

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pertanian hingga saat ini masih berperan sebagai industri penting suatu negara. Selain sebagai pemenuh hajat hidup orang banyak, sektor pertanian juga merupakan roda penggerak ekonomi bangsa. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS), pada triwulan II 2019, sektor pertanian memberi kontribusi sebesar 13,57 persen dari Produk Domestik Bruto, dan mengalami pertumbuhan *year-on-year* sebesar 5,33 persen. Menurut catatan BPS, pertumbuhan tersebut didorong oleh fenomena peningkatan produksi perkebunan, dan juga peningkatan produksi hortikultura.

Sektor pertanian khususnya agribisnis dan agroindustri merupakan salah satu alternatif andalan untuk mengatasi krisis ekonomi, karena dalam sektor pertanian, fluktuasi keuangan/moneter kecil dampaknya dibandingkan sektor-sektor lain.

Jika ditinjau dari sisi produksi, pertanian merupakan sektor kedua paling berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi, setelah industri pengolahan (*manufacturing*). Posisi sektor pertanian masih di atas sektor-sektor lain, seperti konstruksi maupun perdagangan. Apabila dibandingkan dengan triwulan sebelumnya, sektor pertanian menjadi sektor yang memiliki pertumbuhan *year-on-year* tertinggi, yakni sebesar 5,33 persen. Pertumbuhan positif sektor pertanian menjadi angin segar bagi masyarakat maupun pemerintah guna mendongkrak kondisi ekonomi tanah air.

Pembangunan sektor pertanian diarahkan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat rural/pedesaan. Selain untuk meningkatkan pendapatan masyarakat, pembangunan sektor pertanian juga diharapkan dapat memenuhi kebutuhan pangan dan kebutuhan industri dalam negeri, meningkatkan ekspor, mendorong pemerataan kesempatan berwiraswasta, dan memperluas kesempatan kerja. Terkait gairah sektor pertanian, kondisi tersebut tak lepas dari berbagai program pemerintah untuk mewujudkan swasembada sejumlah komoditas pertanian yang strategis, seperti visi Indonesia sebagai Lumbung Pangan Dunia tahun 2045.

Dalam upaya mewujudkan kemandirian pangan Indonesia, sejumlah komoditas pertanian terus digalakkan produksi dan pemasarannya (Peraturan Gubernur Jawa Barat No. 67, 2013; UU. No. 18, 2012). Salah satu komoditas strategis yang diberi perhatian lebih oleh pemerintah khususnya Kementerian Pertanian (Kementan), adalah buah nanas. Nanas merupakan komoditas hortikultura, yang merupakan salah satu komoditas sektor pertanian yang menjadi andalan ekspor non-migas dan merupakan salah satu potensi produk yang diperhitungkan dalam sektor pertanian.

Pada tahun 2019, Kementan perluas perkebunan nanas untuk penuhi pasar ekspor. Sebagai negara penghasil nanas terbesar di dunia, data BPS menunjukkan produksi nasional nanas pada 2018 mencapai 1,8 juta ton atau setara kurang lebih 117 miliar.

Jawa Barat merupakan wilayah yang memiliki rata-rata dataran tanah diatas 900 mdpl karena Jawa Barat merupakan jalur cincin gunung api yang membentang

dari Pulau Sumatera hingga pegunungan Patagonia di Chili. Jawa Barat juga memiliki sumber air yang melimpah karena curah hujan rata-rata 2000 mm pertahun, bahkan di daerah pegunungan dapat mencapai antara 3000 sampai 5000 mm per tahun.

Lahan di Jawa Barat sangat cocok untuk ditanami buah nanas karena nanas sangat baik ditanam di daerah tropis yang memiliki rata-rata temperatur udara yang tinggi, umumnya bersuhu 20 derajat celsius hingga 30 derajat celsius.

Jumlah petani di Jawa Barat pun sangat memadai guna meningkatkan produksi nanas. Menurut data BPS tahun 2018, jumlah petani di Jawa Barat sebanyak 3.821.603, dimana 852,155 nya adalah petani berjenis kelamin perempuan.

