


## Business Development of Pineapple Derivative Product at KUBE Mega Buana in Jambi Province

### Pengembangan Usaha Produk Turunan Nanas Pada KUBE Mega Buana di Provinsi Jambi

Zakiah\* , Selin Naberta , Fuad Muchlis , Siti Kurniasih , and Vika Indah Rahayu  
Department of Agribusiness, Faculty of Agriculture, University of Jambi, Jambi dan Indonesia

\* Correspondence: [zakiah@unja.ac.id](mailto:zakiah@unja.ac.id)

#### ARTICLE INFO

##### How to cite:

Zakiah, Z., Naberta, S., Muchlis, F., Kurniasih, S., & Rahayu, V., I., (2026). Business Development of Pineapple Derivative Product at KUBE Mega Buana in Jambi Province. *Journal of Integrated Agribusiness*, 8(1), 125–144.

DOI: [10.33019/jia.v8i1.7033](https://doi.org/10.33019/jia.v8i1.7033)

Copyright © 2026. Owned by the authors, published by the *Journal of Integrated Agribusiness*.



This work is licensed under a *Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License*.

Published: June 30, 2026

#### ABSTRACT

Pineapple Derivative Product Business at KUBE Mega Buana during covid 19 experienced a decline. There needs to be business development so that business activities can continue after Covid-19. The purpose of this study is to describe the level of development of pineapple derivative product businesses among KUBE Mega Buana members. This research was conducted in Tangkit Village, Sungai Gelam District, Jambi Province. The selection of respondents used the census method with the number of respondents being 30 members of KUBE Mega Buana. Data collection methods use primary data and secondary data. The data analysis method uses descriptive. The results of the study indicate that the development of pineapple derivative product businesses at KUBE Mega Buana is classified as having a high category at the initiation stage of 71,60%, at the elaboration stage of 75,08%, at the monetization stage 76,75%, and at the sustainability & innovation stage of 72,89%.

Keywords: Development; Business; Pineapple

## ABSTRAK

*Usaha Produk Turunan Nanas pada Kelompok Usaha Bersama Mega Buana selama covid 19 mengalami penurunan. Perlu adanya pengembangan usaha supaya kegiatan usaha terus berlanjut pasca covid 19. Tujuan penelitian ini adalah mendeskripsikan tingkat pengembangan usaha produk turunan nanas pada anggota KUBE Mega Buana. Penelitian ini dilaksanakan di Desa Tangkit Kecamatan Sungai Gelam Provinsi Jambi. Pemilihan responden menggunakan metode sensus dengan jumlah responden 30 anggota KUBE Mega Buana. Metode pengumpulan data menggunakan data primer dan data sekunder. Metode analisis data menggunakan deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pengembangan usaha produk turunan nanas pada KUBE Mega Buana memiliki kategori tinggi pada tahap inisiasi sebesar 71,60% pada tahap elaborasi sebesar 75,08%, pada tahap monetisasi, 76,75% dan pada tahap keberlanjutan & inovasi sebesar 72,89%.*

**Kata Kunci:** Pengembangan; Usaha; Nanas

### 1. Pendahuluan

Nanas termasuk salah satu komoditas yang potensial untuk dikembangkan baik di pasar negeri maupun sasaran pasar luar negeri. Buah nanas memiliki berat 250-500 gr sesuai dengan varietasnya. Pada umumnya nanas yang dikembangkan di Indonesia adalah nanas *ceyenne* dan *queen*. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (2021) produksi nanas di Indonesia sebesar 2.886.471 Ton.

Provinsi Jambi merupakan salah satu penyumbang nanas Nasional di Indonesia serta memiliki potensi lahan gambut yang cukup baik untuk membudidayakan nanas. Salah satu Kabupaten di Provinsi Jambi yang menjadi penyumbang nanas terbesar juga memiliki prospek baik dalam berusahatani nanas adalah Kabupaten Muaro Jambi. Adapun luas perkembangan produksi nanas menurut Kabupaten/Kota di Provinsi Jambi tahun 2017-2021 dapat dilihat pada Tabel 1.

**Tabel 1. Produksi Buah Nanas di Provinsi Jambi tahun 2017-2021**

Kabupaten/Kota	Produksi Buah Nanas				
	2017	2018	2019	2020	2021
Kerinci	111	63	67	120	11

Merangin	469	815	1.121	9.502	40.099
Sarolangun	68	288	371	354	563
Batanghari	2.006	1.322	1.335	1.784	1.622
Muaro Jambi	439.120	467.673	1.365.018	1.479.750	913.888
Tanjab Barat	1.243	1.577	7.247	3.036	68.815
Tanjab Timur	261	500	658	1.103	197
Tebo	121	268	187	163	198
Bungo	225	205	187	70	102
Kota Jambi	14	18	9	6	7
Kota Sungai Penuh	7	14	19	15	142
<b>Total</b>	<b>662.490</b>	<b>472.743</b>	<b>1.376.218</b>	<b>1.495.902</b>	<b>1.025.644</b>

Sumber: Badan Pusat Statistik Tahun 2021

Berdasarkan Tabel 1 dapat dilihat produksi nanas di Kabupaten Muaro Jambi tahun 2017-2021 cenderung fluktuasi. Produksi buah nanas pada tahun 2018 mengalami peningkatan sebesar 6,50% dari tahun sebelumnya. Kemudian produksi buah nanas pada tahun 2020 mengalami peningkatan sebesar 8,41% dari tahun sebelumnya dan mengalami penurunan produksi nanas pada tahun 2021 sebesar 38,24% dari tahun 2020. Dari tabel juga dapat diketahui bahwa Muaro Jambi adalah kabupaten yang dapat memproduksi nanas paling banyak setiap tahun.

Kabupaten Muaro Jambi terdiri dari beberapa kecamatan. Kecamatan yang dikategorikan menjadi wilayah penghasil nanas di Kabupaten Muaro Jambi adalah Kecamatan Sungai Gelam dan Kecamatan Jambi Luar Kota. Kecamatan Sungai Gelam merupakan Kecamatan penghasil nanas tertinggi di Kabupaten Muaro Jambi. Data produksi buah nanas menurut Kecamatan (Kwintal) Sungai Gelam memiliki rentang waktu tahun 2017 hingga 2021. Data tersebut dapat dilihat pada Tabel 2.

**Table 2. Produksi Buah Nanas (Kwintal) Menurut Kecamatan di Kabupaten Muaro Jambi Tahun 2017-2021**

Kecamatan	Tahun				
	2017	2018	2019	2020	2021
Mestong	0	0	0	0	0
Sungai Bahar	0	0	0	0	0
Bahar Selatan	0	0	0	0	0
Sungai Gelam	439.100	467.673	1.365.018	1.479.750	913.888
Kumpeh Ulu	0	0	0	0	0
Bahar Utara	0	0	0	0	0
Kumpeh	0	0	0	0	0
Maro Sebo	0	0	0	0	0
Taman Rajo	0	0	0	0	0
Jambi Luar Kota	20	0	0	0	0
Sekernan					
<b>Jumlah</b>	<b>439.120</b>	<b>467.673</b>	<b>1.365.018</b>	<b>1.479.750</b>	<b>913.888</b>

Sumber: Badan Pusat Statistik Tahun 2021

Tabel 2 menunjukkan bahwa produksi buah nanas di Kecamatan Sungai Gelam pada tahun 2017-2021 mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, namun di tahun 2021 produksi nanas mengalami penurunan sebesar 38,24%. Produksi nanas di Kecamatan Sungai Gelam hanya ada di satu desa yaitu Desa Tangkit Baru. Desa Tangkit Baru merupakan desa penghasil nanas terbesar di Provinsi jambi dan juga merupakan desa Agrowisata. Luas panen, produksi dan produktivitas tanaman nanas di Desa Tangkit Baru tahun 2018-2022 dapat dilihat pada Tabel 3.

