

SKRIPSI

**ANALISIS EFISIENSI SALURAN PEMASARAN DAN
STRATEGI PEMASARAN KOMODITI NANAS (*Ananas
comosus* L.) DI DESA MENANTI KECAMATAN KELEKAR
KABUPATEN MUARA ENIM**

***MARKETING CHANNEL EFFICIENCY ANALYSIS AND
MARKETING STRATEGY OF PINEAPPLE (*Ananas comosus* L.)
IN MENANTI VILLAGE KELEKAR SUB-REGENCY
MUARA ENIM REGENCY***



**M. Rifqi Fathin
05011281924064**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
2023**

SUMMARY

M. RIFQI FATHIN. Analisis Efisiensi Saluran Pemasaran dan Strategi Pemasaran Buah Nanas (*Ananas comosus* L.) di Desa Menanti Kecamatan Kelekar Kabupaten Muara Enim (Dibimbing oleh **AMRUZI MINHA**).

The aims of this study were 1) to identify and describe the marketing channel of pineapple in Menanti Village, 2) to analyze the efficiency level of the pineapple marketing channel in Menanti Village based on its profit margin, marketing margin, and farmer's share, 3) to describe the development strategy of pineapple marketing in Menanti Village. This research was conducted in Menanti Village Kelekar District Muara Enim Regency. The location of this research was chosen based on the consideration that Menanti Village is one of the highest pineapple producing villages in Muara Enim Regency with high quality as to even be awarded with Prima 3 certificate by the Food Security Agency of Sumatera Selatan. The population in this study were of the pineapple farmers in Menanti Village, namely 356 farmers. This research utilizes Accidental Sampling method in which 15% of the total population, namely 40 farmers were chosen as its sample. The marketing agency respondents itself were chosen by using snowball sampling. The results showed that there are two types of marketing channel in Menanti Village which are: 1) farmers → middleman → wholeseller → retail → consumer, and 2) farmers → middleman → wholeseller → PT. Interbis → retail → consumer. Of the two marketing channel, the latter is considered more efficient which offers higher profit margin both for farmers and marketing agency involved. The SWOT analysis of pineapple farming in Menanti Village indicated that it would be best to implement a growth oriented strategy.

Keywords: development strategy, marketing efficiency, pineapple farming

RINGKASAN

M. RIFQI FATHIN. Analisis Efisiensi Saluran Pemasaran dan Strategi Pemasaran Buah Nanas (*Ananas comosus* L.) di Desa Menanti Kecamatan Kelekar Kabupaten Muara Enim (Dibimbing oleh **AMRUZI MINHA**).

Tujuan dari penelitian ini adalah 1) untuk mengidentifikasi dan menjelaskan saluran pemasaran buah Nanas di Desa Menanti, 2) untuk menganalisa tingkat efisiensi dari saluran pemasaran buah Nanas di Desa Menanti berdasarkan margin keuntungan, margin pemasaran dan *farmer's share*, 3) untuk mendeskripsikan strategi pengembangan pemasaran Nanas di Desa Menanti. Penelitian ini dilakukan di Desa Menanti Kecamatan Kelekar Kabupaten Muara Enim. Pemilihan lokasi penelitian ini dilakukan dengan pertimbangan bahwa Desa Menanti adalah salah satu desa penghasil buah Nanas terbesar di Kabupaten Muara Enim dengan kualitas yang tinggi bahkan hingga telah mendapatkan sertifikasi Prima 3 oleh Badan Ketahanan Pangan Sumatera Selatan. Populasi dalam penelitian ini merupakan petani Nanas di Desa Menanti, yaitu berjumlah 356 petani. Penelitian ini menggunakan metode *Accidental Sampling* dimana 15% dari total populasi, yaitu sejumlah 40 orang petani dipilih sebagai sampel. Responden lembaga pemasaran itu sendiri dipilih dengan menggunakan metode *Snowball Sampling*. Hasil yang didapatkan menunjukkan adanya dua jenis saluran pemasaran di Desa Menanti, yaitu : 1) petani → tengkulak → pedagang besar → pedagang eceran → konsumen, dan 2) petani → tengkulak → pedagang besar → PT. Interbis → pedagang eceran → konsumen. Dari kedua saluran pemasaran, saluran pemasaran kedua dipertimbangkan sebagai saluran pemasaran yang lebih efisien yang menawarkan margin keuntungan yang lebih tinggi baik untuk petani dan juga lembaga pemasaran yang terikat. Hasil dari analisis SWOT usahatani Nanas di Desa Menanti menunjukkan bahwa hal yang terbaik untuk dilakukan adalah dengan menggunakan strategi yang berlandaskan pola pikir *Growth Oriented*.

Kata Kunci : efisiensi pemasaran, strategi pengembangan, usahatani nanas

SKRIPSI

**ANALISIS EFISIENSI SALURAN PEMASARAN DAN
STRATEGI PEMASARAN KOMODITI NANAS (*Ananas
comosus* L.) DI DESA MENANTI KECAMATAN KELEKAR
KABUPATEN MUARA ENIM**

Diajukan Sebagai Syarat untuk Mendapatkan Gelar
Sarjana Pertanian Pada Fakultas Pertanian
Universitas Sriwijaya



**M. Rifqi Fathin
05011281924064**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
2023**

LEMBAR PENGESAHAN

ANALISIS EFISIENSI SALURAN PEMASARAN DAN STRATEGI PEMASARAN KOMODITI NANAS (*Ananas comosus* L.) DI DESA MENANTI KECAMATAN KELEKAR KABUPATEN MUARA ENIM

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat untuk Mendapatkan Gelar Sarjana Pertanian
pada Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya

Oleh:

M. Rifqi Fathin
05011281924064


Palembang, Juni 2023
Dosen Pembimbing



Dr. Ir. Amruzi Minha, M.S.
NIP. 195811111984031004



Mengetahui
Dekan Fakultas Pertanian



Prof. Dr. Ir. A. Muslim, M.Agr
NIP. 196412291990011001

PERNYATAAN INTEGRITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : M. Rifqi Fathin

NIM : 05011281924064

Judul : Analisis Efisiensi Saluran Pemasaran dan Strategi Pemasaran Buah Nanas (*Ananas comosus* L.) di Desa Menanti Kecamatan Kelekar Kabupaten Muara Enim

Menyatakan bahwa semua data dan informasi yang berada di dalam Skripsi ini hasil penelitian saya sendiri di bawah supervisi pembimbing, kecuali yang disebutkan dengan jelas sumbernya. Apabila dikemudian hari ditemukan adanya unsur plagiasi dalam skripsi ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik dari Universitas Sriwijaya.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak mendapat paksaan dari pihak manapun.



Indralaya, Juni 2023


M. Rifqi Fathin

RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama M. Rifqi Fathin, lahir pada tanggal 02 Juli 2002 di Kelurahan 9 Ilir, Kecamatan Ilir Timur II, Kota Palembang, Sumatera Selatan. Penulis merupakan anak pertama dari dua bersaudara dan putra dari keluarga Bapak IHSAN dan Ibu Dina Yusdhika. Penulis bertempat tinggal di Jalan Demang Lebar Daun Komplek Bukit Demang Azhar Blok. E.1, Kelurahan Lorok Pakjo, Kecamatan Ilir Barat I, Kota Palembang, Sumatera Selatan.

Pada tahun 2014 penulis menyelesaikan pendidikan pertamanya di SD Muhammadiyah 06 Balayudha Palembang. Kemudian melanjutkan pendidikan tingkat menengah di SMP Negeri 3 Kota Palembang, dan menyelesaikan pendidikan di tahun 2016. Setelah itu penulis melanjutkan pendidikan tingkat atas di SMA Negeri 1 Kota Palembang dan menyelesaikan pendidikannya di tahun 2019. Saat ini penulis melanjutkan pendidikannya di Universitas Sriwijaya sebagai Mahasiswa S1 di Fakultas Pertanian Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Program Studi Agribisnis di Kampus Palembang dan telah menjalani masa perkuliahan selama 8 semester.

Saat ini penulis merupakan anggota dari organisasi Indonesia Millennial Connect Kota Palembang sejak tahun 2019, dan Ketua dari *Sosek Creativity Organization* serta Laboratorium Komunitas dan Pengembangan Masyarakat sejak tahun 2022. Tujuan penulis mengikuti organisasi/komunitas seperti ini ialah untuk dapat menggali lebih dalam potensi yang penulis miliki, menambahkan jumlah pengalaman dalam bekerja didalam sebuah tim dengan harapan agar dikemudian hari dapat bermanfaat bagi penulis di dunia kerja kelak.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Proposal Skripsi yang berjudul “Analisis Efisiensi Saluran Pemasaran Buah Nanas (*Ananas Comosus*) Di Desa Menanti Kecamatan Kelekar Kabupaten Muara Enim”. Pada kesempatan ini, penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan nikmat, hidayah, dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal skripsi ini dengan baik.
2. Kedua orang tua penulis beserta keluarga besar yang senantiasa memberikan dukungan, doa, kasih sayang, dan perhatiannya dalam penyelesaian skripsi ini.
3. Ibu Dr. Dessy Adriani, S.P., M.Si. selaku Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya telah memberikan dukungan, bantuan, arahan, dan izinnya kepada penulis sehingga dapat terselesainya proposal skripsi ini.
4. Bapak Dr. Ir. Amruzi Minha, M.S. selaku dosen pembimbing akademik dan pembimbing skripsi yang telah memberikan arahan dan bimbingan selama proses pembuatan skripsi ini.
5. Seluruh jajaran staff akademik di Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya baik di Indralaya maupun Palembang yang telah bersedia membantu mengurus berkas selama perkuliahan hingga penyusunan skripsi.
6. Seluruh Dosen Agribisnis dan Fakultas Pertanian yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat kepada penulis.
7. Bapak Hasim selaku Kepala Desa Menanti Kecamatan Kelekar Kabupaten Muara Enim yang telah memberikan izin dan juga dukungan kepada saya selama melakukan penelitian ini.
8. Perangkat dan seluruh warga Desa Menanti Kecamatan Kelekar Kabupaten Muara Enim yang telah bersedia membantu dan menerima penulis selama masa penelitian.
9. Teman – teman seperjuangan skripsi Artala, Donni, Jordi, Muu’alia, Syauqi, dan Yunizar yang bersama-sama dapat menyelesaikan proposal skripsi ini.

10. Teman – teman dekatku Gideon, Saidil, Rayhan, Irsyad, Arif, Yusril, Ilham, dan Amrul yang telah bersedia untuk berbagi suka dan dukanya masa perkuliahan.
11. Teman – teman Hi Macanku yang telah memberikan kenangan-kenangan indah baik selama masa perkuliahan dimasa sulit ataupun senang, baik didalam maupun diluar rana perkuliahan sebagai teman sehari-hari.
12. Teman – teman Agribisnis A Palembang 2019 yang sudah banyak memberikan inspirasi, motivasi dan warna dalam kanvas kehidupan saya.
13. Dan semua pihak yang telah memberikan dukungan dan do'a kepada penulis yang tidak dapat penulis sebutkan, semoga Allah SWT membalasnya lebih dari yang telah diberikan kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan yang perlu disempurnakan dalam penyusunan skripsi ini. Oleh sebab itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan penulisan di masa yang akan datang. Akhir kata semoga ilmu yang ada dalam skripsi ini dapat serta dapat memberikan manfaat bagi kita semua.

