

Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Pendapatan Budidaya Jeruk di Desa Langur Indah Kec. Dempo Utara

Dismita Citra Dewi

Sekolah Tinggi Ekonomi dan Bisnis Islam Kota Pagar Alam

Email: dismita86@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui serta menganalisis bagaimana strategi pemasaran yang digunakan pada budidaya Jeruk dalam meningkatkan pendapatan. Penelitian ini selain dianalisis menggunakan deskriptif kualitatif juga menggunakan analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat). Analisis Swot adalah analisis yang digunakan untuk mengevaluasi peluang dan ancaman di lingkungan eksternal maupun kekuatan dan kelemahan yang dimiliki lingkungan internal perusahaan. Analisis SWOT dilakukan melalui matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) yang menguraikan faktor-faktor kekuatan terbesar dan kelemahan budaya jeruk dan matriks EFAS (*Internal Factory Analysis Summary*) yang menguraikan faktor-faktor peluang dan ancaman dalam budidaya Jeruk. Hasil penelitian ini menunjukkan nilai skor IFAS 3,37 menunjukkan posisi internal yang kuat, nilai skor EFAS 3.18 menunjukkan bahwa perusahaan merespon peluang yang ada dengan cara yang luarbiasa dan menghindari ancaman-ancaman di pasar industrinya. Pada diagram Cartesius menunjukkan posisi perusahaan dalam keadaan agresif yaitu sangat menguntungkan bagi perusahaan. Adapun strategi pemasaran yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan penjualan adalah semakin memperluas pangsa pasar Jeruk ke beberapa wilayah lain dengan memanfaatkan kekuatan perusahaan berupa networking dan hubungan baik antara gen dan mengambil peluang dengan meningkatnya kebutuhan Jeruk yang ada.

Kata kunci : *Strategi Pemasaran, SWOT.*

Abstract

This research aims to find out and analyze how the marketing strategies used in orange cultivation increase income. Apart from being analyzed using qualitative descriptive analysis, this research also uses SWOT analysis (Strength, Weakness, Opportunity, Threat). SWOT analysis is an analysis used to evaluate opportunities and threats in the external environment as well as the strengths and weaknesses of the company's internal environment. SWOT analysis is carried out through a matrix. IFAS (Internal Factor Analysis Summary) which outlines the greatest strengths and weaknesses of orange culture and the EFAS (Internal Factory Analysis Summary) matrix which outlines opportunity and threat factors in orange cultivation. The results of this research show that an IFAS score of 3.37 indicates a strong internal position, an EFAS score of 3.18 shows that the company responds to existing opportunities in an extraordinary way and avoids threats in its industrial market. The Cartesian diagram shows the company's position in an aggressive state, which is very profitable for the company. The marketing strategy used by the company to increase sales is to further expand the market share for Oranges to several other regions by utilizing the company's strengths in the form of

Page **241** of **264**

Dismita Citra Dewi

Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Pendapatan Budidaya Jeruk di Desa Langur Indah
Kec. Dempo Utara

networking and good relationships between genes and taking opportunities with the increasing demand for existing Oranges.

Keywords: *Marketing Strategy, SWOT.*

Pendahuluan

Negara Indonesia merupakan negara berkembang dengan tingkat pembangunan nasionalnya yang begitu pesat. Pembangunan nasional di Indonesia pada saat ini menitikberatkan pembangunannya pada bidang ekonomi. Pembangunan ekonomi merupakan suatu proses yang menyebabkan kenaikan pendapatan riil per kapita penduduk suatu negara dalam jangka panjang yang disertai oleh perbaikan sistem kelembagaan.

Pembangunan ekonomi nasional jangka panjang diarahkan untuk mampu membangun struktur perekonomian yang kokoh dimana pertanian (dalam arti luas) dan pertambangan menjadi basis aktivitas ekonomi yang menghasilkan produk - produk secara efisien dan modern, industri manufaktur yang berdaya saing global menjadi motor penggerak perekonomian, dan jasa menjadi perekat ketahanan ekonomi. (Anak Agung Irfan Alitawan dan Ketut Sutrisn : 2019).

Pertanian merupakan kegiatan dalam usaha mengembangkan (reproduksi) tumbuhan dan hewan dengan maksud supaya tumbuh lebih baik untuk memenuhi kebutuhan manusia, misalnya bercocok tanam, beternak, dan melaut. Pertanian merupakan kegiatan usaha yang meliputi budidaya tanaman bahan makan, perkebunan, perikanan, kehutanan dan peternakan. Pertanian juga sebagai jenis usaha atau kegiatan ekonomi berupa penanaman tanaman atau usaha tani (pangan, hortikultura, perkebunan, dan kehutanan), peternakan (beternak) dan perikanan (budidaya dan menangkap). Sementara petani adalah orang yang melakukan usaha untuk memenuhi sebagian atau seluruh kebutuhan hidupnya di dalam bidang pertanian dalam arti luas yang meliputi usaha tani peternakan, pertanian, perikanan, dan pemungutan hasil laut. (Abd. Rahim Dan Diah Retno Dwi Hastuti, 2007: 16).

Sektor pertanian merupakan sektor yang sangat penting peranannya dalam perekonomian di sebagian besar negara - negara yang sedang berkembang. Pembangunan pertanian perlu mendapat perhatian yang lebih baik, sekalipun

prioritas pada kebijaksanaan industrialisasi sudah dijatuhkan, namun sektor pertanian dapat memiliki kemampuan untuk menghasilkan peningkatan pendapatan. Salah satu peran sektor pertanian sebagai pemenuhan kebutuhan pokok atau pangan, maka semakin bertambahnya penduduk secara otomatis akan menjadikan konsumsi pangan juga akan meningkat sehingga dapat meningkatkan perekonomian bagi petani. .

Salah satu sektor pertanian adalah budidaya Jeruk Gerga. Jeruk merupakan salah satu komoditas hortikultura yang mendapat prioritas untuk dikembangkan, karena usaha taninya memberikan keuntungan yang tinggi, sehingga dapat dijadikan sebagai sumber pendapatan petani. Disamping itu, Jeruk merupakan buah buahan yang digemari masyarakat baik sebagai buah segar maupun olahan. Sebagai komoditas yang mempunyai nilai ekonomi tinggi, serta memberikan kontribusi yang besar pada perekonomian nasional sudah selayaknya pengembangan Jeruk mendapat perhatian khusus selain itu Jeruk juga merupakan salah satu jenis buah yang digemari masyarakat Indonesia. (Agromedia, Redasi,2011:02).

