BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran umum lokasi penelitian

   a. Sejarah Desa Kolam Kanan

Desa Kolam Kanan awalnya adalah merupakan wilayah transmigrasi unit Belawang Kecamatan Belawang Kabupaten Barito Kuala dalam pembinaan dinas transmigrasi tahun 1978 s/d 1980. Sehubungan dengan perkembangan pembangunan dan petumbuhan penduduk transmigrasi unit Belawang maka para tokoh masyarakat mempunyai inisiatif untuk menjadikan wilayah itu desa difinitif. Oleh karena itu sekitar tahun 1981 ini desa berdiri yang di beri nama Desa Kolam Kanan yang termasuk dalam wilayah Kecamatan Belawang .Dengan adanya pemekaran Kecamatan, sekitar tahun 1992 Kecamtan Belawang menjadi 2 kecamatan yaitu kecamatan Belawang dan kecamatan Wanaraya. Desa Kolam Kanan merupakan bagian dari wilayah Kecamatan Wanaraya Kabupaten Barito Kuala.

Kepala Desa yang pernah bertugas:

1) Tahun 1984 s/d 1991 : KARJO (Pjs)
2) Tahun 1991 s/d 2002 : KARJO (Dua periode)
3) Tahun 2002 s/d 2008 : WAHIDIN
4) Tahun 2009 s/d 2014 : MUHNI
5) Tahun 2015 s/d 2019 : ENDANG SUDRAJAT

   b. Kondisi Geografis

Desa Kolam Kanan berada di sebelah Utara Ibu Kota Kecamatan Wanaraya jarak dari desa Kolam Kanan ke Kecamatan sekitar 6 km dan jarak ke ibu kota Kabupaten sekitar 15 km,

Batas Wilayah Desa Kolam Kanan adalah:

Sebelah Utara : Desa Karya Baru

SebelahTimur : Desa Karya Baru

Sebelah Selatan : Desa Babat Raya

Sebelah Barat : Desa Sido Mulyo

Desa Kolam Kanan memiliki luas wilayah 702 Ha dengan lahan produktif sebesar 650 ha dan lahan tidur 52 Ha yang meliputi :

Tabel I Luas Wilayah

No	Tata Guna Tanah	Luas
1	Tanah Pemukiman	30 Ha
2	Tanah persawahan	131 Ha
3	Tanah perkebunan	263 Ha
4	Tanah Prasarana Umun	3 Ha
5	Tanah Prasarana ibadah	2 Ha
6	Tanah Pasar	1 Ha
7	Tanah Jalan	2 Ha
8	Tanah Jalur PU	10 Ha

Sumber data: Profil Desa

c. Kondisi Perekonomian

Jumlah penduduk desa Kolam Kanan sebanyak 952 jiwa dengan penduduk *produktif* 550 jiwa, sedangkan penduduk yang dikategorikan miskin 350 jiwa. Mata pencaharian sebagian penduduk adalah petani sedangkan hasil produksi ekonomis desa yang menonjol adalah padi.

Tabel II Jumlah Penduduk Desa Kolam Kanan

No	Tahun	Jumlah Penduduk	Laki-laki	Perempuan
1	2010	953	479	474
2.	2011	953	479	474
3.	2012	949	478	481
5.	2014	963	471	482
6.	2015	952	478	474

SumbesumbSumber data: Profil Desa

Tabel III Mata Pencaharian Penduduk Desa Kolam Kanan

No	Mata Pencaharian	Jumlah
1	PNS	11 Orang
2	Wiraswasta	5 Orang
3	Sopir	7 Orang
4	Petani	760 Orang
5	Pedagang	7 Orang
6	Buruh Bangunan	11 Orang
7	Tukang Batu	9 Orang
8	Tukang Kayu	4 Orang
9	Buruh Tani	5 orang
10	Tukang Ojek	3 Orang
11	Buruh Industri	37 Orang
12	Belum Bekerja	5 Orang
13	Tidak Bekerja	5 Orang

Sumber data: Profil Desa

d. Kondisi Sosial dan Budaya

Tabel IV Jenjang Pendidikan

No	Jenjang Pendidikan	Jumlah

1	Tidak Sekolah	- Orang
2	Tidak tamat SD	- Orang
3	Belum tamat SD	97 Orang
4	Tamat SD	337 Orang
5	Tamat SLTP	204 Orang
6	Tamat SLTA	119 Orang
7	Tamat Akademi/ PerguruanTinggi	12 Orang

Sumber data: Profil Desa

e. Kondisi Sarana dan Prasarana

Desa Kolam Kanan memiliki sarana dan prasarana untuk masyarakat yang terdapat di tiap dusun, yang meliputi sarana prasarana di bidang pemerintahan, pendidikan, kesehatan, keagamaan, dan sarana umum.

1) Sarana dan Prasarana Pemerintahan

Saran dan prasarana Pemerintahan desa Kolam Kanan mempunyai kantor kepala desa dan balai desa disertai dengan perangkat desa lengkap, kantor PKK. Pemerintah desa membawahi beberapa dusun sedangkan di desa Kolam Kanan mempunyai 15 RT dan dikepalai oleh Ketua RT.

Kondisi sarana dan prasarana tersebut cukup bagus dan pelayanan kepada masyarakat berjalan lancar sesuai peraturan dan memberikan pelayanan kepada seluruh masyarakat

2) Sarana dan Prasarana Pendidikan

Sarana dan prasarana pendidikan di desa Kolam Kanan mempunyai sekolah dari PAUD lengkap dengan gedungnya, TK dengan gedungnya, dan SD dan perpustakaaan SD lengkap dengan gedungnya.