Tabel 1.1

Produksi Nanas Menurut Kabupaten di Provinsi Jawa Barat, 2018

Kabupaten	Produksi (kwintal)
Bogor	14.963
Sukabumi	1.321
Cianjur	2.627
Bandung	153
Garut	254
Tasikmalaya	1.514
Ciamis	1.471

Kuningan	50
Cirebon	-
Majalengka	414
Sumedang	378
Indramayu	-
Subang	2.068.157
Purwakarta	1.106
Karawang	165
Bekasi	-
Bandung Barat	421
Pangandaran	421
Jawa Barat	2.093.470

Sumber: Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Barat

Dari tabel diatas maka Kabupaten Subang menyumbang 98.8 persen produksi nanas di Provinsi Jawa Barat. Selain lumbung padi, Kabupaten Subang sudah lama dikenal dengan julukan “Kota Nanas”. Identitas sentra produksi nanas di Subang bisa dilihat dari hadirnya tugu nanas berukuran besar yang lokasinya di pertigaan ruas jalan penghubung Subang Kota-Sumedang dan Purwakarta.

Julukan kota nanas disandang Subang karena ada kaitan erat dengan melimpahnya produksi buah nanas. Sebab, di Subang, buah nanas tak mengenal musim. Setiap hari dan sepanjang tahun buah nanas bisa mudah didapat. Selama ini tak pernah kejadian di Subang buah nanas langka ataupun kosong.

Berbagai upaya dilakukan Pemkab Subang melalui dinas teknis terkait guna mengukuhkan julukan Subang sebagai kota nanas. Selain menggarap sektor budi daya, upaya mempertahankan luas tanam, dilakukan pula peremajaan agar produksi bisa berkelanjutan. Penanganan pasca panen juga diperluas, beragam produk olahan menggunakan bahan baku nanas pun terus bertambah.

Tahun 2017 lalu tercatat 63.075.637 pohon nanas ditanam di Subang dengan luas areal lahan kebun nanas 2.102,52 hektare, serta produktivitas 416,39 kuintal/hektare.

Daya saing produk hortikultura dipengaruhi oleh kuantitas, kualitas, keamanan, keberlanjutan dalam pasokan, ketepatan pengiriman, kompetitif dalam harga dan adanya *traceability* (6K+T). Produk hortikultura yang mempunyai daya saing adalah produk yang memenuhi standar produk. Di Indonesia, standar produk sayur dan buah diatur dalam **Peraturan Kementerian Pertanian No. 48 tahun 2009** yang menyebutkan bahwa penerapan budidaya yang baik (Good Agriculture Practice) akan menghasilkan produk yang memenuhi standar. Produk yang dimaksud adalah produk yang aman dikonsumsi, berkualitas baik dan ramah lingkungan. Dengan penjelasan diatas, ternyata produk yang berdaya saing tinggi

dipengaruhi oleh banyak hal. Berdasarkan hal tersebut di atas, maka masih perlu dilakukan penelitian untuk mengkaji determinan daya saing produk nanas Subang.

Tabel 1.2
Survey Awal Tanggapan Pedagang Nanas “Si Madu” Tentang Kualitas Produk

No.	Pernyataan	Jawaban			
		Setuju		Tidak Setuju	
1	Harga Nanas “Si Madu” Lebih Murah dibanding Nanas Jenis Lain	1	10%	9	90%
2	Rasa Nanas “Si Madu” Berbeda dengan Nanas Jenis Lain	1	10%	9	90%
3	Ukuran Nanas “Si Madu” Berbeda dengan Nanas Jenis Lain	6	60%	4	40%
4	Sulit Membedakan Nanas “Si Madu” dengan Nanas Jenis Lain	5	50%	5	50%
5	Nanas yang Saya Jual Sudah Sesuai dengan Keinginan Pembeli	9	90%	1	10%
Kualitas Produk (Rata-Rata Jawaban)		22	48%	28	56%

