



---

## PENGEMBANGAN KAPASITAS PETANI NANAS DALAM MENINGKATKAN EKONOMI KELUARGA DI DESA TANGKIT BARU KECAMATAN SUNGAI GELAM KABUPATEN MUARO JAMBI

Oleh

Siti Solikah<sup>1</sup>, Dadang Hikmah Purnama<sup>2</sup>, Ibrayoga Rizki Perdana<sup>3</sup>, Yui Zahana<sup>4</sup>

<sup>1,2,4</sup>Universitas Sriwijaya

<sup>3</sup>Universitas Gadjah Mada

E-mail: <sup>1</sup>[ikasadikin22@gmail.com](mailto:ikasadikin22@gmail.com), <sup>2</sup>[Dhepur@gmail.com](mailto:Dhepur@gmail.com),

<sup>3</sup>[ibrayogarizkiperdana@mail.ugm.ac.id](mailto:ibrayogarizkiperdana@mail.ugm.ac.id), <sup>4</sup>[yuizahanaa@gmail.com](mailto:yuizahanaa@gmail.com)

---

### Article History:

Received: 26-02-2025

Revised: 06-03-2025

Accepted: 29-03-2025

### Keywords:

Pengembangan

Kapasitas,

Peningkatan

Ekonomi, Agrowisata

**Abstract:** *Desa Tangkit Baru Provinsi Jambi terkenal sebagai desa agrowisata dengan perkebunan nanas yang cukup luas. Namun menghadapi tantangan dalam pengelolaan hasil panen, yaitu mengarah pada potensi kerugian ekonomi akibat pembusukan buah nanas yang dijual dalam keadaan segar. Untuk mengatasi hal ini, Mahasiswi Program Magister Sosiologi Universitas Sriwijaya menggandeng pengelola agrowisata untuk melaksanakan sebuah program pelatihan untuk mengedukasi para petani dalam mengolah nanas segar menjadi makanan ringan olahan, seperti keripik, yang dapat meningkatkan daya saing pasar dan keuntungan finansial. Pelatihan mencakup teknik seleksi buah nanas, metode produksi, dan strategi pemasaran, dengan memanfaatkan platform konvensional dan digital. Pengembangan kapasitas ini menggunakan metode pelatihan dan mentoring, berfokus pada program pengolahan nanas menjadi keripik yang bertujuan untuk meningkatkan ekonomi keluarga melalui pengolahan nanas yang efisien.*

---

## PENDAHULUAN

Desa Tangkit Baru terkenal dengan hamparan perkebunan nanas dan merupakan desa penghasil nanas terbesar di Provinsi Jambi. Letak Desa Tangkit Baru sangat strategis dan mudah dijangkau, jarak dari Kota Jambi berkisar 11 km dan membutuhkan waktu sekitar 15-20 menit untuk sampai ke lokasi. Luas lahan perkebunan nanas di Desa Tangkit Baru sekitar 1.000 hektar, tak heran jika kita memasuki wilayah tersebut maka kita akan mendapati pemandangan tumpukan buah nanas segar didepan rumah penduduknya. Hal ini juga menjadi daya tarik tersendiri, selain keramah-tamahan penduduknya yang berjumlah 2.965 jiwa, rumah adat yang masih lestari serta kulinernya yang kental dengan makanan khas suku Bugis karena mayoritas penduduknya adalah dari suku Bugis (Antara News Jambi, 2021). Nanas tangkit merupakan salah satu komoditas unggulan Provinsi Jambi yang membutuhkan percepatan dalam upaya hilirisasi guna meningkatkan ekonomi keluarga para petani. Dengan mengembangkan berbagai produk olahan dari nanas, maka harapannya tidak hanya meningkatkan nilai tambah dari hasil pertanian, tetapi juga membuka peluang usaha bagi tim mitra dan meningkatkan daya saing produk di pasaran (Islamiasih et al. 2025).

Badan Pusat Statistik (BPS) melaporkan bahwa produksi nanas terus meningkat.



