

Strategi Pengembangan Agribisnis Nanas Tangkit Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi

***Muhamad Haris, Zulkifli Alamsyah, dan Mirawati Yanita**

Program Studi Magister Agribisnis, Universitas Jambi

Jl. Jambi – Muara Bulian No.KM. 15, Mendalo Darat, Kec. Jambi Luar Kota, Kabupaten Muaro Jambi, Jambi

*e-mail korespondensi: muhamadharis0204@gmail.com

Abstract. *The research was conducted in Tangkit Baru Village as the main center of pineapple production in Jambi Province. This study aims to: 1) Describe the general description of pineapple tangkit agribusiness in Tangkit Baru Village, Sungai Gelam District, Muaro Jambi Regency, 2) Identify strategic environmental conditions in the development of pineapple tangkit agribusiness in Tangkit Baru Village, Sungai Gelam District, Muaro Jambi Regency, 3) Formulate a strategy for developing pineapple tangkit agribusiness in Tangkit Baru Village, Sungai Gelam District, Muaro Jambi Regency. The sampling method in this study was carried out purposively (deliberately) to 28 key informants and 7 key experts. The data used are primary and secondary data. The data were analyzed by descriptive methods, SWOT analysis (Strength, Weakness, Opportunities, Threats) and AHP (Analytical Hierarchy Process) analysis. This research will be conducted from December 27, 2023, to February 27, 2024. The results showed: 1) Pineapple agribusiness consists of 5 sub-systems, namely the procurement and distribution subsystem of production facilities (saprodi), the on-farm subsystem or agricultural production, the processing subsystem of marketing subsystems and supporting subsystems (institutional); 2) Identification of the strategic environment includes internal factors consisting of 7 strengths and 11 camps, while external factors consist of 7 opportunities and 6 threats; 3) The results of the SWOT analysis show that the development of pineapple agribusiness is in quadrant I (aggressive strategy) with several alternative strategies that can be done including: increasing production by maximizing authorized capital (natural resources and human resources), STA development and expanding market share. The results of the AHP analysis show that the development of STA is the most important alternative in the development of tangkit pineapple agribusiness because the existence of STA will be able to explore all the potential strengths possessed in the development of tangkit pineapple agribusiness.*

Keywords: *agribusiness pineapple tangkit, SWOT, AHP*

Abstrak. Penelitian dilaksanakan di Desa Tangkit Baru sebagai sentra utama produksi nanas di Provinsi Jambi. Penelitian ini bertujuan untuk : 1) Mendeskripsikan gambaran umum agribisnis nanas tangkit di Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi, 2) Mengidentifikasi kondisi lingkungan yang strategis dalam pengembangan agribisnis nanas tangkit di Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi, 3) Merumuskan strategi pengembangan agribisnis nanas tangkit di Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi. Metode pengambilan sampel didalam penelitian ini dilakukan secara purposive (sengaja) kepada key informan sebanyak 28 orang dan key expert sebanyak 7 orang. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Data dianalisis dengan metode deskriptif, analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunities, Threats) dan analisis AHP (Analytical Hierarchy Process). Penelitian ini dilaksanakan pada 27 Desember 2023 sampai 27 Februari 2024. Hasil penelitian menunjukkan : 1) Agribisnis nanas tangkit terdiri dari 5 sub sistem yaitu subsistem pengadaan dan penyaluran sarana produksi (saprodi), subsistem on-farm atau produksi pertanian, subsistem pengolahan hasil subsistem pemasaran dan subsistem penunjang (kelembagaan); 2) Identifikasi lingkungan strategis meliputi faktor internal yang terdiri dari 7 kekuatan dan 11 kemahan, sedangkan faktor eksternal terdiri dari 7 peluang dan 6 ancaman; 3) Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa pengembangan agribisnis nanas tangkit berada pada kuadran I (staregi agresif) dengan beberapa alternatif strategi yang dapat dilakukan meliputi: peningkatan produksi dengan memaksimalkan modal dasar (SDA dan SDM), pengembangan STA dan perluasan pangsa pasar. Adapun hasil analisis AHP menunjukkan Pengembangan STA merupakan alternatif yang paling utama dalam pengembangan agribisnis nanas tangkit karena adanya STA akan mampu menggali semua potensi kekuatan yang dimiliki dalam pengembangan agribisnis nanas tangkit.

Kata kunci : agribisnis nanas tangkit, SWOT, AHP

PENDAHULUAN

Nanas merupakan salah satu jenis buah yang dibudidayakan di Indonesia. Produksi tanaman nanas di Indonesia menempati urutan ketiga tertinggi setelah tanaman pisang dan mangga (BPS, 2022). Nanas pada mulanya merupakan tanaman perkarangan dan hingga saat ini tanaman nanas telah dibudidayakan dan dimanfaatkan sebagai bahan olahan beragam makanan. Buah Nanas pada umumnya dikonsumsi dalam bentuk segar maupun dalam bentuk pangan olahan. Nanas merupakan salah satu komoditas hortikultura yang memiliki prospek yang cerah, karena disamping menghasilkan devisa juga berperan dalam meningkatkan pendapatan petani. Besarnya manfaat nanas maka akan meningkatkan pengembangan buah nanas. Pengembangan buah nanas di Indonesia cenderung meningkat seiring bertambahnya jumlah penduduk, berkembangnya berbagai macam produk turunan nanas dan meningkatnya konsumsi nanas segar sebagai sumber vitamin dan mineral.

Pengembangan tanaman nanas di Provinsi Jambi tersebar di seluruh Kabupaten/Kota, hal tersebut dapat dilihat dari perkembangan tanaman nanas selama Tahun 2012-2021 adalah meningkat sebesar 5,27 % per tahun dengan produksi rata-rata sebesar 1.140.574 kwintal per tahun. Kabupaten Muaro Jambi merupakan sentra utama penghasil nanas di Provinsi Jambi dengan kontribusi sebesar 98,55 % dari total rata-rata produksi di Provinsi Jambi dan diikuti oleh Kabupaten Tanjung Jabung Barat sebesar 0,77 % dan Kabupaten Merangin sebesar 0,48 %. Penyebaran nanas di Kabupaten Muaro Jambi terkonsentrasi pada satu kecamatan utama yaitu Kecamatan Sungai Gelam Kecamatan dengan kontribusi sebesar 99,99 % (BPS Jambi, 2023).

Desa Tangkit Baru yang terletak di Kecamatan Sungai Gelam Provinsi Jambi merupakan sentra produksi nanas di Provinsi Jambi dengan kontribusi sebesar 42,67 % dari produksi total nanas di Provinsi Jambi pada Tahun 2021. Adapun nanas yang dikembangkan di Desa Tangkit Baru adalah nanas tangkit. Usahatani nanas tangkit dikembangkan oleh petani sejak tahun 1970an dan merupakan usaha turun temurun baik dari sisi kepemilikan lahan maupun sistem budidayanya. Saat ini pengembangan nanas tangkit mulai dari usaha pembibitan hingga pada pemasaran. Desa Tangkit Baru merupakan penangkar pembibitan nanas, pemasok nanas segar ke berbagai wilayah di dalam dan luar Provinsi Jambi, sentra industri pengolahan nanas yang menghasilkan berbagai macam produk mulai dari dodol nanas, nanas goreng, coklat nanas, keripik nanas, sirup nanas, selai nanas, dan aneka produk turunan nanas lainnya hingga pada pengembangan agrowisata nanas. Dengan demikian, nanas tangkit layak untuk dikembangkan dengan sistem agribisnis yang dapat meningkatkan ekonomi petani.

Produksi nanas tangkit selama Tahun 2022 menurun hingga 26,22 % jika dibandingkan dengan Tahun 2021 pada kondisi luas lahan yang tetap yaitu sebesar 995 ha dan hal ini merupakan salah satu ancaman bagi pengembangan nanas tangkit karena tidak adanya pertambahan luas lahan maka menuntut pengembangan nanas secara intensifikasi dengan memanfaatkan sumberdaya yang ada. Berbagai upaya telah dilakukan untuk pengembangan nanas tangkit tersebut mulai dari hulu hingga hilir baik dari dana desa maupun dari bantuan pemerintah pusat ataupun pemerintah daerah namun harga nanas tangkit masih dibawah harga nanas nasional yaitu Rp. 3.745 per buah dan perkembangan harga cenderung menurun sebesar 24,70 % selama Tahun 2016-2021. Sehingga diperlukan perumusan strategi yang tepat agar potensi nanas tangkit sebagai buah unggulan Provinsi Jambi dapat tetap bersaing dipasaran.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini adalah penelitian secara sengaja (*purposive*) kepada Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi. Desa Tangkit Baru dijadikan sebagai objek penelitian karena merupakan penghasil nanas terbesar dengan produktivitas paling tinggi di Provinsi Jambi. Responden pada penelitian ini adalah semua informan yang menguasai permasalahan terkait pengembangan nanas tangkit. Pemilihan informan sebagai sumber data dalam penelitian ini berdasarkan pada asas subyek yang menguasai permasalahan, memiliki data, dan bersedia memberikan informasi lengkap dan akurat yang ditentukan secara *purposive* terhadap *key informan* (informan kunci). Informan adalah orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian (Moleong, 2007). Adapun informan kunci yang menjadi sampel penelitian sebagaimana Tabel 1.

Tabel 1. Daftar Sampel Penelitian

No	Jabatan/ Pekerjaan	Institusi/ Lembaga	Jumlah (orang)
1	Petani	KT. Berkah Bersama	2
2	Petani	KT. Faddarek e	2
3	Petani	KT. Karre	2
4	Petani	KT. Maju Bersama	2
5	Petani	KT. Mandiri	2
6	Petani	KT. Mapakengka	2
7	Petani	KT. Saweri Gading	2
8	Petani	KT. Situruue	2
9	Petani	KT. Subur 4	2
10	Petani	KWT. Sumber Jaya	2
11	Kepala Desa	Balai Desa Tangkit Baru	1
12	Pedagang Saprodi	Desa Tangkit Baru	1
13	Ketua BUMDES	BUMDES Tangkit Baru	1
14	Ketua KUBE	KUBE Mega Buana Desa Tangkit Baru	1
15	PPL Desa Tangkit Baru	BPP Kecamatan Sungai Gelam	1
16	Kepala Dinas Perindustrian	Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Muaro Jambi	1
17	Kepala Bidang Hortikultura	Dinas Tanaman Pangan dan Hortikultura Kabupaten Muaro Jambi	1
18	PMHP	BPSIP Provinsi Jambi	1
Jumlah			28

Sampel penelitian merupakan sumber informasi untuk analisis lingkungan internal dan eksternal dalam pengembangan agribisnis nanas tangkit. Selanjutnya perumusan strategi dalam pengembangan agribisnis diperlukan key expert yang merupakan bagian dari key informan yaitu individu yang memiliki keahlian khusus dalam bidang tertentu. Adapun key expert dalam penelitian adalah sebagaimana Tabel 2.

