

## STRATEGI PEMASARAN NANAS (ANANAS COMOSUS)DI DESA WONUA MORINI KECAMATAN SABULAKOA KABUPATEN KONAWA SELATAN

Kadek Yudiastini<sup>1)</sup>, Abdi<sup>1)</sup>, Abdul Gafaruddin<sup>1)</sup>

<sup>1)</sup>Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian UHO

### ABSTRACT

This research is motivated by an increase in pineapple production in South Konawe Regency, in 2015 pineapple production reached 2,543 tons, in 2016 pineapple production reached 4,573 tons and in 2017 pineapple production reached 7,126 tons (BPS Southeast Sulawesi 2017). Increasing the production of pineapple requires a good marketing strategy so that pineapple can sell quickly. The research objective was to find out the strengths, weaknesses, opportunities, and threats of pineapple marketing and find out the marketing strategy of pineapple in Wonua Morini Village, Sabulakoa District, South Konawe Regency. Determination of the location of the study was carried out intentionally (purposeful) with the consideration that Wonua Morini Village is one of the villages that has quite a lot of pineapple production compared to other villages. The number of respondents of pineapple farmers is 33 farmers. Data analysis using SWOT analysis using the IFE (Internal Factors Evaluation) matrix, EFE Matrix (External Factors Evaluation), and IE (Internal External) Matrix. The results of the study show that the right strategy for marketing pineapple is a growth strategy for concentration diversification.

**Keywords :** *Marketing; SWOT Analysis; Pineapple*

### PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu negara penghasil sumber daya alam yang cukup potensial, termasuk sumberdaya sektor pertanian. Sektor pertanian diharapkan mampu menyediakan lapangan kerja, menyediakan bahan baku bagi industri hasil pertanian dan meningkatkan perolehan devisa negara dengan jalan meningkatkan volume dan nilai ekspor hasil pertanian.

Konawe Selatan merupakan salah satu kabupaten yang ada di Sulawesi Tenggara yang memiliki 25 kecamatan, salah satunya yaitu Kecamatan Sabulakoa. Sektor pertanian yang sedang diusahakan oleh petani di Kabupaten Konawe Selatan Kecamatan Sabulakoa khususnya Desa Wonua Morini yaitu usahatani tanaman nanas. Tanaman nanas yang di usahakan yaitu nanas Bogor. Secara keseluruhan produksi buah nanas di Kabupaten Konawe Selatan cenderung meningkat, pada tahun 2015 produksi nanas mencapai 2.543 ton, pada tahun 2016 produksi nanas mencapai 4.573 ton dan pada tahun 2017 produksi nanas mencapai 7.126 Ton (BPS Sulawesi Tenggara 2017 ). Peningkatan produksi nanas membutuhkan strategi pemasaran yang baik agar buah nanas bisa terjual cepat.

Berdasarkan hasil observasi awal peneliti menunjukkan bahwa dalam proses pemasaran nanas di Desa Wonua Morini terdapat beberapa kendala yang dihadapi yakni proses pemasaran komoditi nanas, tercermin dari Para Petani yang hanya bisa menjual hasil panennya pada pedagang pengumpul yang ada di desa tersebut, Permasalahan juga tercermin dari para pedagang pengumpul di Desa Wonua Morini yang hanya dapat menjual hasil nanas yang dibeli dari petani kepada pedagang besar di Pasar Baruga. penerimaan dari pedagang pengumpul ke pedagang besar di baruga sangat rendah sehingga menyebabkan penerimaan harga dari penjualan pedagang ke petani menjadi rendah. Selain itu, persediaan nanas yang panennya musiman dan cenderung mudah rusak pada saat musim nanas maka persediaan nanas akan melimpah membuat harga nanas menurun karena hanya beredar dikawasan Kendari.

