Siber Journal of Advanced Multidisciplinary (SJAM)
E-ISSN: 2987-1069
P-ISSN: 2987-1018
+62 822 1012 3600 https://research.e-siber.org siberpublisher.info@gmail.com
DOI: https://doi.org/10.38035/sjam.v4i3.1254
https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/
Received: 15 September 2026 | **Revised:** 18 September 2026 | **Accepted:** 22 September 2026

Analisis Rantai Pasok Pisang Lowe dan Implikasinya bagi Pengembangan Agribisnis Berkelanjutan di Kabupaten Banggai

Ratmi Rosilawati[1], Pardin Lasaksi[2], Nur Atni Botutihe[3]
[1]Universitas Muhammadiyah Luwuk, Sulawesi Tengah, Indonesia, ratmirosilawati@gmail.com
[2]Universitas Muhammadiyah Luwuk, Sulawesi Tengah, Indonesia, Pardin.lasaksi@yahoo.com
[3]Universitas Muhammadiyah Luwuk, Sulawesi Tengah, Indonesia, botutiheatni@gmail.com

*Corresponding Author: ratmirosilawati@gmail.com[1]

Abstract: *Lowe banana is a local commodity in Banggai Regency with potential for development through supply chain strengthening and agribusiness value addition. However, product flows, marketing margin distribution, and linkages between production and local processing require further clarification. This study aims to analyze the Lowe banana supply chain, marketing margins, the proportion of the consumer price received by farmers, and the implications for sustainable agribusiness development. A descriptive quantitative and qualitative approach was employed, involving 40 respondents in Banggai Regency. Data were collected through questionnaires, observations, and price and cost information from supply chain participants. The analysis covered supply chain mapping, marketing margins, and farmers' share. The findings indicate that the supply chain involves farmers, collectors, downstream traders, and consumers. With a purchase price of IDR 15,000 per bunch and a selling price of IDR 15,000 per hand, collectors obtain a gross margin of IDR 75,000 per bunch before marketing costs, while farmers' share is 12.50%. Beyond fresh fruit marketing, Anumami, a local micro, small, and medium-sized enterprise, purchases eight bunches daily for banana chip processing. The novelty lies in identifying the connection between the fresh fruit supply chain and local processing as a basis for strengthening farmer institutions, improving marketing efficiency, and increasing local value addition.*

Keywords: *Lowe Banana, Supply Chain, Marketing Margin, Sustainable Agribusiness, Value Addition.*

Abstrak: Pisang Lowe merupakan komoditas lokal Kabupaten Banggai yang berpotensi dikembangkan melalui penguatan rantai pasok dan peningkatan nilai tambah agribisnis. Namun, pemetaan aliran produk, distribusi margin pemasaran, dan keterkaitan antara produksi dengan pengolahan lokal masih perlu diperjelas. Penelitian ini bertujuan menganalisis struktur rantai pasok Pisang Lowe, margin pemasaran, bagian harga yang diterima petani, serta implikasinya bagi pengembangan agribisnis berkelanjutan. Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dan kualitatif dengan melibatkan 40 responden di Kabupaten Banggai. Data dikumpulkan melalui kuesioner, observasi, serta informasi harga dan biaya dari pelaku rantai pasok, kemudian dianalisis melalui pemetaan rantai pasok dan perhitungan

margin pemasaran serta bagian harga petani. Hasil penelitian menunjukkan bahwa rantai pasok melibatkan petani, pedagang pengumpul, pedagang hilir, dan konsumen. Dengan harga beli Rp15.000 per tandan dan harga jual Rp15.000 per sisir, margin kotor pedagang pengumpul mencapai Rp75.000 per tandan sebelum biaya pemasaran, sedangkan bagian harga petani sebesar 12,50%. Selain pemasaran buah segar, UMKM Anumami menyerap delapan tandan per hari untuk diolah menjadi keripik. Kebaruan penelitian terletak pada identifikasi keterkaitan rantai pasok buah segar dan pengolahan lokal sebagai dasar strategi penguatan kelembagaan, efisiensi pemasaran, dan peningkatan nilai tambah.

Kata Kunci: Pisang Lowe, Rantai Pasok, Margin Pemasaran, Agribisnis Berkelanjutan, Nilai Tambah.

PENDAHULUAN

Pengembangan agribisnis komoditas lokal tidak hanya ditentukan oleh kemampuan petani meningkatkan produksi, tetapi juga oleh efektivitas rantai pasok dalam menyalurkan produk, membentuk harga, dan mendistribusikan nilai ekonomi di antara pelaku usaha. Rantai pasok pertanian melibatkan hubungan antara produsen, pedagang pengumpul, pedagang hilir, pengolah, dan konsumen yang masing-masing menjalankan fungsi berbeda. Karena itu, kinerja agribisnis perlu dipahami melalui keterkaitan antara aliran produk, informasi pasar, biaya distribusi, dan penciptaan nilai tambah. Hidayati et al. (2021) menekankan bahwa transformasi rantai nilai agrifood yang berkelanjutan membutuhkan integrasi antara tata kelola, praktik keberlanjutan, dan peningkatan nilai tambah. Perspektif tersebut relevan bagi komoditas lokal yang dikembangkan oleh petani skala kecil karena keterbatasan informasi dan lemahnya integrasi pasar dapat membatasi kemampuan produsen memperoleh manfaat ekonomi yang lebih besar.

Pisang Lowe merupakan komoditas lokal yang berpotensi dikembangkan sebagai sumber pendapatan masyarakat di Kabupaten Banggai, Sulawesi Tengah. Potensi komoditas ini tidak hanya berasal dari pemasaran buah segar, tetapi juga dari peluang pengolahan menjadi produk pangan yang memiliki nilai jual berbeda. Namun, pemanfaatan potensi tersebut memerlukan pemetaan saluran pemasaran, identifikasi pelaku yang terlibat, dan analisis distribusi harga dari tingkat petani hingga konsumen. Penelitian mengenai rantai pasok pisang di Indonesia menunjukkan pentingnya memahami struktur hubungan antarpelaku, akses pasar, serta hambatan koordinasi dalam pengembangan komoditas (Abdullah et al., 2026). Di sisi lain, kajian rantai pasok pisang juga memperlihatkan bahwa penanganan, pengemasan, penyimpanan, dan transportasi berhubungan dengan kualitas produk serta risiko kehilangan hasil setelah panen (Al-Dairi et al., 2023; Chandrasiri et al., 2023).

Salah satu persoalan penting dalam pemasaran komoditas pertanian adalah perbedaan harga antara tingkat produsen dan konsumen. Perbedaan tersebut perlu dianalisis dengan memperhatikan jumlah dan fungsi lembaga pemasaran, biaya yang dikeluarkan, serta risiko yang ditanggung pada setiap tahapan distribusi. Margin pemasaran dan farmer’s share dapat digunakan untuk menggambarkan distribusi harga dan bagian harga konsumen yang diterima petani. Penelitian pemasaran komoditas pertanian di Indonesia menunjukkan bahwa perbedaan saluran pemasaran dapat menghasilkan margin dan bagian harga petani yang berbeda (Simorangkir & Rosiana, 2022; Zahra & Nauly, 2021). Kajian pemasaran beras dan bawang merah juga memperlihatkan pentingnya struktur jaringan pemasaran serta keterlibatan perantara dalam mengevaluasi kinerja pemasaran dan posisi petani (Nurunisa et al., 2024; Oksalia, 2023). Meskipun demikian, margin pemasaran yang tinggi tidak otomatis menunjukkan keuntungan bersih yang tinggi karena biaya transportasi, tenaga kerja, penanganan, dan risiko kerusakan tetap harus diperhitungkan.