Tabel 2. *Key Expert Pengembangan Agribisnis Nanas Tangkit*

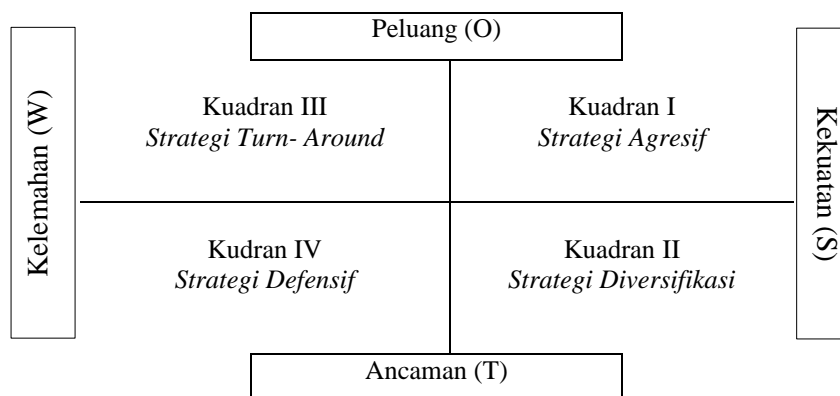
No	Jabatan/ Pekerjaan	Institusi/ Lembaga	Jumlah (orang)
1	Ketua Gapoktan	Gapoktan Queen	2
2	Ketua BUMDES	BUMDES Tangkit Baru	1
3	Ketua KUBE	KUBE Mega Buana Desa Tangkit Baru	1
4	PPL Desa Tangkit Baru	BPP Kecamatan Sungai Gelam	1
5	Kepala Dinas Perindustrian	Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Muaro Jambi	1
6	Kepala Bidang Hortikultura	Dinas Tanaman Pangan dan Hortikultura Kabupaten Muaro Jambi	1
7	PMHP	BPSIP Provinsi Jambi	1
Jumlah			7

Metode Analisis Data

Metode analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif menggunakan pendekatan analisis faktor internal (IFAS), faktor eksternal (EFAS), matrik I-E, Analisis SWOT (Rangkuti; 2013, Wiswarta; 2018 dan Riyanto, et.at; 2021) dan *Anality Hirarchy Process /AHP* (Saaty, 1993).

1. Menyusun Matriks IFAS (*Internal Factor Analysis Summary*) dan EFAS (*External Factor Analysis Summary*).

Matriks IFAS dan EFAS dapat digunakan untuk membandingkan antara faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dengan faktor eksternal (peluang dan ancaman), dapat dilakukan dengan memberi bobot dan rating pada masing - masing faktor internal dan faktor eksternal yang telah ditentukan. Gabungan Matriks IFAS dan EFAS akan menghasilkan Matriks IE yang akan menggambarkan posisi agribisnis nanas tangkit (Rangkuti, 2013).



Gambar 1. Matriks IE

2. Matriks SWOT

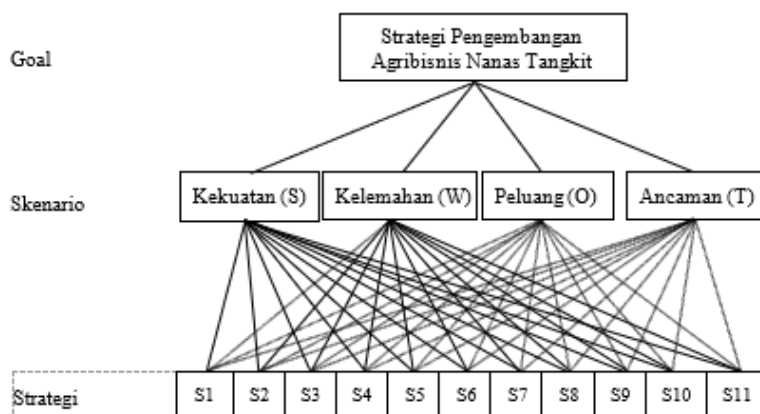
Matriks SWOT digunakan untuk merumuskan alternatif strategi pengembangan agribisnis nanas tangkit. Model strategi yang dihasilkan dari matriks IE hanya menghasilkan strategi alternatif secara umum tanpa adanya implementasi strategi yang lebih teknis. Oleh karena itu matriks IE dilengkapi oleh matriks SWOT menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal dihadapi stake holder sehingga dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki (Halim, 2022).

IFAS	Kekuatan (<i>Strenght</i>) 1. 2. dst	Kelemahan (<i>Weakness</i>) 1. 2. dst
EFAS		
Peluang (<i>Opportunities</i>) 1. 2. dst	Strategi SO (Strategi Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Strategi WO Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
Ancaman (<i>Threats</i>) 1. 2. dst	Strategi ST Ciptakan Strategi yang menggunkan kekuatan untuk mengatasi ancaman Strategi WT	Strategi WT Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman

Gambar 2. Diagram SWOT

3. Anality Hierarchy Process /AHP

Analisis AHP dilakukan untuk menentukan alternatif strategi prioritas dalam pengembangan agribisnis nanas tangkit. dalam bentuk struktur hirarki. Penyusunan hirarki merupakan bagian terpenting dari model AHP karena akan menjadi dasar bagi para responden untuk memberi penilaian/pendapat secara lebih sederhana. Dengan menggunakan hirarki pada model AHP diharapkan dapat mempermudah dan menyederhanakan permasalahan yang kompleks (Putra & Paratita, 2021). Analisis AHP dilakukan dengan menentukan tujuan apa yang ingin dicapai, kemudian menentukan kriteria strategi yang menjadi rekomendasi, tahapan ketiga merupakan strategi yang direkomendasikan.



Gambar 3. Skema Hirarki Pengambilan Keputusan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identifikasi Lingkungan Internal dan Eksternal dalam Pengembangan Agribisnis Nanas Tangkit

Identifikasi Lingkungan Internal

Identifikasi lingkungan internal digunakan untuk menganalisis faktor-faktor internal yang mempengaruhi pengembangan agribisnis nanas tangkit. Lingkungan internal dapat diidentifikasi sebagai faktor kekuatan (*strenght*) dan kelemahan (*weakness*) yang berasal dari dalam lingkungan agribisnis nanas tangkit (Rangkuti, 2015).

Kekuatan (*Strenght*)

Legalitas Produk

Nanas tangkit sebagai produk unggulan hortikultura Provinsi Jambi karena nanas tangkit telah dilepas oleh Kementerian Pertanian RI dengan nama “Nanas Varietas Tangkit” dan dimasukkan ke dalam kelompok Nanas Queen berdasarkan SK Mentan RI No.103/Kpts/TP.240/3/20001 tanggal 7 Maret 2000 dan diberi label Nanas Tangkit (Dinas Tanaman Pangan Hortikultura dan Peternakan Provinsi Jambi, 2023 & Nickyta Sidabutar et al., 2024). Kemudian Nickyta Sidabutar et al., (2024) juga menyatakan bahwa nanas tangkit sudah disertifikasi Indikasi Geografis (IG) dengan nomor ID G 000000137 tanggal 10 Oktober 2023 dari Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual (DJKI) Kementerian Hukum dan HAM RI. Potensi nanas tangkit sebagai produk unggulan Provinsi Jambi juga dikarenakan sebgain besar masyarakat Desa Tangkit Baru bergantung kepada perkebunan nanas yang menjadi daerah penghasil

nanas dengan harga satuannya yaitu Rp2.000 - Rp6.000. Rata-rata produksinya mencapai 20.000 hingga 25.000 buah/hari atau berkisar 17,5 hingga 20 ton).

Kepemilikan Lahan Sendiri

Usahatani nanas tangkit merupakan salah satu usaha turun temurun (Asmaida & Zarkasih, 2018). Pengembangan nanas tangkit pada umumnya dilakukan pada lahan usaha milik sendiri yang merupakan usaha turun temurun sehingga merupakan modal untuk pengembangan nanas tangkit. Kepemilikan lahan sendiri merupakan kekuatan bagi petani karena mampu memberikan stabilitas jangka panjang. Petani tidak perlu khawatir tentang perubahan harga sewa atau pemutusan kontrak sewa. Selain itu, Kepemilikan lahan sendiri dapat menjadi investasi jangka panjang yang menguntungkan (K. E. Pratiwi & Moeis, 2023).

Pengalaman Usaha Tani

Petani di Desa Tangkit Baru cukup berpengalaman dalam berusahatani nanas karena pengalaman usahatani adalah lebih dari sepuluh tahun. Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Asmaida & Zarkasih (2018), pengalaman berusahatani petani nanas tangkit berkisar antara 10 – 49 tahun dan sebagian besar petani berpengalaman 20 – 24 tahun atau rata-rata sebesar 25,6 tahun. Petani nanas yang memiliki pengalaman usaha lebih dari 10 tahun akan dengan mudah memasarkan hasil panennya (Kadek Yudiastini et al., 2019).

Adanya Wadah Kelembagaan

Kelembagaan yang dimiliki di Desa Tangkit Baru diantaranya adalah Kelompok tani (Poktan), Gapoktan Gapoktan (Gabungan Kelompok Tani), Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) dan Kelompok Usaha Bersama (KUBE). Poktan dan Gapoktan merupakan kelembagaan pada subsistem agribisnis hulu (usahatani) yang dapat dijadikan modal dalam pengembangan hortikultura dan mampu memperkuat pondasi ekonomi petani, sebagai wahana belajar, kerjasama, mempermudah pelaksanaan usaha dan melindungi petani dari kerugian usaha (Hariri et al., 2016).

Adanya Pembinaan Rutin Dari PPL Setempat

Pembinaan rutin yang dilakukan oleh Penyuluh Pertanian Lapangan (PPL) akan mampu mengubah perilaku petani dan membantu memperbaiki mutu hidup khususnya untuk dirinya sendiri dan kesejahteraan masyarakat petani pada umumnya (Oktaviani, 2023). PPL di Desa Tangkit Baru berjumlah 1 orang dan rutin melakukan pembinaan dan pendampingan ke 10 kelompok tani di Desa Tangkit Baru setiap bulannya. Luas UT setiap tahun dari desa sekitar 200 jt/ thn. Pusat Pelatihan (P4S) rencana didirikan difasilitasi dari Bapletan Pasar Kramat Jati 2x 6000 bh/minggu.

Kondisi Geografis

Kondisi geografis lahan gambut memiliki peran penting dalam pengembangan agribisnis nanas di Desa Tangkit Baru. Nanas tangkit memiliki kemampuan adaptasi yang baik di lahan gambut. Meskipun lahan gambut memiliki tantangan seperti drainase yang kurang baik dan kandungan asam tinggi namun nanas tetap dapat tumbuh dengan baik di sana. Lahan gambut yang unik dan alamnya dapat menjadi daya tarik ekowisata. Pengembangan agrowisata nanas di lahan gambut dapat menarik wisatawan dan meningkatkan pendapatan lokal.

