

**ANALISIS FINANSIAL DAN STRATEGI PENGEMBANGAN NANAS MADU
DI KABUPATEN LAMPUNG TIMUR**

(Financial Analysis and Development Strategy of Honey Pineapple in East Lampung District)

Dita Pratiwi, Ali Ibrahim Hasyim, M Irfan Affandi

Jurusan Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Lampung, Jl. Prof. Dr. Soemantri Brojonegoro No. 1
Bandar Lampung 35145, Telp. 085384750088, e-mail: pratiwiliu@yahoo.com

ABSTRACT

This research purposes to: (1) analyze the farming financial feasibility of honey pineapple, and (2) know the priority strategies that must be done for the farming development of honey pineapple. This research was located in East Lampung District which was chosen purposively. Respondents taken were 67 farmers. The first purpose was analyzed quantitatively by financial analysis (Net B/C, NPV, IRR and Payback Periode) using compounding factor (CF) and discount factor (DF) 14%. The second purpose was analyzed descriptively by SWOT analysis. The result showed that the farming of honey pineapple in East Lampung is feasible and profitable. Financially the farming was feasible because the value of NPV and Net B/C were bigger than 1, and the value of IRR was bigger than interest rate. The priority strategies for Farming Development of honey pineapple were ; (1) utilizing fertile and vast field to increase the production for market domination (2) utilizing the easily available production facilities and suitable climate to increase the production, (3) producing good quality of goods to dominate the market.

Key words : developments strategic, financial analysis, and honey pineapple

PENDAHULUAN

Pertanian sampai saat ini masih diyakini sebagai salah satu akar perekonomian bangsa Indonesia. Subsektor hortikultura menempati posisi strategis dalam pembangunan pertanian. Kontribusi subsektor hortikultura dalam pembangunan pertanian terus meningkat seperti tercermin dalam beberapa indikator pertumbuhan ekonomi, seperti Produk Domestik Bruto (PDB), nilai ekspor, dan penyerapan tenaga kerja. Peran strategis subsektor hortikultura ini masih dapat ditingkatkan mengingat potensi dan prospek pengembangannya yang cukup baik. Potensi pasar komoditas hortikultura baik untuk pasar domestik maupun pasar internasional masih sangat tinggi (Kementerian Pertanian RI 2013).

Nanas merupakan salah satu komoditi hortikultura yang cukup menjanjikan. Nanas merupakan salah satu produk unggulan yang memiliki nilai ekonomis dan potensi pasar yang tinggi. Buah nanas juga banyak digemari oleh masyarakat karena rasanya manis, lezat, dan aromanya harum. Kandungan zat gizi pada buah nanas juga penting bagi kesehatan. Buah nanas mengandung vitamin C dan A yang diperlukan oleh tubuh manusia. Selain bermanfaat bagi kesehatan, pengembangan budidaya buah nanas merupakan upaya peningkatan pendapatan

petani, pengentasan kemiskinan dan peningkatan ekspor non migas. Nilai ekspor nanas Indonesia pada tahun 2013 mencapai US\$ 250 juta per tahun dengan negara tujuan diantaranya Amerika Serikat, kawasan Eropa, Timur Tengah, Peru, Uruguay, Panama, India, Jepang dan Tiongkok (Kementerian Pertanian RI 2013).

Prospek agribisnis nanas di Lampung cukup cerah, dengan semakin banyaknya pengusaha yang menanamkan modalnya di sentra-sentra produksi nanas dalam bentuk pabrikasi. Pengembangan nanas madu di Lampung Timur sangat menjanjikan karena nanas madu memiliki potensi yang relatif besar, ditinjau dari aspek sumberdaya alam dan nilai ekonominya, kemampuan menyerap tenaga kerja serta dapat digunakan sebagai unsur pendukung konservasi lahan. Rasa buah nanas madu yang manis dan kadar air yang tidak begitu banyak serta kaya Vitamin C membuat buah nanas madu banyak digemari masyarakat Lampung. Agroklimat yang cocok merupakan salah satu faktor kontinuitas usahatani nanas madu apabila dikelola dengan baik oleh petani. Sebagai sentra produksi nanas madu, diharapkan Lampung Timur dapat mengelola daerahnya dengan baik sehingga menjadi salah satu daerah penghasil nanas yang berkualitas sehingga menjadi sumber pendapatan daerah Lampung (Dinas Pertanian, Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Lampung 2014).