Sumber: Penulis 2020

Berdasarkan tabel survey awal diatas, 90% pedagang nanas “Si Madu” tidak setuju bahwa harga nanas “Si Madu” lebih murah dari nanas jenis lain. Hal ini menjadi sebuah indikasi permasalahan indikator *performance* dari nanas “Si Madu” bahwa nanas “Si Madu” tidak memiliki daya saing dalam keunggulan harga dengan jenis nanas lain. Begitupula dengan pernyataan kuesioner mengenai indikator *features* (keunggulan) dari nanas “Si Madu”, 90% pedagang tidak setuju bahwa rasa nanas “Si Madu” berbeda dibanding nanas jenis lain, hal tersebut menjadi sebuah indikasi bahwa nanas “Si Madu” tidak memiliki kekhasan rasa dibanding nanas jenis lain, 50% pedagang juga masih merasa sulit membedakan nanas “Si Madu”

dengan nanas jenis lain. Ketiga hal diatas tentu menjadi sebuah indikasi tidak adanya kekhasan nanas “Si Madu” sehingga pedagang sulit menjual sebuah nilai tambah untuk konsumen agar membeli nanas “Si Madu” yang mereka perjualkan, padahal kekhasan ini sangat penting untuk menarik minat pembeli mengingat saat ini terdapat fenomena “serbuan” nanas Pemalang khususnya di Kota Bandung.

Permasalahan faktor-faktor kualitas produk yang dijabarkan diatas bisa saja mempengaruhi daya saing para pedagang di Kecamatan Ciater.

Berikut hasil survey awal mengenai Keberlangsungan Pasokan Pedagang nanas “Si Madu” di Kecamatan Ciater Kabupaten Subang:

Tabel 1.3
Survey Awal Tanggapan Pedagang Nanas “Si Madu” Tentang Keberlangsungan Pasokan

No.	Pernyataan	Jawaban			
		Setuju		Tidak Setuju	
1	Alih Tanam Nanas ke Kelapa Sawit Mempengaruhi Keberlangsungan Pasokan Nanas “Si Madu”	9	90%	1	10%
2	Proses distribusi nanas “Si Madu” dari kebun sampai ke pedagang masih panjang	7	70%	3	30%
3	Masih Sulit Mendapatkan Bibit Nanas “Si Madu” yang Unggul	8	80%	2	20%
4	Kehadiran Nanas Pemalang Mempengaruhi Penjualan	9	90%	1	10%
Keberlangsungan Pasokan (Rata-Rata Jawaban)		33	82.5%	7	17.5%

Sumber: Penulis 2020

Berdasarkan tabel hasil survey awal tentang keberlangsungan pasokan pedagang nanas “Si Madu”, masih terdapat 80% responden mengaku sulit mendapat bibit nanas yang unggul. Padahal, ketersediaan bibit nanas yang unggul ini menjadi sebuah faktor penting guna mempertahankan daya saing nanas “Si Madu” dengan nanas jenis lain. Ketersediaan bibit unggul menjadi faktor pendukung para pedagang nanas di Kecamatan Ciater untuk menjajakan nanas “Si Madu” yang berkualitas tinggi yang dapat menarik minat membeli pada konsumen.

Sementara itu pada pernyataan proses distribusi, 70% responden (pedagang) menyatakan bahwa pedagang merasa proses distribusi nanas dari kebun sampai ke pedagang masih panjang, hal tersebut menjadi sebuah indikasi bahwa pedagang-pedagang nanas “Si Madu” belum mampu menyederhanakan proses distribusi yang panjang tersebut. Pada momen tertentu contohnya pada hari raya keagamaan atau libur sekolah, panjangnya proses distribusi pedagang-pedagang bertambah ketika pedagang besar atau petani nanas memutuskan untuk menaikkan harga nanas “Si Madu” karena permintaan yang tinggi.