Rasanya yang menyegarkan dan khasiat yang segudang sering menjadi alasan orang untuk mengkonsumsi buah Jeruk. Selain memiliki banyak manfaat buah Jeruk juga tidak terikat musim dimana Jeruk dapat berbuah dua kali dalam satu tahun dengan jumlah panen yang cukup banyak dan tergantung perawatan untuk mendapatkan hasil panen buah yang berkualitas. Selain itu tanaman Jeruk dapat tumbuh dan berproduksi di dataran rendah sampai dataran tinggi, baik di lahan sawah ataupun tegalan. Prospek yang lebih cerah ke arah agribisnis Jeruk semakin nyata dengan memperhatikan berbagai potensi yang ada seperti potensi lahan yaitu ketersediaan lahan pertanian untuk tanaman buah - buahan meliputi jutaan hektar sehingga mempunyai peluang yang cukup besar untuk membuka perkebunan dengan skala besar dengan memperhatikan kesesuaian agroklimat, potensi produksi dapat dicapai jika pengelolaan usaha tani Jeruk dilakukan secara intensif untuk mengarah ke agribisnis, dan potensi pasar diperkirakan permintaan terhadap buah Jeruk akan semakin meningkat dengan memperhitungkan peningkatan pendapatan, pertambahan jumlah penduduk dan elastisitas pendapatan terhadap permintaan.

Dismita Citra Dewi

Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Pendapatan Budidaya Jeruk di Desa Langur Indah Kec. Dempo Utara

Di Kota Pagar Alam umumnya dan Desa Langur Indah khususnya, tanaman Jeruk belum banyak diusahakan secara intensif dan sesuai dengan cara bercocok tanam yang baik dan benar. Masyarakat sendiri mulai tertarik membudidayakan Jeruk karena dirasa pendapatan budidaya Jeruk cukup menghasilkan dan melihat keuntungan yang didapat petani yang sudah lebuah dulu berbudidaya Jeruk dirasa mendapatkan hasil yang menguntungkan sehingga banyak masyarakat lebih memilih memulai menanam Jeruk.

Peluang untuk mendapatkan keuntungan yang lebih besar menjadi alasan masyarakat memilih untuk berbudidaya Jeruk. Hal ini dikarenakan belum banyaknya petani yang mengembangkan budidaya Jeruk, akan tetapi pemasaran Jeruk belum terlalu luas hanya di kota Pagar Alam dan sekitarnya. Petani hanya menjual buah Jeruk melalui agen padahal jika petani mampu menyalurkan hasil panennya sendiri mereka bisa mendapatkan keuntungan lebih tanpa melalui kurir atau tangan ke dua. Dengan menjual sendiri hasil panen keuntungan yang didapat lebih optimal sehingga bisa untuk menopang ekonomi masyarakat.

Dengan tingkat keuntungan yang cukup besar banyak masyarakat yang mulai beralih mengolah lahan pertaniannya menjadi kebun Jeruk, hal ini menyebabkan tingkat persaingan penjualan pada petani mejadi lebih tinggi. Jika petani banyak beralih menanam buah jeruk dapat menyebabkan tingkat persaingan semakin tinggi dan harga jual akan turun, di wilayah Pagar alam sendiri Jeruk masih dijual buahnya saja belum ada yang menjual hasil dari olahannya hal ini menyebabkan tingkat keuntungan yang didapat dari hasil kebun Jeruk belum terlalu banyak.

Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Pendapatan Budidaya Jeruk Gerga Di Desa Langur Indah Kec. Dempo Utara, adapun tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui bagaimana Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Pendapatan Budidaya Jeruk Gerga Di Desa Langur Indah Kec. Dempo Utara

Metode Penelitian

Metode penelitian adalah penelitian termasuk penelitian lapangan (*field*

research) dimana peneliti mengamati dan berpartisipasi secara langsung dalam penelitian sosial skala kecil dan mengamati budaya setempat guna untuk mengetahui strategi pemasaran untuk meningkatkan pendapatan masyarakat dalam budidaya Jeruk Gerga di Desa Langur Indah Kec. Dempo Utara. Adapun pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Penelitian kualitatif itu sendiri yaitu penelitian yang artinya mencari makna, pemahaman, pengertian tentang suatu fenomena, kejadian, maupun kehidupan manusia yang terlibat langsung atau tidak langsung dalam *setting* (tempat) yang di teliti, kontekstual/konteks dan menyeluruh.

Populasi dan Sampel Populasi itu merupakan jumlah keseluruhan dari unit analisis yang mana ciri-cirinya akan diduga atau diteliti". Populasi yaitu wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek-obyek, yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan. Dan sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Populasi adalah jumlah keseluruhan unit analisis yaitu objek yang akan diteliti, sedangkan definisi sampel penelitian adalah suatu bagian dari populasi yang akan diteliti dan dianggap dapat menggambarkan populasi secara keseluruhan. Populasi dalam penelitian ini berjumlah 10 orang. (Suharsimi Arikunto, 2010:174)

Untuk mendapatkan data yang berhubungan dengan permasalahan yang dibahas, penulis mengambil data sebagai berikut : Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data primer yang dimaksud dalam penelitian ini adalah data hasil wawancara dengan dilakukan kepada petani Jeruk Gerga di Desa Langur Indah Kec. Dempo Utara. Kota Pagar Alam dan dokumen-dokumen yang di butuhkan, wawancara yang digunakan wawancara tersruktur.

PEMBAHASAN

1. Hasil Analisis Faktor Internal, Faktor strategi internal yang memengaruhi budidaya Jeruk:

a. Manajemen

Manajemen adalah sebuah proses yang dilakukan untuk mencapai sebuah

Dismita Citra Dewi

Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Pendapatan Budidaya Jeruk di Desa Langur Indah Kec. Dempo Utara

tujuan suatu organisasi dengan cara bekerja dalam team. Terdapat tiga tahap utama dalam proses manajemen usaha yaitu yang pertama membuat perencanaan (Planing). Selanjutnya sebuah usaha meningkatkan pendapatan jeruk. Juga membutuhkan perencanaan yang matang dan tersusun rapi serta tercatat. Perencanaan yang dilakukan oleh petani belum tersusun dengan baik dan belum dilakukan secara tertulis, sehingga menjadikan target yang ditetapkan belum terukur dengan jelas dan terarah, seharusnya petani mencatat semua planing-planing yang akan dilakukan selanjutnya agar target petani dapat tercapai dengan hasil yang memuaskan.