Produksi nanas mencapai 2.447.520 ton pada tahun 2020, naik menjadi 2.886.417 ton pada tahun 2021, dan terus meningkat menjadi 3.203.775 ton pada tahun 2022 (Direktorat Jenderal Kementan, 2023). Nanas telah menjadi komoditas buah unggulan dengan volume ekspor tertinggi di Indonesia (Edy et al., n.d.). Komoditas nanas baik dalam pasar domestik maupun internasional memiliki potensi yang besar dalam peningkatan pertumbuhan ekonomi masyarakat, terlebih dengan menambahkan nilai produk melalui pengolahan yang tepat dan sesuai kebutuhan pasar (Rusydi, 2023). Dengan lahan perkebunan nanas yang cukup luas dan hampir mayoritas penduduknya memiliki kebun nanas, Desa Tangkit Baru kini telah menjadi Desa Agrowisata Nanas yang cukup dikenal di Provinsi Jambi. Banyak pengunjung datang baik dari warga lokal maupun dari luar Provinsi Jambi. Namun, pengolahan buah nanas oleh petani masih kurang, masih banyak kita jumpai tumpukan buah nanas didepan rumah warga hampir sepanjang jalan memasuki Desa Tangkit Baru.

Melimpahnya hasil panen nanas yang dijual dalam keadaan segar menimbulkan ancaman kerugian karena mudah busuk jika disimpan dalam jangka panjang. Ketersediaan nanas yang berkualitas dan ramainya pengunjung agrowisata kebun nanas merupakan potensi besar yang dapat meningkatkan perekonomian masyarakat lokal. Pengolahan nanas menjadi berbagai macam makanan olahan merupakan salah satu solusi untuk mengurangi kerugian akibat membusuknya nanas segar yang belum laku dalam jangka waktu lama. Keripik merupakan contoh cemilan yang banyak peminatnya, dengan demikian pengolahan nanas menjadi keripik adalah ide yang cocok untuk menambahkan nilai jual dan masa simpan hasil panen buah nanas. Pengembangan kapasitas petani nanas melalui program pelatihan pengolahan nanas menjadi keripik bertujuan, menambah pengetahuan petani terkait pengolahan buah nanas, pengembangan metode produksi yang efisien dan ramah lingkungan, penerapan teknologi tepat guna seperti mesin pengering, uji coba kualitas dan daya simpan keripik nanas, serta strategi pemasaran berbasis digital dan konvensional. Dengan demikian, diharapkan perekonomian keluarga para petani nanas akan meningkat. Dalam rangka keberlanjutan pelaksanaan kegiatan, sebaiknya perlu dilakukan evaluasi dan pendampingan secara berkesinambungan oleh Karang Taruna dan BUMDes kepada petani nanas, sehingga kegiatan ini bisa berlangsung secara terus menerus (Setiyaningsih and Fahmi 2020).

## **METODE**

Pengembangan kapasitas petani nanas di Desa Agrowisata Tangkit Baru menggunakan metode pelatihan dan mentoring. Peserta program pelatihan yaitu masyarakat lokal atau petani yang memiliki kebun nanas. Mahasiswi Magister Sosiologi Universitas Sriwijaya akan menggandeng Pengelola Agrowisata Nanas Tangkit untuk melaksanakan program pelatihan ini sebagai salah satu terobosan penting dalam meningkatkan kreativitas petani dalam mengolah buah nanas. Selanjutnya, merencanakan dan menyusun strategi pengembangan kapasitas petani nanas melalui pelatihan mulai dari cara memilih buah nanas untuk keripik, cara memproduksi keripik nanas hingga strategi pemasarannya. Narasumber atau fasilitator menjelaskan materi dengan jelas, peserta mengamati kemudian melakukan praktik. Selanjutnya, narasumber melakukan pendampingan dan memberikan evaluasi atas materi yang belum dapat dipahami dengan baik serta kesalahan pada saat praktik. Dilakukan sesi tanya jawab dan diskusi sebagai wadah mencari solusi atas tantangan yang dihadapi.