Masalah lain yang muncul adalah fenomena alih tanam dari buah nanas ke kelapa sawit di kawasan perkebunan nanas di Kecamatan Jalancagak, Kabupaten Subang. 90% responden mengaku bahwa fenomena alih tanam tersebut mempengaruhi proses distribusi nanas “Si Madu” kepada pedagang. Hal ini menjadi sebuah indikasi penambahan permasalahan proses distribusi yang panjang ditambah produktivitas lahan yang menurun akibat alih fungsi perkebunan dari buah nanas menjadi kelapa sawit. Padahal, pedagang dituntut untuk bisa konsisten menjajakan nanas “Si Madu” bukan hanya karena sebagai mata pencaharian para

pedagang, namun juga mempertahankan eksistensi nanas “Si Madu” dan daya saingnya terhadap nanas jenis lain, karena, 90% pedagang menyatakan setuju bahwa kehadiran/persaingan nanas Pemalang khususnya di Kota Bandung mempengaruhi penjualan mereka.

Sedangkan hasil survey awal mengenai daya saing ditunjukkan dengan tabel 1.4 berikut:

Tabel 1.4
Survey Awal Tanggapan Pedagang Nanas “Si Madu” Tentang Daya Saing

No.	Pernyataan	Jawaban			
		Ya		Tidak	
1	Pedagang nanas “Si Madu” tidak memiliki banyak modal	8	80%	2	20%
2	Pedagang nanas “Si Madu” sulit mendapatkan akses modal	10	100%	0	-
3	Penggunaan Teknologi Pangan Pascapanen seperti Pengawet Organik dan/atau Pemanis Buatan akan Meningkatkan Daya Saing Nanas “Si Madu” dengan Nanas Jenis Lain	4	40%	6	60%
4	Nanas “Si Madu” mudah didapatkan di luar Kabupaten Subang	1	10%	9	90%
Daya Saing (Rata-Rata Jawaban)		23	57.5%	17	42.5%

Sumber: Penulis 2020

Berdasarkan tabel survey awal tentang daya saing pada kawasan pedagang nanas “Si Madu” Ciater di atas, terdapat permasalahan modal yang dimiliki pedagang yang tidak banyak disertai dengan akses modal yang sulit didapat. Ketersediaan modal sangat penting bagi daya saing usaha jika ingin meningkatkan

pertumbuhan usahanya, dalam hal ini memperluas ketersediaan nanas “Si Madu” diluar kabupaten Subang dimana fenomena saat ini khususnya di Kota Bandung, penulis lebih mudah menjumpai nanas Pemalang dibandingkan nanas “Si Madu” dari Kabupaten Subang.

Begitupun dengan pernyataan mengenai penggunaan teknologi pangan pascapanen yang dimana 60% responden menyatakan tidak setuju apabila penggunaan teknologi pangan pascapanen dapat menaikkan daya saing usaha mereka. Pedagang masih beranggapan penggunaan teknologi pangan pascapanen ini merupakan praktek yang tidak baik untuk dilakukan, padahal, banyak pengawet organik (contohnya pektin yang terkandung pada kulit kakao yang bisa digunakan sebagai *coating* untuk memperpanjang waktu simpan buah-buahan, sangat berguna apabila kita akan mengekspor nanas “Si Madu” ke luar negeri) dan pemanis rasa yang aman untuk dikonsumsi. Belum lagi teknologi pengolahan yang dapat mengolah buah nanas menjadi sebuah kripik, selai, dodol, nanas kaleng, sirup, enzim bromeolin, konsentrat bahan industri, dan olahan lainnya yang tentu bisa meningkatkan nilai jual nanas “Si Madu” itu sendiri dan juga meningkatkan daya saing dengan nanas jenis lain.

Mengingat pentingnya kualitas produk dan keberlangsungan pasokan dalam tingkat daya saing suatu usaha, maka penulis sangat tertarik untuk melakukan penelitian lebih mendalam untuk mengetahui apakah kualitas produk Nanas “Si Madu” Kabupaten Subang dan keberlanjutan pasokan Nanas “Si Madu” Kabupaten Subang berpengaruh terhadap daya saing Nanas “Si Madu” yang ditulis dalam skripsi yang berjudul “KUALITAS PRODUK DAN KEBERLANGSUNGAN

PASOKAN PENGARUHNYA TERHADAP DAYA SAING NANAS ”SI MADU” (Survei pada pedagang nanas Kecamatan Ciater Kabupaten Subang)”