Selain pemasaran buah segar, pengolahan lokal berpotensi memperluas pemanfaatan hasil pertanian dan menciptakan aktivitas ekonomi tambahan. Hidayati et al. (2021, 2023) menjelaskan bahwa peningkatan nilai tambah dan tata kelola merupakan unsur penting dalam transformasi rantai nilai agrifood yang berkelanjutan. Pada komoditas pisang, pengolahan menjadi keripik dapat membentuk saluran pemasaran yang berbeda dari penjualan buah segar. Penelitian mengenai rantai nilai keripik pisang dan pemanfaatan limbah menunjukkan bahwa kegiatan pengolahan dapat mengubah struktur penciptaan nilai serta membuka peluang pemanfaatan sumber daya secara lebih efisien (Krungkaew et al., 2023). Akan tetapi, nilai tambah bersih pada tingkat usaha pengolahan harus dihitung berdasarkan biaya bahan baku, bahan tambahan, tenaga kerja, energi, pengemasan, dan pemasaran. Oleh sebab itu, keberadaan usaha pengolahan perlu dipahami sebagai peluang pengembangan, bukan langsung dianggap sebagai bukti peningkatan keuntungan petani.

Dalam konteks Kabupaten Banggai, kebutuhan penelitian tidak hanya terletak pada identifikasi jalur distribusi Pisang Lowe, tetapi juga pada pemahaman mengenai distribusi nilai ekonomi dan hubungan antara pemasaran buah segar dengan pengolahan lokal. Data penelitian menunjukkan bahwa pedagang pengumpul menangani rata-rata 30 tandan per transaksi, sedangkan UMKM Anumami di Desa Lambangan membeli sekitar delapan tandan Pisang Lowe per hari untuk diolah menjadi keripik. Data tersebut memberikan indikasi adanya dua bentuk pemanfaatan komoditas, yaitu pemasaran buah segar dan penyerapan bahan baku oleh usaha pengolahan. Namun, hubungan antara kedua saluran tersebut, kontribusinya terhadap pendapatan petani, dan peluang penguatan kemitraan masih perlu dianalisis berdasarkan struktur biaya serta pola transaksi yang teridentifikasi.

Kesenjangan penelitian ini terletak pada perlunya analisis yang menghubungkan pemetaan rantai pasok Pisang Lowe, perhitungan margin pemasaran dan *farmer's share*, serta identifikasi saluran pengolahan lokal dalam satu kajian pada tingkat wilayah. Berbeda dari kajian yang hanya berfokus pada saluran pemasaran atau pengolahan secara terpisah, penelitian ini mengaitkan distribusi produk dan harga dengan peluang peningkatan nilai tambah di tingkat lokal. Penelitian ini bertujuan menganalisis struktur dan aliran rantai pasok Pisang Lowe di Kabupaten Banggai, menghitung margin pemasaran serta bagian harga yang diterima petani, dan mengidentifikasi implikasi temuan tersebut bagi pengembangan agribisnis berkelanjutan. Kontribusi penelitian terletak pada penyediaan gambaran empiris mengenai hubungan antara pemasaran buah segar dan pengolahan lokal sebagai dasar untuk merumuskan strategi penguatan kelembagaan petani, peningkatan akses informasi pasar, perbaikan penanganan pascapanen, dan pengembangan nilai tambah komoditas lokal.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dan kualitatif untuk menganalisis rantai pasok Pisang Lowe dan implikasinya bagi pengembangan agribisnis berkelanjutan di Kabupaten Banggai, Sulawesi Tengah. Penelitian dilaksanakan pada tahun 2026 di wilayah Lambangan, Bungawon, Tintingan, dan Pagimana. Jumlah responden yang terlibat dalam penelitian ini sebanyak 40 orang.

Data penelitian dikumpulkan melalui kuesioner, observasi, serta pengumpulan informasi mengenai harga dan biaya dari pelaku rantai pasok Pisang Lowe. Data tersebut digunakan untuk mengidentifikasi karakteristik responden, alur distribusi produk, aktivitas pemasaran, serta hubungan antara petani, pedagang pengumpul, pedagang hilir, dan konsumen. Informasi mengenai kegiatan pengolahan Pisang Lowe oleh UMKM Anumami juga digunakan untuk menggambarkan pemanfaatan komoditas lokal dalam kegiatan usaha pengolahan.

Analisis data dilakukan secara deskriptif melalui pemetaan rantai pasok, perhitungan margin pemasaran, dan perhitungan farmer's share. Pemetaan rantai pasok digunakan untuk menggambarkan aliran produk dari petani hingga konsumen serta mengidentifikasi pelaku

yang terlibat dalam distribusi. Margin pemasaran dihitung berdasarkan selisih antara harga yang dibayarkan konsumen dan harga yang diterima petani. Sementara itu, farmer's share dihitung dengan membandingkan harga yang diterima petani dengan harga yang dibayarkan konsumen, kemudian dikalikan 100%. Hasil analisis tersebut digunakan untuk menjelaskan distribusi harga dalam rantai pasok Pisang Lowe dan mengidentifikasi peluang peningkatan nilai tambah melalui pengolahan lokal.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Identitas dan Status Penelitian

Penelitian ini merupakan bagian dari skema Penelitian Dosen Pemula (PDP) tahun 2026 yang berfokus pada analisis rantai pasok Pisang Lowe dan implikasinya terhadap pengembangan agribisnis berkelanjutan di Kabupaten Banggai, Sulawesi Tengah. Penelitian melibatkan 40 responden dan diarahkan untuk mengidentifikasi struktur rantai pasok, distribusi harga, aktivitas pemasaran, serta peluang peningkatan nilai tambah komoditas Pisang Lowe.

Tabel 1. Identitas dan Status Penelitian

Komponen	Keterangan
Skema	Penelitian Dosen Pemula (PDP)
Tahun	2026
Judul	Analisis Rantai Pasok Pisang Lowe dan Implikasinya terhadap Pengembangan Agribisnis Berkelanjutan di Kabupaten Banggai
Lokasi	Kabupaten Banggai, Sulawesi Tengah
Komoditas	Pisang Lowe
Responden	40 orang
Tahap	Analisis data dan penyusunan laporan kemajuan

Identitas penelitian tersebut memberikan gambaran mengenai ruang lingkup kajian, lokasi, komoditas, dan jumlah responden yang menjadi dasar analisis. Fokus penelitian tidak hanya mencakup pemasaran Pisang Lowe dalam bentuk buah segar, tetapi juga peluang pengembangan pengolahan lokal sebagai salah satu alternatif peningkatan nilai tambah agribisnis.

Karakteristik Responden

Penelitian melibatkan 40 responden dari wilayah Lambangan, Bungawon, Tintingan, dan Pagimana di Kabupaten Banggai. Karakteristik responden ditinjau berdasarkan umur, pengalaman usahatani, tingkat pendidikan, dan jenis kelamin untuk menggambarkan profil pelaku yang terlibat dalam kegiatan agribisnis Pisang Lowe.

Tabel 2. Karakteristik Responden

Karakteristik	Hasil
Jumlah responden	40 orang
Rata-rata umur	42,95 tahun
Umur termuda	20 tahun
Umur tertua	60 tahun
Rata-rata pengalaman usahatani	9,65 tahun
Pendidikan SMA	38 orang (95%)
Pendidikan SMP	2 orang (5%)
Laki-laki	25 orang (62,5%)
Perempuan	15 orang (37,5%)

Rata-rata umur responden mencapai 42,95 tahun, dengan rentang umur 20-60 tahun. Rata-rata pengalaman usahatani sebesar 9,65 tahun menunjukkan bahwa responden memiliki pengalaman dalam kegiatan usahatani Pisang Lowe. Pengalaman tersebut dapat menjadi modal

dalam menjalankan kegiatan produksi dan memahami praktik usaha yang berkembang di wilayah penelitian. Namun, pengalaman produksi perlu didukung oleh peningkatan kemampuan pemasaran, penanganan pascapanen, dan pengelolaan rantai pasok agar petani dapat merespons kebutuhan pasar secara lebih baik.