Penelitian ini merupakan yang pertama di Lampung. Buah nenas madu merupakan buah yang baru dikembangkan dan cukup menarik perhatian masyarakat Lampung beberapa tahun terakhir ini. Adapun tujuan dari penelitian ini yaitu menganalisis kelayakan finansial usahatani nenas madu di Kabupaten Lampung Timur dan menyusun strategi pengembangan yang sesuai untuk keberlanjutan usahatani nenas madu di Kabupaten Lampung Timur.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan adalah metode survei. Penelitian dilakukan di Desa Rajabasa Lama, Kecamatan Labuhan Ratu Kabupaten Lampung Timur. Lokasi penelitian ditentukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa di lokasi tersebut merupakan salah satu sentra produksi nenas madu di Provinsi Lampung.

Responden yang diambil dalam penelitian ini adalah petani rakyat yang terdapat di Desa Rajabasa Lama yang berjumlah 67 petani. Menurut Arikunto (2002), apabila subyek penelitian kurang dari 100 maka lebih baik diambil semua sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi.

Data primer diperoleh melalui wawancara secara langsung dengan petani. Data sekunder diperoleh dari studi literatur, laporan-laporan, publikasi artikel dan pustaka lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini serta lembaga atau instansi terkait.

Metode yang digunakan untuk analisis data adalah metode tabulasi dan komputasi. Data yang diperoleh diolah secara komputasi dan dianalisis secara kuantitatif dan deskriptif kualitatif. Analisis kuantitatif digunakan untuk mengkaji aspek finansial, sedangkan analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk menelaah strategi pengembangan yang cocok untuk budidaya nenas madu.

Kelayakan finansial tanaman hortikultura dilihat melalui beberapa kriteria pengukuran kelayakan investasi. Menurut Kadariah (2001), alat yang digunakan untuk menganalisis kelayakan usaha adalah *Net Present Value*, *Internal Rate of Return*, dan *Net B/C* Rumus yang digunakan yaitu:

a. *Net Present Value* (NPV)

NPV dihitung berdasarkan selisih antara benefit dengan biaya (*cost*) ditambah dengan investasi, yang dihitung melalui rumus Kadariah (2001).

$$NPV = \sum B_t - C_t (1 + i)^t \dots\dots\dots(1)$$

Keterangan:

- NPV = *Net Present Value*
- bt = *Benefit* (penerimaan) bersih tahun t
- ct = *Cost* (biaya) pada tahun t
- i = Tingkat bunga (14 %)
- n = Umur ekonomis peralatan
- t = Tahun (10 tahun)

Kriteria pengambilan keputusan:

- 1) Jika NPV > 0, maka usaha tani nenas madu layak untuk diusahakan,
- 2) Jika NPV = 0, maka usaha tani nenas madu dalam keadaan titik impas (BEP),
- 3) Jika NPV < 0, maka usaha tani nenas madu tidak layak untuk diusahakan.

b. *Internal Rate of Return* (IRR)

IRR merupakan suatu tingkat bunga yang menunjukkan nilai bersih sekarang (NPV) sama dengan jumlah seluruh investasi proyek atau dengan kata lain tingkat suku bunga yang menghasilkan NPV sama dengan nol. IRR dihitung dengan menggunakan rumus Kadariah (2001).

$$IRR = i + \left(\frac{NPV^+}{NPV^+ - NPV^-} \right) (i - i^-) \dots\dots\dots(2)$$

Keterangan:

- IRR = *Internal Rate of Return*
- NPV⁺ = NPV positif
- NPV⁻ = NPV negatif
- i⁺ = Tingkat suku bunga pada NPV positif
- i⁻ = Tingkat suku bunga pada NPV negatif

Kriteria pengambilan keputusan:

- 1) Jika IRR > tingkat suku bunga, maka usahatani nenas madu layak untuk diusahakan
- 2) Jika IRR = tingkat suku bunga, maka usaha tani nenas madu dalam keadaan impas.
- 3) Jika IRR < tingkat suku bunga, maka usaha tani nenas madu tidak layak untuk diusahakan.

