

Strategi Pengembangan Komoditas Buah Nanas Lokal di Kecamatan Matan Hilir Selatan Kabupaten Ketapang

Ira Arianti¹, Irfan Cholid²

^{1,2} Politeknik Negeri Ketapang, Jalan Rangge Sentap – Dalong Kelurahan Sukaharja, Ketapang 78813, Indonesia

email: irarianti1@gmail.com

Info Artikel

Sejarah Artikel:
Diterima 25 April 2024
Disetujui 26 April 2024
Di Publikasi April 2024

Kata kunci:
Kecamatan Matan Hilir Selatan, Nanas Lokal, Strategi Pengembangan,

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan komoditas nanas lokal yang berada di Kecamatan Matan Hilir Selatan, Kabupaten Ketapang. Penelitian ini dilaksanakan dengan metode kualitatif, menggunakan analisis deskripsi kualitatif untuk memahami potensi dan hambatan pengembangan komoditas nanas lokal, serta analisis SWOT untuk merumuskan strategi pengembangannya. Hasil penelitian menunjukkan posisi dikuadran I dengan strategi S-O yang paling efektif dan efisien untuk pengembangan komoditas nanas lokal. Strategi S-O yang dapat diimplementasikan meliputi pengembangan usahatani nanas lokal dengan mengoptimalkan keahlian petani, dan mempertahankan nanas sebagai produk unggulan dan mendorong inovasi produk olahan lainnya.

Strategy for Development of Local Pineapple Fruit Commodities in Kecamatan Matan Hilir Selatan Kabupaten Ketapang

Keywords:

Development Strategy, Local Pineapple, Matan Hilir Selatan Subdistrict, Pineapple Farming

Abstract

This research aims to determine the appropriate temperature and storage time to maintain the quality of avocados. In this study, a Completely Randomized Design (CRD) was used, arranged factorially with 2 replications. The first treatment is the storage temperature which consists of 3 levels, namely 10°C (T1), AC temperature (T2), and room temperature (T3). Meanwhile, the second treatment was the storage time, namely 4 days (W1), 8 days (W2), 12 days (W3) and 16 days (W4). Storing avocados at a temperature of 10°C and a storage period of 12 days is the best treatment combination because the fruit has not shriveled and can maintain the quality of the avocado with a fat content of 16%, vitamin C of 0.10%, water content of 71.92%, pH of 6.35, weight loss of 19.18 and texture of 0.25 mm/second.

PENDAHULUAN

Kabupaten Ketapang, Kalimantan Barat memiliki potensi besar untuk pengembangan komoditas nanas. Hal ini didukung oleh luas lahan yang memadai, agroklimat yang sesuai, dan permintaan pasar yang tinggi. Permintaan pasar terhadap nanas di Kabupaten Ketapang dan daerah sekitarnya cukup tinggi disebabkan oleh semakin populernya nanas sebagai buah segar, bahan baku olahan makanan, dan produk kesehatan. Tingginya permintaan pasar terhadap nanas membuka peluang besar bagi pertumbuhan ekonomi daerah. Pertumbuhan ekonomi daerah, seperti yang didefinisikan oleh Sukirno (2011), adalah perkembangan kegiatan dalam perekonomian yang menyebabkan barang dan jasa yang diproduksi dalam masyarakat bertambah dan kemakmuran masyarakat meningkat. Pengembangan nanas lokal di Kabupaten Ketapang diharapkan juga dapat membantu meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani nanas di daerah tersebut, serta mengurangi pengangguran.

Meskipun memiliki potensi besar, pengembangan komoditas nanas lokal di Kabupaten Ketapang, khususnya di Kecamatan Matan Hilir Selatan, masih menghadapi beberapa kendala. Kendala teknis yang dialami petani nanas di Kecamatan Matan Hilir Selatan adalah masih menggunakan teknik budidaya yang tradisional dan kurang optimal. Hal ini menyebabkan produktivitas nanas yang rendah dan kualitas buah yang tidak seragam. Dari aspek pemasaran, para petani nanas di Kecamatan Matan Hilir Selatan masih kesulitan dalam memasarkan hasil panen yang disebabkan oleh keterbatasan akses terhadap pasar dan informasi pasar yang kurang memadai. Selain itu juga terjadi ketimpangan harga yang diterima petani dimana harga jual nanas di tingkat petani masih tergolong rendah dan tidak sebanding dengan biaya produksi. Hal ini menyebabkan keuntungan petani yang kecil dan berakibat pada rendahnya tingkat kesejahteraan petani.

Melihat peluang dan tantangan yang ada, diperlukan sebuah analisis strategi yang komprehensif untuk merumuskan strategi pengembangan komoditas nanas yang berkelanjutan di Kabupaten Ketapang, khususnya di Kecamatan Matan Hilir Selatan. Strategi ini diharapkan dapat membantu meningkatkan produktivitas nanas, memperbaiki sistem pemasaran, dan meningkatkan pendapatan petani nanas di daerah tersebut.

METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan pada bulan Juli-Agustus 2023 di Kecamatan Matan Hilir Selatan, Kabupaten Ketapang. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan memilih informan secara sengaja (*purposive sampling*) untuk mendapatkan data yang diperlukan. Peneliti memilih informan yang dianggap memiliki pengetahuan dan pengalaman yang relevan dengan topik penelitian. Adapun teknik pengumpulan data melalui analisis dokumen, observasi, dan wawancara langsung. Data dianalisis secara deskriptif kualitatif dan SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman komoditas nanas di Kecamatan Matan Hilir Selatan. Analisis kualitatif bersifat induktif, di mana kesimpulan umum ditarik dari data yang dikumpulkan di lapangan (Bungin, 2007). Hasil akhir analisis tersebut digunakan dalam perumusan strategi pengembangan komoditas nanas lokal di Kecamatan Matan Hilir Selatan, Kabupaten Ketapang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Pemasaran

Pemasaran merupakan kegiatan ekonomi manusia dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan melalui sebuah pertukaran (Kotler dan Keller, 2009). Nanas dari Kecamatan Matan Hilir Selatan dipasarkan ke berbagai pasar di Kota Ketapang, serta ke wilayah Kecamatan Kendawangan, Tumbang Titi, dan Tayap. Petani umumnya menjual nanas melalui tengkulak atau pengepul karena keterbatasan akses pasar langsung.

Petani nanas menerima harga yang jauh lebih rendah dibandingkan harga jual di pasaran. Selisih harga yang sangat besar ini menunjukkan adanya ketimpangan yang signifikan dalam rantai pasokan nanas. Keuntungan berlebihan pihak tertentu seperti tengkulak dan pedagang, untuk mengambil keuntungan yang jauh lebih besar dibandingkan petani menyebabkan pendapatan petani menjadi kurang maksimal. Harga nanas ditingkat tengkulak ditentukan berdasarkan harga pasar dan biaya pemasaran mereka, tanpa mempertimbangkan biaya produksi yang ditanggung petani. Praktik ini mengabaikan kontribusi petani dalam menghasilkan nanas, sehingga petani hanya menerima keuntungan yang minim. Akibatnya, petani terjebak dalam posisi lemah (*price taker*) dan tidak memiliki kontrol atas harga jual produk mereka.

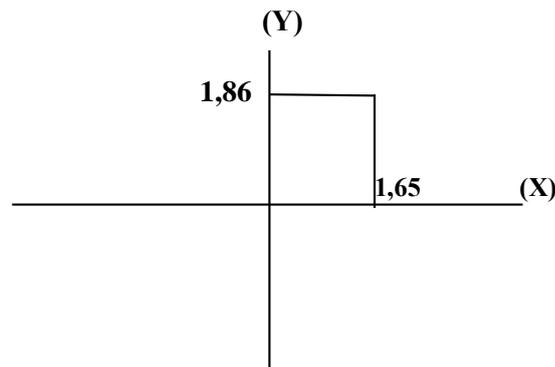
2. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah alat yang berguna untuk membantu organisasi memahami situasi saat ini dan merumuskan strategi yang efektif (David, 2010). Tantangan dalam mencapai tujuan harus dihadapi dengan strategi tepat untuk meraih posisi menguntungkan. Agar dapat merumuskan strategi yang tepat, diperlukan identifikasi faktor internal dan eksternal yang memengaruhi usahatani nanas lokal. Identifikasi faktor internal dan eksternal membantu memahami kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi petani. Pada penelitian ini, data tentang kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman diperoleh dari berbagai sumber, seperti wawancara, observasi lapangan, dan informasi terkait nanas lokal di Kecamatan Matan Hilir Selatan. Data dan informasi yang dikumpulkan dari penelitian menunjukkan berbagai faktor internal (IFAS) dan eksternal (EFAS) yang memengaruhi usahatani nanas lokal yang tersaji dalam tabel berikut:

Tabel 1. Penggabungan Matriks Faktor Strategi Internal (IFAS) dan Matriks Faktor Strategi Eksternal (EFAS)

Faktor-Faktor Strategi Internal	Rating	Bobot	Skor
Kekuatan (Strength)			
Petani mandiri dengan modal usaha sendiri	3	0,2	0,6
Nanas merupakan produk unggulan Kecamatan Matan Hilir Selatan	4	0,26	1,06
Pengalaman atau pengetahuan petani yang cukup tentang budidaya tanaman nanas	3	0,2	0,6
Total Kekuatan			2,27
Kelemahan (Weakness)			
Minim penggunaan teknologi modern	1	0,06	0,06
Harga jual ditingkat petani rendah	2	0,14	0,28
Kurangnya dukungan pelatihan dan pembinaan dari pemerintah	2	0,14	0,28
Total Kelemahan			0,62
Jumlah	15	1,00	
Selisih kekuatan-kelemahan			1,65
Faktor-Faktor Strategi Eksternal			
Peluang (Opportunities)			
Permintaan nanas cukup tinggi	3	0,21	0,64
Pemasaran nanas <i>online</i>	3	0,21	0,64
Potensi nanas lokal	4	0,28	1,14
Total Peluang			2,42
Ancaman (Treats)			
Regenerasi petani nanas menurun	2	0,14	0,28
Terbatasnya pengetahuan dan inovasi produk olahan nanas	2	0,14	0,28
Total Ancaman			0,56
Jumlah	14	1,00	
Selisih peluang-ancaman			1,86

Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa usaha pertanian nanas lokal memiliki keunggulan internal yang lebih besar dibandingkan kelemahannya, dengan selisih skor sebesar 1,65. Hal ini menunjukkan bahwa kekuatan internal, seperti modal mandiri yang dimiliki petani, posisi nanas sebagai produk unggulan, dan pengalaman atau pengetahuan petani yang mumpuni tentang budidaya tanaman nanas, memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap keberhasilan usaha dibandingkan dengan kelemahan internal. Lebih lanjut, peluang eksternal juga lebih dominan daripada ancaman eksternal dengan selisih skor 1,86. Ini menunjukkan bahwa usaha pertanian nanas lokal memiliki peluang yang besar untuk berkembang, seperti permintaan pasar yang cukup tinggi dan terus meningkat, peluang pemasaran melalui sistem *online* dan potensi nanas lokal yang menjanjikan. Meskipun terdapat ancaman eksternal, namun peluang eksternal yang lebih besar memberikan ruang yang lebih luas untuk pengembangan usahatani nanas lokal.



Gambar 1. Matriks Posisi Usahatani Nanas Lokal

Berdasarkan Gambar 1, strategi usahatani nanas lokal tergolong dalam Strategi Agresif yang terletak di kuadran I. Hal ini menunjukkan bahwa dengan memaksimalkan kekuatan internal dan menangkap peluang yang tersedia, usaha ini dapat mengatasi kelemahan dan meminimalkan ancaman, sehingga Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah strategi-strategi yang mampu mendukung pertumbuhan yang agresif komoditas nanas lokal.

Strategi pengembangan nanas di Kecamatan Matan Hilir Selatan berada di posisi yang strategis, Strategi S-O yang dapat diimplementasikan adalah sebagai berikut:

1. Pengembangan usahatani nanas lokal dengan mengoptimalkan keahlian petani berarti memajukan budidaya nanas di wilayah setempat dengan memanfaatkan pengetahuan, keterampilan, dan pengalaman para petani yang telah lama terlibat dalam budidaya nanas. Pendekatan ini melibatkan penerapan pengetahuan praktis yang telah teruji dari para petani dalam berbagai aspek budidaya nanas, seperti pemilihan bibit unggul, teknik pemeliharaan tanaman yang efektif, pengendalian hama dan penyakit, serta praktik terbaik lainnya sebagai usaha yang dapat dilakukan untuk mempertahankan kualitas nanas lokal dan meningkatkan hasil panen.
2. Mempertahankan nanas sebagai produk unggulan dan mendorong inovasi produk olahannya. Upaya ini bertujuan untuk menjaga dan meningkatkan kualitas nanas lokal agar tetap menjadi pilihan utama konsumen dan dikenal luas di pasaran. Hal ini mencakup berbagai langkah, seperti:
 - a. Membuat produk olahan nanas yang beragam sebagai ciri khas Kecamatan Matan Hilir Selatan karena potensi nanas lokal ini cukup besar. Produk-produk olahan ini mampu meningkatkan nilai tambah dan masa simpan lebih lama dibandingkan nanas segar. Kemudian produk olahan nanas ini dapat dipasarkan secara *online* melalui media sosial dan *platform e-commerce*.
 - b. Mendukung usaha mikro, kecil, dan industri rumah tangga dalam pengolahan nanas. Petani dapat memanfaatkan buah nanas segar untuk menciptakan berbagai produk olahan dengan memilih metode pengolahan sederhana tanpa teknologi rumit.
 - c. Memberikan pelatihan dan pendampingan kepada petani terkait pengembangan inovasi produk. Pelatihan dan pendampingan ini merupakan hal yang sangat penting karena para petani nanas di Kecamatan Matan Hilir Selatan memiliki pengetahuan yang terbatas dan belum mendapatkan bimbingan khusus terkait pengolahan produk dari buah nanas. Inovasi produk hanya bisa tercipta jika para petani diberikan pengetahuan baru terkait teknis dan potensi yang dimiliki oleh nanas lokal.

KESIMPULAN

Hasil Analisis SWOT menunjukkan bahwa strategi pengembangan komoditas nanas lokal di Kecamatan Matan Hilir Selatan, Kabupaten Ketapang berada pada kuadran I. Artinya pengembangan nanas lokal bisa dilakukan dengan menerapkan strategi pertumbuhan agresif. Sebuah strategi yang memanfaatkan peluang yang ada dengan memaksimalkan kekuatan yang dimiliki. Strategi SO yang dapat dilakukan meliputi pengembangan usahatani nanas lokal dengan mengoptimalkan keahlian petani serta mempertahankan nanas sebagai produk unggulan dan mendorong inovasi produk olahan lainnya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada tim peneliti dan Politeknik Negeri Ketapang.

Daftar Pustaka

- Bungin. D. (2007). Penelitian Kualitatif Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial Lainnya. Jakarta: Prenada Media Group.
- David, Fred R. (2010). Strategic Management, Concepts and Applications. Amerika Serikat: Pearson Prentice Hall.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). Manajemen Pemasaran (13th ed.). Jakarta: Erlangga.
- Sukirno. (2011). Pengantar Ilmu Ekonomi. Bandung: Alfabeta.