Ditinjau dari tingkat pendidikan, sebanyak 38 responden (95%) merupakan lulusan SMA, sedangkan dua responden (5%) merupakan lulusan SMP. Karakteristik ini dapat menjadi pertimbangan dalam merancang kegiatan pendampingan yang berkaitan dengan pencatatan biaya, pengelolaan usaha, akses informasi harga, dan pemasaran. Pendampingan perlu disesuaikan dengan kebutuhan pelaku agar dapat diterapkan dalam kegiatan agribisnis sehari-hari.

Berdasarkan jenis kelamin, responden terdiri atas 25 laki-laki (62,5%) dan 15 perempuan (37,5%). Data tersebut menunjukkan bahwa perempuan juga terlibat dalam kegiatan agribisnis Pisang Lowe. Keterlibatan pelaku laki-laki dan perempuan perlu diperhatikan dalam pengembangan kapasitas usaha, perluasan akses pasar, dan penguatan kegiatan pengolahan berbasis komoditas lokal.

Secara keseluruhan, karakteristik responden memberikan gambaran mengenai profil pelaku agribisnis Pisang Lowe di wilayah penelitian. Meskipun responden memiliki rata-rata pengalaman usahatani 9,65 tahun, data deskriptif ini belum cukup untuk membuktikan bahwa umur, pendidikan, atau pengalaman secara langsung menentukan pendapatan dan kinerja pemasaran. Oleh karena itu, analisis berikutnya diarahkan pada struktur rantai pasok, pembentukan harga, biaya pemasaran, serta peluang peningkatan nilai tambah Pisang Lowe.

Keterlibatan UMKM Anumami dalam Pengolahan Pisang Lowe

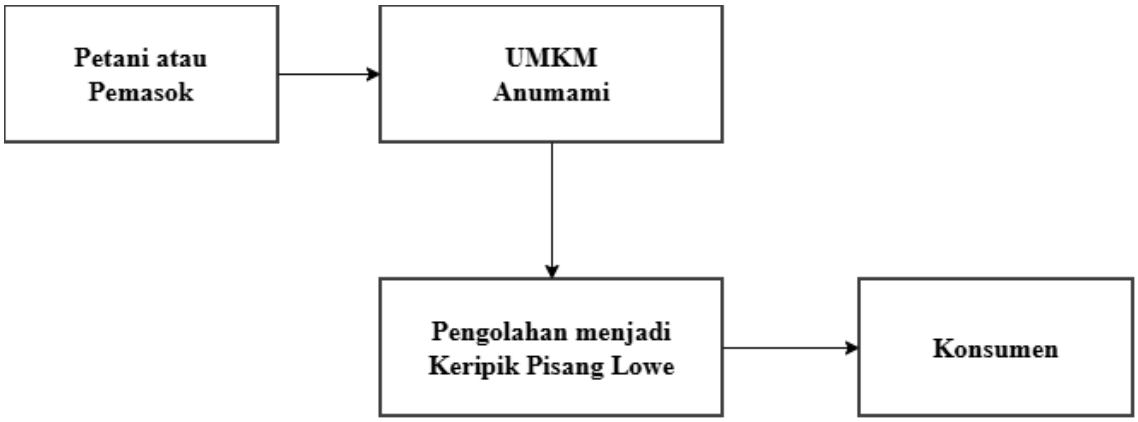
Hasil pengumpulan data lapangan menunjukkan bahwa UMKM Anumami di Desa Lambangan memanfaatkan Pisang Lowe sebagai bahan baku untuk menghasilkan keripik pisang. UMKM ini membeli bahan baku dari pemasok atau petani dengan volume rata-rata delapan tandan per hari pada harga Rp15.000 per tandan. Dengan demikian, pengeluaran untuk pembelian bahan baku mencapai sekitar Rp120.000 per hari.

Keberadaan UMKM Anumami menunjukkan bahwa pemanfaatan Pisang Lowe tidak terbatas pada pemasaran buah segar, tetapi juga mencakup pengolahan menjadi produk pangan. Kegiatan ini menghubungkan produksi pertanian dengan usaha pengolahan dan membuka peluang penciptaan nilai tambah melalui proses produksi, pengemasan, dan pemasaran. Fiana et al. (2024), melalui penelitian pada agroindustri keripik pisang di Kota Padang, menunjukkan bahwa pengolahan pisang menjadi keripik dapat menghasilkan nilai tambah ekonomi. Temuan tersebut relevan sebagai pembanding bagi pengembangan usaha pengolahan Pisang Lowe. Namun, nilai tambah UMKM Anumami belum dapat dihitung secara pasti karena data mengenai volume produksi keripik, biaya pengolahan, jumlah produk terjual, dan pendapatan aktual belum tersedia secara lengkap.

Selain peluang pengolahan, kontinuitas pasokan dan kualitas bahan baku merupakan aspek penting dalam pengembangan usaha. Sugianti et al. (2022) menjelaskan bahwa penanganan pascapanen berperan penting dalam mempertahankan kualitas pisang selama proses penyimpanan dan distribusi. Ariadi et al. (2024) juga mengidentifikasi industri pengolahan sebagai salah satu faktor yang dapat mendukung perluasan pemasaran pisang di Indonesia. Kedua penelitian tersebut memberikan landasan untuk melihat UMKM Anumami sebagai bagian dari pengembangan rantai pasok Pisang Lowe, khususnya melalui pemanfaatan bahan baku lokal dan diversifikasi produk. Meskipun demikian, keberhasilan pengolahan dalam meningkatkan pendapatan petani di lokasi penelitian masih perlu dievaluasi melalui data transaksi dan kinerja usaha yang lebih lengkap.

Secara konseptual, saluran pengolahan Pisang Lowe dalam penelitian ini mencakup petani atau pemasok sebagai penyedia bahan baku, UMKM Anumami sebagai pelaku

pengolahan, dan konsumen sebagai pengguna produk akhir. Saluran tersebut melengkapi pemasaran buah segar dan menunjukkan adanya peluang pengembangan agribisnis melalui hilirisasi komoditas lokal.



Gambar 1. Saluran Pengolahan Pisang Lowe oleh UMKM Anumami

UMKM Anumami berpotensi menjadi salah satu mitra pemasaran bagi petani Pisang Lowe sekaligus mendukung pengembangan pengolahan lokal. Hubungan tersebut dapat diperkuat melalui kesepakatan mengenai volume pasokan, harga pembelian, kualitas dan tingkat kematangan bahan baku, serta jadwal pengiriman. Penerapan pencatatan pembelian, penggunaan bahan baku, hasil produksi, biaya pengolahan, dan penjualan secara konsisten juga diperlukan agar kontribusi usaha pengolahan terhadap nilai tambah dan keberlanjutan agribisnis Pisang Lowe dapat dinilai secara lebih akurat.

Volume dan Nilai Pembelian Bahan Baku

UMKM Anumami yang berlokasi di Desa Lambangan menggunakan Pisang Lowe sebagai bahan baku utama dalam produksi keripik pisang. Kebutuhan bahan baku rata-rata mencapai delapan tandan per hari dengan harga pembelian Rp15.000 per tandan. Jumlah tersebut menunjukkan pengeluaran bahan baku sebesar Rp120.000 per hari. Kebutuhan bahan baku yang relatif rutin ini membuka peluang bagi petani lokal untuk memasok Pisang Lowe bagi kegiatan pengolahan, sekaligus memperluas saluran pemasaran komoditas tersebut.

