



Analisis Faktor-Faktor Penghambat dan Tantangan Utama Bisnis (Studi Kasus pada Usaha Jeruk Salit di Kabanjahe)

Andi Cici Thania^{1*}, Marito Ritonga², Fadli Agus Triansyah³, Sakina Balqis⁴, Ema Paskah Riyanthi BR Sinuhaji⁵, Gusti Alinski Tumanggor⁶

^{1,2,3,5,6}Program Studi Kewirausahaan, Universitas Negeri Medan, Indonesia

⁴Program Studi Akuntansi, Universitas Negeri Medan, Indonesia

*Penulis Korespondensi: andicicithn@unimed.ac.id

Abstract. *Small and medium-sized enterprises in the agricultural sector face various complex challenges in maintaining sustainability and increasing their competitiveness in a dynamic market. This study aims to identify and analyze the inhibiting factors and main challenges faced by the Jeruk Salit business in Kabanjahe. The research method uses a qualitative approach with in-depth interviews with orange farm owners to explore information about operations, production management, and challenges faced in running the business. The findings show that the Salit Orange business faces several significant obstacles, including limited harvest season (only once a year), uncertainty in production volume, fruit fly infestation, limited product shelf life (only two weeks), wasteful use of orange waste, and lack of competitive product differentiation. In addition, the study also found that government support is still minimal and farmers have limited knowledge about waste management and modern agricultural technology. The implications of this study are the need for a comprehensive business development strategy, including product diversification through waste processing, the development of agritourism models, collaboration between farmers, and more responsive government policies to the needs of small farmers in order to improve the sustainability and competitiveness of the citrus business in Kabanjahe.*

Keywords: *Challenges; MSMEs; Obstacles; Orange Grove; Sales.*

Abstrak. Usaha kecil menengah dalam sektor pertanian menghadapi berbagai tantangan yang kompleks dalam menjaga keberlanjutan dan meningkatkan daya saing mereka di pasar yang dinamis. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor penghambat serta tantangan utama yang dihadapi oleh usaha Jeruk Salit di Kabanjahe. Metode penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik wawancara mendalam terhadap pemilik kebun jeruk untuk menggali informasi mengenai operasional, manajemen produksi, dan tantangan yang dihadapi dalam menjalankan bisnis. Temuan penelitian menunjukkan bahwa usaha Jeruk Salit menghadapi beberapa faktor penghambat signifikan, antara lain keterbatasan musim panen (hanya satu kali per tahun), ketidakpastian volume produksi, serangan hama lalat buah, keterbatasan daya tahan produk (hanya dua minggu), pemborosan limbah jeruk, dan ketiadaan diferensiasi produk yang kompetitif. Selain itu, penelitian juga menemukan bahwa dukungan pemerintah masih minim dan petani memiliki pengetahuan terbatas tentang manajemen limbah serta teknologi pertanian modern. Implikasi dari penelitian ini adalah perlunya strategi pengembangan usaha yang komprehensif, meliputi diversifikasi produk melalui pengolahan limbah, pengembangan model agroturisme, kolaborasi antar petani, serta dukungan kebijakan pemerintah yang lebih responsif terhadap kebutuhan petani kecil untuk meningkatkan keberlanjutan dan kompetitivitas usaha jeruk di Kabanjahe.

Kata kunci: Hambatan; Kebun Jeruk; Penjualan; Tantangan; UMKM.

1. LATAR BELAKANG

Pertanian merupakan sektor strategis yang berkontribusi signifikan terhadap perekonomian Indonesia, khususnya dalam penyediaan pangan dan bahan baku untuk industri pengolahan (Rhofita, 2022). Dalam konteks ini, usaha kecil menengah di sektor pertanian, termasuk budidaya jeruk, memiliki peranan penting dalam perekonomian lokal dan nasional (Janah et al., 2024). Jeruk sebagai salah satu komoditas buah-buahan unggulan Indonesia memiliki potensi besar untuk dikembangkan, mengingat tingginya permintaan konsumen baik di pasar domestik maupun internasional (Yudha & Malau, 2022). Kabupaten Simalungun

khususnya wilayah Kabanjahe, menunjukkan potensi yang cukup baik sebagai daerah penghasil jeruk dengan kondisi geografis dan iklim yang mendukung pertumbuhan tanaman jeruk (Sihaloho, 2022). Namun demikian, meskipun memiliki potensi tersebut, usaha pertanian jeruk di tingkat petani kecil masih menghadapi berbagai tantangan kompleks yang menghambat pengembangan dan keberlanjutan bisnis mereka.

