

SKRIPSI

**EFISIENSI PEMASARAN DAN NILAI TAMBAH
OLAHAN NANAS (*Ananas comosus merr*) DI DESA
TANGKIT BARU KECAMATAN SUNGAI GELAM
KABUPATEN MUARO JAMBI**

***MARKETING EFFICIENCY AND ADDED VALUE OF
PINEAPPLE PROCESSING (*Ananas comosus merr*) IN
TANGKIT BARU VILLAGE SUNGAI GELAM DISTRICT
MUARO JAMBI REGENCY***



**Fariz Dwiki Mahendra
05011282126069**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
2025**

RINGKASAN

FARIZ DWIKI MAHENDRA. Efisiensi Pemasaran dan Nilai Tambah Pengolahan Nanas (*Ananas comosus merr*) di Desa Tangkit Baru, Kecamatan Sungai Gelam, Kabupaten Muaro Jambi (Dibimbing oleh **LIFIANTHI**).

Penelitian ini bertujuan untuk (1) mengidentifikasi dan mendeskripsikan pola saluran pemasaran nanas yang ada di Desa Tangkit Baru, Kecamatan Sungai Gelam, kabupaten Muaro Jambi (2) menghitung besaran nilai tambah yang dihasilkan UMKM dalam pengolahan selai nanas (3) menganalisis prospek pengolahan nanas segar menjadi selai nanas. Penelitian ini akan dilakukan di Desa Tangkit Baru, Kecamatan Sungai Gelam, Kabupaten Muaro Jambi, Provinsi Jambi, pendataan dilakukan pada Desember 2024. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survei, metode pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah purposive sampling dan metode snowball sampling. Jumlah responden dalam penelitian ini adalah 41 petani nanas, 8 pedagang eceran 3 pedagang pengumpul dan 5 UMKM. Data dianalisis menggunakan tabulasi dan kemudian dihitung secara matematis menggunakan perangkat lunak Microsoft Excel dan dijelaskan secara deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Saluran pemasaran I (petani – pedagang pengecer – konsumen) memiliki efisiensi 6%, sementara saluran pemasaran II (petani – pedagang pengumpul – pedagang pengecer – konsumen) memiliki efisiensi 10%. Saluran pemasaran I lebih efisien karena lebih pendek alurnya. (2) UMKM yang mengolah nanas segar menjadi selai memberikan nilai tambah Rp15.130/Kg dan rasio nilai tambah 50,43%. Tingkat keuntungan yang mencapai 49,90% menunjukkan bahwa pengolahan selai nanas sangat efisien dan layak secara finansial. (3) Pendapatan petani yang mengolah nanas menjadi selai mencapai Rp19.619.000, lebih tinggi dibandingkan dengan petani yang hanya menjual nanas segar Rp18.053.750. Hal ini mengindikasikan bahwa hilirisasi produk pertanian memiliki potensi besar dalam meningkatkan kesejahteraan petani, terutama dalam skala kecil atau usaha rumah tangga.

Kata kunci: efisiensi pemasaran, nanas, nilai tambah

SUMMARY

FARIZ DWIKI MAHENDRA. Marketing Efficiency and Added Value of Pineapple Processing (*Ananas comosus merr*) in Tangkit Baru Village, Sungai Gelam District, Muaro Jambi Regency (Supervised by **LIFIANTHI**).

This research purposes is (1) identify and describe the pattern of pineapple marketing channels in Tangkit Baru Village, Sungai Gelam District, Muaro Jambi Regency (2) calculate the amount of added value produced by MSMEs in the processing of pineapple jam (3) analyze the prospects of processing fresh pineapple into pineapple jam. This research will be conducted in Tangkit Baru Village, Sungai Gelam District, Muaro Jambi Regency, Jambi Province, data collection will be carried out in December 2024. The research method used is the survey method, the sampling method in this study is purposive sampling and snowball sampling method. The number of respondents in this study is 41 pineapple farmers, 8 retail traders, 3 collectors and 5 MSMEs. The data is analyzed using tabulation and then mathematically calculated using Microsoft Excel software and described descriptively. The results showed that (1) Marketing channel I (farmer – retailer – consumer) had an efficiency of 6%, while marketing channel II (farmer – collector – retailer – consumer) had an efficiency of 10%. Marketing channel I is more efficient because the flow is shorter. (2) MSMEs that process fresh pineapples into jam provide an added value of Rp15,130/Kg and an added value ratio of 50.43%. The profit rate of 49.90% shows that pineapple jam processing is very efficient and financially feasible. (3) The income of farmers who process pineapples into jam reaches Rp19,619,000, higher than farmers who only sell fresh pineapples of Rp18,053,750. This indicates that the downstream of agricultural products has great potential in improving the welfare of farmers, especially in small scale or household businesses.

Keywords: added value, marketing efficiency, pineapple

SKRIPSI

EFISIENSI PEMASARAN DAN NILAI TAMBAH OLAHAN NANAS (*Ananas comosus merr*) DI DESA TANGKIT BARU KECAMATAN SUNGAI GELAM KABUPATEN MUARO JAMBI

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



**Fariz Dwiki Mahendra
05011282126069**

**PROGRAM STUDI AGRIBISNIS
JURUSAN SOSIAL EKONOMI PERTANIAN
FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
2025**

LEMBAR PENGESAHAN

EFISIENSI PEMASARAN DAN NILAI TAMBAH OLAHAN NANAS (*Ananas comosus merr*) DI DESA TANGKIT BARU KECAMATAN SUNGAI GELAM KABUPATEN MUARO JAMBI

SKRIPSI

Sebagai Syarat Mendapatkan Gelar Sarjana Pertanian
pada Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya

Oleh:

Fariz Dwiki Mahendra
05011282126069

Indralaya, April 2025
Pembimbing

Dr. Ir. Lifianthi, M.Si.
NIP. 196806141994012001

Mengetahui,

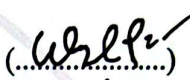
Dean Fakultas Pertanian Unsri



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

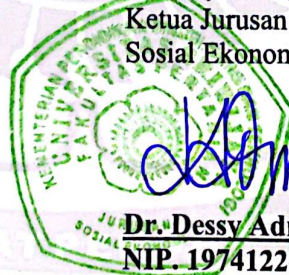
Skripsi dengan judul "Efisiensi Pemasaran Dan Nilai Tambah Olahan Nanas (*Ananas comosus merr*) di Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi" oleh Fariz Dwiki Mahendra telah dipertahankan di hadapan Komisi Penguji Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya pada tanggal 12 Maret 2025 dan telah diperbaiki sesuai dengan saran dan masukan tim penguji.