Tabel 3. Volume dan Nilai Pembelian Bahan Baku UMKM Anumami

Uraian	Nilai
Nama UMKM	Anumami
Lokasi	Desa Lambangan
Produk	Keripik Pisang Lowe
Kebutuhan bahan baku per hari	8 tandan
Harga beli per tandan	Rp15.000
Pengeluaran bahan baku per hari	Rp120.000
Estimasi pembelian per bulan (30 hari)	240 tandan
Estimasi nilai pembelian per bulan	Rp3.600.000
Estimasi pembelian per tahun (365 hari)	2.920 tandan
Estimasi nilai pembelian per tahun	Rp43.800.000

Kebutuhan bahan baku UMKM Anumami mencapai delapan tandan per hari, dengan estimasi pembelian 240 tandan per bulan senilai Rp3.600.000 atau Rp43.800.000 per tahun apabila produksi berlangsung setiap hari. Ariadi et al. (2024) menyoroti prospek produksi dan pemasaran pisang di Indonesia, sedangkan Fiana et al. (2024) menunjukkan potensi nilai tambah melalui pengolahan pisang menjadi keripik. Dalam rantai pasok Pisang Lowe, UMKM Anumami berpotensi memperluas pasar petani sekaligus meningkatkan pemanfaatan

komoditas lokal. Namun, nilai tambah aktual belum dapat dihitung karena data produksi, biaya pengolahan, dan pendapatan penjualan belum lengkap.

Keberlanjutan usaha memerlukan pasokan yang konsisten dan kualitas bahan baku yang terjaga. Sugianti et al. (2022) menekankan pentingnya penanganan pascapanen, penyimpanan, dan transportasi dalam mempertahankan kualitas pisang, sementara Hidayati et al. (2023) menyoroti pentingnya transformasi rantai nilai agripangan yang berkelanjutan. Karena itu, kerja sama petani dan UMKM perlu diperkuat melalui kesepakatan harga, volume, kualitas, serta jadwal pengiriman. Meski berpotensi menjadi saluran pemasaran alternatif, dampaknya terhadap pendapatan petani dan stabilitas pasar masih memerlukan evaluasi berdasarkan transaksi aktual, harga di tingkat petani, serta kinerja usaha pengolahan.

Posisi UMKM Anumami dalam Rantai Pasok

Keterlibatan UMKM Anumami memperluas rantai pasok Pisang Lowe dari pemasaran buah segar menjadi pengolahan produk pangan. Posisi setiap aktor beserta fungsi dan aliran produknya dirangkum pada Tabel 4.

Tabel 4. Posisi UMKM Anumami dalam Rantai Pasok Pisang Lowe

Aktor	Fungsi	Produk/Aliran	Keterangan
Petani	Produksi dan panen	Pisang Lowe segar	Penyedia bahan baku
Pedagang pengumpul	Pengumpulan dan distribusi	Pisang Lowe segar	Menyalurkan pisang ke pasar
UMKM Anumami	Pembelian dan pengolahan	Pisang Lowe segar menjadi keripik	Membeli rata-rata 8 tandan/hari dengan harga Rp15.000/tandan
Pedagang/penjual produk	Distribusi dan pemasaran	Keripik Pisang Lowe	Menyalurkan produk olahan
Konsumen	Konsumsi	Keripik Pisang Lowe	Pengguna produk akhir

Keterlibatan UMKM Anumami membuka peluang diversifikasi pemasaran dan penciptaan nilai tambah melalui pengolahan Pisang Lowe. Ariadi et al. (2024) menegaskan bahwa industri pengolahan dapat mendukung perluasan pasar pisang, sedangkan Fiana et al. (2024) menunjukkan potensi nilai tambah dari agroindustri keripik pisang. Krungkaew et al. (2023) juga memperlihatkan pentingnya keterkaitan petani, pedagang pengumpul, dan industri pengolahan dalam rantai nilai pisang. Agar manfaatnya lebih berkelanjutan, koordinasi pasokan, harga, dan kualitas perlu diperkuat. Widadie et al. (2022) menemukan bahwa koordinasi antarpelaku rantai pasok dapat mendukung pemenuhan standar kualitas dan efisiensi koordinasi. Namun, kontribusi UMKM Anumami terhadap peningkatan pendapatan petani masih perlu dibuktikan melalui data transaksi aktual dan biaya pengolahan.

Dampak terhadap Nilai Tambah

Pengolahan Pisang Lowe oleh UMKM Anumami membuka peluang penciptaan nilai tambah melalui perubahan buah segar menjadi keripik. Ariadi et al. (2024) membahas prospek pengembangan produksi dan pemasaran pisang di Indonesia, sedangkan Fiana et al. (2024) menunjukkan potensi nilai tambah dari pengolahan pisang menjadi keripik. Kegiatan ini dapat memperluas pemanfaatan komoditas lokal sekaligus menciptakan peluang usaha pada tingkat desa.

Namun, nilai tambah aktual UMKM Anumami belum dapat dihitung karena data volume produksi, biaya pengolahan, pengemasan, dan pendapatan penjualan belum tersedia secara lengkap. Pengukuran lebih lanjut diperlukan untuk mengetahui selisih antara nilai produk olahan dan seluruh biaya yang dikeluarkan selama proses produksi dan pemasaran.

Implikasi terhadap Petani

Pembelian rata-rata delapan tandan Pisang Lowe per hari oleh UMKM Anumami berpotensi menyediakan saluran pemasaran tambahan bagi petani. Keberadaan pembeli dari sektor pengolahan dapat memperluas pilihan pemasaran selain penjualan buah segar melalui pedagang pengumpul. Meskipun demikian, pembelian tersebut belum cukup untuk membuktikan adanya peningkatan pendapatan atau kestabilan pasar bagi petani.

Hubungan petani dan UMKM dapat diperkuat melalui kesepakatan volume pasokan, harga, kualitas dan tingkat kematangan pisang, jadwal pengiriman, serta mekanisme pembayaran. Widadie et al. (2022) menekankan pentingnya koordinasi antarpelaku rantai pasok untuk mendukung pengelolaan kualitas dan keamanan produk pangan. Penerapan koordinasi serupa dapat menjadi pertimbangan dalam membangun hubungan pasokan Pisang Lowe yang lebih teratur.

Posisi UMKM Anumami dalam Rantai Pasok

UMKM Anumami menempati posisi sebagai pelaku pengolahan yang menghubungkan pasokan Pisang Lowe dengan pasar produk olahan. Saluran ini melengkapi pemasaran buah segar melalui pedagang pengumpul, dengan tahapan pengolahan yang menghasilkan keripik sebagai produk akhir. Dengan demikian, rantai pasok Pisang Lowe tidak hanya mencakup distribusi buah segar, tetapi juga pemanfaatan komoditas melalui pengolahan lokal.

Ariadi et al. (2024) menyoroti peluang pengembangan pemasaran pisang di Indonesia, termasuk melalui penguatan pemanfaatan komoditas. Dalam penelitian ini, keterlibatan UMKM Anumami menunjukkan peluang diversifikasi saluran pemasaran di tingkat desa. Namun, posisi UMKM sebagai saluran alternatif perlu dianalisis lebih lanjut berdasarkan konsistensi pembelian, sumber pasokan, dan pola penjualan produk olahan.