c. *Net Benefit Cost Ratio (Net B/C)*

Nilai kriteria ini melihat perbandingan antara net benefit positif dan net benefit negatif yang dikalikan dengan tingkat suku bunga, dihitung berdasarkan rumus Kadariah (2001).

$$\text{Net B/C} = \frac{\sum B_t - C_t (1+i)^t}{\sum C_t - B_t (1+i)^t} \dots\dots\dots (3)$$

Keterangan:

- Net B/C = *Net Benefit Cost Ratio*
- B_t = *Benefit* (penerimaan/batang)
- C_t = *Cost* (biaya) pada tahun t
- i = Tingkat suku bunga (14 %)
- n = Umur ekonomis peralatan
- t = Tahun (10 tahun)

Kriteria pengambilan keputusan:

- 1) Jika Net B/C > 1, maka usaha tani nanas madu menguntungkan,
- 2) Jika Net B/C < 1, maka usaha tani nanas madu tidak menguntungkan.

Metode analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk menganalisis lingkungan internal dan lingkungan eksternal usahatani berdasarkan data yang diperoleh dari hasil wawancara, pengisian kuisioner dengan menggunakan matriks IFE, dan EFE serta diagram analisis SWOT. Proses penyusunan strategi pengembangan melalui tiga tahap analisis, yaitu tahap pengumpulan data, tahap analisis data dan tahap pengambilan keputusan. Pada analisis SWOT dilihat faktor apa saja yang menjadi peluang dan ancaman serta faktor kekuatan dan kelemahan pada pengembangan usahatani nanas madu di Kabupaten Lampung Timur. Matriks SWOT akan mempermudah perumusan strategi yang perlu dilakukan oleh suatu kegiatan usaha, karena matriks SWOT menjelaskan berbagai aspek yang mempengaruhi keberlangsungan suatu perusahaan, dimulai dari segi internal hingga segi eksternal yang akan menghasilkan matriks-matriks faktor strategi. Matriks ini akan menghasilkan 4 set kemungkinan strategi antara lain strategi SO, strategi ST, strategi WO, dan strategi WT (Rangkuti 2006).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Petani responden berumur 33–56 tahun, dengan rata-rata 43,25 tahun. Tingkat pendidikan petani adalah tamat sekolah menengah pertama (SLTP)

yaitu sebanyak 34 orang (51%). Rata-rata responden mengusahakan buah nanas madu unggul pada lahan seluas 0,25 hingga 1,5 hektar dengan rata-rata 0,86 hektar. Produksi nanas madu yang dihasilkan ialah sebesar 10.000 buah hingga 25.000 buah per panen dengan harga jual nanas madu Rp5.500/buah sehingga penerimaan rata-rata petani per tahun sebesar Rp86.506.134. Bibit nanas madu berbentuk batang, petani menggunakan pupuk kimia seperti NPK, TSP, dan KCl. Pestisida yang digunakan juga pestisida kimia. Satu botol pestisida berisikan 250 ml. Peralatan yang digunakan ialah peralatan sederhana seperti cangkul, sabit, mesin air, beko, keranjang, sprayer, ember dan sarung tangan.

Analisis Finansial Usahatani Nanas Madu

Tabel 1 merupakan hasil perhitungan analisis finansial usahatani nanas madu. Umur ekonomis yang digunakan ialah selama 10 tahun dengan tingkat suku bunga 14% yang merupakan Suku Bunga Dasar Kredit (SBDK) KUR ritel Bank BRI. Penggunaan tingkat suku bunga tersebut didasarkan pada sebagian besar petani menggunakan Bank BRI sebagai tempat peminjaman modal. Kriteria lain yang digunakan pada analisis ini ialah penggunaan *compounding factor* dan *discount factor* secara kombinasi. Kombinasi ini dilakukan agar hasil perhitungan tidak hanya mengevaluasi usahatani, namun juga melihat prospek usahatani ke depan. Berdasarkan tabel 1 dapat dikatakan usahatani nanas madu layak diusahakan karena memiliki nilai Net B/C dan NPV yang lebih besar dari 1, nilai *Payback Periode* yang lebih kecil dari umur ekonomis, dan nilai IRR yang lebih besar dari tingkat suku bunga yang digunakan yaitu sebesar 14%.