Komisi Penguji

- | | | |
|--|------------|---|
| 1. Dr. Dessy Adriani, S.P., M.Si.
NIP. 197412262001122001 | Ketua | () |
| 2. Dwi Wulan Sari, S.P., M.Si., Ph.D.
NIP. 198607182008122005 | Penguji | () |
| 3. Dr. Ir. Lifianthi, M.Si.
NIP. 196806141994012001 | Pembimbing | () |

Indralaya, April 2025

Ketua Jurusan
Sosial Ekonomi Pertanian



Dr. Dessy Adriani, S.P., M.Si.
NIP. 197412262001122001

PERNYATAAN INTEGRITAS

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Fariz Dwiki Mahendra

NIM : 05011282126069

Judul : Efisiensi Pemasaran dan Nilai Tambah Olahan Nanas (*Ananas comosus merr*) di Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi

Menyatakan bahwa semua data dan informasi yang dimuat di dalam Proposal Skripsi ini merupakan hasil 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, April 2025



Fariz Dwiki Mahendra

RIWAYAT HIDUP

Penulis bernama lengkap Fariz Dwiki Mahendra. Penulis lahir di Kuala Simpang Provinsi Aceh pada tanggal 04 Juni 2003. Penulis merupakan anak bungsu dari 2 bersaudara dari pasangan Bapak Junaedi Lesmana dan Ibu Niniek Sugiyarti. Memiliki 1 kakak perempuan bernama Farah Anindita Putri.

Penulis menempuh pendidikan dasar di Sekolah Dasar ADHYAKSA Kota Jambi dan lulus pada tahun 2015. Kemudian melanjutkan pendidikan menengah pertama di Sekolah Menengah Pertama Negeri 11 Kota Jambi dan lulus pada tahun 2018. Penulis melanjutkan pendidikan menengah atas Sekolah Menengah Atas Negeri 1 Kota Jambi dan lulus pada tahun 2021. Saat ini penulis sedang menempuh pendidikan di Program Studi Agribisnis, Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian, Fakultas Pertanian, Universitas Sriwijaya. Telah menyelesaikan semester 6 perkuliahan.

Selama masa studi di Universitas Sriwijaya penulis aktif mengikuti organisasi selama perkuliahan diantaranya himpunan kedaerahan yaitu HIMAJA (Himpunan Mahasiswa Jambi) sebagai staff ahli PORSENI (Departemen Olahraga dan Seni) selama periode tahun 2021 sampai 2022 dengan menyelesaikan beberapa program kerja selama masa jabatan. Kemudian mengikuti organisasi himpunan yaitu HIMASEPERTA (Himpunan Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian) sebagai staff dinas SOSMAS (Sosial Masyarakat) selama periode tahun 2021 sampai 2023 dengan menjalankan beberapa program kerja selama masa jabatan. Penulis aktif mengikuti organisasi untuk mengasah *skill*, memperluas relasi dan memperbanyak pengalaman selama kuliah.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis haturkan ke hadirat Allah SWT, karena berkat rahmat dan ridho-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan dengan baik proposal skripsi ini yang berjudul “Efisiensi Pemasaran dan Nilai Tambah Olahan Nanas (*Ananas comosus merr*) di Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi”. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih banyak kepada :

1. Allah SWT yang telah memberikan nikmat, hidayah dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
2. Kedua orang tua penulis serta kakak penulis yang senantiasa memberikan dukungan, doa dan kasih sayang dalam penyelesaian skripsi ini.
3. Ibu Dr. Dessy Adriani, S.P., M.Si. sebagai Ketua Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian yang telah memberikan kemudahan, bantuan, arahan dan izinnya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
4. Ibu Dr. Ir. Lifianthi, M.Si. sebagai Dosen Pembimbing Akademik yang telah memberikan bimbingan dan arahan yang sangat baik bagi penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Seluruh Dosen beserta jajaran staff akademik Program Studi Agribisnis dan Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat dan membantu selama masa perkuliahan.
6. Perangkat desa dan seluruh warga Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi yang telah mengizinkan dan bersedia membantu penulis selama masa penelitian.
7. Teman-teman seperjuangan Agribisnis B Indralaya 2021 yang telah bersama membuat memori selama masa perkuliahan.
8. Sahabat bestnine yang telah membantu dan memberi semangat kepada penulis selama masa perkuliahan.
9. Teman-teman satu kontrakan yang terus bersama sehingga menjadikan kontrakan sebagai rumah kedua bagi penulis.
10. Teman-teman bimbingan akademik yang telah saling membantu selama masa penyusunan skripsi.

Penulis menyadari bahwa penyusunan proposal ini masih banyak kekurangan dan masih jauh dari kesempurnaan, maka dari itu kritik dan saran yang membangun sangat dibutuhkan untuk membantu memperbaiki dan menyempurnakan penulisan dimasa yang akan datang. Akhir kata semoga proposal skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua.

Indralaya, April 2025

Fariz Dwiki Mahendra

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	5
1.3. Tujuan dan Kegunaan	6
BAB 2 KERANGKA PEMIKIRAN	7
2.1. Tinjauan Pustaka	7
2.1.1. Konsepsi Tanaman Nanas	7
2.1.2. Konsepsi Pemasaran.....	8
2.1.3. Konsepsi Saluran Pemasaran	9
2.1.4. Konsepsi Lembaga Pemasaran.....	11
2.1.5. Konsepsi Biaya Pemasaran	12
2.1.6. Konsepsi Margin Pemasaran	12
2.1.7. Konsepsi <i>Farmer's Share</i>	11
2.1.8. Konsepsi Efisiensi Pemasaran.....	12
2.1.9. Konsepsi Agroindustri.....	12
2.1.10. Konsepsi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)	13
2.1.11. Konsepsi Nilai Tambah.....	14
2.1.12. Konsepsi Biaya Produksi	18
2.1.13. Konsepsi Penerimaan	20
2.1.14. Konsepsi Pendapatan	21
2.2. Model Pendekatan.....	22
2.3. Hipotesis.....	23
2.4. Batasan Operasional.....	24

	Halaman
BAB 3 METODE PENELITIAN.....	27
3.1. Tempat dan waktu	27
3.2. Metode Penelitian.....	27
3.3 Metode Penarikan Contoh.....	27
3.4. Metode Pengumpulan Data	28
3.5. Metode Pengolahan Data	29
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN.....	33
4.1. Keadaan Umum Lokasi Penelitian.....	33
4.1.1. Lokasi Dan Batas Wilayah Administratif	33
4.1.2. Keadaan Topografi.....	33
4.1.3. Jumlah Penduduk Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	34
4.1.4. Jumlah Penduduk Berdasarkan Umur	35
4.1.5. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin	35
4.1.6. Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian	35
4.2. Karakteristik Petani.....	37
4.2.1 Tingkat Pendidikan Petani	37
4.2.2 Kelompok Umur Petani.....	37
4.2.3. Pengalaman Berusahatani	38
4.2.4. Luas Lahan Petani	39
4.2.5. Jumlah Tanggungan Keluarga Petani.....	40
4.3. Identitas Pedagang Pengecer	40
4.3.1 Tingkatan Pendidikan Pedagang Pengecer	40
4.3.2. Kelompok Umur Pedagang Pengecer	41
4.3.3. Pengalaman Berdagang Pedagang Pengecer.....	41
4.4. Identitas Pedagang Pengumpul	42
4.4.1. Tingkat Pendidikan Pedagang Pengumpul.....	42
4.4.2. Kelompok Umur Pedagang Pengumpul.....	42
4.4.3. Pengalaman Berdagang Pedagang Pengumpul	43
4.5. Pola Saluran Pemasaran	49
4.6. Marjin Pemasaran.....	49

	Halaman
4.7. <i>Farmer's Share</i>	48
4.8. Efisiensi Pemasaran	50
4.9. Identitas UMKM	51
4.9.1. Nama UMKM dan Nama Pemilik UMKM.....	50
4.9.2. Lama Usaha UMKM.....	44
4.9.3. Jumlah Karyawan UMKM.....	52
4.9.4. Jadwal Produksi UMKM	46
4.9.5. Nilai Tambah.....	53
4.9.6. Biaya Tetap UMKM	54
4.9.7. Biaya Variabel UMKM.....	55
4.9.8. Biaya Produksi UMKM	55
4.9.9. Penerimaan UMKM	56
4.9.10. Pendapatan UMKM	57
4.10. Identitas Usahatani Nanas	57
4.10.1. Biaya Tetap Usahatani Nanas	57
4.10.2. Biaya Variabel Usahatani Nanas.....	58
4.10.3. Biaya Produksi Usahatani Nanas	59
4.10.4. Penerimaan Usahatani Nanas	59
4.10.5. Pendapatan Usahatani Nanas	60
4.11. Perbandingan Petani Nanas Segar dan Petani Nanas Mengolah Selai Nanas.....	60
4.11.1. Penerimaan Petani Mengolah Selai Nanas.....	61
4.11.2. Pendapatan Petani Mengolah Selai Nanas	62
4.11.3. Perbandingan Petani Nanas Segar dan Petani Mengolah Selai Nanas.....	62
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	64
5.1. Kesimpulan	64
5.2. Saran.....	65
DAFTAR PUSTAKA	66
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1. Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Nanas Menurut Kabupaten/Kota di Provinsi Jambi Tahun 2023	2
Tabel 1.2. Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Buah Nanas di Desa Tangkit Baru pada Tahun 2020-2023	3
Tabel 2.1. Analisis Nilai Tambah Metode Hayami.....	18
Tabel 3.1. Analisis Nilai Tambah Metode Hayami.....	31
Tabel 4.1. Tingkat Pendidikan Penduduk Desa	34
Tabel 4.2. Jumlah Penduduk Berdasarkan Umur.....	35
Tabel 4.3. Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin	36
Tabel 4.4. Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian	36
Tabel 4.5. Tingkat Pendidikan Petani	37
Tabel 4.6. Kelompok Umur Petani	38
Tabel 4.7. Pengalaman Berusaha tani	39
Tabel 4.8. Luas Lahan Petani	39
Tabel 4.9. Jumlah Tanggungan Keluarga Petani	40
Tabel 4.10. Tingkat Pendidikan Pedagang Pengecer	40
Tabel 4.11. Kelompok Umur Pedagang Pengecer	41
Tabel 4.12. Pengalaman Berdagang Pedagang Pengecer.....	41
Tabel 4.13. Tingkat Pendidikan Pedagang Pengumpul	42
Tabel 4.14. Kelompok Umur Pedagang Pengumpul.....	43
Tabel 4.15. Pengalaman Berdagang Pedagang Pengumpul	43
Tabel 4.16. Marjin Pemasaran	50
Tabel 4.17. Biaya Pemasaran dan Keuntungan.....	50
Tabel 4.18. <i>Farmer's Share</i>	51
Tabel 4.19. Efisiensi Pemasaran	52
Tabel 4.20. Nama UMKM Dan Nama Pemilik.....	50
Tabel 4.21. Lama Usaha UMKM.....	50
Tabel 4.22. Jumlah Karyawan UMKM.....	51
Tabel 4.23. Jadwal Produksi UMKM.....	46

	Halaman
Tabel 4.24. Biaya Pengolahan Selai Nanas per 1 Kg Buah Nanas	52
Tabel 4.25. Analisis Nilai Tambah Nanas Segar Menjadi Selai Nanas.....	53
Tabel 4.26. Biaya Tetap UMKM	49
Tabel 4.27. Biaya Variabel UMKM.....	55
Tabel 4.28. Biaya Produksi UMKM	56
Tabel 4.29. Penerimaan UMKM.....	56
Tabel 4.30. Pendapatan UMKM	57
Tabel 4.31. Biaya Tetap Usahatani Nanas	58
Tabel 4.32. Biaya Variabel Usahatani Nanas.....	58
Tabel 4.33. Biaya Produksi Usahatani Nanas	49
Tabel 4.34. Penerimaan Usahatani Nanas.....	49
Tabel 4.35. Pendapatan Usahatani Nanas	60
Tabel 4.36. Penerimaan Petani Mengolah Selai Nanas	61
Tabel 4.37. Pendapatan Petani Mengolah Selai Nanas	62
Tabel 4.38. Perbandingan Petani Nanas Segar dan Petani Mengolah Selai Nanas.....	63

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Saluran Pemasaran Menurut Kotler dan Armstrong	10
Gambar 2.2. Model Pendekatan Penelitian	22
Gambar 4.1. Pola Saluran Pemasaran di Desa Tangkit Baru	44
Gambar 4.2. Pola Saluran Pemasaran I	45
Gambar 4.3. Pola Saluran Pemasaran II	45

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1. Peta Desa Tangkit Baru	71
Lampiran 2. Karakteristik Petani Nanas	72
Lampiran 3. Identitas Pedagang Pengecer	73
Lampiran 4. Identitas Pedagang Pengumpul.....	74
Lampiran 5. Identitas UMKM.....	75
Lampiran 6. Biaya Produksi Produksi Olahan Selai Nanas.....	76
Lampiran 7. Biaya Pemasaran Saluran Pemasaran I.....	77
Lampiran 8. Biaya Pemasaran Saluran Pemasaran II	78
Lampiran 9. Margin Pemasaran	79
Lampiran 10. <i>Farmer's Share</i>	80
Lampiran 11. Efisiensi Pemasaran	81
Lampiran 12. Biaya Tetap UMKM.....	82
Lampiran 13. Biaya Variabel UMKM	83
Lampiran 14. Penerimaan UMKM	84
Lampiran 15. Pendapatan UMKM.....	85
Lampiran 16. Biaya Tetap Usahatani Nanas.....	86
Lampiran 17. Biaya Variabel Usahatani Nanas	87
Lampiran 18. Penerimaan Usahatani Nanas	88
Lampiran 19. Pendapatan Usahatani Nanas.....	89
Lampiran 20. Dokumentasi Lapangan	90

BIODATA

Nama/NIM : Fariz Dwiki Mahendra/05011282126069
Tempat/tanggal lahir : Kuala Simpang/04 Juni 2003
Tanggal Lulus : 30 April 2025
Fakultas : Pertanian
Judul : Efisiensi Pemasaran dan Nilai Tambah Olahan Nanas (*Ananas comosus merr*) di Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi
Dosen Pembimbing Skripsi : Dr. Ir. Lifianthi, M.Si.
Pembimbing Akademik : Dr. Ir. Lifianthi, M.Si.

Efisiensi Pemasaran dan Nilai Tambah Pengolahan Nanas (*Ananas comosus merr*) di Desa Tangkit Baru, Kecamatan Sungai Gelam, Kabupaten Muaro Jambi

Marketing Efficiency and Added Value of Pineapple Processing (*Ananas comosus merr*) in Tangkit Baru Village, Sungai Gelam District, Muaro Jambi Regency

Fariz Dwiki Mahendra¹, Lifianthi²

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

Abstract

Tangkit Baru Village is a center for pineapple production and processing in Jambi Province. This research purposes is (1) identify and describe the pattern of pineapple marketing channels in Tangkit Baru Village, Sungai Gelam District, Muaro Jambi Regency (2) calculate the amount of added value produced by MSMEs in the processing of pineapple jam (3) analyze the prospects of processing fresh pineapple into pineapple jam. This research will be conducted in Tangkit Baru Village, Sungai Gelam District, Muaro Jambi Regency, Jambi Province, data collection will be carried out in December 2024. The research method used is the survey method, the sampling method in this study is purposive sampling and snowball sampling method. The number of respondents in this study is 41 pineapple farmers, 8 retail traders, 3 collectors and 5 MSMEs. The data is analyzed using tabulation and then mathematically calculated using Microsoft Excel software and described descriptively. The results showed that (1) Marketing channel I (farmer – retailer – consumer) had an efficiency of 6%, while marketing channel II (farmer – collector – retailer – consumer) had an efficiency of 10%. Marketing channel I is more efficient because the flow is shorter. (2) MSMEs that process fresh pineapples into jam provide an added value of Rp15,130/Kg and an added value ratio of 50.43%. The profit rate of 49.90% shows that pineapple jam processing is very

¹ Mahasiswa

² Dosen Pembimbing

efficient and financially feasible. (3) The income of farmers who process pineapples into jam reaches Rp19,634,000, higher than farmers who only sell fresh pineapples of Rp18,053,750. This indicates that the downstream of agricultural products has great potential in improving the welfare of farmers, especially in small scale or household businesses.

Keywords: added value, marketing efficiency, pineapple

Pembimbing,



Dr. Ir. Lifianthi, M.Si.
NIP. 196806141994012001

Indralaya, April 2025
Ketua Jurusan
Sosial Ekonomi Pertanian



Dr. Dessy Adriani, S.P., M.Si
NIP. 197412262001122001

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Hortikultura merupakan salah satu subsektor yang menjajikan dibidang pertanian dan cocok dibudidayakan di Indonesia. Macam-macam tanaman hortikultura, yaitu sayur-sayuran, buah-buahan, tanaman obat (biofarmaka) dan tanaman hias. Peran subsektor hortikultura dalam berkembangnya sektor pertanian terus mengalami peningkatan seperti tergambar dalam beberapa indikator pertumbuhan ekonomi, yaitu Produk Domestik Bruto (PDB), nilai ekspor, penyerapan tenaga kerja, nilai tukar petani, peningkatan gizi dan perbaikan lingkungan. Potensi pasar komoditas hortikultura baik untuk pasar domestik maupun pasar internasional masih sangat tinggi (Yunita *et. al*, 2024).

Komoditas nanas adalah salah satu tanaman hortikultura yang dapat dikembangkan dan memiliki prospek yang baik. Nanas memiliki nama ilmiah *Ananas comosus* yaitu tanaman buah yang berupa semak. Nanas banyak dibudidayakan di daerah tropis dan subtropis, serta salah satu komoditas yang memiliki nilai ekonomis cukup tinggi dan sangat potensial baik untuk pasar negeri(domestik) maupun pasar luar negeri (ekspor). Permintaan buah nanas dalam negeri dari tahun ke tahun cenderung terus meningkat sejalan dengan pertumbuhan penduduk. Selain untuk memenuhi permintaan domestik, Indonesia juga mengekspor nanas dalam bentuk buah segar (Mulyana *et al.*, 2017).

Nanas yang berada di Provinsi Jambi diyakini mampu bersaing dengan provinsi lain dan masih dapat dikembangkan menjadi lebih baik. Dari segi kualitas, nanas asal Jambi memiliki cita rasa yang khas dan mampu bersaing dengan produk dari daerah lain seperti Lampung, Jawa Barat, dan Sumatera Utara. Oleh karena itu, dengan pengelolaan yang tepat dan dukungan dari berbagai pihak, pengembangan nanas di Provinsi Jambi masih sangat potensial untuk ditingkatkan. Potensi ini mencakup peningkatan produktivitas, perluasan lahan tanam, penguatan kelembagaan petani, hingga pengembangan sistem pemasaran yang lebih efisien dan modern. Setiap Kabupaten/Kota yang ada di Provinsi Jambi menghasilkan

nanas. Luas panen, produksi dan produktivitas nanas menurut Kabupaten/Kota di Provinsi Jambi Tahun 2023 dapat dilihat pada Tabel 1.1 berikut:

Tabel 1. 1. Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Nanas Menurut Kabupaten /Kota di Provinsi Jambi Tahun 2023

No	Wilayah	Luas Panen (Ha)	Produksi (Kuintal)	Produktivitas (Kuintal/Ha)
1.	Kerinci	0,03	39,	1.300,0
2.	Merangin	30,22	145.960	4.829,9
3.	Sarolangun	0,07	327	4.671,4
4.	Batanghari	0,82	1.679	2.047,6
5.	Muaro Jambi	966,12	111.217	115,11
6.	Tanjung Jabung Timur	5,33	12.455	2.336,8
7.	Tanjung Jabung Barat	0,33	2.552	7.733,3
8.	Tebo	0,05	238	4.760,0
9.	Bungo	0,03	139	4.633,3
10.	Kota Jambi	0,01	11	1.100,0
11.	Kota Sungai Penuh	0,01	12	1.200,0
Provinsi Jambi		1.087,12	1.865.391	36.232,9

Sumber : Badan Pusat Statistik Provinsi Jambi, 2024

Berdasarkan data dari Tabel 1.1 terlihat bahwa penyebaran komoditas nanas di Provinsi Jambi pada Tahun 2023. Kabupaten Muaro Jambi merupakan kabupaten dengan luas panen dan produksi terbesar dibandingkan dengan kabupaten lainnya. Faktor yang menyebabkan produktivitas rendah di kabupaten lain yaitu belum berkembangnya penggunaan varietas unggul dan belum optimalnya teknik budidaya nanas. Kabupaten Muaro Jambi memiliki sebelas kecamatan dan hanya dua Kecamatan yang memproduksi buah nanas yaitu Kecamatan Sungai Gelam dan Jambi Luar Kota. Kecamatan Sungai Gelam merupakan kecamatan dengan produksi terbesar di Kabupaten Muaro Jambi dengan Desa Tangkit Baru merupakan satu-satunya Desa yang memproduksi nanas di Kecamatan Sungai Gelam. Selain sebagai sentra budidaya nanas, Desa Tangkit Baru juga sebagai pusat agroindustri olahan nanas di Kabupaten Muaro Jambi.

Kabupaten Muaro Jambi merupakan kabupaten yang memiliki volume produksi nanas tertinggi di Provinsi Jambi dibandingkan dengan kabupaten lain di Provinsi Jambi, namun dalam pengembangan budidaya nanas di Desa Tangkit Baru belum optimal dan masih terdapat permasalahan seperti, jalan pertanian yang

kurang baik, tidak adanya jaminan harga tetap yang diterima petani, kurangnya informasi yang transparan mengenai perkembangan pasar, serta tingginya harga ditingkat konsumen. Buah nanas yang tidak dapat dipasarkan banyak ditemukan di pinggir jalan Desa Tangkit Baru dalam keadaan busuk (Yanita dan Wahyuni, 2021).

Tabel 1.2. Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Buah Nanas di Desa Tangkit Baru pada Tahun 2020-2023

No	Tahun	Luas Panen (Ha)	Produksi (Kuintal)	Produktivitas (Kuintal/Ha)
1	2020	907	1.479.750	1.630
2	2021	936	91.388	98
3	2022	958	95.785	100
4	2023	966	111.217	115
Rata-rata		941	444.535	485

Sumber: Dinas Tanaman Pangan dan Hortikultura Muaro Jambi, 2024

Pada Tahun 2020, produksi nanas di Desa Tangkit Baru mengalami penurunan signifikan akibat pandemi COVID-19. Pembatasan aktivitas ekonomi dan perdagangan menyebabkan distribusi nanas ke pasar terkendala. Kondisi ini berdampak pada penurunan produktivitas hingga 98 kwintal/ha pada Tahun 2021, membuat petani mengalami kesulitan dalam menjual hasil pertanian mereka. sejak Tahun 2022 hingga 2023, produksi nanas mulai mengalami pemulihan yang cukup signifikan. Peningkatan ini didorong oleh meningkatnya kesadaran masyarakat akan manfaat kesehatan nanas, memiliki sifat *imunomodulator* dan *anti-inflamasi*. Konsumsi nanas meningkat sebagai bagian dari pola hidup sehat, mendorong petani untuk memperluas lahan panen dan meningkatkan hasil produksi. Pada Tahun 2023, luas panen mencapai 966 hektar, dengan produksi sebesar 111.217 kwintal dan produktivitas meningkat menjadi 115 kwintal/ha. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun pandemi sempat memberikan dampak negatif terhadap produksi nanas, meningkatnya permintaan berbasis kesehatan telah membantu pemulihan sektor ini. Hal ini memberikan harapan bagi petani nanas di Desa Tangkit Baru bahwa komoditas ini tetap memiliki prospek pasar yang baik di masa depan.

Pada Tahun 2021, harga nanas di pasaran sangat murah, berkisar antara Rp1.000 hingga Rp1.500 per kilogram. Hal ini disebabkan oleh terbatasnya jumlah lembaga pemasaran yang ada pada saat itu, yaitu hanya tiga lembaga (1 pedagang

pengumpul dan 2 pedagang pengecer) yang mengelola distribusi dan penjualan nanas. Kondisi tersebut menyebabkan persaingan harga yang ketat di antara para petani dan pengepul, sehingga harga jual tetap rendah. Namun, pada Tahun 2022, jumlah lembaga pemasaran mulai berkembang menjadi enam lembaga (3 pedagang pengumpul dan 5 pedagang pengecer), yang membuka peluang lebih banyak bagi para petani untuk menjual hasil pertanian mereka melalui saluran distribusi yang lebih beragam. Perkembangan ini turut meningkatkan daya tawar petani, meskipun harga tetap cukup stabil. Pada Tahun 2024, jumlah lembaga pemasaran semakin bertambah menjadi delapan, menciptakan pasar yang lebih kompetitif dan memberikan lebih banyak pilihan bagi petani serta konsumen, yang berpotensi meningkatkan harga dan kualitas produk nanas di pasar. Untuk harga nanas per periode Desember 2024 sekitar Rp6.000 hingga Rp7.000 per kilogram.

Pada agroindustri kegiatan rantai pasok sangatlah penting, meliputi pengadaan bahan baku, pengolahan, hingga saluran distribusi. Khususnya pada agroindustri pengolahan yang memerlukan bahan baku berasal dari komoditas pertanian memiliki kerumitannya tersendiri. Seperti yang telah diketahui bahwa komoditas pertanian memiliki ciri khas yaitu mudah rusak, musiman, memiliki keberagaman mutu yang tinggi, dan memiliki volume yang besar. Kegiatan rantai pasok erat kaitannya dengan aliran informasi, uang, dan produk disetiap tahapan. Ketergantungan dan kompleksitas rantai pasok yang tinggi dapat mengakibatkan rantai pasok mengalami kendala. Kendala inilah yang disebut sebagai risiko rantai pasok dan dapat mempengaruhi rangkaian seluruh kegiatan produksi dalam agroindustri (Ikasari *et al.*, 2021).

Salah satu bentuk pengolahan hasil pertanian yang berkembang di desa ini adalah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang memproduksi selai nanas. UMKM selai nanas hadir sebagai solusi untuk memanfaatkan buah nanas yang tidak lolos standar pasar segar, sekaligus meningkatkan nilai tambah dari komoditas tersebut. Selai nanas menjadi produk olahan yang memiliki peluang pasar cukup luas, baik untuk konsumsi rumah tangga maupun oleh-oleh khas daerah. Produk ini diolah secara tradisional dengan menggunakan bahan baku alami, sehingga memiliki cita rasa autentik. Keberadaan UMKM selai nanas di Desa Tangkit Baru

juga berkontribusi dalam menyerap tenaga kerja, khususnya bagi kaum perempuan, serta mendukung perekonomian masyarakat setempat. (Lubis *et al.*, 2022)

Pengembangan pemasaran nanas di Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam masih ditemukan beberapa kendala seperti (1) ketersediaan buah nanas yang tidak merata setiap bulannya sehingga menyebabkan pasokan buah nanas melimpah pada saat panen raya dan terjadi kekurangan pasokan pada saat diluar panen raya, (2) kurangnya informasi yang dimiliki petani mengenai perkembangan harga nanas di pasar, menyebabkan nanas membusuk dikarenakan tidak ada yang menampung atau membeli, (3) petani sebagai penerima harga (*price taker*) menyebabkan peran pedagang lebih tinggi dalam menentukan harga dan mendapatkan keuntungan yang lebih besar. Oleh sebab itu, pemasaran yang efektif sangat dibutuhkan dalam pendistribusian nanas untuk meningkatkan harga jual nanas di tingkat petani. Harga jual nanas yang tinggi akan semakin memotivasi petani untuk meningkatkan produksi buah nanasnya (Yanita dan Wahyuni. (2021).

Perbaikan bidang pemasaran dengan memperkecil biaya pemasaran dan menciptakan harga jual sesuai dengan kemampuan daya beli konsumen dapat meningkatkan efisiensi pemasaran. Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Efisiensi Pemasaran dan Nilai Tambah Olahan Nanas (*Ananas comosus merr*) di Desa Tangkit di Kecamatan Sungai Gelam, Kabupaten Muaro Jambi."

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, maka rumusan masalah penelitian ini adalah :

1. Bagaimana pola saluran pemasaran nanas yang ada di Desa Tangkit Baru, Kecamatan Sungai Gelam, Kabupaten Muaro Jambi.
2. Berapa nilai tambah yang dihasilkan oleh UMKM yang ada di Desa Tangkit Baru, Kecamatan Sungai Gelam, Kabupaten Muaro Jambi.
3. Bagaimana prospek pengolahan nanas yang ada di Desa Tangkit Baru, Kecamatan Sungai Gelam, Kabupaten Muaro Jambi.

1.3. Tujuan dan Kegunaan

Adapun tujuan penelitian ini adalah :

1. Mengidentifikasi dan mendeskripsikan pola saluran pemasaran nanas yang ada di Desa Tangkit Baru, Kecamatan Sungai Gelam, Kabupaten Muaro Jambi.
2. Menghitung besaran nilai tambah yang dihasilkan UMKM dalam pengolahan selai nanas di Desa Tangkit Baru, Kecamatan Sungai Gelam, Kabupaten Muaro Jambi.
3. Menganalisis prospek pengolahan nanas segar menjadi selai nanas di Desa Tangkit Baru, Kecamatan Sungai Gelam, Kabupaten Muaro Jambi.

Adapun kegunaan penelitian ini adalah :

1. Bagi petani memberikan manfaat informasi yang berguna kepada petani-petani yang ada didalam lingkup penelitian ini terkait efisiensi saluran pemasaran yang dilihat dari margin pemasaran dan *farmer's share* untuk usahatani Nanas khususnya di Desa Tangkit Baru
2. Bagi pemerintah daerah, penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran dan bahan pertimbangan dalam menyusun kebijakan yang lebih baik di masa yang akan datang, terutama di wilayah Desa Tangkit Baru
3. Bagi peneliti, penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengalaman dan pengetahuan, disamping untuk memenuhi sebagian persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana di Fakultas Pertanian Universitas Sriwijaya.

DAFTAR PUSTAKA

- Adhawiyah, R., Boekoesoe, Y., dan Saleh, Y. (2018). Analisis Pemasaran Cabai Rawit di Kabupaten Boalemo. *AGRINESIA: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 2(3), 164-176. <https://doi.org/10.37046/agr.v2i3.9661>
- Aini, N., Didik, D., dan Rustianti, I. (2023). Efisiensi Pemasaran Nanas (*Ananas Comosus L. Merr*) di Kecamatan Sungai Raya Kabupaten Kubu Raya. *Journal of Comprehensive Science (JCS)*, 2(8), 2217-2227. <https://doi.org/10.59188/jcs.v2i8.466>
- Amelia, A. R., Ilsan, M., dan Nurliani, N. (2019). Performa Rantai Pasok (*Supply Chain*) Kopi Arabika (*Coffea Arabica*) di Kecamatan Rumbia, Kabupaten Jeneponto. *Wiratani: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 2(1). <https://doi.org/10.33096/wiratani.v2i1.34>
- Bimantara, H., Budiraharjo, K., dan Roessali, W. (2021). Analisis Distribusi Nanas di Desa Wonorejo Trisulo Kecamatan Plosoklaten Kabupaten Kediri. *Jurnal Litbang Provinsi Jawa Tengah*, 19(1), 21-36. <https://doi.org/10.36762/jurnaljateng.v19i1.843>
- Chairunnisa, K., Rochdiani, D., dan Setia, B. (2021). Analisis Saluran Pemasaran Rengginang Alit. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 8(1), 184-192. <https://dx.doi.org/10.25157/jimag.v8i1.4649>
- Damayanti, U., dan Lestari, S. R. E. (2024). Analisis Pemasaran Buah Nanas (*Ananas Comosus (L) merr*) di Desa Pangkul Kecamatan Cambai Kota Prabumulih. *TRISEPA: Jurnal Sosial Ekonomi Dan Agribisnis*, 1(1), 01-08.
- Daud, S., Boekoesoe, Y., dan Saleh, Y. (2018). Analisis Pemasaran Cabai Rawit di Desa Sosial Kecamatan Paguyaman Kabupaten Boalemo. *AGRINESIA: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, 2(3), 232-241. <https://doi.org/10.37046/agr.v2i3.9667>
- Dewantara, R. P., Rangkuti, K., Apriyanti, I., dan Sinaga, H. (2023). Analisis Efisiensi Pemasaran Asparagus (*Asparagus Officinalis*) di Desa Suka Sipilihan Kecamatan Tiga Panah. *Agri Smart Deli Sumatera*, 1(1).
- Fatmawati, F., dan Sirajuddin, Z. (2019). Analisis Margin dan Efisiensi Saluran Pemasaran Petani Jagung (*Zea mays*) di Desa Suka Makmur Kabupaten Pohuwato Provinsi Gorontalo. *Gorontalo Agriculture Technology Journal*, 2(1), 19-29. <https://doi.org/10.32662/gatj.v2i1.488>
- Firmansyah, F., Sulandjari, K., dan Suhaeni, S. (2021). Analisis Pemasaran Buah Nanas (*Ananas Comosus L Merr*) di Desa Sarireja Kecamatan Jalancagak Kabupaten Subang. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 7(4), 604-613. <https://doi.org/10.5281/zenodo.5234629>

- Herman, S., Rangkuti, K., dan Harahap, M. N. (2016). *Analysis of Marketing Channels Rambutan Crop Seeds (Case Study: Kelurahan Kebun Lada, Kec. Binjai Utara, Kotamadya Binjai)*. *AGRIUM: Jurnal Ilmu Pertanian*, 20(1). <https://doi.org/10.30596/agrium.v20i1.519>
- Husaini, M., Winanti, D. D. T., dan Yusup, M. W. (2024). Desiminasi Pengembangan Inovasi Teknologi Mesin Pengering Pada Umkm Keripik Nanas Madu Di Kabupaten Lampung Timur. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Akademisi*, 2(2), 19-25. <https://doi.org/10.59024/jpma.v2i2.703>
- Idris, I., Firdaus, F., dan Khumaira, K. (2023). Analisis Efisiensi Pemasaran dan Margin Pemasaran Nanas di Kecamatan Pegasing Kabupaten Aceh Tengah. *Jurnal Agriflora*, 7(1), 90-99. <https://doi.org/10.3061/unayaded.v7i1.4222>
- Iswahyudi, S., dan Sustiyana, N. (2019). Pola Saluran Pemasaran dan *Farmer's Share* Jambu Air CV Camplong. *Jurnal Hexagro*, 3(2), 33-38. <https://doi.org/10.36423/hexagro.v3i2>
- Kai, Y., Baruwadi, M., dan Tolinggi, W. K. (2016). Analisis Distribusi dan Margin Pemasaran Usahatani Kacang Tanah di Kecamatan Pulubala Kabupaten Gorontalo. *AGRINESIA: Jurnal Ilmiah Agribisnis*, (1). <https://doi.org/10.37046/agr.v0i1.1409>
- Lubis, T. A., Machpuddin, A., Firmansyah, F., Ekasari, N., dan Siregar, A. P. (2022). Peningkatan Daya Saing Produk Selai Nanas Goreng Khas Jambi melalui Strategi Pengemasan dan Strategi Harga di Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi. *Jurnal Inovasi, Teknologi Dan Dharma Bagi Masyarakat*, 4(3), 56-59.
- Nurhayati, R., Husaini, M., dan Rosni, M. (2020). Analisis Saluran dan Efisiensi Pemasaran Beras di Desa Berangas Kecamatan Pulau Laut Timur Kabupaten Kotabaru. *Frontier Agribisnis*, 4(3). <https://doi.org/10.20527/frontbiz.v4i3.2923>
- Oktaviani, L., Husaini, M., dan Ferrianta, Y. (2019). Analisis Efisiensi Pemasaran Cabai Besar di Kecamatan Haruyan Kabupaten Hulu Sungai Tengah. *Frontier Agribisnis*, 3(1), 69-78. <https://doi.org/10.20527/frontbiz.v3i1.687>
- Pauza, A., Edwina, S., dan Eliza, E. (2022). Analisis Pendapatan Usahatani dan Pemasaran Nanas di Desa Kualu Nenas Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar. *Mimbar Agribisnis*, 8(1), 182-194. <https://dx.doi.org/10.25157/ma.v8i1.6493>
- Putri, R. K., Nurmalina, R., dan Burhanuddin, B. (2018). Analisis Efisiensi Dan Faktor yang Memengaruhi Pilihan Saluran Pemasaran. *MIX: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 8(1), 109-135. <https://dx.doi.org/10.22441/mix.2018.v8i1.007>

- Ruchiyat, E. I., Manafe, H. A., Niha, S. S., dan Paridy, A. (2023). Pengaruh Orientasi Pesaing, Orientasi Konsumen dan Peran Pemerintah terhadap Kinerja Pemasaran UMKM pada Wisata Kuliner Oepoi Kupang dengan Keunggulan Bersaing sebagai Variabel Intervening. *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi*, 4(5), 918-932. <https://doi.org/10.31933/jemsi.v4i5.1609>
- Sar, A. D., dan Meliana, D. (2019). Peluang dan Tantangan Pemasaran Usaha Teripang Daerah Pesisir Kota Bontang Kalimantan Timur. *Jurnal Promosi Program Studi Pendidikan Ekonomi*, 7(2). <http://dx.doi.org/10.24127/pro.v7i2.2509>
- Sari, R. I. K., dan Putri, M. A. (2019). Analisis Nilai Tambah Produk Olahan Ubi Kayu di Kota Payakumbuh. *Journal of Food System and Agribusiness*, 9-14.
- Sengkey, V. C., Tumbel, T. M., dan Tamengkel, L. F. (2018). Analisis Saluran Pemasaran Kelapa di Desa Pinilih Kecamatan Dimembe Kabupaten Minahasa Utara. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 6(004), 45-53. <https://doi.org/10.35797/jab.v6.i004.45-53>
- Sofanudin, A., dan Budiman, E. W. (2017). Analisis Saluran Pemasaran Cabai Rawit (*Capsicum Frutescens. L*)(Studi Kasus di Kecamatan Kanigoro, Kabupaten Blitar). *VIABEL: Jurnal Ilmiah Ilmu-Ilmu Pertanian*, 11(1), 46-58. <https://doi.org/10.35457/viabel.v11i1.234>
- Suminartika, E., dan Djuanalina, I. (2017). Efisiensi Pemasaran Beras di Kabupaten Ciamis Dan Jawabarat. *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 3(1), 13-28. <http://dx.doi.org/10.25157/ma.v3i1.72>
- Sunarjo, W. A., dan Nurhayati, S. (2024). Implementasi Strategi *Marketing Mix* dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Badan Usaha Milik Desa (BUMDES). *Derivatif: Jurnal Manajemen*, 18(1). <https://doi.org/10.24127/jm.v18i1.2155>
- Sundari, R. S., Kusmayadi, A., dan Umbara, D. S. (2017). Komparasi Nilai Tambah Agroindustri Abon Ikan Lele dan Ikan Patin di Tasikmalaya. *Jurnal Pertanian Agros*, 19(1), 45-54.
- Susanti, A., Kezia, A., Sitepu, R. K. K., Sabrina, R. I., Husain, M. A., Yohanna, D., dan Luthfiah, N. F. (2024). Analisis Daya Saing Ekspor Kakao Indonesia di Pasar Malaysia. *Lokawati: Jurnal Penelitian Manajemen dan Inovasi Riset*, 2(3), 255-262. <https://doi.org/10.61132/lokawati.v2i3.899>

- Suwantana, I. G., Subagia, I. N., Sudiana, I. G. N., Surada, I. M., dan Relin, D. E. (2022). Orientasi dan Penanaman Tanaman Upakara di Ashram Gandhi Puri Desa Pakseballi Kecamatan Dawan Kabupaten Klungkung. *Sevanam: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 26-35. <https://doi.org/10.25078/sevanam.v1i1.10>
- Tang, B., Alamsyah, Z., dan Ningsih, R. (2024). Analisis Nilai Tambah dan Penetapan Harga Selai Nanas Goreng dengan Metode *Cost Plus Pricing* di Kabupaten Muaro Jambi. *Jurnal Pertanian Agros*, 26(4), 1731-1739.
- Yanita, M., dan 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. DOI: <https://doi.org/10.20961/sepa.v17i2.43144>
- Yunita, S., Suyatno, A., dan Suharyani, A. (2024). Efisiensi Pemasaran Nanas di Desa Padu Banjar Kecamatan Simpang Hilir Kabupaten Kayong Utara. *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 8(3). <https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2024.008.03.26>