Berikut wawancara dengan Ibu Heni mengenai manajemen dan cara meningkatkan produksi jeruk, yang di katakan oleh petani Jeruk:

“ saya mencatat tiap pengeluaran yang dimasukkan usaha pertanian ini sukanya banyak gawe, tapi saya kalau balik sandi kebun kadang-kadang la payah. Itu kalau di ingat-ingat susah. Saya kalau segalanya tidak dicatat itu mabuknya gawean, soalnya saya kalau di humah banyak gawe lain. Saya mengingatkan waktu pemilihan bibit, dipupuk, saya ada hama diracun, cangkanya kalau kirenya di perlu dirempil, bunge calon buah di racun mangke dan runtuhannya kalau pacak ngasilka buah kalau beku kualitas”

“Kalau melakukan pencatatan setiap pengeluaran dan pemasukan dengan usaha pertanian ini sangat repot untuk di lakukan, karena kalau sudah pulang dari kebun itu sudah merasa lelah. Dan dengan di ingat. Dan bila semua kegiatan di catat itu menambah pekerjaan, dan banyak pekerjaan yang lain yang harus di kerjakan. Cara meningkatkan produksi Jeruk dengan melakukan pemilihan bibit yang bagus, melakukan pemupukan pohon, meracun hama, pemampasan terhadap pohon Jeruk, meracun untuk bunga Jeruk biar bunganya tidak rontok dan bisa menghasilkan buah yang bagus”

b. Pemasaran

Pemasaran dapat dideskripsikan sebagai proses pendefinisian, pengantisipasi, penciptaan, serta pemenuhan kebutuhan dan keinginan konsumen akan produk dan jasa. Analisis konsumen di Desa Langur Indah harus selalu berusaha menciptakan buah jeruk yang berkualitas yang sesuai keinginan agen/pembeli agar agen/pembeli puas dengan hasil kualitas buah. Penetapan harga yang di lakukan agen sesuai dengan kualitas buah jeruk yang akan di beli oleh pengepul dan menetapkan harga harus bernegosiasi, Riset pencatatan petani harus selalu di catat agar petani tahu berapa banyak jeruk yang sudah terjual sampai saat

ini dan mengetahui keuntungan dan kerugian setiap bulannya. Berikut hasil wawancara dengan Bapak Nandimengenai pemasaran Jeruk yang mengatakan bahwa:

“ame njual limau ni ade nek di jual di depan ghumah nila nga ade pule nek dikirim ke Palembang nga Jakarta. Ame ngirim ke Palembang, kami ngirim diwik di titip ka nga loket. Anye ame ngirim ke Jakarta kami makai agen. Ame pencatatan setiap kali panen e bapak Nandi dide kela di catat tape panen ni dd tergantung waktu, pacak tiap aghi atau seminggu sekali tape kan limau ni dide tergantung musim”

“untuk penjualan jeruk sebagian di jual sendiri di depan rumah dan ada juga yang dikirim ke kota Palembang dan Jakarta. Untuk pengiriman ke Palembang, kami mengirim sendiri dengan di titip di loket. Sedangkan untuk pengiriman ke jakarta melalui agen. Untuk melakukan pencatatan hasil penjualan setiap kali panen nya bapak nandi tidak melakukannya karena panen jeruk tidak tergantung waktu, bisa setiap hari atau satu minggu satu kali hal ini karena buah jeruk tidak terlalu bergantung dengan musim.”

c. Keuangan

Keuangan merupakan ilmu dan seni dalam mengelola uang yang mempengaruhi kehidupan setiap orang dan setiap organisasi. Modal yang didapat oleh petani Jeruk dalam menjalankan usahanya yaitu kebanyakan berasal dari perorangan masing-masing atau keluarga dan beberapa meminjam kepada perbankan, tapi tidak semua petani mau meminjam uang kepada bank karna persyaratannya ribet dan bunga yang tinggi, seharusnya petani jika tidak memiliki modal yang cukup harusnya memberanikan diri menerima resiko untuk meminjam uang di bank, semua resiko dapat di selesaikan dengan tekun dalam berusaha misalkan menanam tanaman sayur sebelum tanaman jeruk berbuah. Berikut hasil wawancara dengan petani Jeruk Ibu Rasni mengenai keuangan Jeruk:

“ masalah keuangan Ibu Rasni makai kebun limau e sebelum besak nga bebuah ditanami cabi nga jembak. Tape ame nak minjam ke bank banyak nae syarat e. Tape ame nanam sayuran lok ini pacak mbuat tanah e jadi subur”

“masalah keuangan Ibu Rasni menggunakan lahan jeruk sebelum pohon jeruknya berbuah dan besar dengan menanam cabe dan daun bawang. Karena kalau meminjam di bank banyak persyaratan dan ribet, tapi kalo dengan menanam sayuran seperti itu bisa pula membuat tanahnya menjadi subur”

d. Produksi

Produksi adalah suatu kegiatan untuk menciptakan/menghasilkan atau

menambah nilai guna terhadap suatu barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan oleh orang atau badan (produsen). Di Desa Langur Indah masih menggunakan peralatan sederhana seharusnya petani jeruk ketika ada modal lebih atau keuntungan yang banyak dapat membeli alat-alat yang lebih modern agar dapat membantu meningkatkan hasil panen dengan mudah dan cepat.

Desa Langur Indah adalah desa yang memiliki ketersediaan lahan yang cukup luas dengan tingkat kesuburan yang tinggi. Dengan demikian Desa Langur Indah sangat berpotensi untuk mengembangkan usaha petani kopi dan sayuran. Di Desa Langur Indah masih banyak petani yang belum mengerti cara mengembangkan tanaman jeruk jadi petani yang menanam jeruk tidak sampai 10% yang mengganti tanaman sayur menjadi tanaman jeruk. Hasil produksi kebun jeruk dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.4
Hasil Produksi dan pendapatan Jeruk

No	Bulan	Jumlah Produksi (kg)	Jumlah Pendapatan (Rp)
1	Januari	1500	30,000,000
2	Februari	1700	34,000,000
3	Maret	2000	40,000,000
4	April	1700	34,000,000
5	Mei	1800	36,000,000
6	Juni	2100	42,000,000
Jumlah		10.800	216,000,000

Sumber data diolah 2023

Dari tabel 4.4 dapat dilihat bahwa jumlah hasil panen petani adalah sebanyak 10.800 kg dan jumlah hasil penjualan jeruk adalah sebesar Rp. 216,000,000,- juta dalam kurun waktu setengah tahun, tapi jumlah pendapatan tersebut belum dipotong dengan biaya perawatan dan lainnya.

Setiap usaha memiliki kekuatan serta kelemahan yang berbeda-beda dengan kondisi lingkungan internal dan eksternal yang juga berbeda. Kekuatan ini dari petani jeruk di Desa Langur Indah ialah antara lain para petani memiliki hubungan yang baik dengan agen jeruk dan menghasilkan kualitas produk yang bagus.

Selain kelemahan dan kekuatan, mengidentifikasi peluang usaha juga perlu dilakukan agar dapat di manfaatkan untuk memajukan budidaya jeruk di Desa Langur Indah yaitu diantaranya pertumbuhan penduduk, tingkat ekonomi penduduk, pengembangan teknologi, serta sulitnya masuk dalam industri pertanian jeruk, karena untuk meningkatkan kualitas buah petani harus memiliki modal untuk menanam jeruk. Dan ancaman bagi petani jeruk ialah, perubahan cuaca yang tidak menentu, harga yang tidak stabil, dan hama yang ada di pohon dan buah jeruk.

Berkenaan dengan beberapa kelemahan dari sebagian petani Jeruk di Desa Langur Indah, kurangnya pengetahuan dan wawasan dari petani yang menjadi penyebab utama berhambatnya proses pengembangan strategi peningkatan produksi jeruk. Seperti yang kita tahu, pengetahuan dan wawasan yang dimiliki petani merupakan faktor yang penting bagi keberhasilan suatu kegiatan petani jeruk. Petani jeruk yang berwawasan tinggi akan dapat memanfaatkan berbagai faktor produksi yang ada untuk digunakan secara efektif dan efisien. Dan kemajuan teknologi dapat menjadi peluang bagi petani Jeruk yang akan memberikan keuntungan secara ekonomi jika teknologi tersebut diterapkan, seperti munculnya peralatan-peralatan baru yang lebih modern untuk memudahkan petani dalam proses kegiatan produksinya serta kemajuan internet yang dapat dimanfaatkan sebagai sarana sebagai memperluas jangkauan pemasaran produk.

2. Hasil Analisis Faktor Eksternal

Di dalam faktor Eksternal ada beberapa faktor diantaranya:

1. Ekonomi

Ekonomi adalah salah satu ilmu sosial yang mempelajari aktifitas manusia yang berhubungan dengan produksi, distribusi, dan konsumsi terhadap barang dan jasa. Peningkatan penduduk di Desa Langur Indah dapat menjadi peluang bagi petani Jeruk agar terus memperbanyak hasil produksi Jeruk karena makin banyak penduduk makin banyak juga petani yang menanam Jeruk.

2. Sosial, Budaya, dan Lingkungan

Sosial adalah suatu cara tentang bagaimana para individu saling berhubungan satu sama lain. Budaya adalah suatu cara hidup yang berkembang dan memiliki bersama oleh sebuah kelompok orang yang diwariskan dari generasi ke generasi.

Dan Lingkungan adalah kombinasi Antara kondisi fisik yang mencakup keadaan sumber daya alam seperti tanah, air, energi surya, mineral, serta flora maupun fauna yang tumbuh diatas tanah maupun di dalam lautan dengan kelembagaan yang meliputi ciptaan manusia seperti keputusan bagaimana menggunakan lingkungan fisik tersebut.

Para petani jeruk di Desa Langur Indah harus jeli terhadap perubahan ini untuk memanfaatkan peluang yang ada dan mengatasi ancaman yang muncul, berdasarkan lingkungannya yang menanam Jeruk di Desa Langur Indah, selain itu cuaca yang sering berubah dan ekstrim mempengaruhi tanaman Jeruk maka dari itu petani Jeruk tetap harus memanen buah dengan kualitas baik.

3. Pemerintah

Pemerintah adalah organisasi yang memiliki kekuasaan untuk membuat dan menerapkan hukum serta undang-undang di wilayah tertentu. Pemerintah sudah mulai berperan aktif dalam mengembangkan usaha pertanian di daerah Kelurahan Agung Lawangan, khususnya para petani Jeruk, pemerintah melalui dinas pariwisata sudah berperan aktif dengan bekerja sama dengan beberapa petani untuk mengelola kebun jeruknya agar dijadikan objek wisata, kebijakan serta aturan pemerintah sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan para petani di Desa Langur Indah Kelurahan Agung Lawangan.

4. Teknologi

Teknologi adalah keseluruhan sarana untuk menyediakan barang-barang yang diperlukan bagi kelangsungan dan kenyamanan hidup manusia. Dalam dunia usaha kemajuan teknologi ditandai dengan adanya peralatan dan sarana yang baik dan modern. Di Desa Langur Indah, para petani jeruk harusnya menggunakan peralatan modern dan mampu bersaing di dunia usaha serta pemasarannya sudah melalui internet dalam memasarkan hasil produksi Jeruk agar mampu bersaing dengan petani yang lebih modern seperti petani yang ada di luar negeri.

5. Kompetitif

Kompetitif adalah kemampuan yang diperoleh melalui karakteristik dan sumber daya suatu perusahaan untuk memiliki kinerja petani jeruk di Kelurahan Agung Lawangan cenderung meningkat. Namun sayangnya, produsen akan Jeruk di

wilayah kelurahan Agung Lawangan masih relatif kecil. Terbatasnya lahan membuat petani di Desa Langur Indah tidak dapat memenuhi permintaan konsumen yang terus meningkat. Karena para petani tidak dapat menghasilkan produksi jeruk dengan jumlah yang besar. Akibatnya, sering terjadi keluhan terhadap petani jeruk.

Permasalahan tentang lahan tidak hanya di rasakan oleh petani kecil. Tetapi juga menjadi permasalahan untuk pemerintah. Seperti yang sudah di jelaskan, perkembangan pembangunan yang pesat menyebabkan banyaknya lahan pertanian yang di ahli fungsikan menjadi lahan untuk menanam sayur mayur. Ditambah lagi dengan luas wilayahkelurahan Agung Lawangan yang sempit serta pertumbuhan penduduk yang terus meningkat membuat lahan petani jeruk di kelurahan agung lawangan semakin kritis.

Selain itu, masalah lain yang juga menjadi pekerjaan rumah bagi pemerintah ialah minimnya infrastruktur penunjang usaha petani jeruk. Pembangunan infrastruktur adalah suatu usaha pertumbuhan dan perubahan yang dilakukan secara berencana dan membangun prasarana atau segala sesuatu yang merupakan penunjang utama terselenggarakannya suatu proses pembangunan.

IFAS (Internal Faktor Analisis Summary)

Analisis lingkungan internal merupakan penyusunan strategi untuk merangkum dan mengevaluasi informasi Manajemen, Pemasaran, Keuangan, Produksi pada budidaya Jeruk Gerga. Analisis lingkungan internal (IFE) ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana bagaimana caranya menentukan jumlah bobot dengan mudah dan terukur agar menghasilkan bobot yang sesuai dengan ketentuan matriks IFE dan EFE.

Tabel 4.5

Penentuan Bobot Faktor-Faktor Kekuatan dan Kelemahan

No	Faktor Internal	Skala Prioritas (SP)	Konstanta (K)	SP × K	Bobot
Kekuatan (S)					
1	Hubungan baik antar agen	4	4	16	0.23
2	Kualitas produk yang baik	4	4	16	0.23
3	Harga jual yang terjangkau	3	4	12	0.17
4	Networking	4	4	16	0.23
Kelemahan (W)					

Dismita Citra Dewi

Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Pendapatan Budidaya Jeruk di Desa Langur Indah
Kec. Dempo Utara

1	Jumlah panen yang belum stabil	4	1	4	0.06
2	Keterbatasan modal usaha	3	1	3	0.04
3	Kurangnya pengetahuan tentang perawatan jeruk	3	1	3	0.04
Total SP × K		70			

Sumber: data diolah 2023

Berdasarkan tabel 4.5 penentuan bobot faktor-faktor kekuatan dan kelemahan pada tabel di atas maka dapat dibuat faktor-faktor strategi yang menunjukkan hasil tabel IFAS yang disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategi internal tersebut dalam kerangka kekuatan (Strength) dan kelemahan (weakness).

Tabel 4.6
IFAS (Internal Faktor Analisis Summary)

Faktor - Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan (S)			
1. Hubungan Baik Antar Agen	0.23	4	0.91
2. Kualitas Produk Yang Baik	0.23	4	0.91
3. Harga jual yang terjangkau	0.17	3	0.51
4. Networking	0.23	3	0.69
Sub Total	0.86	14	3.03
Kelemahan (W)			
1. Jumlah panen yang belum stabil	0.06	3	0.17
2. Keterbatasan Modal Usaha	0.04	2	0.09
3. Kurangnya pengetahuan tentang perawatan jeruk	0.04	2	0.09
Sub Total	0.14	7	0.34
Total	1	21	3.37

Sumber: Data diolah 2023

Dari tabel 4.6 dapat diketahui bahwa hubungan baik antar agen/pembeli menjadi kekuatan utama dengan skor 0.91. Pada urutan kedua dengan skor yang sama dengan urutan pertama yakni 0,91 adalah faktor kualitas produk yang baik.

Selanjutnya pada urutan ketiga faktor harga jual yang terjangkau dengan skor 0,51. Terakhir faktor networking dengan skor 0,69.

Sedangkan untuk kelemahannya faktor jumlah panen yang belum stabil 0,17. Di urutan kedua ada faktor keterbatasan modal usaha dengan skor 0,09. Dan terakhir dengan skor 0,09 adalah faktor kurangnya pengetahuan tentang perawatan jeruk.

EFAS (Eksternal Faktor Analisis Summary)

Matriks EFE digunakan untuk merangkum peluang dan ancaman pada suatu unit usaha. Analisis matriks EFE dilakukan perhitungan yang sama dengan matriks IFE yaitu perhitungan terhadap bobot dan pemberian rating pada setiap faktor.

Tabel 4.7
Penentuan Bobot Faktor Peluang dan Ancaman

No	Faktor Eksternal	Skala Prioritas (SP)	Konstanta (K)	SP × K	Bobot
Peluang (O)					
1	Jangkauan pemasaran luas	4	4	16	0.2
2	Pertumbuhan Ekonomi Masyarakat	3	4	12	0.15
3	Meningkatnya daya beli masyarakat	2	4	8	0.1
4	Kebijakan pemerintah	3	4	12	0.15
5	Bekerjasama Dengan dinas Pariwisata Untuk Membuka Lokasi Wisata kebun Jeruk	2	4	8	0.1
6	Perkembangan Teknologi	3	4	12	0.15
Ancaman (T)					
1	Pedagang jeruk yang berada di wilayah target pemasaran	4	1	4	0.05
2	Meminimalisir gangguan persiapan barang	4	1	4	0.05
3	Petani yang menjual hasil panen kewilayah yang sama	3	1	3	0.04
4	Adanya pesaing baru	3	1	3	0.04
Total SP × K		82			

Sumber: data diolah 2023

Dari tabel 4.7 penentuan bobot faktor-faktor peluang dan ancaman pada tabel di atas maka dapat dibuat faktor-faktor strategi yang menunjukkan hasil tabel

Dimita Citra Dewi

Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Pendapatan Budidaya Jeruk di Desa Langur Indah
Kec. Dempo Utara

EFAS yang disusun untuk merumuskan faktor-faktor strategi eksternal tersebut dalam kerangka peluang (*Opportunity*) dan ancaman (*Threats*)

Tabel 4.8
EFAS (Eksternal Faktor Analisis Summary)

Faktor - Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Skor
Peluang (O)			
1. Jangkauan pemasaran luas	0.2	4	0.78
2. Pertumbuhan ekonomi masyarakat	0.15	4	0.59
3. Meningkatnya daya beli masyarakat	0.1	3	0.29
4. Kebijakan pemerintah	0.15	2	0.29
5. Bekerjasama dengan dinas pariwisata untuk membuka lokasi wisata kebun Jeruk	0.1	2	0.2
6. Perkembangan teknologi	0.15	3	0.44
Sub Total	0.83	18	2.59
Ancaman (T)			
1. Pedagang jeruk yang berada diwilayah target pemasaran	0.05	4	0.2
2. Meminimalisir gangguan persiapan barang	0.05	3	0.15
3. Petani yang menjual hasil panen kewilayah yang sama	0.04	4	0.15
4. Adanya pesaing baru	0.04	3	0.11
Sub Total	0.17	14	0.6
Total	1	32	3.18

Sumber: Data diolah 2023

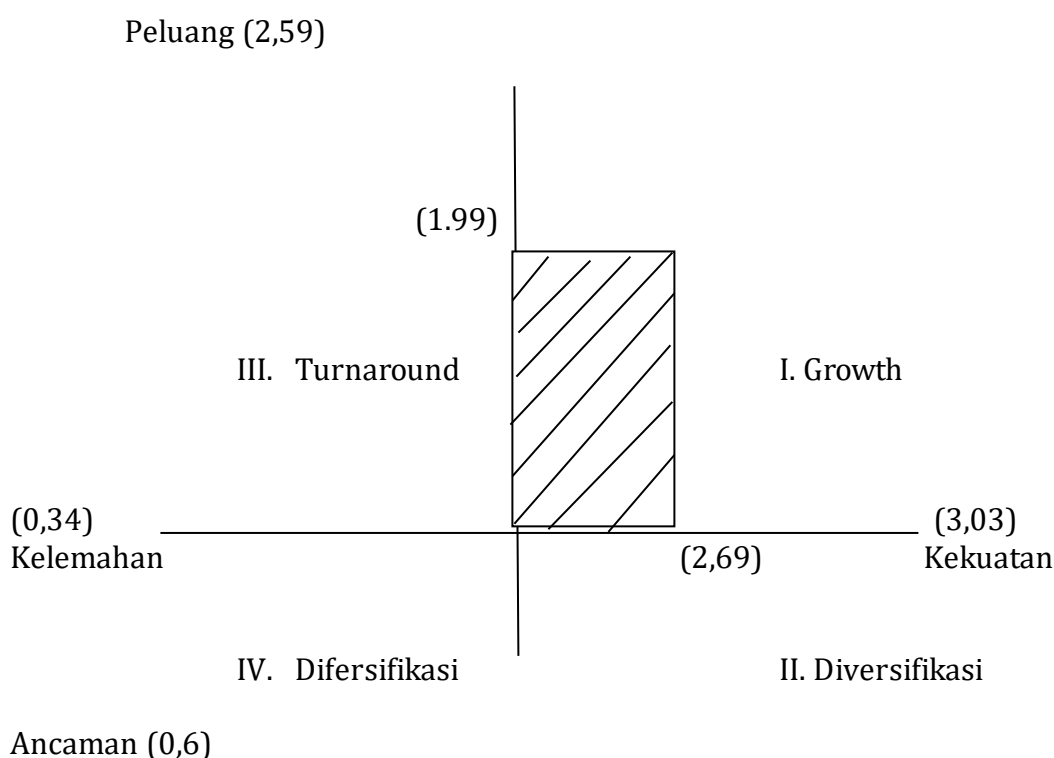
Berdasarkan Tabel 4.8 peluang utama yang dapat dimanfaatkan adalah jangkauan pemasaran luas dengan skor 0,78. Pada posisi kedua adanya pertumbuhan ekonomi masyarakat dengan skor 0,59.meningkatnya daya beli masyarakat di posisi ke tiga dengan skor 0,29. Urutan keempat kebijakan pemerintah dengan skor 0,29. Pada urutan kelima bekerjasama dengan dinas pariwisata untuk membuka lokasi wisata kebun jeruk dengan skor 0,2. Dan terakhir dengan skor 0,44 yaituPerkembangan teknologi.

Sedangkan ancaman utama yang diperoleh adalah **pedagang jeruk yang berada diwilayah target pemasaran** dengan skor 0,2. Selanjutnya dengan skor masing – masing 0,15 yaitu **meminimalisir gangguan persiapan barang**dan **Petani yang menjual hasil panen kewilayah yang sama**. Terakhir dengan skor 0.11adanya pesaing baru.

Berdasarkan hasil perhitungan, faktor internal kekuatan yang dimiliki kebun jeruk lebih besar dari pada faktor kelemahan yaitu sebesar 2,69, yang dimana angka

2,69 merupakan selisih dari total kekuatan sebesar 3,03 dan kelemahan sebesar 0,34. Sedangkan untuk faktor eksternal peluang yang dimiliki kebun jeruk lebih besar dari pada ancaman yakni sebesar 1,99 yang dimana merupakan selisih antara peluang sebesar 2,59 dan kelemahan sebesar 0,6. Dari perhitungan tersebut dapat diperoleh formulasi strategi pemasaran yang sesuai.

Gambar 4.1
Diagram Cartesius



Berdasarkan diagram cartesius diatas, sangat jelas menunjukkan bahwa budidaya kebun jeruk berada pada jalur yang tepat yaitu dikuadran I yang menunjukkan bahwa usaha masih tergolong berkembang. Meskipun masih tergolong berkembang petani harus memperhatikan peluang dan ancaman baik dari segi eksternal maupun internal dengan memperhatikan faktor – faktor yang sudah dijelaskan.

Situasi ini juga merupakan suatu situasi yang menguntungkan karena memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat menempatkan kesempatan yang ada. Sehingga strategi yang dapat diterapkan petani jeruk Desa Langur Indah dalam

kondisi ini adalah mendukung kebijakan yang agresif (*growth oriented strategy*) ataupun dengan rekomendasi strategi progresif, artinya organisasi dalam kondisi prima dan mantap sangat sehingga memungkinkan untuk terus melakukan ekspansi pembesaran pertumbuhan dan meraih secara maksimal.

Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Pendapatan Budidaya Jeruk Gerga Didesa Langur Indah (Analisis Lingkungan Internal dan eksternal)

Strategi yang dapat diterapkan pada posisi tumbuh dan berkembang adalah tumbuh (*growth*) dan kembangan (*build*). Untuk mencapai pertumbuhan, baik dalam penjualan, asset dan keuntungan strategi yang sesuai untuk diterapkan ialah yaitu strategi intensif (penetrasi pasar, pengembangan pasar, dan pengembangan produk) dimana strategi ini dilakukan untuk meningkatkan posisi pesaingan serta dalam mencapai usaha yang berkembang di butuhkan strategi yang bersifat diferensiasi.

Berikut adalah alternatif strategi yang telah disusun berdasarkan situasi, kondisi serta kebutuhan dari petani Jeruk didesa langur Indah yaitu

**Tabel 4.1.
Analisis SWOT**

<p style="text-align: center;">Internal</p> <p style="text-align: center;">Eksternal</p>	<p>Kekuatan (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Hubungan Baik Antar Agen 2. Kualitas Produk Yang Baik 3. Harga jual yang terjangkau 4. Networking 	<p>Kelemahan (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Jumlah panen yang belum stabil 2. Keterbatasan Modal Usaha 3. Kurangnya pengetahuan tentang perawatan jeruk
<p>Peluang (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Jangkauan pemasaran luas 2. Pertumbuhan Ekonomi Masyarakat 3. Meningkatkan daya beli masyarakat 4. Kebijakan pemerintah 5. Bekerjasama Dengan dinas Pariwisata Untuk Membuka Lokasi Wisata kebun Jeruk 6. Perkembangan Teknologi 	<p>Strategi S-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mempertahankan kualitas produk yang dimiliki petani untuk memasuki pasar baru (S2,O1) 2. Memanfaatkan teknologi yang digunakan customer 	<p>Strategi W-O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan modal dengan mengoptimalkan permintaan (W2,O1) 2. Meningkatkan peran pemerintah dalam memberi akses permodalan (W2,O4,O5) 3. Memanfaatkan pertumbuhan