Tabel V Sarana Pendidikan Desa

No.	Jenis Sarana Prasarana	Nama Sarana Prasarana	Lokasi	Kondisi
1	PAUD	Melati	RT 4	Baik
2	TK	Tunas Muda	RT 5	Baik

3	TPA	Nurul Hidayah	RT 5	Baik
4	SD	Kolam Kanan	RT 5	Baik

Sumber Data: Arsip Desa

3) Sarana dan Prasarana Kesehatan

Sarana dan prasarana kesehatan di desa Kolam Kanan mempunyai bangunan Pustu desa di tingkat desa dengan 1 orang bidan desa dan kegiatan posyandu dan lain-lain.

4) Sarana dan Prasarana Keagamaan

Sarana dan prasarana keagamaan di desa Kolam Kanan mempunyai TPA, masjid dan mushola di tiap dusun dengan perincian sebagai berikut:

Tabel VI Sarana Prasarana Desa

No	Jenis Sarana dan Prasarana	Nama Sarana dan Prasarana	Lokasi	Kondisi
1	Masjid	Al-furqon	Rt. 05	Baik
2	Mushola	Al-Ikhlas	Rt. 06	Baik
3	Mushola	Al-Taqwa	Rt. 08	Baik
4	Mushola	Nurul Iman	Rt. 09	Baik
5	Mushola	Jamiatul Muk-min	Rt. 12	Baik
6	Mushola	Baitul Muslim	Rt. 14	Baik
7	Mushola	Darus Sholikin	Rt. 15	Baik

Sumber Data: Arsip Desa

5) Sarana dan Prasarana Desa

Sarana dan prasarana desa yang terdapat di desa Kolam Kanan meliputi perdagangan dan kesehatan, sarana prasarana di bidang perdagangan di Desa Kolam Kanan terdapat pasar desa yang berada di RT 05, dan bidang kesehatan sudah tersedia Posku dan sarana air bersih

walaupun belum bisa memenuhi kebutuhan seluruh masyarakat. Dalam hal lain ada beberapa hal sangat di perlukan dan menjadi prioritas pro-gam kesehatan yakni pembangunan MCK Umun dan perorangan yang sudah dimasukkan dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Desa (RPJM-Desa). Jalan Desa Kolam Kanan meliputi jalan kabupaten jalan desa jalan Usaha Tani. Beberapa ruas jalan di desa sudah rabat beton dan sirtu walaupun sirtunya sudah perlu di tingkatkan lagi,bahkan masih ada jalan berupa tanah.Keadaan tersebut meliputi jalan desa dan jalan usaha tani.

Pembangunan jalan tersebut dimasukkan dalam Rencanan Pembangunan Jangka Menengah Desa (RPJMDesa) 2016-2021.

B. Penyajian Data

1. Informan satu

- Nama : Suratman
- Pekerjaan : Petani dan Kaur Desa
- Umur : 29 tahun
- Lama Kerja : 2 tahun

a. Hasil wawancara

Penyajian data dari tiga item pertanyaan tentang cara dan strategi penjualan, kendala penjualan, cara mengatasi kendala. Berdasarkan hasil wawancara mengenai analisis kendala penjualan buah jeruk Desa Kolam

Kanan Kecamatan Wanaraya Kabupaten Barito Kuala kepada informan sebagai berikut:

Berdasarkan respon wawancara dari Suratman mengungkapkan sebagai berikut. Cara melakukan penjualan hanya dilakukan dengan cara petani seperti biasanya. Dijual kepada para pengepul, konsumen yang datang langsung, dan dijual ke pasar-pasar. Strategi penjualan dilakukan salah satunya dengan meningkatkan kualitas buah jeruk. Buah jeruk yang berkualitas maka akan banyak dicari oleh pelanggan karena dapat memberikan manfaat yang besar bagi mereka.

Kendala yang sering dihadapi biasanya hanyalah faktor cuaca yang sering berubah sehingga mengurangi produksi panen dan kualitas buah jeruk. Serta banyak buah jeruk yang berlimpah dari petani-petani laim pada saat musim panen sehingga mengalami kesulitan dalam melakukan penawaran ke pasaran. Cara mengatasi kendala dari faktor cuaca biasanya hanya dengan melakukan pengawasan dari dampak cuaca kepada bibit panen untuk dilakukan penanggulangan.

2. Informan 2

- Nama : Rupi’ah
- Status Pekerjaan : Petani
- Umur : 47 tahun
- Lama kerja : 12 tahun

a. Hasil wawancara

Penyajian data dari tiga item pertanyaan tentang cara dan strategi penjualan, kendala penjualan, cara mengatasi kendala. Berdasarkan hasil wawancara mengenai analisis kendala penjualan buah jeruk Desa Kolam Kanan Kecamatan Wanaraya Kabupaten Barito Kuala kepada informan sebagai berikut:

Berdasarkan respon wawancara dari Rupi'ah mengungkapkan sebagai berikut. Penjualan buah jeruk biasanya sudah memiliki pelanggan tetap sehingga pada saat waktu panen tiba merekalah yang datang memborong dan melakukan penjualan ke pasar-pasar atau ke konsumen secara langsung. Kendala yang biasanya dihadapi adalah tentang harga jual yang naik turun karena banyak jumlah stok buah jeruk pada saat panen sehingga terjadi persaingan harga antar penjual.

