

**STUDI PEMASARAN PRODUK OLAHAN PERTANIAN
UMKM SIBA MELALUI RUMAH BUMN BUKIT ASAM
DENGAN PLATFORM DIGITAL (PaDi UMKM)
DI KELURAHAN TANJUNG ENIM
KECAMATAN LAWANG KIDUL
MUARA ENIM**

Oleh

MUHAMMAD AL ZIKRON



**FAKULTAS PERTANIAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG**

PALEMBANG

2026

**STUDI PEMASARAN PRODUK OLAHAN PERTANIAN
UMKM SIBA MELALUI RUMAH BUMN BUKIT ASAM
DENGAN PLATFORM DIGITAL (PaDi UMKM)
DI KELURAHAN TANJUNG ENIM
KECAMATAN LAWANG KIDUL
MUARA ENIM**

Oleh

MUHAMMAD AL ZIKRON

SKRIPSI

Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian

Pada

PROGRAM STUDI AGRIBISNIS

FAKULTAS PERTANIAN

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALEMBANG

PALEMBANG

2026

Motto :

"Jadilah kebaikan di tengah kemaksiatan, karena menjadi baik tidak pernah sia sia."

Puji Syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, atas rahmat dan karunia-nya, skripsi ini dapat terselesaikan. Tanpa pertolongan-nya, mustahil penulis dapat menyelesaikan karya ini. Maka skripsi ini ku persembahkan

- ❖ Untuk kedua orang tua ku tersayang, ayahanda Tamrin dan Ibunda Nely Sartika yang telah memberikan dukungan dan semangat kepadaku dari kecil hingga sekarang, terima kasih atas doa mu dan jeri payahmu selama ini yang mungkin itu semua tak mungkin bisa anakmu ini balas.*
- ❖ Untuk saudara saudariku tercinta, yang selalu menyemangatiku di dalam proses penulisan skripsi ini dan terima kasih juga atas doamu yang selalu memberkatiku selama ini.*
- ❖ Untuk semua teman-temanku yang selalu memberikan semangat dan mensupport serta membantu dalam pengerjaan skripsi ini.*
- ❖ Untuk informan kunci dan responden yang telah bersedia meluangkan waktunya.*

RINGKASAN

MUHAMMAD AL ZIKRON “Studi Pemasaran Produk Olahan Pertanian UMKM SIBA Melalui Rumah BUMN Bukit Asam Dengan Platform Digital (PaDi UMKM) Di Kelurahan Tanjung Enim Kecamatan Lawang Kidul Muara Enim.” Dibimbing oleh (**HARNIATUN ISWARINI dan RAHMAT KURNIAWAN**).

Penelitian ini bertujuan untuk mempelajari apa saja faktor yang mempengaruhi keberhasilan pemasaran dan untuk mengetahui bagaimana proses penjualan produk olahan pertanian UMKM SIBA melalui Rumah BUMN Bukit Asam dengan platform digital (PaDi UMKM). Penelitian ini dilaksanakan di Kelurahan Tanjung Enim Kecamatan Lawang Kidul Kabupaten Muara Enim. Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Metode penarikan contoh yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan *purposive sampling* (secara sengaja). Metode pengumpulan data yang digunakan yaitu menggunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Metode pengolahan data yaitu menggunakan kondensasi data, penyajian data dan menarik kesimpulan. Dan metode analisis data menggunakan analisis deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keberhasilan pemasaran produk olahan kopi, Rosella dan jamur UMKM SIBA melalui Rumah BUMN Bukit Asam dengan platform digital PaDi UMKM dipengaruhi oleh beberapa faktor. Pertama, pengalaman pengguna merasakan bahwa platform PaDi UMKM dapat memperluas akses pasar dan memperbanyak penjualan. Kedua, kualitas produk dinilai sudah baik, didukung bahan baku berkualitas, proses higienis, dan legalitas. Ketiga, layanan pelanggan yang dinilai pelanggan mudah dimengerti dan responnya juga cukup cepat. Keempat, kualitas konten dinilai sudah baik, informasi lengkap dan foto sudah jelas. Kelima, penetapan harga yang sesuai dengan biaya produksi dan harga pasar dinilai terjangkau serta sebanding dengan kualitas produk. Proses penjualan produk olahan pertanian UMKM SIBA melalui Rumah BUMN Bukit Asam dengan platform digital PaDi UMKM dilakukan melalui 3 proses, yang pertama yaitu proses registrasi akun penjual dan menambahkan produk. yang kedua yaitu proses penyediaan produk dan pesanan pelanggan dan yang terakhir yaitu proses pengemasan dan pengiriman produk.

SUMMARY

MUHAMMAD AL ZIKRON "Marketing Study of Processed Agricultural Products of SIBA MSMEs Through the Bukit Asam State-Owned Enterprise House Using the Digital Platform (PaDi UMKM) in Tanjung Enim Village, Lawang Kidul District, Muara Enim." Supervised by (**HARNIATUN ISWARINI and RAHMAT KURNIAWAN**).