Tahap perencanaan dan strategi dalam pelaksanaan kegiatan ini akan



diklasifikasikan menjadi tiga tahap yang terdiri dari:

1. Merencanakan Dan Menyusun Strategi Pengembangan Kapasitas

Memfokuskan pada pelatihan pengolahan nanas menjadi keripik yaitu meliputi; cara pemilihan buah nanas yang berkualitas untuk bahan keripik, proses pengolahan nanas mulai dari pengupasan, pemotongan hingga pengeringan nanas. Selanjutnya, pelatihan manajemen usaha seperti perhitungan biaya produksi dan harga jual produk, strategi pemasaran dan branding. Kita juga perlu melakukan pelatihan keamanan pangan berupa standar sanitasi dan kebersihan dalam proses produksi, sertifikasi halal dan BPOM untuk menjamin keamanan dan kualitas produk.

2. Menyusun Program Pembiayaan Dan Rentang Waktu Yang Dibutuhkan

*Tabel. 1 Rincian Biaya Pelatihan Dan Praktek Produksi*

Jenis Pengeluaran	Nominal
Sewa tempat pelatihan dan praktik	Rp.3.000.000
Konsumsi peserta dan narasumber	Rp. 7.200.000
Honor narasumber	Rp.4.500.000
Sertifikat peserta dan materi pelatihan	Rp. 2.500.000
Dokumentasi	Rp. 1.500.000
Bahan baku (nanas, gula dll)	Rp.4.000.000
Peralatan (vacuum fryer, dehydrator, pisau dll):	Rp.10.000.000
Kemasan dan label produk	Rp. 1.000.000

Rincian total biaya yang dibutuhkan Rp.33.700.000, sumber pendanaan bisa melalui iuran peserta, bantuan dari pemerintah dan sponsor swasta. Adapun gambaran secara umum rencana program pelatihan beserta rentang waktu yang dibutuhkan:

1. Hari pertama: pengenalan jenis nanas yang cocok untuk dibuat keripik, pemilihan dan penyimpanan bahan baku, teori proses pembuatan nanas menjadi keripik aneka rasa.
2. Hari kedua: menyiapkan alat dan bahan yang dibutuhkan, praktek pembuatan keripik nanas dengan panduan materi yang telah diberikan pada hari pertama dan setelah kripik jadi dilakukan pengepakan.
3. Hari ketiga: teknik pengemasan yang menarik dan higienis, strategi pemasaran dan branding produk, simulasi usaha dengan menghitung biaya produksi dan harga jual.

3. Menyusun Monitoring Dan Evaluasi

1. Evaluasi berkala dengan melakukan pengecekan hasil produksi dan kendala yang dihadapi petani
2. Peningkatan berkelanjutan yaitu mengembangkan varian produk menjadi selai, sirup dll
3. Pendampingan berkelanjutan, membantu petani dalam menghadapi tantangan bisnis dan pemasaran produk.

**HASIL**

Setelah melakukan tahap perencanaan dan strategi maka Langkah selanjutnya adalah



tahap implementasi.

#### A. Persiapan Implementasi

Pada tahap awal yaitu menyusun materi dan modul pelatihan yang meliputi:

1. Tujuan pelatihan: menambah keterampilan petani dalam mengolah nanas menjadi keripik, menambah nilai jual nanas, membuka peluang usaha berbasis agroindustri.
2. Manfaat pengolahan nanas: mengurangi kerugian dan limbah akibat nanas yang tidak terjual, meningkatkan ekonomi rumahtangga petani, membuat nanas menjadi produk yang memiliki daya simpan lebih lama.
3. Pemilihan dan persiapan bahan baku: memilih nanas yang tidak terlalu muda dan tidak terlalu tua yaitu kategori matang optimal, nanas tidak cacat atau busuk, aromanya segar dan memiliki kadar air yang cukup, teknik pengupasan yang bersih dan dihilangkan mata nanasnya, untuk membuat aneka rasa maka perlu memilih bubuk perasa seperti coklat, keju, dan perasa lainnya yang berkualitas.
4. Proses pengolahan keripik nanas: setelah menyiapkan bahan baku maka selanjutnya memasuki tahap produksi dengan rincian sebagai berikut;
  - a. Nanas yang telah dipilih dikupas dan dibersihkan
  - b. Melakukan pemotongan nanas dengan ketebalan yang tepat agar hasilnya renyah, bentuk potongan dibuat menarik agar konsumen semakin tertarik
  - c. Nanas kemudian direndam menggunakan garam dan kapur sirih untuk mempertahankan tekstur, boleh ditambahkan gula untuk menambah variasi rasa
  - d. Tahap selanjutnya, melakukan pengeringan untuk mengurangi kadar air sebelum digoreng, pengeringan bisa melalui penjemuran atau menggunakan alat pengering seperti dehydrator
  - e. Setelah melalui proses pengeringan maka nanas memasuki proses penggorengan dengan vacuum fryer supaya renyah dan tidak berminyak. Dalam proses penggorengan kita harus memastikan suhu dan durasinya optimal untuk mendapatkan keripik yang matang sempurna.
  - f. Setelah keripik matang, kita bisa menambahkan bubuk perasa agar keripik yang dihasilkan tidak hanya rasa original tetapi menjadi banyak varian rasa.
5. Proses pengemasan: keripik yang sudah selesai pada tahap produksi kita dinginkan hingga uap panas hilang, kemudian dilakukan proses pengemasan. Kita perlu mendesain label dan kemasan menarik seperti pengemasan pada standing pouch, aluminium foil dan kemasan lainnya yang kedap udara. Untuk menjamin kualitas dan keamanan produk lebih baik jika pada kemasan kita tulis komposisi, tanggal kadaluarsa, informasi gizi, serta mengurus sertifikat halal dan BPOM.
6. Strategi pemasaran produk: membangun kemitraan dengan reseller dan distributor agar penjualan lebih cepat, menjual di pasar lokal, toko oleh-oleh, supermarket dan melakukan pemasaran online melalui e-commerce maupun iklan media social.
7. Manajemen keuangan: menghitung biaya produksi meliputi bahan baku, tenaga kerja dan peralatan. Selanjutnya, menghitung estimasi harga jual dan keuntungan.

Pada tahap kedua yaitu perekrutan dan persiapan fasilitator. Peserta dalam program pelatihan pengolahan nanas menjadi keripik adalah petani nanas di Desa Tangkit Baru. Dalam pelaksanaan pelatihan ini diperlukan fasilitator yang sesuai kriteria dan mumpuni untuk memberikan materi secara teori maupun praktek. Kriteria fasilitator yang dibutuhkan yaitu: memiliki keahlian teknis dan memiliki pengalaman dalam pembuatan keripik nanas,



pernah melakukan pendampingan pada petani atau UMKM terkait pengolahan hasil panen, memiliki kemampuan komunikasi yang baik dan mampu menyampaikn materi dengan jelas, memiliki komitmen dan bersedia mendampingi petani hingga mampu memproduksi secara mandiri.

Tahap ketiga yaitu penyediaan sarana dan prasarana yang mendukung. Dalam proses produksi keripik nanas kita perlu menyiapkan beberapa sarana dan prasarana yang mendukung yaitu: mesin pengupas nanas, pisau stainless steel, mesin pemotong, dehydrator, vacuum fryer, spinner peniris minyak, timbangan digital dan alat pengemasan. Selain itu, kita juga perlu menyiapkan ruang produksi yang higienis, sumber air bersih, dan sistem ventilasi yang baik.

Tahap keempat yaitu Perencanaan jadwal pelaksanaan. Berikut ini susunan perencanaan jadwal pelaksanaan program pelatihan:

**Tabel. 2 Teori Dan Pengenalan Bahan Baku**

Jam	Kegiatan
08.00 - 09.00	Registrasi dan Pembukaan
09.00 - 10.30	Pengenalan jenis nanas yang cocok untuk keripik
10.30 - 12.00	Teknik pemilihan dan penyimpanan bahan baku
12.00 - 13.00	Istirahat makan siang
13.00 - 15.00	Proses pembuatan keripik nanas secara teori
15.00 - 15.30	Tanya jawab dan evaluasi hari pertama

Pada pembahasan teori dan pengenalan bahan baku ini merupakan tahap awal pelatihan yang dilakukan pada hari pertama. Setelah pelatihan hari pertama berjalan dengan baik maka dilanjutkan dengan pelatihan hari berikutnya.