1.2 Identifikasi Masalah dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Dengan persaingan nanas “Si Madu” dengan jenis nanas lain, maka para pedagang harus memahami bagaimana cara meningkatkan daya saing nanas “Si Madu”. Berdasarkan wawancara dengan salah satu pemilik warung (atau “Jongko” dalam istilah pedagang nanas di Kabupaten Subang) mengungkapkan bahwa masih banyak “Jongko” memiliki keterbatasan modal ditambah aksesnya yang sulit. Nanas “Si Madu” juga tidak memiliki kekhasan yang menjadi nilai lebih dan pembeda dari nanas jenis lain, ditambah lagi sebagian besar pedagang yang belum memiliki pengetahuan teknologi pangan pascapanen sehingga sulit meningkatkan nilai jual dan juga daya saing nanas “Si Madu” ini.

Dalam variabel kualitas produk, mayoritas pedagang menyatakan setuju bahwa ciri nanas berkualitas baik adalah yang berdaging empuk dan manis rasanya, juga dihasilkan dari bibit yang unggul.

Sementara dalam variabel keberlangsungan pasokan, terdapat permasalahan pada sebagian pedagang yang masih sulit mendapat bibit nanas “Si Madu” yang unggul.

Dalam variabel daya saing, yang menjadi masalah ialah nanas “Si Madu” yang mayoritas hanya dijual di daerah Subang saja, sementara nanas pesaing seperti

nanas Pemalang mudah dijumpai karena dijajakan melalui mobil pickup maupun gerobak kecil di sisi jalan kota-kota besar.

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang telah penulis uraikan diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana kualitas Nanas “Si Madu” di kawasan pedagang nanas Ciater Subang
2. Bagaimana keberlangsungan pasokan Nanas “Si Madu” di kawasan pedagang nanas Ciater Subang
3. Bagaimana daya saing Nanas “Si Madu” di kawasan pedagang nanas Ciater Subang
4. Seberapa besar pengaruh kualitas produk terhadap daya saing Nanas “Si Madu” di kawasan pedagang nanas Ciater Subang
5. Seberapa besar pengaruh keberlangsungan pasokan terhadap daya saing Nanas “Si Madu” di kawasan pedagang nanas Ciater Subang
6. Seberapa besar pengaruh kualitas produk dan keberlangsungan pasokan terhadap daya saing Nanas “Si Madu” di kawasan pedagang nanas Ciater Subang

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh data-data dan informasi yang diperlukan sebagaimana yang digambarkan dalam perumusan masalah mengenai

Kualitas Produk dan Keberlangsungan Pasokan pengaruhnya terhadap Daya Saing Nanas “Si Madu” (Survei pada pedagang sentra nanas Ciater Kabupaten Subang).

1.3.2 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, tujuan penelitian ini yaitu :

1. Untuk mengetahui tanggapan responden mengenai kualitas Nanas “Si Madu”
2. Untuk mengetahui tanggapan responden mengenai keberlangsungan pasokan Nanas “Si Madu”
3. Untuk mengetahui tanggapan responden mengenai daya saing Nanas “Si Madu”
4. Untuk mengetahui pengaruh secara parsial kualitas produk terhadap daya saing produk Nanas “Si Madu”
5. Untuk mengetahui pengaruh secara parsial keberlangsungan pasokan terhadap daya saing produk Nanas “Si Madu”
6. Untuk mengetahui pengaruh secara simultan kualitas produk dan keberlangsungan pasokan produk Nanas “Si Madu” terhadap daya saing nanas lokal di pasar dalam negeri

1.4 Kegunaan Penelitian

1. Manfaat Praktis

Kegunaan penelitian bagi seorang pebisnis adalah untuk memberikan sebuah informasi berupa data yang telah diolah, yang di harapkan dapat memberikan perubahan yang lebih baik dengan menggunakan strategi

No.	Uraian	Waktu Kegiatan															
		Februari				April				Mei				Juni			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Survey Tempat Penelitian																