This study aims to examine the factors influencing marketing success and to determine how the sales process of processed agricultural products of SIBA MSMEs through the Bukit Asam BUMN House with a digital platform (PaDi UMKM). This research was conducted in Tanjung Enim Village, Lawang Kidul District, Muara Enim Regency. The method used in this study was a qualitative descriptive method. The sampling method used in this study was purposive sampling. Data collection methods used were interviews, observation, and documentation. Data processing methods used were data condensation, data presentation, and drawing conclusions. And the data analysis method used qualitative descriptive analysis. The results showed that the marketing success of processed coffee, Rosella, and mushroom products of SIBA MSMEs through the Bukit Asam BUMN House with the PaDi UMKM digital platform was influenced by several factors. First, user experience felt that the PaDi UMKM platform could expand market access and increase sales. Second, product quality was considered good, supported by quality raw materials, hygienic processes, and legality. Third, customer service was assessed as easy to understand and the response was also quite fast. Fourth, the content quality is considered quite good, with complete information and clear photos, but not optimal because it does not include product certificates. Fifth, pricing is considered affordable and commensurate with product quality, reflecting production costs and market prices. The sales process for SIBA's processed agricultural products through the Bukit Asam BUMN House using the PaDi UMKM digital platform is carried out through three processes: first, registering a seller account and adding products; second, the process of providing products and customer orders; and finally, the process of packaging and shipping products.

HALAMAN PENGESAHAN

**STUDI PEMASARAN PRODUK OLAHAN PERTANIAN
UMKM SIBA MELALUI RUMAH BUMN BUKIT ASAM
DENGAN PLATFORM DIGITAL (PADI UMKM)
DI KELURAHAN TANJUNG ENIM
KECAMATAN LAWANG KIDUL
MUARA ENIM**

Oleh
MUHAMMAD AL ZIKRON
412021066

Telah dipertahankan pada ujian 29 April 2026

Pembimbing Utama,



Harniatun Iswarini SP., M.Si

Pembimbing Pendamping,



Dr. Rahmat Kurniawan SP., M.Si

Palembang, 07 Mei 2026

Dekan

Fakultas Pertanian

Universitas Muhammadiyah Palembang



Dr. Helnizuryani, S.Pi., M.Si
NIDN/NBM.0210066903/959874

HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Muhammad Al Zikron
Tempat/ Tanggal Lahir : Tanjung enim, 5 Juli 2003
NIM : 412021066
Program Studi : Agribisnis
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Palembang

Menyatakan Bahwa :

1. Skripsi ini adalah hasil karya saya dan disusun sendiri dengan sungguh-sungguh serta bukan merupakan penjiplakan karya orang lain. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, maka saya sanggup menerima sanksi pembatalan skripsi ini dan segala konsekuensinya.
2. Saya bersedia untuk menanggung segala bentuk tuntutan hukum yang mungkin timbul jika terjadi pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.
3. Memberikan hak kepada Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Palembang untuk menyimpan di media secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta izin dari saya sebagai penulis/pencipta dan penerbit yang bersangkutan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan tanpa paksaan dari pihak manapun.

Palembang, 22 April 2026



(Muhammad Al Zikron)

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kepada Allah SWT karena atas rahmat dan ridhonya lah penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “Studi Pemasaran Produk Olahan Pertanian UMKM SIBA Melalui Rumah BUMN Bukit Asam Dengan Platform Digital (PaDi UMKM) di Kelurahan Tanjung Enim Kecamatan Lawang Kidul Muara Enim” Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pertanian.

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Ibu Harniatun Iswarini, SP., M.Si, sebagai pembimbing utama dan Bapak Dr. Rahmat Kurniawan, S.P., M.Si. sebagai pembimbing pendamping, yang telah banyak memberikan bimbingan, arahan, perhatian, motivasi, dan saran dalam penulisan skripsi.

Peneliti menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan dan kesalahan, untuk itu peneliti mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk kesempurnaan skripsi ini. Semoga Allah SWT membalas semua amal baik kita. Aamiin.

Palembang, April 2026

Penulis

RIWAYAT HIDUP

MUHAMMAD AL ZIKRON dilahirkan di Kabupaten Muara Enim pada 5 Juli 2003, merupakan anak keempat dari Ayahanda Tamrin dan Ibunda Nely Sartika.

Pendidikan Sekolah Dasar telah diselesaikan pada Tahun 2015 di SD Negeri 24 Lawang Kidul, Sekolah Menengah Pertama tahun 2018 di SMP Negeri 2 Lawang Kidul, Sekolah Menengah Kejuruan Tahun 2021 di SMK Bukit Asam. Penulis terdaftar sebagai mahasiswa Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Palembang Tahun 2021 Program Studi Agribisnis.