3. Informan 3

- Nama : M. Milan
- Status Pekerjaan : Petani
- Umur : 46 tahun
- Lama kerja : 26 tahun

a. Hasil wawancara

Penyajian data dari tiga item pertanyaan tentang cara dan strategi penjualan, kendala penjualan, cara mengatasi kendala. Berdasarkan hasil wawancara mengenai analisis kendala penjualan buah jeruk Desa Kolam Kanan Kecamatan Wanaraya Kabupaten Barito Kuala kepada informan sebagai berikut:

Berdasarkan respon wawancara dari Milan mengungkapkan sebagai berikut. Penjualan biasanya dilakukan kepada para konsumen yang sudah menjadi langganan, lalu berikutnya kepada para pengepul yang melakukan penawaran, kalau ada sisa stok buah yang masih belum terjual baru kami menjualnya ke pasar-pasar. Kendala yang terjadi pada saat penjualan adalah harga yang cendurung turun karena banyak panen buah jeruk yang juga ikut ditawarkan dipasaran dari berbagai daerah dengan harga yang lebih murah. Kualitas buah jeruk yang berubah dari dampak cuaca yang tidak bisa diprediksi juga ikut mempengaruhi penjualan. Akibatnya permintaan pasar terhadap buah jeruk mengalami penurunan.

Petani biasanya melakukan pemilihan terhadap kualitas buah jeruk yang layak dipasarkan. Gunanya itu dilakukan adalah untuk men-jaga kepercayaan konsumen terhadap kualitas jeruk yang kami tanam dan panen.

4. Informan 4

- Nama : Subani
- Status Pekerjaan : Petani
- Umur : 51 tahun
- Lama kerja : 5 tahun

a. Hasil wawancara

Penyajian data dari tiga item pertanyaan tentang cara dan strategi penjualan, kendala penjualan, cara mengatasi kendala. Berdasarkan hasil wawancara mengenai analisis kendala penjualan buah jeruk Desa Kolam Kanan Kecamatan Wanaraya Kabupaten Barito Kuala kepada informan sebagai berikut:

Berdasarkan respon wawancara dari Subani mengungkapkan sebagai berikut. Hasil dari panen buah jeruk biasanya para pengepul dan pemborong pasar yang datang langsung ke tempat panen untuk melakukan penawaran. Biasanya mereka sudah tau waktu pada saat panen raya tiba, sehingga kami jarang melakukan penjualan secara langsung ke pasaran. Kendala yang terjadi pada penjualan adalah karena pengepul juga melakukan penawaran ditempat lain sehingga stok buah yang dibeli terbatas, karena para pengepul biasanya mengumpulkan buah jeruk dengan kualitas yang baik.

Menurunnya permintaan pasar karena mungkin menurunnya pendapatan masyarakat akibat ekonomi yang lesu juga mempengaruhi terhadap permintaan jeruk kami. Kondisi pandemi virus yang terjadi juga sangat berpengaruh besar sekali pada saat itu terhadap penjualan. Karena terbatasnya kegiatan pasar, banyak usaha yang tutup, sehingga permintaan yang berkaitan dengan buah jeruk pun juga sangat menurun drastis.

5. Informan 5

- Nama : Nur Aini
- Status Pekerjaan : Petani
- Umur : 48 tahun
- Lama kerja : 12 tahun

a. Hasil wawancara

Penyajian data dari tiga item pertanyaan tentang cara dan strategi penjualan, kendala penjualan, cara mengatasi kendala. Berdasarkan hasil wawancara mengenai analisis kendala penjualan buah jeruk Desa Kolam Kanan Kecamatan Wanaraya Kabupaten Barito Kuala kepada informan sebagai berikut:

Berdasarkan respon wawancara dari Nur Aini mengungkapkan sebagai berikut. Buah jeruk dijual kepada pengepul yang biasanya datang melakukan penawaran pembelian. Kalau pengepul merasa cocok dengan harga dan kualitas jeruknya, biasanya langsung dihabiskan karena mereka akan melakukan penjualan kembali ke berbagai tempat. Kalau tidak habis biasanya petani-petani kami melakukan penjualan secara langsung ke pasaran. Kendala penjualan biasa terjadi karena harga yang tidak bersaing dengan produk buah jeruk dari luar daerah. Hal tersebut salah satu sebabnya juga tingginya biaya produksi tanam buah jeruk di tempat kami, sehingga hasil dari panen buah itupun menjadi mahal.

Kalau biaya tanam jeruk lumayan mahal, kami biasanya memaksimalkan kualitas buah jeruk, baik dari segi rasa maupun kuantitas

bobot buah jeruknya. Sehingga dengan biaya produksi yang mahal akan tetapi juga menghasilkan buah jeruk yang berkualitas dengan sasaran pasar konsumen ekonomi atas.

6. Informan 6

- Nama : Karmini
- Status Pekerjaan : Petani
- Umur : 45 tahun
- Lama kerja : 12 tahun

a. Hasil wawancara

Penyajian data dari tiga item pertanyaan tentang cara dan strategi penjualan, kendala penjualan, cara mengatasi kendala. Berdasarkan hasil wawancara mengenai analisis kendala penjualan buah jeruk Desa Kolam Kanan Kecamatan Wanaraya Kabupaten Barito Kuala kepada informan sebagai berikut:

Berdasarkan respon wawancara dari Karmini mengungkapkan sebagai berikut. Buah jeruk yang sudah panen biasanya ditawarkan kepada para pengepul yang datang dan beberapa warga yang mempunyai warung jualan dipasar. Ada beberapa konsumen yang sudah menjadi langganan, sehingga untuk melakukan penjualan pun tidak terlalu sulit. Kendala yang sering dihadapi adalah kendala yang pada umumnya petani biasa juga, tentang harga, biaya produksi, cuaca, stok buah, rasa buah. Kendala yang sangat jarang terjadi tapi ketika menimpa ini sangat

menghambat sekali terhadap penjualan buah, yaitu pandemi virus corona. Pasar dan usaha-usaha yang menjual buah jeruk masih banyak yang tutup, kalaupun buka terbatas dalam melakukan penjualannya.

Mensiasati hal itu biasanya kami melakukan penjualan secara ecer ke berbagai tempat untuk menghabiskan stok buah yang panen. Buah yang tersisa biasanya kami olah kreasi kuliner untuk menghasilkan kembali dari sisi dagang buah jeruk yang lain.

