



ANALISIS VALUE CHAIN KOMODITAS BUAH NANAS (STUDI KASUS DESA TANGKIT BARU KECAMATAN SUNGAI GELAM DI MUARO JAMBI)

Galuh Diva Nabina¹, Zulfanetti², Jaya Kusuma Edy³

Prodi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas
Jambi ^{1,2,3}

Email: galdipnabina@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to analyze the farming conditions and value chain of pineapple commodities in Bangkit Baru Village. The focus of this research includes farmer characteristics, production patterns, distribution channels, and strategies to improve the competitiveness of pineapple commodities through the value chain approach and SWOT analysis. This study uses a qualitative method with data collection techniques through observation, interviews, and documentation involving farmers, collectors, and marketing actors. The results of the study show that most pineapple farmers in Bangkit Baru Village are male, with the majority having a senior high school (SMA) educational background. Land ownership and production outputs are fully privately owned, and farming management systems are still simple and largely depend on family labor. The average farming experience ranges from 10 to 20 years, with the dominant land area owned being 1 hectare. Production costs range from Rp1.000.000 to Rp5.000.000 per planting season, while the selling price of pineapple ranges from Rp3.500 to Rp5.000 per kilogram. The pineapple value chain shows a relatively stable marketing pattern, with established relationships between farmers, collectors, traders in local and external markets, and final consumers. However, product improvement strategies are still considered less aggressive, as there are several weaknesses that may become threats, such as rat pests and unpredictable weather conditions that hinder the production process.

Keywords : *pineapple, value chain, SWOT, farmers, Bangkit Baru Village*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kondisi usaha tani dan rantai nilai komoditas buah nanas di Desa Bangkit Baru. Fokus penelitian meliputi karakteristik petani, pola produksi, alur distribusi, serta strategi peningkatan daya saing komoditas nanas melalui pendekatan value chain dan analisis SWOT. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data

melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi terhadap petani, pengepul, dan pelaku pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mayoritas petani nanas di Desa Bangkit Baru berjenis kelamin laki-laki dengan tingkat pendidikan terakhir didominasi lulusan Sekolah Menengah Atas (SMA). Kepemilikan lahan dan hasil produksi sepenuhnya dimiliki secara pribadi, dengan sistem pengelolaan usaha tani yang masih sederhana dan berbasis tenaga kerja keluarga. Rata-rata pengalaman bertani berada pada kisaran 10–20 tahun dengan luas lahan dominan sebesar 1 hektare. Biaya produksi berkisar antara Rp1.000.000 hingga Rp5.000.000 per musim tanam, sedangkan harga jual nanas berada pada kisaran Rp3.500–Rp5.000 per kilogram. Rantai nilai komoditas nanas menunjukkan pola distribusi yang relatif stabil dengan hubungan pemasaran yang telah terbentuk antara petani, pengepul, pedagang pasar dalam dan luar kota hingga konsumen akhir. Namun demikian, strategi peningkatan produk masih tergolong kurang optimal karena masih terdapat berbagai kelemahan yang berpotensi menjadi ancaman, seperti serangan hama tikus dan faktor cuaca yang tidak menentu yang menghambat proses produksi.

Kata Kunci : nanas, rantai nilai, SWOT, petani, Desa Bangkit Baru

PENDAHULUAN

Sektor pertanian masih menjadi pilar penting dalam pembangunan ekonomi Indonesia, khususnya pada subsektor hortikultura yang berkontribusi besar terhadap ketahanan pangan dan peningkatan pendapatan masyarakat pedesaan. Salah satu komoditas hortikultura unggulan yang memiliki prospek ekonomi tinggi adalah buah nanas. Komoditas ini tidak hanya memiliki permintaan pasar yang stabil, tetapi juga berpotensi dikembangkan menjadi berbagai produk olahan bernilai tambah.

Provinsi Jambi merupakan salah satu sentra produksi nanas di Indonesia, dengan Kabupaten Muaro Jambi sebagai kontributor terbesar dalam lima tahun terakhir. Di antara kecamatan yang ada, Kecamatan Sungai Gelam tercatat sebagai wilayah dengan produksi nanas tertinggi, sementara Desa Tangkit Baru menjadi pusat utama kegiatan budidaya nanas di kecamatan tersebut. Konsistensi luas lahan dan volume produksi menunjukkan bahwa nanas telah menjadi sumber penghidupan utama bagi masyarakat setempat.

Meskipun memiliki potensi produksi yang besar, pengembangan komoditas nanas di Desa Tangkit Baru masih menghadapi berbagai permasalahan. Sebagian besar hasil panen dipasarkan dalam bentuk segar dengan nilai tambah yang relatif rendah. Struktur pemasaran masih didominasi oleh pedagang pengumpul, sehingga posisi tawar petani cenderung lemah dan margin keuntungan yang diterima relatif kecil. Selain itu, keterbatasan diversifikasi produk, fluktuasi harga, serta gangguan

hama dan faktor cuaca turut memengaruhi keberlanjutan usaha tani nanas.

