Grafting: Jurnal Ilmiah Ilmu Pertanian Vol. 16 No. 1 Maret 2026
p-ISSN: 2088-2440 e-ISSN : 2963-041X
http://ejournal.unisbablitar.ac.id/index.php/grafting

Sendy Aprilia Jessykasari & Luhur Aditya Prayudhi, 2026. Analisis Rantai Nilai (Value Chain) pada Industri Biji Jenitri di Desa Soso Kabupaten Blitar.
Journal Grafting. (2026), 16(1) 1-15

ANALISIS RANTAI NILAI (VALUE CHAIN) PADA INDUSTRI BIJI JENITRI DI DESA SOSO KABUPATEN BLITAR

Diterima
18 Oktober 2025
Revisi
23 Maret 2026
Terbit
27 Maret 2026

[1]Sendy Aprilia Jessykasari, [2]Luhur Aditya Prayudhi
[123]Prodi Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Peternakan, Universitas Islam Balitar, Indonesia
Email: [1]sendyaprillia5@gmail.com, [2]luhuradityaprayudhi@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis rantai nila dan strategi penguatan industri biji jenitri di Desa Soso, Kabupaten Blitar melalui pendekatan deskriptif kuantitatif . Metode yang digunakan penulis mencakup identifikasi faktor internal dan eksternal perusahaan menggunakan matriks EFAS dan IFAS serta analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukan bahwa rantai nilai didalam industri biji jenitri yaitu dimula dari petani-pengepul-eksportir.Kekuatan dari industri biji jenitri ini yaitu memiliki nilai ekonomis yang tinggi, dan sumber daya alam melimpah. Sementara kelemahannya yaitu minimnya modal dan SDM masih kurang terampil. Dari sisi eksternal, peluang industri biji jenitri meliputi pengembangan produk kerajinan jenitri, dan pemanfaatan teknologi pemasaran digital. Sementara itu ancaman yang harus dihadapi adalah iklim dan cuaca yang tidak menentu dan pencurian biji jenitri yang dapat mengurani pendapatan para petani. Hasil evaluasi menunjukan bahwa total faktor internal sebesar 3,22 dan faktor eksternal yaitu 3,26. Strategi alternatif untuk penguatan industri biji jenitri yaitu strategi W-O.

Kata Kunci : Jenitri, Rantai nilai, Analisis SWOT, Strategi penguatan, IFAS, EF

ABSTRACT

This study aims to analyze the value chain and strategies for strengthening the jenitri seed industry in Soso Village, Blitar Regency, using a quantitative descriptive approach. The author used methods including identifying internal and external company factors using the EFAS and IFAS matrices, as well as a SWOT analysis. The results show that the value chain in the jenitri seed industry begins with farmers, collectors, and exporters. The strengths of the jenitri seed industry include its high economic value and abundant natural resources. Its weaknesses include limited capital and a lack of skilled human resources. Externally, opportunities for the jenitri seed industry include the development of jenitri craft products and the use of digital marketing technology. Meanwhile, threats include unpredictable climate and weather conditions and jenitri seed theft, which can reduce farmers' incomes. The evaluation results show that the total internal factor score is 3.22, while the external factor score is 3.26. An alternative strategy for strengthening the jenitri seed industry is the W-O strategy.

Keywords: jenitri, Value Chain, SWOT Analysis, Strengthening Strategy, IFAS, EFAS.

PENDAHULUAN

Elaocarpus ganitrus atau biasa disebut jenitri merupakan salah satu tumbuhan asli subtropics. Daerah subtropics tersebut meliputi daerah di Asia tenggara (Indonesia Malaysia, Myanmar,dan Thailand), Madagaskar, Cina bagian selatan, Nepal, Australia, dan kepulauan Pasifik. Menurut Shella (2023) penyebaran jenitri di Indonesia meliputi daerah Jawa Tengah, Jawa Timur, Kalimantan, Bali. Jenitri tumbuh pada ketinggian 500 - 1000 mdpl, bahkan tumbuh juga pada ketinggian 1200 mdpl.

Menurut Nehemia (2023) kayu jenitri termasuk salah satu jenis kayu yang bersifat agak ringan dan lunak serta cepat tumbuh. Selain itu, jenitri mempunyai kualitas serat yang mempunyai hubungan satu sama lain. Di Indonesia tumbuhan genitri selain bermanfaat sebagai bahan pelindung jalan raya atau hutan kota, kayunya juga digunakan untuk pertukangan dan bahan baku alat musik seperti gitar dan piano selain itu bentuk dan ukuran biji jenitri yang unik dapat menghasilkan berbagai produk perhiasan seperti gelang, kalung, tasbih. Di India biji jenitri dipergunakan sebagai bahan sesajen pada upacara pembakaran mayat. Proses mengolah nya memerlukan keuletan, semangat juang dan kreativitas yang tinggi. Pangestu (2019) menjelaskan rantai nilai yang efektif merupakan kunci keunggulan kompetitif yang dapat menghasilkan nilai tambah (value added) bagi suatu industri. Rantai nilai bisa digambarkan sebagai keseluruhan aktifitas yang disyaratkan untuk membawa barang atau jasa dari tempat perancangan, melalui fase produksi yang beragam (melibatkan transformasi fisik dan input dari beragam penyedia jasa), mengirimkan kepada konsumen akhir, dan daur ulang setelah penggunaan. Selanjutnya analisis rantai nilai juga berfungsi untuk mengidentifikasi tahap-tahap rantai nilai dimana industri dapat meningkatkan nilai tambah (Value added) bagi pelanggan dan mengefisienkan biaya yang dikeluarkan. Industri mampu menjadi lebih kompetitif melalui efisiensi biaya atau peningkatan nilai tambah (Value aded) yang diperoleh melalui aktifitas rantai nilainya.