Penelitian sejenis yang digunakan sebagai pembanding pada penelitian ini ialah hasil penelitian terdahulu Purmono (2008), Munawir (2013) dan Astanu (2013) yang meneliti tentang usahatani nanas di Sumatera Utara dan kelayakan finansial tanaman pala di Kabupaten Tanggamus dan kelayakan finansial agroindustri emping melinjo di Kelurahan Rajabasa Kota Bandar Lampung. Perbedaan antara penelitian ini dengan penelitian terdahulu salah satunya disebabkan karena peneliti terdahulu menggunakan *discount factor* (df) atau (cf) saja, tidak menggabungkan keduanya, selain itu juga dipengaruhi oleh penggunaan tingkat suku bunga dan umur ekonomis yang berbeda.

Tabel 1. Kriteria finansial usahatani nanas madu di Kabupaten Lampung Timur

Kriteria	Nilai	Layak
Net B/C	2,14	Layak
PP (tahun)	4,51	Layak
NPV (Rp)	288.874.019,92	Layak
IRR (%)	37%	Layak

Analisis Strategi Pengembangan Usahatani Nanas Madu

Tabel 2 merupakan kerangka matriks faktor internal yang dianalisis. Kerangka matriks tersebut digunakan untuk menghitung bobot masing-masing komponen, sedangkan Tabel 3 merupakan kerangka matriks faktor eksternal yang dianalisis pada penelitian ini. Faktor lingkungan eksternal terdiri dari peluang dan ancaman dengan komponen-komponennya yaitu ekonomi dan sosial, pasar, pesaing, kontinuitas produk dan iklim dan cuaca. Komponen-komponen pada matriks faktor internal dan eksternal diperoleh dari hasil survey di lapangan dan juga digunakan pada penelitian sejenis yaitu Asmarantaka (2013) dan Laisa (2013) yang meneliti tentang strategi pengembangan rumput laut di Pulau Pahawang Kabupaten Tanggamus dan strategi pengembangan ikan teri nasi di Pulau Pasaran.

Tabel 2. Matriks faktor strategi internal

Komponen	Bobot	Rating	Skor	Rangking
Kekuatan				
- Lahan subur dan luas	0.08	4	0.31	3
- Saprodi mudah didapat	0.11	3	0.33	2
- Produk berkualitas	0.11	4	0.44	1
- Banyak tenaga kerja	0.10	3	0.30	4
- Lokasi sentra nanas madu	0.09	3	0.27	5
Total	0.49		1.67	
Kelemahan				
- Pemanfaatan lahan belum optimal	0.12	1	0.12	3
- Infrastruktur jalan yang kurang memadai	0.10	2	0.20	1
- Buah mengalami kebusukan	0.13	1	0.13	2
- Pendidikan petani masih rendah	0.11	1	0.11	4
- Lokasi usahatani yang kurang strategis	0.04	1	0.04	5
Total	0.51		0.61	
Total Skor IFE	1		1.22	

Keterangan pemberian rating:

- 4 = Kekuatan atau kelemahan yang dimiliki usahatani nanas madu sangat kuat
- 3 = Kekuatan atau kelemahan yang dimiliki usahatani nanas madu kuat
- 2 = Kekuatan atau kelemahan yang dimiliki usahatani nanas madu rendah
- 1 = Kekuatan atau kelemahan yang dimiliki usahatani nanas madu sangat rendah

Tabel 3. Matriks faktor strategi eksternal

Komponen	Bobot	Rating	Skor	Rangking
Peluang				
- Daya beli konsumen tinggi	0.11	3	0.33	2
- Produk kontinyu	0.09	4	0.36	4
- Peluang pasar besar	0.08	3	0.23	5
- Pesaingan wajar	0.11	3	0.33	3
- Iklim cocok untuk nanas	0.11	4	0.44	1
Total	0.50		1.7	
Ancaman				
- Kenaikan biaya saprodi	0.10	4	0.40	2
- Serangan Hama	0.12	4	0.49	1
- Keuntungan petani lebih rendah	0.10	3	0.30	4
- Muncul pesaing baru	0.11	3	0.33	3
- Ketersediaan air yang terbatas	0.07	4	0.27	5
Total	0.50		1.79	
Total Skor EFE	1		1.79	