Sehingga, pendekatan *value chain* (rantai nilai) penting untuk mengidentifikasi alur produksi, distribusi, serta peran masing-masing aktor dalam menciptakan nilai tambah komoditas nanas. Analisis rantai nilai memungkinkan identifikasi titik-titik strategis yang dapat dioptimalkan guna meningkatkan efisiensi, daya saing, dan kesejahteraan petani. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis karakteristik petani, struktur rantai nilai komoditas nanas, serta merumuskan strategi peningkatan nilai tambah melalui analisis SWOT di Desa Tangkit Baru, Kecamatan Sungai Gelam, Kabupaten Muaro Jambi.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus yang berlokasi di Desa Tangkit Baru, Kecamatan Sungai Gelam, Kabupaten Muaro Jambi. Pemilihan lokasi dilakukan secara *purposive* karena desa ini merupakan sentra utama produksi nanas di wilayah tersebut.

Data yang digunakan terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara mendalam dengan petani nanas, pedagang pengumpul, dan pelaku pemasaran, serta observasi langsung terhadap aktivitas produksi dan distribusi. Data sekunder bersumber dari Badan Pusat Statistik, dinas terkait, laporan instansi, dan literatur ilmiah yang relevan. Analisis data dilakukan melalui analisis *value chain* untuk memetakan alur produksi, distribusi, dan pemasaran komoditas nanas, serta analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam pengembangan komoditas nanas di wilayah penelitian.

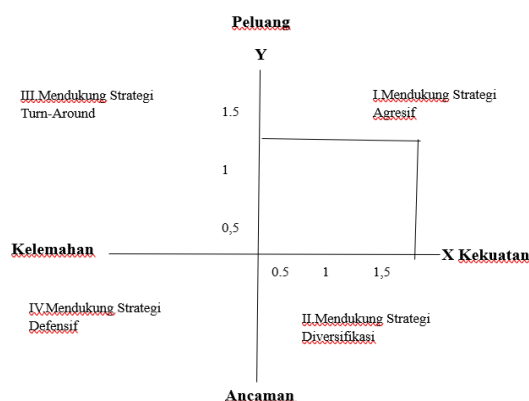
HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar petani nanas di Desa Tangkit Baru berjenis kelamin laki-laki dengan tingkat pendidikan dominan lulusan SMA. Kepemilikan lahan umumnya bersifat milik pribadi dengan luas rata-rata sekitar 1 hektare, serta dikelola menggunakan tenaga kerja keluarga. Pengalaman bertani nanas rata-rata berada pada kisaran 10–20 tahun, yang menunjukkan penguasaan teknis budidaya yang cukup baik.

Struktur rantai nilai komoditas nanas di Desa Tangkit Baru melibatkan beberapa aktor utama, yaitu petani, pedagang pengumpul, pedagang pasar lokal dan luar daerah, hingga konsumen akhir. Pola distribusi yang terbentuk relatif stabil, namun nilai tambah terbesar masih berada pada tingkat pedagang, sementara petani menerima bagian keuntungan yang lebih kecil. Biaya produksi berkisar antara Rp1.000.000 hingga Rp5.000.000 per musim tanam, dengan harga jual nanas di tingkat petani berkisar Rp3.500–Rp5.000 per kilogram.

Berdasarkan analisis SWOT, posisi pengembangan rantai nilai nanas berada

pada kuadran I, yang menunjukkan kondisi mendukung strategi agresif. Kekuatan utama meliputi ketersediaan lahan, pengalaman petani, dan kontinuitas produksi, sementara peluang berasal dari meningkatnya permintaan pasar dan potensi pengembangan produk olahan. Namun demikian, kelemahan seperti keterbatasan teknologi pengolahan, rendahnya diversifikasi produk, serta ancaman hama dan ketidakpastian cuaca masih menjadi hambatan utama dalam peningkatan nilai tambah komoditas nanas.



KESIMPULAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa komoditas nanas di Desa Tangkit Baru memiliki potensi ekonomi yang besar, namun pengembangan rantai nilainya belum optimal. Struktur rantai nilai masih didominasi pemasaran nanas segar dengan nilai tambah rendah dan ketergantungan tinggi terhadap pedagang pengumpul. Strategi pengembangan yang direkomendasikan adalah strategi agresif (SO) melalui pemanfaatan kekuatan internal untuk menangkap peluang pasar, khususnya dengan mendorong diversifikasi produk olahan, peningkatan kapasitas petani, serta penguatan akses pasar. Optimalisasi rantai nilai diharapkan dapat meningkatkan pendapatan petani dan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, B. (2022). *Agribisnis Hortikultura dan Daya Saing Produk*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Jambi. (2024). *Statistik Hortikultura Provinsi Jambi*.
- FAO. (2023). *Tropical Fruit Market Review*. Rome: FAO.
- FAO. (2024). *Global Pineapple Production Statistics*. Rome: FAO.
- Porter, M. E. (2014). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press.
- Safitri, S., & Kartiasih, F. (2019). Daya saing ekspor nanas Indonesia. *Jurnal Agribisnis*, 14(2), 85–97.
- Sugiarto. (2012). *Teori Ekonomi Produksi*. Jakarta: Rajawali Pers.