Permasalahan pertanian jenitri meliputi baik dari sisi internal maupun eksternal. Penurunan penjualan biji jenitri terjadi pada 2020 ketika Covid-19 melanda Indonesia. Pada saat itu tidak dapat mengekspor biji jenitri dan SDM kurang terampil maka harganya sangat anjlok pada masa itu. Analisis rantai nilai dapat membatu untuk mengetahui pelaku yang ada dalam rantai nilai. Sukayana (2019) menyatakan dalam suatu kegiatan pertanian perlu diperhatikan dalam hal sistem produksi mulai dari tanam sampai dengan perawatan kemudian setelah itu dalam hal sistem panen kemudian dalam serangkaian kegiatan ranta nilai peasaran menjadi kegiatan yang penting untuk melihat seberapa efisien ranta nila yang terciptabaru setelah itu akan terlihat margin harga antar pelaku ranta nilai. Irianto (2018) menemukan dalam rangkaian kegiatan rantai nilai tiap pelaku yang berperan didalamnya akan mendapatkan keuntungan yang proporsional akan tetapi petani kurang mendapatkan hasil yang proporsional karena petani kurang mendapatkan informasi baik dari harga, sistem pemasaran, maupun dalam hal kualitas tanaman yang dihasilkan , apabila sudah tercipta suatu rangkaian kegiatan yang baik akan membentuk ranta yang efisien.

Industri biji jenitri di Desa Soso, Kabupaten Blitar berkembang pesat dan menjadi salah satu sumber utama perekonomian masyarakat desa tersebut. Masyarakat Desa Soso mulai membudidayakan jenitri setelah mengetahui nilai jual bijinya yang tinggi. Dalam tiga tahun terakhir terdapat 22 petani yang membudidayakan tanaman jenitri, dengan total 5 hektare lahan yang udah tertanami pohon jenitri. Selain itu, praktik jual-beli biji jenitri di Desa Soso yang didukung dengan sisem kerjasama antara petani dan pengelola biji jenitri karena biji tidak dapat langsung dijual tanpa proses pengolahan. Industri ini sangat berperan dalam meningkatkan perekonomian desa, membantu masyarakat terutama petani yang penghasilan

dari pertanian konvensional pas-pasan. Dngan adanya jenitri pendapatan warga meningkat dan kebutuhan ekonoi lebih terpenuhi.

METODE PENELITIAN

Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian Analisis strategi rantai nilai (value chain) pada industri biji jenitri dilaksanakan di Desa Soso Kecamatan Gandusari Kabupaten Blitar. Penelitian ini dilakukan pada musim panen biji jenitri yaitu pada Februari-April 2025, dengan mencari informasi dan data yang digunakan sebagai bahan untuk penyusunan karya ilmiah.

Penentuan Sampel

Penelitian ini dalam menentukan sampel menggunakan purposive sampling atau yang dapat diartikan peneliti menentukan kriteria untuk dijadikan responden. Pada penelitian ini peneliti menentukan petani yang dianggap memenuhi kriteria tertentu yang sesua dengan tujuan penelitian. Dalam metode ini, peneliti secara sengaja memilih petani yang memiliki karakteristik atau kriteria khusus yang relevan dan dianggap mampu memberikan informasi yang dibutuhkan untuk penelitian.

Pada penelitian ini peneliti mengambil 30 responden yang terdiri dari 22 petani,4 pengepul, dan 4 eksportir. Menurut Arikunto (2017) menyatakan bahwa apabila jumlah sebjek atau populasi yang diteliti kurang dari 100, maka sebaiknya diambil seluruh populasi sebagai sampel penelitian.

Metode Analisa Data

Penelitian ini menganalisis data melalui dua pendekatan. Pertama, analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk mendeskripsikan dan memperoleh gambaran tentang rantai nilai yang terjadi pada industri biji jenitri melalui wawancara. Kedua, pendekatan kuantitatif dengan margin share, analisis SWOT.

Analisis Rantai Nilai

Analisis rantai nilai merupakan analisis dari kegiatan yang menghasilkan nilai tambah. Analisis rantai nilai bisa dikatakan pengembangan pasar yang bertujuan memberi dampak positif pada suatu tatanan kehidupan masyarakat dengan cara memberi pendapatan melalui keikutsertaan mereka dalam mengembangkan pasar.

Margin Pemasaran

Marjin ini menunjukan seberapa besar bagian harga yang didapatkan oleh pelaku-pelaku distribusi didalam rantai nilai biji jenitri seperti pengepul kecil, pengepul besar, eksportir biji jenitri.

Untuk menghitung marjin pemasaran menggunakan rumus berikut ini:

$$MP = Pr - Pf$$

Keterangan:
M = margin pemasaran
Pr = harga tingkat konsumen
Pf = harga tingkat produsen

IFAS (Internal Factors Analysis Summary)

Analisis faktor internal adalah berupa kelemahan dan kekuatan dari biji jenitri. Pada analisis faktor internal disusun oleh tabel IFAS untuk memperoleh rumusan faktor-faktor strategis internal dalam kerangka Strenght and Weakness biji jenitri.

EFAS (Eksternal Factors Analysis Summary)

Analisis faktor internal adalah berupa kelemahan dan kekuatan dari biji jenitri. Pada analisis faktor internal disusun oleh tabel IFAS untuk memperoleh rumusan faktor-faktor strategis internal dalam kerangka Strenght and Weakness biji jenitri.

