

OPTIMIZATION ENTREPRENEURSHIP ORIENTATION IN CREATING ADDED VALUE OF PASAMAN CITRUS

Mega Usvita

Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Pasaman
Email : megausvita@yahoo.com

ABSTRACT

West Pasaman is an area rich in agricultural products. One of the region's agricultural products is Citrus, which are popularly known as Pasaman Citrus. Pasaman Citrus has a sweet taste and has a lot of vitamin content. Pasaman Citrus Market is already so extensive. This Citrus has been sold in other regions. To increase added value, bring ideas to developing products such as packaged orange juice, syrup and other products. This idea will certainly increase the marketing and income of citrus producers. The research method is descriptive qualitative which is explored from three dimensions of entrepreneurship, namely innovation, where citrus producers are able to create new products that can later expand market opportunities. Furthermore proactive spirit, where the development of these products will increase competitiveness in the market and will get opportunities both from the local market and the market in several other regions. Then the courage to take risks. With the increasing competition, citrus producers are also able to deal with risks and minimize the risks.

Keyword: *Innovation, proactive spirit, Courage to take risks*

PENDAHULUAN

Jeruk merupakan salah satu komoditas yang banyak dikembangkan Indonesia. Banyak jenis jeruk yang dihasilkan oleh petani, diantaranya jeruk keprok, jeruk bali, jeruk pontianak, jeruk manis, dll. Kabupaten Pasaman Barat merupakan salah satu daerah penghasil jeruk manis terbanyak. Pada kisaran tahun 1985-2000 Pasaman Barat sangat terkenal dengan sentra jeruk di Sumatera Barat, sehingga banyak petani yang sukses ekonominya karena komoditas ini untuk daerah Pasaman Barat. Namun pada tahun 2011 terjadi permasalahan pada tanaman jeruk yaitu adanya serangan hama dan penyakit tanaman lainnya, sehingga membuat petani berusaha beralih pada komoditas lainnya.

Setelah dilakukan serangkaian penelitian pada tahun 2011 BPTPH Kabupaten Pasaman Barat menyatakan bebas dari hama dan penyakit lainnya serta melakukan aksi penyuluhan untuk kembali melakukan penanaman jeruk. Seiring waktu petani jeruk sudah mulai bangkit lagi, sehingga sampai sekarang jeruk pasaman sudah banyak dikenal dibeberapa daerah. Dengan rasa yang manis dan harga yang terjangkau mencapai Rp. 10.000 – Rp. 18.000, per kilogram nya.

Namun dengan melimpahnya produksi jeruk di Pasaman Barat, sebagian petani terkadang membiarkan begitu saja jeruk yang harusnya sudah untuk dipanen jatuh atau bahkan sampai busuk. Salah satu faktor penyebab hal tersebut adalah murahnya harga jeruk yang di minta oleh agen

sehingga tidak sebanding dengan upah pengangkutan dan pemanenan jeruk yang di lakukan oleh petani dan petani juga belum bisa memberikan nilai tambah dari buah jeruk tersebut.

Seperti yang telah kita ketahui buah jeruk memiliki manfaat bagi kesehatan tubuh. Dari buah jeruk tersebut banyak sekali berbagai macam jenis produk yang bisa dihasilkan. Misalnya, minuman jeruk siap saji yang dibuat dalam bentuk kemasan menarik, Sari buah jeruk yang diolah menjadi sirup. Berbagai macam inovasi produk yang bisa diciptakan dari buah jeruk sehingga buah jeruk memiliki nilai tambah.

Suksesnya suatu usaha tergantung pada individu atau keinginan seseorang dalam memotivasi dirinya untuk menciptakan suatu usaha yang lebih baik. Orientasi kewirausahaan sangat erat kaitannya dengan cara berwirausaha seperti metode yang digunakan, kebiasaan dan model pengambilan keputusan yang digunakan dalam berwirausaha (Lee, S.M. & Peterson, 2000). Perusahaan yang memiliki orientasi kewirausahaan yang tinggi akan mampu menemukan atau memanfaatkan peluang bisnis di tengah banyaknya persaingan usaha. Dengan adanya kemampuan yang dimiliki sehingga perusahaan memiliki keunggulan bersaing yang kuat dan dapat menciptakan perbedaan produk dengan produk pesaing (Wiklund, J. and Shepherd, 2005). Hal ini memberikan keuntungan yang banyak bagi perusahaan dimana ketika usaha mengalami

ancaman dan keterbatasan, mereka memiliki solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut.

