

Strategi Pengembangan Usahatani Nanas Madu Untuk Meningkatkan Pendapatan Petani Di Lombok Timur

Nia Amrina Rosada^{1*}, Taslim Sjah², Ketut Budastra³

^{1*,2,3}Universitas Mataram, Mataram, Indonesia

**Corresponding Author: : niaamrinarosada@gmail.com*

Article History

Received: 25-12-2025

Revised: 29-12-2025

Published: 30-12-2025

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan strategi pengembangan usahatani nanas madu guna meningkatkan pendapatan petani di Kabupaten Lombok Timur. Komoditas nanas madu memiliki potensi ekonomi tinggi karena permintaan pasar yang terus meningkat, namun produktivitas dan pendapatan petani masih menghadapi berbagai kendala, seperti keterbatasan modal, fluktuasi harga, rendahnya akses teknologi budidaya, serta lemahnya jaringan pemasaran. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dan analisis SWOT untuk mengidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi petani dalam pengembangan usahatani nanas madu. Data diperoleh melalui wawancara mendalam, observasi lapangan, dan studi dokumentasi. Hasil analisis menunjukkan bahwa strategi pengembangan yang paling relevan mencakup peningkatan kapasitas petani melalui pelatihan budidaya modern, diversifikasi produk olahan seperti jus, selai, dan keripik nanas untuk meningkatkan nilai tambah, serta penguatan kelembagaan kelompok tani guna memperkuat posisi tawar di pasar. Selain itu, dukungan pemerintah melalui penyediaan sarana produksi, fasilitasi akses pembiayaan, dan pembangunan infrastruktur pemasaran sangat diperlukan untuk menciptakan rantai pasok yang efisien. Dengan mengintegrasikan strategi peningkatan keterampilan, inovasi produk, serta penguatan jaringan pemasaran, usahatani nanas madu di Lombok Timur memiliki peluang besar untuk berkembang dan mampu meningkatkan pendapatan serta kesejahteraan petani secara berkelanjutan.

Keywords: : Nanas madu,

PENDAHULUAN

Usahatani nanas madu di Lombok Timur memiliki peranan penting dalam mendukung pendapatan petani dan pembangunan ekonomi daerah. Nanas madu dikenal sebagai salah satu varietas unggulan dengan cita rasa manis dan karakteristik buah yang disukai pasar lokal maupun regional. Namun, potensi komoditas ini belum sepenuhnya dimanfaatkan karena berbagai kendala teknis dan non-teknis yang dihadapi petani. Kondisi ini menuntut adanya strategi pengembangan usahatani yang lebih terarah dan komprehensif untuk meningkatkan produktivitas dan pendapatan petani. Menurut Sari (2020), komoditas hortikultura memiliki kontribusi ekonomi yang signifikan jika dikelola dengan pendekatan berbasis potensi lokal.

Permintaan nanas madu terus meningkat sejalan dengan berkembangnya industri kuliner dan pariwisata di Nusa Tenggara Barat. Lombok Timur sebagai salah satu sentra produksi memiliki peluang besar untuk memanfaatkan momentum ini. Namun, petani masih menghadapi keterbatasan akses teknologi budidaya modern, manajemen usaha, serta pemasaran yang efisien. Fadli dan Purnama (2021) menyatakan bahwa peningkatan akses teknologi budidaya merupakan faktor kunci dalam meningkatkan daya saing komoditas pertanian.

Masalah lain muncul pada aspek produktivitas karena teknik budidaya petani masih mengandalkan pengalaman turun-temurun. Padahal, penggunaan teknologi seperti pemupukan berimbang, pengendalian hama terpadu, dan pemilihan bibit unggul dapat meningkatkan hasil yang signifikan. Menurut buku *Budidaya Tanaman Hortikultura* oleh Sunarjono (2018), teknologi budidaya yang tepat mampu meningkatkan produktivitas hingga 30–40 persen pada tanaman buah tropis.