Uji Validitas

Pengertian uji validitas adalah suatu data dapat dipercaya kebenarannya sesuai dengan kenyataannya. Menurut Sugiyono (2017: 1730), valid berarti instrumen tersebut dapat digunakan untuk mengukur apa yang sebenarnya diukur. Data yang diperoleh dari penelitian ini adalah data empiris (teramati) yang mempunyai kriteria tertentu yang valid. Validitas menunjukan derajat ketepatan antara data yang sesungguhnya terjadi pada objek dengan data yang dapat dikumpulkan oleh peneliti. Syarat yang harus dipenuhi menurut Sugiyono (2017:179) yaitu harus memenuhi kriteria sebaga berikut:

Jika nilai r-hitung ≥ r-tabel maka dianggap valid

Jika nilai r-hitung≤r-tabel maka dianggap tidak valid

Jika Sig ≤0,05 maka dianggap valid

Jika Sig≥0,05 maka dianggap tidak valid

Semakin tinggi validitas suatu alat ukur, maka alat semakin tepat sasaran, atau menunjukan relevansi dari apa yang seharusnya diukur. Suatu tes dapat dikatakan validitas tinggi apabila tes tersebut menjalankan fungsi ukurannya, atau memberikan hasil ukur sesuai dengan makna dan tujuan diadakannya tes atau penelitian tersebut.

Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan untuk mengetahui seberapa jauh hasil pengukuran dua kali atau lebih terhadap gejala yang sama dengan menggunakan alat pengukur yang sama, akan menghasilkan data yang sama. Untuk melihat realiabilitas masing-masing instrumen yang digunakan, penulis menggunakan koefisien cronbach alpha dengan menggunakan fasilitas SPSS. Suatu instrumen bisa dikatakan reliable jika nilai cronbach alpha lebih besar dari 0,6.

Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan alat yang dipakai untuk menysun faktor-faktor strategis perusahaan. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi suatu industri dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki suatu industri tersebut. Matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis, dengan membandingkan faktor internal dengan eksternal. Analisis SWOT dibagi menjadi empat kuadran, yaitu:

Kuadran 1: ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan, industri tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (grow orieted strategy).

Kuadran 2: meskipun menghadapi berbaga ancaman, industri ini measih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah dengan menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

Kuadran 3: perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi dilain pihak, ia menghadapi beberapa kendala/ kelemahan internal. Kondisi bisnis pada kuadran tiga ini mirip dengan Question mark pada BCG matrik. Fokus strategi perusahaan ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang baik.

Kuadran 4: kuadran 4 ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, industri tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Perusahaan

Secara geografis, Desa Soso terletak di lereng gunung dengan sebagian besar wilayahnya berupa perkarangan dan sawah. Luas wilayah desa sekitar 687,7 hektar, dengan 450 hektar berada di lereng gunung dan sekitar 50 hektar berada di jalur rawan gempa. Titik koordinat Desa Soso Kecamatan Gandusari, Kabupaten Blitar adalah sekitar 7°59′47″LS 112°19′54″BT atau secara desimal -7.99639, 112.33167. Lokasi ini berada di lereng gunung dengan wilayah yang mayoritas perkarangan dan sawah. Desa Soso termasuk desa yang cukup ramai dan memiliki potensi wisata serta pemandangan alam yang menarik seperti sungai dan persawahan dengan view Gunung Kelud. Topografi desa berbentuk daratan tinggi dengan ketinggian sekitar 700 meter di atas permukaan laut dan curah hujan rata-rata sekitar 2800 mm per tahun, dengan puncak curah hujan pada bulan Desember. Desa ini berbatasan dengan Desa Slumbung di utara dan barat, Desa Ngaringan di barat, Kelurahan Babadan di selatan, serta Desa Tegalasri di timur.

Hasil Penelitian Data Umum Responden

Hasil penelitian yang pertama dari karakteristik responden berdasarkan usia pada tabel 1.

Tabel 1. Usia Responden

No	Umur	Responden	Presentase
1	20-30 tahun	6	20%
2	31-40 tahun	9	30%
3	≥40 tahun	15	50%
	Jumlah	30	100%

Sumber: data primer yang diolah,2025

Hasil penelitian kedua dari karakteristik responden berdasarkan pekerjaan pada tabel 2.

Tabel 2. Pekerjaan Responden

No	Pekerjaan	Responden	Presentase
1	Petani	22	73,4%
2	Pengepul	4	13,3%
3	Eksportir	4	13,3%
	Total	30	100%

Sumber: data primer yang diolah,2025

Hasil penelitian ketiga dari karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin pada tabel 3.

Tabel 3. Umur Responden

No	Umur	Responden	Presentase
1	Laki-laki	29	93,3%
2	Perempuan	1	6,7%
	Total	30	100%

Sumber: data primer yang diolah,2025

Perkembangan Jenitri di Desa Soso

Asal mula adanya jenitri di Desa Soso, Kabupaten Blitar, bermula dari tahun 2014 keberadaan pohon jenitri yang tumbuh kuat di desa tersebut. Awalnya, jenitri dianggap sebagai biji biasa yang tidak berguna dan sering menjadi sampah karena buahnya yang rontok. Ditahun yang sama ada seorang pendatang dari China yang menikah dengan warga lokal dan memberitahukan kepada masyarakat tentang nila ekonomis buah tersebut sehingga

masyarakat berbondong-bondong menjual biji tersebut. Kala itu biji dijual kiloan, per kilonya Rp 50.000,-. Dan saat itu belum mengerti macam-macam motif buah, jadi semua jenis tetap laku dengan harga tersebut. Masyarakat mulai membudidayakan tanaman tersebut dan bibitnya dikirim dari Kebumen. Di tahun 2016-2019 jenitri di Desa Soso sudah menjadi komoditas yang cukup menguntungkan. Tahun 2019 sudah lebih dari 200 pohon yang dapat dipanen di Desa Soso. Harga biji jenitri saat itu sangat tinggi dan dijualnya sudah bijian bukan lagi kiloan. Per bijinya mencapat Rp 80.000,-. Pohon yang berusia 4 tahun atau lebih dapat menghasilkan 20-50 ribu butir biji. Desa Soso bisa mengekspor biji 300 ribu butir biji jneitri.