Terdapat Agroindustri dan Agrowisata

Agroindustri merupakan unit pengolahan nanas menjadi berbagai produk. Perkembangan agroindustri bermula ketika petani ingin menyelamatkan kehilangan hasil panen pada saat panen raya. Nanas merupakan komoditi yang memiliki kadar air yang cukup tinggi dan tidak dapat bertahan apabila disimpan lama (Rizal, 2015). Sehingga, keberadaan agroindustri merupakan upaya nyata dalam percepatan hilirisasi inovasi produk nanas tangkit. Selanjutnya, penguatan sarana dan prasarana difokuskan pada penguatan fasilitas hilirisasi produk nanas dan kawasan Agrowisata nanas. Pembentukan Agrowisata teritegrasi dengan ‘pasar’ akan memberi efek domino bagi hilirisasi produk segar (buah nanas) dan olahan nanas dalam waktu bersamaan.

Kelemahan (*Weakness*)

Produk Segar Tidak Tahan Lama

Nanas tangkit memiliki karakteristik yang mudah busuk sehingga perlu penanganan yang cepat ke tangan konsumen agar harganya tetap dapat bersaing (Izzati & Sjah, 2018). Beberapa hal yang menyebabkan nanas tangkit tidak dapat disimpan dalam waktu yang lama adalah : 1) Setelah kegiatan pemanenan dilakukan maka proses pematangan buah nanas terhenti dan akan mengalami perubahan kualitas dan kebusukan; 2) Mengandung enzim bromelain yang dapat memecah protein dan mengakibatkan perubahan tekstur dan rasa; 3) Penanganan panen dan pasca panen yang kurang tepat dan 4) Mudah terpapar udara dan mikroorganisme yang akan merubah warna menjadi coklat dan lembut.

Terbatasnya Sarana dan Prasarana Pertanian

Keterbatasan sarana dan prasarana pertanian dalam agribisnis nanas tangkit dapat mempengaruhi produktivitas dan efisiensi dalam pengolahan dan pemasaran buah nanas. Dalam kegiatan budidaya tanaman, petani belum mempunyai sarana pengolahan lahan maupun perawatan yang memadai dan hanya mengandalkan alat cangkul untuk pengolahan lahan, parang dan sprayer untuk pemeliharaan tanaman. Sedangkan untuk sarana panen, petani hanya mengandalkan parang dan pengait serta ambung sebagai wadah panen. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Liani et al. (2014) bahwa peralatan mesin pertanian yang digunakan masih tergolong sederhana seperti parang, sprayer, sarung tangan, artco (gerobak sorong), dan keranjang panen.

Kurangnya Pemeliharaan Tanaman

Petani di Desa Tangkit Baru kurang melakukan pemeliharaan tanaman. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya gulma disekitar tanaman nanas yang merupakan salah satu jenis organisme pengganggu tanaman yang dapat mempengaruhi pertumbuhan dan perkembangan tanaman nanas tangkit. Pemeliharaan tanaman kurang dilakukan oleh petani karena mayoritas tenaga kerja adalah anggota keluarga dan bukan dengan sistem upah. Selain itu, tingginya harga obat-obatan juga merupakan penyebab kurangnya pemeliharaan tanaman. Kurang intensifnya proses budidaya nanas berkaitan dengan terbatasnya pengetahuan dan keterampilan petani dalam memelihara tanaman secara baik, keterbatasan modal untuk biaya pemeliharaan juga menjadi kondisi ini terjadi. Selain itu, petani juga beralasan karena harga yang terlalu rendah menjadikan mereka kurang semangat dalam memelihara tanaman nanas (Casdimin, et.al., 2020).

Keterbatasan Modal

Modal merupakan faktor penting yang berpengaruh terhadap produksi pertanian nanas dan salah satunya untuk mencukupi kebutuhan pengadaan sarana produksi (Liani et al., 2014). Keterbatasan modal menyebabkan petani di Desa Tangkit Baru masih menggunakan teknologi yang sederhana. Selain itu, keterbatasan modal yang dimiliki menyebabkan pemeliharaan nanas juga belum optimal. Modal petani pada umumnya bersumber dari modal sendiri yang diperoleh dari penjualan nanas tangkit dan dari modal keluarga (Yanita & Wahyuni, 2021).

Teknologi Masih Sederhana

Faktor kelemahan yang paling tinggi yaitu petani masih memiliki kemampuan teknologi yang terbatas sehingga diperlukan bantuan dari pemerintah untuk melakukan penyuluhan mengenai teknologi terbaru (Astoko, 2019). Petani di Desa Tangkit Baru belum melakukan penanganan panen dan pasca panen yang baik dan benar dimana nanas mengalami berbagai macam bentuk stres yang dapat memengaruhi kualitas dan kesegaran buah. Pengamatan di lapangan juga menunjukkan setidaknya Nanas Tangkit mengalami 6 kali perlakuan keras yang tidak ramah buah sepanjang tahapan pascapanen. Perlakuan keras tersebut adalah melempar buah pada saat panen ke dalam keranjang, mengeluarkan buah dari keranjang ke punumpukan lapang, pemindahan buah dari lapang ke pengangkutan sementara. Kemudian perlakuan keras masih berlangsung pada saat penurunan menuju penampungan sementara di pinggir jalan tanpa alas dan pelindung. Pada saat pemindahan ke pengangkutan akhir buah nanas kembali mendapatkan perlakuan keras yaitu buah dipindahkan dengan cara dilempar ke dalam truk atau kendaraan pengangkutan yang tanpa dilengkapi dengan box pendingin (Nofriati & Yanti, 2017). Peningkatan penanganan panen dan pasca panen dilakukan oleh Dinas Tanaman Pangan Hortikultura dan Peternakan Provinsi Jambi untuk meningkatkan mutu hasil nanas yang diproduksi oleh petani melalui Sekolah Lapang Penanganan Panen Nanas Yang Baik dan Benar (SL GAP) pada Tahun 2022 dan Sekolah Lapang Penanganan Pasca Panen Nanas Yang Baik dan Benar (SL GHP) pada Tahun 2024. Selain itu, BSIP Provinsi Jambi juga melakukan beberapa kegiatan dengan bantuan PPL setempat untuk meningkatkan penanganan pasca panen dan hilirisasi produk melalui kegiatan : 1) Penguatan Sarana dan Prasarana Yang Mendukung Percepatan Hilirisasi Produk Nanas Tangkit Baru melalui pengadaan logistik berupa packaging atau kemasan dan wadah produk cair inovatif serta Gallery atau outlet produk dengan ukuran 2,5m x 4m dan TSP (*Temporary Storage Point*) yang merupakan modifikasi tempat pelindung nanas segar setelah panen dengan ukuran 2m x 2m x 75cm ; 2) Pengembangan Integrasi Nanas-Sapi Menuju Pertanian Bioindustri Berkelanjutan dan Ramah Lingkungan.

Panjangnya Rantai Pemasaran

Pemasaran komoditas pertanian selama ini, pada umumnya mempunyai mata rantai yang panjang sehingga mengakibatkan kecilnya keuntungan yang diperoleh petani (Pujiharto, 2010). Demikian pula dengan pemasaran nanas tangkit yang melibatkan banyak pelaku pemasaran. Panjangnya rantai dalam lembaga pemasaran nanas tangkit membuat sebagian pelaku saja yang mendapatkan margin pemasaran yang lebih tinggi. Tinggi rendahnya harga yang diterima petani erat kaitannya dengan struktur pasar dan besarnya margin pemasaran sehingga untuk meningkatkan pemasaran petani nanas tangkit dapat dicapai apabila struktur pasar dan penyebab tingginya margin pemasaran dapat diketahui (Yanita & Wahyuni, 2021).

Menurunnya Regenerasi Muda

Salah satu faktor penyebab menurunnya regenerasi muda dalam usaha pertanian adalah tingkat pendidikan yang ditempuh yaitu semakin tinggi tingkat pendidikan individu atau kelompok masyarakat maka akan semakin enggan untuk menjadi tenaga kerja atau pelaku usaha pada sektor pertanian (Wahyu Firdaus et al., 2023). Generasi muda di Desa Tangkit Baru lebih cenderung bekerja di kantor dan swalayan dibandingkan berusaha dibidang pertanian.

Pembukuan Yang Kurang Baik

Petani dan pelaku usaha di Desa Tangkit Baru tidak melakukan pencatatan terkait modal usaha dan pendapatan yang diperoleh. Padahal, pembukuan yang baik merupakan salah satu jaminan keberhasilan usaha untuk mengetahui keuntungan dan kerugian suatu usaha. Pembukuan yang dilakukan dengan benar akan meminimalkan resiko kehilangan modal. Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Cici Aulia Izzati & Sjah (2018) bahwa tanpa ada pencatatan maka pemasukan dan pengeluaran tidak akan diketahui secara pasti dan hal tersebut merupakan kelemahan suatu usaha buah nanas. Salah satu inisiatif yang menonjol untuk memperbaiki pembukuan petani yang kurang baik adalah adalah bimbingan teknis (bimtek) peningkatan kualitas budidaya dan pascapanen nanas yang diselenggarakan oleh BSIP Jambi dan Dinas Tanaman Pangan Hortikultura Provinsi Jambi. Dalam kegiatan ini, petani diberikan pemahaman tentang standar pertanian yang dapat membantu mereka dalam pencatatan dan pengelolaan hasil panen.

Tidak Ada Keseragaman Mutu Nanas Segar

Kualitas produk nanas tangkit belum terjaga merupakan salah satu kelemahan dalam pengembangan agribisnis nanas tangkit. Hal yang menyebabkan kualitas produk belum terjaga yaitu serangan Organisme Pengganggu Tanaman (OPT) seperti tikus (Kadek et al., 2019). Serangan OPT dapat menyebabkan penyakit busuk hati nanas yang beresiko terhadap penurunan kualitas dan kuantitas produksi nanas. Untuk menutupi kerugian tersebut maka petani di Desa Tangkit Baru menjual nanas dalam bentuk campuran untuk mengatasi buah nanas bekas sortir (BS) yang tidak layak untuk dijual.

Produktivitas Lahan Menurun

Tanaman nanas tangkit di Desa Tangkit Baru merupakan tanaman monokultur. Penanaman satu jenis tanaman juga merupakan salah satu penyebab degeneratif agroekosistem yang menyebabkan penurunan produktivitas lahan (Evizal et al., 2022). Menurut BPS (2023), produksi nanas tangkit selama Tahun 2022 menurun hingga 26,22 % jika dibandingkan dengan Tahun 2021 pada kondisi luas lahan yang tetap yaitu sebesar 995 ha. Menurunnya produktivitas tanaman nanas akan mempengaruhi rantai pasok nanas dan pada akhirnya akan berpengaruh buruk bagi pendapatan dan kesejahteraan petani.