**Tabel. 3 Praktik Pembuatan Keripik Nanas**

Jam	Kegiatan
08.00 - 09.00	Persiapan alat dan bahan
09.00 - 11.00	Teknik pengupasan, pemotongan dan perendaman
11.00 - 12.00	Teknik pengeringan dan penggorengan
12.00 - 13.00	Istirahat makan siang
13.00 - 15.00	Teknik penirisan minyak dan pengepakan
15.00 - 15.30	Tanya jawab dan evaluasi hari kedua

Pelaksanaan praktik pembuatan keripik nanas ini merupakan pelatihan hari kedua yang dilakukan setelah pemahaman teori yang telah diberikan.

**Tabel. 4 Pengemasan, Pemasaran Dan Simulasi Usaha**

Jam	Kegiatan
08.00 - 09.00	Strategi pemasaran produk keripik nanas
09.00 - 10.30	Teknik pengemasan yang menarik dan higienis
10.30 - 12.00	Simulasi usaha perhitungan biaya produksi dan keuntungan
12.00 - 13.00	Istirahat makan siang
13.00 - 14.00	Praktik pemasaran dan branding produk
14.00 - 15.00	Pengenalan standarisasi dan keamanan pangan
15.00 - 15.30	Evaluasi akhir dan penutupan

Pengemasan, pemasaran dan simulasi usaha merupakan tahap pelatihan hari ketiga yang berfokus pada strategi pemasaran produk agar menarik daya beli konsumen serta



perhitungan biaya produksi dan keuntungan.

### **B. Metode pelaksanaan Program**

Dalam pengembangan kapasitas metode pelaksanaan program dapat berupa pelatihan dan workshop, mentoring dan coaching, magang atau on the job training, pemberdayaan dan partisipasi komunitas, serta penggunaan teknologi seperti e-learning, webinar dan LMS. Berikut ini metode pelaksanaan program pengembangan kapasitas petani nanas di Desa Tangakit Baru:

#### 1. Pelatihan dan workshop (teori dan prakrek)

- a. Pengolahan nanas menjadi keripik, mulai dari cara pemilihan bahan baku yang berkualitas, cara produksi, cara penggunaan teknologi, cara pengemasan yang menarik dan higienis.
- b. Pelatihan standarisasi dan keamanan pangan
- c. Pelatihan manajemen dan usaha yang meliputi strategi pemasaran, menghitung biaya produksi dan estimasi harga jual dll.

#### 2. Mentoring dan coaching

Peserta program akan dibimbing dan diberikan pendampingan dalam pengolahan nanas dan strategi pemasaran serta diadakan sesi konsultasi berkala sebagai wadah untuk berdiskusi terkait ide dan tantangan yang dihadapi petani dalam pengolahan dan pemasaran produk.

#### 3. Pemberdayaan

Pemberdayaan berupa pembentukan Kelompok Usaha Bersama (KUB), membangun kemitraan dengan pihak swasta dan pemerintahan, menghubungkan petani dengan lembaga keuangan atau program bantuan untuk mendapatkan modal usaha dan peralatan pengolahan.

#### 4. Penggunaan teknologi

Di era modernisasi ini kita bisa mengenalkan petani untuk penggunaan teknologi seperti vacuum fryer, dehydrator, mesin pengupas nanas, mesin pemotong dan mesin peniris.