Keterangan pemberian rating

- 4 = Peluang atau ancaman yang dimiliki usahatani nanas madu sangat mudah diraih atau diatasi
- 3 = Peluang atau ancaman yang dimiliki usahatani nanas madu mudah diraih atau diatasi
- 2 = Peluang atau ancaman yang dimiliki usahatani nanas madu sulit diraih atau diatasi
- 1 = Peluang atau ancaman yang dimiliki usahatani nanas madu sangat sulit diraih atau diatasi.

Tabel 4 merupakan pembobotan diagram swot yang diperoleh dari nilai perkalian antara bobot dan rating. Titik koordinat sumbu X atau sumbu W-S diperoleh dari selisih antara total skor kekuatan dengan total skor kelemahan sebesar 0,44. Titik koordinat sumbu Y atau sumbu O-T diperoleh dari selisih antara total skor peluang dengan total skor ancaman yaitu sebesar (0,09). Nilai selisih faktor internal dan faktor eksternal selanjutnya dapat dibuat diagram SWOT seperti ditunjukkan pada Gambar 1.

Berdasarkan nilai selisih skor faktor eksternal dan internal yang diperoleh, dibuat diagram SWOT.

Tabel 4. Pembobotan diagram SWOT faktor internal dan eksternal

Uraian	Faktor Internal		Faktor Eksternal	
	Kekuatan	Kelemahan	Peluang	Ancaman
Bobot x Rating	1.67	1.22	1.70	1.79
Selisih	0.44		-0.09	

Diagram SWOT ini akan menunjukkan di kuadran mana usahatani nanas madu berada dan posisi yang sedang dihadapi usahatani nanas madu. Berikut merupakan tabel selisih antara faktor eksternal dan internal yang merupakan awal proses pembuatan diagram swot. Usahatani nanas madu terletak pada Kuadran II.

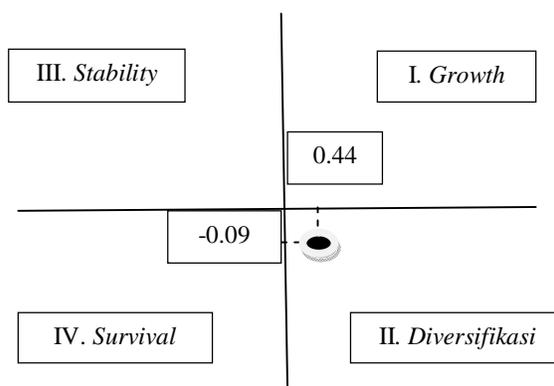
Kuadran II (diversifikasi strategi) artinya organisasi dalam kondisi mantap, namun menghadapi sejumlah tantangan berat sehingga diperkirakan roda organisasi akan mengalami kesulitan untuk terus berputar bila hanya bertumpu pada strategi sebelumnya. Oleh karena itu, organisasi disarankan untuk segera memperbanyak ragam strategi taktisnya. Kuadran II merupakan situasi yang cukup menguntungkan namun masih terdapat beberapa tantangan dimana perusahaan berada dalam kondisi pertumbuhan yang kuat namun menghadapi tantangan yang besar. Peningkatan strategi dapat dicapai dengan meningkatkan kualitas produk, menjalin (David 2002).

Sebagaimana kita ketahui, kuadran I merupakan posisi yang paling baik. Kuadran I menggambarkan sebuah organisasi yang kuat dan berpeluang. Rekomendasi yang diberikan adalah progresif, artinya organisasi dalam kondisi prima dan mantap sehingga sangat dimungkinkan untuk terus melakukan ekspansi (Rangkuti 2006). Guna mencapai kuadran I, maka sebaiknya diperlukan perbaikan teknologi terutama dalam hal penanganan hama dan penyakit. Perbaikan teknologi dapat meminimalisir biaya produksi, efisiensi sarana produksi dan juga kenaikan jumlah produksi yang akan berimbas pada pendapatan. Apabila hal itu dilakukan, maka kriteria kelayakan finansial usahatani nanas madu pun akan semakin baik.

