaha bersama produksi (sirup dan kerupuk kulit jeruk) yang beranggotakan ibu- ibu dan petani jeruk siam.	Adanya pemasukan yang rutin setiap bulannya dari hasil penjualan produk sirup jeruk siam	Laporan bulanan	Kelompok usaha "CITRUSME KURANO" yang mandiri secara financial dan peningkatan penjualanproduk olahan jeruk siam



Outcome	Masing-masing anggota "CITRUSME KURANO" Mendapatkan pendapatan perbulan dari produk inovasi jeruk siam yang terdiri dari sirup dan kerupuk kulit jeruk. Produk inovasi jeruk siam mampu dipasarkan	Tersebarluasnya produk olahan jeruk siam (sirup jeruk siam) kepada konsumen melalui café, dan toko oleh-oleh di Jember dan sekitarnya.	Laporan bulanan, daftar penjualan produk	Produk tersebar luas di pasaran dengan kualitas produk sirup jeruk dan kerupuk kulit jeruk Strategi pemasaran dijalankan secara optimal
Output	Ikut sertanya petani dan wanita tani dalam program pelatihan. Terbentuknya kemitraan dengan beberapa café dan toko oleh-oleh di sekitar jember.	Keberlanjutan keikutsertaan masyarakat lokal sejumlah 19 orang dalam memproduksi dan memasarkan inovasi produk olahan jeruk siam. Booth Penjualan	Daftar Hadir dan Dokumentasi	Toko Oleh-oleh, Café, toko retail dan Kantin Universitas dengan menjalin kemitraan. Perizinan Lokasi pendirian Stand
	penjualan di event bazar maupun <i>Car</i> <i>Free Day</i> (CFD) di alun-alun Jember	Booth Fenjuaian		pendirian Stand
Activities	Social dan stakeholder	Alat dan mesin produksi	Biaya pengadaan alat dan mesin produksi	Adanya beberapa kendala saat
	mapping di Desa Sukoreno kecamatan Umbulsari serta		Biaya riset pasar	penyelenggaraan kegiatan karena faktor cuaca/birokras/ perijinan
	Research market untuk inovasi produk olahan jeruk siam.	Bahan baku jeruk siam	Biaya pelatihan dan Produksi	
	Pelatihan produksi dan marketing kepada anggota kelompok usaha bersama	Trainer dan sarpas pelatihan	Biaya Promosi	

Berdasarkan biaya penyusutan diperoleh besarnya biaya tetap yang digunakan untuk pembelian alat produksi selama 1 kali produksi sebesar Rp. 18.947.

Rencana Produk:

Dalam satu kali produksi diestimasikan menghasilkan 30 produk denganpenentuan Harga Jual sebagai berikut:

 $Harga\ Jual = Total\ Biaya + Mark\ Up$



$$Mark\ Up =$$

$$(\frac{(Laba\ (\%)x\ Total\ Biaya) + Biaya\ Non\ Produksi}{Biaya\ Produksi} \ x\ 100\%) x\ Biaya\ Produksi$$

$$=$$

$$(\frac{(Laba\ (\%)x\ Total\ Biaya) + Biaya\ Non\ Produksi}{Biaya\ Produksi} \ x\ 100\%) x\ Biaya\ Produksi$$

$$= (\frac{(20\% x\ 341.497) + 30.000}{311.497} \ x\ 100\%) x\ 311.497$$

$$= Rp.\ 98399,4$$
Harga Jual Total = $Rp.\ 341.497 + Rp.\ 98399,4$

$$= Rp.\ 439.896$$

Harga Jual Per Unit = Rp. 439.896 : 30 = Rp. 14.633

Jadi, dalam satu botol sirup jeruk siam dalam kemasan 500 ml akan dijual dengan harga Rp. 14.633. Adapun penjualan minimum dan kelayakan usaha dapat diketahui dengan perhitungan berikut:

Break Event Point
$$= \frac{Total\ biaya\ tetap}{Harga-Total\ biya\ tetap}$$
$$= \frac{Rp.\ 18.497}{Rp.\ 14.633-Rp.\ 6.000} = 2,16$$

Berdasarkan perhitungan break event point dapat diketahui bahwa untuk memperoleh titik impas penjualan yang dilakukan harus melebihi 2 produk.