Selain kendala teknis, faktor manajemen usaha juga berperan penting dalam keberhasilan usahatani nanas madu. Banyak petani belum menerapkan pencatatan keuangan usaha, analisis biaya, maupun perencanaan produksi yang sistematis. Hal ini sejalan dengan temuan Wibowo (2022) bahwa lemahnya manajemen usaha pada petani skala kecil menghambat peningkatan pendapatan dan efisiensi produksi.

Akses pembiayaan yang terbatas juga menjadi tantangan bagi petani nanas madu. Modal usaha yang minim menyebabkan petani sulit meningkatkan skala produksi atau melakukan investasi pada peralatan budidaya modern. Penelitian Hernanto (2020) menunjukkan bahwa akses terhadap pembiayaan mikro dapat meningkatkan kapasitas produksi petani secara signifikan jika dikelola dengan baik.

Dari sisi pemasaran, petani nanas madu masih menghadapi fluktuasi harga dan dominasi tengkulak yang menekan nilai jual produk. Rantai pasok yang panjang membuat harga di tingkat petani tidak mencerminkan nilai ekonomi sebenarnya. Rahayu (2021) menegaskan bahwa kelembagaan pemasaran yang kuat mampu meningkatkan posisi tawar petani dalam rantai nilai pertanian.

Diversifikasi produk olahan nanas madu seperti selai, keripik, dan minuman fermentasi merupakan peluang strategis yang belum dikembangkan secara optimal. Nilai tambah dari produk turunan dapat meningkatkan pendapatan petani secara signifikan. Menurut Harni dan Suprpto (2020), pengolahan hasil pertanian menjadi produk bernilai tambah merupakan strategi efektif untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga tani.

Pemerintah daerah memiliki peranan penting dalam mendukung pengembangan usahatani nanas madu melalui penyediaan sarana produksi, pelatihan, serta pembangunan infrastruktur pendukung seperti jalan usaha tani dan fasilitas pascapanen. Buku *Pembangunan Pertanian Berkelanjutan* oleh Rustiadi (2019) menekankan bahwa intervensi pemerintah dalam bentuk kebijakan dan prasarana sangat menentukan keberlanjutan usaha pertanian.

Dengan mempertimbangkan berbagai tantangan dan peluang tersebut, diperlukan strategi pengembangan usahatani nanas madu yang komprehensif, meliputi aspek teknis, ekonomi, pemasaran, dan kelembagaan. Perumusan strategi ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi konkret bagi petani, pemerintah daerah, dan pihak terkait dalam meningkatkan daya saing komoditas nanas madu sekaligus meningkatkan pendapatan petani di Lombok Timur.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif untuk menganalisis strategi pengembangan usahatani nanas madu di Lombok Timur. Pendekatan ini dipilih karena mampu menggambarkan kondisi nyata di lapangan secara mendalam dan komprehensif, terutama terkait aspek teknis budidaya, manajemen usaha, serta pemasaran yang dijalankan petani. Menurut Sugiyono (2019), metode deskriptif kualitatif cocok digunakan untuk memahami fenomena secara naturalistik berdasarkan kondisi yang dialami subjek penelitian.

Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi lapangan, dan dokumentasi. Informan penelitian terdiri dari petani nanas madu, ketua kelompok tani, penyuluh pertanian, dan pedagang pengumpul. Pemilihan informan menggunakan teknik purposive sampling, yaitu memilih responden yang dianggap paling memahami dan terlibat langsung dalam usahatani nanas madu. Moleong (2018) menegaskan bahwa purposive sampling memungkinkan peneliti memperoleh data yang kaya dan relevan dari sumber yang memiliki kompetensi terhadap topik penelitian.

Analisis data menggunakan model interaktif Miles dan Huberman yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Model ini dipilih karena dapat menyajikan temuan secara sistematis dan memudahkan peneliti dalam memahami hubungan antarkomponen penelitian. Sejalan dengan pendapat Nawawi (2015), analisis interaktif membantu peneliti mengolah data lapangan secara bertahap hingga menghasilkan interpretasi yang valid dan dapat dipertanggungjawabkan. Hasil analisis kemudian digunakan untuk merumuskan strategi pengembangan yang relevan berdasarkan kondisi aktual petani nanas madu di Lombok Timur.

.HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa usahatani nanas madu di Lombok Timur memiliki potensi ekonomi yang besar, terutama karena buah nanas madu dikenal memiliki cita rasa manis, tekstur lembut, dan daya simpan yang lebih baik dibandingkan varietas lain. Namun, potensi ini belum mampu optimal meningkatkan pendapatan petani karena masih terdapat berbagai kendala, baik dari sisi budidaya, pemasaran, maupun kelembagaan. Temuan ini sejalan dengan penelitian Samadi (2021) yang menyatakan bahwa pengembangan hortikultura membutuhkan dukungan teknologi, pasar, dan kelembagaan agar mampu memberikan dampak signifikan terhadap pendapatan petani.

Berdasarkan wawancara dengan informan pertama, yakni Bapak Hasan, seorang petani nanas madu di Desa Pringgabaya, diperoleh informasi bahwa teknik budidaya yang digunakan masih bersifat tradisional. Beliau menyatakan, *“Kami masih menggunakan cara lama. Kalau bibit ya dari anakan, pupuk pakai seadanya. Belum ada pelatihan dari pemerintah, jadi hasil panen kadang bagus, kadang tidak.”* Informasi ini menguatkan bahwa keterbatasan akses teknologi budidaya merupakan hambatan utama dalam peningkatan produktivitas. Hal ini sesuai dengan temuan Mustika (2020) yang menjelaskan bahwa rendahnya kapasitas teknis petani menjadi penyebab utama rendahnya produktivitas hortikultura di tingkat petani.

Informan kedua, Ibu Nuraini, ketua kelompok tani “Madu Lestari”, menambahkan bahwa masalah utama bukan hanya pada budidaya, tetapi juga pemasaran. Ia menyampaikan, *“Kalau panen banyak, kami bingung jualnya. Harga sering jatuh karena tergantung tengkulak. Kami belum punya akses pasar langsung ke pengepul besar atau hotel.”* Pernyataan ini menunjukkan bahwa posisi tawar petani masih sangat lemah. Menurut penelitian Rahayu (2021), struktur pasar yang tidak adil dan ketergantungan pada pedagang pengumpul menyebabkan harga komoditas hortikultura sering tidak menguntungkan petani.

Berdasarkan analisis lapangan, rendahnya produktivitas nanas madu juga disebabkan oleh penggunaan bibit yang tidak seragam. Petani masih mengandalkan anakan dari tanaman sebelumnya tanpa seleksi ketat. Padahal, kualitas bibit merupakan faktor penting dalam keberhasilan suatu usahatani. Hal ini sejalan dengan pendapat Wati (2020) bahwa bibit unggul dapat meningkatkan produktivitas hingga 30% pada tanaman buah tropis.

Selain itu, pola pemupukan petani tidak mengikuti dosis yang dianjurkan. Petani umumnya memberikan pupuk berdasarkan kemampuan ekonomi, bukan kebutuhan tanaman. Kondisi ini mengakibatkan pertumbuhan tanaman tidak optimal. Jurnal oleh Fadli dan Purnama (2021) menunjukkan bahwa penggunaan pupuk berimbang mampu meningkatkan hasil panen hortikultura secara signifikan.

Dari sisi pengendalian hama dan penyakit, petani jarang melakukan tindakan preventif dan hanya merespons saat serangan sudah parah. Metode ini menyebabkan kerugian yang lebih besar, terutama pada musim hujan ketika penyakit busuk pangkal sering menyerang. Penelitian oleh Susanto (2020) menegaskan bahwa pengendalian hama terpadu (PHT) terbukti efektif menekan kerugian pada tanaman hortikultura.