	<p>dengan baik dengan melakukan promosi yang terarah (S3,O6)</p> <p>3. Memanfaatkan pertumbuhan penduduk dan daya beli masyarakat untuk meningkatkan pendapatan (O2,O3,S2)</p> <p>4. Meningkatkan hubungan baik dengan pasar luas (S1,S4,O1,O5,O3)</p>	<p>ekonomi dan teknologi untuk menjangkau pasar yang luas dan meningkatkan hasil panen (O1,O2,O3,O6,W1, W3)</p> <p>4. Memanfaatkan kebijakan pemerintah untuk ikut andil dalam memberikan pelatihan manajemen pada SDM untuk lebih menguasai market pasar yang luas guna meningkatkan penjualan perusahaan (O4,O5,W2,W3)</p>
<p>Ancaman (T)</p> <p>1. Pedagang jeruk yang berada di wilayah target pemasaran</p> <p>2. Meminimalisir gangguan persiapan barang</p> <p>3. Petani yang menjual hasil panen kewilayah yang sama</p> <p>4. Adanya pesaing baru</p>	<p>Strategi S-T</p> <p>1. Meningkatkan daya saing dengan mutu pada pasaran (S2,T1,T3.T4)</p> <p>2. Menjalin kerjasama dengan daerah pesaing untuk meningkatkan permintaan dengan mengandalkan kualitas jeruk yang baik (S1,S2,S3,S4,T 1)</p> <p>3. Memanfaatkan waktu pengiriman dengan baik dan meningkatkan kesiapan produk</p>	<p>Strategi W-T</p> <p>1. Melakukan pembenahan manajemen untuk menghadapi berbagai ancaman yang datang dari penjual jeruk sejenis maupun asing dan juga pendatang baru maka perlu dilakukan pembenahan manajemen yang tujuannya agar perusahaan dapat mencapai target pasar (T2,T4,W1,W3)</p> <p>2. Meningkatkan permodalan untuk mempertahankan kualitas dalam</p>

	untuk melakukan ekspansi (T2,S1)	menghadapi pesaing (W2,T1,T3)
--	--	--

Sumber: Data diolah 2023

Analisis Matriks SWOT

Dari berbagai alternatif strategi dapat dirumuskan berdasarkan model analisis matriks SWOT. Strategi utama yang dapat disarankan terdapat 4 macam yaitu: SO, ST, WO, dan WT. Analisis ini menggunakan data yang telah diperoleh dari matriks EFAS dan IFAS di atas. Keunggulan dari penggunaan model ini adalah mudah memformulasikan strategi berdasarkan penggabungan faktor eksternal dan faktor internal.

Dari penyusunan strategi pada matriks SWOT dihasilkan beberapa alternatif strategi antara lain:

1. **Mempertahankan kualitas produk yang dimiliki petani untuk memasuki pasar baru (S2,O1)**
2. **Memanfaatkan teknologi yang digunakan customer dengan baik dengan melakukan promosi yang terarah (S3,O3)**
3. **Memanfaatkan pertumbuhan penduduk untuk meningkatkan pendapatan (O2,O6,S2)**
4. Meningkatkan hubungan baik dengan pasar luas (S1,S4,O1,O5,O6)
5. **Meningkatkan modal dengan mengoptimalkan permintaan (W2,O1)**
6. **Meningkatkan peran pemerintah dalam memberi akses permodalan (W2,O4,O5)**
7. **Memanfaatkan pertumbuhan ekonomi dan teknologi untuk menjangkau pasar yang luas dan meningkatkan hasil panen (O1,O2,O3,W1, W3)**
8. Memanfaatkan kebijakan pemerintah untuk ikut andil dalam memberikan pelatihan manajemen pada SDM untuk lebih menguasai market pasar yang luas guna meningkatkan penjualan perusahaan (O4,O5,W2,W3)
9. **Meningkatkan daya saing dengan mutu pada pasaran (S2,T1,T3,T4)**
10. **Menjalin kerjasama dengan daerah pesaing untuk meningkatkan permintaan dengan mengandalkan kualitas jeruk yang baik (S1,S2,S3,S4,T1)**

11. Memanfaatkan waktu pengiriman dengan baik dan meningkatkan kesiapan produk untuk melakukan ekspor (T2,S1)
12. **Melakukan pembenahan manajemen untuk menghadapi berbagai ancaman yang datang dari penjual jeruk sejenis maupun asing dan juga pendatang baru maka perlu dilakukan pembenahan manajemen yang tujuannya agar perusahaan dapat mencapai target pasar (T2,T4,W1,W3)**
13. **Meningkatkan permodalan untuk mempertahankan kualitas dalam menghadapi pesaing (W2,T1,T3)**

Hasil Matriks IFAS (*Internal Factor Analisis Sistem*). Dari hasil analisis matriks SWOT faktor internal IFAS diperoleh skor kekuatan lebih besar dari pada skor kelemahan, dimana skor kekuatan sebesar 3,03 sedangkan untuk skor kelemahan sebesar 0,34. Hasil tersebut diperoleh dari perhitungan yang sudah dilakukan sebelumnya. Hasil Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analisis System*)

Dari hasil analisis matriks SWOT faktor eksternal EFAS diperoleh skor peluang lebih besar dari pada skor ancaman, dimana skor peluang sebesar 2,59 dan untuk skor ancaman sebesar 0,6. Hasil tersebut di peroleh setelah penulis melakukan perhitungan sebelumnya. Hasil Kecocokan

Berdasarkan hasil pencocokan pada matriks internal dan eksternal analisis SWOT, maka didapat strategi sebagai berikut:

- a. Strategi S-O
 - 1) **Mempertahankan kualitas produk yang dimiliki petani untuk memasuki pasar baru (S2,O1)**
 - 2) **Memanfaatkan teknologi yang digunakan customer dengan baik dengan melakukan promosi yang terarah (S3,O3)**
 - 3) **Memanfaatkan pertumbuhan penduduk untuk meningkatkan pendapatan (O2,O6,S2)**
 - 4) Meningkatkan hubungan baik dengan pasar luas (S1,S4,O1,O5,O6)
- b. Strategi W-O
 - 1) **Meningkatkan modal dengan mengoptimalkan permintaan (W2,O1)**

- 2) **Meningkatkan peran pemerintah dalam memberi akses permodalan (W2,04,05)**
 - 3) **Memanfaatkan pertumbuhan ekonomi dan teknologi untuk menjangkau pasar yang luas dan meningkatkan hasil panen (01,02,03,W1, W3)**
 - 4) Memanfaatkan kebijakan pemerintah untuk ikut andil dalam memberikan pelatihan manajemen pada SDM untuk lebih menguasai market pasar yang luas guna meningkatkan penjualan perusahaan (04,05,W2,W3)
- c. Strategi S-T
- 1) **Meningkatkan daya saing dengan mutu pada pasaran (S2,T1,T3.T4)**
 - 2) **Menjalin kerjasama dengan daerah pesaing untuk meningkatkan permintaan dengan mengandalkan kualitas jeruk yang baik (S1,S2,S3,S4,T1)**
 - 3) Memanfaatkan waktu pengiriman dengan baik dan meningkatkan kesiapan produk untuk melakukan ekspor (T2,S1)
- d. Strategi W-T
- 1) **Melakukan pembenahan manajemen untuk menghadapi berbagai ancaman yang datang dari penjual jeruk sejenis maupun asing dan juga pendatang baru maka perlu dilakukan pembenahan manajemen yang tujuannya agar perusahaan dapat mencapai target pasar (T2,T4,W1,W3)**
 - 2) **Meningkatkan permodalan untuk mempertahankan kualitas dalam menghadapi pesaing (W2,T1,T3)**

Pada matriks kuadran SWOT menggambarkan bahwa sumbu Y = 1,99 (positif) dan sumbu X = 2,69 (positif) yang membentuk titik koordinat atau titik pertemuan antara X dan Y yakni 2,69:1,99, titik ini menggambarkan bahwa posisi pemasaran jeruk berada pada kuadran I dimana merupakan suatu situasi yang sangat menguntungkan, karena memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan kesempatan yang ada untuk meningkatkan pendapatan.