**Table 3. Luas Panen, Produksi dan Produktivitas Tanaman Nanas di Desa Tangkit Baru Tahun 2017-2022**

Tahun	Luas Lahan (ha)	Produksi ( ton)	Produktivitas (ton/ha)
2018	86,5	467,67	5,4
2019	89,2	136,50	1,5
2020	90,7	147,97	1,6
2021	93,6	913,88	9,7
2022	95,8	957,93	10,4

Sumber: Dinas Tanaman Pangan dan Hortikultura Kabupaten Muaro Jambi

Tabel 3 dapat dilihat bahwa perkembangan luas panen tanaman nanas tercatat mengalami kenaikan dari tahun ke tahun. Namun pada produksi dan produktivitas tanaman nanas di Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam tahun 2018-2022 mengalami fluktuasi. Pada tahun 2019 produksi nanas terjadi penurunan produksi dari 467,67 ton menjadi 236,50 ton dari tahun sebelumnya, dan produktivitas juga mengalami penurunan pada tahun 2020 yaitu dari 5,4 ton/ha menjadi 1,5 ton/ha. Namun, produksi dan produktivitas buah nanas konsisten meningkat dari tahun 2020-2022.

Pada saat produksi nanas yang berlimpah dan tidak terserap pasar menimbulkan risiko kerugian pasca panen (Winahyu, 2022). Menurut Septya et al, (2017) dan Syah et al, (2018), Pengolahan nanas menjadi berbagai produk merupakan salah satu upaya menyelamatkan kehilangan hasil panen pada saat panen raya. Nurmainuna (2023) juga berpendapat bahwa strategi dalam memanfaatkan kelimpahan buah nanas saat musim panen adalah dengan mengolah buah nanas menjadi produk olahan seperti kerupuk dan keripik nanas. Produk olahan tersebut bisa dijual dan berpotensi meningkatkan pendapatan masyarakat. Adanya diversifikasi produk olahan nanas menambah nilai tambah dan nilai kegunaan (Susilawati, 2022). Buah nanas dapat diolah menjadi produk yang memiliki nilai tambah. Buah nanas bisa diolah menjadi manisan, selai, keripik, dodol, dan lain-lain. Buah nanas merupakan produk yang memiliki umur simpan yang sangat singkat, sehingga buah nanas cepat rusak jika tidak diolah dengan cepat setelah panen. Buah nanas segar mengandung kadar air yang tinggi sehingga terdapat mikroorganisme untuk tumbuh yang dapat menyebabkan pembusukan. Pengolahan juga dapat meningkatkan mutu, daya saing dan perluasan pasar (Suprapti, 2001). Untuk melakukan pengolahan nanas menjadi produk hasil olahan nanas perlu adanya perencanaan bisnis yang baik.

Perencanaan bisnis merupakan langkah awal dalam membangun usaha, baik perusahaan kecil maupun besar (Munawaroh et al., 2016). Desa Tangkit memiliki Kelompok Usaha Bersama yang biasa disebut KUBE Mega Buana. KUBE Mega Buana dibentuk oleh Kantor Perwakilan Bank Indonesia Dalam Negeri (KPwDN) Provinsi Jambi pada tahun 2021 melalui program Pilot Project bersama pendamping (*Implementing Partner* daerah). Tujuan dari pembentukan Kelompok usaha bersama Mega Buana adalah untuk pengolahan produk turunan nanas, peningkatan kapasitas individu dan kapasitas usaha anggota KUBE Mega Buana. Dalam mengembangkan usaha produk turunan olahan nanas KUBE Mega Buana tentunya pendamping harus memberikan informasi dan pengetahuan baik secara langsung melalui pelatihan maupun lewat media sosial kepada anggota KUBE Mega Buana dan menjalin komunikasi yang baik juga efektif kepada anggota KUBE Mega Buana serta dengan *stakeholder* agar dapat memasarkan produk hasil turunan nanas.

Pendampingan program tersebut memiliki lingkup pengembangan usaha. Pengembangan tersebut dapat dikatakan berhasil apabila indikator keberhasilan telah tercapai sesuai yang direncanakan. Indikator keberhasilan mempunyai beberapa tahap yang telah dibuat oleh Bank Indonesia. Lingkup pengembangan usaha juga memiliki beberapa tahapan dalam pengembangan usaha. Tahap tersebut dimulai dari usaha itu direncanakan hingga usaha tersebut dapat menghasilkan inovasi atau berjalan secara berkelanjutan. Berdasarkan Pedoman Operasional Replika Model Bisnis Pengembangan Kelompok Subsisten yang dibuat oleh Bank Indonesia (2022), terdapat empat tahap dalam pengembangan usaha, yaitu inisiasi, elaborasi, monetisasi, dan keberlanjutan & inovasi. Program Pengembangan Usaha secara bertahap oleh Bank Indonesia Jambi dapat dilihat pada Tabel 4.

**Tabel 4. Tahap Pengembangan Usaha berdasarkan Bank Indonesia Tahun 2022**

No.	Tahap			
	Inisiasi	Elaborasi	Monetisasi	Keberlanjutan & Inovasi
1	Memiliki akses layanan keuangan dasar	Menggunakan layanan transaksi keuangan dan memiliki pengetahuan keuangan memadai	Akses lebih luas pada produk dan layanan terkait tabungan dan pembayaran	Pengelolaan keuangan dengan baik dan mengakses pembiayaan untuk pengembangan usaha sesuai kebutuhan
2	Memiliki rintisan usaha/usaha potensial dengan manajemen terbatas	Menjalankan usaha dengan kapasitas terbatas dengan manajemen yang baik	Produk memiliki <i>added value</i> dan mengenal pemasaran digital	Seluruh proses produksi dan pemasaran telah dilakukan secara profesional, termasuk pemanfaatan <i>digital marketing</i>
3	Terbentuk kelembagaan informal dalam bentuk kelompok untuk menjalankan usaha dan adanya <i>local leader</i>	Terdapat pembagian tugas dan peran dalam kelompok usaha termasuk tugas dan peran <i>local leader</i>	Terbentuk kelembagaan formal untuk menjalankan usaha	Berjalannya kelembagaan usaha secara profesional dengan pendampingan terbatas yang dapat menangkap dan mengembangkan peluang bisnis

Berdasarkan Tabel 4, terdapat program pengembangan usaha yang didasari Pedoman Operasional Replikasi Model Bisnis Pengembangan Kelompok Subsisten oleh Bank Indonesia Jambi. Program pengembangan tersebut dilakukan secara bertahap mulai dari tahap pertama yaitu inisiasi, tahap elaborasi, tahap monetisasi dan tahap keberlanjutan & inovasi. Program pengembangan tersebut juga memiliki beberapa indikator keberhasilan. Indikator tersebut berupa indikator pengelolaan keuangan, indikator pengembangan usaha dan indikator kelembagaan.

Indikator keberhasilan pengembangan usaha terdiri dari beberapa tahap yang akan dilakukan oleh para pelaku usaha. Tahap tersebut terdiri dari tahap inisiasi, tahap elaborasi, tahap monetisasi dan tahap berkelanjutan & inovasi. Indikator pengembangan usaha tersebut dapat dilihat pada Tabel 5.