Hasil penelitian juga menemukan bahwa aspek manajemen usaha belum diterapkan oleh sebagian besar petani. Mereka belum memiliki pencatatan biaya, keuntungan, maupun analisis usaha yang memadai. Ini menyebabkan petani sulit mengetahui efisiensi dan keuntungan sebenarnya dari usahatani. Temuan ini konsisten dengan penelitian Wibowo (2022) yang menyatakan bahwa manajemen usaha tani mempengaruhi kemampuan petani dalam memutuskan strategi produksi dan pemasaran.

Pada aspek pemasaran, petani nanas madu di Lombok Timur umumnya menjual produk secara individu kepada pedagang pengumpul. Ketergantungan ini membuat harga menjadi tidak stabil dan cenderung merugikan petani. Menurut Rahayu (2021), kelembagaan pemasaran yang kuat dapat meningkatkan posisi tawar petani dalam menentukan harga komoditas.

Selain menjual dalam bentuk segar, petani sebenarnya memiliki peluang besar untuk mengembangkan produk olahan seperti dodol nanas, selai nanas, dan keripik nanas. Namun, keterbatasan alat produksi, kemampuan pengolahan, dan perizinan usaha menjadi hambatan utama. Jurnal oleh Harni dan Suprpto (2020) menyatakan bahwa diversifikasi produk olahan dapat meningkatkan nilai tambah dan pendapatan petani secara signifikan.

Kelembagaan kelompok tani pada beberapa desa belum berfungsi optimal. Banyak kelompok tani belum memiliki struktur organisasi yang kuat, tidak rutin melakukan pertemuan, dan belum mampu mengakses bantuan pemerintah secara maksimal. Sesuai penelitian Siregar (2021), kelembagaan yang kuat mampu memperbaiki koordinasi, distribusi informasi, dan peningkatan kapasitas petani.

Dukungan pemerintah daerah dinilai masih terbatas. Petani menyebutkan bahwa pelatihan budidaya sangat jarang dilakukan, dan akses terhadap subsidi pupuk maupun bantuan sarana produksi masih dirasakan kurang merata. Padahal, menurut Rustiadi (2019), dukungan pemerintah merupakan faktor penting dalam menciptakan pembangunan pertanian berkelanjutan.

Hambatan lain adalah infrastruktur pendukung, seperti jalan usaha tani yang sebagian masih rusak. Kondisi ini memperlambat distribusi hasil panen dan meningkatkan biaya angkut. Menurut Priyanto (2020), infrastruktur pertanian yang baik berpengaruh langsung terhadap efisiensi rantai pasok.

Berdasarkan analisis keseluruhan, strategi pengembangan yang diperlukan meliputi peningkatan kapasitas petani melalui pelatihan, penyediaan bibit unggul, penerapan PHT, serta penguatan manajemen usaha. Selain itu, diversifikasi produk dan penguatan kelembagaan pemasaran menjadi langkah strategis untuk meningkatkan pendapatan petani.

Secara umum, hasil penelitian menunjukkan bahwa pengembangan usahatani nanas madu di Lombok Timur membutuhkan pendekatan holistik yang melibatkan aspek teknis, ekonomi, pemasaran, dan kelembagaan. Dengan penerapan strategi yang tepat, petani memiliki peluang untuk meningkatkan pendapatan dan mencapai keberlanjutan usahatani.

KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa usahatani nanas madu di Lombok Timur memiliki potensi besar untuk meningkatkan pendapatan petani, namun berbagai kendala masih membatasi pengembangannya. Permasalahan utama yang dihadapi meliputi teknik budidaya yang masih tradisional, keterbatasan bibit unggul, penerapan pemupukan yang belum sesuai standar, serta minimnya pengendalian hama terpadu. Selain itu, kapasitas manajemen usaha petani masih rendah sehingga pencatatan biaya, analisis usaha, dan perencanaan produksi belum berjalan optimal. Kondisi ini berdampak pada rendahnya produktivitas dan efisiensi usahatani nanas madu di tingkat petani. Dari sisi pemasaran dan kelembagaan, posisi tawar petani masih lemah karena ketergantungan pada tengkulak dan belum berfungsinya kelompok tani secara maksimal. Peluang diversifikasi produk olahan juga belum dimanfaatkan secara optimal akibat keterbatasan alat, keterampilan, dan akses perizinan. Oleh karena itu, strategi pengembangan yang diperlukan meliputi peningkatan kapasitas petani melalui pelatihan, penyediaan sarana produksi seperti bibit unggul dan pupuk, penguatan kelembagaan kelompok tani, serta pengembangan akses pasar dan produk olahan bernilai tambah. Dengan penerapan strategi tersebut, usahatani nanas madu di Lombok Timur berpotensi berkembang secara berkelanjutan dan mampu meningkatkan kesejahteraan petani.