R/CRatio =
$$\frac{Total\ penerimaan}{Total\ pengeluaran}$$

= $\frac{Rp.\ 439.896}{Rp.\ 341.497}$ = 1,28

Nilai R/C Ratio menunjukkan angka 1,28 melebihi 1 yang berarti usaha layak dijalankan dan memberi keuntungan dengan estimasikeuntungan sebesar Rp. 98.399 per produksi

Monitoring dan Evaluasi

Monitoring dan evaluasi dilakukan untuk mengetahui perkembangan usaha dari kegiatan CE, setelah dilakukan monitoring maka akan dilakukan evaluasi terkait kendala yang terjadi selama kegiatan berlangsung. Hal ini bertujuan untuk mengetahui pelaksanaan program baik per tahap maupun secara keseluruhan dalam memberikan pendampingan kepada masyarakat. Setiap kegiatan evaluasi akan disusun laporan secara tertulis yang dapat dijadikan acuan untuk kegiatan berikutnya. Kegiatan monitoring dan evaluasi dilakukan pada saat berikut:

- 1. Monitoring tahap I dilakukan setiap kegiatan pelatihan berlangsung
- 2. Monitoring tahap II dilakukan setiap pelaksanaan usaha mulai dari proses produksi hingga pemasaran.
- 3. Evaluasi tahap I dilakukan setelah proses pelatihan selesai. Setiap melakukan pelatihan akan



dilakukan evaluasi pada akhir kegiatan untuk mengetahui kendala yang terjadi dan meminimalisir kendala pada kegiatan berikutnya.

4. Evaluasi tahap II dilakukan setelah satu per satu tahap pelaksanaan usaha selesai.

Legalitas Usaha dan Standarisasi

1. Legalitas usaha

Legalitas usaha yang dibutuhkan dalam produk sirup jeruk dan kerupuk kulit jeruk yaitu izin P-IRT. Dengan adanya nomor P-IRT yang diperoleh dapat membuat konsumen lebih percaya akan kualitas dan keamanan produk. Selain itu adanya P-IRT ini dapat memudahkan untuk memperluas skala pemasaran karena beberapa toko tidak menerima produk tanpa legalitas resmi seperti P- IRT.

2. Standarisasi produk

Keberadaan standarisasi lebih menjamin kualitas produk yang akan dipasarkan. Standarisasi ini menyangkut kualitas bahan yang digunakan, kondisi lingkungan kerja, serta nilai kandungan gizi yang ada pada produk tersebut sehingga apabila suatu produk telah lolos uji laboratorium maka dapat menjadi salah satu nilai tambah tersendiri untuk mendapatkan kepercayaan konsumen. Oleh karena itu, standarisasi produk yang terlebih dahulu ingin dilakukan yaitu uji laboratorium terkait kandungan nutrisi sirup jeruk siam yang akan dilakukan di Laboratorium Industri Pangan Politeknik Negeri Jember.

Kontribusi Sumber Daya Tim dan Mitra Lokal

1. Steering Committee (Panitia Pengarah)

Panitia ini terdiri dari Beswan Djarum angkatan 37 kebawah yang memiliki peran untuk membimbing, mengarahkan dan memberi kritik serta saran yang membangun guna terselenggaranya kegiatan CE dengan baik.

2. Organizing Committee (Panitia Pelaksana)

Panitia ini terdiri dari Beswan Djarum angkatan 38 yang bertanggung jawab melaksanakan program Community Empowerment pada agroindustri jeruk siam di Desa Sukoreno Kecamatan Umbulsari.. Beswan Djarum 38 sebagai panitia pelaksana memiliki struktur organisasi sebagai berikut:





Gambar 2. Struktur organisasi

- 1. Pelindung dan Penasehat: Memiliki tugas memberikan arahan terhadap kebijakan, nasehat, dan perlindungan terhadap kegiatan..
- 2. Penanggung Jawab: Memiliki tanggung jawab secara umum mengkoordinasi bersama ketua pelaksana dalam menetapkan aturan atau kebijakan kegiatan.
- 3. Ketua Pelaksana: Memiliki tanggung jawab penuh atas pelaksanaan kegiatan, memanajemen sumber daya manusia, memanajemen berlangsungnya kegiatan secara efektif dan efisien serta bersama ketua umum menyusun kebijakan sebagai pedoman pelaksanaan kegiatan.
- 4. Sekretaris: Sekretaris bertugas untuk melakukan hal kesekretariatan seperti surat menyurat, daftar inventaris, pengarsipan seluruh dokumen kegiatan , penyusunan jadwal kegiatan dan bertanggung jawab memanajemen pengerjaan proposal dan laporan kegiatan.
- 5. Bendahara: Bertanggung jawab terhadap pembuatan Rencana Anggaran Biaya (RAB) kegiatan, mengatur sirkulasi keuangan serta membuat laporan keuangan selama kegiatan CE berlangsung.
- 6. Divisi Produksi: Bertanggung jawab terhadap berlansungnya proses produksi mulai dari pengadaan sumber daya hingga menjadi produk yang siap dilakukan packaging, bertugas melakukan dokumentasi selama proses produksi berlangsung
- 7. Divisi Branding dan Packaging: Bertanggung jawab terhadap penentuan branding produk bersama mitra lokal, menentukan pengembangan packaging mulai dari kualitas dan daya tarik, dan bertanggung jawab penuh terhadap proses packaging produk.
- 8. Divisi Marketing: Melakukan pemasaran, menjalin jalur kerjasama dengan mitra-mitra usaha, pelayanan konsumen, serta bagian kerja terkait dengan pemasaran. serta melakukan



promosi produk, endorsmen dan penjualan ke berbagai media sosial.

9. Divisi Publik Relations: Bertanggung jawab dalam pencarian stakeholder, penyebaran informasi kepada stakeholder dan perekrutan anggota kelompok usaha selama program CE berlangsung.

KESIMPULAN

Besarnya potensi dari keberadaan pertanian jeruk siam di Desa Sukoreno sekaligus kendala yang muncul karena permintaan menurun di waktu-waktu tertentu maka solusinya dalam meningkatkan nilai tambah hasil pertanian jeruk siam ini dengan mengolahnya dalam bentuk lebih inovatif dan dapat digunakan sehari-hari. Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan pemahaman para peserta terkait manajemen kewirausahaan sosial, pemanfaatan fitur marketplace pada sosial media, membuat kontent penjualan, dan teknik photo produk.

UCAPAN TERIMAKASIH

Selama melaksanakan program Community Empowerment (CE) sampai dengan proses penyususnan laporan akhir ini, penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dan keterlibatan berbagai pihak, laporan akhir ini tidak akan tersusun dengan baik. Maka dari itu, penulis ingin menyampaikan rasa hormat dan mengucapkan terima kasih Bapak Alfa Santoso yang telah membimbing selama melaksanakan program Community Empowerment (CE) di desa Sukoreno kabupaten Jember, Bapak Gunawan dan seluruh perangkat desa dan staf pelayanan di desa Sukoreno sekaligus sebagai petani jeruk siam memiliki peran membantu memperkenalkan dan mengarahkan pendekatan kepeda kelompok tani jeruk siam.

DAFTAR PUSTAKA

- Amirya, M., & Irianto, G. (2023). Tantangan Implementasi Sustainable Development Goals (SGDs) Di Indonesia. Jurnal Ilmiah Akuntansi Peradaban, 9(1), 187–198. https://doi.org/10.24252/jiap.v9i1.38916.
- Arya, M., Saputra, B., ADH, I. P. W., & Saputra, M. A. B. (2019). Pemanfaatan Media Sosial Pada Kelompok Pemuda Tani. Widyabhakti: Jurnal Ilmiah Populer, 2(1), 49–53. http://widyabhakti.stikombali.ac.id/index.php/widyabhakti/article/download/132/73
- Kurniati, Dewi., et al. (2015). Risiko Pendapatan Pada Usahatani Jeruk Siam Di Kabupaten Sambas. Jurnal Social Economic of Agriculture, 3(2), 12–19. https://doi.org/10.26418/j.sea.v3i2.9052.
- Muntaza Nadia. (2022). Kabupaten Jember Memiliki Potensi Besar untuk Menjadi Kota Sultan Melalui Sektor Pertanian dan Holtikultura. Diakses dari https://www.kompasiana.com
- Saputra, S. (2021). Stimulus Agrosociopreneur Melalui Pengembangan Sistem Refugia dan Lebah Madu Berbasis Pertanian Jeruk di Desa Sekoci Kabupaten Langkat. JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri), 5(4), 1689–1700.



Tanjung, Y., Saputra, S., & Hardiyanto, S. (2021). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pelatihan Penggunaan Media Sosial Untuk Pemasaran Produk Inovasi Jeruk Siam. JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri), 5(6), 3091-3103.

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).