Indralaya, Juni 2023

M. Rifqi Fathin

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB 1. PENDAHULUAN.....	1
1.1.....	Latar
Belakang.....	1
1.2.....	
Rumusan Masalah.....	7
1.3.....	Tujuan
dan Kegunaan.....	7
BAB 2. KERANGKA PEMIKIRAN.....	9
2.1.....	
Tinjauan Pustaka.....	9
2.1.1. Konsepsi Tanaman Nanas.....	9
2.1.2. Konsepsi Usahatani.....	10
2.1.3. Konsepsi Pemasaran.....	12
2.1.4. Konsepsi Saluran dan Lembaga Pemasaran.....	15
2.1.5. Konsepsi Margin Pemasaran.....	16
2.1.6. Konsepsi <i>Farmer's Share</i> dan <i>Trader's Share</i>	18
2.1.7. Konsepsi Efisiensi Pemasaran.....	19
2.1.8. Konsepsi Strategi Pemasaran.....	20
2.2.....	Model
Pendekatan.....	27
2.3.....	
Hipotesis.....	28
2.4.....	Batasan
Operasional.....	29

BAB 3. PELAKSANAAN KEGIATAN	31
3.1.	Tempat
dan Waktu Penelitian	31
3.2.	Metode
Penelitian	31
3.3.	Metode
Penarikan Contoh.....	31
3.4.	Metode
Pengumpulan Data	33
3.5.	Metode
Pengolahan Data	33
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	41
	Halaman
4.1. Keadaan Umum Daerah	41
4.1.1. Letak Dan Luas Wilayah.....	41
4.1.2. Keadaan Sosial Ekonomi Penduduk	42
4.1.3. Sarana Dan Prasarana	43
4.2. Karakteristik Petani Nanas	44
4.2.1. Umur Petani.....	44
4.2.2. Tingkat Pendidikan	45
4.2.3. Pengalaman Usahatani	46
4.2.4. Jumlah Anggota Keluarga.....	46
4.2.5. Luas Lahan	47
4.2.6. Status Kepemilikan Lahan	48
4.3. Karakteristik Usahatani Nanas	48
4.4. Karakteristik Kelompok Tani Nanas.....	50
4.5. Karakteristik Lembaga Pemasaran.....	51
4.6. Saluran Pemasaran Nanas di Desa Menanti.....	52
4.6.1. Saluran Pemasaran 1	53
4.6.2. Saluran Pemasaran 2	55
4.7. Fungsi-Fungsi Pemasaran	57
4.8. Keragaan Pasar.....	59

4.8.1. Sistem Grading.....	59
4.8.2. Analisis Margin Pemasaran.....	61
4.8.3. Analisis <i>Farmer's Share</i> dan <i>Trader's Share</i>	63
4.8.4. Analisis Keuntungan Pemasaran.....	65
4.8.5. Analisis Efisiensi Pemasaran	67
4.9. Strategi Pengembangan Pemasaran Nanas Payaraman Barat	69
4.9.1. Analisis Faktor Internal Pemasaran Nanas.....	69
4.9.2. Analisis Faktor Eksternal Pemasaran Nanas	76
4.9.3. Matrik Posisi Strategis	80
4.9.4. Strategi Alternatif.....	84
4.10. Faktor-Faktor Penghambat Pengembangan Produk Pengolahan	87
4.11. Potensi Pengembangan Pemasaran Nanas Dengan Metode Online...	89
	Halaman
4.11.1. Tantangan Dalam Pemasaran Melalui Pasar Online	89
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN	91
5.1. Kesimpulan	91
5.2. Saran.....	92
DAFTAR PUSTAKA	93
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1. Kabupaten/Kota Dengan Produksi Nanas Tertinggi di Sumatera Selatan 2021	4
Tabel 1.2. Luas Panen Tanaman Nanas Menurut Kecamatan Di Kabupaten Muara Enim	4
Tabel 1.3. Produksi Tanaman Nanas Dirinci Menurut Jenis Dan Kecamatan Di Kabupaten Muara Enim Tahun 2017 (Ton).....	7
Tabel 3.1. Rating Faktor Internal dan Eksternal	36
Tabel 3.2. Matriks <i>Internal Factor Analysis Summary</i> (IFAS)	36
Tabel 3.3. Matriks <i>External Factor Analysis Summary</i> (EFAS)	37
Tabel 3.4. Matrik SWOT	39
Tabel 4.1. Jenis Kelamin Penduduk Desa Menanti	42
Tabel 4.2. Tingkat Pekerjaan Masyarakat Desa Menanti	43
Tabel 4.3. Sarana dan Prasarana Desa Menanti	44
Tabel 4.4. Umur Petani Nanas Desa Menanti	45
Tabel 4.5. Tingkat Pendidikan Petani Nanas Desa Menanti	45
Tabel 4.6. Lama Pengalaman Berusahatani Nanas Desa Menanti.....	46
Tabel 4.7. Jumlah Anggota Keluarga	47
Tabel 4.8. Luas Lahan Petani Nanas.....	47
Tabel 4.9. Status kepemilikan Lahan.....	48

Tabel 4.10.	Persentase Pola Saluran Pemasaran Nanas di Desa Menanti	53
Tabel 4.11.	Rataan Harga Beli Nanas Pada Saluran Pemasaran 1.....	55
Tabel 4.12.	Rataan Harga Beli Nanas Pada Saluran Pemasaran 2.....	56
Tabel 4.13.	Fungsi-Fungsi Pemasaran Yang Dilakukan Lembaga Pemasaran di Desa Menanti.....	58
Tabel 4.14.	Rataan Berat Pada Sistem Grading Buah Nanas di Desa Menanti	61
Tabel 4.15.	Margin Pemasaran Berdasarkan Pola Saluran Pemasaran 1..	62
Tabel 4.16.	Margin Pemasaran Berdasarkan Pola Saluran Pemasaran 2..	62
Tabel 4.17.	Analisis <i>Farmer's Share</i> Pola Saluran Pemasaran	64
Tabel 4.18.	Analisis <i>Trader's Share</i> Pola Saluran Pemasaran	65
Tabel 4.19.	Keuntungan Pemasaran Berdasarkan Pola Saluran Pemasaran	66
	Halaman	
Tabel 4.20.	Efisiensi Pemasaran Berdasarkan Pola Saluran Pemasaran ..	67
Tabel 4.21.	Matrik Faktor Strategis Internal (IFAS)	75
Tabel 4.22.	Matrik Faktor Strategis Eksternal (EFAS).....	80
Tabel 4.23.	Matrik IFAS dan EFAS	81

