

RINGKASAN EKSEKUTIF

Handoyo Subagyo, 2000. Analisis Kelayakan Agribisnis Nanas di Daerah Transmigrasi (Studi Kasus Pada Petani Nanas di Desa Tangkit Baru, Kecamatan Kumpeh Ulu, Kabupaten Batang Hari, Propinsi Jambi). (Di bawah bimbingan Djoni Tanopruwito dan Aji Hermawan).

Buah nanas mempunyai peluang yang sangat cerah untuk dipasarkan di dalam negeri maupun luar negeri, baik sebagai buah segar maupun kalengan. Permintaan pasar dalam negeri (domestik) terhadap buah nanas terutama untuk konsumsi buah segar mengalami peningkatan dari tahun ke tahun sejalan dengan pertumbuhan jumlah penduduk dan makin tingginya kesadaran penduduk akan nilai gizi dari buah-buahan, sedangkan permintaan pasar dunia terhadap buah nanas juga terus meningkat cukup besar, hal ini dapat dilihat dari data BPS, bahwa permintaan nanas menempati peringkat ke dua setelah pisang, terutama dalam bentuk kalengan (*canning*), disamping buah segar.

Berdasarkan hal tersebut, daerah transmigrasi mempunyai potensi untuk pengembangan sistem agribisnis komoditi nanas terutama pada daerah lahan kering, mengingat di daerah transmigrasi sumberdaya alamnya masih terbuka luas, yakni menurut data Pusdatin Departemen Transmigrasi dan PPH dari luas lahan 182.416,20 hektar yang dibagikan kepada transmigran, lahan yang diusahakan sekitar 116.787,44 hektar, sedangkan sisanya sekitar 65.628,76 hektar belum diusahakan.

Studi ini mengambil kasus petani nanas di Desa Tangkit Baru, Kecamatan Kumpeh Ulu, Kabupaten Batang Hari, Propinsi Jambi. Permasalahan yang sering dihadapi para petani pada umumnya adalah teknologi pertanian kurang dikuasai, harga faktor-faktor produksi masih tinggi, sering terjadi pemborosan biaya terutama untuk tenaga kerja, modal kerja masih minim, fasilitas produksi dan unit pengolahan di wilayah produksi masih terbatas, lahan garapan kurang subur, tenaga kerja kurang profesional untuk menangani manajemen usaha tani, pemasaran dan biaya angkut pada panen masih terlalu tinggi, kontinuitas produksi belum dapat memenuhi permintaan pasar. Akibat dari hal tersebut para petani nanas kurang bergairah



©Tia Cipta Milk IPB
Fakultas Ilmu Pertanian
Institut Pertanian Bogor
MB-IPB



dalam mengembangkan tanaman nanas untuk memenuhi permintaan pasar dan cenderung membiarkan tanaman nanasnya tidak terawat sehingga buahnya kecil-kecil serta kurang produktif.

Sehubungan dengan hal tersebut, perlu dikaji kemungkinan pengembangan tanaman nanas yang dapat meningkatkan pendapatan para petani. Untuk itu dalam penelitian ini bertujuan.

1. Mengkaji biaya-biaya produksi nanas untuk menentukan kelayakan agribisnis nanas.
2. Menganalisa kelayakan usaha tani nanas dan industri pengolahan dodol nanas.
3. Memberikan alternatif strategi dalam menentukan kelangsungan produksi nanas berdasarkan analisis finansial dan SWOT.

Untuk mengkaji biaya-biaya produksi digunakan analisis harga pokok produksi yaitu dengan mengelompokan biaya-biaya yang berpengaruh langsung terhadap penentuan harga pokok. Demikian juga dalam mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhi hasil produksi digunakan analisa keuangan yang berupa analisa rugi laba, rentabilitas, titik impas (*break even point*) dan analisa sensitivitas, sedangkan dalam menentukan strategi untuk kelangsungan produksi nanas digunakan analisis SWOT.

Dari analisis yang dilakukan diperoleh hasil bahwa pada agribisnis *on farm*, buah nanas yang dapat dihasilkan para petani nanas selama tahun 1998 adalah 21.553 buah, harga jual nanas rata-rata Rp. 250,-/buah, dengan keuntungan sekitar Rp. 5.454.042,- per tahun atau per bulan Rp. 454.035,-. Margin keuntungan 56,23 %, sedangkan BEP nya adalah pada tingkat produksi 8.490 buah dengan harga Rp. 250,-. Industri pengolahan dodol nanas keuntungan yang diperoleh lebih baik dari para petani yaitu Perusahaan Tulimario Rp. 13.143.660,- dengan margin keuntungan sebesar 34,01 % dan rentabilitas ekonomis 28,17 %, BEP pada tingkat penjualan Rp. 20.437.151,-. Perusahaan Mamaseh dengan keuntungan Rp. 21.412.181,- margin keuntungan 27,47 % dan rentabilitas ekonomis 34,19 % serta BEP pada tingkat penjualan Rp. 5.432.836,-. Sedangkan Perusahaan Sifu Rennue

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruhnya karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB.

Hak Cipta dilindungi Undang-undang
© Hak Cipta Milik IPB
MB-IPB
Pusat Penelitian dan Pengembangan
Institut Pertanian Bogor



mempunyai keuntungan Rp. 13.246.474,-, margin keuntungan 36,37 %, rentabilitas ekonomis 50,59 %, BEP pada tingkat penjualan Rp. 7.192.548,-.

Dari kesimpulan hasil penelitian disarankan beberapa hal sebagai berikut.

1. Perbaikan lahan usaha tani nanas harus segera dilakukan, dengan teknik budidaya tanaman nanas yang dianjurkan pemerintah agar hasil produksi meningkat dan kualitas buah dapat dipertahankan.
2. Pola tanaman harus diperbaiki, untuk menjaga kontinuitas produksi, misalnya dengan cara setiap petani tidak bersamaan pada waktu menanam nanas. Hal ini dapat dilakukan dengan membuat kelompok-kelompok tani untuk mengatur waktu tanam nanas.
3. Untuk mengantisipasi kerusakan buah, perlu diatur cara dan waktu pemanenan buah dan perlakuan pada pasca panen yakni dengan melakukan pembersihan, sortasi dan pengemasan buah yang akan dijual jauh dari lokasi.
4. Perlu dihidupkannya lembaga keuangan yang menyediakan fasilitas kredit petani dengan bunga rendah serta birokrasi yang tidak terlalu menyulitkan para petani.
5. Untuk para petani dan industri rumah tangga dodol nanas, diperlukan pelatihan-pelatihan yang menyangkut teknologi usaha tani dan manajemen keuangan, pemasaran maupun produksi, sehingga para pengusaha dapat meningkatkan produksi dan pendapatan yang diperoleh.
6. Penyebarluasan agribisnis nanas perlu dilakukan, terutama untuk daerah transmigrasi yang mempunyai lahan seperti di desa Tangkit Baru, kecamatan Kumpeh Ulu, kabupaten Batang Hari, propinsi Jambi, karena potensi permintaan pasar baik dalam negeri maupun luar negeri masih terbuka lebar.