Penelitian sebelumnya telah mengidentifikasi bahwa faktor penghambat dalam pengembangan agribisnis jeruk mencakup aspek produksi dan pemasaran (Alifikri, 2025). Pada aspek produksi, biaya operasional yang tinggi, keterbatasan akses modal, dan serangan hama penyakit menjadi kendala utama yang dihadapi petani jeruk. Penelitian di Kabupaten Bireuen menunjukkan bahwa aspek produksi merupakan hambatan signifikan dengan biaya operasional sebagai faktor penghambat utama (Khumaira et al., 2022). Sementara itu, pada aspek pemasaran, volatilitas harga dan keterbatasan pasar merupakan permasalahan yang sering dihadapi petani. Selain itu, literatur menunjukkan bahwa keterbatasan pengetahuan dalam teknik budidaya modern, manajemen limbah, dan teknologi pertanian menjadi faktor penghambat yang tidak kalah penting (Soedarto & Ainiyah, 2022). Petani jeruk di berbagai wilayah juga menghadapi kendala terkait cuaca yang tidak menentu, musim panen yang terbatas, serta ketiadaan diversifikasi produk yang mengakibatkan pemborosan hasil panen (Sari et al., 2025).

Meskipun terdapat beberapa penelitian tentang tantangan agribisnis jeruk, celah penelitian masih terbuka terkait analisis mendalam tentang faktor-faktor penghambat spesifik yang dihadapi usaha jeruk skala kecil di wilayah Kabanjahe, Simalungun. Penelitian sebelumnya lebih banyak berfokus pada aspek produksi dan pemasaran secara umum, sementara analisis tentang manajemen limbah, diferensiasi produk, dan model bisnis alternatif seperti agriturismo masih belum mendapat perhatian yang cukup. Urgensi penelitian ini terletak pada perlunya pemahaman komprehensif tentang tantangan spesifik yang dihadapi petani jeruk Salit di Kabanjahe untuk mengembangkan strategi pengembangan usaha yang lebih tepat sasaran dan berkelanjutan. Dengan mengidentifikasi faktor-faktor penghambat secara detail, penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi praktis yang dapat diimplementasikan oleh petani, pemerintah daerah, dan pemangku kepentingan lainnya untuk meningkatkan keberlanjutan dan daya saing usaha jeruk di wilayah Kabanjahe.

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi, menganalisis, dan mendeskripsikan faktor-faktor penghambat serta tantangan utama yang dihadapi usaha Jeruk Salit di Kabanjahe melalui pendekatan studi kasus. Lebih spesifik, penelitian ini berusaha untuk: pertama, mengidentifikasi faktor-faktor penghambat dalam aspek produksi jeruk; kedua, menganalisis

tantangan dalam manajemen pasca panen dan pemanfaatan limbah jeruk; ketiga, mendeskripsikan hambatan dalam strategi pemasaran dan penetapan harga; dan keempat, merumuskan rekomendasi strategis untuk pengembangan usaha jeruk yang lebih berkelanjutan dan kompetitif di masa depan.

2. KAJIAN TEORITIS

Faktor Penghambat Produksi

Faktor penghambat produksi dalam agribisnis merujuk pada berbagai kondisi yang mengurangi efisiensi, kualitas, dan kuantitas hasil panen, baik yang bersifat internal maupun eksternal (Fadli et al., 2025; Waluyo, 2024). Dalam konteks pertanian jeruk, hambatan produksi dapat mencakup serangan hama penyakit, keterbatasan teknologi budidaya, faktor iklim, fluktuasi musim, dan akses terhadap input pertanian yang memadai. Hama seperti lalat buah, misalnya, dapat menyebabkan kerusakan signifikan pada tanaman sehingga mengurangi produktivitas dan meningkatkan biaya pengendalian (Ariningsih et al., 2022). Faktor musiman juga sering kali menyebabkan ketidakaturan produksi, karena banyak komoditas pertanian yang hanya dapat dipanen sekali atau dua kali dalam setahun. Keterbatasan lahan dan rendahnya adopsi teknologi modern semakin memperparah kondisi produksi, menjadikan petani sulit meningkatkan skala usaha dan stabilitas keluaran secara berkelanjutan.

Faktor Penghambat Pemasaran

Faktor penghambat pemasaran dalam agribisnis mencakup seluruh kondisi yang menghambat produk pertanian mencapai konsumen secara efektif, baik dari sisi harga, distribusi, maupun akses pasar. Komoditas pertanian seperti jeruk memiliki karakteristik mudah rusak (*perishable*), sehingga keterbatasan daya simpan menjadi tantangan signifikan dalam pemasaran (Djazuli et al., 2025; Kusumiyati, 2024). Fluktuasi harga akibat panen raya, penawaran yang berlebihan, serta tidak adanya lembaga penyangga harga sering kali menyebabkan nilai jual produk anjlok. Selain itu, pemasaran langsung oleh petani tanpa dukungan distributor atau jaringan pasar yang lebih luas dapat membatasi volume penjualan dan menimbulkan ketidakpastian pendapatan. Kurangnya diferensiasi produk juga memperlemah posisi tawar komoditas di pasar, terutama ketika produk lokal harus bersaing dengan komoditas impor yang memiliki kualitas tampilan lebih baik.