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. <i>Level Channel</i>	15
Gambar 2.2. Model Pendekatan Diagramatik Penelitian	27
Gambar 3.1. Matrik Posisi Analisis SWOT	37
Gambar 4.1. Saluran Pemasaran Nanas di Desa Menanti	52
Gambar 4.2. Matrik Posisi Strategis Usahatani Nanas Desa Menanti	83

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Dokumen Surat Izin Pengantar Penelitian	97
Lampiran 2. Peta Wilayah Desa Menanti Kecamatan Kelekar	98
Lampiran 3. Identitas Responden	99
Lampiran 4. Sistem Grading	101
Lampiran 5. Karakteristik Pemasaran Petani Nanas.....	103
Lampiran 6. Harga Jual Beli di Lembaga Pemasaran.....	105
Lampiran 7. Scoring Faktor Internal Usahatani Nanas	106
Lampiran 8. Scoring Faktor Eksternal Usahatani Nanas.....	108
Lampiran 9. Matrik SWOT	110
Lampiran 10. Dokumentasi Bersama Perangkat Desa Menanti	112
Lampiran 11. Kegiatan Wawancara Bersama Petani Nanas Desa Menanti	113
Lampiran 12. Kegiatan Wawancara Bersama Tengkulak Petani Nanas Desa Menanti	114
Lampiran 13. Kantor Kepala Desa Menanti	115
Lampiran 14. Lahan Nanas di Desa Menanti	116
Lampiran 15. Proses Pemuatan Nanas.....	117

**Analisis Efisiensi Saluran Pemasaran dan Strategi Pemasaran Buah Nanas
(*Ananascomosus L.*) di Desa Menanti Kecamatan Kelekar
Kabupaten Muara Enim**

*The Marketing Channel Efficiency Analysis and The Development Strategy
of The Marketing of Pineapple (*Ananascomosus L.*) in Menanti
Village Kelekar District Muara Enim Regency*

Muhammad Rifqi Fathin¹ Amruzi Minha²

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian
Universitas Sriwijaya, Jalan Palembang-Indralaya
Km.32, Indralaya Ogan Ilir, 30662

Abstract

The aims of this study were 1) to identify and describe the marketing channel of pineapple in Menanti Village, 2) to analyze the efficiency level of the pineapple marketing channel in Menanti Village based on its profit margin, marketing margin, and farmer's share, 3) to describe the development strategy of pineapple marketing in Menanti Village. This research was conducted in Menanti Village Kelekar District Muara Enim Regency. The location of this research was chosen based on the consideration that Menanti Village is one of the highest pineapple producing villages in Muara Enim Regency with high quality as to even be awarded with Prima 3 certificate by the Food Security Agency of Sumatera Selatan. The population in this study were of the pineapple farmers in Menanti Village, namely 356 farmers. This research utilizes Simple Random Sampling method in which 15% of the total population, namely 40 farmers were chosen as its sample. The marketing agency respondents itself were chosen by using snowball sampling. The results showed that there are two types of marketing channel in Menanti Village which are: 1) farmers → middleman

→wholeseller→retail → consumer, and 2) farmers →middleman
→wholeseller→PT. Interbis→retail → consumer. Of the two marketing channel,
the latter is considered more efficient which offers higher profit margin both for
farmers and marketing agency involved. The SWOT analysis of pineapple farming

*farmers and marketing agency involved. The SWOT analysis of pineapple farming
in Menanti Village indicated that it would be best to implement a growth oriented
strategy.*

Keywords: Pineapple Farming, Marketing Efficiency, Development Strategy.

¹Mahasiswa
²Pembimbing

Pembimbing



Dr. Ir. Amruzi Minha, M.S.
NIP. 195811111984031004

Indralaya, Juni 2023

Sekretaris Jurusan
Sosiologi Pertanian



Dr. Erni Purbiyanti, S.P., M.Si.
NIP. 197802102008122001

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Seperti yang kita ketahui bahwa Negara Indonesia dianugerahi Tuhan Yang Maha Esa dengan kekayaan alam yang sangat melimpah, baik sumberdaya maliri, sumberdaya segari, maupun sumberdaya teludesi. Namun diantara semua kekayaan sumberdaya alami yang dimiliki Negara Indonesia, kekayaan yang paling menonjol adalah sumberdaya hayati, masyarakat dan petani pun telah lama menyadari hal ini. Oleh sebab itu sudah sewajarnya sektor pertanian telah menjadi tulang punggung perekonomian di Indonesia. Sebagai Negara agraris, hortikultura memainkan peran yang sangat penting di Indonesia. Namun, kekayaan jenis-jenis anggrek dan buah-buahan tropis tanah air kita masih belum banyak dikembangkan. Meskipun kedua sumberdaya tersebut memiliki keunggulan nilai jual yang tinggi dan merupakan sumber devisa yang signifikan (Sunaryono, 1990).

Berdasarkan tingkat produksinya, komoditi buah di Indonesia dengan tingkat produksi yang termasuk kedalam peringkat lima besar pada tahun 2018 adalah pisang 7,26 juta ton, mangga 2,62 juta ton, jeruk siam/keprok 2,41 juta ton, nanas 1,81 juta ton, dan durian 1,14 juta ton. Kelima komoditas ini diproduksi hampir di setiap provinsi di Indonesia. (Badan Pusat Statistik, 2018).