Potensi Omzet UMKM Anumami

Harga jual keripik Pisang Lowe sebesar Rp15.000 per bungkus dapat digunakan untuk mengestimasi omzet kotor berdasarkan jumlah produk yang terjual. Perhitungannya menggunakan rumus omzet kotor = jumlah bungkus terjual × Rp15.000. Sebagai simulasi, apabila 20 bungkus diproduksi dan seluruhnya terjual dalam satu hari, omzet kotor mencapai Rp300.000.

Angka tersebut merupakan ilustrasi perhitungan, bukan omzet aktual UMKM Anumami, karena jumlah bungkus yang dihasilkan dari delapan tandan bahan baku belum diketahui. Selain itu, omzet kotor tidak sama dengan keuntungan bersih karena belum dikurangi biaya bahan baku, tenaga kerja, minyak, bahan tambahan, kemasan, dan biaya operasional lainnya. Oleh karena itu, diperlukan pencatatan jumlah produksi, penjualan, dan biaya untuk menilai kinerja ekonomi usaha secara akurat.

Signifikansi terhadap Hasil Penelitian

Keberadaan UMKM Anumami memperlihatkan adanya peluang hilirisasi Pisang Lowe melalui pengolahan menjadi keripik di tingkat desa. Temuan ini memperluas pemetaan rantai pasok yang sebelumnya berfokus pada pemasaran buah segar. Pengolahan lokal berpotensi menambah pilihan pemanfaatan komoditas dan membuka saluran pemasaran bagi hasil produksi petani.

Implikasi tersebut mendukung perlunya strategi pengembangan agribisnis yang mengintegrasikan produksi, pemasaran, dan pengolahan. Namun, kontribusi UMKM terhadap nilai tambah dan kesejahteraan petani belum dapat dipastikan hanya dari data pembelian bahan baku. Penelitian lanjutan perlu mencakup biaya produksi, volume penjualan, margin usaha, serta harga yang diterima petani agar manfaat ekonomi dari rantai pasok Pisang Lowe dapat dinilai secara lebih terukur.

Implikasi terhadap Pengembangan Agribisnis Lokal

UMKM Anumami merupakan salah satu bentuk hilirisasi Pisang Lowe di tingkat desa melalui pengolahan buah segar menjadi keripik. Kegiatan ini berpotensi memperluas pemanfaatan komoditas lokal, menciptakan peluang usaha, dan mempertahankan sebagian nilai ekonomi di wilayah produksi. Ariadi et al. (2024) membahas prospek pengembangan produksi dan pemasaran pisang di Indonesia, sedangkan Krungkaew et al. (2023) menunjukkan bahwa pengolahan pisang dan pemanfaatan hasil samping dapat mendukung pengembangan rantai nilai yang lebih berkelanjutan.

Pengembangan agribisnis lokal perlu didukung oleh koordinasi pasokan, konsistensi kualitas bahan baku, pencatatan transaksi, serta perluasan pemasaran produk olahan. UMKM Anumami berpotensi menjadi saluran pemasaran tambahan bagi petani, tetapi kontribusinya terhadap pendapatan petani dan perekonomian lokal belum dapat dipastikan tanpa data transaksi dan kinerja usaha yang lebih lengkap. Oleh karena itu, strategi pengembangan perlu diarahkan pada penguatan hubungan petani dan UMKM serta peningkatan kapasitas pengolahan dan pemasaran.

Tabel 5. Saluran Pemasaran dan Pengolahan Pisang Lowe

No	Aktor rantai pasok	Peran	Volume	Harga	Produk
1	Petani	Produksi dan panen	Belum terukur pada saluran ini	Belum dirinci	Pisang Lowe segar
2	Pedagang pengumpul	Mengumpulkan dan menyalurkan pisang	±30 tandan/transaksi	Harga beli Rp15.000/tandan	Pisang Lowe segar
3	Pedagang atau pembeli hilir	Distribusi dan pemasaran	Belum terukur	Harga jual kepada konsumen Rp20.000/selir	Pisang Lowe segar
4	UMKM Anumami	Membeli dan mengolah bahan baku	8 tandan/hari	Harga beli Rp15.000/tandan	Keripik Pisang Lowe
5	Pasar produk olahan	Penjualan dan konsumsi produk	Volume produksi dan penjualan belum terukur	Harga jual Rp15.000/bungkus	Keripik Pisang Lowe

Rantai pasok Pisang Lowe mencakup dua jalur pemanfaatan, yaitu pemasaran buah segar melalui pedagang dan pengolahan menjadi keripik oleh UMKM Anumami. Kedua jalur tersebut berpotensi memperluas pilihan pemasaran dan meningkatkan pemanfaatan komoditas lokal. Namun, kontribusinya terhadap nilai tambah dan pendapatan petani masih perlu dievaluasi menggunakan data transaksi, biaya produksi, dan penjualan aktual.

Pemetaan Rantai Pasok

Pemetaan rantai pasok Pisang Lowe mencakup kegiatan produksi, pengumpulan, distribusi, pengolahan, hingga konsumsi. Pada saluran buah segar, petani memasok pisang kepada pedagang pengumpul, kemudian disalurkan kepada pedagang atau pembeli hilir hingga konsumen. Selain itu, terdapat saluran pengolahan melalui UMKM Anumami yang membeli Pisang Lowe untuk diolah menjadi keripik. Ariadi et al. (2024) menekankan pentingnya pengembangan produksi dan pemasaran pisang di Indonesia, sedangkan Krungkaew et al. (2023) menunjukkan peluang penciptaan nilai melalui pengembangan rantai nilai pisang olahan.

Kelancaran rantai pasok membutuhkan koordinasi antaraktor, terutama dalam pertukaran informasi harga dan permintaan, kepastian pembayaran, serta pemeliharaan kualitas produk. Widadie et al. (2022) menunjukkan bahwa koordinasi vertikal dan horizontal dapat mendukung pengelolaan kualitas serta efisiensi koordinasi dalam rantai pasok pangan. Dalam

pengembangan Pisang Lowe, koordinasi tersebut perlu diperkuat agar saluran pemasaran buah segar dan pengolahan lokal dapat berjalan lebih teratur.

Tabel 6. Pemetaan Rantai Pasok Pisang Lowe

No	Aktor	Peran/Fungsi	Aliran Produk	Aliran Informasi/Keuangan
1	Petani	Produksi, panen, dan penjualan	Pisang Lowe segar	Informasi harga dan permintaan; menerima pembayaran
2	Pedagang pengumpul	Mengumpulkan, mengangkut, menyortir, dan menyalurkan	Pisang Lowe segar dari petani ke pedagang hilir	Informasi pasar; pembayaran kepada petani
3	Pedagang/pembeli hilir	Distribusi dan pemasaran	Pisang Lowe segar ke pasar atau konsumen	Informasi permintaan; pembayaran kepada pemasok
4	UMKM Anumami	Membeli dan mengolah bahan baku	Pisang Lowe segar menjadi keripik	Pembayaran bahan baku; informasi kebutuhan dan kualitas bahan baku
5	Konsumen	Pengguna akhir	Pisang Lowe segar atau keripik	Pembayaran produk dan preferensi konsumen

Pemetaan ini memperlihatkan dua saluran utama pemanfaatan Pisang Lowe, yaitu pemasaran buah segar dan pengolahan menjadi keripik oleh UMKM Anumami. Keberadaan kedua saluran tersebut berpotensi memperluas pilihan pemasaran komoditas lokal. Namun, efektivitas aliran informasi, pembayaran, dan distribusi masih perlu dievaluasi berdasarkan transaksi aktual dan hubungan antarpelaku di lapangan.