Faktor Penghambat Manajemen dan Kelembagaan

Hambatan dalam aspek manajemen dan kelembagaan mencakup keterbatasan kapasitas pengelolaan usaha, minimnya dukungan dari pemerintah, serta lemahnya koordinasi antarpelaku agribisnis. Pada usaha kecil, manajemen sering dilakukan secara tradisional tanpa

penerapan prinsip-prinsip pengelolaan modern sehingga sulit melakukan perencanaan produksi, pencatatan keuangan, pengelolaan risiko, dan evaluasi usaha (Juhainah, 2025; Sriningsih & Mustamin, 2024). Minimnya akses terhadap pelatihan, penyuluhan, maupun bantuan teknis menyebabkan petani tidak mampu mengadopsi teknologi baru untuk meningkatkan kualitas produksi. Selain itu, kelembagaan petani seperti koperasi atau kelompok tani berperan penting sebagai wadah kolaborasi dan penyangga pasar, namun dalam banyak kasus belum berjalan efektif. Tanpa kelembagaan yang kuat, petani sulit memperoleh akses terhadap modal, informasi pasar, inovasi teknologi, serta advokasi harga yang layak (Nuri, 2025).

Faktor Penghambat Inovasi dan Pengembangan Usaha

Hambatan inovasi dan pengembangan usaha dalam sektor pertanian biasanya berkaitan dengan rendahnya kemampuan adaptasi terhadap perubahan teknologi, pasar, dan model bisnis baru (Marlinda & Soleha, 2024; Kurdi et al., 2023). Banyak petani masih fokus pada penjualan produk segar tanpa memanfaatkan potensi diferensiasi atau pengolahan pascapanen yang dapat meningkatkan nilai tambah. Ketidapahaman terhadap pengolahan limbah menjadi produk inovatif, seperti pupuk organik, pektin, bioplastik, atau produk makanan, menjadi salah satu penyebab tidak optimalnya pemanfaatan hasil panen dan *by-product*. Selain itu, inisiatif pengembangan seperti agrowisata sering kali belum dikelola secara profesional sehingga tidak memberikan dampak signifikan terhadap peningkatan pendapatan. Hambatan inovasi juga muncul akibat minimnya modal, risiko kegagalan yang ditakuti, serta rendahnya kepercayaan petani terhadap teknologi baru apabila belum terbukti secara langsung memberikan manfaat nyata (Hidayati et al., 2025).

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus untuk memahami secara mendalam faktor-faktor penghambat serta tantangan utama yang dihadapi oleh Usaha Jeruk Salit di Kabanjahe. Pendekatan ini dipilih karena memungkinkan peneliti menggali fenomena secara komprehensif melalui pengalaman langsung pemilik usaha, kondisi lapangan, serta konteks sosial-ekonomi yang melingkupi kegiatan agribisnis jeruk (Juita et al., 2025; Aisyah et al., 2025; Septiana & Khoiriyah, 2024). Studi kasus memberikan ruang bagi peneliti untuk memperoleh gambaran nyata terkait dinamika produksi, pemasaran, manajemen usaha, dan inovasi bisnis yang dijalankan oleh pelaku usaha.

Pengumpulan data dilakukan secara langsung di lokasi kebun Jeruk Salit untuk mendapatkan informasi yang autentik dan mendalam. Interaksi antara peneliti dan narasumber menjadi kunci dalam memperoleh data yang kaya akan makna sehingga setiap pengalaman, pandangan, dan penilaian pemilik kebun dapat dieksplorasi secara mendalam. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada pertimbangan bahwa kawasan Kabanjahe merupakan salah satu sentra produksi jeruk yang memiliki karakteristik unik serta menghadapi tantangan agribisnis yang kompleks.

Teknik pengumpulan data utama yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara mendalam (*in-depth interview*) dengan pemilik kebun jeruk sebagai narasumber. Wawancara dilaksanakan pada 11 September 2025, dengan pertanyaan yang berfokus pada aspek produksi, pemasaran, manajemen, pemanfaatan limbah, inovasi usaha, serta interaksi kelembagaan. Pendekatan wawancara mendalam dipilih untuk mendapatkan jawaban yang lebih eksploratif dan memungkinkan narasumber menjelaskan secara rinci pengalaman serta hambatan yang mereka hadapi dalam menjalankan usaha.

Selain wawancara, penelitian ini juga menggunakan observasi langsung di kebun jeruk untuk memahami kondisi fisik lahan, proses pemeliharaan tanaman, kondisi pascapanen, dan model pemasaran yang diterapkan. Observasi dilakukan secara nonpartisipatif, di mana peneliti hadir sebagai pengamat terhadap kondisi nyata lapangan tanpa melakukan intervensi terhadap aktivitas kebun. Teknik ini digunakan untuk memperkuat data hasil wawancara dan memastikan kesesuaian antara narasi narasumber dengan kondisi empiris yang terjadi di lokasi.

Data yang diperoleh dari wawancara dan observasi kemudian dianalisis menggunakan teknik analisis kualitatif melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Pada tahap reduksi data, informasi yang diperoleh dipilah dan disusun berdasarkan kategori tematik seperti faktor produksi, pemasaran, manajemen, kelembagaan, dan inovasi. Penyajian data dilakukan dalam bentuk deskriptif untuk menggambarkan fenomena secara runut, sedangkan penarikan kesimpulan dilakukan dengan mengidentifikasi pola, hubungan, dan makna dari setiap kategori data tersebut.

Untuk menjaga keabsahan atau kredibilitas data, penelitian ini menerapkan teknik triangulasi sumber dan metode, yaitu dengan membandingkan hasil wawancara, data observasi, serta literatur pendukung terkait agribisnis jeruk. Triangulasi dilakukan untuk memastikan bahwa temuan penelitian tidak hanya berasal dari satu sudut pandang melainkan telah diverifikasi dari berbagai sumber dan pendekatan. Hal ini bertujuan agar hasil penelitian memiliki tingkat validitas yang tinggi serta mampu merepresentasikan kondisi objektif Usaha Jeruk Salit di Kabanjahe.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penghambat Aspek Produksi

Serangan Hama Lalat Buah (*Drosophila melanogaster*)

Temuan utama dalam aspek produksi adalah serangan hama lalat buah yang menjadi ancaman serius terhadap keberlanjutan usaha jeruk di Kabanjahe. Hama ini telah dilaporkan menyebabkan penurunan produksi jeruk hingga lebih dari 50 persen di wilayah Kabupaten Karo. Dalam konteks usaha Jeruk Salit, pengendalian hama dilakukan melalui penyemprotan secara berkala pada setiap pohon jeruk, namun metode ini bersifat reaktif dan memerlukan biaya operasional yang tidak sedikit.

Perubahan iklim yang ekstrem dan tingkat curah hujan yang tinggi di Sumatera Utara menjadi faktor pendorong pertumbuhan populasi lalat buah. Kondisi ini menciptakan lingkungan yang ideal bagi perkembangan hama, sehingga petani harus melakukan pengendalian yang intensif dan berkelanjutan. Keterbatasan akses terhadap teknologi pengendalian organisme pengganggu tanaman (OPT) yang ramah lingkungan menjadi penghalang utama dalam mengatasi masalah ini secara efektif dan berkelanjutan.

Pola Produksi Musiman

Usaha jeruk Salit hanya menghasilkan satu kali panen dalam setahun, menciptakan fluktuasi produksi yang signifikan. Pola produksi musiman ini tidak hanya berdampak pada ketersediaan produk, tetapi juga menciptakan ketidakstabilan pendapatan petani sepanjang tahun. Ketika semua petani di kawasan ini melakukan panen secara bersamaan, pasokan jeruk meningkat tajam di pasar, sementara permintaan tidak serta-merta meningkat mengikuti penawaran tersebut.

Penelitian menunjukkan bahwa produksi jeruk lokal Indonesia hanya menghasilkan buah satu hingga dua kali setahun, berbeda dengan produksi jeruk impor yang dapat menghasilkan buah sepanjang tahun. Masalah ini menciptakan situasi di mana pada musim panen raya, harga jeruk anjlok secara signifikan, sementara di luar musim panen, ketergantungan pada impor meningkat. Inovasi manajemen pemeliharaan tanaman seperti metode Bujangseta (buah berjenjang sepanjang tahun) telah dikembangkan oleh Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian, namun belum sepenuhnya diterapkan di tingkat petani.

Keterbatasan Luas Lahan

Kebun jeruk Salit memiliki luas hanya setengah hektar, yang merupakan kendala struktural dalam meningkatkan skala produksi. Luas lahan yang terbatas ini mempengaruhi volume produksi, efisiensi penggunaan faktor produksi, dan kemampuan untuk melakukan diversifikasi usaha. Keterbatasan lahan ini sejalan dengan temuan penelitian terdahulu yang

menunjukkan bahwa ketidakefisienan skala usaha merupakan salah satu tantangan utama dalam meningkatkan produktivitas jeruk lokal.

Penghambat Aspek Pemasaran

Ketidakstabilan Harga dan Fluktuasi Pasar

Tantangan paling serius yang dihadapi pemilik kebun adalah ketidakstabilan harga jeruk, terutama pada saat panen raya. Hal ini sejalan dengan masalah umum yang dihadapi oleh petani jeruk di seluruh Indonesia. Ketika panen raya terjadi secara serentak di seluruh kawasan, pasokan jeruk membludak sementara permintaan konsumen tetap stabil, mengakibatkan harga jeruk jatuh drastis.

Saat ini, kebun jeruk Salit menjual jeruk dengan dua tingkat harga: jeruk wisata dengan harga Rp 25.000 per kilogram (yang dapat dipetik langsung oleh pengunjung) dan jeruk yang sudah dipajang dengan harga Rp 12.000 per kilogram. Perbedaan harga ini mencerminkan upaya diferensiasi melalui pengalaman wisata, namun belum cukup untuk menjaga stabilitas pendapatan, terutama ketika pasokan jeruk di pasar melimpah.

Literatur menunjukkan bahwa pada kasus panen raya, harga jeruk dapat jatuh menjadi Rp 3.000 per kilogram, jauh di bawah biaya produksi yang telah dikeluarkan oleh petani. Situasi seperti ini tidak hanya merugikan petani secara finansial tetapi juga mengurangi motivasi mereka untuk meningkatkan investasi dalam pengembangan usaha.

Sistem Pemasaran Langsung dan Terbatasnya Jangkauan Pasar

Kebun jeruk Salit menerapkan sistem pemasaran langsung tanpa melibatkan distributor. Model pemasaran ini, meskipun menghilangkan margin perantara, memiliki keterbatasan dalam hal jangkauan pasar dan skala penjualan. Rata-rata panen tidak dapat dipastikan karena jeruk dijual secara eceran langsung kepada konsumen, menciptakan ketidakpastian dalam proyeksi pendapatan.

Penelitian menunjukkan bahwa struktur saluran pemasaran jeruk yang melibatkan banyak lembaga pemasaran (pengumpul, pengecer) memang menghasilkan margin yang lebih besar tetapi juga mengurangi farmer share (bagian yang diterima petani). Di sisi lain, pemasaran langsung memiliki keterbatasan dalam mencakup pasar yang lebih luas. Petani membutuhkan akses ke saluran pemasaran yang lebih terstruktur dan terintegrasi, seperti kerjasama dengan BUMDES atau kelompok tani yang dapat menghubungkan produk ke pasar yang lebih luas.

Daya Simpan Produk yang Terbatas

Buah jeruk yang baru dipanen dari kebun Salit dapat bertahan hanya selama dua minggu, menempatkan batasan waktu yang ketat untuk proses penjualan. Keterbatasan ini menciptakan

tekanan untuk menjual produk dengan cepat, sehingga petani sering kali terpaksa menerima harga yang rendah untuk menghindari kerugian akibat pembusukan.

Jeruk yang sudah membusuk biasanya dibuang ke jurang tanpa dimanfaatkan, mencerminkan kurangnya pengetahuan tentang pengelolaan limbah. Solusi pascapanen yang tidak memadai ini menjadi kontribusi signifikan terhadap pemborosan produk dan kerugian ekonomi. Penelitian menunjukkan bahwa fasilitasi sarana dan prasarana pascapanen merupakan fokus utama dalam meningkatkan daya saing jeruk lokal. Infrastruktur cold storage, misalnya, dapat memperpanjang umur simpan jeruk dan memberikan fleksibilitas waktu penjualan.

Ketiadaan Diferensiasi Produk dan Keunggulan Kompetitif

Jeruk yang dihasilkan kebun Salit tidak memiliki keunggulan atau kualitas yang membedakan dari jeruk yang dijual di pasar pada umumnya. Meskipun kebun ini telah membangun fungsi agrowisata sebagai diferensiasi, produk jeruk segar itu sendiri masih bersifat komoditas tanpa nilai tambah khusus.

Penelitian menunjukkan bahwa jeruk lokal Indonesia sering menghadapi persaingan dengan jeruk impor dari China yang memiliki keunggulan visual (warna merata, kulit tebal) dan aksesibilitas pasar yang lebih baik. Untuk dapat bersaing, jeruk lokal memerlukan strategi diferensiasi yang meliputi aspek kualitas rasa, pengemasan, sertifikasi organik, atau nilai-nilai lain yang relevan dengan preferensi konsumen modern.

Penghambat Aspek Manajemen dan Kelembagaan

Ketiadaan Dukungan Pemerintah Langsung

Pemilik kebun menegaskan bahwa pengelolaan perkebunan jeruk di lokasi ini tidak mendapat bantuan dari pemerintah dan sepenuhnya dikelola secara pribadi. Hal ini menunjukkan kesenjangan antara potensi ekonomi kawasan Kabanjahe sebagai sentra jeruk dengan tingkat intervensi dan pendampingan pemerintah yang masih terbatas di tingkat usaha individu.

Meskipun Kementerian Pertanian secara nasional telah menetapkan program-program pendampingan, pelatihan, dan bantuan teknis untuk meningkatkan produktivitas jeruk lokal, pelaksanaannya di tingkat petani individu masih belum merata. Program-program seperti pengembangan kampung jeruk, penyediaan benih bermutu, pengendalian OPT ramah lingkungan, dan fasilitasi sarana prasarana pascapanen, belum terjangkau atau belum diketahui oleh semua petani jeruk di Kabanjahe.

Ketidakpahaman tentang Pengolahan Limbah dan Inovasi Produk

Temuan signifikan menunjukkan bahwa para petani jeruk tidak mengerti bagaimana cara mengelola limbah jeruk yang sudah busuk menjadi sesuatu inovasi yang baru. Limbah organik jeruk, yang meliputi kulit buah, daging buah yang busuk, dan biji jeruk, memiliki potensi ekonomi yang belum dimanfaatkan. Jeruk yang sudah membusuk dibuang ke jurang, padahal limbah ini sebenarnya dapat diolah menjadi berbagai produk bernilai tambah.

Penelitian mendalam menunjukkan bahwa limbah kulit jeruk dapat dimanfaatkan untuk berbagai keperluan: (1) sebagai bahan baku bioplastik yang dapat terurai, (2) sebagai sabun kulit jeruk, (3) sebagai cairan Eco-Enzyme untuk pupuk organik, dan (4) sebagai bahan baku untuk produk makanan seperti sirup, selai, dan manisan jeruk. Inovasi ini tidak hanya dapat meningkatkan nilai tambah tetapi juga berkontribusi pada pengurangan limbah dan kelestarian lingkungan.

Contoh nyata menunjukkan bahwa di Desa Air Talas, Muara Enim, Sumatera Selatan, kelompok tani telah berhasil mengolah limbah kulit jeruk menjadi bioplastik dengan memanfaatkan limbah sebanyak 10,4 ton per bulan, sehingga menciptakan sumber pendapatan tambahan bagi petani sekaligus mengurangi penggunaan plastik non-degradable.

Ketidakpercayaan Petani terhadap Inovasi

Pemilik kebun menegaskan bahwa para petani tidak mau ikut andil mengolah limbah jeruk jika tidak ada bukti nyata pengolahan limbah jeruk menjadi suatu inovasi. Petani akan merasa membuang-buang waktu jika hanya bekerja sama tanpa bukti hasil yang konkret. Sikap ini mencerminkan rasionalitas petani yang didasarkan pada pengalaman dan bukti empiris, bukan sekadar promosi atau janji teoritis.

Hambatan ini mengindikasikan pentingnya pendekatan pemberdayaan masyarakat yang melibatkan demonstrasi praktis, pelatihan langsung, dan pendampingan berkelanjutan. Petani membutuhkan melihat sendiri bagaimana inovasi bekerja, berapa potensi keuntungan yang dapat diperoleh, dan bagaimana mekanisme pemasaran produk inovasi tersebut sebelum melakukan investasi waktu dan sumber daya mereka.

D. Keterbatasan Modal dan Akses Teknologi

Meskipun tidak secara eksplisit disebutkan dalam wawancara, keterbatasan luas lahan dan sistem produksi yang belum mengadopsi teknologi modern menunjukkan adanya hambatan dalam hal akses modal dan teknologi. Petani dengan skala usaha kecil sering menghadapi kendala dalam mengakses kredit yang terjangkau dan teknologi pertanian terkini.

Penghambat Aspek Inovasi dan Pengembangan Usaha

Model Bisnis Agrowisata yang Belum Optimal

Kebun jeruk Salit telah mengembangkan fungsi agrowisata, di mana pengunjung dapat memetik jeruk sendiri dengan harga khusus. Meskipun ini merupakan upaya diversifikasi yang positif, model bisnis ini masih bersifat tambahan dan belum menjadi pendorong utama dalam strategi pengembangan bisnis.

Penelitian menunjukkan bahwa agrowisata jeruk memiliki potensi strategis dengan penempatan pada sel I (*growth and build*) dalam matriks strategi pengembangan. Strategi prioritas yang dapat digunakan adalah memanfaatkan teknologi media sosial sebagai sarana promosi dan mengajak warga sekitar untuk menanam jeruk dalam rangka meningkatkan perekonomian keluarga. Dengan mengoptimalkan fungsi agrowisata melalui pemasaran digital, pembangunan fasilitas pendukung, dan pengembangan produk souvenir, kebun jeruk dapat meningkatkan nilai tambah secara signifikan.