Permasalahan lain yaitu tidak adanya alat/teknologi untuk pengolahan buah nanas. Jika nanas yang dikumpulkan tidak cepat terjual maka nanas tersebut akan rusak, seandainya ada alat/teknologi untuk pengolahan nanas maka pemasaran nanas akan berjalan dengan baik karena nanas yang telah dipanen bisa di olah dengan baik sehingga tidak sampai rusak karena sudah ada pengolahannya. Hasil wawancara awal dengan salah satu petani di Desa Wonua Morini menyatakan bahwa harga nanas yang biasa diterima dari pedagang pengumpul di desa Wonua Morini tidak stabil

kadang tinggi kadang juga rendah pada saat harga tinggi yaitu berkisar antara Rp 4000 sampai Rp 13000 per buah menurut besar kecilnya buah nanas. Sedangkan harga nanas pada saat rendah yaitu lebih kecil dari harga sebelumnya. Permasalahan juga terdapat pada kurangnya kreatifitas petani dalam memasarkan nanasnya, petani juga tidak memiliki strategi yang baik dalam memasarkan buah nanasnya, serta kurangnya informasi mengenai pemasaran nanas juga menjadi permasalahan utama yang ada di Desa Wonua Morini.

## METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan pada tahun 2019 di Desa Wonua Morini Kecamatan Sabulakoa Kabupaten Konawe Selatan. Penentuan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa Desa Wonua Morini merupakan salah satu desa yang memiliki produksi nanas cukup banyak dibandingkan Desa lainnya. Populasi dalam penelitian ini yaitu petani nanas di Desa Wonua Morini Kecamatan Sabulakoa yang berjumlah 130 kk. Penentuan sampel untuk petani nanas dilakukan dengan cara acak sederhana (*Simple Random Sampling*). Penentuan jumlah sampel dengan menggunakan rumus Slovin (Rianse dan Abdi, 2009) yaitu sebanyak 33 petani. Analisis data yang digunakan adalah analisis SWOT, IFE dan EFE.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Faktor Internal dan Faktor Eksternal

#### Identifikasi Faktor Internal

Berdasarkan peninjauan langsung ke lapangan, sesuai dengan metode yang digunakan, maka dapat diketahui yang menjadi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang ada pada pemasaran nanas di Desa Wonua Morini yaitu:

#### Kekuatan

##### a. Pengalaman berdagang nanas

Petani nanas di Desa Wonua Morini rata-rata memiliki cukup pengalaman, rata-rata pengalaman berdagang petani nanas sama dengan pengalaman berusaha tani yaitu lebih dari 10 tahun sehingga petani di Desa Wonua Morini tidak kaku dalam memasarkan hasil panennya.

##### b. Kerjasama dengan pedagang

Petani nanas di Desa Wonua Morini rata-rata bekerjasama dengan pedagang pengumpul sehingga dalam proses pemasaran nanas berjalan dengan baik sehingga satusama lain mendapatkan keuntungan yang sesuai.

##### c. Tersedianya nanas yang banyak

Buah nanas di Desa Wonua Morini selalu tersedia baik di musim nanas atau pada saat bukan musim nanas. Petani di Desa tersebut sangat giat dalam menanam nanas sehingga buah nanas selalu tersedia, petani nanas memiliki cara tersendiri dalam menghasilkan buah nanas.

##### d. Tersedianya sumber daya penunjang

Tersedianya sumber daya penunjang seperti modal, kondisi alam yang mendukung dan tanah yang subur. Petani nanas di Desa Wonua Morini dalam mendapatkan modalnya yaitu dengan cara meminjam uang di Bank Mandiri. Masyarakat bisa dengan mudah meminjam uang karena bank tersebut memiliki suatu program pengembangan nanas. Kondisi alam di Desa Wonua Morini sangat mendukung untuk membudidayakan tanaman nanas. Dapat dilihat dari Tingginya intensitas cahaya matahari. Cahaya matahari merupakan salah satu kondisi yang sangat mendukung tingginya produksi dan mutu tanaman nanas. Tanah di Desa Wonua Morini cukup subur sehingga cocok ditanami nanas tanah yang masih subur sangat berpeluang untuk meningkatkan produktivitas nanas.

#### Kelemahan

##### a. Kualitas nanas rendah

Kualitas produk belum terjaga merupakan salah satu kelemahan dalam pengembangan agribisnis nanas. Hal yang menyebabkan kualitas produk belum terjaga yaitu serangan Organisme Pengganggu Tanaman (OPT) seperti tikus.

b. Jauh dengan pusat pemasaran

Desa Wonua Morini merupakan desa yang tidak memiliki tempat untuk melakukan transaksi jual/beli (pasar), pasar terdekat yaitu berada di Desa tetangga. Sedangkan untuk mencapai pasar besar yaitu harus menempuh jarak kurang lebih 40 KM.

c. Kurangnya informasi pasar

Petani di Desa Wonua Morini sangat kekurangan informasi, tidak adanya informasi mengenai pemasaran menjadi kelemahan dalam memasarkan buah nanas yang dimiliki.

d. Fluktuasi harga nanas

Turun naiknya harga nanas merupakan salah satu kelemahan pemasaran nanas pada saat terdapat banyak nanas harga nanas akan rendah sedangkan pada saat sedikit nanas maka harganya akan lebih tinggi.

e. Keterbatasan teknologi untuk pengolahan nanas.

Kurangnya alat/teknologi untuk pengolahan buah nanas membuat nanas yang ada penjualannya kurang baik. Seandainya ada alat untuk mengolah nanas mungkin penjualan nanas akan lebih baik lagi.

### Identifikasi Faktor Eksternal

#### Peluang

a. Tersedianya pasar

Tersedianya pasar di daerah lain membuat para petani nanas yang ada di Desa Wonua Morini masih membudidayakan nanas karena petani melihat ada peluang untuk memasarkan nanasnya.

b. Harga yang lebih tinggi di luar daerah

Harga yang lebih tinggi diluar daerah membuat para petani di Desa Wonua Morini termotivasi untuk tetap membudidayakan nanas yang berkualitas sehingga bisa bersaing dengan nanas yang ada di luar daerah.

c. Meningkatnya jumlah penduduk

Meningkatnya jumlah penduduk merupakan salah satu peluang yang baik karena dengan meningkatnya jumlah penduduk maka permintaan akan suatu barang meningkat.

d. Permintaan buah nanas meningkat

Permintaan akan buah nanas semakin meningkat karena jumlah penduduk yang semakin meningkat dan masyarakat sudah sadar akan produk yang aman konsumsi.

e. Adanya dukungan pemerintah terhadap pengembangan hortikultura

Adanya dukungan dari pemerintah untuk pengembangan Hortikultura menjadikan sebuah peluang bagi petani di Desa Wonua Morini untuk menghasilkan nanas yang berkualitas dan aman konsumsi.

#### Ancaman

a. Adanya sibtitusi hortikultura

Banyaknya jenis tanaman Hortikultura membuat Para konsumen nanas selernya menurun karena terlalu banyak pilihan sehingga menjadi ancaman bagi buah nanas.

b. Saingan produk lain

Banyaknya pesaing produk lain menyebabkan konsumen bingung untuk memilih produk karna banyak pilihan sehingga susah untuk menentukan pilihannya dan menjadi ancaman bagi nanas.

### Analisis SWOT

#### Matriks IFE (Internal Factors Evaluation)

Setelah faktor kekuatan dan kelemahan yang diperoleh sebagai hasil identifikasi faktor strategis internal selanjutnya dilakukan analisis dengan matriks IFE (*internal factor evaluation*), dimana setiap faktor diberikan bobot dan rating, maka dapat diperoleh hasil (skor),

Tabel 1. *Internal Factors Evaluation* (IFE) strategi pemasaran nanas

Faktor internal	Bobot	Rating	Nilai pembobotan
<b>Kekuatan (<i>strenghts</i>)</b>			
1. Pengalaman berdagang nanas	0,15	3	0,45
2. Kerja sama dengan pedagang	0,10	2	0,20
3. Tersedianya nanas yang banyak			
4. Tersedianya Sumber daya penunjang	0,20	4	0,8
Skor kekuatan	0,15	3	0,45
	0,6	12	1,9
<b>Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)</b>			
1. Kualitas nanas rendah	0,10	2	0,20
2. Jauh dengan pusat pemasaran	0,10	2	0,20
3. Kurangnya informasi pasar	0,5	1	0,5
4. Fluktuasi harga nanas	0,10	2	0,20
5. keterbatasan teknologi untuk pengolahan nanas	0,5	1	0,5
Skor Kekuatan	0,4	8	1,6
<b>Total</b>	<b>1,00</b>	<b>20</b>	<b>3,5</b>

Faktor yang menjadi kelemahan utama pedagang nanas adalah kualitas nanas rendah (0,10), jauh dengan pusat pemasaran (0,10) dan fluktuasi harga nanas (0,10) nilai pembobotan untuk matriks IFE komoditas nanas adalah 3,5.

#### **Matriks EFE (Eksternal Factors Evaluation)**

Sebelum strategi diterapkan, harus menganalisis lingkungan eksternal untuk mengetahui berbagai kemungkinan peluang dan ancaman. Berikut ini ada cara-cara penentuan faktor strategi eksternal

Tabel 2. *Eksternal Factors Evaluation* (EFE)

Faktor Eksternal	Bobot	Rating	Nilai Pembobotan
<b>Peluang (<i>opportunities</i>)</b>			
1. Tersedianya pasar	0,20	3	0,6
2. Harga yang lebih tinggi diluar daerah			
3. Meningkatnya jumlah penduduk	0,15	2	0,3
4. permintaan buah nanas Meningkat	0,15	2	0,3
5. adanya dukungan pemerintah terhadap pengembangan hortikultura	0,15	1	0,15
Skor peluang	0,10	1	0,10
	0,75	9	1,45
<b>Ancaman (<i>threats</i>)</b>			
1. Adanya substitusi hortikultura	0,10	1	0,10
2. Saingan produk lain	0,15	2	0,3
	0,25	3	0,5
Skor ancaman			
<b>Total</b>	<b>1,00</b>	<b>12</b>	<b>1,85</b>

Faktor utama yang menjadi peluang bagi petani nanas adalah Tersedianya pasar (0,20) dan faktor utama yang menjadi ancaman bagi petani nanas adalah saingan produk lain (0,15). Nilai pembobotan untuk matriks EFE komoditas nanas adalah 1,85. Petani di Desa wonua Morini berada pada sel (7) berdasarkan penjelasan sebelumnya maka strategi yang dapat diterapkan adalah strategi Diversifikasi Konsentrasi. Strategi pertumbuhan melalui diversifikasi umumnya dilakukan oleh pelaku usaha yang memiliki kondisi sangat kuat tetapi nilai daya tarik produknya sangat rendah. Adapun strategi yang dapat dilakukan oleh petani nanas adalah Mempertahankan kerjasama dengan pedagang agar pemasaran bisa berjalan dengan baik, Memanfaatkan sumber daya penunjang untuk menghasilkan lebih banyak nanas yang berkualitas agar bisa dipasarkan diluar daerah dan

Memfaatkan permintaan buah nanas yang meningkat dan adanya dukungan pemerintah terhadap pengembangan hortikultura untuk memasarkan nanas yang berkualitas

**Matriks SWOT(Strenght-Weakness-Opportunities-Threats)**

Tabel 3. Matriks SWOT

<p>Faktor internal</p>  <p>Faktor eksternal</p>	<p>Kekuatan (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengalaman berdagang nanas</li> <li>2. Kerja sama dengan pedagang</li> <li>3. Tersedianya nanas yang banyak</li> <li>4. Tersedianya sumber daya penunjang</li> </ol>	<p>Kelemahan (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kualitas rendah</li> <li>2. Jauh dengan pusat pemasaran</li> <li>3. Kurangnya informasi pasar</li> <li>4. Fluktuasi harga nanas</li> <li>5. keterbatasan teknologi untuk pengolahan nanas</li> </ol>
<p>Peluang (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tersedianya pasar</li> <li>2. Harga yang lebih tinggi diluar daerah</li> <li>3. Meningkatnya jumlah penduduk</li> <li>6. permintaan buah nanas Meningkat</li> <li>7. adanya dukungan pemerintah terhadap pengembangan hortikultura</li> </ol>	<p>Strategi S-O</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mempertahankan kerjasama dengan pedagang agar pemasaran bisa berjalan dengan baik(s1,s2,O1)</li> <li>2. Memanfaatkan sumber daya penunjang untuk menghasilkan lebih banyak nanas yang berkualitas agar bisa dipasarkan diluar daerah (S4,O2, O3,)</li> <li>3. Memanfaatkan permintaan buah nanas yang meningkat dan adanya dukungan pemerintah terhadap pengembangan hortikultura untuk memasarkan nanas yang berkualitas.(o4,o5)</li> </ol>	<p>Strategi W-O</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan kualitas nanas sehingga bisa bersaing dengan nanas luar daerah (W1, O1,O2)</li> <li>2. Menambah informasi pasar, untuk mengatasi ketidak stabilan harga nanas(w3, w4)</li> <li>3. Menyediakan fasilitas yang pendukung pada lokasi pengembangan(W5)</li> </ol>
<p>Ancaman (T)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Adanya substitusi hortikultura</li> <li>2. Saingan produk lain</li> </ol>	<p>Strategi S-T</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan produksi nanas, nanas yang ada kemudian diolah sehingga menghasilkan produk yang lebih bermutu dan aman konsumsi (S3, T1,T2)</li> </ol>	<p>Strategi W-T</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan kualitas nanas agar bisa bersaing dengan produk lain (W2, T2)</li> </ol>

**KESIMPULAN DAN SARAN**

**Kesimpulan**

Diketahui yang menjadi kekuatan adalah Pengalaman berdagang nanas, Kerja sama dengan pedagang, Tersedianya nanas yang banyak dan tersedianya sumber daya penunjang. Kelemahan yaitu Jauh dengan pusat pemasaran, Kurangnya informasi pasar, Fluktuasi harga nanas dan keterbatasan teknologi untuk pengolahan nanas. Peluang yaitu Tersedianya pasar, Harga yang lebih tinggi diluar daerah, Meningkatnya jumlah penduduk, permintaan buah nanas Meningkat dan adanya dukungan pemerintah terhadap pengembangan hortikultura. Ancaman yaitu Adanya substitusi hortikultura dan saingan produk lain. Strategi yang perlu diterapkan bagi petani nanas di Desa Wonua Morini berdasarkan analisis SWOT dan Matriks IE adalah strategi Diversifikasi Konsentrasi. Strategi yang dapat dilakukan oleh petani nanas adalah Mempertahankan kerjasama dengan pedagang, Memanfaatkan sumber daya penunjang untuk menghasilkan lebih banyak nanas yang berkualitas agar bisa dipasarkan diluar daerah dan Memanfaatkan permintaan buah nanas yang meningkat dan adanya dukungan pemerintah terhadap pengembangan hortikultura untuk memasarkan nanas yang berkualitas

**Saran**

Petani diharapkan dapat memanfaatkan peluang pasar komoditas nanas. petani nanas di Desa Wonua Morini diharapkan dapat meningkatkan kualitas agar bisa bersaing dengan nanas luar daerah. pemerintah diharapkan bisa mengadakan penyuluhan di desa tersebut agar pertaniannya bisa lebih baik.

## REFERENSI

- David, Fred R. 2006. *Manajemen Strategi*. Buku 1, Edisi Kesepuluh. Jakarta.
- Rangkuti. Freddy, 2000. *Analisis SWOT Teknik Membelah Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Rangkuti. Freddy, 2006. *Analisis SWOT Teknik Membelah Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Rewoldt, Stewarth H. 1991. *Perencanaan dan Strategi Pemasaran*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Rianse., U ., dan Abdi. 2009. *Metode penelitian Sosial dan ekonomi Teori dan Aplikasi*. Alfabeta Bandung. Bandung.