**Tabel 5. Indikator Keberhasilan Pengembangan Usaha Berdasarkan Bank Indonesia Tahun 2022**

No.	Tahap Inisiasi	Tahap Elaborasi	Tahap Monetisasi	Tahap Keberlanjutan & Inovasi
1	Usaha sudah mulai dijalankan dengan kapasitas terbatas	Telah tersedia model bisnis usaha kelompok	Membangun terhadap usaha dan memanfaatkan untuk promosi	Merek dan media Usaha telah memiliki Merek produk dengan promosi media digital
2	Memahami pentingnya perencanaan usaha	Telah dilaksanakan proses produksi usaha kelompok	Kapasitas produksi meningkat minimal 10% dari tahun sebelumnya	Penjualan meningkat minimal 10% dari tahun sebelumnya dan menyisihkan untuk pengembangan usaha
3	-	Telah diperoleh pendapatan dari usaha kelompok yang dijalankan	Telah mendapatkan keuntungan dari usaha kelompok	Kelompok usaha sudah mengenal sertifikasi produk, kurasi produk, termasuk produksi ramah lingkungan
4	-	-	Mampu mengidentifikasi mitra yang dapat berkolaborasi	Mampu merealisasikan kerjasama dengan mitra

Berdasarkan Tabel 5, indikator keberhasilan program pengembangan usaha juga dilakukan secara bertahap. Tahap inisiasi atau awal usaha, program diharapkan dapat merencanakan dan dapat memulai produksi meskipun dengan kapasitas yang terbatas. Tahap elaborasi, usaha diharapkan telah memiliki model usaha dengan proses produksi yang telah berjalan sehingga usaha telah mendapatkan pendapatan dari usaha yang telah dijalankan. Tahap monetisasi, usaha diharapkan telah membangun merek usaha dan memanfaatkan promosi secara digital. Produksi juga meningkat hingga 10% sehingga usaha dapat keuntungan dari usaha kelompok, tahap ini juga diharapkan mampu melihat mitra yang dapat berkolaborasi dengan usaha yang telah berjalan. Tahap terakhir yaitu Keberlanjutan & Inovasi, diharapkan usaha telah memiliki merek produk dengan peningkatan penjualan sehingga dapat digunakan

pengembangan usaha. Tahap ini juga mengenalkan legalitas usaha seperti sertifikasi, kurasi produk hingga pertimbangan pada ramah lingkungan sehingga dapat bekerjasama dengan mitra pada indikator tahap sebelumnya.

Program pengembangan usaha yang dilakukan oleh KUBE Mega Buana terdiri dari beberapa program pelatihan, seperti pelatihan *mindset entrepreneur's*, pelatihan pembuatan model bisnis dengan *business model canvas* dan pelatihan lainnya yang berhubungan dengan program pengembangan usaha. Program tersebut telah memiliki hasil pada laporan akhir kegiatan, meskipun masih ada indikator pengembangan usaha yang belum tercapai. Indikator yang belum tercapai oleh KUBE Mega Buana salah satunya pada tahap keberlanjutan & inovasi. Pada tahap keberlanjutan & inovasi, indikator yang diukur adalah kelompok usaha sudah mengenal sertifikasi produk dan kurasi produk. Fakta di lapangan anggota KUBE Mega Buana belum memiliki sertifikasi produk, artinya produk yang dijual belum memiliki perizinan PIRT. Perizinan PIRT adalah izin edar untuk produk pangan industri rumah tangga yang menjamin produk tersebut aman dan layak dikonsumsi. Sertifikat ini diterbitkan oleh dinas kesehatan setempat dan ditujukan untuk usaha kecil dan menengah (UKM) yang memproduksi makanan dan minuman skala rumahan, seperti keripik, kue kering, atau minuman. Izin PIRT berfungsi untuk melegalkan produk dan meningkatkan kepercayaan konsumen, sehingga mempermudah perluasan pasar. Permasalahan yang dialami oleh KUBE Mega Buana diantaranya belum melakukan produksi secara rutin, dan terdapat perbedaan jumlah produksi yang dilakukan oleh anggota. Pendamping telah mengarahkan kapasitas produksi yang harus dicapai oleh anggota, akan tetapi beberapa anggota belum dapat mencapai kapasitas produksi yang telah ditentukan. KUBE Mega Buana juga belum melakukan pemasaran produk secara optimal baik pemasaran secara offline maupun online. Berdasarkan pemaparan di atas, peneliti tertarik untuk mengetahui pengembangan usaha produk turunan nanas pada KUBE Mega Buana di Provinsi Jambi.

## 2. Metode Penelitian

### 2.1 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Muaro Jambi pada anggota KUBE Mega Buana, lokasi penelitian ini ditentukan secara sengaja (*purposive*) atas pertimbangan bahwa Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam merupakan sentral produksi nanas di Kecamatan Muaro Jambi dengan mayoritas penduduknya berusahatani nanas dan terdapat KUBE Mega Buana yang merupakan kelompok pengolah hasil produk turunan nanas, yang diteliti adalah bagaimana pengembangan usaha turunan nanas di KUBE Mega Buana yang mendapatkan pendampingan dari Kantor Perwakilan Bank Indonesia Dalam Negeri (KPwDN) Provinsi Jambi. Objek penelitian ini adalah anggota KUBE Mega Buana yang mengolah produk turunan nanas. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Mei – Juli 2023.

### 2.2 Sumber Data dan Metode Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang dikumpulkan secara langsung dan diperoleh dari anggota KUBE Mega Buana dengan cara mewawancarai anggota KUBE dengan menggunakan kuesioner yang telah disiapkan oleh peneliti, sedangkan data sekunder merupakan data yang diperoleh dari studi literatur, laporan penelitian, jurnal, dinas atau instansi yang terkait serta data-data lain yang berhubungan *dengan penelitian ini* (Sugiyono, 2019).

### 2.3 Metode Penarikan Sampel

Populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2019). Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh anggota Kelompok usaha bersama (KUBE) Mega Buana Desa Tangkit Baru yang berjumlah 30 anggota (Laporan Akhir Kegiatan KUBE Mega Buana, 2022). Setelah mengetahui jumlah populasi, maka tahap selanjutnya adalah memilih sampel yang akan dijadikan sebagai responden penelitian.

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Keterbatasan jumlah sampel yang relatif kecil (30 anggota) pada KUBE Mega Buana, maka penentuan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode sensus. Metode sensus yaitu metode yang menjadikan seluruh anggota KUBE Mega Buana sebagai responden penelitian. Tujuannya adalah untuk mendapatkan data yang lengkap dan akurat mengenai karakteristik seluruh populasi.

### 2.4 Metode Analisis Data

Teknis analisis data yang digunakan untuk melihat pengembangan usaha produk turunan nanas dalam penelitian ini menggunakan analisis deskriptif. Analisis deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul. Untuk melihat pengembangan usaha turunan nanas pada KUBE Mega Buana dengan statistik sederhana yaitu dengan menghitung rata-rata skor capaian dan kemudian menghitung persentase capaian dari setiap indikator.

Untuk Penentuan kategori pengembangan usaha produk turunan nanas pada KUBE Mega Buana pada tahap inisiasi, tahap elaborasi, tahap monetisasi, tahap keberlanjutan & inovasi menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Nilai Skor Terendah} &= \text{Skor terendah} \times \text{jumlah pertanyaan} \\ \text{Nilai Skor Tertinggi} &= \text{Skor tertinggi} \times \text{jumlah pertanyaan} \\ \text{Range Kategori} &= \frac{\text{Skor tertinggi} - \text{skor terendah}}{\text{kelas kategori}} \end{aligned}$$

Berdasarkan rumus tersebut, maka perhitungan kategori pengembangan usaha untuk indikator pada tahap inisiasi sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Nilai Skor Terendah} &= \text{Skor terendah} \times \text{jumlah pertanyaan} \\ &= 1 \times 10 \\ &= 10 \\ \text{Nilai Skor Tertinggi} &= \text{Skor tertinggi} \times \text{jumlah pertanyaan} \\ &= 5 \times 10 \\ &= 50 \\ \text{Range Kategori} &= \frac{50 - 10}{2} \\ &= 20 \end{aligned}$$

Berdasarkan rumus tersebut, maka kategori penilaian untuk indikator pengembangan usaha pada tahap inisiasi adalah sebagai berikut:

**Tabel 6. Kategori Skor Penilaian Pengembangan Usaha pada Tahap Inisiasi**

No	Nilai Skor	Kategori Penilaian
1	10 - 30	Rendah
2	31 - 50	Tinggi

Perhitungan pengembangan usaha untuk indikator pada tahap Elaborasi, dan tahap Monetisasi sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Nilai Skor Terendah} &= \text{Skor terendah} \times \text{jumlah pertanyaan} \\ &= 1 \times 8 \\ &= 8 \\ \text{Nilai Skor Tertinggi} &= \text{Skor tertinggi} \times \text{jumlah pertanyaan} \\ &= 5 \times 8 \\ &= 40 \\ \text{Range Kategori} &= \frac{40 - 8}{2} \\ &= 16 \end{aligned}$$

Berdasarkan rumus tersebut, maka kategori penilaian untuk indikator pengembangan usaha pada tahap Elaborasi, dan tahap Monetisasi adalah sebagai berikut:

**Tabel 7. Kategori Skor Penilaian Pengembangan Usaha pada Tahap Elaborasi dan Tahap Monetisasi**

No	Nilai Skor	Kategori Penilaian
1	8 - 24	Rendah
2	25 - 40	Tinggi

Perhitungan pengembangan usaha untuk indikator pada tahap Keberlanjutan & Inovasi sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Nilai Skor Terendah} &= \text{Skor terendah} \times \text{jumlah pertanyaan} \\ &= 1 \times 12 \\ &= 12 \\ \text{Nilai Skor Tertinggi} &= \text{Skor tertinggi} \times \text{jumlah pertanyaan} \\ &= 5 \times 12 \\ &= 60 \\ \text{Range Kategori} &= \frac{60 - 12}{2} \\ &= 24 \end{aligned}$$

Berdasarkan rumus tersebut, maka kategori penilaian untuk indikator pengembangan usaha pada tahap Keberlanjutan & Inovasi adalah sebagai berikut:

**Tabel 8. Kategori Skor Penilaian Pengembangan Usaha pada Tahap Keberlanjutan & Inovasi**

No	Nilai Skor	Kategori Penilaian
1	12 - 36	Rendah
2	37 - 60	Tinggi

### 3. Hasil dan Pembahasan

Kelompok Usaha Bersama (KUBE) Mega Buana adalah satu-satunya kelompok di Desa Tangkit Baru yang mendapat bimbingan dalam pengelolaan nanas dari Program *Pilot Project* Bank Indonesia KPwDN Jambi. Pengembangan usaha produk turunan Nanas pada KUBE Mega Buana merupakan program pengembangan kelompok subsisten yang dilakukan secara bertahap oleh Bank Indonesia. Sebelum KUBE Mega Buana terbentuk, sudah ada Kelompok Usaha Bersama di desa Tangkit yang beranggota ibu atau istri petani nanas. Namun, kelompok tersebut tidak bertahan lama karena kurangnya pasar untuk hasil panen nanas yang melimpah. Pada tahun 2017, beberapa anggota KUBE mengajukan bimbingan ke Bank Indonesia KPwDN Jambi, dan pada tahun 2021 bimbingan tersebut disetujui.

Kelompok Usaha Bersama Mega Buana terbentuk pada Bulan Juni Tahun 2021. Saat awal pembentukan, KUBE Mega Buana memiliki 25 anggota. Berkat bimbingan, pelatihan, bantuan penjualan, serta relasi dan informasi dari pendamping, sekarang anggotanya telah bertambah menjadi 30 orang. Lingkup program pengembangan kelompok subsisten ini memiliki empat tahap yang meliputi, tahap inisiasi, tahap elaborasi, tahap monetisasi, hingga tahap keberlanjutan dan inovasi.

KUBE Mega Buana telah melakukan inovasi dalam produk olahan nanas dan meningkatkan pemasaran untuk mencapai lebih banyak konsumen. Namun KUBE Mega Buana masih mempunyai tantangan atau hambatan pada tahap tahap inisiasi, tahap elaborasi, tahap monetisasi, hingga tahap keberlanjutan dan inovasi. Tantangan yang dihadapi KUBE Mega Buana pada tahap inisiasi adalah KUBE Mega Buana belum mencapai target pembuatan produk turunan nanas sebanyak 2-3 x sebulan, dan beberapa anggota kelompok dalam memproduksi produk belum sesuai dengan SOP. Tantangan pada tahap elaborasi adalah pendapatan anggota kelompok selama menjual produk turunan nanas masih dalam jumlah yang kecil. Tantangan pada tahap monetisasi belum melakukan promosi produk turunan nanas melalui media sosial secara maksimal. Tantangan pada tahap keberlanjutan dan inovasi adalah kesulitan dalam mencapai target produksi, dan keterbatasan akses pasar. Hasil penelitian ini relevan dengan penelitian Muhydin (2025) yang menyatakan bahwa sebagian besar pelaku usaha Warmindo memperoleh pendapatan yang rendah, yaitu antara Rp. 100.000 hingga Rp. 500.000. pendapatan dalam kategori ini menunjukkan bahwa usaha Warmindo masih beroperasi pada skala mikro dan baru tahap awal pengembangan usaha, dan perlu adanya upaya untuk meningkatkan

potensi usaha salah satunya melalui promosi efektif yaitu dengan menggunakan media social atau promosi local untuk meningkatkan jangkauan pasar.

### 3.1 Pengembangan Usaha Turunan Nanas KUBE Mega Buana

Menurut Bank Indonesia (2022) lingkup program pengembangan usaha terbagi menjadi beberapa tahap yaitu tahap inisiasi atau awal dari perencanaan usaha, tahap elaborasi atau pembuatan model usaha, tahap monetisasi atau menghasilkan dari usaha dan tahap keberlanjutan & inovasi atau mencari mitra hingga legalisasi dalam usaha. Pengembangan usaha dalam penelitian mengacu pada tahapan pengembangan usaha oleh Bank Indonesia Jambi. Hasil pengembangan usaha dapat di lihat pada Tabel 9 berikut ini.

**Tabel 9. Hasil Pengembangan Usaha Turunan Nanas KUBE Mega Buana**

Tahap	Rata - Rata Skor Capaian	Presentase Capaian (%)	Kategori
Inisiasi	35,80	71,60	Tinggi
Elaborasi	30,03	75,08	Tinggi
Monetisasi	30,70	76,75	Tinggi
Keberlanjutan & Inovasi	43,93	72,89	Tinggi
Rata-rata	35,11	74,08	Tinggi

Sumber: Data Primer 2024

Berdasarkan hasil dari Tabel 6 di atas, indikator inisiasi dalam pengembangan usaha turunan nanas KUBE Mega Buana menunjukkan kategori tinggi dengan rata-rata skor capaian 35,80 atau 71,60%. Hal ini menunjukkan bahwa pengembangan usaha anggota pada tahap inisiasi telah berhasil mencapai standar yang ditetapkan oleh pendamping Kantor Perwakilan Bank Indonesia Dalam Negeri (KPwDN) Provinsi Jambi. Indikator inisiasi ini mencakup kemampuan anggota untuk menjalankan usaha dengan kapasitas terbatas dan membuat perencanaan usaha.

Indikator tahap elaborasi dalam pengembangan usaha turunan nanas KUBE Mega Buana menunjukkan kategori tinggi dengan rata-rata skor capaian 30,03 atau 75,08%. Hal ini menandakan bahwa pengembangan usaha anggota pada tahap elaborasi telah mencapai standar yang ditetapkan oleh pendamping Kantor Perwakilan Bank Indonesia Dalam Negeri (KPwDN) Provinsi Jambi. Indikator pada tahap elaborasi ini mencakup kemampuan anggota untuk memiliki model bisnis usaha yang jelas, menjalankan proses produksi usaha, dan berhasil mendapatkan pendapatan dari penjualan usaha.