7. Informan 7

- Nama : Tumini
- Status Pekerjaan : Petani
- Umur : 49 tahun
- Lama kerja : 20 tahun

a. Hasil wawancara

Penyajian data dari tiga item pertanyaan tentang cara dan strategi penjualan, kendala penjualan, cara mengatasi kendala. Berdasarkan hasil wawancara mengenai analisis kendala penjualan buah jeruk Desa Kolam Kanan Kecamatan Wanaraya Kabupaten Barito Kuala kepada informan sebagai berikut:

Berdasarkan respon wawancara dari Turmini mengungkapkan sebagai berikut. Pada saat panen raya buah jeruk di Desa Kolam Kanan Wanaraya, biasanya para pengepul, pedagang, pemilik warung, hingga masyarakat luar daerah berdatangan untuk membeli buah jeruk yang sudah panen. Baik dalam jumlah yang sedikit ataupun skala banyak dalam

borongan. Buah yang panen biasanya laku habis saja terjual, karena para petani sudah memperkirakan jumlah dan kepada siapa saja akan dijual dan yang membelinya.

Kendala paling seputar harga yang naik turun, biasanya karena jumlah stok buah yang berlimpah. Untuk hal itu tidak terlalu dipermasalahkan, asalkan harga jual lebih ditinggi dari biaya produksi sehingga ada keuntungan dari penjualan itu. Kendala yang lumayan susah dan terpekirakan sebelumnya adalah pandemi virus corona, sehingga permintaan buah jeruk begitu turun drastis. Maka untuk itu kami yang berinisiatif untuk langsung menawarkan buah jeruk ini sebagai konsumsi yang bervitamin dan untuk menjaga dari kesehatan.

C. Analisis Kendala dan Cara Mengatasinya

1. Analisis Kendala

Sesuai dengan teori penjelasan tentang analisis kendala pada penjualan buah jeruk, maka dalam penulisan ini penulis akan menerangkan kendala – kendala mengenai penjualan buah jeruk yang ada di Desa Kolam Kanan, yaitu:

a. Masalah atau kendala sederhana *(simple problem)*

Masalah atau kendala sederhana yang dialami para petani di Desa Kolam Kanan mencakup beberapa masalah, yaitu berupa:

1) Menurunnya penjualan

Bagi petani, usaha tani itu merupakan perusahaan. Petani menjalankan sebuah perusahaan pertanian diatas usaha taninya. Tujuan setiap petani bersifat ekonomis yaitu memproduksi hasil, apakah untuk dijual atau di konsumsi sendiri.

Hasil prosuksi disalurkan kepada konsumen melalui lembaga – lembaga perantara. Beberapa petani atau produsen buah jeruk menjual langsung hasil panennya kepada konsumen. Mereka juga menjual hasil panennya ke pedagang pengepul. Pedagang pengepul selalu berusaha mencari dan membeli jeruk siam banjar ke tempat tinggal petani. Pedagang pengepul kemudian menjualnya kepada konsumen. Untuk sampai ke tangan konsumen, petani juga menjual buah jeruknya ke pedagang pengecer.

Kendala yang mereka hadapi salah satunya yaitu menurunnya penjualan, hal ini disebabkan karena banyaknya buah jeruk yang panen secara bersamaan atau biasa disebut panen raya yang menyebabkan para petani individu kesusahan dalam menjual atau memasarkan buah jeruk mereka kepada para pengepul ataupun mengecer sendiri di pasaran. Semua itu dikarenakan banyaknya petani yang menanam buah jeruk di Desa Kolam Kanan secara bersamaan dan menjual kepada pengepul yang sama. Beberapa faktor yang menyebabkan menurunnya penjualan, seperti:

a) Harga beli pedagang

Mengembangkan teori tentang penentuan harga buah jeruk, perlu dipelajari hubungan antara jumlah yang ditawarkan (*the quantity supplied*) dari setiap buah jeruk dan harga buah jeruk tersebut. Para petani mengatakan bahwa makin tinggi harga buah jeruk, makin banyak jumlah barang yang ditawarkan. Sebabnya ialah karena keuntungan yang dapat diperoleh dari produksi buah jeruk akan naik jika harga tersebut naik, demikian juga sebaliknya, sedangkan input yang dipakainya tetap. Jadi apabila buah jeruk yang dijual berjumlah banyak maka pendapatan yang diperoleh petani akan semakin tinggi.