Aliran Produk, Informasi, dan Keuangan

Rantai pasok Pisang Lowe melibatkan aliran produk dari petani melalui pedagang pengumpul menuju pasar atau konsumen. Distribusi menggunakan kendaraan *pick-up* dan sepeda motor dengan waktu pengiriman sekitar satu hari. Selain aliran produk, pertukaran informasi harga dan permintaan belum merata, sedangkan komunikasi dengan pembeli dan pemanfaatan media pemasaran belum optimal. Transaksi pembayaran umumnya dilakukan secara tunai, sementara keterlambatan pembayaran belum teridentifikasi sebagai masalah utama dalam data sementara.

Tabel 7. Aliran Produk, Informasi, dan Keuangan Pisang Lowe

Jenis Aliran	Kondisi Lapangan
Produk	Pisang Lowe dipasarkan melalui pedagang pengumpul menuju pasar atau konsumen; sebagian dimanfaatkan UMKM Anumami sebagai bahan baku keripik.
Transportasi	Menggunakan kendaraan *pick-up* dan sepeda motor.
Waktu distribusi	Sekitar satu hari.
Informasi harga	Informasi harga telah diterima sebagian pelaku, tetapi belum merata.
Komunikasi pembeli	Belum seluruhnya dilakukan secara rutin.
Media pemasaran	Sudah mulai digunakan, tetapi belum optimal.
Pembayaran	Umumnya dilakukan secara tunai.
Keterlambatan pembayaran	Belum teridentifikasi sebagai masalah utama dalam data sementara.

Kondisi tersebut menunjukkan bahwa penguatan rantai pasok tidak hanya membutuhkan kelancaran distribusi, tetapi juga akses informasi pasar dan koordinasi antarpelaku. Ariadi et al. (2024) menekankan pentingnya pengembangan strategi pemasaran pisang di Indonesia, sedangkan Widadie et al. (2022) menunjukkan bahwa koordinasi antarpelaku dapat mendukung pengelolaan kualitas dan efisiensi rantai pasok. Oleh karena itu, pemerataan informasi harga, komunikasi yang lebih teratur, serta pemanfaatan media pemasaran perlu diperkuat untuk mendukung pemasaran Pisang Lowe secara lebih efektif.

Analisis Harga dan Biaya

Analisis harga dan biaya dilakukan untuk mengetahui perbedaan harga Pisang Lowe pada tingkat petani, pedagang pengumpul, dan konsumen, serta biaya yang dikeluarkan selama proses pemasaran. Informasi ini penting untuk memahami distribusi nilai ekonomi antarpelaku dan mengidentifikasi komponen biaya yang memengaruhi hasil pemasaran. Millah et al. (2023), dalam penelitian mengenai pemasaran pisang nangka di Kabupaten Kuningan, juga menggunakan indikator harga, biaya, margin, dan *farmer's share* untuk mengevaluasi efisiensi pemasaran.

Tabel 8. Analisis Harga dan Biaya Pisang Lowe

Indikator	Nilai	Keterangan
Volume pengumpul	30 tandan/transaksi	Rata-rata
Isi per tandan	6 sisir	Data lapangan
Total volume	180 sisir/transaksi	30 × 6
Harga beli pengumpul	Rp15.000/tandan	Dibayarkan kepada petani
Harga jual pengumpul	Rp15.000/sisir	Setara Rp90.000/tandan
Harga konsumen	Rp20.000/sisir	Setara Rp120.000/tandan
Biaya transportasi	Rp25.000/transaksi	±Rp833/tandan
Biaya tenaga kerja	Rp25.000/transaksi	±Rp833/tandan
Total biaya terukur	Rp50.000/transaksi	±Rp1.667/tandan

Satu tandan Pisang Lowe terdiri atas enam sisir. Dengan demikian, harga jual pengumpul sebesar Rp15.000 per sisir setara dengan Rp90.000 per tandan, sedangkan harga konsumen Rp20.000 per sisir setara dengan Rp120.000 per tandan. Perbedaan ini menunjukkan adanya kenaikan harga sepanjang saluran pemasaran. Sementara itu, biaya transportasi dan tenaga kerja mencapai Rp50.000 untuk setiap transaksi yang menangani rata-rata 30 tandan.

Biaya pemasaran yang terukur setara dengan sekitar Rp1.667 per tandan. Angka tersebut belum mencakup seluruh kemungkinan biaya, seperti penyusutan kendaraan, kerusakan produk, dan kegiatan penyortiran. Oleh karena itu, analisis harga dan biaya perlu dipahami sebagai gambaran awal struktur pemasaran Pisang Lowe, bukan perhitungan keseluruhan biaya operasional pedagang.

Analisis Margin dan *Farmer's Share*

Margin pemasaran digunakan untuk melihat selisih harga antara tingkat petani dan konsumen, sedangkan *farmer's share* menunjukkan persentase harga konsumen yang diterima petani. Kedua indikator tersebut membantu menjelaskan distribusi nilai ekonomi dalam rantai pemasaran. Millah et al. (2023) juga menggunakan indikator tersebut dalam mengevaluasi saluran dan efisiensi pemasaran pisang di tingkat lokal.

Tabel 9. Analisis Margin dan Farmer's Share Pisang Lowe

Indikator	Perhitungan	Hasil
Margin kotor pengumpul	Rp90.000 − Rp15.000/tandan	Rp75.000/tandan
Biaya pemasaran per tandan	Rp50.000 ÷ 30	±Rp1.667
Margin setelah biaya terukur	Rp75.000 − Rp1.667	±Rp73.333/tandan
Estimasi untuk 30 tandan	Rp73.333 × 30	±Rp2.200.000/transaksi
Margin pemasaran total	Rp120.000 − Rp15.000	Rp105.000/tandan
Farmer's share	Rp15.000 ÷ Rp120.000 × 100%	12,50%

Hasil perhitungan menunjukkan margin kotor pengumpul sebesar Rp75.000 per tandan. Setelah dikurangi biaya transportasi dan tenaga kerja yang tercatat, margin tersisa diperkirakan Rp73.333 per tandan, atau sekitar Rp2,2 juta untuk transaksi 30 tandan. Nilai ini merupakan estimasi berdasarkan komponen biaya yang tersedia dan tidak dapat langsung diartikan sebagai laba bersih karena biaya lainnya belum diperhitungkan.

Sementara itu, *farmer's share* sebesar 12,50% menunjukkan bahwa harga yang diterima petani relatif kecil dibandingkan harga konsumen berdasarkan satuan tandan yang telah dikonversi. Kondisi ini dapat menjadi dasar untuk mengevaluasi peluang peningkatan posisi tawar petani melalui pemerataan informasi harga, pemasaran bersama, atau hubungan pemasok yang lebih langsung dengan pelaku usaha. Namun, margin yang besar pada suatu tingkat pemasaran tidak dengan sendirinya membuktikan ketidakefisienan; penilaiannya juga perlu mempertimbangkan fungsi pemasaran, risiko, dan biaya yang ditanggung setiap pelaku.

Titik Kritis Rantai Pasok

Titik kritis rantai pasok Pisang Lowe berkaitan dengan pembentukan harga, ketergantungan pada pedagang perantara, biaya distribusi, risiko kerusakan produk, serta keterbatasan akses informasi dan kelembagaan. Permasalahan tersebut saling berkaitan karena kualitas produk dan kelancaran distribusi dapat memengaruhi penerimaan pasar maupun nilai jual yang diperoleh pelaku usaha. Al-Dairi et al. (2023) menjelaskan bahwa penanganan, penyimpanan, transportasi, dan pengemasan merupakan aspek penting dalam mempertahankan kualitas pisang dan mengurangi kehilangan pascapanen.