Indikator tahap monetisasi dalam pengembangan usaha turunan nanas KUBE Mega Buana menunjukkan kategori tinggi dengan rata-rata skor capaian 30,70 atau 76,67%. Hal ini menunjukkan bahwa pengembangan usaha anggota pada tahap monetisasi telah mencapai standar yang ditetapkan oleh pendamping Kantor Perwakilan Bank Indonesia Dalam Negeri (KPwDN) Provinsi Jambi. Indikator pada tahap monetisasi ini mencakup kemampuan anggota untuk membangun merek usaha dan memanfaatkan media sosial sebagai alat promosi,

meningkatkan kapasitas produksi, memperoleh keuntungan dari usaha, dan mengidentifikasi mitra untuk kerja sama dalam pengembangan usaha.

Indikator tahap keberlanjutan & inovasi dalam pengembangan usaha Bank Indonesia Jambi menunjukkan kategori tinggi dengan rata-rata skor capaian 43,73 atau 72,89%. Hal ini menunjukkan bahwa pengembangan usaha anggota pada tahap keberlanjutan & inovasi telah mencapai standar yang ditetapkan oleh pendamping Kantor Perwakilan Bank Indonesia Dalam Negeri (KPwDN) Provinsi Jambi. Indikator pada tahap keberlanjutan & inovasi ini mencakup kemampuan usaha untuk memiliki merek dan menggunakan promosi digital, meningkatkan penjualan dengan alokasi keuntungan untuk pengembangan usaha, pemahaman tentang sertifikasi dan kurasi produk, serta kemampuan dalam menjalin kerjasama dengan mitra untuk pengembangan usaha.

Secara keseluruhan, indikator pengembangan usaha yang dilakukan anggota telah berhasil dilakukan oleh anggota dengan baik. Tingginya tiap tahap pada pengembangan usaha merupakan gambaran dari capaian yang dilakukan oleh anggota dalam mengembangkan usaha KUBE Mega Buana.

### 3. 1.1 Tahap Inisiasi

Tahap inisiasi merupakan tahap awal dari pengembangan usaha. Tahap inisiasi terdiri dari perencanaan usaha hingga penentuan kapasitas produksi meskipun terbatas (Bank Indonesia, 2022). Pengembangan bisnis harus berfokus memajukan perusahaan dengan rencana bisnis yang disusun (Prasetyo, 2022). Tahap inisiasi dalam penelitian ini merupakan terlaksana atau tidaknya terhadap pelatihan yang membantu untuk pengembangan usaha. Pelatihan tersebut berupa penentuan kapasitas produksi, pengenalan *business model canvas* dan pengenalan penyusunan SOP sederhana untuk usaha yang dilaksanakan oleh Pendamping Kantor Perwakilan Bank Indonesia Dalam Negeri (KPwDN) Provinsi Jambi kepada anggota KUBE Mega Buana. Pramana et al. (2022) menyatakan bahwa Inkubasi Bisnis bertujuan untuk menciptakan dan mengembangkan usaha-usaha baru yang mempunyai nilai dan ekonomi berdaya saing tinggi. Hasil inisiasi dapat di lihat pada Tabel 7 berikut ini.

**Tabel 10. Hasil Pengembangan Usaha Tahap Inisiasi pada KUBE Mega Buana**

Kategori	Frekuensi	Persentase (%)
Rendah	9	30
Tinggi	21	70
Jumlah	30	100

Berdasarkan hasil pada Tabel 7, pada tahap inisiasi terdapat kategori tinggi yang mencakup 21 anggota atau sebesar 70%. Ini menunjukkan bahwa sebanyak 21 anggota KUBE Mega Buana telah mampu menerapkan pelatihan terkait tahap inisiasi dengan baik, seperti yang disampaikan oleh Pendamping Kantor Perwakilan Bank Indonesia Dalam Negeri (KPwDN) Provinsi Jambi. Di sisi lain, terdapat juga kategori rendah yang melibatkan 9 anggota atau sebesar

30%, menunjukkan bahwa 9 anggota KUBE belum sepenuhnya mampu menerapkan pelatihan terkait tahap inisiasi seperti yang disampaikan oleh Pendamping Kantor Perwakilan Bank Indonesia Dalam Negeri (KPwDN) Provinsi Jambi.

Pada tahap inisiasi, capaian yang diperoleh KUBE Mega Buana adalah anggota sudah mulai menjalankan usaha awal, yang dapat dilihat dari produk turunan nanas yang mereka hasilkan. Setiap anggota menghasilkan produk turunan nanas yang berbeda, sehingga variasi produk sangat beragam. Ada 33 jenis produk turunan nanas yang diproduksi oleh anggota KUBE Mega Buana, selain produk yang telah dihasilkan oleh Bank Indonesia. Produk-produk ini diantaranya meliputi selai nanas, nanas goreng, sale nanas, bolu nanas, dan nastar nanas. Menurut Irawati (2021), bahwa buah nanas dapat dijadikan beranekaragam produk olahan, produk olahan buah nanas bisa menjadi sari buah nanas dan selai. Penelitian ini sejalan dengan Ahmadi et al (2021), menyatakan bahwa beberapa kelompok wanita tani (KWT) di Kecamatan Punggur telah mencoba melakukan diversifikasi pengolahan nanas menjadi beberapa produk olahan seperti: keripik nanas, dodol nanas dan sirup nanas. Capaian lain yang diperoleh anggota KUBE Mega Buana dalam tahap inisiasi adalah kelompok usaha sudah melakukan perencanaan usaha sebelum anggota memulai produksi turunan nanas. Anggota KUBE Mega Buana sudah memahami pentingnya perencanaan usaha. Perencanaan ini termasuk target produksi turunan nanas yang ditetapkan oleh pendamping, yaitu 2-3 kali produksi dalam sebulan. Salah satu produk yang memiliki peminat yang tinggi adalah sirup nanas, sehingga sirup nanas diproduksi secara rutin. Perencanaan usaha juga sudah menentukan harga jual produk turunan nanas. Harga jual produk turunan nanas sangat penting dan harga jual produk bervariasi tergantung pada jenis produknya.

Tantangan anggota KUBE Mega Buana adalah belum mencapai target produksi yang ditetapkan oleh pendamping. Salah satu faktor penyebabnya karena permintaan produk di pasaran yang belum besar. Beberapa produk dilakukan produksinya apabila ada permintaan dari konsumen, seperti selai nanas dan nastar. Selain itu, dalam perencanaan usaha diperlukan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang harus diikuti anggota dalam memproduksi produk turunan nanas. Walaupun SOP telah disusun oleh pendamping, masih ada beberapa anggota dalam melakukan proses produksi belum sesuai dengan SOP.

### 3.1.2 Tahap Elaborasi

Tahap elaborasi merupakan tahap lanjutan dari tahap perencanaan yang termasuk dalam pengembangan usaha. Tahap elaborasi terdiri dari model usaha, pelaksanaan produksi hingga memperoleh pendapatan. Model usaha tersebut dapat diimplementasikan pada tahap awal dengan *Business Model Canvas* (BMC). (Bank Indonesia, 2022). Tahap elaborasi dalam penelitian ini merupakan terlaksana atau tidaknya terhadap pelatihan yang membantu untuk pengembangan usaha. Pelatihan tersebut berupa *entrepreneur's mindset* dengan yang dilaksanakan oleh Pendamping Kantor Perwakilan Bank Indonesia Dalam Negeri (KPwDN)

Provinsi Jambi kepada anggota KUBE Mega Buana. Hasil elaborasi dapat di lihat pada Tabel 8 berikut ini.