Di Indonesia sendiri buah Nanas (*Ananas comosus* L.) telah lama dianggap sebagai salah satu tanaman buah yang dikenal secara umum. Tanaman ini dapat dibudidayakan dengan mudah terlebih karena bantuan iklim Indonesia yang cocok untuknya. Hingga awal tahun 2012, Indonesia dikenal sebagai negara pengekspor nanas terbesar di dunia karena volume ekspornya yang sangat besar. Buah Nanas juga diekspor dalam bentuk kaleng seiring dengan meningkatnya permintaan buah Nanas kaleng di pasar dunia terutama di Amerika Serikat, Jepang, Belanda, dan negara-negara Eropa (Astoko, 2019).

Serapan pasar Nanas dari Indonesia tidak hanya memenuhi kebutuhan domestik saja namun juga kebutuhan internasional. Untuk memenuhi permintaan lokal, Nanas tidak hanya dipasarkan dalam bentuk segar namun juga dalam bentuk olahan. Sebagai contoh, dalam bentuk minuman Nanas kalengan, sari buah Nanas, jam, jeli, manisan, rujak, dan berbagai jenis makanan lainnya. Negara-negara yang mengimpor buah Nanas termasuk Amerika Utara, Eropa Barat, Kanada, Italia, Jerman, Inggris, Perancis, Jepang, Swedia, Swiss, Hongkong, Amerika Serikat, Taiwan, Singapura, Oceania, Korea, dan Eropa Timur. Pemasaran internasional biasanya menggunakan Nanas segar dan Nanas kalengan. (Cahyono, 2012).

Beberapa tahun yang lalu, pandemi telah melanda dunia. Dan Pandemi Covid-19 ini ternyata berdampak signifikan tidak hanya pada kesehatan manusia, tetapi memengaruhi berbagai sendi kehidupan. Pada sektor ekonomi, pandemi berdampak pada penurunan kinerja perekonomian global dan nasional. Pada triwulan II tahun 2020 dibandingkan dengan periode yang sama tahun sebelumnya, ekonomi global diperkirakan mengalami pertumbuhan negatif (kontraksi) sebesar -5,4%. Produk domestik bruto (PDB) nasional pada triwulan II dan III tahun 2020 dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya mengalami kontraksi masing-masing sebesar -5,32% dan -3,47%. Sementara itu, pertumbuhan PDB pertanian dalam arti sempit (tidak termasuk perikanan dan kehutanan) lebih tinggi lagi pada triwulan kedua dan ketiga tahun 2020, yaitu 2,81% dan 3,06%, masing-masing. Hal ini menunjukkan bahwa pertanian adalah penyangga ekonomi nasional dan tidak ada lagi kontraksi. (Purba *et al.*, 2020).

Di Indonesia, penetapan kebijakan PSBB menyebabkan gangguan pasokan dan keterlambatan distribusi pangan, yang dapat berdampak pada kenaikan harga berbagai bahan makanan. Pengiriman beras dari provinsi Jawa Barat, Jawa Tengah, dan Jawa Timur mengalami keterlambatan satu minggu sebelum kebijakan PSBB didirikan di Jakarta. Keterlambatan ini terjadi bukan karena stok beras yang terbatas, tetapi karena rasa takut akan penyebaran virus di daerah yang dianggap sebagai pusat penyebaran virus (Purba *et al.*, 2020).

Hal ini tentu juga mempengaruhi stabilitas harga dari berbagai komoditas pertanian ditingkat petani. Pada kunjungan yang peneliti lakukan di Desa Menanti Kecamatan Kelekar Kabupaten Muara Enim, petani-petani nanas di daerah tersebut merasa untuk lebih baik membiarkan buah nanas mereka membusuk di batang daripada harus mengeluarkan tenaga untuk memasarkan hasil panen mereka dengan harga yang ada akibat dampak dari Covid 2019.

Indonesia saat ini telah memasuki era kenormalan baru atau *New normal*. Beberapa aktivitas di luar rumah akan kembali diperbolehkan namun dengan penerapan protokol kesehatan yang berlaku. Terminologi dari *New normal* ini sendiri pertama kali digunakan pada Tahun 2009 oleh Philadelphia City Paper, dimana Paul Glover menjelaskan kondisi yang semula tidak umum menjadi suatu yang biasa dan wajar dijalani (Suprijono, 2020). Semenjak Indonesia telah memasuki era *New normal*, harga dari berbagai komoditi pertanian di Indonesia telah secara fluktuatif naik kembali mendekati titik normal. Harga jual dari komoditi nanas di Desa Menanti juga telah perlahan naik kembali walaupun saat ini harga yang diterima petani masih belum mencapai harga yang petani nanas disana dapatkan sebelum pandemi terjadi.

Sektor pertanian merupakan sektor yang menjadi salah satu tulang punggung pembentuk struktur perekonomian di Kabupaten Muara Enim, karena memberikan kontribusi yang besar terhadap PDRB daerah, dan juga mampu menyerap tenaga kerja sebanyak 19,23%. Dari sub-sektor yang menjadi bagian dari sektor pertanian, terlihat bahwa sub sektor tanaman pangan dan hortikultura dengan variasi komoditi yang cukup banyak, antara lain seperti sub sektor yang menyediakan kebutuhan pangan masyarakat, penyediaan bahan baku bagi sektor industri, memberikan kontribusi bagi pendapatan daerah dan devisa melalui komoditas yang di ekspor, dan menyediakan kesempatan kerja bagi tenaga kerja pedesaan. Luas lahan pertanian (Tanaman Pangan dan Hortikultura) menempati 79,02 persen (564.971,8 Ha) wilayah Kabupaten Muara Enim. Terdapat beberapa komoditas hortikultura unggulan yang diusahakan di daerah ini berdasarkan pertimbangan teknis (kondisi tanah dan iklim) maupun sosial ekonomi serta kelembagaan (penguasaan teknologi, kemampuan

sumber daya manusia, infrastruktur, dan kondisi sosial budaya), yaitu buah nanas, duku dan durian (Mulyana, 2019).