Kesenjangan antara Aspirasi dan Implementasi

Pemilik kebun menyampaikan harapannya kepada pemerintah agar ketika panen raya terjadi, harga jeruk tidak merosot atau anjlok. Beliau berharap pemerintah tetap menghargai kerja keras para petani. Aspirasi ini mencerminkan kebutuhan mendesak untuk stabilisasi pasar dan perlindungan harga yang jelas, namun mekanisme implementasinya masih belum ada atau tidak diketahui oleh petani.

Solusi yang dapat dipertimbangkan adalah pembentukan koperasi petani dan perusahaan daerah (Perusda) yang dapat bertindak sebagai penyangga (*buffer*) pasar, membeli hasil panen dengan harga yang layak pada saat panen raya, dan menyimpannya di fasilitas cold storage untuk dijual kembali pada periode dengan permintaan tinggi.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa Usaha Jeruk Salit di Kabanjahe menghadapi berbagai hambatan yang saling berkaitan dan mempengaruhi keberlanjutan serta daya saing usaha. Pada aspek produksi, tantangan utama berasal dari serangan hama lalat buah, pola panen musiman, dan keterbatasan luas lahan yang menyebabkan produktivitas tidak stabil dan biaya operasional meningkat. Pada aspek pemasaran, ketidakstabilan harga terutama saat panen raya, pemasaran yang hanya bergantung pada penjualan langsung, rendahnya daya simpan jeruk, serta ketiadaan diferensiasi produk menjadi faktor penghambat signifikan yang menurunkan posisi tawar petani di pasar. Dari sisi manajemen dan kelembagaan, minimnya dukungan pemerintah, kurangnya pemahaman tentang pengolahan limbah, rendahnya kepercayaan

terhadap inovasi, serta keterbatasan modal menunjukkan bahwa pengembangan usaha masih dihadapkan pada kendala struktural dan kapasitas SDM. Sementara itu, pada aspek inovasi dan pengembangan usaha, fungsi agrowisata yang belum optimal dan kesenjangan antara aspirasi dan implementasi kebijakan menunjukkan bahwa peluang peningkatan nilai tambah belum dimanfaatkan secara maksimal.

Meskipun penelitian ini berhasil mengungkap hambatan dalam empat aspek utama, terdapat keterbatasan berupa cakupan data yang hanya diperoleh dari satu narasumber sehingga generalisasi temuan harus dilakukan dengan hati-hati. Pendekatan studi kasus memberikan pemahaman mendalam, namun penelitian lebih lanjut dengan melibatkan lebih banyak petani, lembaga terkait, dan pengamatan jangka panjang akan memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai kondisi agribisnis jeruk di wilayah tersebut.

Berdasarkan hasil penelitian, disarankan agar petani mulai mengadopsi inovasi pengendalian hama yang lebih efektif dan ramah lingkungan, serta meningkatkan diversifikasi produk melalui pengolahan hasil dan limbah jeruk untuk menambah nilai ekonomis. Pemerintah daerah dan lembaga pertanian diharapkan meningkatkan pendampingan teknis, penyediaan infrastruktur pascapanen seperti cold storage, serta membentuk kelembagaan pemasaran yang mampu menstabilkan harga pada saat panen raya. Selain itu, optimalisasi agrowisata melalui strategi promosi digital, peningkatan fasilitas, dan pengembangan paket wisata edukatif dapat menjadi strategi yang efektif dalam memperluas pasar dan meningkatkan pendapatan petani secara berkelanjutan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada pihak pengelola Usaha Jeruk Salit di Kabanjahe yang telah memberikan kesempatan, waktu, serta informasi yang sangat berharga dalam proses pengumpulan data dan observasi lapangan. Penghargaan yang setulusnya juga disampaikan atas keterbukaan dan kerja sama yang diberikan selama kegiatan penelitian berlangsung, sehingga penelitian ini dapat terlaksana dengan baik dan menghasilkan temuan yang bermakna bagi pengembangan pengetahuan serta praktik agribisnis jeruk di daerah tersebut. Terima kasih juga kepada semua pihak yang secara langsung maupun tidak langsung memberikan dukungan bagi penyelesaian artikel ini.