Pada bulan Januari sampai Maret 2024 penulis mengikuti program Kuliah Kerja Nyata (KKN) Angkatan ke-61 di Desa Senuro Timur Kecamatan Tanjung Batu Kabupaten Ogan Ilir. Dan pada bulan Juli sampai September 2024 penulis mengikuti Program Praktik Kerja Lapangan (PKL) di CV. Niskala Sekawan Tanjung Kerang Kecamatan Babat Supat Kabupaten Musi Banyuasin.

Pada bulan Desember sampai Januari 2026 penulis melaksanakan penelitian tentang Studi Pemasaran Produk Olahan Pertanian UMKM SIBA Melalui Rumah BUMN Bukit Asam Dengan Platform Digital (PaDi UMKM) di Kelurahan Tanjung Enim Kecamatan Lawang Kidul Muara Enim.

DAFTAR ISI

	Halaman
KATA PENGANTAR	vii
RIWAYAT HIDUP	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	8
1.3 Tujuan dan Manfaat	8
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1 Penelitian Terdahulu yang Sejenis	10
2.2 Landasan Teori	15
2.3 Model Pendekatan.....	26
2.3 Batasan dan Operasionalisasi Variabel	27
BAB III. METODOLOGI PENELITIAN	28
3.1 Tempat dan Waktu.....	28
3.2 Metode Penelitian	28
3.3 Metode Penarikan Contoh.....	28
3.4 Metode Pengumpulan Data	29
3.5 Metode Pengolahan dan Analisis Data.....	30
BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN	33
4.1 Hasil	33
4.1.1 Gambaran Umum Rumah BUMN Bukit Asam.....	33
4.1.2 Gambaran Umum Sentra Industri Bukit Asam.....	34
4.1.3 Gambaran Umum Platform Digital PaDi UMKM	36
4.1.4 Identitas Informan Kunci dan Responden.....	37

4.1.5	Identifikasi apa saja faktor yang mempengaruhi keberhasilan pemasaran produk olahan pertanian UMKM SIBA melalui Rumah BUMN Bukit Asam dengan platform digital PaDi UMKM	40
4.1.6	Proses Penjualan Produk Olahan Pertanian UMKM SIBA melalui Rumah BUMN Bukit Asam dengan platform digital PaDi UMKM	49
4.2	Pembahasan.....	52
4.2.1	Faktor yang mempengaruhi keberhasilan pemasaran produk olahan pertanian UMKM SIBA melalui Rumah BUMN Bukit Asam dengan platform digital PaDi UMKM.....	52
4.2.2	Proses Penjualan Produk Olahan Pertanian UMKM SIBA melalui Rumah BUMN Bukit Asam dengan platform digital PaDi UMKM	53
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN.....		55
5.1	Kesimpulan	55
5.2	Saran	55
DAFTAR PUSTAKA.....		56
LAMPIRAN.....		59

DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Nama produk dan jumlah produksi produk olahan pertanian UMKM SIBA tahun 2024	6
2. Penelitian terdahulu yang sejenis	13
3. Identitas responden berdasarkan pendidikan terakhir	39
4. Identitas responden berdasarkan lama bekerja.....	39
5. Jumlah produk olahan pertanian UMKM SIBA yang terjual melalui platform digital PaDi UMKM dari tahun 2022 sampai 2026.	41
6. Harga produk olahan kopi, Rosella dan jamur sesuai kemasan	48
7. Harga produk olahan kopi, Rosella dan jamur para pesaing.....	48

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
1. Diagramatik studi pemasaran produk olahan pertanian UMKM SIBA melalui Rumah BUMN Bukit Asam dengan platform digital PaDi UMKM di keluraha tanjung enim kecamatan lawang kidul muara Enim	26
2. Transaksi selesai dan jumlah produk terjual di platform digital PaDi UMKM.....	42
3. Jumlah ulasan dan rating salah satu produk olahan kopi UMKM SIBA di platform digital PaDi UMKM.....	45
4. Konten produk olahan pertanian UMKM SIBA di platform digital PaDi UMKM.....	46
5. Registrasi akun penjual di platform digital PaDi UMKM.	49
6. Warehouse/gudang penyimpanan produk binaan Rumah BUMN Bukit Asam.....	50
7. Pengemasan produk olahan kopi yang hendak dikirim ke Pelanggan. .	51

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
1. Peta wilayah penelitian	60
2. Identitas responden.....	61
3. Hasil wawancara informan kunci	62
4. Hasil wawancara responden produsen	63
5. Hasil wawancara responden pelanggan	65
6. Website platform digital PaDi UMKM	67
7. Produk olahan pertanian UMKM SIBA di platform digital PaDi UMKM.....	68
8. Akun media sosial (Instagram) Rumah BUMN Bukit Asam.....	71
9. Akun media sosial (Tiktok) Rumah BUMN Bukit Asam	72
10. Dokumentasi penelitian.....	73
11. Surat keterangan selesai penelitian	78

BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sektor pertanian memegang peran yang sangat penting dalam pembangunan ekonomi di Indonesia. Dapat dibuktikan dengan mayoritas masyarakat di Indonesia bekerja di sektor pertanian baik menjadi seorang petani maupun bekerja di bidang pertanian lainnya seperti penyuluh pertanian, pedagang hasil panen hingga perwakilan pemerintah di bidang pertanian. Selain menjadi penunjang ketahanan pangan di dalam Negara, sektor pertanian juga menjadi sumber penghasil devisa negara yang menjadikan peluang di sektor pertanian sangat tinggi. Sektor pertanian dibagi menjadi lima subsektor, yaitu; tanaman pangan, tanaman perkebunan, tanaman hortikultura, kehutanan dan perikanan.