Identifikasi Lingkungan Eksternal

Peluang (*Opportunity*)

Permintaan Tinggi

Permintaan akan buah nanas semakin meningkat karena jumlah penduduk yang semakin meningkat dan masyarakat sudah sadar akan produk yang aman konsumsi (Kadek et al., 2019). Rata-rata permintaan nanas tangkit per hari adalah $\pm 15.000,00$ ton sedangkan kapasitas produksi per hari rata-rata hanya mencapai 13.435,88 ton dari total lahan produktif seluas 995,25 ha dan dengan produktivitas rata-rata sebesar 13,5 ton/ha (Monografi Desa Tangkit Baru, 2023).

Infrastruktur Memadai

Infrastruktur yang memadai merupakan salah satu faktor peluang usaha dalam pengembangan agribisnis nanas Hapsari et al. (2021). Saat ini akses jalan menuju Desa Tangkit Baru sudah sangat baik dan rampung pada akhir Desember 2023 sepanjang 3,5 Kilometer Jalan Desa Tangkit Baru yang telah rusak selama 20 tahun terakhir telah ditangani melalui skema Inpres Jalan Desa (IJD) oleh Balai Pelaksanaan Jalan Nasional Jambi. Kondisi infrastruktur yang memadai tersebut mempermudah akses distribusi nanas tangkit. Menurut Astoko (2019), adanya infrastruktur yang memadai dapat meningkatkan produksi dan proses distribusi.

Fasilitas Modal Usaha

Permodalan usaha pelaku agribisnis di Desa Tangkit Baru pada umumnya bersumber dari modal sendiri dan perbankan. Fasilitas perbankan terdekat adalah di Desa Talang Bakung Kota Jambi yang dapat ditempuh ± 15 menit. Perbankan tersebut adalah BRI yang memberikan pinjaman lunak mulai dari Rp. 10.000.000 sampai dengan Rp. 500.000.000. Tersedianya sumber daya penunjang seperti kelembagaan permodalan usaha seperti Bank akan membantu petani mendapatkan modalnya (Kadek et al., 2019).

Mitra Pemasaran

Pemasaran nanas tangkit untuk produk segar telah bermitra dengan pedagang pengumpul setempat, pedagang grosir antar daerah dan perusahaan di Provinsi Lampung. Sedangkan untuk mitra produk olahan nanas tangkit adalah Toko oleh-oleh dan Swalayan di Kota Jambi. Menurut Wildaniawati (2021), kemitraan merupakan kerja sama antara dua pihak atau lebih dalam mengelola dan mengoperasikan suatu produk bersama demi mencapai keuntungan.

Perkembangan Teknologi

Menurut Liani et al. (2014), Lubis et al. (2019) dan Pratiwi & Budiasa (2023), perkembangan teknologi merupakan faktor peluang dalam pengembangan agribisnis. Penggunaan teknologi pada subsistem pengolahan sebagaimana bantuan Unit Pengolahan Hasil Hortikultura oleh Kementerian Pertanian RI pada Tahun 2022 kepada salah satu kelompok tani telah membantu petani dalam efisiensi waktu dan tenaga kerja dalam pengolahan nanas menjadi selai nanas. Pengolahan selai nanas biasanya membutuhkan 2 orang tenaga kerja selama \pm 8 jam namun dengan bantuan alat pengupasan, pelumatan dan pengadukan nanas hanya dibutuhkan 1 orang tenaga kerja selama \pm 4 jam. Selain itu, platform digital dan jejaring sosial memperluas jangkauan pasar dan memudahkan pemasaran produk nanas.

Loyalitas Konsumen

Loyalitas mendeskripsikan perilaku konsumen atas produk atau jasa. Ketika suatu produk atau jasa dapat memberikan kepuasan maka konsumen tidak beralih ke produk atau jasa lainnya (Sofiati dkk, 2018). Tingkat kepuasan konsumen sangat berpengaruh pada loyalitas konsumen. Nanas Tangkit Baru adalah tanaman buah yang citarasanya manis keasam-asaman karena ditanam dilahan gambut. Cita rasa manis asam inilah yang menjadi daya tarik bagi konsumen.

Dukungan Pemerintah

Adanya dukungan dari pemerintah untuk pengembangan hortikultura menjadikan sebuah peluang bagi petani untuk menghasilkan nanas yang berkualitas dan aman konsumsi (Kadek et al., 2019). Adanya dukungan pemerintah telah membentuk sebuah usaha bersama yang diberi nama Kube Mega Buana. Kube Mega Buana ini merupakan gabungan agroindustri nanas di Desa Tangkit Baru. Pendampingan pemerintah ini berupa pelatihan kemasan anyaman, pelatihan kewirausahaan, dan pemberian alat-alat untuk menunjang proses produksi. Dalam peningkatan produksi tanaman nanas tangkit maka BPTP Jambi melalui kegiatan Bioindustri Nanas-Sapi pada Tahun 2015 melakukan pengaturan jarak tanam untuk meningkatkan produktivitas, yaitu 'Legowo 3:1' (jarak antar baris 80 cm dan terdapat 3 tanaman pada masing-masing baris).

Ancaman (*Threats*)

Hama dan Penyakit

Menurut Astoko (2019), Hapsari et al. (2021) dan Liani et al. (2014), salah satu ancaman pengembangan agribisnis nanas adalah adanya serangan hama dan penyakit. Sejalan dengan penelitian tersebut, hama utama yang menyerang nanas tangkit adalah tikus, cacing, kutu daun, kutu sisik, dan kutu putih. Sedangkan penyakit penyakit yang sering menyerang tanaman nanas adalah busuk pangkal, busuk akar dan fusariosis (busuk hati). Serangan hama dan penyakit yang berkepanjangan akan mempengaruhi produktivitas nanas tangkit dan pada akhirnya akan mempengaruhi mekanisme pasar.

Alih Fungsi Lahan (Pemukiman)

Luas lahan produktif nanas tangkit sejak tahun 2021 hingga 2023 tidak mengalami peningkatan dan masih seluas 995,25 ha, sedangkan pertumbuhan penduduk di Desa Tangkit Baru selama Tahun 2021-2023 terus meningkat sebesar 22,86 % yaitu sebesar 2.393 jiwa pada Tahun 2021 dan 2.940 jiwa pada Tahun 2023. Produksi nanas sangat dipengaruhi oleh jumlah luas lahan (Mokodompit et al., 2021). Pertumbuhan penduduk yang terus meningkat maka permintaan akan lahan untuk pemukiman juga akan meningkat dan pada akhirnya akan mengurangi ketersediaan lahan untuk pertanian. Menurut Iqbal et al. (2016), alih fungsi lahan pertanian sulit dihindari akibat peningkatan jumlah penduduk dan perkembangan struktur perekonomian karena kebutuhan lahan untuk kegiatan nonpertanian cenderung terus meningkat. Hal ini sejalan dengan penelitian bahwa telah bertambahnya pemukiman disekitar lahan produksi nanas.

Cuaca Ekstrim

Sepanjang Tahun 2023 di Desa Tangkit Baru terjadi cuaca ekstrim yaitu kemarau panjang yang berpengaruh terhadap pertumbuhan tanaman nanas sehingga banyak nanas yang kekeringan dan produksi menurun drastis disusul dengan peningkatan harga nanas dipasar. Selanjutnya terjadi musim hujan yang cukup panjang yang menyebabkan lahan nanas banyak yang terdampak banjir. Kebanjiran mengakibatkan banyak unsur hara tanah hilang terbawa aliran

air dan tanaman nanas rusak karena terserang penyakit dan beresiko pada menurunnya produktivitas akibat tingginya kehilangan hasil. Sejalan dengan penelitian Surmaini & Faqih (2016) bahwa dampak kejadian iklim ekstrem seperti El Niño dan La Niña dapat diketahui langsung dari perubahan kuantitas produksi tanaman.

Harga Nanas Yang Fluktuatif

Turun naiknya harga nanas merupakan salah satu ancaman pemasaran nanas karena pada saat terdapat banyak nanas harga nanas akan rendah sedangkan pada saat produksi nanas menurun maka harganya akan naik (Kadek Yudiastini et al., 2019). Kondisi yang serupa juga terjadi di Desa Tangkit Baru yaitu pada saat produksi nanas melimpah maka harga nanas akan menurun secara signifikan dan ketika produksinya menurun maka harga nanas akan cenderung meningkat. Harga nanas rata-rata di tingkat produsen dalam kondisi normal adalah sebesar Rp. 2.000 per buah namun pada saat ini mencapai Rp. 6.000 per buah.

Harga Saprodi Yang Terus Meningkat

Ketika harga saprodi (misalnya pupuk, pestisida, dan bibit) naik maka biaya produksi nanas juga meningkat. Para petani harus mengeluarkan lebih banyak uang untuk membeli input pertanian, yang dapat mengurangi keuntungan mereka. Jika harga jual nanas tidak mengikuti kenaikan harga saprodi, maka keuntungan petani akan menurun. Ini dapat menghambat motivasi petani untuk terus mengelola kebun nanas dengan baik. Jika harga nanas terlalu tinggi karena biaya produksi yang meningkat, konsumen mungkin enggan membeli. Akibatnya, permintaan nanas menurun, dan petani kesulitan menjual hasil panen. Kenaikan harga saprodi dapat menyebabkan fluktuasi harga nanas yang tidak stabil. Ketidakpastian ini dapat mengganggu perencanaan dan pengembangan agribisnis nanas.

Persaingan

Faktor persaingan merupakan salah satu ancaman dalam pengembangan agribisnis (Astoko, 2019; Busyra & Anom, 2021; Dwi susanti et al., 2023; dan Pratiwi & Budiasa, 2023). Persaingan merupakan salah satu ancaman yang signifikan terutama produk nanas dari daerah lain yang menawarkan harga yang lebih rendah atau memiliki kualitas yang lebih baik merupakan suatu ancaman bagi keberlanjutan agribisnis nanas tangkit.

Penentuan Posisi Pengembangan Agribisnis Nanas Tangkit

Matriks IFAS (Internal Factor Analysis)

Matriks IFAS digunakan untuk menggambarkan kondisi faktor internal dalam pengembangan agribisnis nanas tangkit. Matriks IFAS dirumuskan berdasarkan hasil identifikasi kekuatan dan kelemahan, selanjutnya akan diberi bobot dan rating yang kemudian menghasilkan nilai skor dari hasil perkalian antara nilai bobot dan rating sebagaimana Tabel 3.