DAFTAR PUSTAKA

- Fadli, M., & Purnama, D. (2021). Pengaruh pemupukan berimbang terhadap peningkatan produktivitas hortikultura. *Jurnal Hortikultura Indonesia*, 12(2), 115–124.
- Fadli, M., & Purnama, D. (2021). Pengaruh teknologi budidaya terhadap produktivitas hortikultura di Indonesia. *Jurnal Hortikultura Indonesia*, 12(2), 115–124.
- Harni, R., & Suprpto, A. (2020). Pengembangan produk olahan hortikultura sebagai strategi peningkatan pendapatan petani. *Jurnal Agroindustri Nasional*, 8(1), 45–56.
- Harni, R., & Suprpto, A. (2020). Pengembangan produk olahan hortikultura sebagai strategi peningkatan pendapatan petani. *Jurnal Agroindustri Nasional*, 8(1), 45–56.
- Hernanto, F. (2020). Akses pembiayaan dan peningkatan kapasitas produksi petani hortikultura. *Jurnal Ekonomi Pertanian Indonesia*, 11(3), 212–223.
- Moleong, L. J. (2018). *Metodologi penelitian kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Mustika, D. (2020). Kapasitas teknis petani dalam budidaya tanaman hortikultura. *Jurnal Pertanian Berdaya*, 5(2), 33–41.
- Nawawi, H. (2015). *Metode penelitian sosial*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.

- Priyanto, A. (2020). Pengaruh infrastruktur pertanian terhadap efisiensi rantai pasok. *Jurnal Ekonomi Pertanian Modern*, 9(1), 55–64.
- Rahayu, S. (2021). Penguatan kelembagaan pemasaran dalam meningkatkan posisi tawar petani. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 19(1), 33–44.
- Rahayu, S. (2021). Penguatan kelembagaan pemasaran untuk meningkatkan posisi tawar petani. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, 19(1), 33–44.
- Rustiadi, E. (2019). *Pembangunan pertanian berkelanjutan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Rustiadi, E. (2019). *Pembangunan pertanian berkelanjutan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Samadi, I. (2021). Pengembangan hortikultura berbasis potensi lokal. *Jurnal Agribisnis Terpadu*, 14(2), 77–88.
- Sari, L. (2020). Analisis potensi komoditas hortikultura dalam pengembangan ekonomi lokal. *Jurnal Agribisnis Terpadu*, 13(1), 55–67.
- Siregar, H. (2021). Peran kelembagaan petani dalam penguatan rantai nilai pertanian. *Jurnal Manajemen Pertanian*, 13(1), 15–27.
- Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kualitatif, kuantitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sunarjono, H. (2018). *Budidaya tanaman hortikultura*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Susanto, R. (2020). Efektivitas pengendalian hama terpadu pada tanaman hortikultura. *Jurnal Proteksi Tanaman*, 9(2), 99–108.
- Wati, S. (2020). Peranan bibit unggul dalam peningkatan produktivitas tanaman buah tropis. *Jurnal Hortikultura Tropika*, 7(1), 25–34.
- Wibowo, A. (2022). Manajemen usaha tani dan peningkatan pendapatan petani kecil. *Jurnal Manajemen Pertanian*, 17(2), 101–112.
- Wibowo, A. (2022). Manajemen usaha tani dan peningkatan pendapatan petani kecil. *Jurnal Manajemen Pertanian*, 17(2), 101–112.