Subsektor perkebunan merupakan salah satu bagian penting dalam sektor pertanian yang memiliki peran strategis dalam perekonomian, khususnya di negara agraris seperti Indonesia. Subsektor ini tidak hanya berkontribusi terhadap penyediaan bahan baku industri, tetapi juga menjadi sumber devisa negara melalui ekspor komoditas unggulan seperti kelapa sawit, karet, kakao, teh dan kopi. Salah satu komoditas utama dalam subsektor perkebunan yang memiliki nilai ekonomi tinggi adalah kopi. Indonesia dikenal sebagai salah satu produsen dan pengeksport kopi terbesar di dunia, baik jenis arabika maupun robusta. Kopi tidak hanya menjadi komoditas unggulan ekspor, tetapi juga memiliki nilai sosial dan budaya yang kuat di masyarakat. Namun, tantangan yang dihadapi dalam subsektor kopi antara lain adalah fluktuasi harga di pasar global, rendahnya kualitas pascapanen, serta keterbatasan inovasi dalam pengolahan dan pemasaran produk olahan kopi. Oleh karena itu, diperlukan pengembangan nilai tambah dan diversifikasi produk berbasis kopi untuk meningkatkan daya saing di pasar domestik maupun internasional.

Subsektor hortikultural merupakan bagian dari sektor pertanian yang mencakup budidaya tanaman seperti buah-buahan, sayuran, tanaman hias, dan tanaman obat. Perkembangan subsektor ini memiliki peran strategis karena mampu menyediakan kebutuhan pangan bergizi, meningkatkan pendapatan petani, serta

membuka lapangan kerja. Subsektor hortikultura, termasuk tanaman Rosella (*Hibiscus sabdariffa* L.) mulai dilirik sebagai tanaman perkebunan alternatif dengan nilai fungsional dan kesehatan yang tinggi. Rosella mengandung antioksidan, vitamin C, dan senyawa aktif seperti antosianin yang bermanfaat bagi kesehatan, seperti menurunkan tekanan darah dan kolesterol. Produk olahan Rosella, seperti teh dan sirup Rosella, memiliki prospek pasar yang semakin berkembang seiring meningkatnya tren gaya hidup sehat di masyarakat. Budidaya Rosella juga relatif mudah dilakukan dan dapat dikembangkan di lahan marginal, sehingga menjadi peluang diversifikasi usaha tani yang potensial dalam subsektor hortikultura. Di sisi lain, jamur tiram (*Pleurotus ostreatus*) juga merupakan komoditas hortikultura yang memiliki prospek cerah. Jamur tiram banyak digemari karena kandungan gizinya yang tinggi, meliputi protein, serat, vitamin, dan mineral, serta rendah lemak sehingga cocok untuk konsumsi sehat. Budidaya jamur tiram memiliki keunggulan antara lain tidak memerlukan lahan luas, dapat dilakukan dengan teknologi sederhana, serta memanfaatkan limbah pertanian sebagai media tanam. Hal ini menjadikan jamur tiram sebagai alternatif usaha agribisnis yang efisien dan ramah lingkungan.

Sumatera Selatan, sebagai salah satu provinsi agraris di Indonesia, memiliki kekayaan alam yang melimpah, termasuk komoditas pertanian yang memiliki potensi ekonomi dan sosial yang signifikan. Tiga di antaranya kopi, Rosella, dan jamur tiram. Kopi merupakan salah satu komoditas unggulan perkebunan di Sumatera Selatan, terutama di daerah seperti Pagar Alam, Lahat, Empat Lawang, dan Muara Enim. Daerah-daerah ini dikenal sebagai penghasil kopi robusta berkualitas tinggi dengan cita rasa khas yang dipengaruhi oleh kondisi tanah vulkanik dan ketinggian tempat. Meskipun produksi kopi di Sumatera Selatan cukup melimpah, nilai jualnya masih relatif rendah karena sebagian besar dijual dalam bentuk biji kering tanpa pengolahan lebih lanjut. Rendahnya keterampilan pengolahan pascapanen, akses pasar terbatas, serta kurangnya inovasi produk menjadi tantangan yang perlu diatasi agar petani dapat memperoleh nilai tambah yang lebih besar.