Tabel 3. Matriks IFAS Agribisnis Nanas Tangkit di Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi Tahun 2024

No	Faktor-Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
1	2	3	4	5
A. Kekuatan (Strength)				
1.	Legalitas Produk	0,07	4,25	0,31
2.	Kepemilikan lahan sendiri	0,07	4,18	0,30
3.	Pengalaman usaha tani	0,07	3,93	0,26
4.	Adanya wadah kelembagaan	0,07	3,96	0,27
5.	Adanya pembinaan rutin dari PPL setempat	0,07	4,07	0,28
6.	Kondisi geografis	0,06	3,79	0,24
7.	Adanya agroindustri dan agrowisata	0,06	3,36	0,19
Total		0,47		1,84
B. Kelemahan (Weakness)				
1.	Produk segar tidak tahan lama	0,04	2,54	0,11
2.	Terbatasnya sarana dan prasarana pertanian	0,05	3,07	0,16
3.	Lemahnya penanganan pasca panen	0,06	3,50	0,21
4.	Kurangnya pemerliharaan	0,04	2,64	0,12
5.	Keterbatasan modal	0,04	2,57	0,11
6.	Teknologi masih sederhana	0,05	3,11	0,16
7.	Panjangnya rantai pemasaran	0,05	3,04	0,16
8.	Produksi yang tidak seragam	0,05	2,96	0,15
9.	Menurunnya regenerasi petani muda	0,04	2,50	0,11

10.	Pembukuan yang kurang baik	0,05	2,82	0,13
11.	Penurunan produktivitas lahan	0,05	2,89	0,14
	Total	0,53		1,55
	Total (S-W)	1,00		0,29

Berdasarkan Tabel 3 menunjukkan bahwa faktor kekuatan (*Strenght*) mempunyai nilai 1,84 sedangkan faktor kelemahan (*Weakness*) mempunyai nilai 1,55 yang mengandung arti bahwa berdasarkan faktor-faktor yang mempengaruhi dalam strategi pengembangan agribisnis nanas tangkit adalah besarnya kekuatan yang dimiliki oleh pelaku agribisnis nanas tangkit untuk dapat mengatasi kelemahan-kelemahan yang ada. Sehingga, faktor strategi kekuatan lebih penting dibandingkan faktor strategi kelemahan dengan skor sebesar 0,29. Hasil penelitian ini sejalan dengan Astoko (2019), Cici Aulia Izzati & Sjah (2018), Kadek Yudiastini et al. (2019), Liani et al. (2014), dan Hapsari et al. (2014) bahwa faktor strategi kekuatan lebih dominan dibandingkan dengan faktor strategi kelemahan sehingga faktor strategi kekuatan lebih penting dibandingkan faktor strategi kelemahan.

Adapun faktor kekuatan yang tertinggi dalam pengembangan agribisnis nanas tangkit adalah legalitas produk dengan skor sebesar 0,31. Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Hapsari et al. (2014) bahwa potensi nanas sebagai produk unggulan merupakan faktor kekuatan utama dalam pengembangan agribisnis nanas. Sedangkan faktor kelemahan yang utama adalah rendahnya penanganan pascapanen dengan skor sebesar 0,21. Penanganan pasca panen yang kurang optimal dapat berdampak negatif pada kualitas dan kesegaran buah nanas yang dihasilkan.

Matriks EFAS (*Eksternal Factor Analysis*)

Matriks EFAS digunakan untuk mengetahui seberapa besar peranan dari faktor eksternal dalam pengembangan agribisnis nanas tangkit. Matriks EFAS dirumuskan berdasarkan hasil identifikasi peluang dan ancaman, selanjutnya akan diberi bobot dan rating yang kemudian menghasilkan nilai skor dari hasil perkalian antara nilai bobot dan rating sebagaimana Tabel 4.

Tabel 4. Matriks EFAS Agribisnis Nanas Tangkit di Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi Tahun 2024

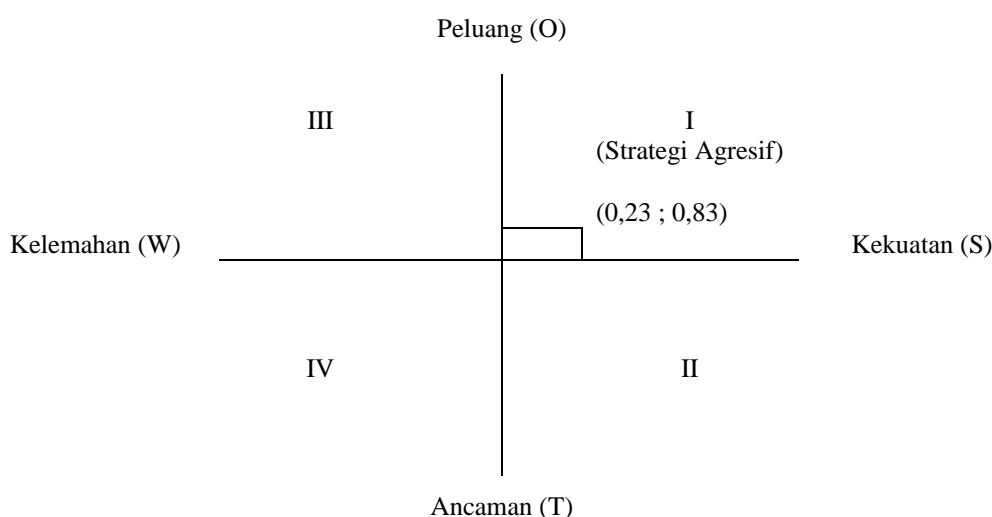
No	Faktor-Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Bobot x Rating
1	2	3	4	5
A. Peluang (<i>Oppurtunity</i>)				
1.	Permintaan tinggi	0,09	3,54	0,31
2.	Infrastruktur memadai	0,09	3,57	0,31
3.	Fasilitas modal usaha	0,08	3,29	0,26
4.	Mitra pemasaran	0,08	3,21	0,25
5.	Perkembangan teknologi	0,07	3,04	0,22
6.	Loyalitas konsumen	0,09	3,75	0,34
7.	Dukungan pemerintah	0,09	3,61	0,32
	Sub Total	0,59		2,02
B. Ancaman (<i>Threats</i>)				
1.	Tingginya serangan hama dan penyakit	0,06	2,46	0,15
2.	Alih fungsi lahan	0,06	2,36	0,14
3.	Cuaca ekstrim	0,06	2,61	0,17
4.	Harga nanas yang fluktuatif	0,08	3,39	0,28
5.	Harga sarana produksi yang terus meningkat	0,07	2,89	0,20
6.	Persaingan	0,08	3,25	0,26
	Sub Total	0,41		1,19
	Selisih (O-T)	1,00		0,83

Tabel 4 menunjukkan bahwa faktor peluang (*Opportunities*) mempunyai nilai 2,02 sedangkan faktor ancaman (*Threats*) mempunyai nilai 1,19 dan diperoleh selisih skor sebesar 0,83. Kondisi yang demikian mengandung arti bahwa berdasarkan faktor-faktor yang mempengaruhi dalam strategi pengembangan sentra agribisnis nanas tangkit adalah terbukanya peluang yang begitu lebar akan tetapi juga ada suatu ancaman dari luar yang cukup besar dan harus dicermati. Kondisi seperti ini memberikan suatu arah strategi pengembangan agribisnis nanas kepada para petani nanas untuk memanfaatkan peluang bisnis yang terbuka lebar serta memperhatikan ancaman yang menghambat usaha agribisnis nanas yang ada. Hasil penelitian ini sejalan dengan Astoko (2019), Cici Aulia Izzati & Sjah (2018), Kadek Yudiastini et al. (2019), Liani et al. (2014), dan Hapsari et al. (2014) bahwa faktor strategi peluang lebih dominan dibandingkan dengan faktor strategi ancaman sehingga faktor strategi peluang lebih penting dibandingkan faktor strategi ancaman.

Faktor peluang yang utama dan memiliki skor tertinggi sebesar 0,34 adalah loyalitas konsumen. Loyalitas mendeskripsikan perilaku konsumen atas produk atau jasa. Ketika suatu produk atau jasa dapat memberikan kepuasan maka konsumen tidak beralih ke produk atau jasa lainnya (Sofiaty dkk, 2018). Sedangkan faktor ancaman yang utama dengan skor tertinggi sebesar 0,28 adalah harga nanas yang berfluktuasi. Turun naiknya harga nanas merupakan salah satu kelemahan pemasaran nanas karena pada saat terdapat banyak nanas harga nanas akan rendah sedangkan pada saat produksi nanas menurun maka harganya akan naik (Kadek Yudiastini et al., 2019).

Posisi Pengembangan Agribisnis Nanas Tangkit

Posisi pengembangan agribisnis nanas tangkit dapat diketahui dari hasil matriks IFAS berdasarkan hasil identifikasi faktor internal yang meliputi kekuatan dan kelemahan dan matriks EFAS berdasarkan hasil identifikasi faktor eksternal yang meliputi peluang dan ancaman. Hasil identifikasi pada matriks IFAS dan EFAS dilakukan perkalian antara nilai bobot dan nilai rating untuk memperoleh skor. Nilai skor yang dihasilkan pada matriks IFAS dan EFAS digunakan dalam menentukan posisi strategi pengembangan agribisnis nanas tangkit di Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi. Hasil perhitungan dari faktor internal dan eksternal digunakan dalam menentukan titik koordinat. Sumbu horizontal merupakan faktor internal yang merupakan selisih antara faktor kekuatan dikurangi faktor kelemahan. Sedangkan sumbu vertikal merupakan faktor eksternal yang merupakan selisih faktor peluang dikurangi faktor ancaman. Dari Matriks IFAS dihasilkan bahwa faktor kekuatan lebih besar dibandingkan dengan faktor kelemahan sehingga diperoleh nilai positif yaitu sebesar 0,23. Sedangkan Matriks EFAS menghasilkan faktor peluang juga lebih besar dibandingkan faktor ancaman sehingga diperoleh nilai positif pula sebesar 0,83. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa posisi pengembangan agribisnis nanas tangkit berada pada sumbu positif yaitu pada kuadran I dengan titik koordinat (0,23 ; 0,83) sebagaimana Gambar 4.