**Tabel 11. Hasil Pengembangan Usaha Tahap Elaborasi KUBE Mega Buana**

Kategori	Frekuensi	Persentase (%)
Rendah	6	20
Tinggi	24	80
Jumlah	30	100

Berdasarkan hasil dari Tabel 24, dalam tahap elaborasi terdapat 24 anggota dengan kategori Tinggi, yang mencapai persentase sebesar 80%. Ini menunjukkan bahwa anggota KUBE Mega Buana telah menerapkan pelatihan terkait tahap elaborasi dengan baik, sebagaimana disampaikan oleh Pendamping Kantor Perwakilan Bank Indonesia Dalam Negeri (KPwDN) Provinsi Jambi. Di sisi lain, terdapat 6 anggota dengan kategori Rendah pada tahap elaborasi, mencapai persentase sebesar 20%. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian anggota KUBE belum dapat menerapkan pelatihan tahap elaborasi secara memadai, seperti yang disampaikan oleh Pendamping Kantor Perwakilan Bank Indonesia Dalam Negeri (KPwDN) Provinsi Jambi.

Tahap elaborasi termasuk dalam kategori tinggi, dengan beberapa capaian yang diperoleh diantaranya; KUBE Mega Buana memiliki model bisnis usaha kelompok yaitu *Business Model Canvas*. *Business Model Canvas* adalah alat visual yang digunakan untuk merancang, menggambarkan, dan menganalisis model bisnis untuk suatu perusahaan atau usaha. Ada Sembilan elemen dari *Business Model Canvas* ini yaitu mitra kunci, alur usaha keunikan produk/jasa, hubungan dengan konsumen, target konsumen, saluran penjualan produk, sumber daya, struktur biaya, dan sumber pendapatan. KUBE Mega Buana memiliki mitra kunci yaitu; petani nanas, stakeholder, supplier kemasan, mesia support, dan anggota KUBE Mega Buana. Alur usaha yang dilakukan KUBE Mega Buana adalah membuat produk, mengemas produk, memasarkan produk, dan distribusi produk. Keunikan produk KUBE Mega Buana yaitu produk olahan nanas berkualitas dan menarik, rasa yang enak, sehat dikonsumsi, jaminan buah nanas asli. Saluran penjualan produk melalui offline dan online. Saluran penjualan secara offline memiliki 8 tempat penjualan produk seperti Gerai KUBE, Badan Usaha Milik Desa, Agrowisata Desa Tangkit Baru, UMKM Desa Tangkit Baru, Tempoyak, Jakoz, Swalayan. Tempat-tempat ini mendukung penjualan produk turunan nanas dari anggota KUBE Mega Buana. Target konsumen usia 17-40 tahun yang suka rasa asam dan manis. Capaian selanjutnya dari KUBE Mega Buana adalah sudah melakukan proses produksi usaha kelompok. Rumah produksi masih menggunakan rumah bata atau sering disebut sebagai gudang milik salah satu dari masyarakat. Rumah produksi masih belum sesuai standar.

Tantangan yang dialami oleh KUBE Mega Buana adalah pendapatan anggota KUBE Mega Buana dari penjualan produk turunan nanas yang masih rendah. Anggota KUBE Mega Buana telah memperoleh pendapatan dari penjualan produk. Pendapatan dari penjualan produk

bervariasi tergantung pada jumlah produk yang dihasilkan. Semakin banyak produk yang dijual, semakin besar pendapatan yang diperoleh oleh anggota. Pendapatan yang diperoleh berkisar sebesar Rp50.000 hingga Rp600.000 per bulan.

### 3. 1.3 Tahap Monetisasi

Tahap monetisasi merupakan tahap yang berkaitan pendapatan bagi para pelaku usaha. Tahap ini terdiri dari membangun Merek usaha, pemanfaatan media untuk promosi, peningkatan kapasitas, keuntungan dari usaha hingga identifikasi mitra untuk kerjasama kedepannya (Bank Indonesia, 2022). Tahap monetisasi dalam penelitian ini membahas pencapaian terhadap pelatihan yang dilakukan untuk pengembangan usaha. Pelatihan tersebut berupa merek, produk dan komunitas yang dilaksanakan oleh Pendamping Kantor Perwakilan Bank Indonesia Dalam Negeri (KPwDN) Provinsi Jambi kepada anggota KUBE Mega Buana. Hasil monetisasi dapat di lihat pada Tabel 9 berikut ini.

Tabel 12. Hasil Pengembangan Usaha tahap Monetisasi pada KUBE Mega Buana

Kategori	Frekuensi	Persentase (%)
Rendah	4	13,33
Tinggi	26	86,67
Jumlah	30	100

Hasil dari Tabel 9 menunjukkan bahwa pengembangan usaha KUBE Mega Buana pada tahap monetisasi termasuk dalam katerori tinggi, dengan persentase 86,67%. telah mencapai tingkat pencapaian yang tinggi berdasarkan pelatihan monetisasi dari Pendamping Kantor Perwakilan Bank Indonesia Dalam Negeri (KPwDN) Provinsi Jambi. Di sisi lain, terdapat 4 anggota (13,33%) yang belum mampu menerapkan konsep monetisasi yang disampaikan oleh pendamping.

Pada tahap monetisasi, capaian yang diperoleh KUBE Mega Buana adalah sudah ada brand (merek usaha) dan sudah pernah menjual produk melalui e-commerce (media sosial). KUBE Mega Buana telah membangun merek "D'Pina" dengan beragam nama produk seperti Bolnas, Nasking, Nanas Crispy, dan Koktail Nanas. Anggota KUBE Mega Buana juga sudah menyertakan logo pada kemasan produk. Logo ini membantu konsumen mengidentifikasi produk anggota dan meningkatkan daya tarik produk untuk penjualan. Menurut Ningrum (2024), upaya yang dilakukan dengan dibuatnya kemasan yang lebih menarik dan label yang mudah dikenal diharapkan dapat membantu promosi dari produk dodol dan sirup nanas. Anggota KUBE Mega Buana juga berhasil meningkatkan produksi untuk beberapa produk yang sudah dikembangkan, setiap bulan selalu ada proses produksi meskipun belum intens karena menunggu rumah produksi. Capaian yang diperoleh dari Usaha KUBE Mega Buana yang lain yaitu sudah mendapatkan keuntungan dari penjualan produk turunan nanas melalui komunitas dengan berpartisipasi dalam kegiatan atau acara yang memfasilitasi penjualan produk. Walaupun pendapatan kelompok dari dari usaha bersama yang dijalankan, namun keuntungan masih masuk ke kas kelompok, belum ada pembagian ke masyarakat sasaran. KUBE Mega Buana

juga sudah berhasil melakukan kerjasama dengan beberapa mitra untuk proses penjualan produk dan sudah pernah mengikuti pameran dan beberapa kegiatan lokal dalam beberapa kesempatan.

KUBE Mega Buana mempunyai tantangan dalam pengembangan usaha pada tahap monetisasi. Tantang tersebut diantaranya adalah; promosi produk turunan nanas melalui media sosial belum dilakukan secara konsisten. Promosi awal sudah dilakukan, tetapi kemudian tidak terus dilanjutkan sehingga media sosial tidak dimaksimalkan untuk pemasaran produk. Menurut Saefullah (2024), Strategi promosi bisa melalui berbagai media, seperti media sosial, brosur, atau event pemasaran. Sementara itu, menurut Putri (2017), Promosi akan lebih efektif jika dilakukan dengan berbagai cara seperti melalui media sosial, media cetak, dan media elektronik lokal melalui iklan. Dengan demikian, produk menjadi dikenal dan menarik calon konsumen.