b) Biaya penjualan tinggi

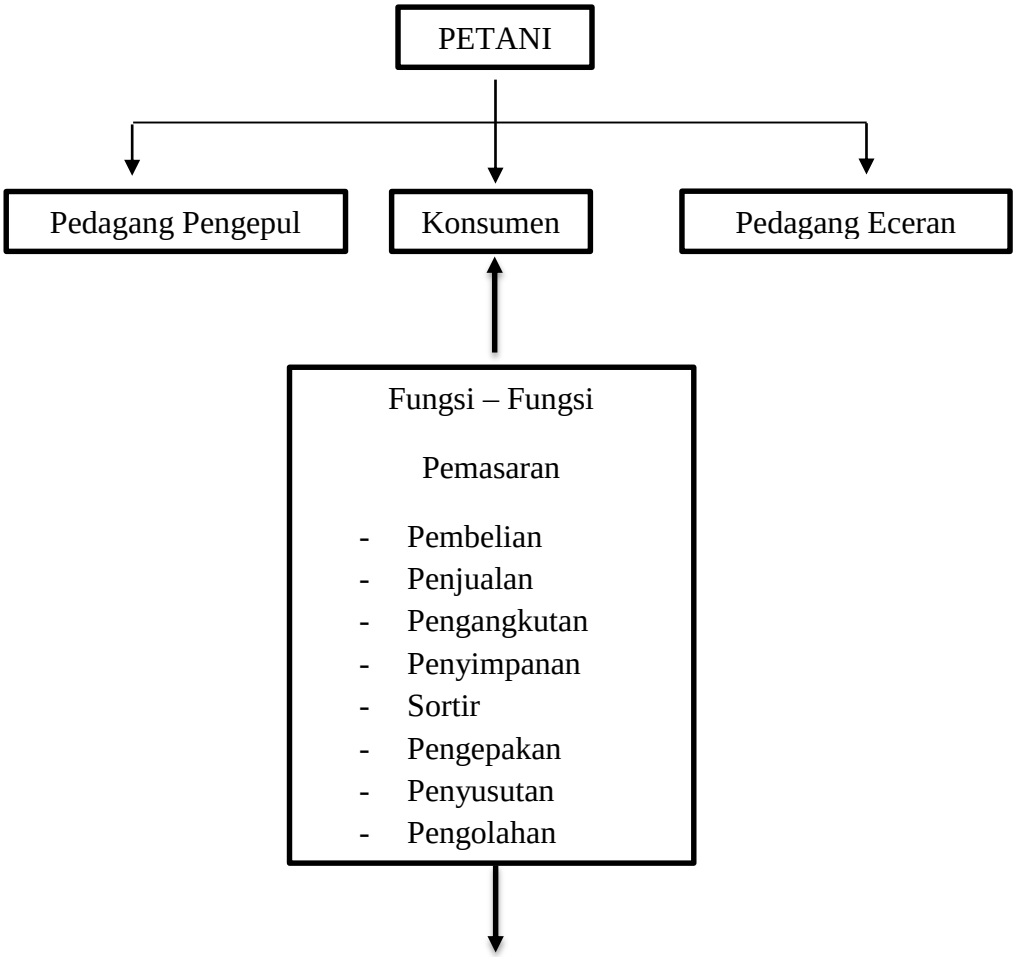
Biaya penjualan merupakan biaya yang dikeluarkan produsen untuk menghasilkan ouput barang dan jasa. Apabila variabel-variabel lain dianggap tetap, maka makin tinggi biaya produksi yang dipakai dalam produksi buah jeruk, makin kecil keuntungan yang diperoleh dari produksi buah jeruk tersebut. Kenaikan dalam biaya penjualan akan menggeser kurva penawaran ke kiri, yang menunjukkan bahwa semakin sedikit jumlah yang ditawarkan pada setiap harga tertentu. Penurunan dalam biaya akan menggeser kurva penawaran ke kanan.

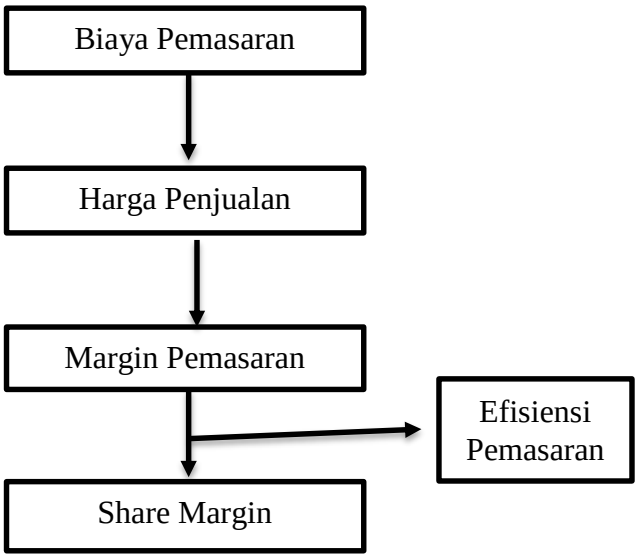
Pada saat panen besar, buah jeruk siam banjar petani dijual dengan harga Rp. 1.000 sampai Rp. 3.000 per kg. Umumnya harga jeruk dikebun sekitar Rp. 4.500 sampai Rp. 6.000 per kg, sedangkan

biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi buah jeruk mencapai Rp. 1.500 per kg. Harga jual buah jeruk pada panen raya mengalami penurunan tajam. Penurunan ini disebabkan oleh keadaan panen yang bersamaan atau panen raya dan jalur transportasi yang dibatasi juga pasar yang saat ini tidak stabil.

Biaya pemasaran yang tinggi dapat membuat sistem penjualan kurang efisien. Arti yang lebih luas, biaya pemasaran tidak hanya biaya penjualan tetapi biaya penyimpanan, pengepakan, transportasi, pengolahan, dan biaya promosi. Secara skematik kerangka pemikiran dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 1. Skema Kerangka Pemikiran





Sumber: Zulkanain, 2012. *Ilmu Menjual (Pendekatan Teoritis & Kecakapan Menjual*.

c) Keuntungan

Produsen dianggap selalu bertujuan untuk memaksimumkan keuntungan. Artinya bahwa para petani selalu memilih tingkat output yang dapat memberikan keuntungan maksimum. Keuntungan diperoleh dari total penerimaan dikurangi total biaya yang dikeluarkan oleh petani.

Tiap lembaga pemasaran akan melakukan fungsi pemasaran yang berbeda satu sama lain yang dicirikan oleh aktivitas yang dilakukan. Adanya pelaksanaan fungsi pemasaran, maka akan terbentuk biaya pemasaran. Besarnya biaya pemasaran menentukan tingkat harga yang diterima produsen dan lembaga pemasaran. Atas jasa lembaga – lembaga pemasaran maka tiap lembaga akan mengambil keuntungan *(profit).* Dari biaya pemasaran dan harga

jual akan didapatkan margin keuntungan yang merupakan pengukuran untuk efisiensi pemasaran. Berarti semakin banyak lembaga pemasaran yang berperan dalam pemasaran buah jeruk, maka sistem pemasaran jeruk siam banjar semakin tidak efisien.