Pada tahun 2020 terjadi penurnan drastis harga jenitri sebagai dampak pendemi Covid-19, harga jenitri yang semula mencapai Rp 80.000,- per bijinya turun hingga tersisa Rp2.500,- per biji. Penurnan permintaan China mengakibatkan fluktuasi harga yang cukup besar, petani sempat menurunkan aktivitas panen karena harga yang sangat rendah. Di tahun 2022-2024 harga dan produksi biji jenitri kembali normal seiring pulihnya pasar ekspor. Ekspor tetap menjadi pasar utama dengan pembeli utama dari China. Dari tahun ke tahun produksi biji jenitri semakin meningkat di tahun 2024 petani Desa Soso dapat menghasilkan sekitar 500 ribu butir biji tiap panen dengan luah lahan total hampir 5 hektare. Harga biji jenitri hanya Rp2.000,- namun mereka tetap untung karena produksinya lebih banyak. Ditahun 2025

Produksi dan volume panen semakin meningkat. Lebih dari 5 hektare ditanami pohon jenitri dengan total hasil panen mencapai 600 ribu butir setiap panen dan tiap tahunnya dapat mengekspor lebih dari 1 juta butir. Sampai saat ini masyarakat masih terus menanam pohon jenitri. Dari tahun ke tahun, produksi biji jneitri di Desa Soso terus berkembang dengan fluktuasi harga yang cukup signifikan terutama karena faktor eksternal seperti pandemi. Pasar ekspor menjadi penggerak utama nila komoditas ini dengan permintaan tinggi.

Pelaku Ranta Nilai

Petani

Petani Jenitri adalah mereka yang tinggal di Daerah Soso sendiri. Hampir setiap rumah memiliki lahan yang ditanami pohon Jenitri. Mereka menjadikan jenitri sebagai komoditas utama dengan nilai ekonomi yang tinggi. Jenitri dikenal juga sebagai Rudraksha, dianggap suci dan digunakan dalam ritual keagamaan, sehingga permintaan ekspornya sangat besar terutama ke China. Sebagian petani jenitri di Desa Soso juga merupakan pengepul, pengepul disini bisa dikatakan mereka yang langsung mengolah biji tersebut dirumahnya. Petani menanam jenitri di lahan kebun, sawah maupun pekarangan rumah, dengan siklus panen sekitar dua kali dalam satu tahun. Produksi di Desa Soso cukup besar, mencapai 9 juta butir biji jenitri dengan luas lahan 5 Hektare. Buah jenitri dipanen, direbus, dan dikeringkan sebelum dijual. Petani di Desa Soso kesehariannya mereka pergi ke sawah ataupun kebun tempat mereka menanam pohon jenitri. Biasanya mereka meninggalkan rumah mereka pagi hari dan sore hari. Jika sudah memasuki musim panen tak jarang dari mereka tidur di kebun untuk menunggu pohon jenitrinya, karena sudah banyak kasus pencurian buah jenitri.

Pengepul

Pengepul adalah mereka yang biasanya merupakan bagian dari produsen biji jenitri. Mereka merupakan pihak yang mengumpulkan biji jenitri dari petani sebelum menjualnya ke eksportir. Mereka membeli biji jenitri dari para petani yang biasanya para pengepul akan mendatangi para petani dan menawar biji mereka. Selain itu, biasanya para pengepul memiliki langganan penjual dan menjadi tempat utama bagi petani menjual hasil panennya. Petani bisa menjual ke pengepul dari biji mentah maupun biji yang sudah diolah.

Eksportir

Eksportir biji jenitri di Desa Soso memainkan peranan penting dalam memenuhi permintaan pasar global, terutama dari negara China yang menggunakan biji jenitri untuk kebutuhan spiritual, kesehatan, dan perhiasan. Eksportir merupakan individu atau perusahaan yang menjual produk berupa barang atau jasa ke Luar Negeri dengan tujuan bisnis dan keuntungan. Eksportir biji jenitri memanfaatkan keunggulan produksi lokal dan permintaan global yang kuat untuk pengembangan pasar ekspor, dengan fokus pada peningkatan nilai tambah dan pengelolaan produk yang lebih baik agar dapat bersaing di pasar Internasional. Di Desa Soso pelaku eksportir kebanyakan adalah pengepul Biji Jenitri namun sebagian kecil hanya perantara saja dari pengepul. Mayoritas mereka merangkap menjadi pengepul biji jenitri.

Aliran Rantai Nilai



Gambar 1. Aliran Rantai Nilai Biji Jenitri di Desa Soso

Berdasarkan **Gambar 1.** menunjukan bahwa aliran produk Jenitri dimulai dari petani yang kemudian dijual kepada pengepul biji jenitri. Setelah ditangan pengepul maka mereka mengolah biji jenitri mulai perebusan hingga pengeringan. Jika biji sudah kering maka produsen akan membawa produk ke eksportir untuk dikirim ke China.