Tabel 10. Titik Kritis dan Arah Perbaikan Rantai Pasok Pisang Lowe

Aspek	Temuan	Dampak Potensial	Arah Perbaikan
Harga	Terdapat kesenjangan harga petani dan konsumen	Bagian harga petani relatif kecil	Informasi harga dan negosiasi
Saluran pemasaran	Pengumpul berperan penting	Ketergantungan pada perantara	Pemasaran langsung dan kemitraan
Transportasi	Rp25.000/transaksi	Menambah biaya pemasaran	Konsolidasi volume pengiriman
Tenaga kerja	Rp25.000/transaksi	Menambah biaya pemasaran	Pengelolaan tenaga kerja kolektif
Pascapanen	Risiko kerusakan masih ditemukan	Penurunan mutu dan nilai jual	Sortasi, pengemasan, dan penanganan yang tepat
Informasi	Informasi harga belum merata	Posisi tawar petani terbatas	Penguatan akses informasi harga
Kelembagaan	Fungsi kelembagaan belum optimal	Koordinasi dan daya tawar terbatas	Penguatan kelompok tani atau koperasi
Nilai tambah	Pengolahan lokal belum optimal	Peluang ekonomi belum dimanfaatkan sepenuhnya	Pengembangan usaha olahan lokal

Berdasarkan pemetaan tersebut, perbaikan rantai pasok perlu diarahkan pada aspek yang dapat ditangani secara bertahap oleh petani dan pelaku pemasaran. Pemerataan informasi harga dapat membantu pengambilan keputusan penjualan, sedangkan konsolidasi pengiriman berpotensi mengefisienkan biaya transportasi. Pada tahap pascapanen, perbaikan penyortiran, pengemasan, dan penanganan dapat membantu mengurangi kerusakan produk sebelum sampai ke konsumen.

Penguatan kelembagaan petani dan hubungan kemitraan juga diperlukan untuk meningkatkan koordinasi pasokan serta memperluas akses pemasaran. Hidayati et al. (2023) menekankan bahwa transformasi rantai nilai agripangan berkelanjutan menghadapi tantangan dalam tata kelola, penciptaan nilai, dan keterlibatan petani skala kecil. Dalam rantai pasok Pisang Lowe, pengolahan lokal melalui UMKM Anumami dapat menjadi salah satu alternatif diversifikasi pemasaran, tetapi keberhasilannya tetap bergantung pada kontinuitas permintaan dan kemampuan usaha mengelola biaya produksi.

Analisis Keberlanjutan

Keberlanjutan rantai pasok Pisang Lowe perlu dipahami melalui dimensi ekonomi, lingkungan, sosial, kelembagaan, dan infrastruktur. Dimensi tersebut menunjukkan bahwa keberlanjutan tidak hanya berkaitan dengan kemampuan menghasilkan komoditas, tetapi juga dengan kestabilan pendapatan, kualitas hubungan antarpelaku, pengelolaan sumber daya, dan kelancaran pemasaran. Penilaian dalam penelitian ini masih bersifat deskriptif berdasarkan temuan lapangan dan belum menggunakan indeks keberlanjutan kuantitatif.

Tabel 11. Analisis Keberlanjutan Rantai Pasok Pisang Lowe

Dimensi	Temuan Sementara	Implikasi
Ekonomi	18 responden menyatakan keuntungan stabil, sedangkan 22 responden menyatakan belum stabil	Stabilitas pendapatan perlu diperkuat
Lingkungan	Budidaya dilaporkan memperhatikan kelestarian dan penggunaan pupuk	Praktik ramah lingkungan perlu diperkuat dan dievaluasi
Limbah	Pemanfaatan limbah belum dilakukan secara kontinu	Peluang pemanfaatan hasil samping
Sosial	Hubungan dengan pembeli relatif baik	Modal untuk memperkuat kemitraan
Kelembagaan	Fungsi kelembagaan belum optimal	Penguatan koordinasi dan fungsi ekonomi
Pemerintah	Dukungan dinilai belum maksimal	Pendampingan dan program yang lebih terpadu
Infrastruktur	Relatif mendukung kegiatan panen dan distribusi	Penanganan pascapanen tetap perlu ditingkatkan
Pascapanen	Kerusakan produk masih ditemukan	Teknologi dan pelatihan penanganan diperlukan

Dimensi ekonomi menjadi salah satu perhatian utama karena 22 dari 40 responden menyatakan keuntungan yang diperoleh belum stabil. Temuan ini memperlihatkan bahwa keberlanjutan produksi belum tentu diikuti kestabilan pendapatan apabila akses pasar, pembentukan harga, dan biaya pemasaran belum dikelola secara memadai. Oleh sebab itu, penguatan saluran pemasaran dan diversifikasi pemanfaatan hasil panen perlu dipertimbangkan sebagai bagian dari strategi peningkatan ketahanan ekonomi petani.

Dari sisi lingkungan, pemanfaatan limbah pisang belum dilakukan secara kontinu sehingga masih terdapat peluang untuk mengembangkan penggunaan hasil samping yang sesuai dengan kemampuan pelaku lokal. Krungkaew et al. (2023) mengkaji pengembangan rantai nilai pisang berkelanjutan melalui pemanfaatan limbah menuju ekonomi sirkular. Temuan tersebut memberikan alternatif konseptual bagi pengembangan Pisang Lowe, meskipun penerapannya di Kabupaten Banggai tetap memerlukan kajian kelayakan teknis dan ekonomis.

Dimensi sosial dan kelembagaan juga perlu diperhatikan karena hubungan dengan pembeli yang relatif baik dapat menjadi dasar pengembangan kemitraan. Namun, hubungan tersebut perlu diperkuat melalui komunikasi rutin, kesepakatan pasokan, dan pembagian tanggung jawab yang jelas. Secara keseluruhan, pengembangan rantai pasok Pisang Lowe yang berkelanjutan perlu memadukan peningkatan efisiensi pemasaran, perbaikan penanganan pascapanen, penguatan kelembagaan, dan pemanfaatan hasil samping. Prioritas pelaksanaannya perlu disesuaikan dengan kebutuhan petani dan kapasitas usaha lokal.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Rantai pasok Pisang Lowe di Kabupaten Banggai melibatkan petani, pedagang pengumpul, pedagang atau pembeli hilir, dan konsumen. Pedagang pengumpul memiliki posisi penting dalam pengumpulan dan distribusi hasil panen, dengan rata-rata volume 30 tandan per transaksi dan enam sisir per tandan. Biaya transportasi dan tenaga kerja yang tercatat mencapai

Rp50.000 per transaksi atau sekitar Rp1.667 per tandan. Dengan harga beli Rp15.000 per tandan dan harga jual Rp15.000 per sisir, margin kotor pengumpul diperkirakan sebesar Rp75.000 per tandan sebelum biaya pemasaran. Sementara itu, farmer's share diperkirakan sebesar 12,50% berdasarkan harga konsumen Rp120.000 per tandan dan harga yang diterima petani Rp15.000 per tandan. Perhitungan tersebut masih terbatas pada data harga dan biaya yang tersedia sehingga belum mencerminkan laba bersih pengumpul.