Tantangan selanjutnya adalah sebagian besar anggota KUBE Mega Buana belum mampu meningkatkan produksi sebesar 10%. Hanya beberapa anggota yang mencapai peningkatan produksi 10%. Beberapa anggota belum mencapai target produksi sebanyak 2-3 kali sebulan. Akibatnya, hanya sedikit anggota yang berhasil mendapatkan keuntungan dari penjualan. Tantangan berikutnya adalah meningkatkan kerjasama dengan beberapa mitra untuk pengembangan usaha dan memanfaatkan peluang. Meskipun ada kesempatan kerjasama dengan perbankan untuk meminjam modal, beberapa anggota belum tertarik untuk memanfaatkan peminjaman modal untuk pengembangan usaha.

### 3.1.4 Tahap Keberlanjutan & Inovasi

Tahap keberlanjutan dan inovasi merupakan tahap akhir dari pengembangan usaha. Tahap ini terdiri dari Merek usaha terlaksana, peningkatan penjualan, pendapatan untuk ekspansi, legalisasi hingga menemukan mitra kerjasama (Bank Indonesia, 2022). Tahap keberlanjutan & inovasi dalam penelitian ini merupakan terlaksana atau tidaknya terhadap pelatihan yang membantu untuk pengembangan usaha. Pelatihan tersebut berupa pengenalan pemasaran online dengan optimasi *google maps* dan aplikasi *shopee* yang dilaksanakan oleh Pendamping Kantor Perwakilan Bank Indonesia Dalam Negeri (KPwDN) Provinsi Jambi kepada anggota KUBE Mega Buana. Hasil keberlanjutan & inovasi dapat di lihat pada tabel 10 berikut ini.

Tabel 13. Hasil Pengembangan Usaha Tahap Keberlanjutan dan Inovasi KUBE Mega Buana

Kategori	Frekuensi	Persentase (%)
Rendah	8	26,67
Tinggi	22	73,33
Jumlah	30	100

Berdasarkan hasil dari Tabel 10, tahap keberlanjutan & inovasi menunjukkan bahwa sebagian besar anggota KUBE (73,33% atau 22 anggota) telah berhasil menerapkan pelatihan keberlanjutan & inovasi dari Pendamping Kantor Perwakilan Bank Indonesia Dalam Negeri (KPwDN) Provinsi Jambi dengan baik. Namun, terdapat 8 anggota (26,67%) yang belum mampu menerapkan konsep keberlanjutan & inovasi yang diajarkan oleh pendamping. Tingginya tahap keberlanjutan & inovasi dikarenakan sebagian besar anggota telah menyisihkan keuntungan dari penjualan untuk pengembangan usaha KUBE. Keuntungan yang diperoleh oleh anggota akan diberikan kepada KUBE Mega Buana untuk modal usaha. Semakin besar keuntungan yang diperoleh, semakin besar pula modal yang tersedia untuk pengembangan usaha, dengan harapan dapat meningkatkan penjualan produk turunan nanas.

Tahap keberlanjutan & inovasi pada pengembangan usaha KUBE Mega Buana yang sudah tercapai adalah KUBE Mega Buana sudah memiliki brand usaha dan menggunakan media promosi digital. Brand usaha yang sudah dibangun adalah Kube Magabuana dan D'Pina. Media promosi digital yang sudah digunakan adalah menggunakan media sosial berupa instagram. Akun Instagram yang sudah dibuat bisa dilihat pada @kuba\_megabuana dan @dpinaindonesia. Promosi produk yang diusahakan KUBE Mega Buana bertujuan untuk mengenalkan produk kepada konsumen dan untuk memperluas jangkauan pasar. Penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Sari (2024) yang menyatakan bahwa Penggunaan media sosial, khususnya Instagram, sebagai alat pemasaran terbukti efektif dalam memperluas jangkauan pasar dan memperkenalkan produk olahan nanas khas Kediri ke audiens yang lebih luas. Penggunaan media sosial, khususnya Instagram, sebagai alat pemasaran terbukti efektif dalam memperluas jangkauan pasar dan memperkenalkan produk olahan nanas khas Kediri ke audiens yang lebih luas.

KUBE Mega Buana keberhasilan dalam mencapai peningkatan penjualan minimal 10% dari tahun sebelumnya dan menyisihkan keuntungan untuk pengembangan usaha untuk beberapa produk. Usaha kelompok sudah berjalan dan sudah banyak produk yang dikembangkan. Namun hanya beberapa produk yang bisa diproduksi secara rutin seperti sirup nanas, nata de pina, selai nanas, dan nastar. Keuntungan anggota KUBE Mega Buana bervariasi, beberapa anggota telah mencapai target penjualan dan menyisihkan keuntungannya untuk disimpan dalam kas KUBE Mega Buana, yang akan digunakan untuk pengembangan usaha anggota.

Anggota KUBE Mega Buana sudah mengenal mengenai sertifikasi produk. Anggota KUBE Mega Buana masih dalam proses izin P-IRT untuk memproduksi produk turunan nanas skala rumah tangga dan tengah mengajukan izin BPOM. Dengan adanya legalisasi ini diharapkan masyarakat dapat mempercayai produk turunan nanas yang diproduksi oleh anggota KUBE Mega Buana dan produk yang dijual dapat dipasarkan yang lebih luas seperti mall dan toko oleh-oleh.

Tantangan yang dihadapi KUBE Mega Buana adalah penggunaan media promosi digital belum optimal. Rencana penggunaan media promosi digital meliputi Google Maps, Shopee, Facebook, dan Instagram. Google Maps digunakan untuk memperkenalkan lokasi atau tempat penjualan produk, namun implementasinya masih belum optimal. Shopee digunakan untuk memasarkan produk secara online dan telah memberikan penjualan, meskipun tidak sebanyak penjualan di toko fisik di sekitar Jambi. Instagram digunakan untuk memperkenalkan produk turunan nanas di Jambi kepada konsumen.

Kemampuan merealisasikan kerjasama dengan mitra masih menjadi tantangan. Meskipun mitra telah diidentifikasi seperti perbankan yang dapat memberikan model untuk mengembangkan usaha, namun beberapa anggota belum dapat merealisasikan kerjasama dengan mitra perbankan yang menawarkan modal usaha. Beberapa anggota masih enggan meminjam modal untuk pengembangan usaha KUBE Mega Buana karena masih mempertimbangkan risiko pengembalian modal jika usaha turunan nanas belum berhasil. Melakukan kerjasama sangat penting untuk mengembangkan ekosistem bisnis. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Irfani (2024), yang menyatakan bahwa mengembangkan ekosistem bisnis nanas di Pulau Bengkalis melibatkan UMKM dengan menerapkan inovasi dari perguruan tinggi hingga masyarakat, memanfaatkan jaringan mitra BRGM untuk branding dan pemasaran, dan melibatkan siswa untuk mendapatkan bantuan.

#### 4. Kesimpulan dan Saran

Pengembangan usaha produk turunan nanas pada KUBE Mega Buana memiliki kategori tinggi pada semua tahap yang meliputi tahap inisiasi sebesar 71,60% pada tahap elaborasi sebesar 75,08%, pada tahap monetisasi, 76,75% dan pada tahap keberlanjutan & inovasi sebesar 72,89%. Tahap monetisasi memiliki persentasi yang paling tinggi, dengan indikator keberhasilan KUBE Mega Buana sudah membangun merk usaha yaitu D'Pina dan sudah memanfaatkan media sosial untuk promosi produk seperti Instagram, serta telah mendapatkan keuntungan dari usaha kelompok.

Implikasi praktis dari penelitian ini menunjukkan perlunya langkah-langkah strategis yang terencana untuk meningkatkan kinerja dan keberlanjutan usaha KUBE Mega Buana. Langkah yang perlu diambil adalah dengan penguatan kerjasama dengan berbagai stakeholder, khususnya di bidang pertanian, pariwisata, dan pengembangan produk. Kolaborasi tersebut diharapkan dapat membuka peluang dukungan permodalan, baik dalam bentuk fresh money maupun pendampingan dan bimbingan usaha bagi anggota KUBE. Anggota KUBE Mega Buana masih membutuhkan pendampingan dan bimbingan untuk mencapai target produksi. Salah satu tantangan utama yang dihadapi adalah belum tercapainya target produksi. Kendala ini dapat diatasi dengan meningkatkan kapasitas produksi melalui penjadwalan produksi secara rutin, yaitu sebanyak dua hingga tiga kali dalam satu bulan.