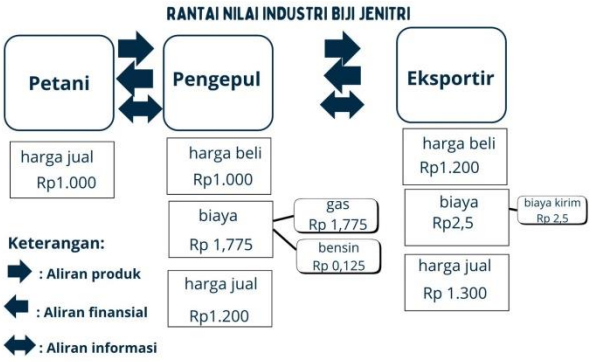
Aliran finansial mengalir dari ekportir, pengepul, dan petani. Sistem pembayaran eksportir, pengepul secara umum dengan sistem tunda paling lama 5 hari bisa dengan cash ataupun transfer. Sedangkan para petani menghedaki pembayaran secara langsung sesuai dengan jumlah biji jenitri yang dibeli. Ada beberapa pengepul ataupun eksportir yang menghendaki pembayaran secara langsung adapun yang menggunakan sistem tunda 5 hari.

Aliran informasi terjadi pada semua anggota rantai nilai biji jenitri. Aliran informasi meliputi informasi tentang harga dan pasar. Informasi tentang harga hanya terjadi antara beberapa tingkat pelaku rantai nilai saja, misalkan petani jenitri dengan pengepul jenitri, pengepul dengan eksportir. Aliran informasi mengenai pasar terjadi pada semua rantai nilai, artinya petani mengetahui bahwa biji jenitri akan dipasarkan ke luar negeri khususnya China. Jika seorang petani jenitri memiliki buah yang sudah siap dipanen, maka para pengepul akan berdatangan untuk membeli buah jenitri tersebut. Hal ini juga terjadi ketika konsumen China memerlukan bahan baku maka akan memberikan informasi kepada eksportir dan eksportir akan memberikan informasi kepada pengepul yang dipercaya untuk mencarikan buah jenitri.

Proses Inti Rantai Nilai

Rantai nilai Biji Jenitri dalam artian sempit mencakup kegitan yang dilakukan oleh suatu produsen jenitri. Kegiatan-kegiatan ini mencakup tahap pembuatan konsep proses diperolehnya input/sarana produksi, proses produksi, pemasaran dan pendistribusiannya. Di Desa Soso, kegiatan ini banyak dilakukan langsung oleh para petani dimana mereka

merangkap sebagai sehingga pelaku rantai produksi biji jenitri yang terlibat tidak banyak, yaitu hanya mencakup petani, pengepul dan eksportir.



Gambar 2. Peta Rantai Nilai di Desa Soso

Setiap panen Desa Soso menghasilkan 600 ribu butir biji yang harus diolah. Pengolahan pertama yaitu perebusan. Perebusan dilakukan selama 18 jam dengan 3 tungku, direbus menggunakan dandang besar dengan kapasitas 40 ribu butir. Jadi setiap panen memerlukan 5 kali perebusan. Setiap dandang memerlukan 3 tabung gas, jadi setiap panen memerlukan 45 tabung gas, untuk saat ini tabung gas di harga Rp 22.000,- jadi total biaya gas yaitu Rp 990.000,-. Untuk satu kali panen biaya perebusannya dapat dihitung dengan jumlah hasil panen dibagi jumlah biaya, jadi biayanya yaitu Rp1,65,- / butir. Setelah direbus kemudian biji dimasukkan kedalam mesin pengupas untuk mengupas kulit buah. Untuk menggiling 2 dandang memerlukan 1 liter bensin, jadi untuk 15 dandang memerlukan 7,5 liter bensin. Untuk saat ini bensin di harga Rp 10.000,-/ liter, jadi biaya bensin yaitu Rp 75.000. Untuk menghitung biaya per butirnya yaitu total butir dibagi biaya bensin yaitu Rp 0,125,-. Total biaya yang dikeluarkan pengepul per butirnya yaitu Rp 1,775,-.

Ekspor biji jenitri dilakukan menggunakan *sea cargo* dengan biaya Rp 5.000,- per kilo. Satu kilo biji jenitri berisi 2 ribu butir biji, jadi 600 ribu butir setara dengan 300kg. Biaya yang harus dikeluarkan eksportir per biji nya yatu Rp 2,5,-.

Margin Pemasaran

Total margin yang dihitung berdasarkan harga yang berlaku pada saat penelitian dan keutungan yang didapat dari kontribusi setiap pelaku rantai nilai dapat dilihat pada **Tabel 4.**

Tabel 4. Margin Pemasaran Biji Jenitri di Dsa Soso

Pelaku	Rp/butir
Petani	
Harga Jual	1.000
Pengepul (supplier)	
Harga beli	1.000
Harga jual	1.200
Biaya	1,775
Keuntungan (harga jual- harga beli-biaya)	198,225
Margin (harga jual-harga beli)	200

Eksportir	
Harga beli	1.200
Harga jual	1.300
Biaya	2,5
Keuntungan (harga jual-harga beli-biaya)	97,5
Margin (harga jual-harga beli)	100
Total biaya pemasaran	4,275
Total keuntungan	295,725
Total margin	300

Sumber: Data Diolah,2025

Nilai margin keuntungan pada masing-masing pola ratai nilai biji jenitri di desa Soso dapat dilihat pada tabel 2. Pengepul memiliki margin yaitu Rp. 200,- / butir, artinya marjin yang lebih besar dari pelaku yang lain karena memang memiliki akivitas yang banyak mulai dari buah hingga menjadi biji bersih sehingga memiliki pertambahan nilai. Sedangkan pada pelaku eksportir hanya mempunyai margin Rp. 100,- / butir karena aktifitasnya hanya sebagai perantara tanpa ada pertambahan nilai dari biji itu sendiri. Perbedaan harga di masing-masing lembaga pemasaran sangat bervariasi tergantung besar kecilnya keuntungan yang diambil oleh masing-masing lembaga pemasaran (Donny Puja Puspito, 2016).