Gambar 4. Diagram Hasil Analisis SWOT Agribisnis Nanas Tangkit di Desa Tangkit Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi Tahun 2024

Berdasarkan Gambar 4, hasil analisis SWOT titik koordinat berada pada kuadran I dan menunjukkan bahwa situasi yang menguntungkan bagi pengembangan agribisnis nanas tangkit karena memiliki faktor kekuatan dan peluang yang lebih besar dibandingkan dengan faktor kelemahan dan ancaman sehingga perlu dilakukan strategi agresif. Sejalan dengan pendapat Rangkuti (2015) bahwa apabila suatu lembaga berada pada kuadran I maka dilakukan suatu penerapan strategi yang mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*). Alternatif strategi yang dapat dilakukan adalah : 1) Meningkatkan Produksi Dengan Memaksimalkan Modal Dasar (SDA Dan SDM); 2) Pengembangan STA; dan 3) Perluasan Pangsa Pasar. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Liani et al. (2014) bahwa strategi pengembangan komoditas nanas Kampung Sumber Mulyo berada pada kuadran I dengan kebijakan pertumbuhan yang agresif (*Growth Oriented Strategy*) melalui beberapa strategi yaitu : 1) Ketersediaan modal, teknologi pertanian dan memanfaatkan lembaga tani serta sumber daya alam untuk meningkatkan hasil produksi dengan didukung program pengembangan nanas berkelanjutan; 2) Meningkatkan produksi komoditas nanas varietas baru untuk meningkatkan kualitas dan daya saing dengan memanfaatkan peluang pemasaran melalui media online dan perluasan jangkauan pemasaran; dan 3) Peningkatan kualitas sumber daya manusia untuk menghasilkan inovasi dan kreasi produk olahan nanas.

Alternatif Strategi Pengembangan Agribisnis Nanas Tangkit Matriks SWOT

Matriks SWOT digunakan untuk merumuskan alternatif strategi pengembangan agribisnis nanas tangkit. Model strategi yang dihasilkan dari matriks IE hanya menghasilkan strategi alternatif secara umum tanpa adanya implementasi strategi yang lebih teknis. Oleh karena itu matriks IE dilengkapi oleh matriks SWOT yang merupakan langkah-langkah konkrit yang sebaiknya dilakukan oleh para pelaku agribisnis (Halim, 2022). Matriks SWOT akan menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal dihadapi stake holder sehingga dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Matriks SWOT menghasilkan empat sel kemungkinan alternatif strategi, yaitu strategi S-O (Strength-Opportunities), strategi W-O (Weakness-Opportunities), strategi W-T (Weakness-Threats), dan strategi S-T (Strength-Threats). Matriks SWOT strategi pengembangan agribisnis nanas tangkit dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Matriks SWOT Strategi Pengembangan Agribisnis Nanas Tangkit di Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi Tahun 2024

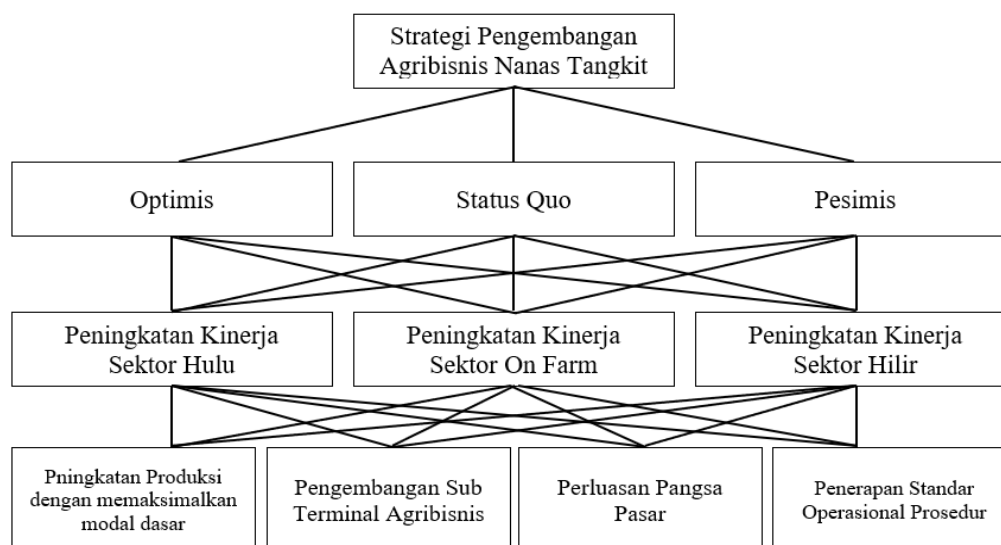
Faktor Internal	<p>Kekuatan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Legalitas produk 2. Kepemilikan lahan sendiri 3. Pengalaman usaha tani 4. Adanya wadah kelembagaan 5. Adanya pembinaan rutin dari ppl setempat 6. Kondisi geografis 7. Terdapat agroindustri dan agrowisata 	<p>Kelemahan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Produk segar tidak tahan lama 2. Terbatasnya sarana dan prasarana pertanian 3. Kurangnya pemeliharaan tanaman 4. Keterbatasan modal 5. Teknologi masih sederhana 6. Panjangnya rantai pemasaran 7. Produksi yang tidak seragam setiap musim 8. Menurunnya regenerasi petani muda 9. Pembukuan yang kurang baik 10. Tidak ada keseragaman mutu nanas 11. Produktivitas lahan
Faktor Eksternal		
<p>Peluang</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Permintaan tinggi 2. Infrastruktur memadai 3. Fasilitas modal usaha 4. Mitra pemasaran 5. Perkembangan teknologi 6. Loyalitas konsumen 7. Dukungan pemerintah 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan Produksi Dengan Memaksimalkan Modal Dasar (SDA Dan SDM) (S1, S2, S3, S4, S5, S6, O1, O2, O3, O4, O5, O6, O7) 2. Pengembangan STA (S1, S2, S3, S4, S5, S6, S7, O1, O2, O3, O4, O5, O6, O7) 3. Perluasan Pangsa Pasar (S1, O1, O2, O3, O5, O7) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Inkubasi Bisnis (W1, W2, W3, W4, W6, W7, W9, W10, O3, O4, O5, O6, O7) 2. Penerapan Teknologi Baru (GAP, GHP Dan Mekanisasi) (W1, W2, W3, W4, W6, W9, W11, O1, O2, O3, O4, O5, O6, O7) 3. Pengembangan Jalan Usaha Tani (W2, W7, O7)
<p>Ancaman</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Hama dan penyakit 2. Alih Fungsi Lahan (pemukiman) 3. Cuaca ekstrim 4. Harga nanas yang fluktuatif 5. Harga saprodi yang terus meningkat 6. Persaingan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Optimalisasi kinerja petugas lapang (S3, S5, T1, T2, T3, T4) 2. Kolaborasi antar stake holder (S1, S3, S4, S5, T1, T2, T3, T4, T5, T6, T7) 3. Perluasan Lahan Produksi Diluar Desa (S4, S5, S7, O1, O4, O5, O7) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penerapan SOP (W1, W3, W11, T1, T3, T4, T5, T6, T7) 2. Penetapan PERDES (RT/RW) Alih Fungsi Lahan (W5, W11, T2)

Analisis AHP

Penyusunan Hirarki Strategi Pengembangan Agribisnis Nanas Tangkit

Setelah dilakukan perumusan strategi pengembangan agribisnis nanas tangkit pada analisis SWOT maka selanjutnya adalah melakukan Analytical Hierarchy Process (AHP) dalam bentuk struktur hirarki. Penyusunan hirarki merupakan bagian terpenting dari model AHP karena akan menjadi dasar bagi para responden untuk memberi

penilaian/pendapat secara lebih sederhana. Dengan menggunakan hirarki pada model AHP diharapkan dapat mempermudah dan menyederhanakan permasalahan yang kompleks (Putra & Paratita, 2021). Melalui analisis AHP dapat diketahui strategi prioritas yang dapat diterapkan pada pengembangan agribisnis nanas tangkit. Adapun Model AHP yang digunakan dalam penelitian ini adalah hirarki 3 level sebagaimana Gambar 5.



Gambar 5. Struktur Hirarki Strategi Pengembangan Agribisnis Nanas Tangkit

Gambar 5 menunjukkan struktur hirarki meliputi tujuan/ goal, skenario, sasaran dan alternatif strategi. Level puncak sebagai goal/fokus dari hirarki adalah Strategi Pengembangan Agribisnis Nanas Tangkit. Adapun level 1 adalah skenario yang digunakan meliputi optimis, status quo dan pesimis. Level 2 adalah sasaran yang ingin dicapai meliputi peningkatan kinerja sektor hulu, peningkatan kinerja sektor onfarm dan peningkatan kinerja sektor hilir. Kemudian, level 3 adalah alternatif strategi yang digunakan untuk mencapai tujuan/ goal. Alternatif strategi yang digunakan tidak hanya dari alternatif SO yaitu Peningkatan Produksi Dengan Memaksimalkan Modal Dasar, Pengembangan Sub Terminal Agribisnis (STA) dan Perluasan Pangsa Pasar akan tetapi dimasukkan 1 (satu) tambahan strategi dari WT yaitu Penerapan SOP. Penambahan strategi ini dianggap perlu karena alternatif dari pilihan strategi SO hanya berfokus pada pemanfaatan kekuatan dan peluang yang ada namun juga harus mampu mengatasi kelemahan dan ancaman yang ada.

Berhubungan dengan hal diatas, Level 1 merupakan skenario yang terbagi menjadi 3 (tiga) kemungkinan yang terjadi, yaitu:

1. Skenario Optimis : merupakan skenario masa depan dimana lingkungan internal dan eksternal Desa Tangkit Baru sangat mendukung terhadap pengembangan agribisnis nanas tangkit atau kondisi masa depan lebih baik dari kondisi pada masa sekarang sehingga mendukung tercapainya sasaran yang diharapkan.;
2. Skenario Status Quo : merupakan skenario masa depan dimana lingkungan internal dan eksternal Desa Tangkit Baru tetap sama dengan kondisi saat ini (hampir tidak ada perubahan);
3. Skenario Pesimis : merupakan skenario masa depan dimana lingkungan internal dan eksternal Desa Tangkit Baru lebih buruk dibandingkan dengan kondisi saat ini.

Untuk dapat melaksanakan skenario dalam pengembangan agribisnis nanas tangkit maka harus ada sasaran yang akan dicapai. Sasaran merupakan level 2 dalam pengembangan agribisnis nanas tangkit. Adapun sasaran yang hendak dicapai adalah :

1. Peningkatan kinerja sektor hulu merupakan sasaran yang perlu dicapai terutama dalam pengadaan sarana produksi untuk mendukung subsistem onfarm dan pengolahan hasil sehingga mudah diperoleh oleh petani dan pelaku usaha dalam kegiatan produksi dalam rangka peningkatan produktivitas dan efisiensi.
2. Peningkatan kinerja sektor onfarm merupakan sasaran yang perlu dicapai agar kegiatan budidaya nanas sesuai standar sehingga dihasilkan nanas yang berkualitas dan berdaya saing.
3. Peningkatan kinerja sektor hilir merupakan dalam pengembangan agribisnis merujuk pada upaya untuk meningkatkan efisiensi dan nilai tambah di tahap pasca panen dan pemasaran nanas tangkit.