Menurut Daniel (2002), permintaan adalah jumlah barang yang diminta oleh konsumen pada suatu pasar. Sementara pasar adalah tempat terjadinya transaksi antara produsen dan konsumen atas barang – barang ekonomi. Para petani mengatakan bahwa permintaan jumlah barang atau buah jeruk yang sanggup dibeli oleh para pembeli pada suatu tempat dan waktu tertentu dengan harga yang berlaku pada saat itu. Tenaga beli seseorang tergantung atas dua unsur pokok yaitu pendapatan yang dibelanjakan dan harga barang yang dikehendaki. Apabila jumlah pendapatan yang dibelanjakan oleh seseorang berubah maka jumlah barang yang diminta juga akan berubah demikian juga halnya harga barang yang dikehendaki juga dapat berubah.

Hukum Permintaan pada hakikatnya merupakan suatu hipotesis yang menyatakan: “Semakin rendah harga suatu barang maka semakin banyak permintaan terhadap barang tersebut”.

d) Pendapatan

Pendapatan masyarakat mencerminkan daya beli masyarakat. Tinggi atau rendahnya pendapatan masyarakat akan mempengaruhi kualitas maupun kuantitas permintaan. Harga buah

jeruk yang dijual akan normal jika permintaan terhadap buah jeruk berkurang ketika pendapatan berkurang, maka itu yang dinamakan penjualan buah jeruk normal (*normal goods*). Hubungan antara pendapatan dengan jumlah barang yang diminta adalah positif. Bila pendapatan seseorang atau masyarakat meningkat maka akan meningkatkan permintaan terhadap suatu barang dan akan memperlancar penjualan buah jeruk yang ada di Desa Kolam Kanan.

e) Jumlah Permintaan

Jumlah tanggungan akan mempengaruhi jumlah permintaan terhadap suatu barang. Semakin banyak tanggungan, maka jumlah permintaan akan semakin meningkat. Hal ini berkaitan dengan usaha yang dialami petani buah jeruk di Desa Kolam Kanan. Pedagang buah jeruk atau pengepul biasanya melakukan penawaran di pasar tradisional atau sebuah instansi perusahaan. Penawaran yang dilakukan oleh pedagang dipengaruhi oleh harga beli pedagang, biaya produksi penjualan, dan keuntungan. Faktor-faktor ini juga akan dilihat apakah memang berpengaruh terhadap penawaran buah jeruk. Buah jeruk sangat disukai oleh konsumen pada saat ini baik dalam bentuk buah segar maupun diolah seperti sari buah atau jus, syirup, minyak wangi, jelly buah, tepung instan, sabun dan lain-lain. Konsumen buah jeruk adalah mereka yang melakukan kegiatan pembelian (mengkonsumsi) buah jeruk untuk memenuhi kebu-

tuhannya. Adapun yang mempengaruhi permintaan buah jeruk adalah harga beli konsumen, pendapatan rata-rata per bulan, dan jumlah tanggungan.

2) Banyaknya buah jeruk

Banyaknya buah jeruk di pasaran yang menyebabkan susahnya memasarkan kepada pengepul atau mengecer senidiri di pasaran. Sedangkan buah jeruk yang mereka tanam sudah matang atau masak dan harus dijual atau dikeluarkan, jika tidak secepatnya dikeluarkan maka buah jeruk tersebut akan berjatuhan dari pohonnya dan menjadi busuk yang bisa menyebabkan kerugian kepada para petani buah jeruk.

Penyebab terjadinya pembusukan pada buah jeruk petani biasanya terjadi karena penjualan buah jeruknya yang kebanyakan dijual kepada pedagang atau pengepul dan buah jeruk yang ada pada pedagang belum bisa sepenuhnya habis terjual, hal seperti ini biasanya terjadi karena faktor internal maupun eksternal para perusahaan atau pedagang yang mengakibatkan para petani terkena imbasnya.

a) Internal

Faktor internal meliputi kemampuan pedagang untuk mengelola barang atau buah jeruk yang dipasarkan, kebijaksanaan harga dan promosi yang digariskan para pedagang, dan kebijaksanaan untuk memilih perantara yang digunakan.

b) Eksternal

Faktor yang tidak dapat dikendalikan oleh pihak perusahaan, pada umumnya adalah perkembangan ekonomi dan perdagangan baik nasional maupun internasional, kebijakan pemerintah di bidang ekonomi, dan suasana persaingan pasar.

3) Faktor cuaca

Faktor cuacapun juga menjadi kendala bagi para petani atau penjual buah jeruk tersebut. Cuaca yang dimaksudkan disini yaitu cuaca yang mendung atau hujan. Di waktu musim hujan para petani tidak bisa memanen buah jeruk mereka, dikarenakan buah yang akan di petik atau dipanen terkena air atau embun yang menyebabkan buah tersebut akan menjadi hitam atau bisa saja busuk dan tidak dapat dijual atau dipasarkan.

Adanya perubahan iklim ini juga menjadi salah satu ancaman tersendiri bagi sektor kehidupan khususnya pada sektor pertanian, bahkan berpotensi mendatangkan masalah baru bagi keberlanjutan produksi pangan dan sistem produksi pertanian secara keseluruhan. Hal ini dikarenakan keberhasilan para petani pada umumnya, bergantung pada kondisi cuaca serta kesesuaian iklim yang mendukung. Oleh karena itu, bilamana kondisi cuaca selalu berubah-ubah tanpa dapat diprediksi, kondisi ini tentu akan menghambat keberhasilan para petani dalam upaya menjaga kestabilan serta meningkatkan produksi pangan yang lebih maksimal.