IFAS (Internal Factors Analysis Summary)

Tabel 5. Faktor Strategi Internal

No	Faktor Strategi Internal (IFAS)
	KEKUATAN (Strength)
1	Produk tahan lama
2	Memiliki nilai ekonomis tinggi
3	Perawatan yang mudah
4	SDA melimpah
	KELEMAHAN (Weakness)
1	Produk kurang dikenal luas
2	SDM kurang terampil
3	Minimnya modal
4	Tidak adanya stabilitas harga

Evaluasi Faktor Internal

Berdasarkan data yang diperoleh dari wawancara kepada informan maka diperoleh nilai skor pada evaluasi faktor internal melalui matrik IFAS, sebagai berikut:

Tabel 6. Nilai Bobot Variabel

No	Kekuatan	Bobot	Rating	Skor
1	Produk tahan lama	0,16	4,00	0,64
2	Memiliki nilai ekonomis tinggi	0,15	3,66	0,54
3	Perawatan yang mudah	0,15	3,66	0,54
4	SDA melimpah	0,14	3,33	0,46
	Jumlah	**0,60**		**2,18**
No	**Kelemahan**	**Bobot**	**Rating**	**Skor**
1	Produk kurang dikenal luas	0,12	3,00	0,36
2	SDM kurang terampil	0,10	2,66	0,26
3	Minimnya modal	0,08	2,00	0,16

4	Tidak adanya stabilitas harga	0,10	2,66	0,26
	Jumlah	**0,40**		**1,04**
	Total bobot	**1**		**3,22**
	Selisih kekuatan dan kelemahan	**0,20**		**1,14**

Berdasarkan tabel perhitungan bobot, rating, dan juga skor dari matriks IFAS maka dapat disimpulkan bahwa jumlah skor kekuatan sebesar 2,18 dan jumlah skor kelemahan sebesar 1,04, skor kekuatan lebih besar daripada skor kelemahan dan juga bernila positif yang berarti industri biji jenitri ini menandakan bahwa mampu mempertahankan kekuatannya dalam menghadapi kelemahannya.

EFAS (Eksternal Factors Analysis Summary)

Tabel 7. Faktor Strategi Eksternal

No	Faktor Strategi Eksternal
	PELUANG *(Opportunity)*
1	Pasar ekspor meningkat
2	Pengembangan produk kerajinan jenitri
3	Potensi produksi besar
4	Pemanfaatan teknologi dan pemasaran digital
	ANCAMAN *(Threaths)*
1	Iklim dan cuaca
2	Persaingan produk sejenis
3	Pencurian buah jenitri
4	Hama dan penyakit

Evaluasi Faktor Eksternal

Tabel 8. Nilai Bobot Variabel

No	PELUANG	Bobot	Rating	Skor
1	Pasar ekspor meningkat	0,15	3,66	0,54
2	Pengembangan produk kerajinan jenitri	0,16	4	0,64
3	Potensi produksi besar	0,12	3	0,36
4	Pemanfaatan teknologi dan pemasaran digital	0,16	4	0,64
	Jumlah	**0,59**		**2,18**
No	**Ancaman**	**Bobot**	**Rating**	**Skor**
1	Iklim dan cuaca	0,10	2,6	0,26
2	Persaingan produk sejenis	0,09	2,33	0,20
3	Pencurian buah jenitri	0,10	2,66	0,26
4	Hama dan penyakit	0,12	3	0,36
	jumlah	**0,41**		**1,08**
	Total bobot	**1**		**3,26**
	Selisih Peluang-Ancaman	**0,18**		**1,10**

Berdasarkan tabel perhitungan bobot,rating, dan juga skor dari matriks EFAS maka dapat disimpulkan bahwa jumlah skor kekuatan sebesar 2,18 dan jumlah shor kelemahan sebesar 1,08, skor peluang lebih besar daripasa skor ancaman dan juga bernilai positif yang berarti industri biji jenitri ini menandakan bahwa mampu memanfaatkan peluang yang ada dengan meminimalkan ancaman yang ada.

Uji Validitas

Uji validitas ini digunakan oleh peneliti untuk mengetahui valid atau tidaknya kuisioner yang diberikan kepada informan, uji ini menggunakan aplikasi SPSS versi 25, dan memiliki hasil sebagai berikut :

Tabel 9. Hasil Uji Validitas

Variabel	Probabilitas (Sig.)	Person Corelation	Keterangan
Kekuatan			
P1	0,001	0,596	Valid
P2	0,002	0,541	Valid
P3	0,001	0,559	Valid
P4	0,000	0,619	Valid
Kelemahan			
P5	0,000	0,606	Valid
P6	0,000	0,610	Valid
P7	0,000	0,607	Valid
P8	0,000	0,597	Valid
Peluang			
P9	0,001	0,571	Valid
P10	0,001	0,584	Valid
P11	0,001	0,558	Valid
P12	0,001	0,578	Valid
Ancaman			
P13	0,000	0,610	Valid
P14	0,003	0,527	Valid
P15	0,001	0,565	Valid
P16	0,001	0,589	Valid

Keterangan :
Jika nila r-hitung > r-tabel maka dianggap valid
Jika nila r-hitung < r-tabel maka dianggap tidak valid
Jika Sig < 0,05 maka dianggap valid
Jika Sig > 0,05 maka dianggap tidak valid
Berdasarkan tabel diatas Uji Validitas dari semua indikator dianggap valid dikarenakan semua nila r-hitung lebih dari r-tabel (0,374), nilai r-tabel di dapatkan dari rumus df= (N-2) yaitu (30 responden-2) mendapatkan hasil 28.