Level 3 adalah alternatif strategi pengembangan agribisnis nanas tangkit meliputi :

1. Dengan memanfaatkan semua sumber daya yang dimiliki baik SDA maupun SDM untuk dapat memenuhi permintaan konsumen maka dapat dilakukan strategi Peningkatan Produksi Dengan Memaksimalkan Modal Dasar (S1)

2. Dengan berbagai sistem yang telah dikembangkan mulai dari ketersediaan saprodi, budidaya, pengolahan, pemasaran kelembagaan dan agrowisata dan didukung tingginya permintaan dan dukungan pemerintah maka dapat dilakukan pembentukan kelembagaan untuk menunjang strategi dengan cara Pengembangan STA (S2)
3. Dengan berbagai potensi kekuatan yang dimiliki dan adanya peluang tingginya permintaan, adanya mitra pemasaran, perkembangan teknologi, dan loyalitas konsumen maka dapat dilakukan strategi Perluasan Pangsa Pasar (S3)
4. Dengan sifat fisik nanas yang tidak tahan lama, penanganan pasca panen yang rendah dan tingginya persaingan pasar maka dapat dilakukan strategi Penerapan SOP (S4)

Penentuan Skenario Prioritas Dalam Pengembangan Agribisnis Nanas Tangkit

Setelah dilakukan penyusunan hirarki dalam pengembangan agribisnis nanas tangkit maka langkah selanjutnya adalah penentuan level skenario prioritas yang telah disusun bersama key expert dengan pendekatan perbandingan berganda dengan pola berjenjang. Adapun skenario prioritas dalam pengembangan agribisnis nanas tangkit sebagaimana Tabel 6.

Tabel 6. Skenario Prioritas Dalam Pengembangan Agribisnis Nanas Tangkit di Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi

No	Skenario	Rating/ Prioritas	Bobot
1	Optimis	I	0,26
2	Status Quo	II	0,25
3	Pesimis	III	0,24

Berdasarkan Tabel 6, skenario yang menjadi prioritas pada pengembangan agribisnis nanas tangkit secara berurutan adalah : (1) Optimis dengan nilai 0,26; (2) Status Quo dengan nilai 0,25; dan (3) Pesimis dengan nilai 0,24. Skenario optimis menempati urutan utama dalam pengembangan agribisnis nanas tangkit karena agribisnis yang berbasis pada skenario optimis dapat memberikan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi di Desa Tangkit Baru dan diharapkan dapat meningkatkan pendapatan petani. Sejalan dengan penelitian Syaikat (2009) bahwa pengoptimalan produksi dan nilai tambah produk pertanian maka agribisnis dapat menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan pendapatan petani. Skenario optimis juga memungkinkan petani untuk memperoleh hasil yang lebih baik dari usaha pertanian mereka melalui adopsi praktik yang efisien dan berorientasi pasar (Puspasari et al., 2013). Pengembangan agribisnis nanas tangkit yang berfokus pada skenario optimis diharapkan memanfaatkan sumber daya lokal termasuk tanah, tenaga kerja, dan keahlian lokal sehingga membantu memperkuat ketahanan ekonomi daerah dan mendorong kerjasama antara petani, pelaku agroindustri, dan pemerintah.

Setelah skenario prioritas diperoleh maka tahap selanjutnya adalah menentukan sasaran-sasaran yang akan menjadi prioritas dalam pengembangan agribisnis nanas tangkit sebagaimana Tabel 7.

Tabel 7. Sasaran Prioritas Dalam Pengembangan Agribisnis Nanas Tangkit di Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi

No	Sasaran	Rating/ Prioritas	Bobot
1	Peningkatan Kinerja Sektor Hilir	I	1,13
2	Peningkatan Kinerja Sektor Onfarm	II	0,99
3	Peningkatan Kinerja Sektor Hulu	III	0,89

Berdasarkan Tabel 7, sasaran yang menjadi prioritas pada pengembangan agribisnis nanas tangkit secara berurutan adalah : (1) Peningkatan kinerja sektor hilir dengan nilai 1,13; (2) Peningkatan kinerja sektor onfarm dengan nilai 0,99; dan (3) Peningkatan kinerja sektor hulu dengan nilai 0,89. Peningkatan kinerja sektor hilir merupakan sasaran utama dalam pengembangan agribisnis nanas tangkit karena sektor hilir mampu menciptakan nilai tambah pada nanas tangkit melalui pengolahan, pengemasan, dan distribusi. Kegiatan pengolahan nanas segar yang telah dilakukan oleh petani adalah melalui kegiatan sortasi dan grading yang mampu meningkatkan persaingan harga. Selain Penggunaan teknologi dan inovasi dalam pengolahan dan pemasaran produk akan membantu meningkatkan efisiensi dan daya saing sektor agribisnis. Kegiatan pengolahan dalam bentuk agroindustri akan menghasilkan produk yang dapat dijual dengan harga lebih tinggi dan mencapai pasar yang lebih luas. Menurut Pratiwi et al. (2017), agroindustri hilir berkontribusi pada pendapatan petani dan rumah tangga non-pertanian dan memainkan peran penting dalam

ekspor produk pertanian. Dengan mengoptimalkan sektor hilir maka distribusi pendapatan petani nanas tangkit dapat lebih merata dan berdampak positif pada masyarakat lokal setempat.

Berhubungan dengan hal diatas, skenario dan sasaran prioritas dalam pengembangan agribisnis nanas tangkit sudah diperoleh sehingga langkah terakhir adalah penentuan alternatif strategi prioritas Tabel 8.

Tabel 8. Alternatif Strategi Prioritas Dalam Pengembangan Agribisnis Nanas Tangkit di Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi

No	Alternatif Strategi	Rating/ Prioritas	Bobot
1	Pengembangan STA	I	0,85
2	Peningkatan Produksi Dengan Memaksimalkan Modal Dasar	II	0,83
3	Penerapan SOP	III	0,78
4	Perluasan Pangsa Pasar	IV	0.74

Berdasarkan Tabel 8, alternatif strategi dalam pengembangan agribisnis nanas tangkit secara berurutan yaitu : (1) Pengembangan STA dengan nilai 0,85; (2) Peningkatan Produksi Dengan Memaksimalkan Modal Dasar dengan nilai 0,83; (3) Penerapan SOP dengan nilai 0,78; dan (4) Perluasan Pangsa Pasar dengan nilai 0,74. Pengembangan STA merupakan alternatif yang paling utama dalam pengembangan agribisnis nanas tangkit karena adanya STA akan mampu menggali semua potensi kekuatan yang dimiliki dalam pengembangan agribisnis nanas tangkit. Pengembangan STA akan memperlancar kegiatan dan meningkatkan efisiensi pemasaran. STA memungkinkan kolaborasi antara petani, pedagang, dan pihak terkait lainnya sehingga akan memperkuat kemitraan dan koordinasi dalam rantai pasok nanas. Adanya STA akan membantu mempermudah pembinaan mutu hasil-hasil agribisnis. STA juga berfungsi sebagai wadah bagi pelaku agribisnis untuk merancang pengembangan agribisnis, menyinkronkan permintaan pasar dengan manajemen lahan, pola tanam, kebutuhan sarana produksi dan permodalan serta peningkatan SDM pemasaran agribisnis, meningkatkan peningkatan pendapatan daerah melalui jasa pelayanan pemasaran karena STA berkontribusi dalam pendapatan daerah, dan mendorong pengembangan agribisnis dan Desa (Dwi Nugroho et al., 2017).

Adapun alternatif strategi yang kedua dalam pengembangan agribisnis nanas tangkit adalah Meningkatkan Produksi Melalui Pemaksimalan Modal Dasar. Adapun maksud strategi tersebut adalah dengan memanfaatkan semua potensi sumber daya alam (SDA) dan sumber daya manusia (SDM) yang ada. Pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM) dapat dilakukan dengan cara : 1) Peningkatan pendidikan pertanian dengan memfokuskan pada pendidikan pertanian yang relevan dengan perkembangan teknologi dan pasar sehingga diperoleh generasi muda dengan pengetahuan dan keterampilan yang lebih baik; 2) Pelatihan berbasis teknologi yaitu peningkatan program pelatihan yang fokus pada teknologi pertanian modern dengan pemanfaatan platform online untuk belajar pertanian berbasis data akan membantu petani menguasai keterampilan baru; dan 3) pengembangan kewirausahaan pertanian yaitu pelatihan khusus dalam sektor pertanian dapat membuka peluang baru bagi generasi muda dengan melakukan pertanian beragam seperti agroekowisata dan pertanian organik yang menawarkan potensi pengembangan usaha. Adapun pengembangan Sumber Daya Alam (SDA) dapat dilakukan dengan cara : 1) Pemanfaatan lahan yaitu dengan melakukan optimalisasi lahan untuk penanaman nanas dengan memperhatikan kondisi tanah, iklim, dan irigasi. Pemilihan varietas nanas yang sesuai juga penting; 2) Penggunaan teknologi yaitu dengan memanfaatkan teknologi pertanian modern seperti irigasi otomatis, pemupukan yang efisien, dan perlindungan tanaman untuk meningkatkan produktivitas, dan 3) Kemitraan dan Kolaborasi yaitu dengan melakukan kerjasama dengan lembaga pemerintah, swasta, dan masyarakat lokal untuk memperoleh akses ke sumber daya alam yang lebih baik.

Aternatif strategi prioritas yang ketiga dalam pengembangan agribisnis nanas tangkit adalah dengan Penerapan SOP. Penerapan Standard Operating Procedures (SOP) dapat membantu memastikan operasional yang efisien dan kualitas produk yang konsisten. Berikut adalah langkah-langkah untuk menerapkan SOP dalam pengembangan agribisnis nanas: 1) Identifikasi proses utama yaitu mengidentifikasi proses utama dalam agribisnis nanas, seperti penanaman, pemeliharaan, panen, pengolahan, dan pemasaran; 2) Dokumentasikan SOP yaitu membuat dokumen SOP yang jelas dan terperinci untuk setiap proses meliputi langkah-langkah, instruksi, dan parameter kualitas yang harus dipatuhi; 3) Pelatihan dan peningkatan kapasitas petani dan pelaku usaha tentang SOP agar memahami dan mengikuti prosedur dengan benar; 4) Penerapan di Lapangan yaitu menerapkan SOP secara konsisten di lapangan dengan melakukan monitoring dan evaluasi pelaksanaannya secara berkala.

