

RINGKASAN

Desa Candiwulan merupakan bagian dari wilayah Kecamatan Kutasari yang memiliki komoditas nanas yang cukup berlimpah. Desa Candiwulan memiliki luas wilayah lahan sebesar 262,6 hektar dan 5 hektar lahan yang digunakan untuk budidaya nanas dan komoditas lain, sehingga hampir 45% penduduknya memiliki pekerjaan utama maupun sampingan sebagai petani. Petani nanas di Desa Candiwulan mengalami beberapa permasalahan dalam penjualan nanas segar. Pertama, terkait dengan sistem jual beli tebasan yang merugikan petani. Kedua, ketatnya persaingan pasar baik komoditas sejenis maupun tidak sejenis, yang mengakibatkan anjloknya pada waktu tertentu, sedangkan ketersediannya berlimpah. Ketiga, kaitannya akan umur simpan nanas segar yang pendek antara 7-10 hari. Atas dasar permasalahan tersebut, diperlukan alternatif untuk menyelesaikan permasalahan yang dialami oleh petani nanas dengan jalan pengolahan, sekaligus adopsi strategi pengembangan desa dengan *One Village One Product* (OVOP). Adapun tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini, yaitu: 1) Menganalisis kriteria yang paling berpengaruh terhadap pemilihan prioritas produk berbasis nanas di Desa Candiwulan. 2) Menganalisis urutan kriteria yang paling berpengaruh terhadap penentuan prioritas produk unggulan berbasis nanas di Desa Candiwulan. 3) Menentukan prioritas alternatif produk unggulan berbasis nanas di Desa Candiwulan. Penelitian dilaksanakan di Desa Candiwulan dengan responden pentahelix yang menyebar di kawasan Kabupaten Purbalingga. Penentuan jumlah sampel dilakukan dengan pendekatan *non probability* metode *purposive sampling* sebanyak 30 responden. Penentuan pemilihan produk unggulan berbasis nanas di Desa Candiwulan meliputi faktor, aktor dan alternatif. Kriteria, sub kriteria, dan alternatif dianalisis menggunakan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP). Berdasarkan hasil analisis, faktor yang paling berpengaruh terhadap pemilihan produk unggulan berbasis nanas adalah peluang pasar dengan bobot 0,210 (21%). Aktor yang paling berperan adalah pengrajin dengan bobot 0,326 (32,6%). Alternatif produk olahan nanas terpilih adalah koktail nanas dengan bobot 0,235 (23,5%).

SUMMARY

Candiwulan Village is part of the Kutasari District which has quite Candiwulan Village is part of the Kutasari District, which has an abundant supply of pineapples. Candiwulan Village covers an area of 262.6 hectares, with 5 hectares used for pineapple and other commodity cultivation, making nearly 45% of its population primarily or partially engaged in farming. Pineapple farmers in Candiwulan Village face several challenges in selling fresh pineapples. First, the slashing buying and selling system is detrimental to farmers. Second, intense market competition for both similar and dissimilar commodities results in a price drop at certain times, while availability is abundant. Third, the short shelf life of fresh pineapples, which is between 7-10 days. Based on these challenges, an alternative solution is needed to address the problems experienced by pineapple farmers, including processing and adopting a village development strategy with One Village One Product (OVOP). The objectives of this study are: 1) To analyze the most influential criteria for selecting priority pineapple-based products in Candiwulan Village. 2) To analyze the order of the most influential criteria for determining priority pineapple-based superior products in Candiwulan Village. 3) Determining the priority of alternative pineapple-based superior products in Candiwulan Village. The study was conducted in Candiwulan Village with pentahelix respondents spread across Purbalingga Regency. The sample size was determined using a non-probability purposive sampling method with 30 respondents. The selection of superior pineapple-based products in Candiwulan Village included factors, actors, and alternatives. Criteria, sub-criteria, and alternatives were analyzed using the Analytical Hierarchy Process (AHP) method. Based on the analysis, the most influential factor in selecting superior pineapple-based products was market opportunities with a weight of 0,210 (21%). The most important actor was the craftsman with a weight of 0,326 (32,6%). The selected alternative pineapple processed product was pineapple cocktail with a weight of 0,23 (23,5%).