Uji Reliabilitas

Tabel 10. Hasil Uji Validitas

Realibility	
Cornbach's Alpha	N of Item
0,828	16

Sumber;Data SPSS Versi 25 Diolah,2025

Berdasarkan tabel diatas uji reliabilitas variabel P dapat diketahui bahwa nilai cornbach's alpha sebesar 0,828 sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel P dinyatakan reliabel.

Analisis SWOT

Setelah mendapatkan hasil faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) mengenai industri biji jenitri di Desa Soso, selanjutnya adalah menyusun beberapa alternatif strategi penguatan dengan mengkombinasikan antara faktor internal dan juga faktor eksternal yang disusun dalam matriks SWOT. Matrik ini bertujuan untuk menggambarkan secara jelas bagaimana faktor eksternal yang dihadapi oleh industri biji jenitri sehingga dapat disesuaikan dengan faktor internal yang dimilikinya. Matriks ini dapat menghasilkan empat kemungkinan alternatif strategi yang terdiri dari strategi S-O (strength-opportinities), strategi W-O (weakness-opportinities), strategi S-T (strength- threats), dan strategi W-T (weakness-threats). Berikut ini analisis SWOT Industri biji jenitri di Desa Soso.

Tabel 11. Hasil Analisis SWOT

IFAS / EFAS	STRENGTHS (S) 1.Produk tahan lama. 2.Memiliki nilai ekonomis tinggi. 3. Perawatan yang mudah. 4.SDA melimpah.	WEAKNESS (W) 1.Produk kurang dikenal luas. 2.SDM kurang terampil. 3.Minimnya modal. 4.Tidak ada stabilitas harga.
OPPOTUNITIES (O) 1.Pasar ekspor meningkat. 2.Pengembangan produk kerajinan biji jenitri. 3.Potensi produksi besar. 4.Pemanfaatan teknologi dan pemasaran digital.	STRATEGI S-O 1.Sumber daya alam biji jenitri yang melimpah dapat dikembangkan menjadi produk kerajinan yang dapat menambah nilai dan memperkenalkan produk kerajinan dipasar domestik. 3.Memanfaatkan pemasaran digital untuk penetrasi pasar yang lebih luas.	STRATEGI W-O 1.Tingkatkan promosi digital dan pemasaran online untuk mengatasi kurangnya pengenalan produk. 2.Latih dan tingkatkan keterampilan SDM untuk mengembangkan produk kerajinan.

THREATS (T) 1.Iklim dan cuaca. 2.Persaingan produk sejenis. 3.Pencurian buah jenitri. 4.Hama dan penyakit.	STRATEGI S-T 1.Gunakan keunikan produk untuk bersaing dengan produk sejenis. 2. Gunakan nilai produk yang tinggi untuk mengatasi pecurian dengan menambah fitur keamanan dan proteksi.	STRATEGI W-T 1.Tingkatkan pelatihan SDM agar siap menghadapi persangan dan ancaman hama. 2.Cari sumber modal tambahan untuk mendukung pengelolaan resiko iklim, keamanan produk, dan pengendalian hama. 3.Kembangkan sistem pemantauan dan perlindungan produk dari pencurian serta gangguan alam yang dapat memperparah kondisi kelemahan.

Berdasarkan tabel matriks SWOT diatas dapat dijelaskan sebagai berikut:
1 Strategi S-O
Strategi ini dibuat untuk memanfaatkan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang sebesar-besarnya

a. Manfaatkan kemudahan perawatan dan SDA yang melimpah untuk pengembangan produk kerajinan.
b. Maksimalkan potensi produksi dengan teknologi dan pemasaran digital untuk penetrasi pasar yang lebih luas dan efisien.

2. Strategi S-T
Strategi ini merupakan strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki industri biji jenitri untuk mengatasi ancaman.

a. Gunakan keunikan produk untuk bersaing dengan produk sejenis.
b. Gunakan nilai produk yang tinggi untuk mengatasi pecurian dengan menambah fitur keamanan dan proteksi.

3. Strategi W-O
Strategi ini digunakan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan meminimalkan kelemahan.

a. Tingkatkan promosi digital dan pemasaran online untuk mengatasi kurangnya pengenalan produk.
b. Latih dan tingkatkan keterampilan SDM untuk mengembangkan produk kerajinan.

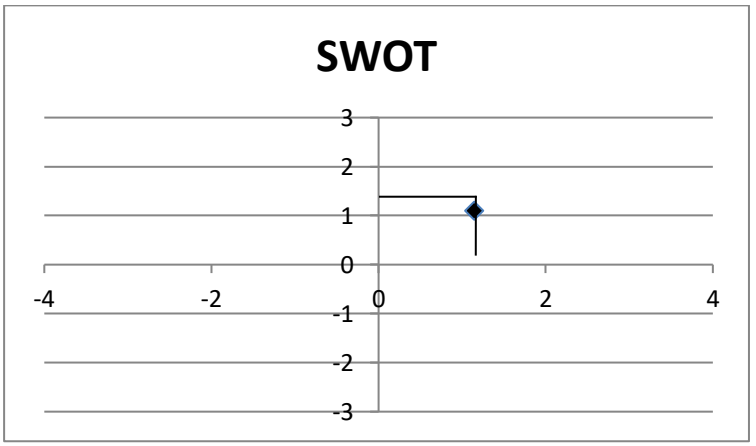
4. Strategi W-T

Strategi ini berguna untuk meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

a. Tingkatkan pelatihan SDM agar siap menghadapi persangan dan ancaman hama.
b. Cari sumber modal tambahan untuk mendukung pengelolaan resiko iklim, keamanan produk, dan pengendalian hama.
c. Kembangkan sistem pemantauan dan perlindungan produk dari pencurian serta gangguan alam yang dapat memperparah kondisi kelemahan.