Strategi Pengembangan Usahatani Nanas Madu

Strategi prioritas diperoleh dengan cara menyilangkan faktor internal dengan faktor eksternal. Hasil penyilangan selanjutnya dilakukan pendekatan terhadap visi dan misi dari Dinas

Tanaman Pangan dan Hortikultura Kabupaten Lampung Timur untuk memperoleh skor dari masing-masing persilangan sehingga didapatkan ranking dari strategi yang dibuat. Visi dari Dinas Tanaman Pangan dan Hortikultura Kabupaten Lampung Timur ialah “terwujudnya pertanian tanaman pangan dan hortikultura yang unggul, berdaya saing dan berbasis sumberdaya lokal untuk meningkatkan kesejahteraan petani.



Gambar 1. Diagram kuadran SWOT

Adapun misi dari Dinas Tanaman Pangan dan Hortikultura Kabupaten Lampung Timur yaitu:

1. Meningkatkan produksi tanaman pangan dan hortikultura yang berkualitas berbasis IPTEK dan sumberdaya lokal serta berwawasan lingkungan melalui pendekatan agribisnis,
2. Program peningkatan produksi, produktivitas dan mutu produk tanaman hortikultura berkelanjutan,
3. Meningkatkan kualitas SDM dan kelembagaan tanaman pangan dan hortikultura.

Strategi prioritas dari usahatani nanas madu dipilih berdasarkan ranking 10 besar hasil pembobotan, lalu disesuaikan dengan visi dan misi Dinas Tanaman Pangan dan Hortikultura Kabupaten Lampung Timur. Seluruh strategi selanjutnya diurutkan berdasarkan bobot yang tertinggi hingga terendah. Kesepuluh strategi tersebut juga merupakan hasil diskusi dengan petani dan dinas terkait serta penyesuaian terhadap visi misi yang ada.

Kesepuluh strategi prioritas usahatani nanas madu adalah sebagai berikut

1. Memanfaatkan lahan yang subur dan luas untuk meningkatkan produksi sehingga mampu menguasai pasar,

2. Memanfaatkan sarana produksi yang mudah didapat dan iklim yang cocok untuk meningkatkan produksi,
3. Menghasilkan produk yang berkualitas baik sehingga mampu menguasai pasar,
4. Menjadikan lokasi usahatani sebagai sentra nanas madu sehingga dapat menguasai pasar,
5. Menggunakan tenaga kerja secara efektif dan memanfaatkan persaingan yang tidak begitu ketat untuk meningkatkan mutu dan hasil panen,
6. Memanfaatkan peluang pasar yang baik agar dapat memperoleh keuntungan serta memperbaiki infrastruktur,
7. Memanfaatkan sarana produksi yang mudah didapat untuk kepentingan produksi sehingga dapat menguasai pasar,
8. Mengatur produksi nanas agar optimal dengan pemanfaatan lahan yang baik sehingga dapat menguasai pasar,
9. Meningkatkan produksi agar dapat memenuhi permintaan konsumen walaupun lokasi usahatani letaknya jauh dari kota,
10. Memanfaatkan lahan secara optimal agar produksi nanas madu optimal dan meminimalisir keuntungan pedagang terhadap petani.

Penelitian pembandingan yang digunakan pada analisis SWOT ialah hasil penelitian Putri (2013) yang meneliti tentang strategi pengembangan rumput laut di Pulau Pahawang. Perbedaan dengan penelitian ini terletak pada cara penentuan bobot yang digunakan. Penentuan bobot yang digunakan berbeda karena jumlah bobot antar komponen ialah 100%, sedangkan pada penelitian nanas madu jumlah bobot yang diperoleh antar komponen digabungkan yaitu sebesar 1. Strategi prioritas tertinggi yang dapat digunakan dalam pengembangan dan keberlanjutan usaha budidaya rumput laut di Pulau Pahawang, yaitu

1. Mengadakan pelatihan tentang budidaya, penanganan penyakit dan pengolahan produk turunan untuk meningkatkan keterampilan pembudidaya sehingga mampu berinovasi dalam menghasilkan produk untuk meningkatkan minat konsumen di dalam provinsi,
2. Memanfaatkan lahan budidaya yang masih luas untuk menghasilkan rumput laut dalam jumlah besar agar mampu memperluas jaringan pemasaran, dan
3. Menghasilkan rumput laut yang berkualitas dalam jumlah yang besar sehingga mampu memperluas jaringan pemasaran rumput laut. Perbedaan hasil ini dikarenakan perbedaan

lokasi dan perbedaan komponen-komponen yang digunakan dalam analisis SWOT.