Rosella juga mulai dikembangkan di beberapa daerah Sumatera Selatan, seperti Ogan Ilir, Banyuasin, Prabumulih dan Muara Enim. Tanaman ini tumbuh baik di lahan tropis dan relatif mudah dibudidayakan. Potensi ekonomi Rosella cukup tinggi karena dapat diolah menjadi berbagai produk seperti teh herbal, sirup, manisan, dan produk kesehatan alami. Namun, pengembangannya masih bersifat sporadis dan belum terintegrasi dalam sistem agribisnis yang kuat. Minimnya sosialisasi kepada petani, keterbatasan teknologi pengolahan, dan kurangnya dukungan pemasaran menjadi kendala utama dalam pengembangan Rosella di daerah ini.

Adapun jamur tiram menjadi salah satu komoditas alternatif yang semakin diminati oleh petani dan pelaku UMKM di Sumatera Selatan. Daerah seperti Ogan Komering Ilir (OKI), Lahat, dan Muara Enim mulai mengembangkan usaha budidaya jamur tiram skala kecil hingga menengah. Selain karena nilai gizinya tinggi, budidaya jamur tiram relatif mudah dilakukan dan dapat memanfaatkan limbah pertanian seperti serbuk gergaji atau jerami PaDi. Meskipun demikian, keterbatasan fasilitas penyimpanan, pengemasan, dan diversifikasi produk olahan jamur tiram masih menjadi kendala dalam meningkatkan daya saing di pasar lokal dan regional.

Pembangunan ekonomi daerah tidak lagi hanya bertumpu pada satu sektor utama, melainkan menuntut adanya diversifikasi untuk menciptakan ketahanan ekonomi yang berkelanjutan. Ketergantungan yang tinggi terhadap sektor ekstraktif seperti pertambangan seringkali menimbulkan kerentanan, terutama ketika terjadi fluktuasi harga komoditas atau penurunan produksi. Oleh karena itu, pengembangan sektor alternatif berbasis potensi lokal menjadi langkah strategis dalam memperkuat kemandirian ekonomi masyarakat. Salah satu sektor yang dinilai memiliki prospek besar adalah agribisnis, karena tidak hanya mampu menyediakan sumber pendapatan, tetapi juga mendukung ketahanan pangan serta membuka peluang usaha baru berbasis sumber daya yang tersedia di lingkungan sekitar.

Kelurahan Tanjung Enim terletak di Kecamatan Lawang Kidul, Kabupaten Muara Enim adalah sebuah kawasan yang selama ini dikenal luas sebagai wilayah

pertambangan batu bara, terutama karena keberadaan PT Bukit Asam (PTBA). Namun, di tengah dominasi sektor pertambangan, masyarakat setempat mulai mengembangkan sektor lain yang berpotensi menopang perekonomian jangka panjang, salah satunya melalui agribisnis. Agribisnis di Tanjung Enim muncul sebagai respon terhadap kebutuhan diversifikasi ekonomi masyarakat, terutama bagi mereka yang tidak bekerja langsung di sektor tambang. Pemanfaatan pekarangan, lahan sempit, dan teknologi pertanian sederhana menjadi langkah awal untuk membangun usaha tani berbasis rumah tangga. Seiring dengan perkembangan program pemberdayaan masyarakat oleh pemerintah dan CSR perusahaan, masyarakat Tanjung Enim mulai mengembangkan beberapa kegiatan agribisnis, seperti pengelolaan hasil pertanian, tanaman herbal dan Hortikultura.

Salah satu bentuk dari dukungan tersebut adalah hadirnya Sentra Industri Bukit Asam (SIBA) Center adalah inisiatif pemberdayaan masyarakat yang digagas oleh PT Bukit Asam Tbk (PTBA), sebagai bagian dari program *Corporate Social Responsibility (CSR)* PTBA anggota Holding Industri Pertambangan Indonesia (MIND ID). Program ini bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan sosial dan ekonomi masyarakat di sekitar wilayah operasional perusahaan, khususnya di Tanjung Enim, Kabupaten Muara Enim, Sumatera Selatan. SIBA Center didirikan Bulan November pada tahun 2013. Salah satu langkah awalnya adalah pembangunan rumah kayu di lahan seluas sekitar 1 hektar di Desa Lingga, Kecamatan Lawang Kidul, yang sebelumnya digunakan sebagai tempat penyimpanan batu bara dan tidak dimanfaatkan sejak tahun 1990-an. Sejak pendiriannya, SIBA Center telah menunjukkan dampak positif terhadap kehidupan sosial dan ekonomi masyarakat. Program SIBA telah berhasil meningkatkan kualitas hidup masyarakat, baik dari segi sosial maupun ekonomi. Dengan berbagai inisiatif dan dukungan yang diberikan, SIBA Center menjadi contoh nyata bagaimana perusahaan dapat berperan aktif dalam pemberdayaan masyarakat dan pengembangan ekonomi lokal melalui program CSR yang terencana dan berkelanjutan. Salah satu sektor yang menjadi fokus pengembangan dalam SIBA adalah komoditi pertanian, adapun komoditi pertanian yang dikembangkan oleh SIBA center adalah kopi, Rosella dan jamur tiram.