Pemetaan Posisi Industri Biji Jenitri

Menentukan posisi industri tersebut dengan cara memadukan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman sehingga dapat ditentukan titik koordinat pada matriks SWOT sebagai berikut:



Dari gambar diatas menunjukan bahwa nilai S-W dan O-T adalah positif, posisi relatif industri biji jenitri di Desa Soso berada pada titik koordinat (1,14 dan 1,10) yang berarti terletak pada kuadran I (positif, positif), pada industri tersebut memiliki kekuatan yang kuat dan berpeluang. Industri biji jenitri dalam kondisi yang stabil dan bagus, sehingga benar-benar dimungkinkan untuk terus menjalankan usahanya, memperbesar pertumbuhan, dan meraih kemajuan secara maksimal.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisa dan pembahasan yang telah diurakan dalam bab sebelumnya, diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Perkembangan biji jenitri di Desa Soso dari tahun ke tahun terus berkembang dengan fluktuasi harga yang cukup signifikan terutama karena faktor eksternal seperti pandemi. Pasar ekspor menjadi penggerak utama nilai komoditas ini dengan permintaan tinggi.
2. Dari hasil pembahasan menggunakan analisis rantai nilai didapatkan hasil yaitu:
   a. Pelaku rantai nilai industri biji jenitri yaitu petani-pengepul-eksportir.
   b. Pengepul memiliki margin Rp.200,- sekaligus yang paling besar diantara yang lain karena memiliki aktivitas yang banyak. Sedangkan eksportir memiliki margin Rp.100,-.
3. Strategi pengembangan alternatif pada industri biji jenitri adalah yang mendukung kebijakan pertumbuhan agresif dengan rekomendasi strategi yang diberikan adalah strategi S-O, yaitu:
   1. Sumber daya alam biji jenitri yang melimpah dan produk yang tahan lama dapat dikembangkan menjadi produk kerajinan yang dapat menambah nilai sekaligus memperkenalkan produk kerajinan dipasar domestik.
   2. Merawat pohon jenitri lebih baik agar potensi produksi biji jenitri semakin besar.
   3. Memanfaatkan teknologi dan pemasaran digital untuk penetrasi pasar yang lebih luas dan efisien.

DAFTA PUSTAKA

Al'ula, Z. M. (2024). Analisis Value Chain dalam industri kopi (studi kasus: daerah penghasil kopi di provinsi jawa timur).

Donny Puja Puspito, K. K. (2016). Analisis ranta nilai ubi kayu (Manihot esculeta crantz) di Kabupaten Pati. *Journal of Sustainable Agriculture*, 98.

I Made Sukayana, D. P. (2013). Rantai Nilai Komoditas Kntang Ganola di Desa Candikuning Kecamatan Baturiti Kabupaten Tabanan. *E-Jurnal Agribisnis dan Agrowisata*.

Ivonne Ayesha, D. T. (2020). Penerapan Metode Hayami Dalam Analisis Tambah Ubi Kayu Menjadi Produk Olahan Pada Usaha Keripik Balado 4x7 Di Kota Padang.

Jufri Marasabessy, H. S. (2019). Pengaruh ganitri (Eloeocarpus ganitrus) terhadap percepatan rehabilitasi otot pasien stroke di rumah sakit Gatoel Mojokerto.

Laksono, D. A. (2021). Rendemen Dan Sifat Kertas Kayu Jenitri (Elaeocarpus Ganitrus) Pada Tiga Jenis Proses Pulping.

Marfin Lawalata, H. J. (2023). Analisa Rnta Nilai (Value Chain) Industri Broiler di Kota Ambon (Studi Kasus pada Peternakan dengan Skema Kemitraan. *Agrinimal Jurnal Ilmu Ternak dan Tanaman* .

Nehemia Yanuar Adiarsa, P. R. (2023). Karakteristik tanaman ganitri di Kediri.

Pangestu, K. d. (2019). Analisis Strategi Pengambangan Ranta Nila (Value Chan) Komoditas Nanas Madu Kecamatan Kasomalang Kabupaten Subang.

Sari, E. (2021). Analisis Halal Value Chain Pada Proses Potong Ayam di Rumah Potong UD.Ayam Segar Panyabungan.

Shella Maynita, P. P. (2023). Analisis rendemen ekstrak etanol daun genitri dari Semarang.

Sugiyono, P. D. (2018). *Metode Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi dan R&D.* Bandung: CV.Alfabeta.

Suharsimi, A. (2017). *Prosedur Pnelitian Suatu Pendekatan Praktik.* Jakarta: Rineka Cipta.

Triana Apriliyanti, I. S. (2014). Analisis Rantai Nilai (Value Chain) Tahu Kuning di Sentra Industri Tahu Kecamatan Adiwerna Kabupaten Tegal .

Widiyanti, H. I. (2013). Analisis Value Chain dan Efisiensi Pemasaran Agribisnis Jamur Kuping di Kabupaten Karanganyar. *Jurnal SEPA*, 260.