Selain itu, pengembangan usaha KUBE Mega Buana juga perlu didukung oleh strategi pemasaran yang lebih efektif. Pemasaran produk turunan nanas disarankan untuk dilakukan secara terpadu, baik secara offline maupun online. Pemanfaatan pemasaran digital melalui media social dan platform daring seperti Instagram, Facebook, Shopee, serta Google Maps diharapkan mampu memperluas jangkauan pasar dan mendorong peningkatan omzen penjualan. Dengan penerapan strategi tersebut, KUBE Mega Buana berpeluang mencapai perkembangan usaha yang lebih optimal dan berkelanjutan.

### Daftar Pustaka

- Aep Saefullah, O., As, I., Maulidiana, L., Lidyawati, A., Puji Lestari, L., & Ganesha, S. (2024).. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 04(02), 241-258. <https://stp-mataram.e-journal.id/Amal>
- Agustina,RA., Maesti M., Chandra, I. (2021). Pineapple farmer corporation development strategy in Central Lampung Distric, Indonesia. 306(12). <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202130602055>
- Bank Indonesia. (2022). Pedoman Operasional Replikasi Model Bisnis Pengembangan Kelompok Subsisten. Departemen Regional berkoordinasi dengan Departemen Pengembangan UMKM dan Perlindungan Konsumen.
- Irawati, T., Imam, H., Nunuk, H., Edy, S. (2021). Pelatihan dan Pendampingan Pengembangan Kapasitas Usaha Klasterisasi Pengolahan Buah Nanas Menjadi Sari Buah dan Selai Nanas. JPM (Jurnal Pemberdayaan Masyarakat), 6(2), 717-723. <https://doi.org/10.21067/jpm.v6i2.5624>
- Muhyidin, Ujang. 2025. Pengembangan Usaha Warmindo di Kabupaten Sumedang: Karakteristik, Tantangan, dan Strategi Pemberdayaan. Lindayasos: Jurnal Ilmiah Perlindungan dan Pemberdayaan Sosial, Vol.7(1), 20-22. <https://jurnal.poltekesos.ac.id/index.php/lindayasos/article/download/1490/632>
- Munawaroh, M., Rimiyati, H., Hindasah, L., & Program Strata, U. (2016). Perencanaan Bisnis. LP3M UMY. Yogyakarta
- Nurmaimuna, A., Fitriani Hasibuan, V., Fadhilah, A., Tripermata, L., & Afriyani, F. (2023). Inovasi Pengelolaan Buah Nanas Menjadi Keripik Nanas sebagai Peluang Value dan Bagi UMKM di Desa Alai Kecamatan Lembak Muara Enim. Jurnal Inovasi dan Kreativitas dalam Ekonomi, Vol. 6(4), 176-184. <https://ojs.co.id/1/index.php/ike/article/view/185/218>
- Pramana, A., Mursyid, H., Sutikno, A., Zamaya, Y., Daulay, M. H., Jayalaksana, M., & Kurnia, D. (2022). The Potential of Pineapple Products as a Strategy for Community Economic Revitalization in Peatlands. IOP Conference Series: Earth and Environmental Science, 1118(1). <https://doi.org/10.1088/1755-1315/1118/1/012059>

- Prasetyo, S. M., Ali, B., Andini., Muhammad, F. (2022). Business Development. BULLET:Jurnal Multidisiplin Ilmu. Vol 1(6), 957-960.  
<https://journal.mediapublikasi.id/index.php/bullet>
- Putri, M.D., Yudi. S. P., & Fournita, A. (2017). Determinant factors Toward the Competitiveness of Pineapple Agroindustry in Pangkalpinang. Agricultural Socio-Economics Journal. Vol 17(2): 88-96.  
[https://www.academia.edu/86767979/Determinant\\_Factors\\_Towards\\_the\\_Competitiveness\\_of\\_Pineapple\\_Agroindustry\\_in\\_Pangkalpinang?auto=download](https://www.academia.edu/86767979/Determinant_Factors_Towards_the_Competitiveness_of_Pineapple_Agroindustry_in_Pangkalpinang?auto=download)
- Sari, C. M., Aini, K. N., Syanturi, H. T., Pertiwi, A. M., Sholekah, A. W., Azzulva, A., Rohmatika, R. M., Ningsih, T. W., Anam, C., & Kediri, I. (2024). Pendampingan UMKM Candaria dalam Branding dan Promosi Produk Olahan Nanas melalui Media Sosial. Welfare:Jurnal Pengabdian Masyarakat. Vol 2(3), 531-536.  
<https://jurnalfebi.iainkediri.ac.id/index.php/Welfare>
- Septya, F., Pawana, N. I., Sudiyarto. (2017). Produksi Turunan Nenas Dan Penguatan Sistem Agribisnis dalam Mendukung Produksi Unggulan Berkelanjutan di Provinsi Riau. Seminar Nasional Pembangunan Pertanian II. Prosiding; 74-78.  
<https://fp.ub.ac.id/semnas2017/materi/paralel/materi%2013.pdf>
- Sulistiyawan, A., Heryono, S. U., Mohammad, T. (2022). Studi Tentang Kesejahteraan Kelompok Tani Kelapa Sawit di Desa Kerta Bumi Kecamatan Kuaro Kabupaten Paser (Implementasi Peraturan Daerah Kabupaten Paser Nomor 12 Tahun 2019 Tentang Kelembagaan Petani). Jurnal Ilmu Pemerintahan, Vol 10(03), 114-121.  
[https://www.researchgate.net/publication/390963727\\_Studi\\_Tentang\\_Kesejahteraan\\_Kelompok\\_Tani\\_Kelapa\\_Sawit\\_di\\_Desa\\_Kerta\\_Bumi\\_Kecamatan\\_Kuaro\\_Kabupaten\\_Paser\\_Implementasi\\_Peraturan\\_Daerah\\_Kabupaten\\_Paser\\_Nomor\\_12\\_Tahun\\_2019\\_Tentang\\_Kelembagaan\\_Petani](https://www.researchgate.net/publication/390963727_Studi_Tentang_Kesejahteraan_Kelompok_Tani_Kelapa_Sawit_di_Desa_Kerta_Bumi_Kecamatan_Kuaro_Kabupaten_Paser_Implementasi_Peraturan_Daerah_Kabupaten_Paser_Nomor_12_Tahun_2019_Tentang_Kelembagaan_Petani)
- Sugiyono. 2019. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D. Alfabeta: Bandung
- Syah, S. U., Zakya, I., Riche Williyati, G., Pato, U., Penelitian, B., Pengembangan, D., & Riau, P. (2018). Potensi dan Pengembangan Produk Turunan Nanas Sebagai Produk Unggulan di Provinsi Riau (Potential and Development of Pineapple Product as a Superior Product in Riau Province). IPTEKIN: Jurnal Kebijakan Pembangunan dan Inovasi, vol 4 (1);37-46.  
<https://jurnal.riau.go.id/iptekin/article/view/117/88>
- Winahyu, N., Maharani, N., Choirina, V. N., Helilusiatiningsih, N., & Angesti, S. D. (2022). Perencanaan Bisnis Produk Olahan Berbasis Komoditas Nanas di Kabupaten Kediri. Jurnal Pertanian CEMARA (Cendikiawan Madura), Vol 19(1); 65-76.  
<https://www.ejournalwiraraja.com/index.php/FP/article/view/1983>