Simpulan

1. Berdasarkan hasil yang diperoleh dari table matriks IFAS dan table matriks EFAS, diketahui bahwa total skormatriks IFAS nya adalah 3,37 dan total skor matriks EFAS nya adalah 3,18. Dari berbagai alternative strategi yang

dirumuskan berdasarkan table matriks analisis SWOT, terdapat 4 macam strategi utama yaitu SO, ST, WO, WT dimana data ini diperoleh dari matriks IFAS dan EFAS sebelumnya dan dari penyusunan strategi matriks SWOT ini menghasilkan 13 alternatif strategi. Dan dari hasil perhitungan tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa strategi pemasaran jeruk dapat meningkatkan pendapatan.

2. Berdasarkan diagram Analisis Cartesius makadi ketahui penjualan jeruk berada pada kuadrad I dan berada dijalur yang tepat dengan terus melakukan strategi pengembangan (agresif) yang dapat meningkatkan pendapatan. Networking, hubungan baik antara gen dan harga jual yang terjangkau merupakan kekuatan untuk meningkatkan penjualan dengan tetap menguasai pangsa pasar yang ada, namun akan lebih baik di imbagi dengan mempertahankan jumlah panen, sehingga dapat mempertahankan pangsa pasar. Juga memanfaatkan peluang yang ada seperti pertumbuhan ekonomi dengan mempertahankan kualitas buah, mengingat konsumen juga menginginkan kualitas buah yang baik.

Saran

1. Semakin memperluas pangsa pasar penjualan jeruk ke daerah-daerah lain, mampu menjaga dan mempertahankan pasar yang telah ada dengan cara menjaga hubungan perdagangan dengan daerah tujuan penjualan serta menambah modal perusahaan.
2. Penelitian ini daharapkan sebagai bahan evaluasi petani agar lebih baik dan dapat menjadi bahan acuan untuk mengembangkan budidaya jeruk kedepannya.

Daftar Pustaka

- Abd. Rahim Dan Diah Retno Dwi Hastuti, *Pengantar, Teori, Dan Kasus Ekonomika Pertanian*, Cet.1 (Depok:Swadaya,2007)
- Agromedia, Redasi, *Bertaman Jeruk Didalam Pot Dan Di Kebun*, Cet.1 (Jakarta Selatan, Redaksi, 2011)
- Danang Sunyoto, *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran Konsep, Strategi dan Kasus*, (Jakarta:CAPS (Center Of Academic Publishing Service):2019)
- Faud Christin dan Nurlela Sugiarto Paulus, *Pengantar Bisnis*, (Jakarta:Gramedia Pustaka:2006) cet ke 5
- Studi Kelayakan Bisnis, *Studi Kelayakan bisnis*, (Jakarta:gramedia Pustaka utama:2005) Edisi ke 3
- Ismail Solihin, *Manajemen strategik*,(Jakarta:Erlangga:2012)
- Iwan Purwato, *manajemen Strategi*, (Bandung;Yrama Widya:2006)
- Kasmir, *Kewirausahaan*, Edisi Revisi (Jakarta, PT RajaGrafindo Persada: 2013)
- Muhamad “*Metodologi Penelitian Ekonomi Islam*” (Jakarta, PT Rajagrafindo Persada)
- Muri Yusuf, “*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan Penelitian Gabungan*” (Jakarta, Prenadamedia Group, 05 Januari 2019)
- Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Erlangga:2008)
- Robert T. Kiyosaki dan Sharon L. Lechter, *Rich Dad Poor Dad For Teens*, (Jakarta:Gramedia Pustaka Utama:2004)
- Siti Nurhasana, *Statistik Pendidikan : Teori, Aplikasi dan Kasus*, (Jakarta:Salemba Empat,2019)
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&B*,(Bandung:Alfabeta:2019)
- Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta:Rineka Cipta,2010), Cet ke 14
- Suliyanto, *Metode Penelitian Bisnis*, (Yogyakarta:Andi Offset:2018)
- Anak Agung Irfan Alitawan dan Ketut Sutrisn, *Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana Vol. 6, No. 5, Mei 2017*
- Dunas Irsa dan Morista Pino “*AnalisisStrategi Pemasaran jeruk Pasaman*” *Jurnal*.(Padang:Universitas Islam negeri Imam Bonjol:2019)
- Helen Melinda,*Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Ukm Guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Menurut Perspektif Ekonmi Islam*, (Lampung,Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Syariah) Skripsi
- Irsadunas dan Pino Morista, Universitas Islam negeri Imam Bonjol Padang. *Analisis Strategi Pemasaran Jeruk pasaman*
- JURNAL MANAJEMEN DAN KEUANGAN, VOL.6, NO.1, MEI 2017

Dismita Citra Dewi

Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Pendapatan Budidaya Jeruk di Desa Langur Indah
Kec. Dempo Utara

Nanik Muthoriharoh, Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Kudus Jurusan Syariah
Dan Ekonomi Islam Program Studi Manajemen Bisnis Syariah, *Analisis
Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pendapatan Di Koperasi Unit Desa
(Kud) Bahagia Kecamatan Gembong Kabupaten Pati, Tahun 2017*

Nuary Sapta Nizar, Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis, Vol 2, No 1, Maret 2016

Satrya Wulan Darmayanti. Mahasiswa Program Studi Ilmu Administrasi Negara,
Fisip, Universitas Airlangga. *Studi Deskripsi Tentang Strategi Pemberdayaan
Masyarakat Oleh Dinas Pertanian Kota Surabaya Dalam Peningkatan
Pendapatan Masyarakat Sasaran Penerima Program Urban Farming
Budidaya Lele Di Kelurahan Pakis*

Supristiwendi, Siti Balqies Indra, Aufikal Hadi. Program Studi Agribisnis Fakultas
Pertanian Universitas Samudra. *Strategi Pengembangan Jeruk Manis (Citrus
Sinensis) Di Kec. Birem Bayeun Kab. Aceh Timur*

Yurista Nonie, Anik Suwandari, Djoko Soejono. Fakultas Pertanian Universitas
Jember. *Analisis Pendapatan Dan Strategi Pengembangan Penangkaran
Bibit Jeruk Siam Di Kabupaten Jember*

Zulfa Aliah, "Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Ekspor
Kopi Arabika Pada Cv Yudi Putra" Skripsi. (Medan: Universitas Islam Negeri
Sumatera Utara: 2018)