Berdasarkan fenomena diatas, maka peneliti ingin mengkaji lebih lanjut lagi tentang bagaimana masyarakat pasaman barat khususnya petani jeruk dengan mengoptimalkan orientasi kewirausahaan dalam menciptakan nilai tambah untuk komoditi jeruk pasaman barat.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif yang tujuan adalah untuk memberikan informasi yang lengkap dan berguna untuk pengembangan serta dapat diterapkan di berbagai permasalahan. Menurut (Aan Komariah, 2011), tujuan dari penelitian kualitatif adalah untuk melihat fenomena atau permasalahan dengan lebih berfokus pada gambaran yang lengkap tentang fenomena yang dikaji pada merincikan menjadi variabel-variabel yang saling terkait. Metode deskriptif kualitatif adalah menceritakan fenomena tentang apa yang dirasakan dan dialami oleh subyek penelitian baik dari segi perilaku, motivasi, persepsi tindakan dan sebagainya, dan dituangkan dalam kata-kata dan kalimat dengan memanfaatkan metode alamiah

Oleh sebab itu, penelitian ini akan membahas dan menjelaskan bagaimana optimalisasi entrepreneurship orientation dalam menciptakan nilai tambah pada buah jeruk di kabupaten pasaman barat melalui tiga dimensi yaitu Keinovasian (innovativeness), keproaktifan (proactiveness), dan keberanian mengambil resiko (risk taking).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Jeruk pasaman yang terkenal dengan rasanya yang manis berbentuk hijau kekuningan dan memiliki kandungan vitamin yang tinggi sehingga banyak masyarakat yang tertarik ingin membeli buah tersebut. Jeruk pasaman ini banyak sekali tumbuh diberbagai tempat di pasaman barat seperti area batang saman, sungai aur, ujung gading serta muara kiawai.

Dari kisaran harga yang ditawarkan kepada masyarakat jeruk pasaman termasuk dalam kisaran harga yang murah. Untuk saat ini harga perkilonya mencapai 10 ribu sampai dengan 18 ribu. Saat ini pemasaran jeruk pasaman sudah tersebar lokasi luar pasaman barat seperti daerah bukittinggi, padang, solok dan beberapa daerah lainnya. Hasil panen untuk jeruk pasaman memang sangat melimpah, apalagi didukung oleh cuaca yang panas membuat hasil dan kualitas jeruk tersebut sangat bagus, namun disisi lain petani harus lebih cermat melihat peluang pasar dengan melakukan berbagai macam inovasi produk. Sudah banyak

sekali perusahaan-perusahaan diberbagai daerah menciptakan suatu produk yang bermanfaat dan memiliki nilai lebih oleh konsumen.

Dengan banyaknya manfaat dan nilai tambah yang dihasilkan oleh jeruk pasaman maka petani harus lebih bisa menciptakan suatu usaha dengan melakukan inovasi baru dalam proses pengolahannya. Orientasi kewirausahaan merupakan salah satu yang termasuk dalam inovasi produk pasar, kegiatannya sedikit beresiko, dan pertama kali muncul secara proaktif, inovasi serta membuat strategi menarik untuk mengalahkan pesaing (Miller, 1983). Ada tiga dimensi orientasi kewirausahaan yang dilakukan yaitu Keinovasian (innovativeness), keproaktifan (proactiveness), dan keberanian mengambil resiko (risk taking)

PEMBAHASAN

Untuk menggambarkan hasil pembahasan yang sebelumnya peneliti telah lakukan wawancara dari beberapa petani jeruk maka peneliti merujuk pada tiga dimensi orientasi kewirausahaan yaitu keinovasian (innovativeness), keproaktifan (proactiveness), keberanian mengambil resiko (risk taking), (Miller, 1983;Covin & Slevin,1989;Rauch dkk,2009) :

1. Keinovasian

Merupakan kesediaan memperkenalkan model baru dan sesuatu yang baru melalui proses eksperimentasi dan kreatifitas yang ditujukan untuk pengembangan produk dan jasa baru maupun proses baru (Dess & Lumpkin, 2005). Dalam hal ini petani menciptakan usaha dan membuat inovasi baru dalam pengolahan jeruk pasaman, seperti membuat suatu produk minuman dalam kemasan yang bisa langsung dinikmati oleh konsumen atau membuat syurup dalam kemasan botol. Hal ini menimbulkan nilai tambah dan juga meningkatkan perekonomian masyarakat petani jeruk.