Adapun alternatif strategi yang keempat dalam pengembangan agribisnis nanas tangkit adalah Perluasan Pangsa Pasar. Strategi perluasan pangsa pasar dalam pengembangan agribisnis nanas dapat membantu meningkatkan penjualan dan mengoptimalkan potensi pasar. Pengembangan strategi perluasan harus disesuaikan dengan kondisi lokal dan karakteristik produk nanas. Beberapa upaya yang dapat dilakukan untuk mencapai strategi tersebut diantara : 1) Diversifikasi Produk: mengembangkan berbagai produk turunan dari nanas diversifikasi produk akan menarik

konsumen dengan preferensi yang berbeda; 2) Ekspansi Geografis: melakukan perluasan jangkauan pasar di luar daerah lokal dengan mencari peluang di kota-kota besar, wilayah lain, atau bahkan ekspor ke negara-negara tetangga; 3) Kemitraan dengan Ritel dan Restoran: membentuk kerjasama dengan supermarket, pasar swalayan, atau restoran sebagai upaya untuk memperluas akses ke konsumen dan meningkatkan distribusi; 4) Promosi dan Branding: menggunakan strategi pemasaran yang efektif dengan melakukan promosi, peningkatan citra merek, dan penggunaan media sosial dapat membantu memperluas pangsa pasar; dan 5) Penelitian Pasar: memahami tren konsumen dan kebutuhan pasar.

KESIMPULAN

Kondisi lingkungan strategis dalam pengembangan agribisnis nanas tangkit meliputi faktor lingkungan internal dan eksternal. Faktor lingkungan internal terdiri dari faktor kekuatan dan kelemahan. Faktor kekuatan terdiri dari beberapa faktor meliputi legalitas produk, kepemilikan lahan sendiri, pengalaman usaha tani, adanya wadah kelembagaan, adanya pembinaan rutin dari ppl setempat dan kondisi geografis. Adapun faktor kelemahan meliputi produk segar tidak tahan lama, terbatasnya sarana dan prasarana pertanian, lemahnya penanganan pasca panen, kurangnya pemeliharaan tanaman, keterbatasan modal, teknologi masih sederhana, panjangnya rantai pemasaran, produksi yang tidak seragam setiap musim, menurunnya regenerasi petani muda, dan pembukuan yang kurang baik. Sedangkan faktor lingkungan eksternal terdiri dari faktor peluang dan ancaman. Faktor peluang meliputi permintaan tinggi, infrastruktur memadai, fasilitas modal usaha, mitra pemasaran, perkembangan teknologi, loyalitas konsumen, dan dukungan pemerintah. Sedangkan faktor ancaman meliputi Hama dan penyakit alih fungsi lahan (pemukiman), produktivitas lahan, cuaca ekstrim, harga nanas yang fluktuatif, harga saprodi yang terus meningkat dan persaingan.

Posisi agribisnis nanas tangkit berada pada kondisi yang sangat menguntungkan karena dapat mengoptimalkan seluruh kekuatan yang dimiliki dalam memanfaatkan peluang yang ada. Adapun alternatif strategi yang dapat dilakukan adalah strategi agresif meliputi :1) Peningkatan produksi dengan memaksimalkan modal dasar (SDA dan SDM), 2) Pengembangan STA, dan Perluasan pangsa pasar. Dalam pengembangan agribisnis nanas tangkit tentu tidak dapat menggunakan seluruh strategi yang ada secara bersamaan maka digunakan strategi prioritas yaitu pengembangan Sub Terminal Agribisnis (STA).

DAFTAR PUSTAKA

- Astoko, E. (2019). Konsep Pengembangan Agribisnis Nanas (*Ananas Comosus L. Merr.*) Di Kabupaten Kediri Provinsi Jawa Timur. *HABITAT*, 30(3), 111–122. <https://doi.org/10.21776/ub.habitat.2019.030.3.14>.
- Badan Pusat Statistik. 2023. Produksi Tanaman Buah-Buahan Di Indonesia 2018-2022. <https://www.bps.go.id/id/statistics-table/2/NjIjMg==/production-of-fruits.html>. Diakses tgl. 24 Juli 2023.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Jambi. 2021. Produksi dan Banyaknya pohon nanas yang menghasilkan 2018-2021. <https://jambi.bps.go.id/indicator/55/576/1/produksi-dan-banyaknya-pohon-nanas-yang-menghasilkan-.html>. Diakses tgl. 24 Juli 2023.
- Busyra, R. G., & Anom, A. (2021). Strategi Pengembangan Pemasaran Beras Perusahaan Umum (Perum) Bulog Di Kota Jambi. *Jurnal MeA (Media Agribisnis)*, 6(1), 1. <https://doi.org/10.33087/mea.v6i1.86>
- Casdimin, Sjaf, S., Kolopaking, L.M. (2020). Strategi Pengembangan Pertanian Hortikultura Buah Nanas Berbasis Pemberdayaan Pemuda Desa. *Jurnal Sosiologi Pedesaan* Vol. 08 (03) 2020 | 110-130. <https://journal.ipb.ac.id/index.php/sodality/article/view/33179/20939>
- Cici Aulia Izzati, B., & Sjah, T. (2018). Strategi Pemasaran Usaha Buah Nanas Madu Di Kota Mataram Marketing Strategy of Honey Pineapple in Mataram. 19(3), 152–161.
- Dinas Tanaman Pangan dan Hortikultura Kabupaten Muaro Jambi. 2022. Data Luas Tanam, Produksi, dan Produktivitas Nanas di Kabupaten Muaro Jambi Tahun 2022. Jambi.
- Dwi susanti, I. ayu M., Kartika Lestari, P. F., & Nenggo, U. R. (2023). Strategi Pengembangan Usaha Buah Strawberry Beku di Bali Food Industry. *Jurnal MeA (Media Agribisnis)*, 8(1), 52. <https://doi.org/10.33087/mea.v8i1.164>
- Evizal, R. (2022). Gejala Produktivitas Rendah Dan Pertanian Degeneratif. *Agroteknologi, J., Pertanian, F., Lampung, U., Agribisnis, J., Pertanian, F., & Lampung, U.*21(2), 75–85.
- Halim, H. (2022). Analisis Swot-Ahp Dalam Pengembangan Agribisnis Kacang Tanah Di Sulawesi Selatan. *AgriMu*, 2(2). <https://doi.org/10.26618/agm.v2i2.7711>
- Hapsari, R., Koesriwulandari, Haryanti, E. 2014. Strategi Pengembangan Agribisnis Nanas Varietas Queen Asam Gulas (*Ananas comosus l. merr*) di Desa Ngancar, Kecamatan Ngancar, Kabupaten Kediri. 23, 18–22.
- Iqbal, M.. (2016). Strategi Pengendalian Alih Fungsi Lahan Pertanian Bertumpu pada Partisipasi Masyarakat. *Strategi Pengendalian Alih Fungsi Lahan Pertanian Bertumpu Pada Partisipasi Masyarakat*, 5(2), 167–182. <https://doi.org/10.21082/akp.v5n2.2007.167-182>

- Liani, S., Mulki, G. Z., & Yuniarti, E. 2014. Strategi Pengembangan Komoditas Nanas Di Kampung Sumber Mulyo Desa Sungai Asam Kabupaten Kubu Raya. *JeLAST: Jurnal PWK, Laut, Sipil, Tambang*, 1–8. <https://jurnal.untan.ac.id/index.php/JMHMS/article/view/49233>.
- Lubis, F. A., Harisudin, M., & Fajarningsih, R. U. 2019. Strategi Pengembangan Agribisnis Cabai Merah di Kabupaten Sleman dengan Metode Analytical Hierarchy Process. *Agraris: Journal of Agribusiness and Rural Development Research*, 5(2). <https://doi.org/10.18196/agr.5281>.
- Moleong, L.J. (2007). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Nickyta Sidabutar, E., Suryahartati, D., & Oktaviarni, F. (2024). Optimalisasi Hak Ekonomi Nanas Tangkit Baru Jambi Sebagai Produk Indikasi Geografis. *Zaaken: Journal of Civil and Business Law*, 5(1), 12–27. <https://doi.org/10.22437/zaaken.v5i1.31944>
- Nofriati, D dan Yanti, L. 2018. Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Daya Saing Nanas Tangkit. *Prosiding. Seminar Nasional dan Kongres*. Bogor : IPB Press Printing.
- Pratiwi, K. E., & Moeis, J. P. (2023). the Impact of Agricultural Land Ownership on the Subjective Wellbeing of Farmers in Indonesia. *Jurnal Ekonomi Dan Pembangunan*, 30(2), 157–172. <https://doi.org/10.14203/jep.30.2.2022.157-172>
- Pratiwi, L. P. K., & Budiasa, I. M. (2023). Strategi Pemasaran Garam Kusamba Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Petani. *Jurnal MeA (Media Agribisnis)*, 8(1), 77. <https://doi.org/10.33087/mea.v8i1.16>
- Pujiharto. (2010). Kajian Kelembagaan Pembangunan Pertanian Kasus Sub Terminal Agribisnis (STA) di Indonesia. *Agritech: Jurnal Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Purwokerto*, 12(2), 137–157.
- Putra, M. E. Y. & Pratita, D.G. 2021. Strategi Pengembangan Agribisnis Kopi Robusta Produksi Ksu Ketakasi Sidomulyo Kabupaten Jember. *Jurnal Manajemen Agribisnis dan Agroindustri*, Vol. 1 No.2 (Desember 2021). <https://jmaa.poliije.ac.id/index.php/journal/article/view/10/pdf>
- Rangkuti, Freddy. 2013. *Teknik Membedah Kasus Bisnis Analisis SWOT Cara, Perhitungan Bobot, Rating dan OCAI*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Riyanto, S., Aziz, M.N.L., dan Putera, A.R. 2018. *Analisis SWOT Sebagai Penyusun Strategi Organisasi*. Yogyakarta : Bintang Surya Madani.
- Rizal, M. (2015). Diversifikasi produk olahan nanas untukndukung ketahanan pangan di Kalimantan Timur. 1(Muchtadi 2000), 2011–2015. <https://doi.org/10.13057/psnmbi/m010827>
- Saaty, T. Lorie. 1993. *Pengambilan Keputusan Bagi Para Pemimpin, Proses Hirarki Analitik untuk Pengambilan Keputusan dalam Situasi yang Kompleks*. Pustaka Binama Pressindo.
- Supriadi, A., et.al. 2018. *Analitical Hierarchy Process (AHP) : Teknik Penentuan Daya Saing Kerajinan Bordir*. Yogyakarta : Deepublished (Grup Penerbitan CV. Budi Utama).
- Wahyu Firdaus, M., Hayati, M., Rizal Dwi Adi Nugroho, T., (2023). Pertanian Indonesia : Sebuah Review the Role and Contribution of Young Generation on Indonesian Agricultural Development. : a Review. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis (JEPA)*, 7(4), 1521–1527. <https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2023.007.04.28>
- Yanita, M., & Wahyuni, I. (2021). Kinerja Dan Efisiensi Rantai Pasok (Supply Chain) Nanas Di Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi. *SEPA: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 17(2), 143. <https://doi.org/10.20961/sepa.v17i2.43144>