SIBA Kopi yang berdiri sejak 2020. sebagai bagian dari program *Corporate Social Responsibility (CSR)* PTBA. merupakan salah satu dari rumah kayu yang dibangun oleh PTBA untuk mengembangkan UMKM lokal yang berfokus pada pengolahan, penjualan dan pemasaran produk SIBA Kopi . Biji kopi yang berasal dari petani semendo ini memiliki 2 jenis yaitu arabika dan robusta dan dibagi menjadi 2 bentuk utama yakni kopi bubuk dan kopi roastbean (biji kopi yang sudah dipanggang). Robusta semendo memiliki tekstur lebih tebal dengan rasa lebih ke coklat dan sedikit rempah – rempah. Sedangkan arabika semendo rasanya lebih asam, sedikit rasa buah, tidak pahit dan beraroma seperti brown sugar.

SIBA Rosella sebagai bagian dari program *Corporate Social Responsibility (CSR)* PTBA yang berlokasi di Desa Lingga, Kecamatan Lawang Kidul, Kabupaten Muara Enim, Sumatera Selatan. Program ini mulai dijalankan sejak tahun 2019 dan berfokus pada budidaya serta pengolahan tanaman *Rosella (Hibiscus sabdariffa)*, tanaman herbal yang memiliki banyak manfaat kesehatan namun belum dimanfaatkan secara maksimal oleh masyarakat sekitar. Melalui SIBA Rosella, PTBA menggandeng Ibu-Ibu rumah tangga dari desa sekitar untuk dilatih dalam kegiatan pertanian organik, produksi olahan Rosella, hingga pemasaran produk. Produk-produk seperti teh, sirup, kue, sambal dan manisan tidak hanya dijual secara lokal tetapi juga telah menembus pasar nasional melalui berbagai kanal, termasuk marketplace online..

SIBA Jamur sebagai bagian dari program *Corporate Social Responsibility (CSR)* PTBA merupakan salah satu program pemberdayaan masyarakat yang dibentuk oleh PT Bukit Asam (PTBA). Program ini mulai dijalankan pada tahun 2020. Pendirian SIBA Jamur berawal dari kondisi masyarakat pasca-pandemi COVID-19 yang mengalami penurunan pendapatan, terutama bagi pelaku usaha kecil. Salah satu usaha yang terdampak adalah budidaya jamur tiram, yang sempat vakum karena keterbatasan modal, keterampilan manajemen, dan akses pasar. Melihat potensi ekonomi dari budidaya jamur, khususnya Ibu-Ibu rumah tangga, PTBA memfasilitasi kebangkitan kembali usaha jamur ini. Melalui pelatihan, bantuan sarana produksi, pengolahan pascapanen, hingga dukungan pemasaran,

dibentuklah kelompok usaha bernama SIBA Jamur. Berikut adalah data jumlah produksi produk olahan pertanian UMKM SIBA tahun 2024.

Tabel 1. Nama Produk Dan Jumlah Produksi Produk Olahan Pertanian UMKM SIBA Tahun 2024.

Nama Produk	Produksi (Kg)
SIBA Kopi	2.400
SIBA Rosella	1.330
SIBA Jamur	1.137

Sumber. PTBA.CO.ID, 2025.

Berdasarkan data Produk Pertanian dan Jumlah Produksi UMKM SIBA Tahun 2024, SIBA Kopi merupakan produk olahan pertanian UMKM SIBA dengan jumlah produksi terbesar sebesar 2.400 kg/tahun 2024, disusul SIBA Rosella dengan jumlah produksi sebesar 1.330 kg/tahun 2024 dan SIBA Jamur dengan jumlah produksi sebesar 1.137 kg/tahun 2024

Perkembangan teknologi digital telah membawa perubahan signifikan dalam berbagai sektor ekonomi, termasuk sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Di era digital saat ini, pelaku UMKM dituntut untuk mampu beradaptasi dengan kemajuan teknologi agar tetap kompetitif dan mampu memperluas jangkauan pasar. Digitalisasi tidak hanya mempermudah proses pemasaran, tetapi juga membuka peluang akses pasar yang lebih luas, efisiensi operasional, serta peningkatan daya saing produk lokal di tingkat nasional maupun global.

Namun masih banyak UMKM khususnya di daerah yang menghadapi berbagai kendala dalam memanfaatkan teknologi digital. Keterbatasan pengetahuan, kurangnya keterampilan digital, serta minimnya akses terhadap pelatihan dan pendampingan menjadi faktor penghambat dalam pengembangan usaha. Selain itu, tantangan dalam hal kualitas produk, manajemen usaha, hingga pemasaran juga turut memengaruhi keberhasilan UMKM dalam bersaing di pasar yang semakin kompetitif.

Oleh karena itu, diperlukan peran berbagai pihak, baik pemerintah maupun perusahaan melalui program tanggung jawab sosial, untuk mendorong

pemberdayaan UMKM secara berkelanjutan. Dukungan tersebut dapat berupa pelatihan, pendampingan, serta fasilitasi akses terhadap teknologi dan pasar digital guna meningkatkan kapasitas dan kinerja UMKM

Rumah BUMN Bukit Asam, sebagai bagian dari program *Corporate Social Responsibility (CSR)* PTBA, yang didirikan pada tahun 2018 hadir sebagai wadah pembinaan, pemberdayaan, dan pengembangan UMKM yang ada di sekitar wilayah operasional perusahaan, khususnya di Tanjung Enim, Sumatera Selatan. Rumah BUMN ini berfungsi sebagai pusat layanan yang menyediakan pelatihan, pendampingan usaha, serta fasilitasi akses pasar, termasuk melalui kanal digital. Dalam rangka mendukung pengembangan UMKM secara lebih efektif, Rumah BUMN Bukit Asam memanfaatkan platform digital PaDi UMKM (Pasar Digital UMKM).

PaDi UMKM merupakan platform digital yang dikembangkan oleh PT Telkom Indonesia bekerja sama dengan Kementerian BUMN, Kementerian Koperasi dan UKM, dan lembaga pengadaan barang/jasa pemerintah dan Resmi diluncurkan pada 17 Agustus 2020 sebagai platform yang menjembatani transaksi antara UMKM dengan Badan Usaha Milik Negara (BUMN), dengan tujuan untuk menciptakan ekosistem bisnis yang lebih inklusif dan berkelanjutan. PaDi UMKM hadir sebagai inovasi digital untuk memperluas akses pasar bagi pelaku UMKM, sekaligus meningkatkan transparansi dan efisiensi dalam proses pengadaan barang dan jasa di lingkungan BUMN. Dengan adanya platform ini, diharapkan UMKM dapat bersaing secara lebih kompetitif, memperoleh pesanan dengan volume yang lebih besar, dan mendapatkan pendampingan serta pembinaan yang terstruktur dari berbagai pihak.

Melalui strategi pemasaran digital yang dikembangkan Rumah BUMN Bukit Asam dengan pemanfaatan Pasar Digital UMKM (PaDi UMKM), produk UMKM SIBA diberikan kesempatan untuk menjangkau konsumen lebih luas, meningkatkan daya saing, serta memperluas skala usahanya. Upaya ini tidak hanya mendorong peningkatan pendapatan pelaku UMKM, tetapi juga berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi daerah secara berkelanjutan. Dengan adanya sinergi antara pembinaan yang dilakukan oleh Rumah BUMN Bukit Asam dan pemanfaatan pasar

digital, diharapkan produk pertanian UMKM SIBA dapat naik kelas dan menjadi bagian dari rantai pasok nasional yang modern dan efisien.

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Studi Pemasaran Produk Olahan Pertanian UMKM SIBA Melalui Rumah BUMN Bukit Asam Dengan Platform digital (PaDi UMKM) di Kelurahan Tanjung Enim Kecamatan Lawang Kidul Muara Enim.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apa saja faktor yang mempengaruhi keberhasilan pemasaran produk olahan pertanian UMKM SIBA melalui Rumah BUMN Bukit Asam dengan platform digital (PaDi UMKM)?
2. Bagaimana proses penjualan produk olahan pertanian UMKM SIBA melalui Rumah BUMN Bukit Asam dengan platform digital (PaDi UMKM)?

1.3 Tujuan dan Manfaat

Sehubungan dengan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mempelajari apa saja faktor yang mempengaruhi keberhasilan pemasaran produk olahan pertanian UMKM SIBA melalui Rumah BUMN Bukit Asam dengan platform digital (PaDi UMKM).
2. Untuk mengetahui bagaimana proses penjualan produk olahan pertanian UMKM SIBA melalui Rumah BUMN Bukit Asam dengan platform digital (PaDi UMKM).

Adapun manfaat penelitian ini adalah :

1. Bagi peneliti, Skripsi ini merupakan bagian dari proses belajar yang harus ditempuh sebagai salah satu syarat kelulusan di Universitas Muhammadiyah Palembang.