Berkaitan dengan dampak turunnya hujan, hal ini sesungguhnya telah dirasakan oleh sebagian besar petani pada saat panen buah jeruk. Seperti yang dialami oleh petani buah jeruk Desa Kolam Kanan Kecamatan Wanaraya Kabupaten Barito Kuala. Pada saat musim penghujan tiba, mereka memilih berhenti sementara waktu untuk melakukan panen atau memutik buah jeruk guna menghindari terjadinya kerusakan pada buah jeruk mereka disebabkan karena hujan terus mengguyur yang membuat buah jeruk tersebut akan hitam dan busuk.

4) Buah yang kurang manis

Kendala lain yang menyebabkan tidak lakunya penjualan buah jeruk petani adalah buah yang kurang manis. Kebanyakan konsumen lebih memilih buah jeruk yang manis untuk di konsumsi dibandingkan yang asam. Itu yang menyebabkan penjualan buah jeruk petani menurun penjualannya di pasaran.

Produktivitas jeruk Indonesia jauh lebih tinggi dibandingkan dari produksi Negara tetangga, tetapi sebagian besar produksi itu diserap oleh pasar domestik. Pola usaha tani yang masih bersifat tradisional menyebabkan lemahnya pemasaran buah – buahan di Indonesia. Untuk itu, perlu penanganan yamg khusus sejak persiapan hingga dipasarkan.

Masalah yang ditemui yang ditemui petani dalam pemasaran adalah bagaimana agar hasil – hasil pertanian dapat memberikan keuntungan yang layak dan wajar ketika panen. Petani buah jeruk pada umumnya mengalami fluktuasi harga.

Fluktuasi harga buah jeruk sangat dipengaruhi oleh dinamika ketersediaan produk yang terjadi di pasar. Mutu buah jeruk yang dihasilkan petani relatif rendah dengan penampilan yang kurang menarik. Penampilan jeruk yang dijual umumnya buruk, kusam dan rasanya beragam. Hal ini mengakibatkan lemahnya daya saing untuk pasar domestik segmen tertentu apalagi pasar luar negeri.

Jeruk siam banjar di pasar domestik masih bersaing dengan jeruk impor yang kualitasnya jauh lebih baik. Tingginya kualitas ini ditentukan oleh rasa, penampilan dan harga. Pemasaran buah jeruk di dalam negeri mempunyai prospek yang cukup cerah. Selera dan permintaan pasar akan buah jeruk tampak cukup besar dan makin meningkat, apabila mutunya ditingkatkan.

5) Kendala atau permasalahan rumit *(complex problem)*

Selain permasalahan yang sederhana, penjualan buah jeruk di Desa Kolam Kanan terdapat masalah atau kendala yang rumit. Beberapa kendala yang rumit disini adalah:

a) Terjadi Pandemi Virus yang akan diterapkannya PSBB *(Pembatasan Sosial Berskala Besar)* yang menyebabkan jalan transportasi darat, laut, ataupun udara akan dibatasi. Sedangkan para petani buah jeruk yang ada di Desa Kolam Kanan menjual buahnya kepada para pengepul atau agen untuk di antar buahnya keluar daerah atau luar pulau. Akan tetapi, semua petani buah jeruk ini tetap menjual buahnya kepada pengepul walaupun

dengan harga yang tidak normal dari harga biasanya, untuk menghindari busuknya buah jeruk mereka yang menyebabkan kerugian. Sedangkan panen raya yang dihadapi para petani buah jeruk Desa Kolam Kanan harus segera dijual agar tidak terjadi kebusukan pada buah jeruk tersebut.

Penjualan buah jeruk yang ada di Desa Kolam Kanan, Kecamatan Wanaraya, Kabupaten Barito Kuala, Kalimantan Selatan, omzet penjualannya menurun setelah ada wabah virus corona dan penerapan PSBB. Hal itu disampaikan oleh petani Desa Kolam Kanan, mengaku tidak seperti biasanya disaat panen raya mengalami penurunan sangat tajam, biasanya tahun-tahun sebelumnya di saat panen raya ia bisa meraup untung sekitar 4 juta per ton nya. Namun setelah ada pandemi virus corona penjualannya turun drastis 50 persen dalam sekali panen ia mampu mengumpulkan omzet sekitar Rp 2 juta dalam setiap ton. "Panen raya tahun terdahulu bisa dapat empat juta, ini kadang-kadang sejuta, kadang-kadang dua juta,". Ditambah lagi buah yang menumpuk dan busuk akibat tidak laku dikarenakan perbatasan ada penutupan jalan akibat diterapkannya peraturan PSBB.

b) Tutupnya kebanyakan usaha took buah jeruk juga menjadi salah satu kendala yang rumit. Selain kendala diatas juga ada kendala yang menyebabkan penjualan buah jeruk petani berkurang, salah

satunya tutupnya kebanyakan usaha rumah makan juga diku-ranginya pemasukan buah jeruk dari pihak perusahaan dan pasar yang tidak stabil yang terkadang buka dan tutup dikarenakan musim wabah yang saat itu sedang mendunia. Kondisi seperti ini dirasakan langsung oleh para petani penjual buah jeruk siam banjar di Desa Kolam Kanan Kecamatan Wanaraya Kabupaten Barito Kuala. Salah satunya Rafi'i petani buah jeruk yang mengeluhkan kondisi seperti ini. Sebab menurutnya, sejak ter-jadinya wabah virus corona yang mendunia tersebut membuat harga buah jeruknya turun hampir 50 persen. Sedangkan di tahun sebelumnya meskipun berbarengan dengan panen raya, penjualan buah jeruknya dapat mencapai harga 5 sampai 7 ribu per kilonya. Akan tetapi selain dikarenakan panen raya, yang menjadi sebab utama saat ini adalah kondisi mewabahnya virus corona yang membuat penjualan buah jeruknya menurun. Ban-yak rumah makan yang saat ini masih tutup dikarenakan virus corona, juga pelanggan yang enggan untuk makan ataupun sekedar hanya ingin minum es jeruk di rumah makan.

2. Cara mengatasi kendala pada penjualan buah jeruk

Menghadapi kendala pada penjualan buah jeruk Seperti yang dijelas-kan diatas terdapat dua masalah yaitu masalah kendala sederhana dan masalah kendala rumit, dari permasalahan tersebut penulis akan memberikan solusi

terkait kendala pada penjualan buah jeruk yang terjadi di Desa Kolam Kanan. Dari pengamatan penulis ada beberapa solusi untuk mengatasi masalah tersebut yaitu:

a. Cara mengatasi masalah kendala sederhana pada penjualan buah jeruk

Masalah kendala sederhana yang terjadi pada penjualan buah jeruk terdapat 3 masalah yang harus dicari solusinya yaitu masalah menurunnya penjualan, masalah banyaknya stok buah jeruk dan masalah faktor cuaca.

1) Mengatasi penurunnya penjualan

Petani harus mencari tau penyebab yang menjadikan turunnya penjualan. Adanya akibat dari permintaan pasar yang menurun, kebijakan pemerintah yang menyebabkan turunnya penjualan (missal seperti karantina wilayah), banyak stok buah jeruk yang berlimpah, atau memang karena kualitas buah jeruk yang menurun. Berdasarkan dari akar permasalahan yang diketahui maka akan memudahkan langkah petani untuk meningkatkan kembali penjualan.

Misalkan terjadi permasalahan seperti turunnya permintaan pasar maka petani harus mengatur siasat untuk melakukan pemasaran dan promosi buah jeruk yang lebih masif dan genjar. Sehingga buah jeruk menjadi hal yang familiar di masyarakat, serta meyakinkan konsumen dengan banyaknya manfaat dari buah jeruk. Apabila terjadi kebijakan pemerintah seperti karantina wilayah maka petani harus menyesuaikan dengan kondisi dan jumlah produksi. Kalau kualitas buah jeruk yang menurun petani harus peka dan respon terhadap kualitas rasa

yang diinginkan pasar. Sehingga mengikuti dengan permintaan konsumen, serta melakukan pembaharuan tanam sehingga menghasilkan kualitas buah jeruk yang bagus.

2) Mengatasi banyaknya stok buah jeruk

Petani harus melihat segmen pasar yang jelas, sehingga produksi akan buah jeruk sesuai dengan permintaan pasar. Apabila buah jeruk terlanjur banyak karena akibat dari panen raya atau adanya buah jeruk impor, maka petani harus kreatif dalam pengolahan buah jeruk. Misal, di buat juz, keripik jeruk, dan berbagai macam produk jeruk lainnya, sehingga buah jeruk yang tersedia berlimpah dapat digunakan dengan baik.

3) Faktor Cuaca

Cuaca yang kadang tak menentu membuat beberapa petani kadang kehilang stok dan kualitas buah jeruk. Maka dengan sebab itu petani harus membuat siasat untuk penanggulangan hal tersebut. Missal pada saat musim hujan, petani harus membuat infrastruktur pengamanan agar tidak mengalami gagal panen dan tetap menjaga kualitas buah jeruk yang memadai.

b. Cara mengatasi kendala rumit pada penjualan buah jeruk

Masalah kendala sederhana yang terjadi pada penjualan buah jeruk terdapat 2 masalah yang harus dicari solusinya yaitu pertama, masalah terjadinya pandemi virus di suatu daerah yang akan menyebabkan pembatasan

dalam interaksi sosial dalam karantina wilayah. Kedua, banyak usaha toko dan warung makan yang menjual buah jeruk yang tutup.

1) Cara mengatasi terjadinya kendala penjualan buah jeruk akibat terjadinya pandemi virus

Terjadinya pandemi virus di suatu tempat memang merupakan hal yang tidak diinginkan oleh semua orang. Akibat dari dampak tersebut banyak menimbulkan pembatasan berbagai hal dalam segala bidang yang juga berpengaruh besar terhadap bidang ekonomi. Maka melihat hal ini petani harus mengamati dan meanalisis secara dalam peluang mana yang bisa diambil dalam momen ini. Missal petani tetap bisa menjual buah jeruk dengan jumlah penawaran produk yang tetap atau bahkan bisa melebihi.

Petani coba memasarkan buah jeruk secara konsisten pada masa pandemi sehingga terbangun persepsi bagi konsumen. Petani dengan manajemen pemasarannya meyakinkan konsumen bahwa buah jeruk memiliki banyak manfaat dalam kesehatan dan pelindungan diri pada masa pandemi virus tersebut. Seperti adanya vitamin c, zat besi, mineral dan berbagai kandungan manfaat lainnya. Maka dengan ini walaupun terjadi pembatasan secara interaksi pada masa pandemi virus, permintaan konsumen terhadap buah jeruk tetap ada dan bahkan mungkin akan mengalami peningkatan, karena buah jeruk di lihat sebagai kebutuhan pada masa pandemi ini sebagai kesehatan dan perlindungan diri.

2) Cara mengatasi kendala banyaknya usaha toko dan warung makan yang menjual buah jeruk yang tutup

Banyaknya usaha toko dan warung makan yang menjual buah jeruk yang tutup, akibat ini juga merupakan salah satu efek dari pandemi virus. Maka dalam hal ini petani harus membaca serta membuka segmen pasar konsumsi buah jeruk yang lebih luas. Sehingga buah jeruk tidak hanya terdistribusi ke toko-toko dan warung, tapi juga tersebar kese-luruh tempat yang membutuhkan buah jeruk. Petani bisa juga melakukan penjualan secara langsung ke pasaran atau di masyarakat dengan membuka toko dadakan. Sehingga petani tidak hanya tergantung pada toko atau warung makan yang selama ini menjadi konsumen dan distributor buah jeruk di masyarakat.