2. Keproaktifan

Merupakan karakteristik yang berfikir untuk kemajuan suatu usaha kedepan serta mencari peluang untuk mengantisipasi permintaan mendatang (Dess & Lumpkin, 2005). Dengan diproduksinya minuman jeruk siap saji dan syurup dalam kemasan botol nantinya petani akan bisa untuk meningkatkan perekonomian masyarakat petani yang tidak hanya menjual jeruk saja tetapi mereka sudah bisa memberikan nilai tambah dari jeruk tersebut dan mendistribusikannya ke berbagai supermarket yang ada di pasaman barat

serta yang berada di luar Pasaman Barat. Perlunya keproaktifan dalam kegiatan pemasaran tersebut adalah untuk melihat banyaknya peluang yang tak terbatas pada pasar lokal namun mampu memperluas pasar hingga ke daerah-daerah lainnya. Hal tersebut tergantung kesanggupan dan kemampuan dari pelaku usaha untuk mencari peluang yang ada.

3. Keberanian mengambil resiko

Merupakan kesediaan perusahaan memutuskan dan bertindak tanpa pengetahuan yang pasti dari kemungkinan pendapatan dan mungkin melakukan spekulasi dalam resiko personal, finansial dan bisnis (Dess & Lumpkin, 2005). Petani yang juga berperan sebagai pelaku usaha harus mampu mengambil resiko agar berhasil mencari peluang yang ada. Untuk itu pelaku usaha tidak ada kata menunggu atau nanti ketika produksi jeruk mulai menurun untuk meminimalkan resiko usaha. Petani atau pelaku usaha harus mampu meramalkan peluang dimasa yang akan datang sehingga resiko usaha bisa dikendalikan. Keberanian dalam mengambil resiko adalah ciri-ciri pelaku usaha yang dapat memperluas cakupan pasar hingga lokal maupun mencapai pasar internasional (Dai, L., Maksimov, V., Gilbert, B. A., & Fernhaber, 2014).

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan diatas, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Petani atau pelaku usaha jeruk harus mampu melihat peluang yang ada dengan menciptakan inovasi produk secara terus menerus agar dapat meningkatkan perekonomian masyarakat.
2. Masyarakat juga dapat menikmati hasil inovasi produk yang dihasilkan oleh petani tanpa mengurangi kandungan vitamin yang ada dalam buah tersebut.
3. Diharapkan nantinya para petani lebih proaktif lagi dalam melakukan pemasaran mulai dari lokal sampai merambah pada pasar internasional.
4. Dalam menjalankan suatu usaha sebaiknya pelaku usaha harus berani dalam mengambil resiko yang mungkin akan terjadi sebagai konsekuensi dari keinovasian dan keproaktipan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aan Komariah, D. S. (2011). *Metode Penelitian Kualitatif*. *Journal of Business Venturing*. Bandung: Alfabeta.
- Dai, L., Maksimov, V., Gilbert, B. A., & Fernhaber, S. A. (2014). Entrepreneurial orientation and international scope: The differential roles of innovativeness, proactiveness, and risk-taking. *Journal of Business Venturing*, 29(4), 511–524.
- Dess, G., & Lumpkin. (2005). The roel of Entrepreneurial Orientation in Stimulating Effective Corporate Entrepreneur. *Journal Academy of Management Executif*, 19(1), 147–156.
- Lee, S.M. & Peterson, S. (2000). Culture, entrepreneurial orientation, and global competitiveness. *Journal of World Business*, 401–416.
- Miller, D. (1983). The Correlates Of Entrepreneurship In Three Types Of Firms. *Management Science*.
- Wiklund, J. and Shepherd, D. (2005). Entrepreneurial Orientation and Small Business Performance: A Configurational Approach. *Journal of Business Venturing*, 20, 71–91.
- Covin, Jeffrey G. dan Dennis P. Slevin, 1989, Strategic Management of Small Firms in Hostile and Benign Environments, *Strategic Management Journal*, Vol. 10, No. 1., pp. 75-87.
- Dess, G. G and Lumpkin, G. T. (2005). The roel of Entrepreneurial Orientation in Stimulating Effective Corporate Entrepreneur- ship. *Journal Academy of Management Executif* 19(1): 147-156
- Dai, L., Maksimov, V., Gilbert, B. A., & Fernhaber, S. A. (2014). Entrepreneurial orientation and international scope: The differential roles of innovativeness, proactiveness, and risk-taking. *Journal of Business Venturing*, 29(4), 511- 524.