KESIMPULAN

Secara finansial usahatani nanas madu di Lampung Timur layak untuk dilanjutkan. Pengembangan usahatani nanas madu dapat dilakukan dengan strategi sebagai berikut: (a) memanfaatkan lahan yang subur dan luas untuk meningkatkan produksi sehingga mampu menguasai pasar, (b) memanfaatkan sarana produksi yang mudah didapat dan iklim yang cocok untuk meningkatkan produksi, (c) menghasilkan produk yang berkualitas baik sehingga mampu menguasai pasar, (d) menjadikan lokasi usahatani sebagai sentra nanas madu sehingga dapat menguasai pasar, dan (e) menggunakan tenaga kerja secara efektif dan memanfaatkan persaingan yang relatif wajar untuk meningkatkan mutu dan hasil panen.

DAFTAR PUSTAKA.

- Arikunto S. 2002. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Asmarantaka A. 2013. Analisis strategi pengembangan usaha Bandrek Lampung Pada Unit Usaha THP Herbalist. *JIIA:1(3)*, 195-199. <http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/573> . [10 Januari 2015].
- Astanu DA. 2013. Analisis kelayakan finansial budidaya intensif tanaman pala di Kecamatan Gisting Kabupaten Tanggamus. *JIIA: 1(3)*, 218-225. <http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/576/538>. [10 Januari 2015].
- Dinas Pertanian, Tanaman Pangan, dan Hortikultura Provinsi Lampung. 2014. *Data Produksi Nanas Provinsi Lampung*. Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Lampung. Bandar Lampung.
- Dinas Pertanian, Tanaman Pangan, dan Hortikultura Provinsi Lampung. 2014. *Data Produksi Nanas Kabupaten Lampung Timur*. Dinas Pertanian Tanaman Pangan dan Hortikultura Provinsi Lampung. Bandar Lampung.
- David FR. 2002. *Konsep Manajemen Strategis Edisi Indonesia*. PT Prehalindo. Jakarta.
- Kadariah. 2001. *Evaluasi Proyek Analisa Ekonomi*. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi. Universitas Indonesia. Jakarta.
- Laisa DD. 2013. Analisis harga pokok produksi dan strategi pengembangan ikan teri nasi di Pulau Pasaran Kecamatan Teluk Betung

- Selatan Kota Bandar Lampung. *JIIA: 1 (2)*, 111-117. <http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/237/236>. [16 April 2015].
- Munawir F. 2013. Analisis finansial dan sensitivitas agroindustri emping melinjo skala usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). *JIIA: 1 (2)*, 174-180. <http://jurnal.fp.unila.ac.id/index.php/JIA/article/view/245/244>. [7 Januari 2015].
- Purnomo I. 2008. Analisis Kelayakan Finansial Agribisnis Nanas (Studi Kasus di Kecamatan Sipahutar, Kabupaten Tapanuli Utara, Sumatera Utara). *Skripsi*. Institut Pertanian Bogor. Bogor.
- Putri D. 2013. Analisis pendapatan dan strategi pengembangan budidaya rumput laut di Pulau Pahawang Kabupaten Pesawaran. *JIIA. 2 (1)*, 1-8. [7 Januari 2015].
- Rangkuti F. 2006. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Gramedia Pustaka. Jakarta.
- Sistem Informasi Kementerian Pertanian Republik Indonesia. 2013. Data Harga Nanas Tingkat Produsen di Indonesia. <http://pusdatin.deptan.go.id/>. *Buletin Bulanan Indikator Makro Sektor Pertanian*. [7 Januari 2015].
- Sistem Informasi Pertanian Kementerian Pertanian Republik Indonesia. 2013. <http://pusdatin.deptan.go.id/>. Outlook Komoditi Nanas. [15 Maret 2015].