Produktifitas Buah Nanas di Muara Enim sejak tahun 2019 kian terus meningkat. Pada tahun 2019 hasil produksi Buah nanas per tahun mencapai 204.707 Kuintal, produksi Buah nanas ini kemudian meningkat dan mencapai angka 403.884 Kuintal di tahun 2020, dan terus meningkat di tahun 2021 hingga mencapai angka 475.056 Kuintal (Badan Pusat Statistik, 2022).

Tabel 1.1.Kabupaten/Kota Dengan Produksi Nanas Tertinggi di Sumatera Selatan 2021.

No.	Kabupaten/Kota	Produksi Buah Nanas (Kuintal)		
		2019	2020	2021
1.	Ogan Ilir	1.475.723	817.820	4.215.919
2.	Muara Enim	204.707	403.884	475.056
3.	Prabumulih	71.407	95.522	19.688
4.	Banyuasin	5.260	11.449	19.137
5.	Pali	12.431	28.470	13.424
6.	Musi Rawas	24.388	12.085	12.958
7.	OKI	1.276	1.633	1.996
8.	OKU	1.615	897	826
9.	Musi Banyuasin	1.111	1.299	808
10.	Lubuk Linggau	128	15	344
11.	Lahat	45	82	188
12.	OKU Timur	123	153	151
13.	Musi Rawas Utara	186	243	147
14.	Palembang	32	71	71
15.	Empat Lawang	21	11	28
16.	Pagar Alam	-	-	-
17.	OKU Selatan	-	-	-

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2022

Kecamatan Kelekar terletak di bagian utara dari wilayah Kabupaten Muara Enim dengan luas wilayah sekitar 138,03 km². Wilayah Kecamatan Kelekar juga berbatasan dengan daerah dari sebelah utara berbatasan Kecamatan Gelumbang, Sebelah Selatan berbatasan dengan Kabupaten Ogan Ilir, Sebelah Timur berbatasan dengan Kabupaten Ogan Ilir dan dari bagian sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Lembak (Badan Pusat Statistik, 2020)

Menurut Mulyana (2019), nanas merupakan salah satu komoditas unggulan di beberapa kecamatan seperti Kelekar, Gelumbang dan Belide Darat. Sentra nanas terbesar yaitu di Kecamatan Kelekar dengan luas panen 125,00 Ha (57,98%) dari total keseluruhan sebesar 219,38 Ha. Berikut data luas panen tanaman nanas menurut kecamatan di Kabupaten Muara Enim dalam Tabel 1.2.

Table 1.2. Luas Panen Kecamatan Penghasil Buah Nanas Di Kabupaten Muara Enim (Ha).

No	Kecamatan	2015	2016	2017
1.	Tanjung Agung	0,012	0,01	0,01
2.	Lumbai	2,121	0,14	0,12
3.	Lawang Kidul	0,00	0,00	0,01
4.	Muara Enim	0,27	0,01	0,01
5.	Ujan Mas	0,684	0,23	0,35
6.	Gunung Megang	11,470	2,42	5,76
7.	Benakat	0,00	0,12	0,06
8.	Rambang Dangku	0,00	0,03	0,03
9.	Gelumbang	0,00	50,00	24,00
10.	Lembak	31,184	1,05	13,05
11.	Sungai Rotan	0,00	0,26	0,33
12.	Muara Belida	0,00	0,00	0,00
13.	Kelekar	84,00	80,00	125,00
14.	Belimbing	1,09	11,37	6,17
15.	Lubai Ulu	2,09	3,27	0,00
16.	Belide Darat	106,60	41,40	44,48
Total		239,28	190,31	219,38

Sumber: BPS Kabupaten Muara Enim, 2018

Produksi nanas terbesar dihasilkan di Kecamatan Kelekar dan Gelumbang dengan produksi 7.500,00 dan 1.440,00 pada tahun 2017. Pasar tanaman nanas di Kabupaten Muara Enim cenderung sulit, hal ini disebabkan karena seringkali produk yang dihasilkan dalam sekali proses panen sangat melimpah sehingga daya tampung pasar menjadi berlebih, akibatnya banyak buah yang tidak terjual dan busuk. Buah nanas yang dihasilkan dijual diberbagai daerah seperti Prabumulih, Palembang dan Pulau Jawa. Harga Nanas tahun 2017 sebesar Rp 6.000, naik Rp 1.000 dari tahun 2016. Peningkatan produk nanas menjadi olahan jadi masih sangat terbatas, karena banyak terkendala biaya serta alat pengolahan. Tidak adanya pabrik pengolahan

menjadi salah satu hambatan dalam usaha ini. Berikut data produksi tanaman nanas dirinci menurut jenis dan kecamatan di Kabupaten Muara Enim tahun 2017 (ton) dalam Tabel 1.3.

Tabel 1.3. Produksi Tanaman Nanas Berdasarkan Kecamatan Di Kabupaten Muara Enim Tahun 2017 (Ton).

No	Kecamatan	Luas (Ha)	Produksi (Ton/Thn)	Produktivitas (Ton/Ha/Thn)
1.	Tanjung Agung	0,01	0,56	56,00
2.	Lumbai	0,12	7,20	60,00
3.	Lawang Kidul	0,01	0,55	55,00
4.	Muara Enim	0,01	0,53	53,00
5.	Ujan Mas	0,35	21,00	60,00
6.	Gunung Megang	5,76	345,60	60,00
7.	Benakat	0,06	3,60	60,00
8.	Rambang Dangku	0,03	1,68	56,00
9.	Gelumbang	24,00	1.440,00	60,00
10.	Lembak	13,05	782,74	60,00
11.	Sungai Rotan	0,33	19,99	60,57
12.	Kelekar	125,00	7.500,00	60,00
13.	Belimbing	6,17	369,92	60,00
14.	Belide Darat	44,48	2.668,80	60,00
Jumlah		219,38	13.162,18	820,57
Rata-Rata		15,67	940,15	58,61

Sumber: BPS Kabupaten Muara Enim, 2018

Adapun alasan dilakukannya penelitian ini di Desa Menanti Kecamatan Kelekar Kabupaten Muara Enim ialah karena Kecamatan ini merupakan salah satu daerah yang menghasilkan produksi komoditi nanas dengan jumlah yang tinggi walaupun umumnya tanaman nanas dibudidayakan sebagai tanaman selingan untuk tanaman industri seperti karet. Namun pada beberapa tahun terakhir ditemukan beberapa petani yang sudah mulai beralih kepada usahatani nanas secara sepenuhnya di daerah tersebut. Hal tersebut menunjukkan bahwa petani sudah mulai menyadari akan adanya prospek yang menguntungkan dalam berusahatani nanas baik dari aspek pemasarannya yang luas, kegunaannya dibidang industri makanan dan minuman, serta banyaknya produk olahan yang dapat dikembangkan dari Buah Nanas menjadi industri rumah tangga ataupun khas lokal.

Walaupun di masa pandemi petani nanas di Desa Menanti tidak dapat memasarkan hasil panen mereka akibat harga jual nanas yang amat rendah, di era *New normal* ini harga dari komoditi nanas telah berangsur-angsur kembali naik dan mendekati titik normal. Namun, hal ini tidak secara serta merta berarti bahwa petani juga turut menikmati adanya kenaikan harga tersebut. Untuk itu perlu dilakukan penelitian mengenai alur pemasaran serta *Farmer's Share* yang petani nanas di Desa Menanti Kecamatan Kelekar Kabupaten Muara Enim saat ini dapatkan

Hal ini memacu peneliti untuk meneliti lebih lanjut mengenai efisiensi saluran pemasaran dan strategi pemasaran nanas yang ada di Desa Menanti saat ini khususnya di era *New normal* ini. Melihat latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka penulis akan melakukan penelitian dengan mengambil judul “Analisis Efisiensi Saluran Pemasaran dan Strategi Pemasaran Komoditi nanas (*Ananas comosus* L.) di Desa Menanti Kecamatan Kelekar Kecamatan Kelekar Kabupaten Muara Enim.”

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, rumusan masalah yang akan diteliti dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana bentuk saluran pemasaran nanas di Desa Menanti Kecamatan Kelekar Kabupaten Muara Enim?
2. Berapa besar tingkat efisiensi pemasaran nanas di Desa Menanti Kecamatan Kelekar Kabupaten Muara Enim jika dilihat dari margin pemasaran, margin keuntungan dan *Farmer's Share* yang diterima oleh petani?
3. Bagaimana strategi pengembangan pemasaran nanas (*Ananas comosus* L.) di Desa Menanti Kecamatan Kelekar Kabupaten Muara Enim?

1.3. Tujuan dan Kegunaan

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan diatas, maka didapatkan beberapa tujuan sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi dan mendeskripsikan saluran pemasaran nanas di Desa Menanti Kecamatan Kelekar Kabupaten Muara Enim.

2. Menganalisis tingkat efisiensi pemasaran nanas di Desa Menanti Kecamatan Kelekar Kabupaten Muara Enim dilihat dari margin keuntungan, margin pemasaran dan *Farmer's Share*.
3. Mendeskripsikan strategi pengembangan pemasaran nanas (*Ananas comosus* L.) di Desa Menanti Kecamatan Kelekar Kabupaten Muara Enim.

Hasil penelitian di diharapkan dapat menjadi suatu gambaran akan bentuk sistem pemasaran nanas di Kabupaten Muara Enim. Selain itu dapat dijadikan sebagai acuan bagi pihak pengambil keputusan untuk berbagai lembaga pemasaran terkait serta sebagai batu loncatan untuk penelitian-penelitian lain yang akan dilakukan kedepannya. Adapun kegunaan dari hasil penelitian sebagai berikut :

1. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat membuka wawasan mendalam mengenai permasalahan dalam pertanian secara lokal di Daerah Sumatera Selatan khususnya pada komoditi Nanas, melatih dan juga meningkatkan kemahiran peneliti dalam melakukan sebuah penelitian dan penyusunan laporan ilmiah yang mana peneliti harapkan akan dapat berguna bagi peneliti sebagai bekal di masa yang akan datang

2. Bagi Petani

Memberikan manfaat informasi yang berguna kepada petani-petani yang ada didalam lingkup penelitian ini terkait efisiensi saluran pemasaran yang dilihat dari margin keuntungan, margin pemasaran, dan *Farmer's Share* untuk usahatani Nanas khususnya di Desa Menanti, Kecamatan Kelekar, Kabupaten Muara Enim.