DAFTAR REFERENSI

- Aisyah, D., Trimurni, F., & Tambusay, M. D. E. (2025). Pemetaan profil sosial ekonomi usaha mikro, kecil, dan menengah (Studi kasus di 12 kecamatan, Kabupaten Batubara). *SAJJANA: Public Administration Review*, 3(1), 155–166.
- Alfikri, A. A. R. (2025). Strategi pengembangan usaha tani buah jeruk dalam meningkatkan perekonomian di Desa Gunungkuning Kecamatan Sindang Kabupaten Majalengka (Undergraduate thesis, Ekonomi Syariah).
- Ariningsih, E., Saliem, H. P., & Septanti, K. S. (2022). Kerugian ekonomi dan manajemen pengendalian serangan lalat buah pada komoditas hortikultura di Indonesia. *Forum Penelitian Agro Ekonomi*, 40(2).
- Djazuli, R. A., Rizkiyah, S. P. N., Laily, D. W., Roidah, I. S., Setiawan, R. F., & Rozci, F. (2025). Manajemen pemasaran pertanian. UMG Press.
- Fadli, Z., Taufikurohman, M. R., Zani, M., Mursidah, M., Tebai, N., Melly, S., & Buni, N. L. (2025). Ekonomi dan manajemen agribisnis. Yayasan Tri Edukasi Ilmiah.
- Hidayati, F., Syahni, R., Suliansyah, I., & Tanjung, H. B. (2025). Adoption of agricultural technology innovation in Indonesia: Challenges and alternative solutions. *AGRITEPA: Jurnal Ilmu dan Teknologi Pertanian*, 12(1), 329–348.
- Janah, U. R. N., & Tampubolon, F. R. S. (2024). Peran usaha mikro, kecil, dan menengah dalam pertumbuhan ekonomi: Analisis kontribusi sektor UMKM terhadap pendapatan nasional di Indonesia. *PENG: Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 1(2), 739–746.
- Juhainah, J. (2025). Manajemen risiko keuangan dalam menunjang stabilitas usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Kabupaten Pringsewu. *Journal of Economic, Management, Business, Accounting Sustainability*, 2(2), 79–88.
- Juita, F., Effendi, M., & Maryam, S. (2025). Buku ajar mata kuliah metode penelitian kualitatif: Penelitian kualitatif untuk menilik berbagai fenomena sosial. Penerbit NEM.
- Khumaira, Z., Manyamsari, I., & Fauzi, T. (2022). Analisis faktor penghambat pengembangan produksi dan pemasaran jeruk besar (*Citrus maxima* (Burm.) Merr.) di Kecamatan Peusangan Kabupaten Bireuen. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Pertanian*, 7(4), 535–553.
- Kurdi, M., Fatmawati, F., Santosa, R., Wahyuni, P. R., & Anwar, M. (2023). Strategi pengembangan SDM petani untuk meningkatkan efisiensi dan kesejahteraan di sektor pertanian di Kecamatan Lenteng Kabupaten Sumenep. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, 9(2), 308–315.
- Kusumiyati, S. P. (2024). Sistem hortikultura: Desain pascapanen dan pengendalian kualitas berkelanjutan. Gramedia Pustaka Utama.
- Marlinda, A., & Soleha, L. K. (2024). Pengaruh strategi inovasi terhadap perkembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Desa Pinangsari Kabupaten Subang. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 10(7), 60–69.

- Nuri, P. A. (2025). Kajian sosial-ekonomi petani dalam pengembangan pertanian berkelanjutan. *Circle Archive*, 1(7).
- Rhofita, E. I. R. (2022). Optimalisasi sumber daya pertanian Indonesia untuk mendukung program ketahanan pangan dan energi nasional. *Jurnal Ketahanan Nasional*, 28(1), 82–
- Sari, D. M. F. P., Satria, I. K. E. B., & Martini, I. A. O. (2025). Optimalisasi produktivitas pertanian melalui penerapan teknologi budidaya jeruk di Desa Ubung Kaja. *Kontribusi: Jurnal Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(2), 287–294.
- Septiana, N. N., & Khoiriyah, Z. (2024). Metode penelitian studi kasus dalam pendekatan kualitatif. *Didaktik: Jurnal Ilmiah PGSD STKIP Subang*, 10(4), 233–243.
- Sihaloho, N. K. (2022). Optimalisasi penggunaan lahan tanaman jeruk berbasis evaluasi kesesuaian lahan di Kecamatan Tiga Panah Kabupaten Karo. *Jurnal Agroteknosains*, 6(2), 67–76.
- Soedarto, T., & Ainiyah, R. K. (2022). Teknologi pertanian menjadi petani inovatif 5.0: Transisi menuju pertanian modern. *Uwais Inspirasi Indonesia*.
- Sriningsih, E., & Mustamin, I. (2024). Faktor-faktor penentu keberhasilan manajemen keuangan pada UMKM. *JISMA: Jurnal Ilmu Sosial, Manajemen, dan Akuntansi*, 3(3), 1363–1374.
- Waluyo, I. T. (2024). Teori dan strategi manajemen agribisnis. *Mega Press Nusantara*.
- Yudha, E. P., & Malau, H. E. R. (2022). Analisis daya saing ekspor jeruk Indonesia, Singapura dan Thailand ke pasar Malaysia pada periode 2013–2018. *Equilibrium: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Pembelajarannya*, 11.