2. Bagi peneliti lain, penelitian ini dapat dijadikan sebagai landasan dan referensi untuk penelitian yang sejenis, serta dijadikan sebagai salah satu bahan acuan untuk mengadakan penelitian lebih lanjut dalam ruang lingkup yang lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Afridhianika, A., & Yudhianto, K. A. (2025). Optimalisasi pemasaran hasil pertanian melalui digitalisasi agribisnis bagi kelompok tani di wilayah perdesaan.
- Anindita. (2017). *Ekonomi produksi pertanian*. Jakarta: Erlangga.
- Bogdan, R. C., & Biklen, S. K. (2007). *Qualitative research for education: An introduction to theory and methods*. Pearson.
- Corbin, J., & Strauss, A. (2008). *Basics of qualitative research*. Sage Publications.
- Dani, H. (2018). *Panduan lengkap budidaya dan pengolahan kopi Arabika dan Robusta*. Yogyakarta: AgroMedia.
- Halim. (2020). *Manajemen UMKM dan pengembangan produk lokal*. Bandung: Alfabeta.
- Hapsari. (2024). *Strategi pemasaran digital modern*. Jakarta: Prenada Media.
- Hartati, P., & Dameswari, A. H. (2020). Peningkatan kapasitas petani dalam pemasaran produk pertanian dengan teknologi informasi di era industri 4.0. *Jurnal Pengembangan Pertanian*, 12(2), 44–58.
- Heizer, J., & Render, B. (2015). *Operations management*. Pearson Education.
- Jiang, Y., et al. (2023). *Digital marketing and consumer behavior*. Elsevier.
- Kotler, P. (2017). *Marketing management*. Pearson Education.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Principles of marketing* (17th ed.). Pearson Education.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson Education.
- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2019). *Management information systems: Managing the digital firm*. Pearson.
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2014). *Qualitative data analysis: A methods sourcebook*. Sage Publications.
- Moleong, L. J. (2018). *Metodologi penelitian kualitatif* (Edisi revisi). Bandung: Remaja Rosdakarya.

- Moonti, A., Novayanti, D., & Indriani, R. (2025). Strategi pemasaran produk UMKM agribisnis melalui penerapan online marketing. *Jurnal Agribisnis Digital*, 10(1), 15–24.
- Nurrohmah. (2015). *Budidaya dan pemanfaatan jamur tiram*. Surakarta: CV. Agrotechno.
- Parasuraman, A., Zeithaml, V. A., & Berry, L. L. (1988). SERVQUAL: A multiple-item scale for measuring consumer perceptions of service quality. *Journal of Retailing*, 64(1), 12–40.
- Pratama, A., & Santoso, B. (2019). Pengaruh manajemen persediaan terhadap efisiensi operasional pada sistem digital. *Jurnal Manajemen*.
- Purwaningsih. (2017). *Agribisnis dan teknologi pangan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Putra, A. (2020). Pengaruh kualitas produk terhadap loyalitas pelanggan. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*.
- Rahmawati, D. (2022). Pengaruh kualitas konten digital terhadap minat beli konsumen pada marketplace. *Jurnal Pemasaran Digital*.
- Rizki, A., & Putri, B. (2021). Pengaruh penggunaan platform digital terhadap efektivitas proses penjualan UMKM. *Jurnal Bisnis Digital*.
- Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2017). *Organizational behavior*. Pearson.
- Sanjaya, R., & Tarigan, J. (2009). *Creative digital marketing: Teknologi berbiaya murah, inovatif, dan berdaya hasil gemilang*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Saputra, R. (2021). Pengaruh kualitas pelayanan terhadap kepuasan konsumen dalam transaksi online. *Jurnal Manajemen Pemasaran*.
- Sari, D. (2019). Pengaruh harga terhadap keputusan pembelian konsumen. *Jurnal Ekonomi*.
- , D., & Hidayat, T. (2020). Pengaruh kelengkapan informasi produk terhadap keputusan pembelian pada marketplace. *Jurnal E-Commerce*.
- Shodiq, A. R. A., Priatna, W. B., & Kusnadi, N. (2019). Faktor-faktor yang memengaruhi tingkat pemanfaatan e-marketing tani niaga oleh petani Kabupaten Grobogan. *Jurnal Ekonomi Pertanian*, 8(3), 61–72.
- Sitorus. (2024). *Pemasaran digital dan e-commerce*. Yogyakarta: Andi.

- Soetrisno. (2016). *Pengantar ilmu pertanian*. Malang: UMM Press.
- Spagnoletti, P. (2015). Digital platforms: A research agenda. Dalam *Lecture Notes in Information Systems and Organisation* (Vol. 10). Springer.
- Sugiyono. (2018). *Metode penelitian kualitatif, kuantitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- . (2019). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sumitro, et al. (2018). *Pengembangan UMKM di Indonesia: Perspektif kebijakan dan praktik*. Jakarta: Salemba Empat.
- Suryadi. (2023). *Pemasaran digital*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Tjiptono, F. (2017). *Strategi pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Wafa. (2017). *Pertanian modern dan pembangunan berkelanjutan*. Surabaya: UINSA Press.
- Wahyuni, S. (2022). Peran kolaborasi UMKM dan lembaga pendamping dalam meningkatkan distribusi produk. *Jurnal Pemberdayaan Ekonomi*.
- Wati. (2020). *Digital marketing: Konsep dan strategi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Zahra Haidar. (2016). *Tanaman herbal Rosella: Khasiat dan budidayanya*. Jakarta: Penebar Swadaya.