DAFTAR PUSTAKA

- Andayani, S. A., Ferdiana, A., dan Sumarna, A. 2014. Analisis Tataniaga Dalam Usahatani Jambu Kristal (*Psidium guajava* L.) Suatu Kasus di Desa Jayi Kecamatan Sukahaji Kabupaten Majalengka. *Jurnal Ilmu Pertanian dan Peternakan*, 2(2): 8–32.
- Astoko, E. 2019. Konsep Pengembangan Agribisnis Nanas (*Ananas comosus* L. Merr.) di Kabupaten Kediri Provinsi Jawa Timur. *Jurnal Habitat*, 30(3): 111-122.
- Badan Pusat Statistik. 2018. Statistik Tanaman Buah-Buahan dan Sayuran Tahunan *Statistics Of Annual Fruit And Vegetable Plants Indonesia*. In *Acta Universitatis Agriculturae Et Silviculturae Mendeliana Brunensis*. 53(9), 60–62.
- Badan Pusat Statistik (BPS) *Produksi Buah di Sumatera Selatan*. Palembang. Badan Pusat Statistik
- Badan Pusat Statistik (BPS) *Produksi Buah di Muara Enim*. Ogan Ilir. Badan Pusat Statistik
- Cahyono, Bambang. 2012. *Buku Terlengkap Budidaya Nenas Secara Komersial, Pustaka Mina*. Jakarta.
- Fandari, A. F. El. 2015. Analisis Margin Pemasaran dan Efisiensi Pemasaran *Day Old Duck (Dod)* Pada Beberapa Lembaga Pemasaran di Kabupaten Sidrap. *Jurnal Agribisnis*. 1(2): 130.
- Herawati, Dan Rifin, A. 2013. Analisis Pemasaran Nenas Palembang (Kasus: Desa Paya Besar, Kecamatan Payaraman, Kabupaten Ogan Ilir, Provinsi Sumatera Selatan). *Jurnal Forum Agribisnis* 3(2): 147-160.
- Ismulyana, D., 2017. *The Implementation Of Matrix Swot Strategy Within The Elaboration Of The Vision And Mission At The Private Colleges In Bogor And Sukabumi*. *The Management Journal Of Binaniaga*, 2(1), 63–80.
- Juwita, A. R. I. 2019. *Pemasaran Pada Usaha Furniture di Some Renders Madiun*. Skripsi. Iain Ponorogo.
- Kai, Y., Baruwadi, M., Tolinggi, W. K., Agribisnis, J., Pertanian, F., Gorontalo, U. N., Pertanian, F., Dan Gorontalo, U. N. 2016. Analisis Distribusi dan Margin Pemasaran Usahatani Kacang Tanah di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo. *Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 1(1): 71-78.
- Khoiri, N. 2015. Metodologi Penelitian Pendidikan Ragam, Model dan Pendekatan. In *Prosedur Penelitian*. Southeast Asian Publishing, Semarang.

- LimongWh, Panggabean S.1987. *Pengantar Tataniaga Pertanian*. InstitutPertanian Bogor, JurusanIlmu-IlmuSosialEkonomiPertanian, FakultasPertaniana
- Mulyana, A. 2019. Keragaman Pengusahaan dan Pemasaran Komoditas Hortikultura Unggulan di Kabupaten Muara Enim.*Jurnal Integritas Serasan Sekundang*, 1(1): 8-16.
- Nalendra, A. R. A., Rosalinah, Y., Priadi, A., Subroti, I., Rahayuningsih, R., Lestari, R., Kusamandari, S., Yuliasari, R., Astuti, D., Latumahina, J., Purnomo, M. W., dan Zede, V. A., 2021. *Statistika Seri Dasar Dengan Spss*. In Penerbit Media Sains Indonesia.
- Norwood, F. B., Dan Lusk, J. L. 2007. *Agricultural Marketing And Price Analysis. Prentice Hall*.
- Nurmalina, R. 2015. Pemasaran : Konsep Dan Aplikasi. Ipb Press, Bogor.
- Purba, H. J., Yusuf, E. S., Dan Erwidodo. 2020. Pertumbuhan Ekonomi Terhadap dan Sektor Pertanian. Dampak Pandemi Covid-19: Perspektif Adaptasi dan Resiliensi Sosial Ekonomi Pertanian (Issue December).
- Putri, B. R. T. 2014. Manajemen Pemasaran Modern. In Liberty, Yogyakarta.
- Rosmawati, H. 2011. Analisis Efisiensi Pemasaran Pisang Produksi Petani di Kecamatan Lengkiti Kabupaten Ogan Komering Ulu. *Jurnal Agronobis*, 3(5), 1–9.
- Saaty, R. W., 1987. *The Analytic Hierarchy Process-What And How It Is Used. Mathl Modelling*, 9(3–5), 161–176.
- Saleh, M. Y., dan Said, M., 2019. Konsep dan Strategi Pemasaran. Analisis Standar Pelayanan Minimal Pada Instalasi Rawat Jalan di Rsud Kota Semarang.
- Saraswati., 2020. Analisis Efisiensi Pemasaran Komoditas Bawang Merah di Desa Batunoni Kecamatan Anggeraja Kabupaten Enkerang. 21(1), 1–9.
- Sari, D. P., dan Oktafianto, A. 2017. Penentuan Strategi Bisnis Menggunakan Analisis Swot Dan Matriks Ifas – Efas Pada Cv. Dinasty. Seminar Nasional Ienaco, 238–245.
- Soekartawi, A., Dillon, J. L., dan Hardaker, J. B. 2002. Prinsip Dasar Ekonomi Pertanian. Rajagrafindo Persada, Jakarta.
- Sunaryono, Hendro.1990. *Pengantar Pengetahuan Dasar Hortikultura*, Sinar Baru, Bandung.
- Sumarni, B. 2021. Analisis *Farmer's Share* Komoditas Bawang Merah. *Jurnal Agercolere*, 3(2), 53–58.

- Suprijono, A. 2020. *Kesiapan Dunia Pendidikan*. Iain Parepare Nusantara Press.
- Suratiyah, K., 2015. *Imu Usahatani Edisi Revisi*. Penebar Swadaya (135).
- Syahril, A., 2018. *Efisiensi Pemasaran Nanas (Ananas comosus L. Merr)*. Skripsi. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Widyantara., 2018. Ilmu Manajemen Usahatani. *Jurnal Angewandte Chemie International Edition*, 6(11): 951-952.