Keterlibatan UMKM Anumami di Desa Lambangan memperlihatkan peluang pengembangan rantai pasok melalui pengolahan Pisang Lowe menjadi keripik. Pembelian rata-rata delapan tandan per hari berpotensi menjadi saluran pemasaran tambahan bagi petani dan mendukung penciptaan nilai tambah di tingkat lokal. Namun, kontribusi pengolahan terhadap peningkatan pendapatan petani belum dapat dipastikan karena data biaya pengolahan, volume produksi, dan penjualan aktual masih terbatas. Selain itu, keberlanjutan ekonomi perlu mendapat perhatian karena 22 dari 40 responden menyatakan keuntungan yang diperoleh belum stabil. Oleh karena itu, pengembangan agribisnis Pisang Lowe perlu diarahkan pada penguatan kelembagaan petani, pemerataan informasi harga, perbaikan penanganan pascapanen, pengembangan pengolahan lokal, dan penerapan praktik agribisnis berkelanjutan. Upaya tersebut diharapkan dapat memperkuat koordinasi antarpelaku, memperluas pilihan pemasaran, dan meningkatkan peluang penciptaan nilai ekonomi di wilayah produksi.

Keterbatasan

Penelitian ini melibatkan 40 responden di Kabupaten Banggai sehingga hasilnya belum dapat digeneralisasikan secara luas. Analisis harga, margin, dan farmer's share belum mencakup seluruh biaya operasional, sementara data produksi, biaya pengolahan, dan penjualan UMKM Anumami masih terbatas. Penilaian keberlanjutan juga bersifat deskriptif dan belum mencakup dinamika jangka panjang. Penelitian selanjutnya perlu memperluas cakupan responden serta melengkapi data transaksi dan biaya untuk mengevaluasi efisiensi pemasaran, nilai tambah, dan keberlanjutan agribisnis Pisang Lowe.

Saran

Pengembangan rantai pasok Pisang Lowe perlu difokuskan pada penguatan kelembagaan petani, pemerataan informasi harga, perbaikan pascapanen, serta kemitraan dengan pedagang dan UMKM pengolahan. Pemerintah daerah diharapkan mendukung melalui pendampingan, pelatihan, dan pengembangan agribisnis lokal. Penelitian selanjutnya perlu memperluas cakupan responden dan periode observasi serta melengkapi data harga, biaya pemasaran, volume transaksi, kerusakan pascapanen, dan kinerja UMKM untuk mengukur efisiensi pemasaran, nilai tambah, pendapatan petani, dan keberlanjutan agribisnis Pisang Lowe.

Kontribusi Author

Seluruh penulis berkontribusi terhadap pelaksanaan penelitian dan penyusunan artikel ini, meliputi konseptualisasi penelitian, pengembangan kerangka teori, pengumpulan data, analisis dan interpretasi hasil, serta penulisan dan revisi naskah. Seluruh penulis juga telah membaca dan menyetujui versi final naskah untuk dipublikasikan serta bertanggung jawab atas kontribusi masing-masing dalam penyusunan artikel.

AI Disclosure Statement

Penulis menggunakan teknologi kecerdasan buatan untuk membantu penyuntingan bahasa dan meningkatkan keterbacaan naskah. Penulis telah meninjau kembali hasil penyuntingan dan bertanggung jawab penuh atas seluruh isi artikel.

Acknowlegment

Kami mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah banyak memberikan motivasi dan kontribusi dalam pendanaan serta kelancaran kegiatan Penelitian ini, terutama kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Kemdiktisaintek yang telah mendanai kegiatan ini, Rektor Universitas Muhammadiyah Luwuk, LP3M Universitas Muhammadiyah Luwuk, Pemerintah Kecamatan Pagimana, Aparat Pemerintah Desa Lambangan, Bungawon dan Tintingan, UMKM Anumami serta Tim yang terlibat dalam kegiatan ini.

REFERENSI

Abdullah, A., Indrawan, D., Slamet, A. S., Mulyati, H., Purwito, A., & Yuliasih, I. (2026). When the neediest are the least ready: Open business models in Indonesian banana value chains. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*. https://doi.org/10.1016/j.joitmc.2026.100881

Al-Dairi, M., Pathare, P. B., Al-Yahyai, R., Jayasuriya, H., & Al-Attabi, Z. (2023). Postharvest quality, technologies, and strategies to reduce losses along the supply chain of banana: A review. *Trends in Food Science & Technology*, *134*, 177–191. https://doi.org/10.1016/j.tifs.2023.03.003

Ariadi, B. Y., Relawati, R., Haryanto, L. I., Kamarudin, M. F., & Agustina, Y. (2024). The promising prospect of banana production and marketing in Indonesia. *SOCA: Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian*, *18*(1), 59–76. https://doi.org/10.24843/SOCA.2024.v18.i01.p05

Chandrasiri, M. K. D. C. K., Dharmapriya, U. S. S., Kulatunga, A. K., & Ratnayake, R. M. R. N. K. (2023). Supply chain reconfiguration as an option to mitigate post harvest losses and GHGs: Simulating a case study from banana supply chain in Sri Lanka. *Manufacturing Driving Circular Economy (GCSM 2022)*. https://doi.org/10.1007/978-3-031-28839-5_116

Fiana, R. M., Aulia Raihan, S., & Santosa, S. (2024). Analysis of added value in banana chips agro-industry (Case study of UMKM Nuri Rashi in Padang City). *Andalasian International Journal of Social and Entrepreneurial Development*, *4*(1), 10–14. https://doi.org/10.25077/aijsed.4.01.10-14.2024

Hidayati, D. R., Garnevska, E., & Childerhouse, P. (2021). Sustainable agrifood value chain—transformation in developing countries. *Sustainability*, *13*(22), 12358. https://doi.org/10.3390/su132212358

Hidayati, D. R., Garnevska, E., & Childerhouse, P. (2023). Enabling sustainable agrifood value chain transformation in developing countries. *Journal of Cleaner Production*, *395*, 136300. https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2023.136300

Krungkaew, S., Hülsemann, B., Kingphadung, K., Mahayothee, B., Oechsner, H., & Müller, J. (2023). New Sustainable Banana Value Chain: Waste Valuation toward a Circular Bioeconomy. *Energies*, *16*(8), 3453. https://doi.org/10.3390/en16083453

Millah, R. F. S., Setia, B., & Andrie, B. M. (2023). Efisiensi pemasaran pisang nangka (Studi kasus pada Kelompok Tani Hibarsaluyu Desa Selajambe Kecamatan Selajambe Kabupaten Kuningan). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, *10*(3), 1631–1643. https://doi.org/10.25157/jimag.v10i3.8260

Nurunisa, V. F., Hotman, J., Rifin, A., Wicaksana, B. E., & Sigit, A. (2024). Food supply chain network and market analysis of shallot in Indonesia (Case Study: Brebes District). *Jurnal Manajemen Dan Agribisnis*. https://doi.org/10.17358/jma.21.3.408

Oksalia, E. P. (2023). Efisiensi pemasaran beras dengan pendekatan structure conduct performance. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, *11*(1). https://journal.ipb.ac.id/index.php/jagbi/article/view/40295

Simorangkir, N. C., & Rosiana, N. (2022). Analisis efisiensi pemasaran kopi Robusta. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, *10*(1), 113–125. https://doi.org/10.29244/jai.2022.10.1.113-125

Sugianti, C., Imaizumi, T., Thammawong, M., & Nakano, K. (2022). Recent postharvest technologies in the banana supply chain. *Reviews in Agricultural Science*, *10*, 123–137. https://doi.org/10.7831/ras.10.0_123

Widadie, F., Bijman, J., & Trienekens, J. (2022). Alignment between Vertical and Horizontal Coordination for Food Quality and Safety in Indonesian Vegetable Chains. *Agricultural and Food Economics*, *10*(1), 8. https://doi.org/10.1186/s40100-022-00215-w

Zahra, F. A., & Nauly, D. (2021). Analisis saluran pemasaran belimbing dewa di Kecamatan Pancoran Mas Kota Depok. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, *9*(1), 13–22. https://doi.org/10.29244/jai.2021.9.1.13-22