### **C. Evaluasi dan Umpan Balik**

1. Pengumpulan umpan balik dari peserta pelatihan dengan mengadakan diskusi terbuka, tanya jawab dan pemberian saran atau masukan.
2. Sesi refleksi untuk menilai efektivitas metode dengan cara peserta memberikan penilaian atas materi yang sudah diberikan seperti seberapa mudah materi dipahami dan dipraktikkan, bagian mana yang sulit dipahami, adakah tantangan yang dihadapi dan lainnya.
3. Penyesuaian program berdasarkan hasil evaluasi, yaitu memberikan bimbingan atau pendampingan kepada peserta agar lebih memahami teori dan praktek, mencari solusi terkait tantangan yang dihadapi, memastikan setiap peserta memiliki akses ke alat yang memadai selama praktik, jika perlu sediakan alat secara bergantian.
4. Pengukuran dampak terhadap individu/organisasi, karena pengembangan kapasitas ini berbasis individu maka kita fokus terhadap dampak individu yaitu petani nanas menjadi lebih terampil dalam mengolah nanas menjadi produk keripik nanas, dengan strategi pemasaran produk yang baik maka pendapatan dan perekonomian keluarga akan meningkat.



## KESIMPULAN

Melimpahnya hasil panen nanas yang dijual dalam keadaan segar menimbulkan ancaman kerugian karena mudah busuk jika disimpan dalam jangka panjang. Dengan lahan perkebunan nanas yang cukup luas dan hampir mayoritas penduduknya memiliki kebun nanas, Desa Tangkit Baru kini telah menjadi Desa Agrowisata Nanas yang cukup dikenal di Provinsi Jambi. Banyak pengunjung datang baik dari warga lokal maupun dari luar Provinsi Jambi. Namun, pengolahan buah nanas oleh petani masih kurang, masih banyak kita jumpai tumpukan buah nanas didepan rumah warga hampir sepanjang jalan memasuki Desa Tangkit Baru. Pengolahan nanas menjadi berbagai macam makanan olahan merupakan salah satu solusi untuk mengurangi kerugian akibat membusuknya nanas segar yang belum laku dalam jangka waktu lama. Pengembangan kapasitas petani nanas melalui program pelatihan pengolahan nanas menjadi keripik bertujuan, menambah pengetahuan petani terkait pengolahan buah nanas, pengembangan metode produksi yang efisien dan ramah lingkungan, penerapan teknologi tepat guna seperti mesin pengering, uji coba kualitas dan daya simpan keripik nanas, serta strategi pemasaran berbasis digital dan konvensional. Dengan demikian, diharapkan perekonomian keluarga para petani nanas akan meningkat

## DAFTAR REFERENSI

- [1] Edy, Safrin, Wa Ode Al Zarliani, Muh Askal Basir, Maghfira Pattiha, and Prodi Agribisnis Fakultas. 2024. "Kolaborasi Stakeholder Dalam Pengembangan Kapasitas Usaha Dalam Memaksimalkan Potensi Petani Nenas." *Jurnal Pengabdian Masyarakat Sabangka*.
- [2] Islamiasih, Trimerani, Resna, Alan Handru, Eunike Sindri Honin, Yoeva Wardha Fadillah, Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian, Instiper Yogyakarta, Program Studi Studi Budidaya Perairan, Akademi Perikanan Yogyakarta, Program Studi Agroteknologi, and Fakultas Pertanian. 2025. "Pelatihan Pengolahan Produk Berbasis Nanas Melalui Pemberdayaan Wanita Desa Margoluwih Kabupaten Sleman." *Indonesian Journal of Civil Society* 7, no. 1: 61–71. <https://doi.org/10.35970/madani.v1i1.2578>.
- [3] Rusydi, M Khoiru. 2023. "Pendampingan Petani Dalam Meningkatkan Kapasitas Usaha Pengolahan Nanas Di Desa Sumbersari Kabupaten Blitar." *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara* 4, no. December (December): 182–87. <https://doi.org/http://doi.org/10.55338/jpkmn.v4i5.2436>.
- [4] Setiyaningsih, Lian Agustina, and Muhammad Hanif Fahmi. 2020. "Penguatan Community Development Petani Nanas Desa Palaan Melalui Digital Marketing." *Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Merdeka Malang* 5, no. 2 (July). <https://doi.org/10.26905/abdimas.v5i2.4361>.
- [5] Antara News Jambi. (2021). Antara news. Diambil dari <https://jambi.antaranews.com/berita/484349/kunci-keberhasilan-pengembangan-agrowisata-nanas-desa-tangkit-baru>



HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN